



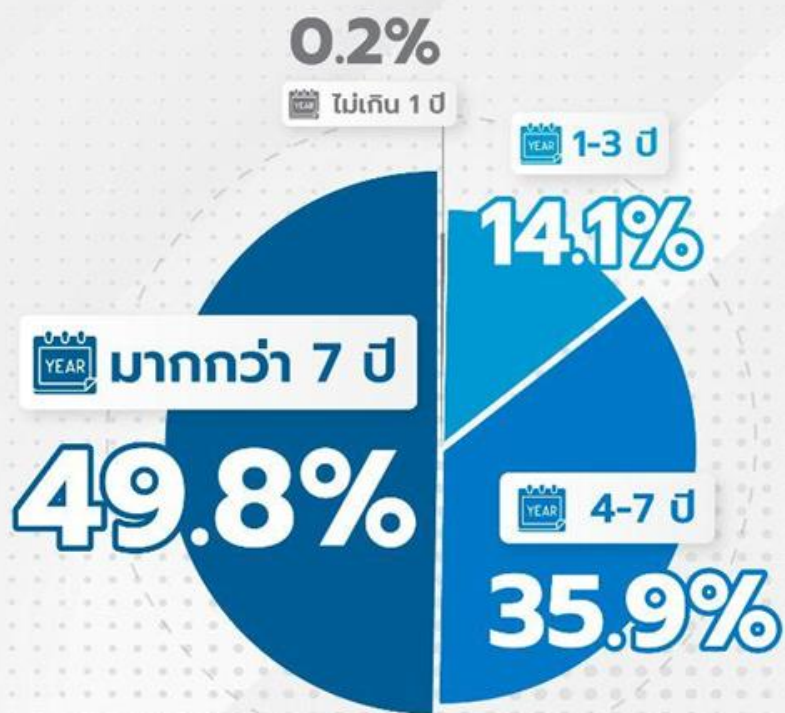
ประเด็นที่น่าสนใจ

ความอ่อนไหวของธุรกิจ MSME ต่อสภาพเศรษฐกิจ กับโอกาสอยู่รอดในภาวะปัจจุบัน

เก็บข้อมูลจากผู้ประกอบการ MSME จำนวน 2,751 ราย จาก 6 ภูมิภาค ระหว่างวันที่ 23 - 31 พฤษภาคม 2568

ธุรกิจ MSME เกือบครึ่งดำเนินงานมาแล้วกว่า 7 ปี โดยมีฐานลูกค้าหลักเป็นคนในชุมชน หรือพื้นที่ใกล้เคียง ขณะที่บางส่วนมีลูกค้านักท่องเที่ยวเข้ามาเสริม แต่ไม่ใช่กลุ่มหลัก

อายุของธุรกิจ MSME



ลูกค้าหลักของธุรกิจ MSME

	คนในพื้นที่	นักท่องเที่ยว/ลูกค้าต่างประเทศ		
		ลูกค้าออนไลน์	นักท่องเที่ยวไทย	นักท่องเที่ยวต่างชาติ
MSME	59.1%	14.1%	20.5%	6.3%
Medium	61.8%	11.2%	20.0%	7.0%
Micro	60.9%	13.7%	19.6%	5.8%
Small	52.2%	16.1%	23.9%	7.8%
ภาคธุรกิจการเกษตร	67.9%	9.7%	20.9%	15%
ภาคการค้า	65.6%	13.9%	18.1%	2.4%
ภาคการผลิต	58.3%	12.0%	24.6%	5.1%
ภาคการบริการ	55.0%	15.9%	19.2%	9.9%

กลุ่มลูกค้าต่างประเทศสำคัญ



จีน



เกาหลีใต้



ญี่ปุ่น



อเมริกา



อินเดีย



รัสเซีย

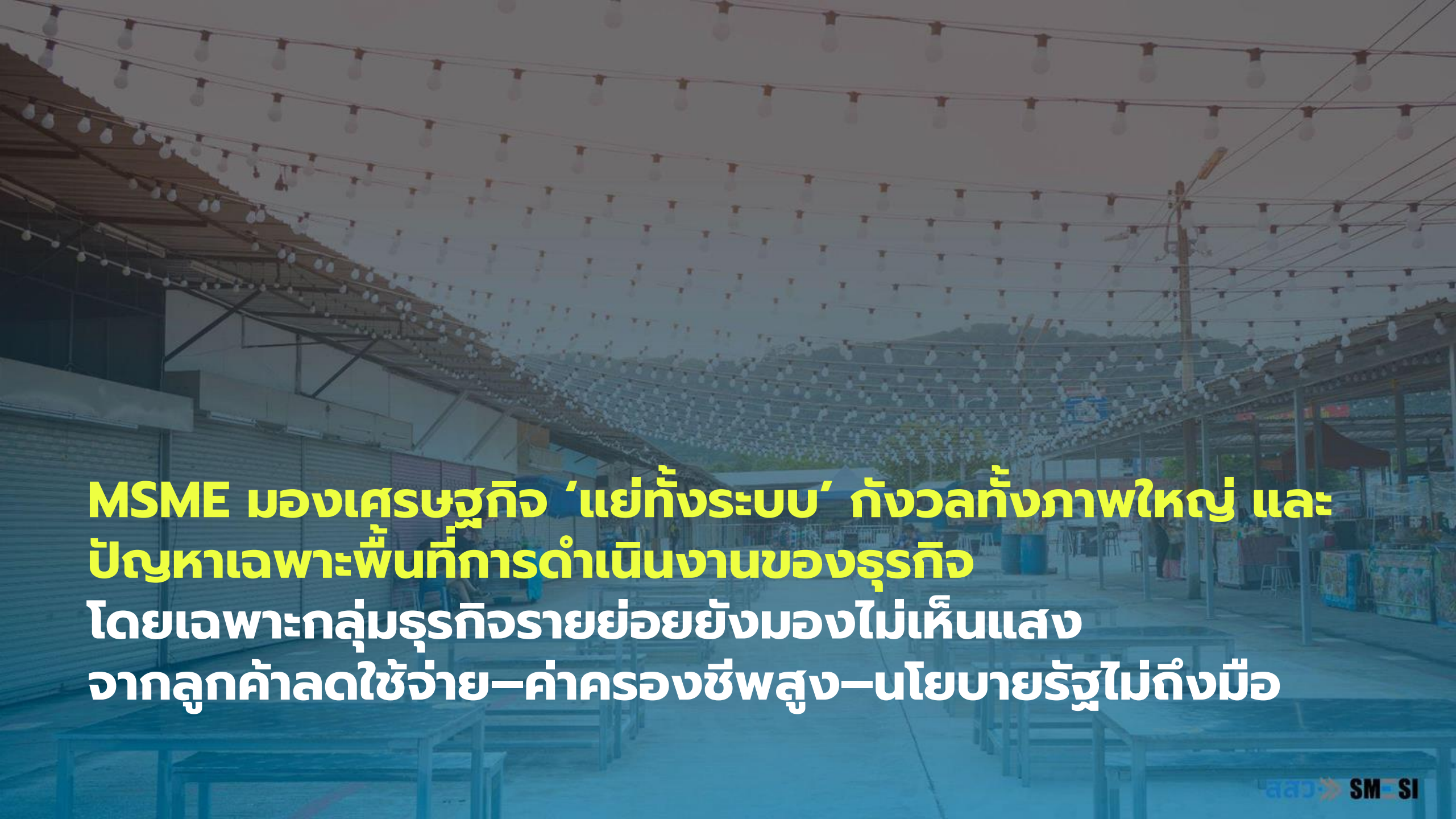


ลาว



มาเลเซีย

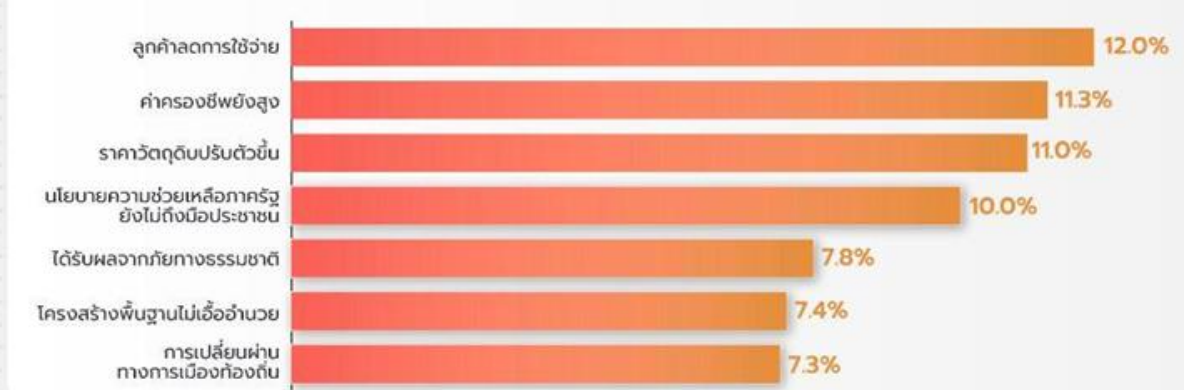
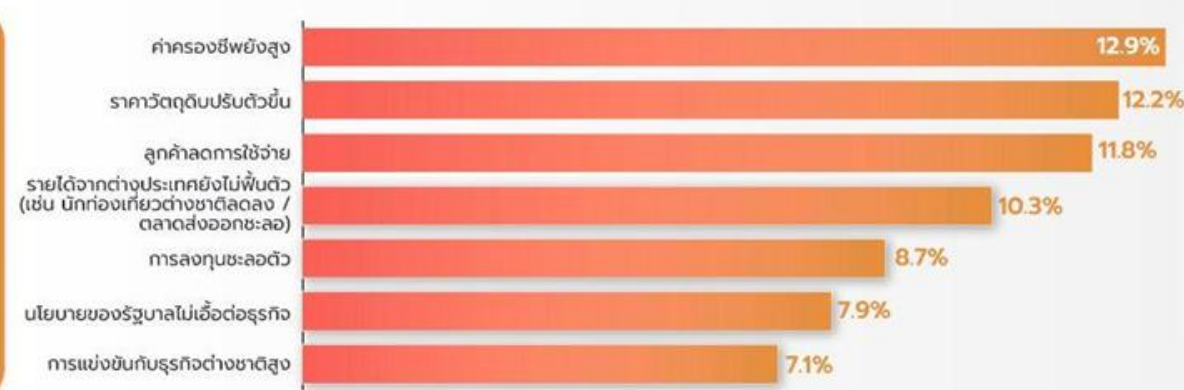
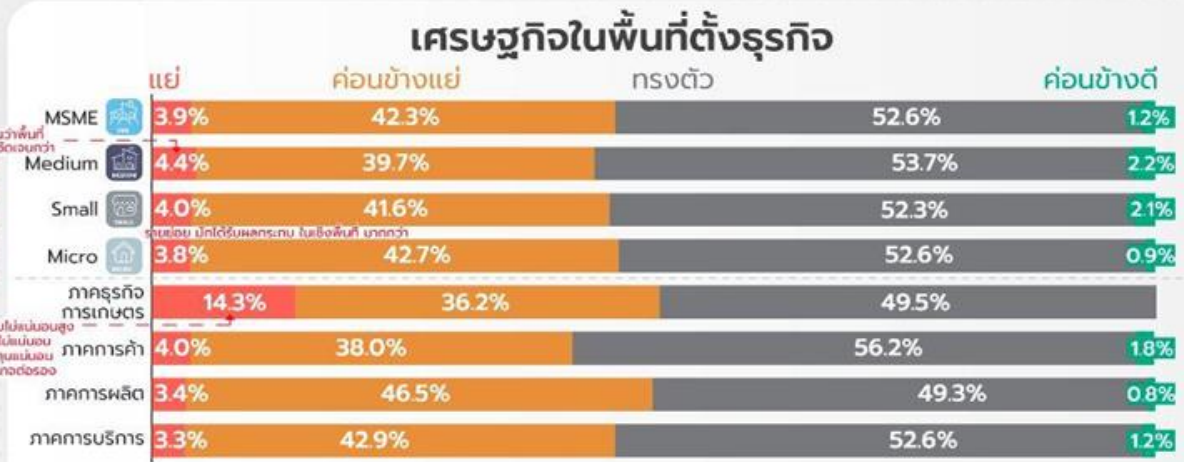
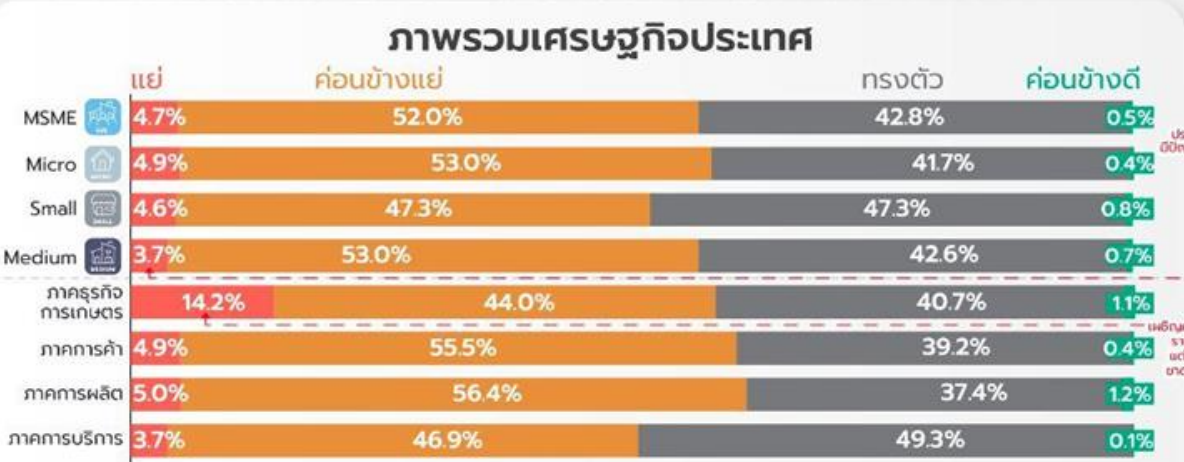
หมายเหตุ: นับเฉพาะผู้ประกอบการที่สามารถระบุสัญชาติของลูกค้าได้



MSME มองเศรษฐกิจ ‘แย่ทั้งระบบ’ กังวลทั้งภาพใหญ่ และ
ปัญหาเฉพาะพื้นที่การดำเนินงานของธุรกิจ
โดยเฉพาะกลุ่มธุรกิจรายย่อยยังมองไม่เห็นแสง
จากลูกค้าลดใช้จ่าย—ค่าครองชีพสูง—นโยบายรัฐไม่ถึงมือ

MSME ประเมินเศรษฐกิจแย่ทั้งระบบ โดยมองภาพรวมประเทศแย่กว่าเศรษฐกิจในพื้นที่ จากปัจจัยมหภาคที่ควบคุมได้ยากและส่งผลกระทบ เช่น ราคาวัตถุดิบ การลงทุน การค้าต่างประเทศ ส่วนเศรษฐกิจในพื้นที่ได้รับผลจากปัจจัยที่ "เฉพาะเจาะจงในแต่ละพื้นที่" เช่น ภัยธรรมชาติ โครงสร้างพื้นฐาน การเมืองท้องถิ่น

ประเมินสถานการณ์เศรษฐกิจปัจจุบัน



มุมมองเศรษฐกิจที่ต่ำที่สุด : เมื่อผู้ประกอบการมองเศรษฐกิจที่แย่ทั้งระบบ

ภาคเหนือ

- ลูกค้านลดการใช้จ่าย
- นักท่องเที่ยวต่างประเทศจะยังไม่กลับมา
- ราคาวัตถุดิบปรับตัวขึ้น
- ได้รับผลจากภัยทางธรรมชาติ
- นโยบายความช่วยเหลือภาครัฐยังไม่ถึงมือประชาชน

ภาคกลาง

- ลูกค้านลดการใช้จ่าย
- ราคาวัตถุดิบปรับตัวขึ้น
- นโยบายความช่วยเหลือภาครัฐยังไม่ถึงมือประชาชน
- นโยบายของรัฐบาลไม่เอื้อต่อธุรกิจ
- การลงทุนชะลอตัว

ภาคใต้

- ค่าครองชีพยังสูง
- การลงทุนชะลอตัว
- ราคาวัตถุดิบปรับตัวขึ้น
- ลูกค้านลดการใช้จ่าย
- นโยบายความช่วยเหลือภาครัฐยังไม่ถึงมือประชาชน

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

- ค่าครองชีพยังสูง
- ราคาวัตถุดิบปรับตัวขึ้น
- ลูกค้านลดการใช้จ่าย
- นโยบายความช่วยเหลือภาครัฐยังไม่ถึงมือประชาชน
- โครงสร้างพื้นฐานไม่เอื้ออำนวย

ภาคตะวันออก

- ค่าครองชีพยังสูง
- นโยบายความช่วยเหลือภาครัฐยังไม่ถึงมือประชาชน
- นโยบายของรัฐบาลไม่เอื้อต่อธุรกิจ
- ลูกค้านลดการใช้จ่าย
- ราคาวัตถุดิบปรับตัวขึ้น
- ขาดแคลนแรงงานในพื้นที่

กรุงเทพฯ และปริมณฑล

- ลูกค้านลดการใช้จ่าย
- ค่าครองชีพยังสูง
- ราคาวัตถุดิบปรับตัวขึ้น
- การลงทุนชะลอตัว
- การแข่งขันกับธุรกิจต่างชาติสูง

หมายเหตุ : นับเฉพาะธุรกิจที่ผู้ประกอบการประเมินสถานการณ์เศรษฐกิจปัจจุบันทั้งระดับประเทศและในพื้นที่ว่า "แย่" หรือ "ค่อนข้างแย่"

เสี่ยงสะท้อนจากแนวทาง: 5 กลุ่มธุรกิจที่มองไม่เห็นโอกาสในทั้งระดับประเทศ และพื้นที่

1

ร้านอาหาร/ภัตตาคาร



2

ผลิตอาหารและ
เครื่องดื่ม



3

ผลิตเสื้อผ้าและสิ่งทอ



4

ผลิตภัณฑ์
จากพลาสติก



5

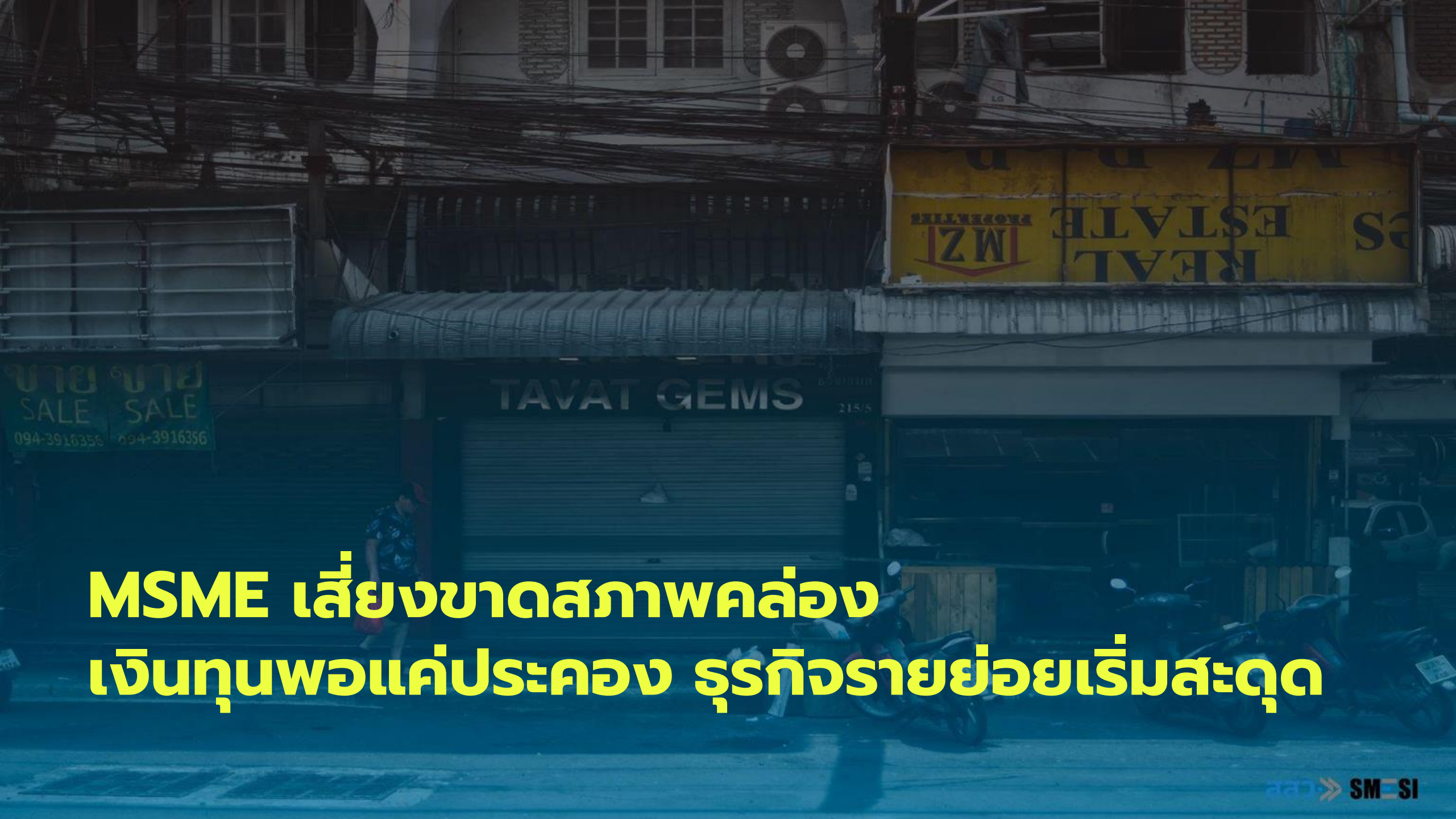
ผลิตเครื่องหอม
เครื่องสำอางและ
ผลิตภัณฑ์ในห้องน้ำ



หมายเหตุ : 1.นับเฉพาะธุรกิจที่ผู้ประกอบการประเมินสถานการณ์เศรษฐกิจปัจจุบันทั้งระดับประเทศและในพื้นที่ว่า "แย่" หรือ "ค่อนข้างแย่"

2.การคำนวณเป็นการถ่วงน้ำหนักตามสัดส่วนของแต่ละสาขารธุรกิจ เพื่อลดอคติจากจำนวนตัวอย่างที่ไม่เท่ากันในแต่ละกลุ่ม

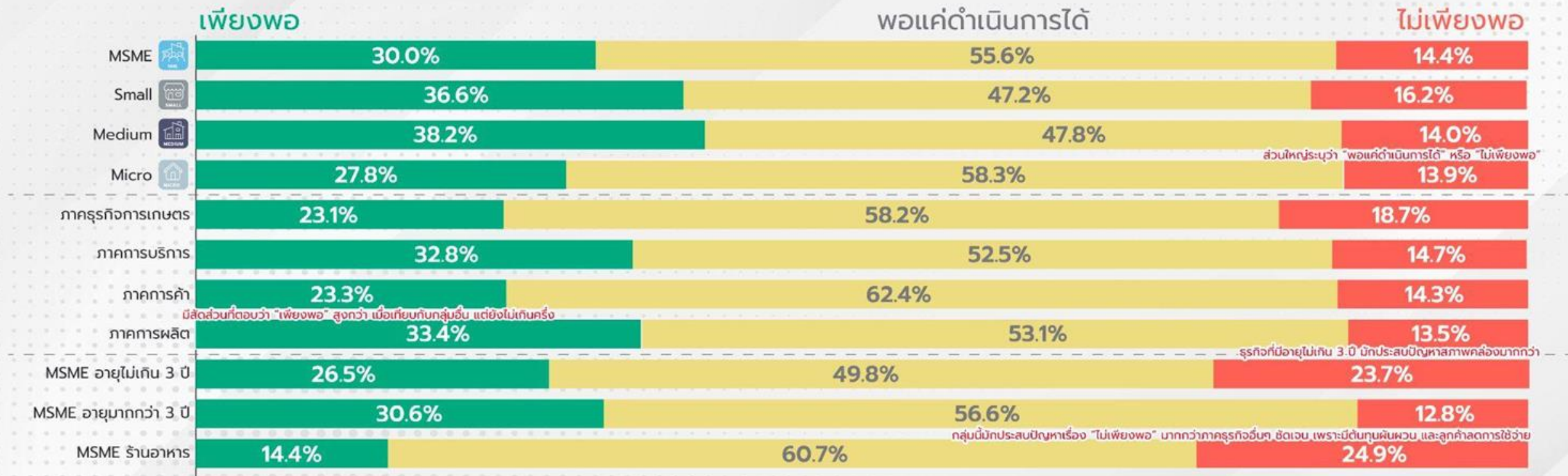
สถานการณ์เศรษฐกิจปัจจุบันจากมุมมองผู้ประกอบการ



**MSME เลี้ยงขาดสภาพคล่อง
เงินทุนพอแค่ประกอบ ธุรกิจรายย่อยเริ่มสะดุด**

MSME ส่วนใหญ่มีเงินทุนเพียงพอแค่ดำเนินการต่อเนื่อง ธุรกิจขนาดย่อมและขนาดกลางเป็นกลุ่มที่มีทั้งผู้ประกอบการที่ระบุว่า “เงินทุนเพียงพอ” และ “ไม่เพียงพอ” มากที่สุด สะท้อนความหลากหลายในระดับความพร้อมของกลุ่มนี้ ขณะที่ธุรกิจรายย่อยมี สัดส่วนผู้ที่ระบุว่า “เงินทุนเพียงพอ” ต่ำที่สุด และเมื่อนับรวมผู้ที่มีทุนแค่พอดำเนินการหรือไม่เพียงพอ จะเห็นชัดว่าเป็นกลุ่มที่เผชิญ ปัญหาเงินทุนมากที่สุด

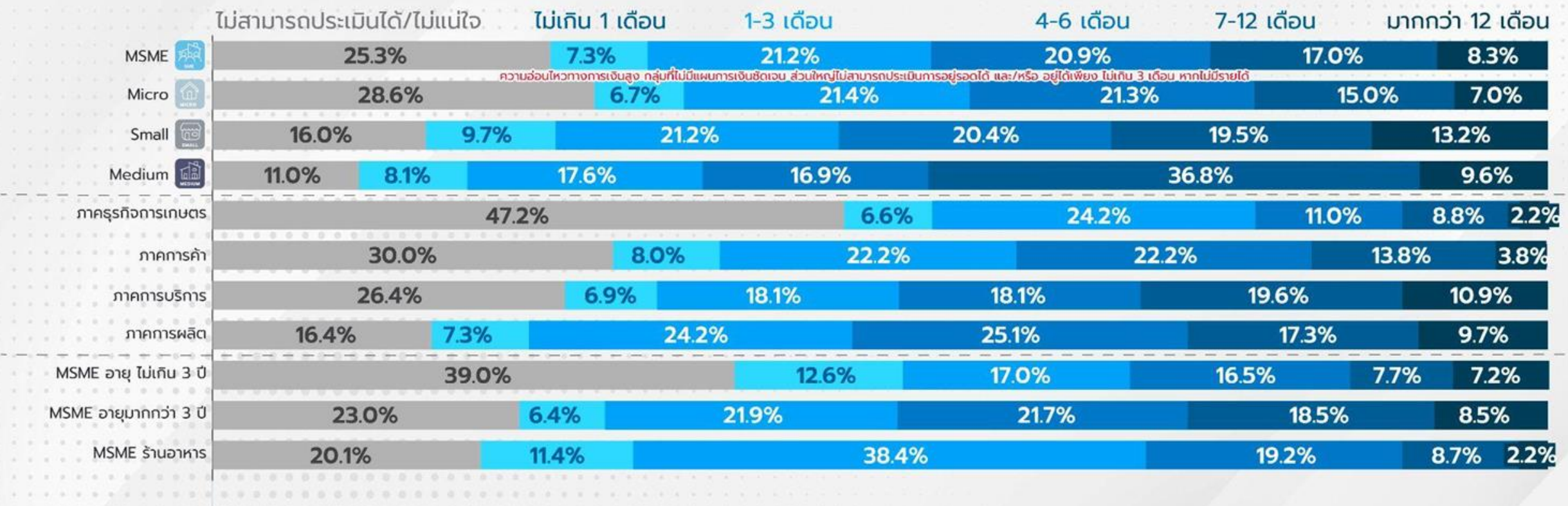
ความเพียงพอของเงินทุนเวียนธุรกิจ MSME



หมายเหตุ : การประเมินความเพียงพอของเงินทุนเป็นมุมมองของผู้ประกอบการ ซึ่งบางรายแม้มีทุนไม่มาก แต่ด้วยขนาดธุรกิจเล็กและใช้เงินทุนเวียนรายวัน จึงมองว่า “เพียงพอ” แม้อาจมีความอ่อนไหวทางการเงิน

MSME จำนวนไม่น้อยส่งสัญญาณว่า หากไม่มีรายได้ใหม่เข้ามา จะไม่มีช่องว่างให้ประกอบกิจการต่อไปได้ โดยเฉพาะกลุ่ม MSME รายย่อย ธุรกิจใหม่ และร้านอาหาร ซึ่งมีสภาพคล่องต่ำ ไม่มีเงินสำรอง (buffer) และอาจเริ่มสะดุดภายในไม่เกิน 3 เดือน เช่นเดียวกับบางธุรกิจที่ไม่สามารถประเมินความสามารถในการอยู่รอดได้ สะท้อนถึงการขาดระบบบริหารจัดการทางการเงินอย่างเป็นระบบ

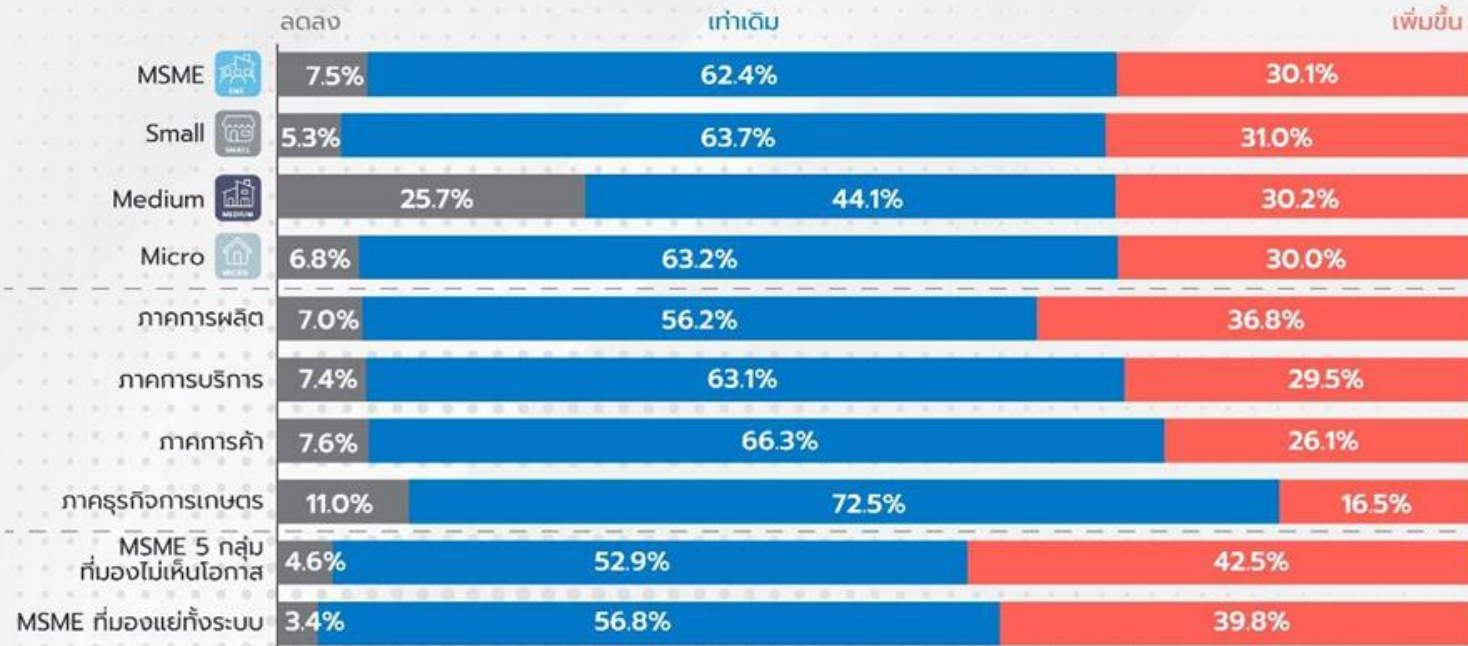
ระยะเวลาในการปรับประคองธุรกิจของ MSME ภายใต้ข้อจำกัดของธุรกิจที่ไม่สามารถสร้างกำไรได้



หมายเหตุ : การประเมินความเพียงพอของเงินทุนเป็นมุมมองของผู้ประกอบการ ซึ่งบางรายแม้มีทุนไม่มาก แต่ด้วยขนาดธุรกิจเล็กและใช้เงินทุนหมุนเวียนรายวัน จึงมองว่า “เพียงพอ” แม้อาจมีความอ่อนไหวทางการเงิน

MSME ส่วนใหญ่ระบุว่าต้นทุน “ทรงตัว” แต่ยังคงอยู่ในระดับสูงแม้ต้นทุนของหลายธุรกิจจะไม่เพิ่มขึ้นจากเดิม แต่ยังคงอยู่ในระดับสูงจนน่ากังวล ขณะที่ MSME อีก 30% เพลิดเพลินกับต้นทุนที่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่มที่มองว่าเศรษฐกิจแย่ทั้งในระดับประเทศและระดับพื้นที่

ต้นทุนการดำเนินงานของธุรกิจ MSME ในช่วง 6 เดือนที่ผ่านมา

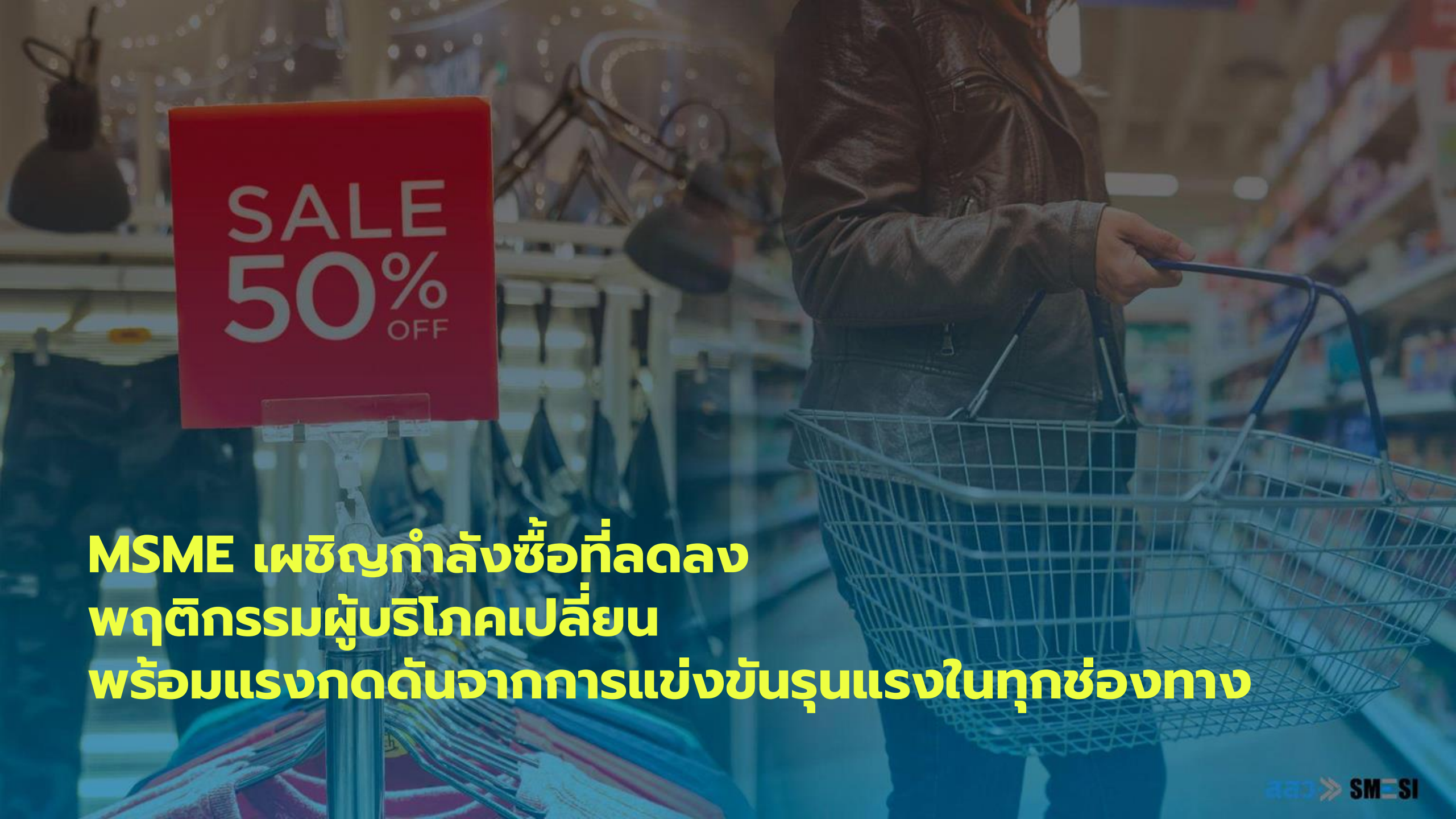


รายการต้นทุนที่มีการปรับเพิ่มขึ้น



- MSME เกือบร้อยละ 60 ประเมินว่าถ้าได้รับต้นทุนที่ลดลงจะทำให้ธุรกิจดำเนินต่อไปได้อย่างปกติ
- แต่มี MSME ที่ประเมินสถานะธุรกิจอยู่ในระดับที่แย่ กว่าร้อยละ 30 ประเมินว่าแม้จะได้รับต้นทุนที่ลดลง แต่จะดำเนินงานต่อได้เพียงระยะสั้น ส่วนในระยะยาวยังน่ากังวล ถ้าหากไม่มีการเปลี่ยนแปลงด้านอื่น ๆ ควบคู่ไปด้วย

หมายเหตุ : MSME 5 กลุ่มที่มองไม่เห็นโอกาส คือ ผู้ประกอบการประเมินสถานการณ์เศรษฐกิจปัจจุบันทั้งระดับประเทศและในพื้นที่ว่า "แย่" หรือ "ค่อนข้างแย่" คือสาขาร้านอาหาร/ภัตตาคาร, ผลิตอาหารและเครื่องดื่ม, ผลิตเสื้อผ้าและสิ่งทอ, ผลิตภัณฑ์จากพลาสติก และผลิตเครื่องหอมเครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์ในท้องถิ่น

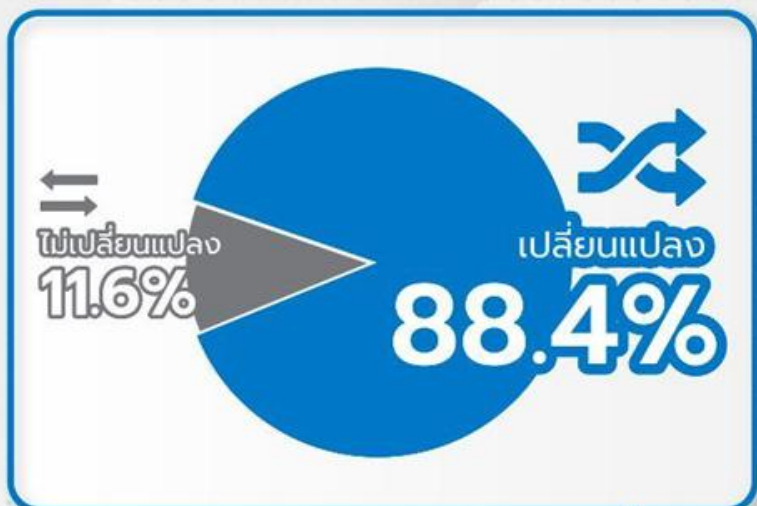


SALE
50%
OFF

**MSME เพลิดเพลินกับการช้อปปิ้งที่ลดลง
พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยน
พร้อมแรงกดดันจากการแข่งขันรุนแรงในทุกช่องทาง**

กว่า 88% ของ MSME เพลิดเพลินการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภค โดยเฉพาะในกลุ่มธุรกิจการผลิตและการค้า
ทั้งในแง่ความถี่และมูลค่าการซื้อที่ลดลง รวมถึงพฤติกรรมทางเลือกซื้อที่เปลี่ยนไป โดยตัดสินใจตามแรงจูงใจ
หรือโปรโมชั่นมากขึ้น

การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมลูกค้าของธุรกิจ MSME



41.2%

ความถี่และมูลค่าการซื้อที่ลดลง

ผลกระทบทางตรงจาก

- มาซื้อบ่อยขึ้นแต่ซื้อน้อยลง
- ยอดซื้อลดลงโดยรวม
- มาน้อยลงแต่ซื้อเยอะขึ้น

สาขาธุรกิจที่กระทบสำคัญ

- ผลิตอาหารและเครื่องดื่ม
- ร้านอาหาร/ภัตตาคาร
- ผลิตไม้และเฟอร์นิเจอร์

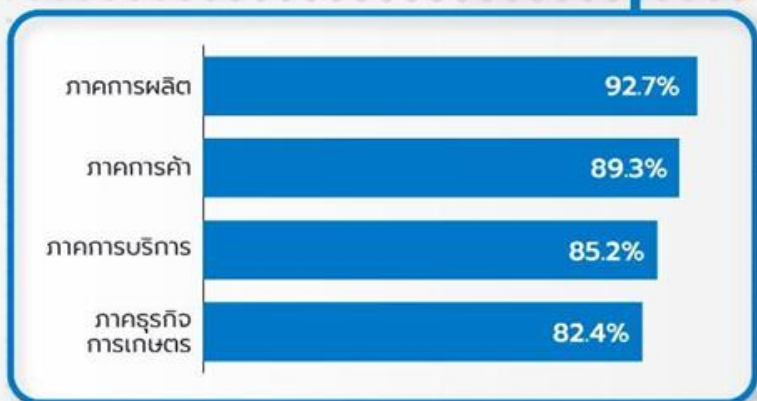
23.9%

ความต้องการเปลี่ยน-พฤติกรรม เลือกช่วงเวลา

- ลูกค้าซื้อเฉพาะสินค้าจำเป็น
(ตัดสินใจฟุ่มเฟือยออก)
- ลูกค้าเปลี่ยนไปซื้อเฉพาะช่วง
มีโปรโมชั่น/ลดราคา

สาขาธุรกิจที่กระทบสำคัญ

- ผลิตอัญมณีและเครื่องประดับ
- ร้านอาหาร/ภัตตาคาร
- ผลิตเสื้อผ้าและสิ่งทอ



13.5%

การเปลี่ยนแปลงตามช่วงเวลา ขึ้นกับปัจจัยภายนอก เช่น ช่วงเทศกาล, ภัยพิบัติ, การเมือง ฯลฯ

สาขาธุรกิจที่กระทบสำคัญ

- บริการท่องเที่ยว
- โรงแรม/เกสต์เฮาส์/บังกะโล
- ผลิตยาโรค/สมุนไพร

12.8%

ช่องทางเปลี่ยนไปซื้อออนไลน์มากขึ้น

สาขาธุรกิจที่กระทบสำคัญ

- ค้าส่งวัสดุก่อสร้าง
- ร้านอาหาร/ภัตตาคาร
- ผลิตอาหารและเครื่องดื่ม

8.6%

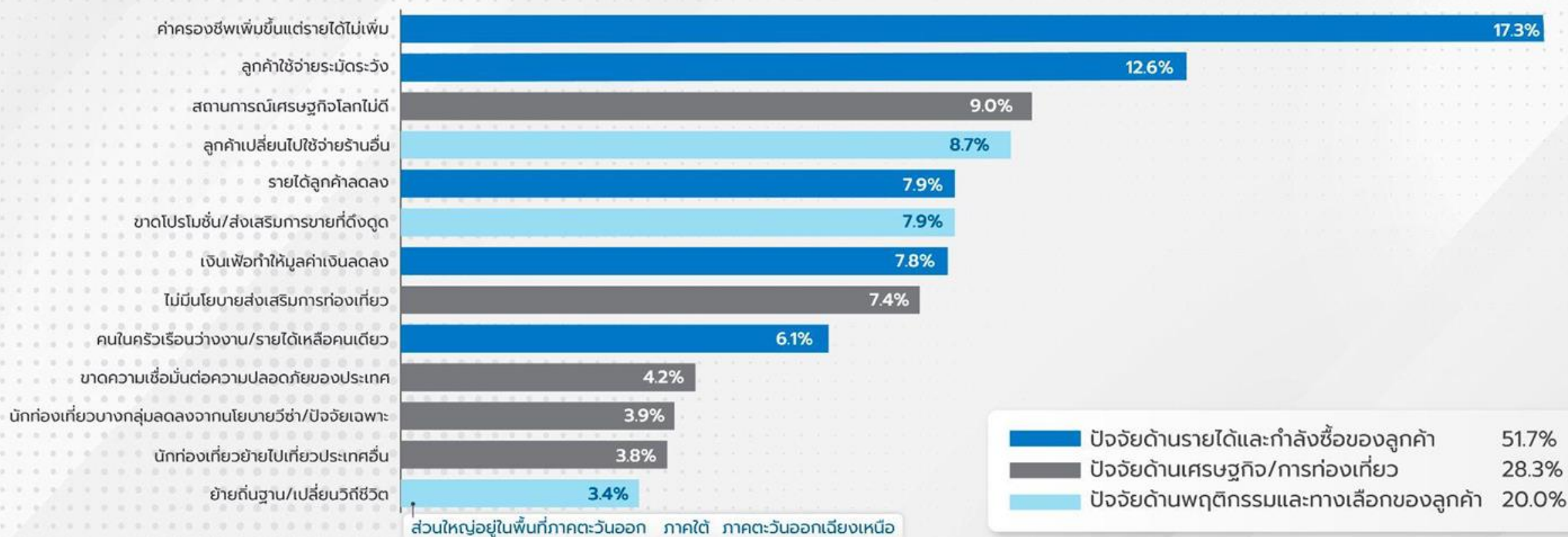
ลูกค้าต่างประเทศลดลง

สาขาธุรกิจที่กระทบสำคัญ

- บริการท่องเที่ยว
- โรงแรม/เกสต์เฮาส์/บังกะโล
- ร้านอาหาร/ภัตตาคาร

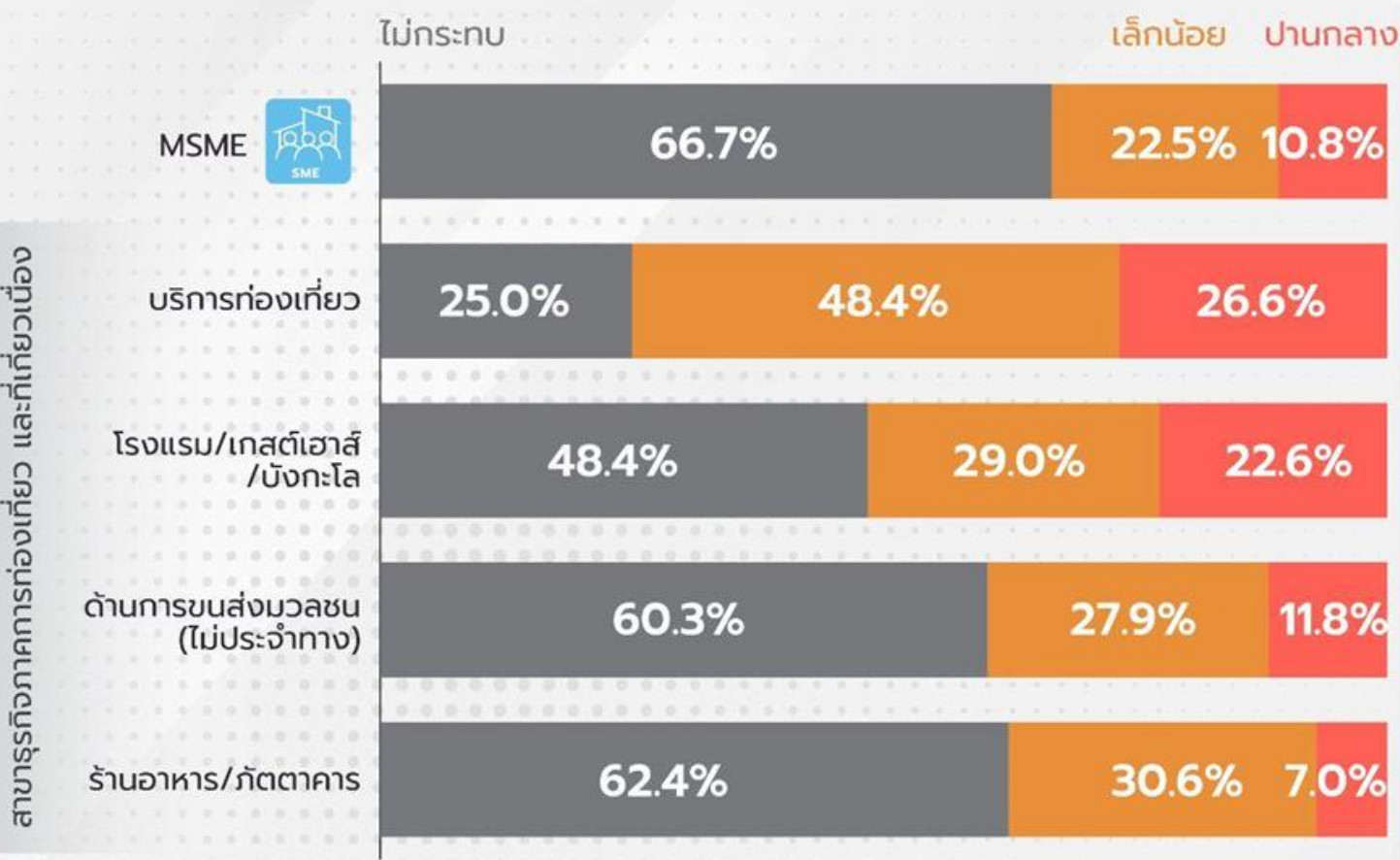
ลูกค้าปรับพฤติกรรม เพราะกำลังซื้อหาย-เศรษฐกิจซบ-พฤติกรรมเปลี่ยน

ปัจจัยที่ส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมลูกค้าของธุรกิจ MSME



แม้ในภาพรวม MSME จะไม่ได้รับผลกระทบโดยตรงจากการลดลงของนักท่องเที่ยวต่างชาติ แต่หากพิจารณาเชิงลึก จะพบว่าธุรกิจที่พึ่งพาลูกค้าต่างชาติมีแนวโน้มได้รับผลกระทบ แม้จะอยู่ในระดับเล็กน้อย-ปานกลาง โดยเฉพาะธุรกิจในพื้นที่ท่องเที่ยวสำคัญ

ประเมินผลกระทบทางลบต่อยอดขายจากการลดลงของนักท่องเที่ยวในปัจจุบัน



สาขาธุรกิจภาคการท่องเที่ยว และที่เกี่ยวข้อง



MSME เพลิดเพลินการแข่งขันอย่างหนัก ทั้งจากร้านในพื้นที่ รายใหญ่ แฟรนไชส์ และออนไลน์ โดยธุรกิจภาคค้าปลีก/ร้านอาหาร/ที่พัก/ขนส่ง อยู่ในระดับการแข่งขันสูงสุด

การแข่งขันในธุรกิจของ MSME

95.6%
ของ MSME
เพลิดเพลินการแข่งขัน
โดยตรง



สาขาธุรกิจสำคัญที่เพลิดเพลินการแข่งขันจากคู่แข่งแต่ละประเภท



A hand is holding a fan of Thai 1000 Baht banknotes, with another hand holding a smartphone nearby. The scene is set on a wooden table. The image has a blue overlay.

**MSME เរ่ংปຣັບຕົວ-ຣັດເຂັ້ມຂັດ ຮອຣັງຊັດມາຕຣກາຣ
ກຣະຕຸ້ນເສຣບຊູກົງ**

ธุรกิจจำนวนมากปรับตัวด้วยการบริหารต้นทุนอย่างรัดกุม และเร่งหาช่องทางขายใหม่ โดยเฉพาะออนไลน์ พร้อมปรับสินค้าบริการให้ตอบโจทย์ลูกค้า ขณะเดียวกันหลายรายเริ่มมองหาโมเดลธุรกิจใหม่ การปรับกลยุทธ์ แนวทางธุรกิจ

แนวทางการดำเนินงานของธุรกิจ MSME ในปัจจุบันที่ภาวะเศรษฐกิจขาลง และมาตรการช่วยเหลือจากภาครัฐที่ยังไม่แน่นอน



หมายเหตุ : มี MSME ที่มีการปรับเปลี่ยนการดำเนินธุรกิจร้อยละ 67.6% และ MSME ที่ไม่มีการปรับเปลี่ยนยังคงดำเนินธุรกิจแบบเดิม ร้อยละ 32.4%

MSME อยากลงทุน “พัฒนาสินค้า-ซื้ออุปกรณ์” หากมีทุน ขณะเดียวกันยังมี MSME ร้อยละ 35 ที่ยังไม่พร้อมลงทุนใหม่ โดยเลือกเก็บเงินทุนไว้หมุนเวียน-ชำระหนี้เดิม ประคองกิจการก่อน

รูปแบบการลงทุนของธุรกิจ MSME ที่ต้องการมากที่สุด หากมีงบประมาณ/เงินลงทุนเพียงพอ



65%
ต้องการลงทุน



35%

ยังไม่พร้อมลงทุน จะนำเงินทุนมาไว้หมุนเวียน เพื่อเพิ่มสภาพคล่องก่อน และบางส่วน ต้องการนำมาชำระหนี้เดิม

5 การลงทุนในธุรกิจที่ MSME ให้ความสนใจมากที่สุด



พัฒนาและต่อยอดสินค้า/บริการ

24.1%



ซื้อเครื่องมือ/อุปกรณ์

24.1%



ปรับปรุงเทคโนโลยี

16.3%



ขยายตลาด
(ออนไลน์/ต่างประเทศ)

12.9%

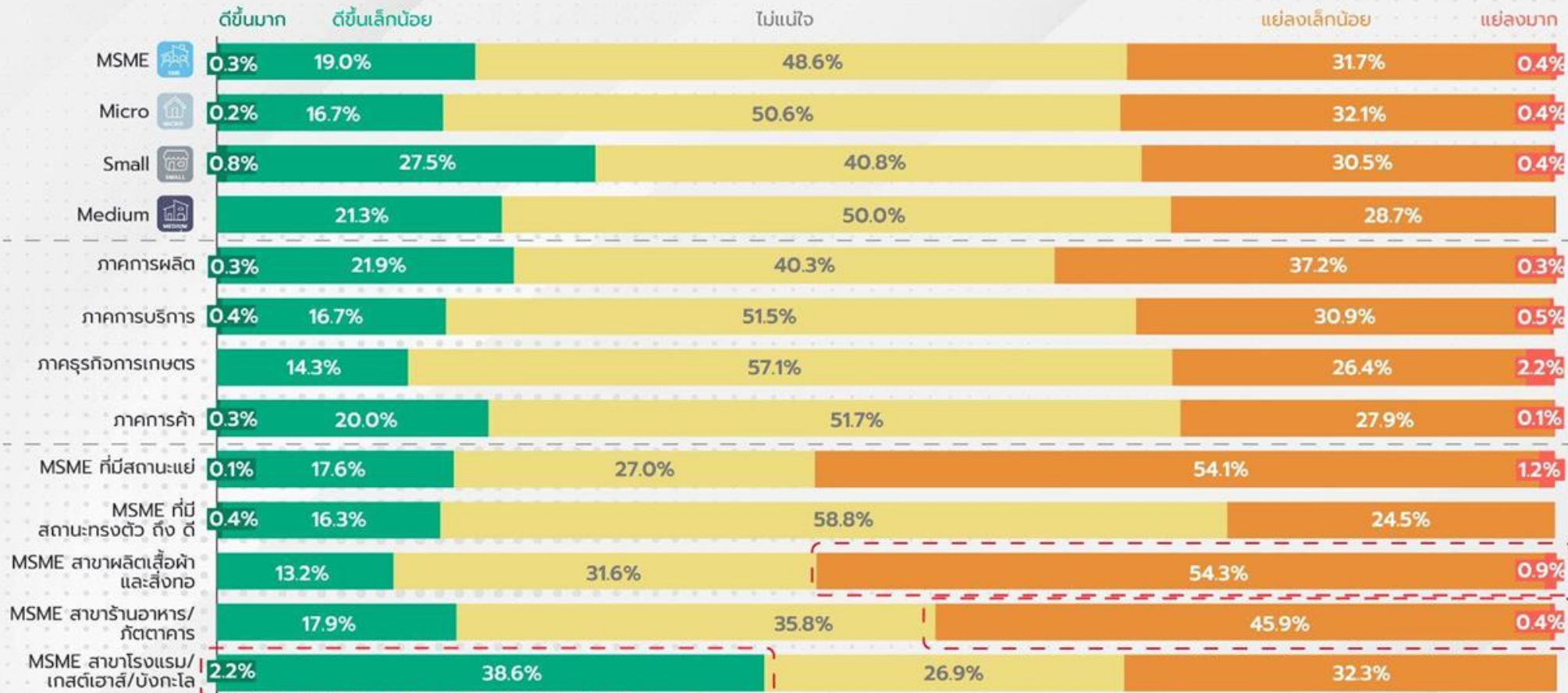


พัฒนาบริการลูกค้า/
บริการหลังการขาย

10.5%

ผู้ประกอบการเกือบครึ่งยังไม่มั่นใจต่อแนวโน้มเศรษฐกิจข้างหน้า โดยกว่า 50% ของ MSME ที่ประเมินสถานะแย่ในปัจจุบัน คาดการณ์ว่าสถานการณ์จะแย่ลงต่อเนื่อง

แนวโน้ม 6 เดือนข้างหน้า สถานการณ์เศรษฐกิจของ MSME



88.9%

ขาดความเชื่อมั่นต่อฐานลูกค้า

67.9%

ขาดความเชื่อมั่นต้นทุนการดำเนินงาน

Pain Persona



ธุรกิจที่มีความอ่อนไหวทางการเงินสูง



อายุธุรกิจ

ไม่เกิน 3 ปี
มีแนวโน้มอ่อนไหวกว่า

ภาคธุรกิจ

กลุ่มที่ได้รับผลกระทบสูง เช่น

- | | |
|---|---|
| ร้านอาหาร/ภัตตาคาร | ผลิตภัณฑ์และเครื่องประดับ |
| ค่าส่งวัสดุก่อสร้าง | โรงแรม/เกสต์เฮาส์/บังกะโล |
| ค่าบริการรถโดยสาร/รถยนต์ (กลุ่มร้านซ่อมบำรุง) | ด้านการขนส่งสินค้า และด้านการขนส่งมวลชน (ไม่ประจำทาง) |
| ผลิตภัณฑ์และเครื่องดื่ม | ค่าปลีก-ส่ง สินค้าอุปโภคและบริโภค |

ขนาดธุรกิจ

ส่วนใหญ่อยู่ในกลุ่มธุรกิจรายย่อย (Micro) และขนาดย่อม (Small)

เงินทุน

กว่าร้อยละ



70

ประเมินมีเงินทุนพอแค่ดำเนินการได้ถึง เงินหมุนเวียนไม่เพียงพอเลย

หากไม่มีรายได้เพิ่ม ส่วนใหญ่จะอยู่ได้ไม่เกิน 3 เดือน ขณะเดียวกัน ยังพบกลุ่ม MSME จำนวนหนึ่งที่ยังไม่มีแผนการเงินที่ชัดเจน หรือไม่มีการแยกบัญชีระหว่างเงินทุนกับกำไร จึงไม่สามารถประเมินความสามารถในการอยู่รอดทางการเงินได้อย่างแม่นยำ ถือเป็นกลุ่มที่ควรเฝ้าระวังเป็นพิเศษ

กว่าร้อยละ

90

ได้รับผลกระทบทางยอดขาย จากพฤติกรรมลูกค้าที่มี ยอดการใช้จ่ายรวมลดลง รวมถึงพฤติกรรมการใช้จ่าย เปลี่ยนแปลงตามช่วงเวลา



กว่าร้อยละ

45

ได้รับผลกระทบจากต้นทุนการดำเนินงาน ที่เพิ่มขึ้นในช่วง 6 เดือนที่ผ่านมา



กว่าร้อยละ

30

ได้เผชิญการแข่งขันรอบด้าน ทั้งร้านค้าในพื้นที่ ร้านค้าออนไลน์ และธุรกิจรายใหญ่

กว่าร้อยละ

75

ไม่สามารถประเมินความสามารถในการอยู่รอดของกิจการได้ในช่วง 6 เดือนข้างหน้า หรือประเมินว่ามีแนวโน้มสถานการณ์จะแย่ลงอย่างต่อเนื่อง

Growth Persona

ธุรกิจที่มีศักยภาพขยายตัวได้ดี และมองเห็นการเติบโต



อายุธุรกิจ

อายุมากกว่า 3 ปี

ดำเนินการมานาน มั่นคงกว่า

ภาคธุรกิจ

กลุ่มที่ได้มีศักยภาพสูง เช่น

- กิจกรรมมอส์ฮาร์โมนี (หอพัก/ห้องเช่า)
- ผลิตอัญมณีและเครื่องประดับ (ร้านขายทอง/เพชร)
- บริการการท่องเที่ยว
- บริการเสริมความงาม/สปา/นวดเพื่อสุขภาพ
- บริการการก่อสร้าง

ขนาดธุรกิจ

ส่วนใหญ่อยู่ในกลุ่มธุรกิจขนาดกลาง (Medium) และขนาดย่อม (Small)

เงินทุน

หากไม่มีรายได้เพิ่มธุรกิจ MSME
กว่าร้อยละ



40

ระบุที่สามารถประกอบ
กิจการได้อีก 6-12 เดือน
รองลงมาคือกลุ่มที่
อยู่ได้นานเกิน 12 เดือน



เกือบร้อยละ

30

ของธุรกิจไม่ได้รับผลกระทบ
ด้านยอดขายจากพฤติกรรม
ผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลง



ต้นทุนการดำเนินงานส่วนใหญ่ยังอยู่ในระดับทรงตัว โดยไม่มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นในช่วง 6 เดือนที่ผ่านมา
และยังมี MSME เกือบร้อยละ 20 ที่ต้นทุนลดลง



ธุรกิจส่วนใหญ่อยู่ในสภาพการแข่งขันกับร้านรายย่อยในพื้นที่ ซึ่งเชื่อต่อการปรับตัวให้สอดคล้องกับตลาดในท้องถิ่น
โดยมีแรงกดดันจากการแข่งขันประเภทธุรกิจอื่นในระดับต่ำ



ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีมุมมองเชิงบวกต่อเศรษฐกิจ โดยมากกว่าร้อยละ 30 คาดว่าฐานลูกค้าจะเพิ่มขึ้น



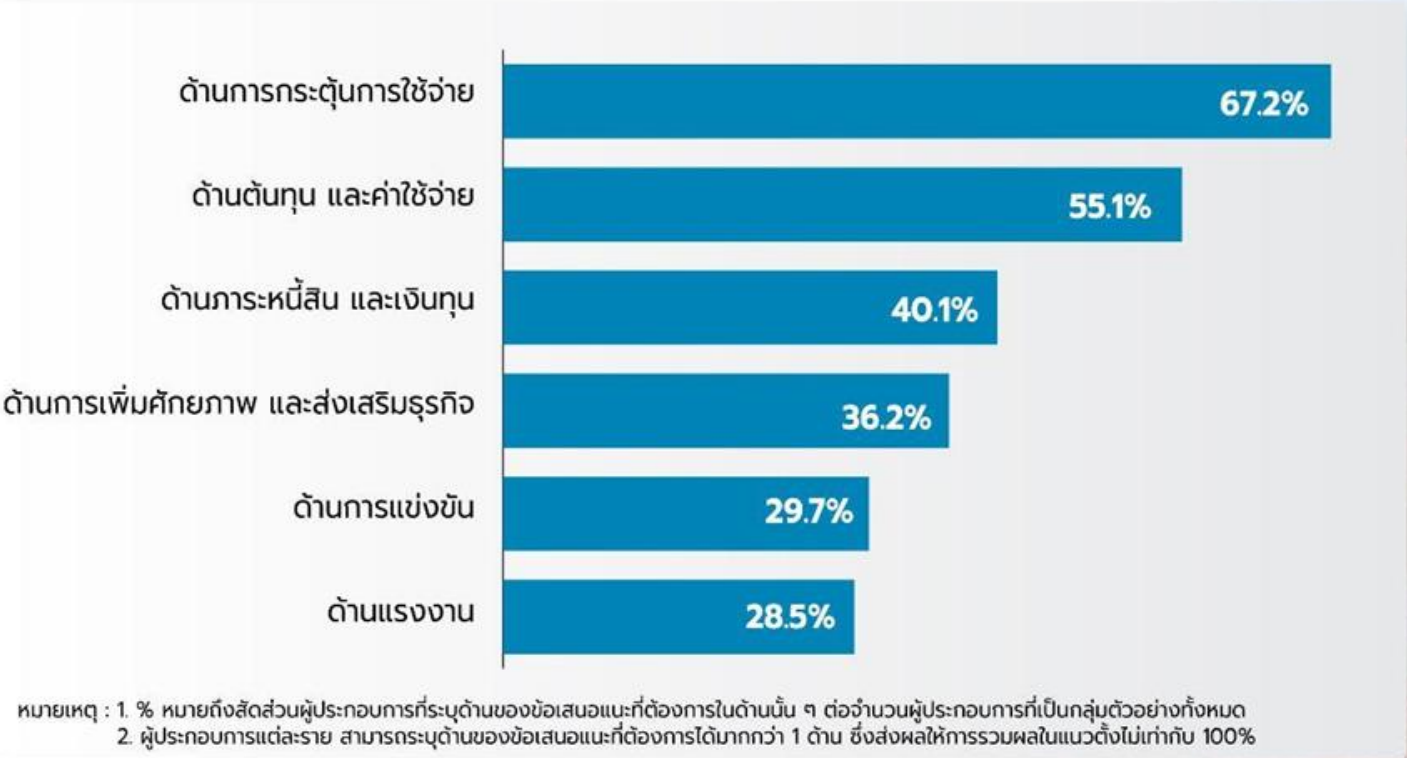
ร้อยละ

85

ของผู้ประกอบการมีความต้องการปรับเปลี่ยนธุรกิจให้ทันสมัยและสอดคล้องกับแนวโน้มยุคใหม่
เช่น ด้านดิจิทัลและแนวทางธุรกิจยั่งยืน

MSME ต้องการ 3 แรงกระตุ้นหลัก “ใช้จ่าย-ต้นทุน-หนี้สิน” เพื่อพยุงธุรกิจ โดยเฉพาะการฟื้นกำลังซื้อ และความเชื่อมั่นในการใช้จ่ายของผู้บริโภคกลับมาอีกครั้ง พร้อมผลักดันโครงการใหม่ในกลุ่มอ่อนไหว และเมืองรอง

ข้อเสนอแนะต่อภาครัฐที่ MSME ต้องการ



อันดับความต้องการช่วยเหลือเร่งด่วน		การเปลี่ยนแปลงของอันดับ
ด้านการกระตุ้นการใช้จ่าย	1	=
ด้านต้นทุนและค่าใช้จ่าย	2	=
ด้านภาระหนี้สินและเงินทุน	3	+
ด้านการเพิ่มศักยภาพและส่งเสริมธุรกิจ	4	-
ด้านการแข่งขัน	5	=
ด้านแรงงาน	6	=

หมายเหตุ + คืออันดับเพิ่มขึ้นจากเดือนก่อน = คืออันดับเท่าเดิมจากเดือนก่อน - คืออันดับลดลงจากเดือนก่อน



ความต้องการความช่วยเหลือของ MSME ในแต่ละด้าน

MSME ส่วนใหญ่ต้องการให้ภาครัฐเร่งกระตุ้นกำลังซื้อ
ผู้บริโภค “เจาะจง” “ใช้งานง่าย” “ยั่งยืน”



 ด้านการกระตุ้นการใช้จ่าย/การบริโภค

54.7% มาตรการกระตุ้น
การใช้จ่ายรูปแบบอื่น

- กระตุ้นการใช้จ่าย โดยผ่านการสร้างรายได้ให้ประชาชน
- มาตรการสนับสนุนการท่องเที่ยวภายในประเทศ เพื่อกระจายรายได้สู่ SME ในพื้นที่ต่าง ๆ
- ช่วยโฆษณาประชาสัมพันธ์กระตุ้นความเชื่อมั่นผู้บริโภคและความต้องการซื้อของไทย

45.3% มาตรการเดิมที่ต้องการให้
ดำเนินการต่อ /
เร่งรัด / กลับมาใช้ใหม่

- เร่งขับเคลื่อนการดำเนินงานตามโครงการที่ประกาศ
- ต้องการโครงการกระตุ้นการใช้จ่ายในรูปแบบเดิม เช่น คนละครึ่ง / ชิมช้อปใช้/เราเที่ยวด้วยกัน
- เพิ่มงบประมาณในโครงการกระตุ้นการใช้จ่ายที่ยังดำเนินการอยู่

MSME ต้องการให้เร่งเตรียมมาตรการช่วยเหลือโดยตรง
ในเรื่องวัตถุดิบ และควบคุมค่าใช้จ่ายรอบด้าน
เพื่อความสามารถในการแข่งขัน



 ต้นทุนและค่าใช้จ่าย

71.6% ลดต้นทุนปัจจัยการผลิต

- ควบคุมการเพิ่มขึ้นของราคาสินค้าวัตถุดิบในประเทศ
- ให้เงินอุดหนุนค่าวัตถุดิบหรือค่าใช้จ่ายจำเป็น
- จัดหาวัตถุดิบในราคาถูกผ่านระบบรวมศูนย์ เพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงสินค้า/วัตถุดิบที่ราคาถูกกว่าราคาตลาด

18.2% ลดภาระภาษี
และการเงิน

- ลดภาษีหรือให้สิทธิลดหย่อนภาษี
- ปรับลดภาษีเงินได้/ภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT) สำหรับ SME
- จัดสรรระบบการคืนเงินภาษีให้เร็วมากขึ้น

10.2% ลดภาระต้นทุนคงที่
และชิปาคะ

- ลดภาระด้านค่าสาธารณูปโภค
- ช่วยต่อรองราคากลางกับผู้ให้บริการสาธารณูปโภค
- ควบคุมอัตราการเก็บค่าเช่าตามงานเทศกาลต่าง ๆ

ความต้องการความช่วยเหลือของ MSME ในแต่ละด้าน

ด้านภาระหนี้สินและเงินทุน

ต้องการเข้าถึงสินเชื่อใหม่ที่ยืดหยุ่น และเข้าใจ SME

- สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ : โดยเฉพาะสำหรับกลุ่มเปราะบางหรือที่พ้นตัวจากวิกฤติ
- ขยายเวลาชำระหนี้ : สำหรับผู้มีภาระหนี้เดิม
- กองทุนฉุกเฉิน : ใช้ในสถานการณ์เฉพาะ เช่น ภัยพิบัติ โรคระบาด
- ลดดอกเบี้ย/ค้ำประกันน้อยลง : เพื่อให้เข้าถึงแหล่งเงินได้ง่ายขึ้น

ด้านการเพิ่มศักยภาพและส่งเสริมธุรกิจ

ต้องการความรู้ ทักษะในรูปแบบที่หลากหลายตอบโจทย์ SME ที่มีความต้องการแตกต่างกัน

- การอบรม/ให้คำปรึกษา : ทั้งด้านบริหารจัดการ การตลาด การเงิน การคิดต้นทุน การเริ่มทำออนไลน์
- เครื่องมือดิจิทัล : สนับสนุนเครื่องมือราคาถูกรหรือฟรี เช่น POS, CRM, เว็บไซต์, การตลาดออนไลน์
- พัฒนาผลิตภัณฑ์ : สนับสนุนการพัฒนาหรือดำเนินงานให้สินค้ามีคุณภาพ ตรงกับตลาด และมีมาตรฐานระดับสากล
- ปรับตัวสู่ดิจิทัล : สอนการใช้เทคโนโลยี, วางแผนงบประมาณ, การตั้งราคาขาย
- Mentoring/Coaching : SME ต้องการผู้เชี่ยวชาญลงพื้นที่หรือจับคู่ช่วยวางแผนธุรกิจเฉพาะราย

ด้านการแข่งขัน

ต้องการแต้มต่อเพื่อเพิ่มโอกาสในการแข่งขัน

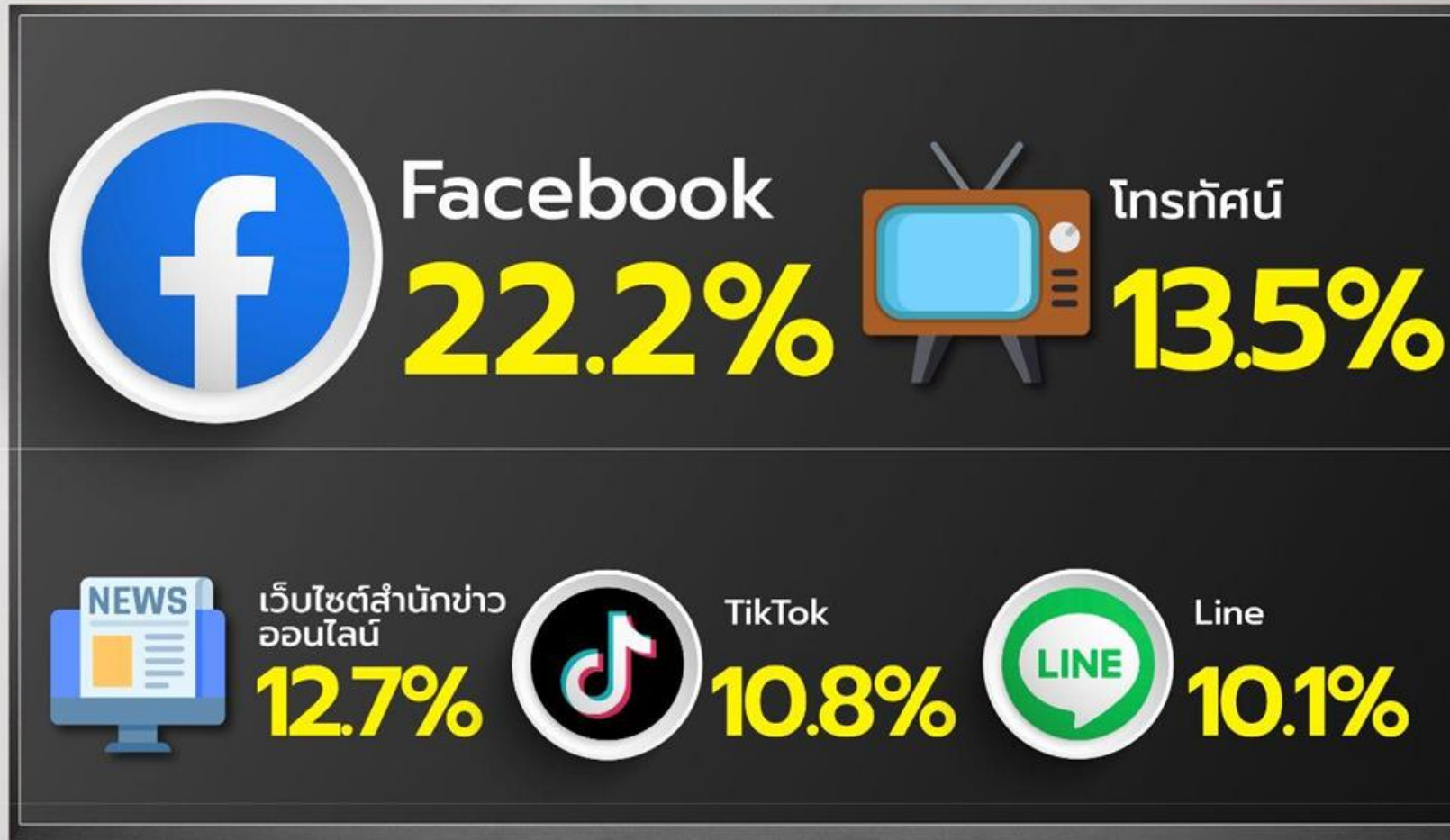
- สินเชื่อป้องกันการแข่งขันไม่เป็นธรรม : เช่น การตัดราคาจากรายใหญ่ หรือธุรกิจใหญ่ขยายตัวเบียด SME
- พื้นที่ขายเฉพาะ SME : เช่น ตลาดออนไลน์/ออฟไลน์ที่สงวนให้ SME โดยเฉพาะ
- ข้อมูลตลาด : แนวโน้มผู้บริโภคที่เข้าใจง่าย ใช้งานได้จริง
- มาตรการป้องกันสินค้าต่างประเทศ : เช่น การกีดกันสินค้าราคาถูกที่เข้ามาตัดตลาด
- พัฒนาแพลตฟอร์ม E-Market : สำหรับ SME โดยเฉพาะ เช่น ตลาดกลางออนไลน์ที่มีต้นทุนน้อย

ด้านแรงงาน

ต้องการแก้ปัญหาทักษะและจับคู่ของแรงงาน

- การจัดหางาน/แรงงาน : ต้องการระบบที่ช่วยจับคู่งานกับแรงงานที่มีทักษะตรง
- ช่วยเหลือค่าจ้างแรงงาน : เงินอุดหนุนบางส่วนสำหรับลูกจ้างใหม่หรือลูกจ้างเดิม
- ส่งเสริมการฝึกอบรม : ให้แรงงานมีทักษะที่ตรงกับความต้องการของ SME เช่น ใช้งานดิจิทัล
- สนับสนุนค่าแรง : เช่น เงินอุดหนุนค่าแรงชั่วคราวช่วงเริ่มต้นกิจการหรือช่วงฟื้นตัว

5 ช่องทางการรับรู้ข้อมูลข่าวสารความช่วยเหลือ หรือโครงการต่าง ๆ
ของภาครัฐของผู้ประกอบการ MSME





EXECUTIVE SUMMARY

- จากการสอบถามความอ่อนไหวของธุรกิจ MSME ต่อสภาพเศรษฐกิจ กับโอกาสอยู่รอดในภาวะปัจจุบัน พบว่า MSME ประเมินเศรษฐกิจแย่ทั้งระบบ โดยมองภาพรวมประเทศแย่กว่าเศรษฐกิจในพื้นที่ จากปัจจัยมหภาคที่ควบคุมได้ยากและส่งผลกระทบ เช่น ราคาวัตถุดิบ การลงทุน การค้าต่างประเทศ ส่วนเศรษฐกิจในพื้นที่ได้รับผลจากปัจจัยที่ "เฉพาะเจาะจงในแต่ละพื้นที่" เช่น ภัยธรรมชาติ โครงสร้างพื้นฐาน การเมืองท้องถิ่น
- MSME ส่วนใหญ่มีเงินทุนเพียงพอแค่ดำเนินกิจการต่อเนื่อง ธุรกิจขนาดย่อมและขนาดกลางเป็นกลุ่มที่มีทั้งผู้ประกอบการที่ระบุว่า "เงินทุนเพียงพอ" และ "ไม่เพียงพอ" มากที่สุด สะท้อนความหลากหลายในระดับความพร้อมของกลุ่มนี้ ขณะที่ธุรกิจรายย่อยมี สัดส่วนผู้ที่ระบุว่า "เงินทุนเพียงพอ" ต่ำที่สุด และเมื่อนับรวมผู้ที่มีทุนแค่พอดำเนินการหรือไม่เพียงพอ จะเห็นชัดว่าเป็นกลุ่มที่เผชิญปัญหาเงินทุนมากที่สุด
- MSME จำนวนไม่น้อยส่งสัญญาณว่า หากไม่มีรายได้ใหม่เข้ามา จะไม่มีช่องว่างให้ประกอบกิจการต่อไปได้ โดยเฉพาะกลุ่ม MSME รายย่อย ธุรกิจใหม่ และร้านอาหาร ซึ่งมีสภาพคล่องต่ำ ไม่มีเงินสำรอง (buffer) และอาจเริ่มสะดุดภายในไม่เกิน 3 เดือน เช่นเดียวกับบางธุรกิจที่ไม่สามารถประเมินความสามารถในการอยู่รอดได้ สะท้อนถึงการขาดระบบบริหารจัดการทางการเงินอย่างเป็นระบบ
- กว่า 88% ของ MSME เผชิญการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภค โดยเฉพาะในกลุ่มธุรกิจการผลิตและการค้า ทั้งในแง่ความถี่และมูลค่าการซื้อที่ลดลง รวมถึงพฤติกรรมทางเลือกซื้อที่เปลี่ยนไป โดยตัดสินใจตามแรงจูงใจหรือโปรโมชั่นมากขึ้น
- ผู้ประกอบการเกือบครึ่งยังไม่มั่นใจต่อแนวโน้มเศรษฐกิจข้างหน้า โดยกว่า 50% ของ MSME ที่ประเมินสถานะแย่ในปัจจุบัน คาดการณ์ว่าสถานการณ์จะแย่ลงต่อเนื่อง
- MSME ต้องการ 3 แรงกระตุ้นหลัก "ใช้จ่าย-ต้นทุน-หนี้สิน" เพื่อพยุงธุรกิจ โดยเฉพาะการฟื้นกำลังซื้อและความเชื่อมั่นในการใช้จ่ายของผู้บริโภคกลับมาอีกครั้ง พร้อมผลักดันโครงการใหม่ในกลุ่มอ่อนไหว และเมืองรอง

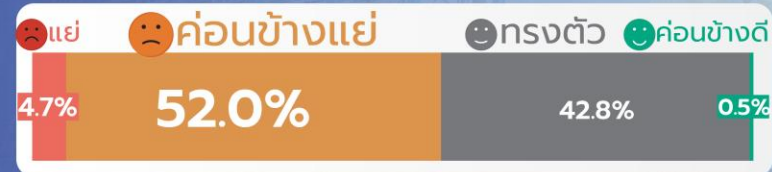
ประเด็นที่น่าสนใจ

ความอ่อนไหวของธุรกิจ MSME ต่อสภาพเศรษฐกิจ กับโอกาสอยู่รอดในภาวะปัจจุบัน

เก็บข้อมูลจากผู้ประกอบการ MSME จำนวน 2,751 ราย จาก 6 ภูมิภาค ระหว่างวันที่ 23 - 31 พฤษภาคม 2568

MSME ประเมินเศรษฐกิจแย่มากถึงระบบ

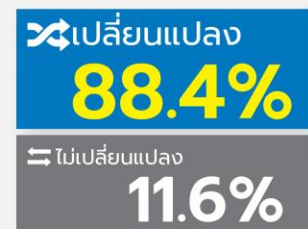
จากปัจจัยมหภาค ที่ควบคุมได้ยากและส่งผลกระทบ



เสี่ยงสะท้อนจากแนวโน้ม : 5 กลุ่มธุรกิจที่มองไม่เห็นโอกาสในทั้งระดับประเทศ และพื้นที่

- 1 ร้านอาหาร/ภัตตาคาร
- 2 ผลิตภัณฑ์และเครื่องดื่ม
- 3 ผลิตภัณฑ์ผ้าและสิ่งทอ
- 4 ผลิตภัณฑ์จากพลาสติก
- 5 ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์ในห้องน้ำ

MSME เพลิดเพลินพฤติกรรมลูกค้าที่ซื้อมีน้อยลง
ตัดสินใจจากโปรโมชั่นมากขึ้น



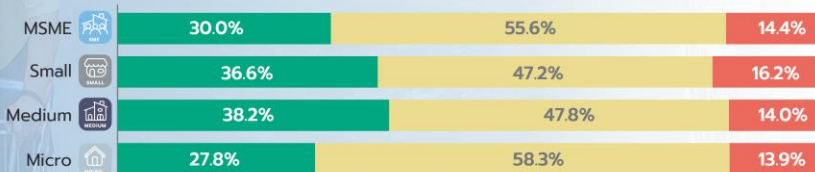
41.2%

ความถี่และมูลค่าการซื้อที่ลดลง

23.9%

ความต้องการเปลี่ยน-พฤติกรรมเลือกช่วงเวลา

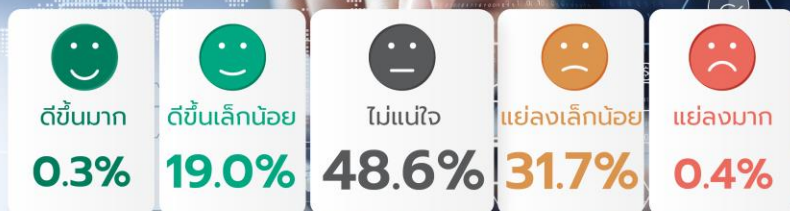
ธุรกิจขนาดย่อม-กลางมีความพร้อมหลากหลาย ขณะที่ธุรกิจรายย่อยส่วนใหญ่ “ทุนไม่พอ” และไม่มี buffer รองรับความเสี่ยง



MSME จำนวนไม่น้อยส่งสัญญาณว่าหากไม่มีรายได้ใหม่เข้ามา จะไม่มีช่องว่างให้ประกอบกิจการต่อไปได้



ผู้ประกอบการจำนวนมากยังไม่เห็นสัญญาณฟื้นตัวของเศรษฐกิจในเร็ววัน



MSME ต้องการมาตรการกระตุ้นการใช้จ่ายและพยุงต้นทุน โดยเฉพาะกลุ่มอ่อนไหวและเมืองรอง

- 1 MSME ส่วนใหญ่ต้องการให้ภาครัฐเร่งกระตุ้นกำลังซื้อผู้บริโภค “เจาะจง” “ใช้งานง่าย” “ยั่งยืน”
- 2 MSME ต้องการให้เร่งเตรียมมาตรการช่วยเหลือโดยตรงในเรื่องวัตถุดิบ และควบคุมค่าใช้จ่ายรอบด้านเพื่อความสามารถในการแข่งขัน
- 3 ต้องการเข้าถึงสินเชื่อใหม่ที่ยืดหยุ่น และเข้าใจ SME
 - สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ โดยเฉพาะสำหรับกลุ่มเปราะบางหรือที่พ้นตัวจากวิกฤติ
 - ขยายเวลาชำระหนี้ สำหรับผู้มีภาระหนี้เดิม
- 4 ต้องการความรู้ ทักษะในรูปแบบที่หลากหลายตอบโจทย์ SME ที่มีความต้องการแตกต่างกัน
 - การอบรม/ให้คำปรึกษาทั้งด้านบริหารจัดการ การตลาด การเงิน การคิดต้นทุน การเริ่มทำออนไลน์
 - สนับสนุนเครื่องมือราคาถูกหรือฟรี เช่น POS, CRM, เว็บไซต์, การตลาดออนไลน์
- 5 ต้องการแต้มต่อเพื่อเพิ่มโอกาสในการแข่งขัน
 - ป้องกันการแข่งขันไม่เป็นธรรม เช่น การตัดราคาจากรายใหญ่หรือธุรกิจใหญ่ขยาดตัวเบียด SME
 - พื้นที่ขายเฉพาะ SME เช่น ตลาดออนไลน์/ออฟไลน์ที่สงวนให้ SME โดยเฉพาะ