



ประเด็นที่น่าสนใจ

โครงสร้างต้นทุนของธุรกิจ MSME ในปัจจุบัน

เก็บข้อมูลจากผู้ประกอบการ MSME จำนวน 2,823 ราย จาก 6 ภูมิภาค ระหว่างวันที่ 19 - 29 กรกฎาคม 2568

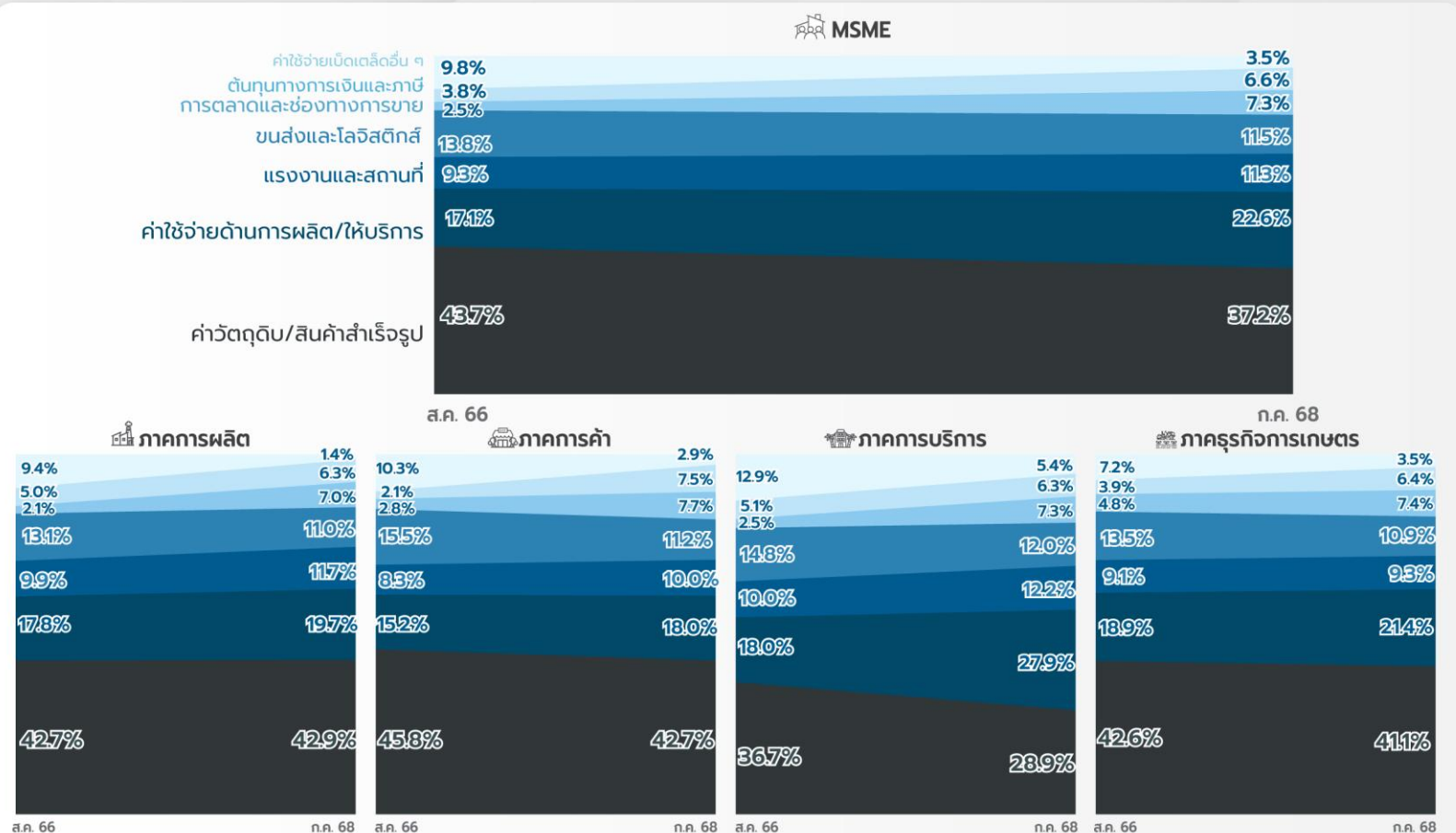
**ต้นทุนพุ่งทั่วระบบ โดยกว่า 95% พบว่าต้นทุนเร่งตัวต่อเนื่อง
และยังเห็นต้นทุนจากค่าไฟฟ้า และการตลาดดิจิทัล-ออนไลน์เพิ่มขึ้นชัดเจน
ธุรกิจรายย่อย และธุรกิจขนาดย่อม รับภาระต้นทุนสูงกว่ากลุ่มอื่น เสี่ยงอ่อนไหว
ในระยะยาว ขณะที่ธุรกิจขนาดกลาง ยังมีความสามารถรับแรงกระแทกต้นทุนได้ดี**



ADS

ต้นทุนหลักของ MSME คือค่าวัตถุดิบ/สินค้าสำเร็จรูป โดยเฉพาะภาคการผลิต การค้า และธุรกิจการเกษตร ขณะที่ภาคบริการมีสัดส่วนต้นทุนด้านการให้บริการและแรงงานสูงกว่า กลุ่มธุรกิจทุกภาคส่วนเผชิญต้นทุนด้านขนส่งใกล้เคียงกัน

โครงสร้างต้นทุนของธุรกิจ MSME



ประเด็นที่น่าสนใจจากการเปรียบเทียบข้อมูลสำรวจเดือนสิงหาคม ปี 2566

- ค่าไฟฟ้าเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ โดยเฉพาะในภาคบริการและภาคธุรกิจเกษตร ซึ่งมีแนวโน้มสูงขึ้น เกือบเท่าตัว สะท้อนภาระต้นทุนคงที่ที่เพิ่มขึ้นจากกิจกรรมที่ใช้พลังงานต่อเนื่อง
- ต้นทุนด้านการตลาดและช่องทางการขายออนไลน์ มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นอย่างชัดเจนในทุกภาคธุรกิจ สะท้อนการปรับตัวเข้าสู่ช่องทางดิจิทัลที่มากขึ้น
- MSME จำเป็นต้องแบกรับต้นทุนใหม่ที่เดิมอาจไม่ชัดเจน เช่น ค่าโฆษณาออนไลน์ ค่าบริหารจัดการแพลตฟอร์ม ฯลฯ
- แนวโน้มนี้ชี้ให้เห็นถึง รูปแบบต้นทุนที่เปลี่ยนแปลงจากเดิมที่เน้นวัตถุดิบ-แรงงาน ไปสู่ ต้นทุนด้านดิจิทัลและพลังงาน มากขึ้นในบางกลุ่มธุรกิจ

หมายเหตุ : แม้ว่าการสำรวจในเดือนสิงหาคม 2566 จะเป็นการเก็บข้อมูลเกี่ยวกับโครงสร้างต้นทุนเช่นเดียวกัน แต่เนื่องจากรูปแบบคำถามและกลุ่มตัวอย่างมีความแตกต่างจากการสำรวจครั้งปัจจุบัน จึงใช้เพื่อการเปรียบเทียบในเชิงเบื้องต้นเท่านั้น ไม่อาจสรุปเชิงลึกได้อย่างสมบูรณ์

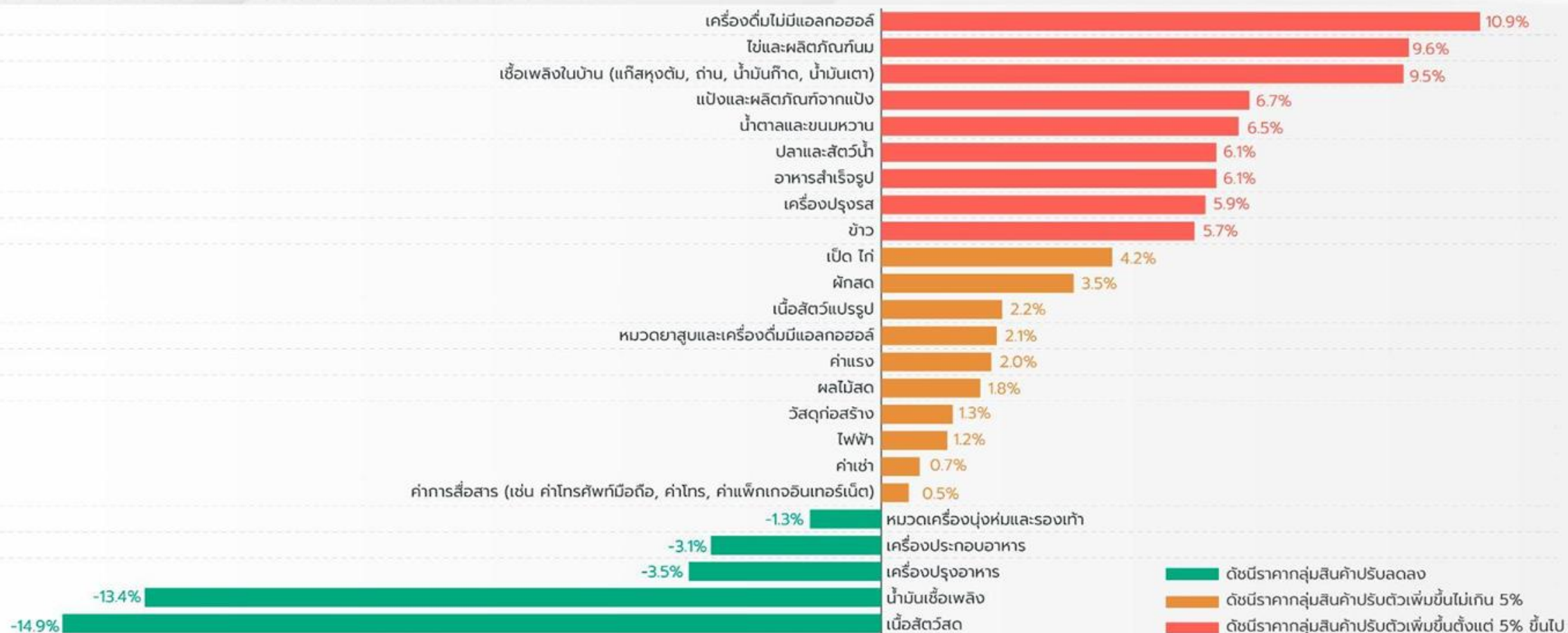
ต้นทุนเพิ่มขึ้นเกือบทั้งระบบ MSME โดยเฉพาะภาคการผลิตและการค้า ซึ่งมีผู้ประกอบการกว่าร้อยละ 95 ระบุว่าต้นทุนสูงขึ้น และสูงกว่าการสำรวจในเดือนสิงหาคม ปี 2566 สะท้อนถึงภาวะต้นทุนที่เร่งตัว และกดดันอย่างทั่วถึงในทุกกลุ่มธุรกิจ

การเปลี่ยนแปลงของต้นทุนธุรกิจ MSME เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2565



ราคาสินค้าหลายประเภท โดยเฉพาะกลุ่มอาหาร เครื่องดื่ม และพลังงานครัวเรือน ปรับตัวสูงขึ้น แม้บางหมวดจะมีอัตราการเพิ่มไม่สูงนัก แต่ก็สะท้อนถึงแรงกดดันด้านต้นทุนที่ยังคงอยู่ในระบบเศรษฐกิจ

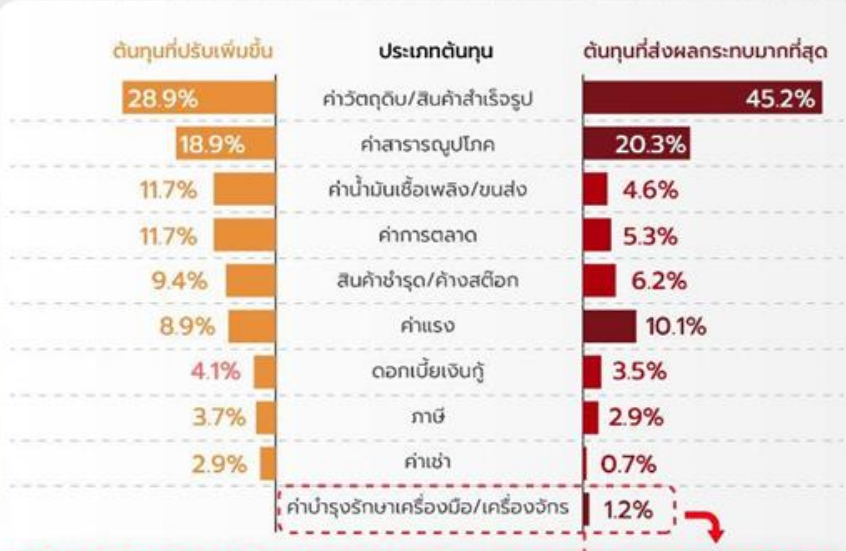
อัตราการเปลี่ยนแปลงของต้นทุนสินค้า/วัตถุดิบ และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เดือนกรกฎาคม 2568 เทียบกับเดือนกรกฎาคม 2565



ต้นทุนที่เพิ่มขึ้นชัดเจนในช่วง 6 เดือนที่ผ่านมา ได้แก่ ค่าวัตถุดิบ ค่าสาธารณูปโภค และค่าแรง โดยเฉพาะในภาคบริการ โดยเฉพาะกลุ่มร้านอาหาร และกลุ่มธุรกิจรายย่อย สะท้อนแรงกดดันจากต้นทุนประจำและต้นทุนต้นน้ำ ขณะเดียวกัน ต้นทุนด้านการตลาดและช่องทางขายออนไลน์เพิ่มขึ้นในหลายกลุ่มธุรกิจ สืบเนื่องการปรับตัวเข้าสู่ตลาดใหม่ที่มีภาระต้นทุนแฝงเพิ่มเติม

ต้นทุนในธุรกิจ MSME ที่ “เพิ่มขึ้น” และ “ส่งผลกระทบมาก” ในช่วง 6 เดือนที่ผ่านมา

ประเภทต้นทุน	MSME	Micro	Small	Medium	ภาคการผลิต	ภาคการค้า	ภาคบริการ	ภาคธุรกิจเกษตร
ค่าวัตถุดิบ/สินค้าสำเร็จรูป	28.9%	29.6%	26.4%	28.2%	28.0%	28.3%	30.3%	27.6%
ค่าสาธารณูปโภค	18.9%	18.6%	20.3%	16.65	18.0%	15.6%	22.6%	16.4%
ค่าขนส่ง	11.7%	11.4%	13.3%	9.7%	11.8%	11.7%	11.9%	8.2%
ค่าการตลาด	9.2%	9.5%	7.7%	10.5%	9.4%	10.1%	7.9%	12.9%
ค่าแรง	8.9%	8.8%	9.4%	8.4%	7.3%	9.3%	10.0%	7.3%
ค่าเสียโอกาสจากสินค้าค้างสต็อก/ขายไม่ออก	6.9%	6.8%	8.1%	4.5%	12.1%	7.9%	1.8%	3.9%
ดอกเบี้ยเงินกู้	4.1%	3.8%	4.6%	5.8%	3.1%	4.2%	4.8%	3.9%
ภาษี	3.7%	3.9%	1.4%	8.4%	3.3%	4.6%	3.2%	4.3%
ค่าเช่า	2.9%	3.1%	1.6%	3.4%	2.2%	3.2%	2.4%	11.6%
ค่าธรรมเนียมขายออนไลน์	2.5%	2.3%	3.4%	2.4%	1.2%	1.7%	4.4%	1.3%
ค่าเสียหายจากสินค้าชำรุด/คืนของ	2.3%	2.2%	3.8%	2.1%	3.6%	3.4%	0.7%	2.6%

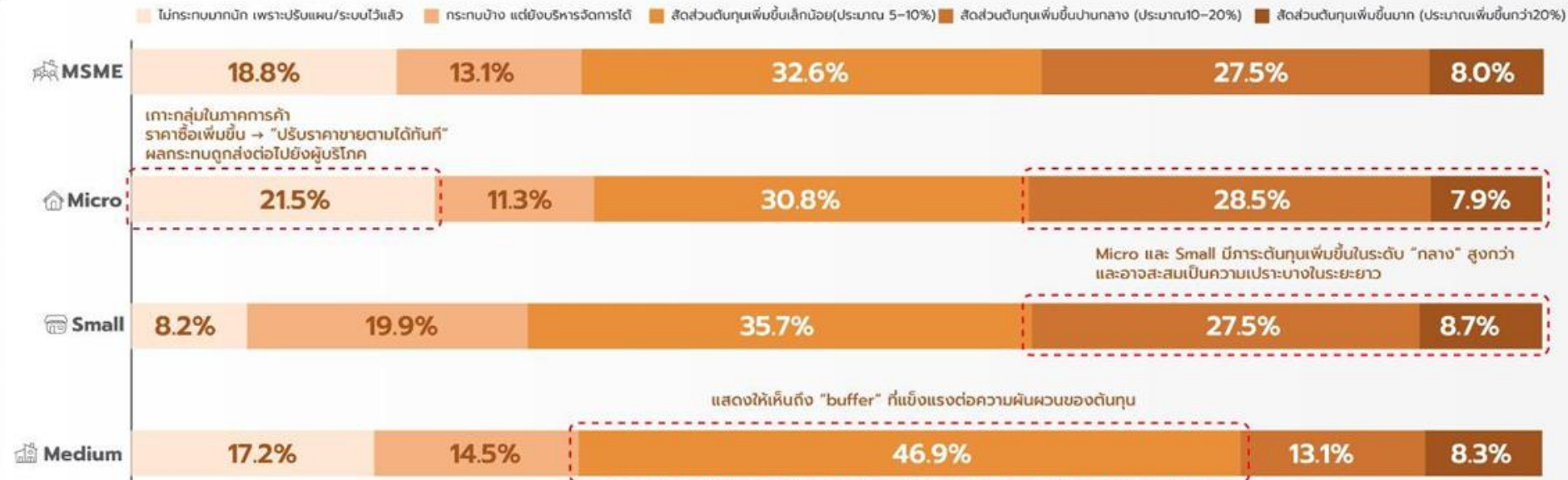


แม้จะไม่ถูกรายงานว่า ‘เพิ่มขึ้น’ อย่างชัดเจน แต่ ต้นทุนด้านการบำรุงรักษาเครื่องจักร/อุปกรณ์กลับถูกระบุว่าเป็นหนึ่งในต้นทุนที่สร้างผลกระทบสูง สะท้อนถึงปัญหาด้านความพร้อมของอุปกรณ์ในกิจการขนาดเล็ก และอาจต้องการความช่วยเหลือทั้งในด้านการบำรุงรักษาเชิงป้องกันและการเข้าถึงบริการหรือเทคโนโลยีที่เหมาะสม

ผู้ประกอบการ MSME ขนาดกลางที่มีการส่งออก ระบุว่ามีการภาษีเพิ่มขึ้นในช่วง 6 เดือนที่ผ่านมา ซึ่งอยู่ในสาขาโรงแรม/เกสต์เฮาส์/บังกะโล ผลิตภัณฑ์จากโลหะ และผลิตภัณฑ์และเครื่องประดับ ส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากภาษีธุรกิจ อย่างไรก็ดีอาจเป็นทั้งสาเหตุของธุรกิจภาคการผลิตที่อาจมีผลเกี่ยวเนื่องจากนโยบายภาษีส่งออกระหว่างประเทศหรือไม่

ธุรกิจ Micro และ Small มีภาระต้นทุนเพิ่มขึ้นในระดับกลางสูงกว่าเมื่อเทียบกับกลุ่มอื่น ซึ่งอาจสะสมเป็นความอ่อนไหวในระยะยาว ขณะที่ธุรกิจ Medium ยังสะท้อนความสามารถในการรับแรงกระแทกของต้นทุนได้ดีกว่า

ผลกระทบจากประเภทต้นทุนที่เพิ่มขึ้น ต่อต้นทุนรวมของธุรกิจ MSME



แม้ Micro จะมีผู้ประกอบการจำนวนหนึ่ง โดยเฉพาะในภาคการค้า กลับประเมินว่าไม่ได้รับผลกระทบมากนัก เนื่องจากสามารถส่งผ่านต้นทุนไปยังราคาขายได้โดยตรง ทั้งนี้เป็นผลจากโครงสร้างธุรกิจที่มีต้นทุนแปรผันตามยอดขาย และไม่มีต้นทุนแฝงหรือกระบวนการผลิตซับซ้อน ทำให้แรงกดดันในการบริหารต้นทุนมีน้อยกว่าภาคการผลิต



เสี่ยงสะท้อนจากผู้ประกอบการชี้ว่าปัญหาหลักคือราคาต้นทุนที่ผันผวน โดยเฉพาะวัตถุดิบ ที่ต้องการให้รัฐควบคุมมากที่สุด ซึ่งสอดคล้องกับสัดส่วนต้นทุนหลักในโครงสร้างธุรกิจ แต่ก็มีมุมมองบางส่วนที่เสนอแนวทางยั่งยืนผ่าน การกระตุ้นกำลังซื้อ มากกว่าการอุดหนุนหรือควบคุมราคาโดยตรง

ประเภทต้นทุนที่ต้องการให้ภาครัฐเข้ามาควบคุมมากที่สุด

1

55.2%

ค่าวัตถุดิบ/
สินค้าสำเร็จรูป



2

21.0%

ค่าสาธารณูปโภค



3

7.8%

ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง
/ขนส่ง/โลจิสติกส์



4

7.8%

ค่าแรง



5

2.5%

ภาษี
(VAT/สรรพสามิต
/ภาษีท้องถิ่นฯ)



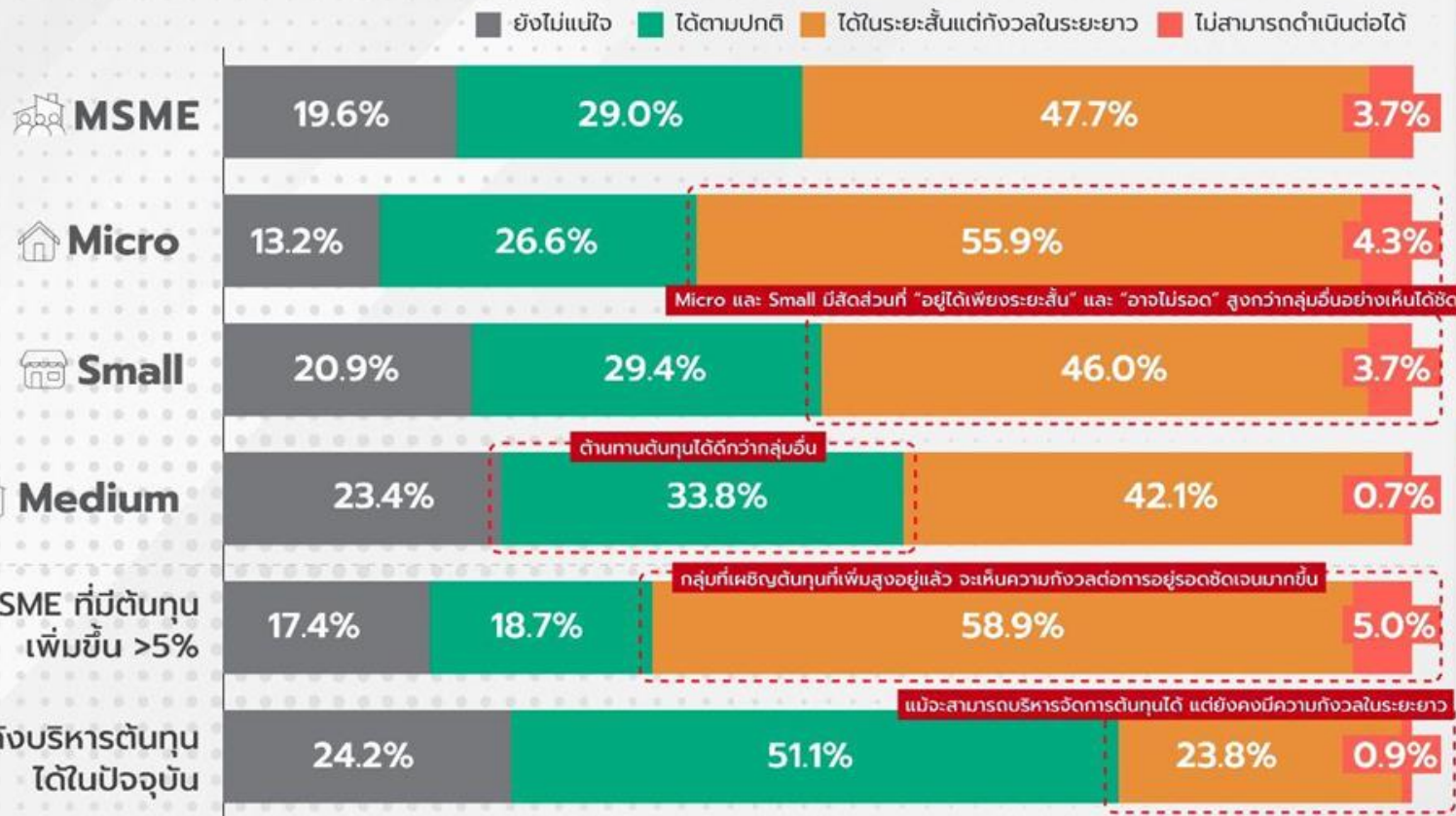
5% ของผู้ประกอบการ MSME ยอมรับ
ความผันผวนของต้นทุนแต่เสนอให้กระตุ้น
เศรษฐกิจแทน เพราะเห็นว่าทำให้ผู้ประกอบการกำลังซื้อ
เป็นทางออกที่ยั่งยืนกว่า

หมายเหตุ : ข้อมูลต้นทุนที่ต้องการให้ภาครัฐเข้ามาควบคุมมากที่สุดได้จากการสอบถามผู้ประกอบการให้จัดลำดับความต้องการใน 3 อันดับแรก จากนั้นจึงถ่วงน้ำหนักตามลำดับก่อนนำมาวิเคราะห์รวม

**MSME รับมือได้ในระยะสั้น แต่ต้นทุนสูงกดดันระยะยาว — ต้องการ
มาตรการลดต้นทุนจับต้องได้ พร้อมเสริมทักษะ-ระบบบริหาร และ
ปรับช่วยเหลือตามขนาดธุรกิจ ไม่ใช่ One-Size-Fits-All**

เกือบครึ่งของธุรกิจ MSME (47.7%) ดำเนินต่อได้ในระยะสั้น แต่กังวลในระยะยาว สะท้อนว่าแม้ยังพอรับมือได้ แต่มีความเปราะบางในระยะยาวหากต้นทุนยังคงสูงขึ้นต่อเนื่อง อีกทั้งกลุ่มธุรกิจที่ประเมินว่าปัจจุบันเผชิญต้นทุนที่เพิ่มขึ้นมากกว่าร้อยละ 5 จะมีสัดส่วนที่ไม่สามารถอยู่รอดได้สูงขึ้น

ประเมินความอยู่รอด หากสถานการณ์ต้นทุนการดำเนินงานมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง



ส่วนใหญ่เป็นธุรกิจที่ยังพอปรับตัวได้ด้วยการบริหารจัดการต้นทุน ความยืดหยุ่นในระบบการผลิตและบริการ

5 สาขาที่คาดการณ์อยู่ได้ในระยะสั้น ถ้าต้นทุนยังเพิ่มขึ้น

- 1 ผลิตเสื้อผ้าและสิ่งทอ
- 2 ร้านอาหาร/ภัตตาคาร
- 3 ผลิตเครื่องหอมเครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์ในห้องน้ำ
- 4 บริการด้านการขนส่งสินค้า
- 5 ผลิตอาหารและเครื่องดื่ม

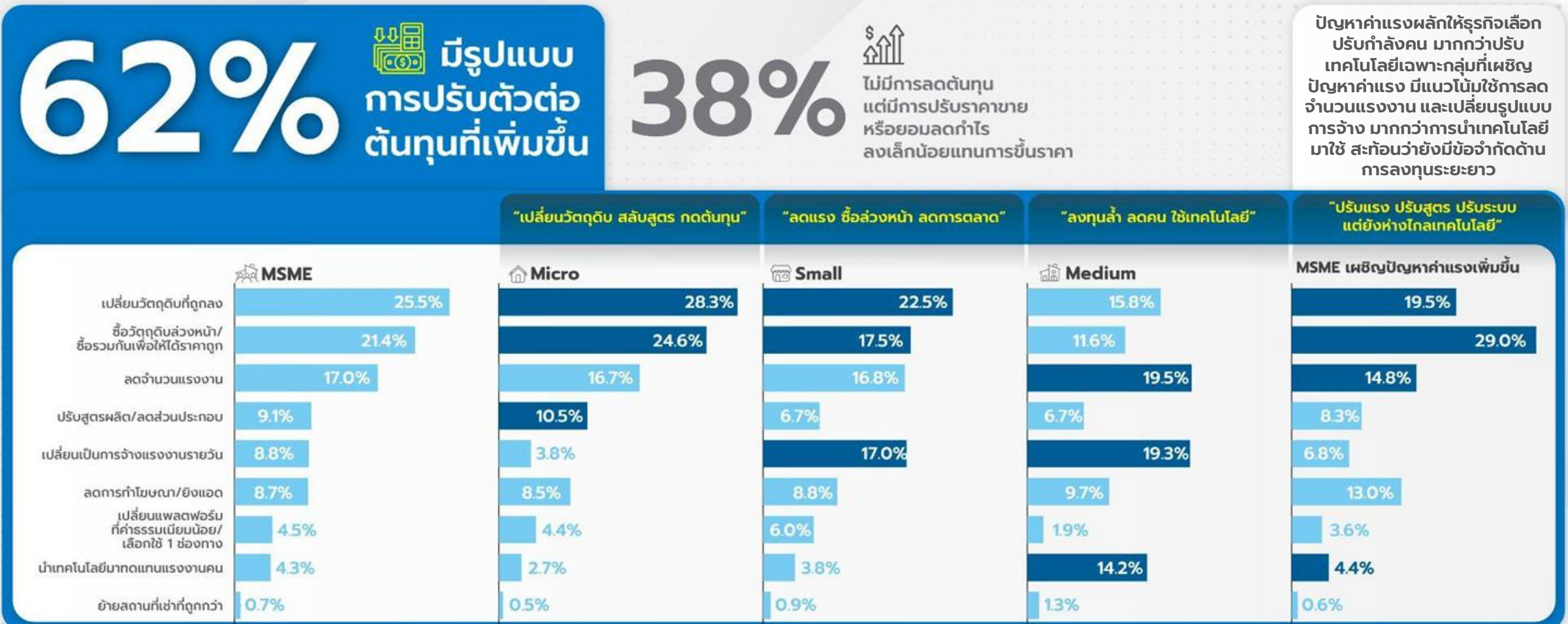
ธุรกิจที่มีต้นทุนวัตถุดิบสูงและผันผวน คงที่สูงและปรับลดได้ยาก มีตลาดแข่งขันรุนแรง กำลังซื้อผู้บริโภคลดลง

5 สาขาที่คาดการณ์ไม่สามารถอยู่รอดได้ ถ้าต้นทุนยังเพิ่มขึ้น

- 1 ผลิตภัณฑจากยาง
- 2 คาปสีกอุปโภค/บริโภค(ดั้งเดิม)
- 3 ธุรกิจการเกษตร
- 4 ผลิตภัณฑจากพลาสติก
- 5 ผลิตไม้และเฟอร์นิเจอร์

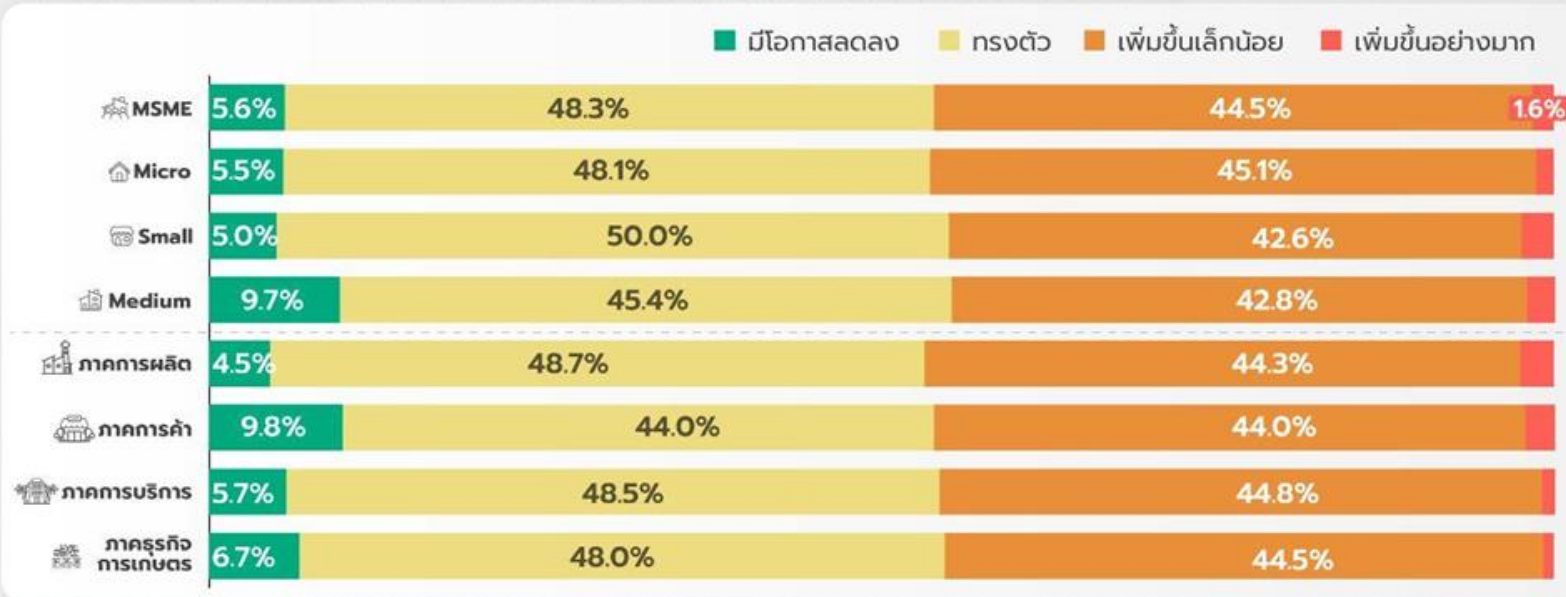
MSME ส่วนใหญ่มุ่งปรับตัวผ่านมาตรการระยะสั้นและยืดหยุ่น โดยเน้นการลดต้นทุนวัตถุดิบและแรงงาน กลุ่มธุรกิจรายย่อยมักเลือกวิธีที่เปลี่ยนแปลงได้ทันที โดยไม่ต้องลงทุนเพิ่ม ในขณะที่กลุ่มธุรกิจขนาดกลางเริ่มมีความสามารถในการปรับเชิงกลยุทธ์และนำเทคโนโลยีมาใช้มากขึ้น สะท้อนถึงความเหลื่อมล้ำด้านศักยภาพในการรับมือกับต้นทุนที่เพิ่มสูงอย่างเป็นระบบ

รูปแบบการปรับตัวของธุรกิจ MSME ในการบริหารจัดการต้นทุนที่เพิ่มขึ้น



MSME เกือบร้อยละ 95 ประเมินว่าต้นทุนจะไม่ลดลง (ทรงตัวและเพิ่มขึ้น) โดยเฉพาะผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจซบเซา แนวโน้มต้นทุนค่าแรงพุ่ง ขณะที่ความหวังต่อมาตรการรัฐมีอยู่ แต่ยังไม่เพียงพอให้เชื่อว่าต้นทุนจะลดลงในภาพรวม

คาดการณ์แนวโน้มของต้นทุนธุรกิจ MSME ในอีก 6 เดือนข้างหน้า



เหตุผลที่คาดการณ์ต้นทุนจะเพิ่มขึ้น



การคาดการณ์ว่าต้นทุนจะลดลง สะท้อนจากความหวังของ MSME ต่อบทบาทของภาครัฐในการออกมาตรการช่วยเหลือและควบคุมต้นทุนในอนาคต

5 สาขาที่คาดการณ์ต้นทุนจะเพิ่มขึ้นในอีก 6 เดือนข้างหน้ามากที่สุด

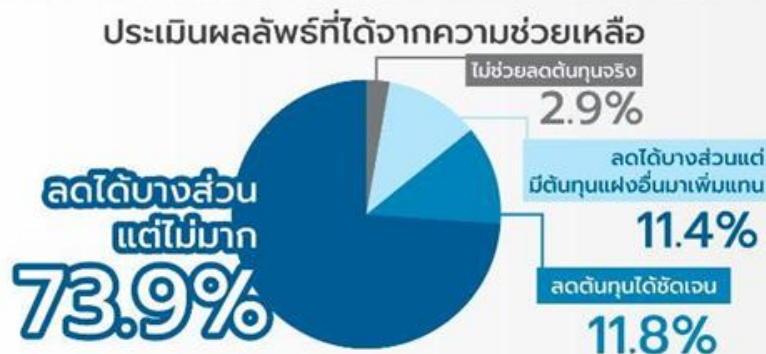
- 1 ร้านอาหาร/ภัตตาคาร
- 2 บริการการท่องเที่ยว
- 3 ค่าปลั๊กอุปกรณ์/บริโภค (ดั้งเดิม)
- 4 ผลิตอาหารและเครื่องดื่ม
- 5 ผลิตเครื่องหอมเครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์ในห้องน้ำ

กลุ่มอาหารและบริโภคมักแบกรับต้นทุน "หลายชั้น" พร้อมกัน ทั้งวัตถุดิบที่ผันผวนสูง พลังงานที่ใช้ต่อเนื่อง แรงงานที่ต้องใช้จำนวนมาก และช่องทางขายที่ต้องจ่ายค่าธรรมเนียม ทำให้แม้สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ในปัจจุบัน แต่คาดว่าจะการต้นทุนจะเพิ่มขึ้นในระยะ 6 เดือนข้างหน้า และอาจกลายเป็นจุดเปราะบางหากไม่มีมาตรการรองรับ

มาตรการช่วยเหลือเข้าถึงได้บางส่วน แต่ยังไม่ลดต้นทุนได้ไม่ชัดเจน MSME ส่วนใหญ่เข้าถึงมาตรการด้านน้ำมัน และค่าไฟ มากกว่ามาตรการเฉพาะทาง ขณะที่ธุรกิจขนาดกลางเข้าถึงสินเชื่อและการสนับสนุนด้านพลังงานมากกว่า รายย่อย ทั้งนี้ ผู้ประกอบการ 3 ใน 4 เห็นว่ามาตรการช่วยลดต้นทุนได้เพียงเล็กน้อย หรือมีต้นทุนแฝงเพิ่ม

การได้รับและประเมินผลมาตรการความช่วยเหลือด้านต้นทุนจากหน่วยงานภาครัฐในธุรกิจ MSME

มาตรการลดต้นทุนของภาครัฐที่ธุรกิจได้รับ



80% ของ MSME ที่ประเมินแม้จะมีมาตรการช่วยเหลือ แต่ยังไม่สามารถช่วยลดต้นทุนได้จริงในทางปฏิบัติ เนื่องจากมี ข้อจำกัดในการเข้าถึงสิทธิประโยชน์ ผู้ประกอบการจึงมองว่า ควรเน้น “การกระตุ้นกำลังซื้อของผู้บริโภค” ซึ่งจะช่วยให้ยอดขายฟื้นตัว และเอื้อต่อการดำเนินธุรกิจมากกว่า

หมายเหตุ :

1. MSME เกือบร้อยละ 40 ประเมินว่าธุรกิจไม่ได้รับมาตรการช่วยเหลือด้านต้นทุนใด ๆ เลย
2. การประเมินการได้รับความช่วยเหลือบางมาตรการ อาจไม่ตรงกับลักษณะธุรกิจโดยตรง เพราะผู้ประกอบการรายย่อย แยกต้นทุนธุรกิจกับส่วนตัวไม่ชัดเจน
3. ตัวเลขการได้รับมาตรการ อาจมีความคลาดเคลื่อนจากความเป็นจริง เนื่องจากบางผู้ประกอบการ ไม่ทราบว่าที่ได้รับคือมาตรการของรัฐ หรือไม่สามารถระบุชื่อมาตรการได้ชัดเจน

ในภาวะที่ต้นทุนธุรกิจอยู่ในระดับสูงต่อเนื่อง ประเด็นด้านความช่วยเหลือที่ MSME สนใจมากที่สุด เกี่ยวข้องกับการ ลดต้นทุนที่จับต้องได้ อย่างไรก็ตาม MSME ไม่เพียงต้องการความช่วยเหลือเชิงเงินทุน แต่ยังต้องการเสริมแกร่งด้านทักษะและระบบ เพื่อยุ่รอดในระยะยาว

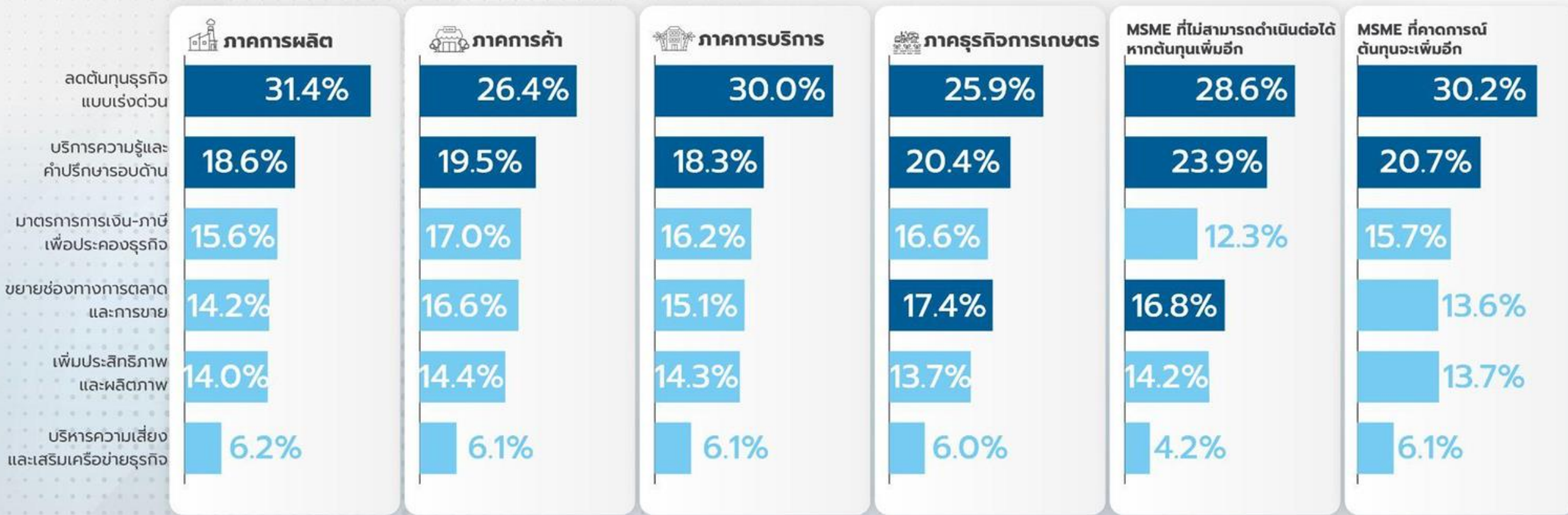
ความต้องการมาตรการช่วยเหลือด้านต้นทุนของธุรกิจ MSME



หมายเหตุ: การจัดกลุ่มความช่วยเหลือข้างต้นเป็นผลจากการรวบรวมและสังเคราะห์ประเด็นความต้องการความช่วยเหลือของผู้ประกอบการ SME ซึ่งได้จากคำตอบแบบสอบถามปลายปิด โดยมีการจัดกลุ่มตัวเลือกจำนวนมากเพื่อให้สะท้อนภาพรวมได้ชัดเจนยิ่งขึ้น

MSME ที่ประเมินตนเองไม่สามารถอยู่รอดได้ หากต้นทุนเพิ่มขึ้นอีก ต้องการความช่วยเหลือด้านการเข้าถึงตลาด และช่องทางการขายที่มีต้นทุนดำเนินงานต่ำ เพื่อช่วยเพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้ เช่นเดียวกับธุรกิจการเกษตร ตามข้อจำกัดด้านการส่งผลผลิตทางการเกษตรหลายรายการอาจไม่เหมาะสม

ความต้องการมาตรการช่วยเหลือด้านต้นทุนของธุรกิจ MSME



หมายเหตุ: การจัดกลุ่มความช่วยเหลือข้างต้นเป็นผลจากการรวบรวมและสังเคราะห์ประเด็นความต้องการความช่วยเหลือของผู้ประกอบการ SME ซึ่งได้จากคำตอบแบบสอบถามปลายปิด โดยมีการจัดกลุ่มตัวเลือกจำนวนมากเพื่อให้สะท้อนภาพรวมได้ชัดเจนยิ่งขึ้น

การช่วยเหลือ MSME ต้องมีความ เฉพาะเจาะจงตามกลุ่ม ไม่ใช่ One-Size-Fits-All

โดยธุรกิจรายย่อยต้องการลดภาระรายวันก่อนค่อยเติบโตในขั้นถัดไป ในขณะที่
ธุรกิจขนาดกลางต้องการลงทุน เพื่อยกระดับ ตามความพร้อมและประสิทธิภาพของธุรกิจ



ความต้องการมาตรการช่วยเหลือด้านต้นทุนของธุรกิจ MSME

ความต้องการช่วยเหลือ	MSME	Micro	Small	Medium	ภาคการผลิต	ภาคการค้า	ภาคการบริการ	ภาครัฐกิจการเกษตร	MSME ที่ไม่สามารถดำเนินงานต่อได้ หากต้นทุนเพิ่มขึ้นอีก	MSME ที่สามารถดำเนินงานต่อได้ หากต้นทุนเพิ่มขึ้นอีก
สนับสนุนวัตถุดิบ/สินค้าราคาถูก	8.8%	8.4%	11.0%	7.6%	10.2%	7.6%	9.0%	6.7%	8.9%	7.4%
ให้คำปรึกษาฟรีด้านการเงิน-บัญชี-ภาษี-การวางแผนต้นทุน	7.0%	7.8%	5.2%	6.4%	7.6%	7.4%	7.0%	7.3%	8.7%	8.6%
จัดอบรมเชิงลึก/คอร์สเฉพาะการจัดการต้นทุนหรือระบบบัญชี	7.1%	7.2%	4.9%	5.2%	7.2%	7.2%	6.9%	7.7%	9.0%	8.5%
ลดค่าสาธารณูปโภคสำหรับภาคธุรกิจ	7.0%	6.7%	9.4%	4.8%	7.9%	5.4%	7.7%	5.1%	9.0%	8.3%
สนับสนุนพัฒนาเทคโนโลยีช่วยจัดการต้นทุน,ระบบหลังบ้าน	6.3%	6.4%	5.6%	7.3%	5.9%	6.5%	6.5%	6.7%	5.2%	5.5%
ช่วยประกันความเสี่ยงด้านราคา เช่น ทำ "ประกันราคาวัตถุดิบ" ร่วมกับรัฐ	6.2%	6.1%	6.2%	6.6%	6.2%	6.2%	6.1%	6.0%	4.2%	6.0%
สนับสนุนค่าการตลาด/ค่าโฆษณา เช่น ยิงแอด,จัดโปรร่วมภาครัฐ	6.0%	5.9%	6.0%	6.4%	5.8%	6.0%	6.0%	5.9%	8.5%	5.9%
ลด/เว้นดอกเบี้ยหรือภาษีธุรกิจเฉพาะกลุ่มที่ได้รับผลกระทบ	5.8%	5.8%	4.9%	6.6%	5.5%	6.0%	5.8%	5.9%	4.3%	5.3%
เปิดพื้นที่ขายฟรี/เช่าราคาถูก	5.5%	5.4%	5.9%	4.9%	6.1%	5.2%	5.2%	6.3%	7.6%	6.1%
ลดภาษี/ค่าธรรมเนียมธุรกิจ (เช่น ภาษีป้าย,ภาษีโรงเรือน)	5.3%	5.3%	5.0%	6.9%	5.4%	5.5%	5.2%	5.0%	3.4%	5.2%
ช่วยสนับสนุน/เข้าเจรจา เพื่อลดค่าธรรมเนียมช่องทางขายออนไลน์	5.2%	5.2%	5.5%	4.9%	4.7%	5.6%	5.2%	5.7%	4.6%	5.2%
จับคู่ธุรกิจ(BusinessMatching)กับคู่ค้ารายใหญ่/ซัพพลายเออร์	5.0%	5.0%	4.5%	6.2%	4.6%	5.6%	4.8%	6.1%	3.5%	4.1%
สนับสนุนการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ (Packaging) หรือฉลากให้เป็นมาตรฐาน	4.7%	4.8%	4.5%	4.7%	4.6%	5.1%	4.5%	5.4%	4.4%	4.0%
ช่วยเจรจาลดค่าเช่าร่วมกับผู้ให้เช่าพื้นที่ในตลาด/ห้าง	4.7%	4.7%	4.5%	4.7%	4.8%	4.7%	4.5%	6.0%	4.5%	5.1%
จัดตั้งOne-Stop SME Service (ที่เดียวจบเรื่องทุนบัญชีการตลาดฯฯ)	4.4%	4.6%	3.7%	4.7%	3.8%	4.9%	4.4%	5.4%	3.0%	3.6%
สนับสนุนการเข้าโครงการB2G/B2B (เช่น ขายให้ภาครัฐ/โรงพยาบาล/ห้างฯ)	4.4%	4.5%	3.7%	4.8%	3.8%	5.0%	4.2%	5.4%	3.2%	3.6%
สนับสนุนเครื่องจักร/อุปกรณ์ที่ช่วยลดแรงงาน/เพิ่มประสิทธิภาพ	3.2%	2.9%	4.1%	5.2%	3.6%	2.8%	3.3%	1.6%	4.6%	4.2%
ส่งเสริมให้ธุรกิจจับคู่ซื้อขายกันเพื่อลดต้นทุนรวม (Co-Buy)	1.5%	1.4%	3.1%	1.2%	0.4%	1.6%	1.6%	0.8%	0.5%	1.0%
ส่งเสริมการใช้พลังงานทางเลือก เพื่อลดค่าไฟ	1.9%	1.9%	2.3%	0.9%	1.9%	1.7%	2.1%	1.0%	2.9%	2.4%

Persona : เจาะลึกต้นทุนและความต้องการของ MSME

“ต้องการ Soft Support และลดภาระคงที่มากกว่าเครื่องมือหนัก”

ธุรกิจรายย่อย (Micro)

สัดส่วนต้นทุนหลัก :

- พึ่งพาค่าวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปสูง (~40%)
- ค่าไฟฟ้า และค่าน้ำมันเชื้อเพลิง/ขนส่ง เป็นภาระหลัก
- มีต้นทุนจมจากสินค้าคงคลังมากกว่าที่คาดคิด

ความอ่อนไหวต่อต้นทุน:

- ต้นทุนขึ้นเพียงเล็กน้อยมีผลกระทบชัดเจน
- กว่า 46% ระบุว่า “พอไปได้ระยะสั้น แต่กังวลระยะยาว”
- เลือกลดต้นทุนอย่างเร่งด่วน เช่น การเปลี่ยนวัตถุดิบ หรือลดจำนวนแรงงาน ใช้แรงงานในครอบครัว
- หลีกเลี่ยงการลงทุน เพราะไม่สามารถแบกรับความเสี่ยงได้

มาตรการที่ต้องการ :

ต้องการ “การช่วยเหลือที่จับต้องได้”
เช่น ส่วนลด/สนับสนุนการเข้าถึงวัตถุดิบราคาถูก
ควบคู่หลักสูตรอบรม เพื่อประสิทธิภาพ
ในการบริหารต้นทุนธุรกิจ

“รับมือไหวแต่อ่อนไหวง่าย—ขอลดต้นทุนเติมทุน เสริมพลังงานยั่งยืน”

ธุรกิจขนาดย่อม (Small)

สัดส่วนต้นทุนหลัก :

- วัตถุดิบเป็นต้นทุนหลัก แต่ยังมีต้นทุนแฝงจากการตลาดและขนส่ง
- ค่าแรงเริ่มมีน้ำหนักเพิ่มขึ้น

ความอ่อนไหวต่อต้นทุน:

- ประเมินว่าได้รับผลกระทบระดับ “เล็กน้อยถึงปานกลาง” จากต้นทุนที่เพิ่ม
- ยังรับมือได้ แต่ต้องบริหารต้นทุนอย่างระมัดระวัง
- ลดค่าใช้จ่ายจากการปรับรูปแบบการจ้างงานก่อน

มาตรการที่ต้องการ :

- ต้องการสนับสนุนด้านต้นทุนวัตถุดิบ, เงินทุน, การตลาด
- เพิ่มมาตรการช่วยลดค่าไฟฟ้าที่ครอบคลุมถึงภาคธุรกิจ
- สนับสนุนการใช้ระบบพลังงานสะอาด เพื่อลดต้นทุนในระยะยาว

“พร้อมลงทุน จึงสนใจ มาตรการเพิ่มประสิทธิภาพ ที่ยั่งยืนในระยะยาว”

ธุรกิจขนาดกลาง (Medium)

สัดส่วนต้นทุนหลัก :

มีความหลากหลายทั้งวัตถุดิบ, ค่าแรง, ค่าเครื่องจักร, ค่าเช่า

ความอ่อนไหวต่อต้นทุน:

- มีความสามารถในการรับต้นทุนได้ดีกว่ากลุ่มอื่น
- กระทบต้นทุนในระดับน้อยที่สุด
- ความกังวลอยู่ที่ต้นทุนทางการเงินและภาษี
- เลือกลงทุนในระบบเทคโนโลยี เพื่อลดต้นทุนในระยะยาว

มาตรการที่ต้องการ :

- มาตรการภาษีเพื่อการลงทุน, การเข้าถึงเงินทุนวงเงินสูง
- การสนับสนุนการนำเทคโนโลยี, เครื่องจักรเข้ามาใช้ในธุรกิจ
- ปรับกลยุทธ์ เปลี่ยน Positioning สินค้า, แสวงหาตลาดใหม่

Persona : เจาะลึกต้นทุนและความต้องการของ MSME



"ต้นทุนผันแปรแรง—ขอแรงหมุน
วัตถุดิบ-พลังงาน
เพื่อลดเสี่ยง-ลดภาระ"

 ธุรกิจการผลิต

 สัดส่วนต้นทุนหลัก :

- พลังงานวัตถุดิบมากที่สุด
- ต้นทุนผันผวนสูงสุด เพราะอิงตลาดโลก (เช่น เหล็ก น้ำมัน พลาสติก)

 ความอ่อนไหวต่อต้นทุน :

- กังวลเรื่องต้นทุนสินค้าคงคลัง, ค่าขนส่ง, ค่าพลังงาน
- มีแนวโน้มมองว่าต้นทุนจะเพิ่มขึ้นในอนาคต

 มาตรการที่ต้องการ :

- การควบคุมราคาวัตถุดิบ, สนับสนุนเครื่องจักรประหยัดพลังงาน
- ต้องการมาตรการลดค่าวัตถุดิบ, ช่วยลดความเสี่ยงจากราคา



"ขนส่งแพง แพลตฟอร์มแรง
การตลาดไม่คุ้ม รัฐช่วยเปิดพื้นที่
-ลดภาระดิจิทัล"

 ธุรกิจการค้า

 สัดส่วนต้นทุนหลัก :

ต้นทุนจากวัตถุดิบและขนส่งโดดเด่น

 ความอ่อนไหวต่อต้นทุน :

- กระบจากค่าขนส่งและค่าธรรมเนียมแพลตฟอร์ม
- ค่าการตลาดดิจิทัลเพิ่มสูงโดยไม่แน่ใจผลตอบแทน
- มีการคาดการณ์ว่าต้นทุนจะเพิ่มในระดับเล็กน้อยถึงมาก

 มาตรการที่ต้องการ :

- มาตรการสนับสนุนพื้นที่ขาย
- ส่งเสริมการทำการตลาดร่วมโปรโมชันกับภาครัฐ
- มาตรการลดภาษีมูลค่าเพิ่ม เพื่อลดต้นทุนสินค้าตั้งแต่ต้นทาง



"ค่าแรง-ไฟฟ้า-แพลตฟอร์มพุ่ง
ต้องการรัฐช่วยผ่อนภาระและ
เสริมทักษะประหยัด"

 ธุรกิจการบริการ

 สัดส่วนต้นทุนหลัก :

- ค่าแรง และค่าสาธารณูปโภคมีสัดส่วนสูงกว่าภาคอื่น
- ใช้พลังงานต่อเนื่อง เช่น ร้านอาหาร ชักโครกแอร์ และโรงแรม/หอพัก

 ความอ่อนไหวต่อต้นทุน :

- ค่าสาธารณูปโภค และค่าธรรมเนียมช่องทางการขายออนไลน์พุ่งสูง (โดยเฉพาะค่าธรรมเนียมแอปบริการร้านอาหาร)
- ความสามารถในการปรับราคายากขึ้นเล็กน้อย
- กังวลว่าต้นทุนจะเพิ่มขึ้นต่อเนื่องมากที่สุดจากแรงกระแทกของค่าแรง และความผันผวนของราคาน้ำมัน

 มาตรการที่ต้องการ :

- มีนโยบายช่วยลดค่าไฟฟ้าสำหรับธุรกิจ
- อบรมการบริหารจัดการต้นทุนและแรงงาน
- ส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีลดต้นทุน
- ช่วยแก้ไขลดภาระต้นทุนทางการเงิน
- เข้าเจรจาเพื่อลดค่าธรรมเนียมช่องทางการขายออนไลน์



"ต้องการทั้ง ตลาด/พื้นที่ขาย และ
ลดความเสี่ยงด้านต้นทุน"

 ภาครุทธิการเกษตร

 สัดส่วนต้นทุนหลัก :

ค่าวัตถุดิบ ค่าไฟฟ้า และค่าขนส่งและโลจิสติกส์เป็นสำคัญ โดยเฉพาะผลผลิตทางการเกษตรบางชนิดที่มีน้ำหนักมาก

 ความอ่อนไหวต่อต้นทุน :

- ขึ้นอยู่กับวัตถุดิบ-ปัจจัยการผลิต (ปุ๋ย, ยา, เมล็ดพันธุ์)
- มีความเสี่ยงจากภัยพิบัติ-ราคาในตลาดโลก
- มีสัดส่วนที่ "ไม่สามารถดำเนินการต่อได้" หากต้นทุนเพิ่มอีกค่อนข้างสูง

 มาตรการที่ต้องการ :

- ประกันราคาผลผลิต ชดเชยความเสี่ยงจากราคาต้นทุน
- ต้องการเปิดตลาดที่มีต้นทุนการดำเนินงานต่ำเพื่อการกระจายสินค้าแบบไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง



"เร่งพวงรายได้-เสริมทักษะ
เพื่อ "เอาตัวรอด"

MSME ที่มีแนวโน้มไม่สามารถ
อยู่รอดหากต้นทุนเพิ่มอีก

 ลักษณะธุรกิจ :

มีแนวโน้มอยู่ในกลุ่ม Micro/Small และ ภาครุทธิการเกษตร/การผลิต

 ความอ่อนไหวต่อต้นทุน :

- เกือบ 75% คือกลุ่มธุรกิจที่มีต้นทุนเพิ่มขึ้นมากกว่า 10% แล้วในปัจจุบัน
- ประมาณ 40% ไม่ได้รับความช่วยเหลือใด ๆ ด้านต้นทุนธุรกิจเลย อีกทั้งยังไม่มีแนวทางการลดต้นทุนของตนเอง

 มาตรการที่ต้องการ :

- ต้องการการสนับสนุนด้านความรู้ในการบริหารจัดการต้นทุน
- เน้นการเปิดโอกาสทางการตลาด และการเข้าถึงการทำตลาดที่มีค่าใช้จ่ายน้อย เพื่อเพิ่มโอกาสการสร้างรายได้



EXECUTIVE SUMMARY

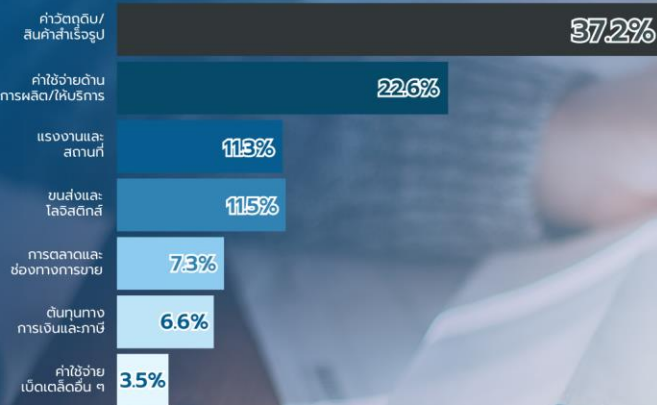
- จากการสอบถามโครงสร้างต้นทุนของธุรกิจ MSME ในปัจจุบัน พบว่าต้นทุนหลักของ MSME คือค่าวัตถุดิบ/สินค้าสำเร็จรูป โดยเฉพาะภาคการผลิต การค้า และธุรกิจการเกษตร ขณะที่ภาคบริการมีสัดส่วนต้นทุนด้านการให้บริการและแรงงานสูงกว่า กลุ่มธุรกิจทุกภาคส่วนเผชิญต้นทุนด้านขนส่งใกล้เคียงกัน
- ต้นทุนที่เพิ่มขึ้นชัดเจนในช่วง 6 เดือนที่ผ่านมา ได้แก่ ค่าวัตถุดิบ ค่าสาธารณูปโภค และค่าแรง โดยเฉพาะในภาคบริการ โดยเฉพาะกลุ่มร้านอาหาร และกลุ่มธุรกิจรายย่อย สะท้อนแรงกดดันจากต้นทุนประจำและต้นทุนต้นน้ำ ขณะเดียวกัน ต้นทุนด้านการตลาดและช่องทางขายออนไลน์เพิ่มขึ้นในหลายกลุ่มธุรกิจ สืบถึงการปรับตัวเข้าสู่ตลาดใหม่ที่มีภาระต้นทุนแฝงเพิ่มเติม
- ธุรกิจ Micro และ Small มีภาระต้นทุนเพิ่มขึ้นในระดับกลางสูงกว่าเมื่อเทียบกับกลุ่มอื่น ซึ่งอาจสะสมเป็นความอ่อนไหวในระยะยาว ขณะที่ธุรกิจ Medium ยังสะท้อนความสามารถในการรับแรงกระแทกของต้นทุนได้ดีกว่า
- เกือบครึ่งของธุรกิจ MSME (47.7%) ดำเนินต่อได้ในระยะสั้น แต่กังวลในระยะยาว สะท้อนว่าแม้ยังพอรับมือได้ แต่มีความเปราะบางในระยะยาวหากต้นทุนยังคงสูงขึ้นต่อเนื่อง อีกทั้งกลุ่มธุรกิจที่ประเมินว่าปัจจุบันเผชิญต้นทุนที่เพิ่มขึ้นมากกว่าร้อยละ 5 จะมีสัดส่วนที่ไม่สามารถอยู่รอดได้สูงขึ้น
- MSME ส่วนใหญ่มุ่งปรับตัวผ่านมาตรการระยะสั้นและยืดหยุ่น โดยเน้นการลดต้นทุนวัตถุดิบและแรงงาน กลุ่มธุรกิจรายย่อยมักเลือกวิธีที่เปลี่ยนแปลงได้ทันที โดยไม่ต้องลงทุนเพิ่ม ในขณะที่กลุ่มธุรกิจขนาดกลาง เริ่มมีความสามารถในการปรับเชิงกลยุทธ์และนำเทคโนโลยีมาใช้มากขึ้น สะท้อนถึงความเหลื่อมล้ำด้านศักยภาพในการรับมือ กับต้นทุนที่เพิ่มสูงอย่างเป็นระบบ
- MSME เกือบร้อยละ 95 ประเมินว่าต้นทุนจะไม่ลดลง (ทรงตัวและเพิ่มขึ้น) โดยเฉพาะผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจซบเซา แนวโน้มต้นทุนค่าแรงพุ่ง ขณะที่ความหวังต่อมาตรการรัฐมีอยู่ แต่ยังไม่เพียงพอให้เชื่อว่าต้นทุนจะลดลงในภาพรวม
- ในภาวะที่ต้นทุนธุรกิจอยู่ในระดับสูงต่อเนื่อง ประเด็นด้านความช่วยเหลือที่ MSME สนใจมากที่สุด เกี่ยวข้องกับการลดต้นทุนที่จับต้องได้ อย่างไรก็ตาม MSME ไม่เพียงต้องการความช่วยเหลือเชิงเงินทุน แต่ยังต้องการเสริมแกร่งด้านทักษะและระบบ เพื่ออยู่รอดในระยะยาว

ประเด็นที่น่าสนใจ

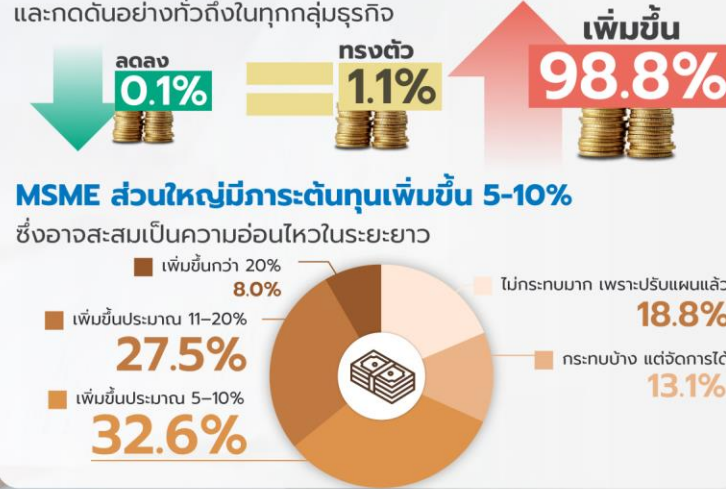
โครงสร้างต้นทุนของธุรกิจ MSME ในปัจจุบัน

เก็บข้อมูลจากผู้ประกอบการ MSME จำนวน 2,823 ราย จาก 6 ภูมิภาค ระหว่างวันที่ 19 - 29 กรกฎาคม 2568

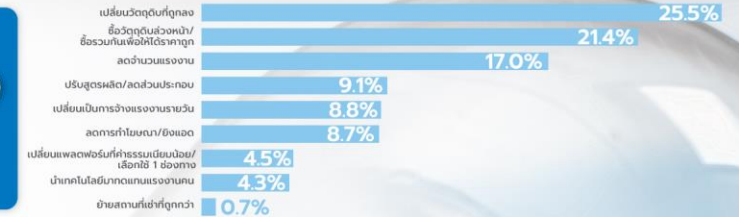
ต้นทุนหลักของ MSME คือค่าวัตถุดิบ/สินค้าสำเร็จรูป และค่าสาธารณูปโภค



ต้นทุนเพิ่มขึ้นเกือบทั้งระบบ MSME ซึ่งมีผู้ประกอบการกว่าร้อยละ 98 ระบุว่าต้นทุนสูงขึ้น สะท้อนถึงภาวะต้นทุนที่เร่งตัวและกดดันอย่างทั่วถึงในทุกกลุ่มธุรกิจ



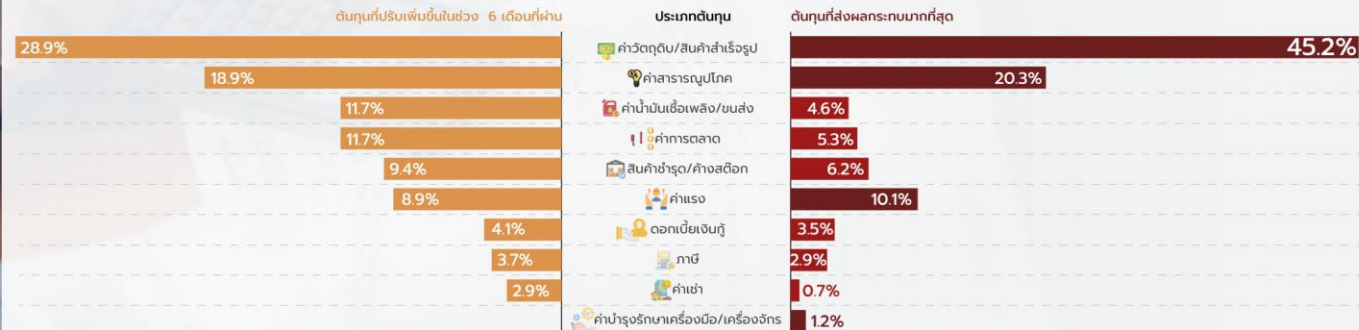
MSME ส่วนใหญ่มุ่งปรับตัวผ่านมาตรการระยะสั้นและยืดหยุ่น โดยเน้นการลดต้นทุนวัตถุดิบและแรงงาน



MSME เกือบร้อยละ 95 ประเมินว่าในอีก 6 เดือนข้างหน้าต้นทุนจะไม่ลดลง โดยเฉพาะผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจซบเซา แนวโน้มต้นทุนค่าแรงพุ่ง



ต้นทุนที่เพิ่มขึ้น ได้แก่ ค่าวัตถุดิบ ค่าสาธารณูปโภค และค่าแรง ขณะเดียวกัน ต้นทุนด้านการตลาดและช่องทางการขายออนไลน์เพิ่มขึ้น สืบเนื่องการปรับตัวเข้าสู่ตลาดใหม่ที่มีภาระต้นทุนแฝง อีกทั้งต้นทุนด้านแรงงานที่แม้จะไม่ได้เพิ่มขึ้นมากนัก แต่สร้างแรงกดดันมากใน 3 อันดับแรก



ประเด็นด้านความช่วยเหลือที่ MSME สนใจมากที่สุด เกี่ยวข้องกับการลดต้นทุนที่จับต้องได้ อย่างไรก็ตาม MSME ไม่เพียงต้องการความช่วยเหลือเชิงเงินทุน แต่ยังต้องการเสริมแกร่งด้านทักษะและระบบ เพื่อยุ่รอดในระยะยาว

