

การสำรวจข้อมูลตามแนวทาง GEM (Global Entrepreneurship Monitor) ปี 2568

การสำรวจข้อมูลตามแนวทาง GEM (Global Entrepreneurship Monitor) ปี 2568 มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสภาพและประเมินระดับความเป็นสังคมผู้ประกอบการของประเทศไทย และเพื่อศึกษาทัศนคติ ความตื่นตัว และการมีส่วนร่วมของประชากรในกิจกรรมด้านการเป็นผู้ประกอบการ จำแนกตามกลุ่มและภูมิภาค ตลอดจนเพื่อศึกษาปัจจัยแวดล้อมเกื้อหนุนต่อการเติบโตของผู้ประกอบการ แนวทางการกำหนดนโยบายและมาตรการในการสนับสนุนการพัฒนาสังคมผู้ประกอบการ และการเสริมสร้างผู้ประกอบการรุ่นใหม่ที่มีคุณภาพ โดยมีการศึกษาทัศนคติ หรือความตื่นตัวเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการไทยของประชากรกลุ่มต่างๆ จำแนกตามลักษณะประชากร ภูมิภาค และกิจกรรมภาคธุรกิจการเกษตร ภาคการผลิต ภาคการค้า และภาคการบริการ และการศึกษาเปรียบเทียบกับประเทศสมาชิก GEM จำนวน 11 ประเทศจากทั่วโลก ได้แก่ ประเทศอินเดีย ไต้หวัน จีน โอมาน ซาอุดีอาระเบีย เกาหลีใต้ เยอรมัน สหราชอาณาจักร สวีเดน โปแลนด์ และสหรัฐอเมริกา

โดยการศึกษาประกอบด้วยการวิจัย 2 ส่วนหลัก คือ การสัมภาษณ์เชิงลึกผู้เชี่ยวชาญในประเทศ (National Expert Survey: NES) และการสำรวจกลุ่มตัวอย่างทั่วประเทศ (Adult Population Survey: APS) โดยในส่วนของการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้เชี่ยวชาญในประเทศ (National Expert Survey: NES) จะทำการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้เชี่ยวชาญใน 9 สาขาธุรกิจ อันได้แก่ ด้านการเงิน ด้านนโยบายการเมือง ด้านการพัฒนาธุรกิจ ด้านการศึกษา ด้านการวิจัยและพัฒนา ด้านการค้าและการบริการทางธุรกิจ ด้านการสำรวจตลาด ด้านการก่อสร้างและโครงสร้างพื้นฐาน ด้านวัฒนธรรมและบรรทัดฐานสังคมจำนวนทั้งสิ้น 30 ท่าน เพื่อศึกษาสภาพและแนวทางเสริมสร้างผู้ประกอบการของประเทศไทย ในส่วนของการสำรวจกลุ่มตัวอย่างทั่วประเทศ (Adult Population Survey: APS) ใช้วิธีการดำเนินการวิจัยในรูปแบบการวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) โดยใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) เป็นเครื่องมือในการศึกษากับกลุ่มประชากรไทยในวัยทำงานที่มีอายุระหว่าง 18-64 ปี ที่มีส่วนร่วมในกิจกรรมการเป็นผู้ประกอบการ จำนวน 2,200 ตัวอย่างทั่วประเทศไทย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาระดับความเป็นสังคมผู้ประกอบการของไทย นอกจากนี้ยังทำการศึกษาเปรียบเทียบ (Comparative study) กิจกรรมการเป็นผู้ประกอบการจำแนกตามภูมิภาคและจำแนกตามภาคการผลิต พร้อมทั้งยังทำการศึกษาเปรียบเทียบกับประเทศต่าง ๆ โดยในการคัดเลือกประเทศสมาชิกเพื่อทำการศึกษาเปรียบเทียบได้ใช้เกณฑ์การแบ่งกลุ่มประเทศตามระดับรายได้ (Gross Domestic Product per capita: GDP/cap) จากธนาคารโลก (World Bank) โดยประเทศระดับ A (มี GDP/cap มากกว่า 50,000 ดอลลาร์สหรัฐ (USD)) ประกอบด้วย ประเทศซาอุดีอาระเบีย ไต้หวัน เกาหลีใต้ เยอรมัน สหราชอาณาจักร สวีเดน และสหรัฐอเมริกา ประเทศระดับ B (มี GDP/cap อยู่ระหว่าง 20,000 ถึง 50,000 ดอลลาร์สหรัฐ (USD)) ประกอบด้วย ประเทศโอมาน และโปแลนด์ และประเทศระดับ C (มี GDP/cap น้อยกว่า 20,000 ดอลลาร์สหรัฐ (USD)) ประกอบด้วย ประเทศอินเดีย จีน และประเทศไทย

ผลการศึกษากิจกรรมการเป็นผู้ประกอบการในประเทศไทยปี 2568

ผลการสำรวจกลุ่มตัวอย่างทั่วประเทศ (Adult Population Survey: APS) ประจำปี 2568 จากกลุ่มตัวอย่าง 2,200 ตัวอย่าง โดยมีรายละเอียด ดังนี้

กิจกรรมความเป็นผู้ประกอบการในระยะเบื้องต้นโดยรวม (Total Early-stage Entrepreneurial Activity: TEA)

ตัวชี้วัดที่สำคัญที่สุดตัวหนึ่งในการจัดทำรายงานเชิงเปรียบเทียบเพื่อการพัฒนาผู้ประกอบการคืออัตรากิจกรรมความเป็นผู้ประกอบการในระยะเบื้องต้นโดยรวม (Total Early-stage Entrepreneurial Activity: TEA) ซึ่งประกอบไปด้วยผู้ประกอบการรายใหม่ระยะตั้งไข่ หรือธุรกิจสตาร์ทอัพ ซึ่งธุรกิจมีอายุไม่มากไปกว่าระยะเวลาสามเดือน (Nascent entrepreneurs) และธุรกิจรายใหม่ (New business) หรือธุรกิจอายุน้อยที่ดำเนินกิจการมากกว่าสามเดือนขึ้นไปจนถึง 42 เดือน (3.5 ปี)

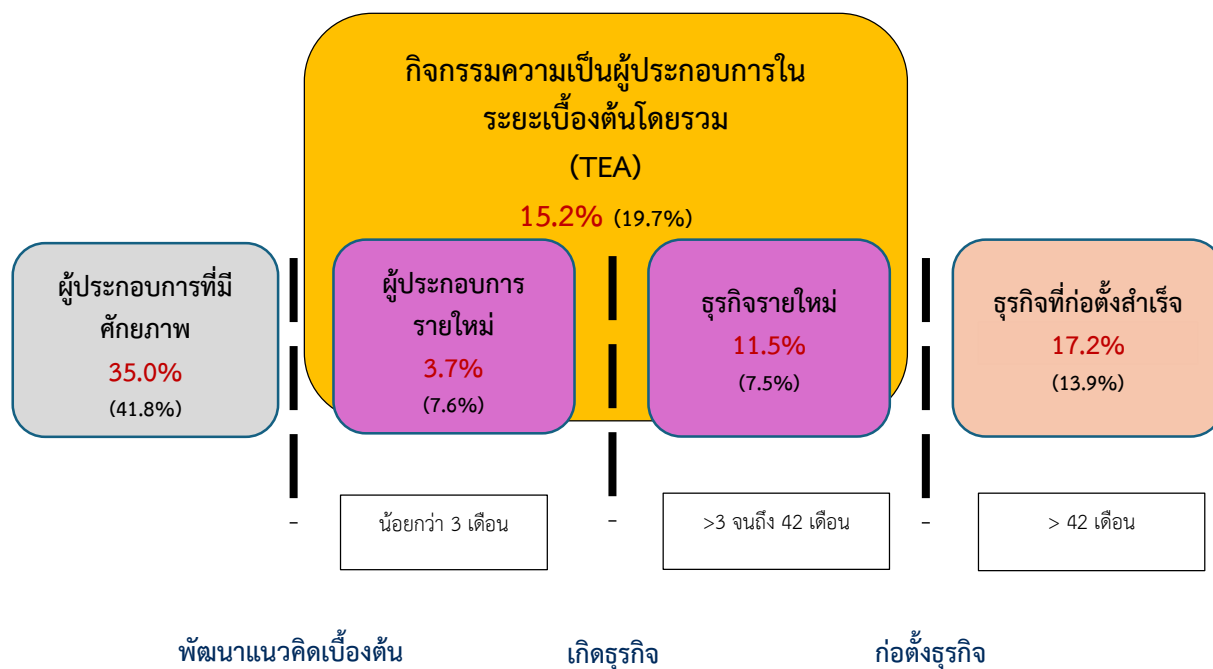
นอกจากกิจกรรมความเป็นผู้ประกอบการในระยะเบื้องต้นโดยรวม (Total Early-stage Entrepreneurial Activity: TEA) การสำรวจข้อมูลตามแนวทาง GEM (Global Entrepreneurship Monitor) ยังรายงานสัดส่วนอัตราผู้ประกอบการธุรกิจที่มีอายุมากกว่า 42 เดือน หรือ 3.5 ปี (Established businesses) ซึ่งได้รับการพิจารณาว่าเป็นธุรกิจที่ก่อตั้งสำเร็จแล้ว และอัตราผู้ประกอบการที่มีศักยภาพ (Potential entrepreneur rate) ที่มีความต้องการที่จะเริ่มต้นทำธุรกิจภายในช่วงระยะเวลาสามปีข้างหน้าซึ่งส่งเสริมให้เกิดธุรกิจที่มีศักยภาพเพิ่มมากขึ้นในอนาคต

ประเทศไทยมีอัตรากิจกรรมความเป็นผู้ประกอบการในระยะเบื้องต้นโดยรวม (Total Early-stage Entrepreneurial Activity: TEA) ปี พ.ศ. 2568 จากผลการศึกษาของกลุ่มตัวอย่าง 2,200 ตัวอย่าง เท่ากับ 15.2% โดยมีอัตราผู้ประกอบการรายใหม่ระยะตั้งไข่อายุธุรกิจน้อยกว่าสามเดือน (Nascent entrepreneur rate) เท่ากับ 3.7% และอัตราผู้ประกอบการรายใหม่อายุธุรกิจมากกว่าสามเดือนแต่ไม่เกินสี่สิบสองเดือน (New business rate) เท่ากับ 11.5% กล่าวคือ มีประชากรไทยมีส่วนร่วมต่อกิจกรรมความเป็นผู้ประกอบการในการก่อตั้งธุรกิจใหม่ประมาณ 15 คน ต่อ 100 คนของประชากรที่มีอายุระหว่าง 18-64 ปีซึ่งต่ำกว่าปี พ.ศ. 2567 (TEA2567 เท่ากับ 19.7%)

ในขณะอัตราส่วนของระดับกิจกรรมความเป็นผู้ประกอบการในช่วงที่เติบโตต่อไปได้แล้ว (ธุรกิจอายุมากกว่า 42 เดือน หรือ Established Business: EB) อยู่ที่ร้อยละ 17.2 กล่าวคือ มีประชากรไทยมีส่วนร่วมต่อกิจกรรมความเป็นผู้ประกอบการในช่วงที่เติบโตต่อไปได้แล้วประมาณ 17 คน ต่อ 100 คนของประชากรที่มีอายุระหว่าง 18-64 ปี โดยสัดส่วนของประชากรไทยที่มีส่วนร่วมต่อกิจกรรมการเป็นผู้ประกอบการโดยรวมเท่ากับ 32.4%

โดยประเทศไทย มีอัตราผู้ประกอบการที่มีศักยภาพ (Potential entrepreneur rate) เท่ากับ 35.0% กล่าวคือ มีประชากรไทยประมาณ 35 ต่อ 100 คนของประชากรที่มีอายุระหว่าง 18-64 ปี ที่มีความต้องการที่จะเริ่มต้นทำธุรกิจภายในช่วงระยะเวลาสามปีข้างหน้าซึ่งส่งเสริมให้เกิดธุรกิจที่มีศักยภาพเพิ่มมากขึ้นในอนาคต

สำหรับรายละเอียดของการวิเคราะห์ภาพรวมของกิจกรรมความเป็นผู้ประกอบการประจำปี 2568 จะแสดงด้วยตารางและกราฟโดยค่าสูญหาย (missing value) จากข้อมูลต่าง ๆ จะไม่ได้แสดงในแผนภาพการวิเคราะห์การมีส่วนร่วมในกิจกรรมการเป็นผู้ประกอบการในปัจจุบัน



ภาพที่ 1 แสดงข้อมูลเบื้องต้นกิจกรรมความเป็นผู้ประกอบการประจำปี 2568 ตามแนวทาง GEM
ที่มา: Global Entrepreneurship Monitor Adult Population Survey (APS) 2025
หมายเหตุ: ค่าในวงเล็บแสดงข้อมูลในปี พ.ศ. 2567 / สัดส่วนร้อยละเปรียบเทียบจากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

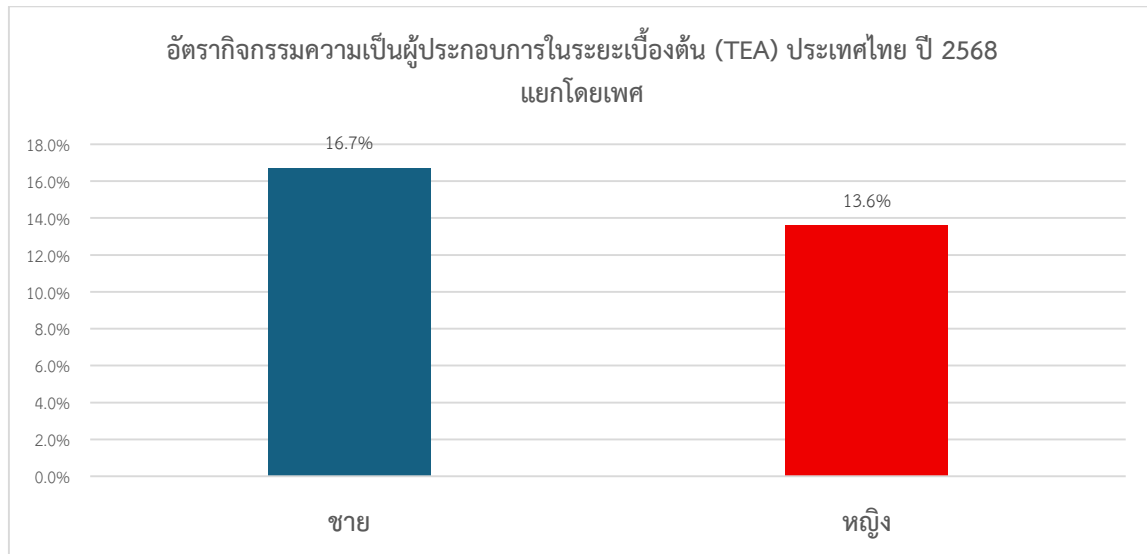
สำหรับการเปรียบเทียบในระดับภูมิภาค แสดงให้เห็นถึงความแตกต่างอย่างชัดเจนระหว่างภูมิภาคทั้งห้าในด้านอัตรากิจกรรมความเป็นผู้ประกอบการในระยะเบื้องต้น (Total Early-stage Entrepreneurial Activity: TEA) โดยพบว่า ภาคกลางมีอัตราสูงที่สุดอยู่ที่ 26.2% รองลงมาคือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (23.0%) ภาคใต้ (20.5%) และภาคเหนือ (19.5%) ขณะที่กรุงเทพฯ และปริมณฑลมีอัตราต่ำที่สุดเพียง 10.8% เท่านั้น ในอีกด้านหนึ่ง ภาคเหนือและภาคใต้แสดงให้เห็นถึงความแข็งแกร่งในการก่อตั้งธุรกิจ โดยมีอัตราธุรกิจที่ก่อตั้งสำเร็จสูงที่สุดเมื่อเทียบกับภูมิภาคอื่น ๆ อย่างไรก็ตาม ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีอัตราธุรกิจที่ก่อตั้งสำเร็จต่ำกว่า แต่อัตรากิจกรรมความเป็นผู้ประกอบการในระยะเบื้องต้นในกรุงเทพฯ และปริมณฑลยังคงอยู่ในระดับที่สูง โดยอยู่ที่ 16.2% ในส่วนของอัตราธุรกิจที่ก่อตั้งแล้ว (Established Business: EB) ภาคกลางยังคงครองอันดับสูงสุดที่ 27.4% รองลงมาคือภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (26.6%) ภาคเหนือ (20.4%) ภาคใต้ (17.9%) และกรุงเทพฯ และปริมณฑล (7.7%) ซึ่งนับว่าเป็นอัตราต่ำที่สุดในกลุ่มภูมิภาคทั้งหมด โดยสามารถแสดงดังตาราง

ตารางที่ 1 วิธีความเป็นผู้ประกอบการในประเทศไทย ปี พ.ศ 2568 แยกตามภูมิภาค

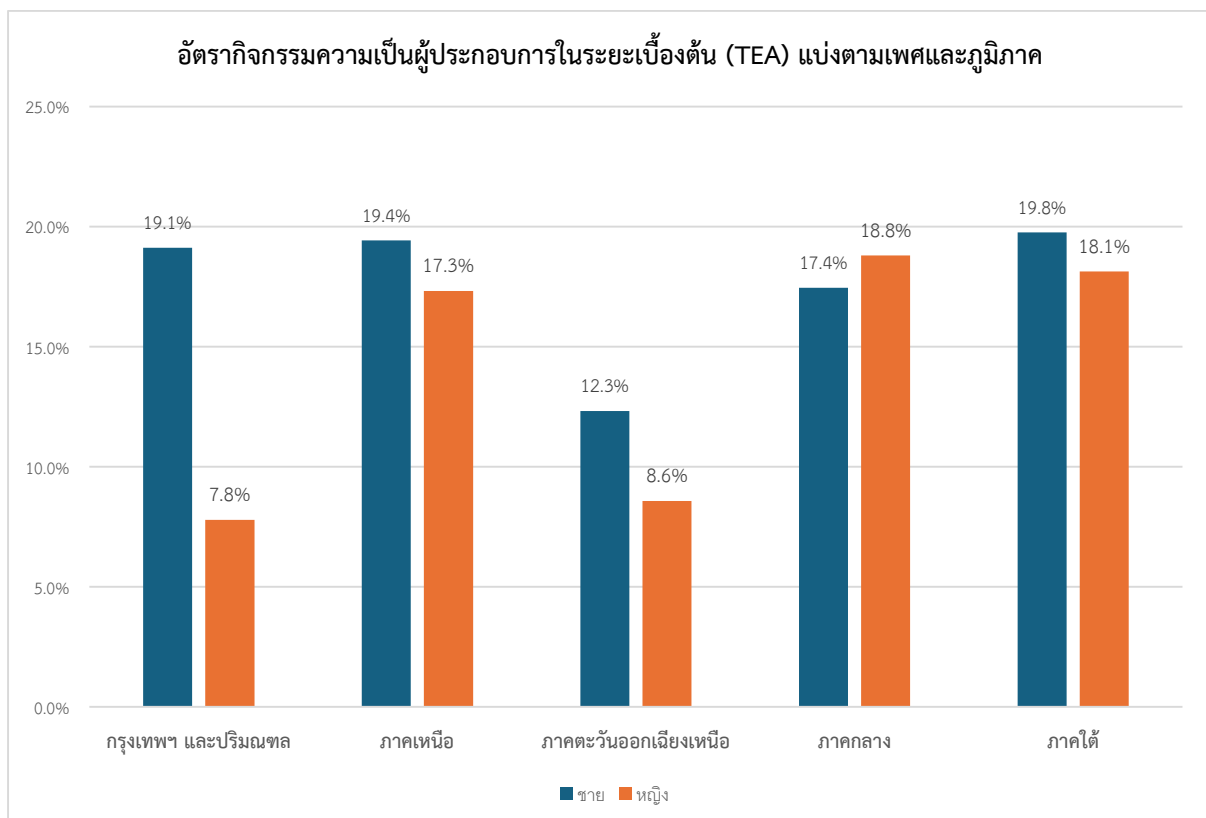
	กิจกรรมเบื้องต้น(TEA)	ธุรกิจที่ก่อตั้ง (EB)
กรุงเทพฯ และปริมณฑล	10.8%	7.7%
ภาคเหนือ	19.5%	20.4%
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	23.0%	26.6%
ภาคกลาง	26.2%	27.4%
ภาคใต้	20.5%	17.9%

ที่มา: Global Entrepreneurship Monitor Adult Population Survey (APS) 2025
หมายเหตุ: สัดส่วนร้อยละเปรียบเทียบจากกลุ่มตัวอย่างแต่ละภูมิภาค

ความแตกต่างของอัตราการกิจกรรมความเป็นผู้ประกอบการในระยะเบื้องต้น (TEA) โดยรวม ประชากรในประเทศไทยที่มีอายุระหว่าง 18-64 ปี หากเปรียบเทียบกันในความแตกต่างระหว่างเพศ พบว่า ผู้หญิงอยู่ที่ 13.6% และผู้ชายอยู่ที่ 16.7% ซึ่งกำลังเริ่มต้นและดำเนินธุรกิจอยู่ในปัจจุบัน



ภาพที่ 2 อัตราการกิจกรรมความเป็นผู้ประกอบการในระยะเบื้องต้น (TEA) ประเทศไทย ปี 2567 แยกโดยเพศ
ที่มา: Global Entrepreneurship Monitor Adult Population Survey (APS) 2024



ภาพที่ 3 อัตราการกิจกรรมความเป็นผู้ประกอบการในระยะเบื้องต้น (TEA) ประเทศไทยปี 2568 จำแนกตามเพศและภูมิภาค
ที่มา: Global Entrepreneurship Monitor Adult Population Survey (APS) 2024

จากภาพ พบว่า มีความแตกต่างระหว่างเพศชายและเพศหญิงในแต่ละภูมิภาคอย่างชัดเจน โดยใน กรุงเทพฯ และปริมณฑล อัตรา TEA ของเพศชายอยู่ที่ 19.1% ขณะที่เพศหญิงอยู่ที่ 7.8% ซึ่งเป็นช่องว่างระหว่างเพศที่กว้างที่สุดในบรรดาทุกภูมิภาค บ่งชี้ถึงความไม่สมดุลทางเพศในการเริ่มต้นธุรกิจ ในเขตเมืองหลวง ในภาคเหนือ และภาคกลาง พบว่าทั้งสองเพศมีอัตรา TEA ใกล้เคียงกัน โดยในภาคเหนือ เพศชายอยู่ที่ 19.4% และเพศหญิงที่ 17.3% ขณะที่ภาคกลาง เพศชายอยู่ที่ 17.4% และเพศหญิงกลับสูงกว่าเพศชายอยู่เล็กน้อยที่ 18.8% ซึ่งแสดงถึงแนวโน้มความสมดุลทางเพศในกิจกรรมผู้ประกอบการของทั้งสองภูมิภาคนี้ สำหรับ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ พบว่าเป็นภูมิภาคที่มีอัตรา TEA ต่ำที่สุดในกลุ่มตัวอย่าง โดยเพศชายมีค่าอยู่ที่ 12.3% และเพศหญิงเพียง 8.6% ซึ่งอาจสะท้อนถึงข้อจำกัดในการเข้าถึงทรัพยากร โอกาส หรือสภาพแวดล้อมที่ไม่เอื้อต่อการเริ่มต้นธุรกิจเท่าที่ควร ในขณะที่ ภาคใต้ มีอัตรา TEA ค่อนข้างสูงทั้งในกลุ่มเพศชาย (19.6%) และเพศหญิง (18.1%) ซึ่งเป็นอีกภูมิภาคที่แสดงถึงความเข้มแข็งของระบบสนับสนุนผู้ประกอบการ และยังมี ความแตกต่างระหว่างเพศที่น้อยที่สุดเมื่อเทียบกับภูมิภาคอื่น ๆ

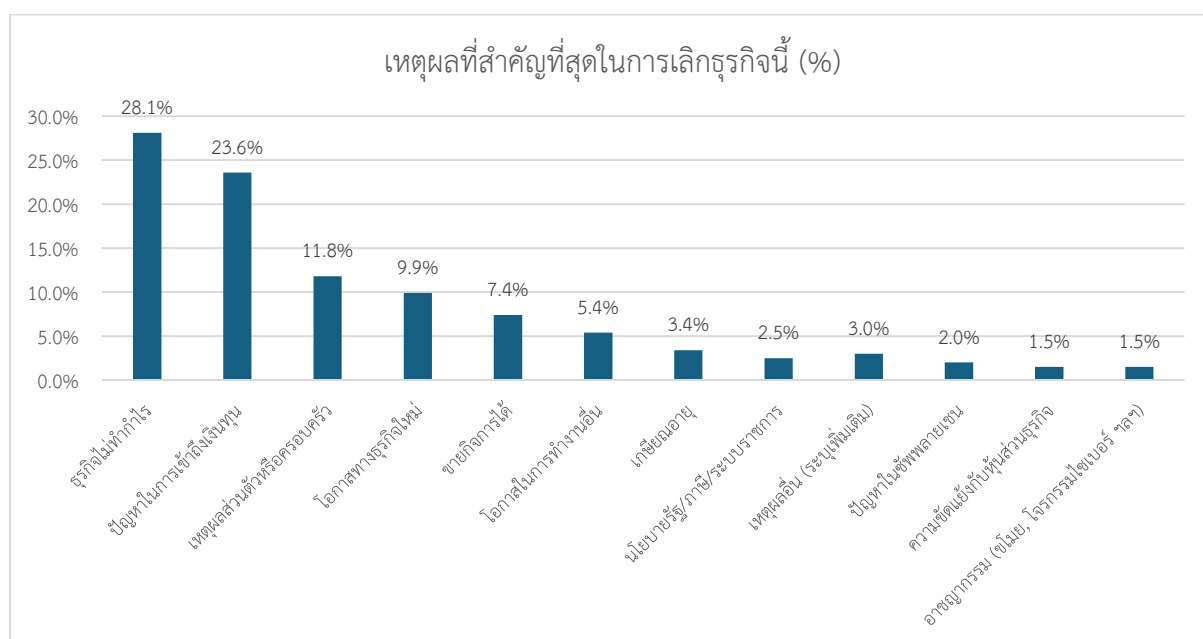
อัตราการยุติกิจการ

ประเด็นสรุป อัตราการยุติกิจการ (Business Exit Rate) ของประเทศไทยตามแนวทางของ GEM อยู่ที่ 9.2% โดยสาเหตุหลัก คือ ธุรกิจไม่ทำกำไร (28.1%) และปัญหาในการเข้าถึงเงินทุน (23.6%) คำถามเกี่ยวกับการปิดกิจการ หรือเลิกทำธุรกิจที่คุณเป็นเจ้าของและดูแล การทำงานอิสระในรูปแบบใด ๆ หรือการขายสินค้าหรือบริการให้กับใครบางคนในช่วง 12 เดือนที่ผ่านมา ผลสรุปของข้อมูลดังนี้ 9.2% ของผู้ตอบรายงานว่าในรอบ 12 เดือนที่ผ่านมาพวกเขาได้ทำการขาย ปิดกิจการ ยุติการดำเนินธุรกิจหรือเลิกทำธุรกิจที่คุณเป็นเจ้าของและดูแล การทำงานอิสระในรูปแบบใด ๆ หรือการขายสินค้าหรือบริการให้กับใครบางคน (Yes) 90.8% ของผู้ตอบรายงานว่าไม่ได้ทำการขาย ปิดกิจการ ยุติการดำเนินธุรกิจหรือเลิกทำธุรกิจที่คุณเป็นเจ้าของและดูแล การทำงานอิสระในรูปแบบใด ๆ หรือการขายสินค้าหรือบริการให้กับใครบางคน (No)



ภาพที่ 4 การปิดกิจการ หรือเลิกทำธุรกิจที่คุณเป็นเจ้าของและดูแล การทำงานอิสระในรูปแบบใด ๆ หรือการขายสินค้าหรือบริการให้กับใครบางคนในช่วง 12 เดือนที่ผ่านมา

จากข้อมูลที่ระบุไว้ พบว่า สาเหตุสำคัญที่สุดที่พบบ่อยที่สุดคือ “ธุรกิจไม่ทำกำไร” คิดเป็น 28.1% ของผู้ตอบทั้งหมด แสดงให้เห็นถึงความท้าทายในการดำเนินกิจการให้คุ้มทุนและสร้างผลตอบแทนอย่างยั่งยืน รองลงมาคือ “ปัญหาในการเข้าถึงเงินทุน” ที่ 23.6% ซึ่งสะท้อนถึงข้อจำกัดในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ทั้งจากธนาคาร หน่วยงานรัฐ หรือแหล่งทุนเอกชนที่อาจไม่ครอบคลุมหรือเข้าถึงได้ยากสำหรับผู้ประกอบการรายย่อย สาเหตุในลำดับถัดมา ได้แก่ “เหตุผลส่วนตัวหรือครอบครัว” (11.8%) เช่น ภาระในบ้าน การเจ็บป่วย หรือความจำเป็นต้องดูแลบุคคลใกล้ชิด ซึ่งส่งผลกระทบต่อการบริหารกิจการได้โดยตรง นอกจากนี้ยังมีผู้ประกอบการบางส่วนที่ ยุติกิจการเพื่อไล่ตาม “โอกาสทางธุรกิจใหม่” (9.9%) หรือสามารถ “ขายกิจการได้” (7.4%) ซึ่งอาจสะท้อนถึงการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ในการเปลี่ยนเส้นทางธุรกิจ ในกลุ่มที่มีสัดส่วนต่ำกว่า 5% มีสาเหตุที่หลากหลาย เช่น การเกษียณอายุ (3.4%) ปัญหาที่เกี่ยวข้องกับนโยบายภาครัฐหรือระบบราชการ (2.5%) ปัญหาในซัพพลายเชน (2.0%) ความขัดแย้งกับหุ้นส่วน (1.5%) และอาชญากรรม เช่น การโจรกรรม หรือการทุจริตภายใน (1.5%) แม้จะเป็นสัดส่วนที่น้อย แต่ก็ประเด็นที่สะท้อนถึงความเปราะบางของระบบนิเวศธุรกิจโดยรวม



ภาพที่ 5 เหตุผลที่สำคัญที่สุดในการเลิกธุรกิจนี้

การศึกษาเปรียบเทียบปัจจัยอุปสรรคต่อการเป็นผู้ประกอบการไทยปี 2568 กับประเทศอื่นๆ ในปี 2567

สำหรับอุปสรรคต่อการเป็นผู้ประกอบการไทยปี 2568 และประเทศอื่นๆ ในปี 2567 สามารถสรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 2 สรุปปัจจัยอุปสรรคต่อการเป็นผู้ประกอบการไทยและประเทศอื่นๆ ในปี 2567

ประเทศ	อันดับที่ 1	อันดับที่ 2	อันดับที่ 3
ประเทศไทย	การศึกษาด้านความเป็นผู้ประกอบการ (Education & Training)	การโอนถ่ายความรู้เพื่อการวิจัยและพัฒนา (R&D Transfer)	มาตรการสนับสนุนของภาครัฐ (Governmental Programs)
ไต้หวัน	การศึกษาด้านความเป็นผู้ประกอบการ (Education & Training)	การสนับสนุนทางการเงิน (Finance)	การโอนถ่ายความรู้เพื่อการวิจัยและพัฒนา (R&D Transfer)

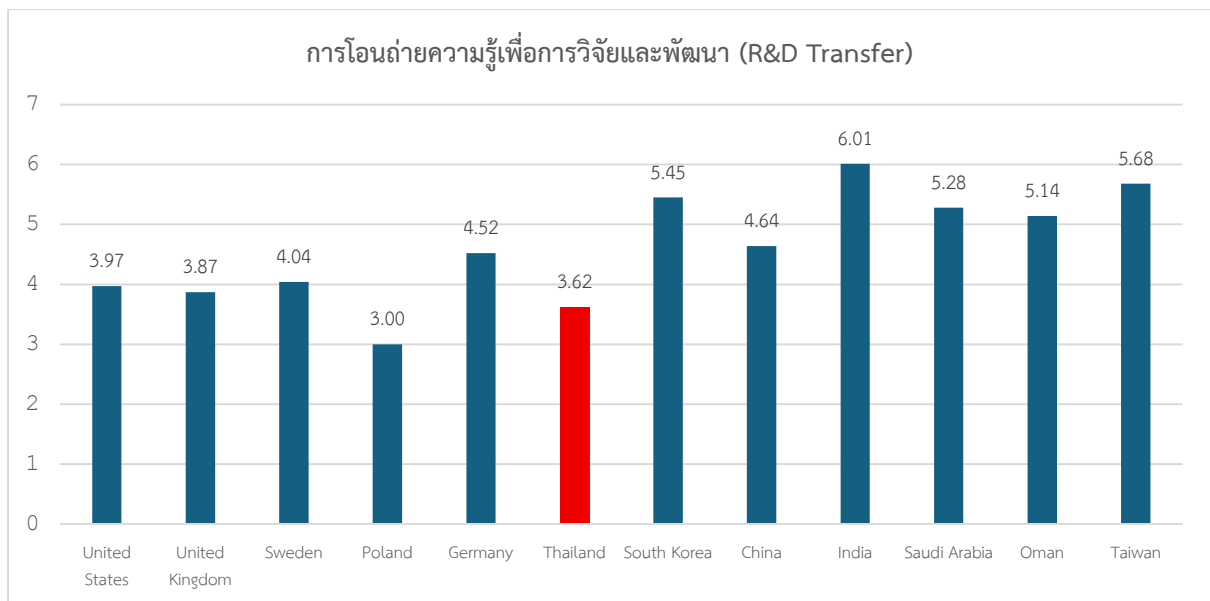
ประเทศ	อันดับที่ 1	อันดับที่ 2	อันดับที่ 3
จีน	การศึกษาด้านความเป็นผู้ประกอบการ (Education & Training)	การสนับสนุนทางการเงิน (Finance)	การเปิดกว้างของตลาด (Market Openness)
อินเดีย	การศึกษาด้านความเป็นผู้ประกอบการ (Education & Training)	การสนับสนุนทางการเงิน (Finance)	นโยบายภาครัฐ: ระบบภาษีและระเบียบราชการ (Government Policy: Taxes and Bureaucracy)
โอมาน	การโอนถ่ายความรู้เพื่อการวิจัยและพัฒนา (R&D Transfer)	การสนับสนุนทางการเงิน (Finance)	โครงสร้างพื้นฐานทางการค้าและวิชาชีพ (Commercial and Professional Infrastructure)
ซาอุดีอาระเบีย	การศึกษาด้านความเป็นผู้ประกอบการ (Education & Training)	การโอนถ่ายความรู้เพื่อการวิจัยและพัฒนา (R&D Transfer)	การสนับสนุนทางการเงิน (Finance)
เกาหลีใต้	การศึกษาด้านความเป็นผู้ประกอบการ (Education & Training)	การสนับสนุนทางการเงิน (Finance)	การโอนถ่ายความรู้เพื่อการวิจัยและพัฒนา (R&D Transfer)
เยอรมนี	การศึกษาด้านความเป็นผู้ประกอบการ (Education & Training)	สังคมและวัฒนธรรม (Cultural & Social Norm)	นโยบายของภาครัฐ (Government Policies)
โปแลนด์	การศึกษาด้านความเป็นผู้ประกอบการ (Education & Training)	การโอนถ่ายความรู้เพื่อการวิจัยและพัฒนา (R&D Transfer)	นโยบายของภาครัฐ (Government Policies)
สหราชอาณาจักร	การศึกษาด้านความเป็นผู้ประกอบการ (Education & Training)	การโอนถ่ายความรู้เพื่อการวิจัยและพัฒนา (R&D Transfer)	การสนับสนุนทางการเงิน (Finance)
สวีเดน	นโยบายของภาครัฐ (Government Policies)	การโอนถ่ายความรู้เพื่อการวิจัยและพัฒนา (R&D Transfer)	การศึกษาด้านความเป็นผู้ประกอบการ (Education & Training)
สหรัฐอเมริกา	การโอนถ่ายความรู้เพื่อการวิจัยและพัฒนา (R&D Transfer)	มาตรการสนับสนุนของภาครัฐ (Governmental Programs)	การเปิดกว้างของตลาด (Market Openness)

ปัจจัยอุปสรรคอันดับหนึ่งของประเทศไทย: การโอนถ่ายความรู้เพื่อการวิจัยและพัฒนา (R&D Transfer)

เมื่อพิจารณาระดับความพร้อมของปัจจัยสภาพแวดล้อมที่ส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการจำนวน 9 ด้าน พบว่า การโอนถ่ายความรู้เพื่อการวิจัยและพัฒนา (R&D Transfer) เป็นปัจจัยอุปสรรคอันดับหนึ่งของประเทศไทย ประจำปี พ.ศ. 2568 ประเด็นที่น่ากังวลปรากฏชัดเมื่อพิจารณามิติของการโอนถ่ายความรู้เพื่อการวิจัยและพัฒนา (Research and Development: R&D Transfer) ซึ่งเป็นองค์ประกอบสำคัญต่อสถานะเศรษฐกิจโดยรวม ประเทศไทยได้คะแนนเพียง 3.62 ต่ำกว่าประเทศเศรษฐกิจขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรมอย่างมีนัยสำคัญ เช่น เกาหลีใต้ (4.52) ไต้หวัน (5.68) และจีน (6.01) ซึ่งชี้ให้เห็นถึงข้อจำกัดร้ายแรงของกลไกที่จำเป็นต่อการแปลงองค์ความรู้ทางวิชาการหรือผลงานวิจัยให้กลายเป็นนวัตกรรมที่สามารถนำไปใช้เชิงพาณิชย์ได้อย่างแท้จริง

ความเชื่อมโยงที่อ่อนแอระหว่างมหาวิทยาลัยกับภาคอุตสาหกรรม โครงสร้างพื้นฐานด้าน R&D ที่ยังไม่พัฒนาเพียงพอ และการขาดแรงจูงใจทางภาษีหรือโครงการสนับสนุนทางการเงิน ได้จำกัดขีดความสามารถในการแข่งขันระยะยาวของประเทศ ในอดีต เศรษฐกิจไทยพึ่งพาภาคการเกษตร การผลิต และการท่องเที่ยว ซึ่งเน้นแรงงานต้นทุนต่ำมากกว่าการพัฒนาเทคโนโลยี ส่งผลให้เกิดช่องว่างในเส้นทางการเติบโตอย่างยั่งยืนที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม

คะแนนต่ำในด้านการถ่ายทอด R&D ยังสะท้อนถึงอุปสรรคเชิงระบบอื่น ๆ ที่ขัดขวางการเปลี่ยนองค์ความรู้จากภาคการศึกษาให้เป็นนวัตกรรมพร้อมออกสู่ตลาด เช่น การขาดการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานด้าน R&D การสนับสนุนนโยบายที่ไม่เพียงพอ (ดูปัจจัยจำกัดลำดับที่ 2) ซึ่งส่งผลกระทบต่อถ่ายทอด R&D โดยตรง การขาดแรงจูงใจทางภาษี เงินทุนร่วมลงทุน (venture capital) และโครงการสนับสนุนทางการเงินที่เป็นระบบยิ่งส่งผลต่อการสร้างนวัตกรรม แม้ว่ามหาวิทยาลัยจะผลิตงานวิจัยได้แต่กลไกการทำเชิงพาณิชย์ยังไม่พัฒนาทำให้ผลงานวิจัยที่มีศักยภาพยังคงอยู่เพียงในห้องปฏิบัติการ ช่องว่างนี้เป็นภัยต่อความสามารถในการแข่งขันของไทยในเวทีโลก หากไม่มีการปฏิรูปอย่างเร่งด่วนเพื่อเสริมสร้างระบบนิเวศด้าน R&D ประเทศไทยมีความเสี่ยงที่จะล้าหลังในเศรษฐกิจฐานความรู้มากยิ่งขึ้น



ภาพที่ 6 ระดับความพร้อมการถ่ายโอนความรู้เพื่อการวิจัยและพัฒนา

แหล่งข้อมูล: Global Entrepreneurship Monitor National Expert Survey (NES) 2024/2025

แม้รัฐบาลจะมีความพยายามกระตุ้นนวัตกรรม แต่การถ่ายทอด R&D ของไทยยังคงอ่อนแอ สะท้อนจากอันดับคะแนนในเวทีโลกที่ต่ำ (3.62) ผู้เชี่ยวชาญระดับชาติมองว่าโครงการของภาครัฐยังไม่สามารถแก้ไขปัญหาเชิงโครงสร้างและเชิงระบบได้อย่างแท้จริง และยังแสดงให้เห็นถึงความเชื่อมโยงระหว่างปัจจัยจำกัดต่าง ๆ ได้แก่ การถ่ายทอด R&D กับนโยบายภาครัฐ และการสนับสนุนทางการเงิน

ประเด็นปัญหาหลักที่ระบุโดยผู้เชี่ยวชาญ

- การดำเนินนโยบายที่กระจุกกระจาย – แม้นโยบายอย่าง Thailand 4.0 และ EEC จะมีเป้าหมายที่ชัดเจนและทะเยอทะยาน แต่การดำเนินการกลับไม่ต่อเนื่อง มีความล่าช้าจากระบบราชการ การเปลี่ยนแปลงลำดับความสำคัญทางการเมือง และการขาดงบประมาณระยะยาว ทำให้ประสิทธิภาพลดลง มาตรการจูงใจหลายอย่าง เช่น สิทธิประโยชน์ทางภาษีของ BOI เอื้อประโยชน์ต่อบริษัทขนาดใหญ่ มากกว่าที่จะส่งเสริม SMEs และสตาร์ทอัพ ทำให้การสร้างนวัตกรรมเชิงกว้างขวางถูกจำกัด

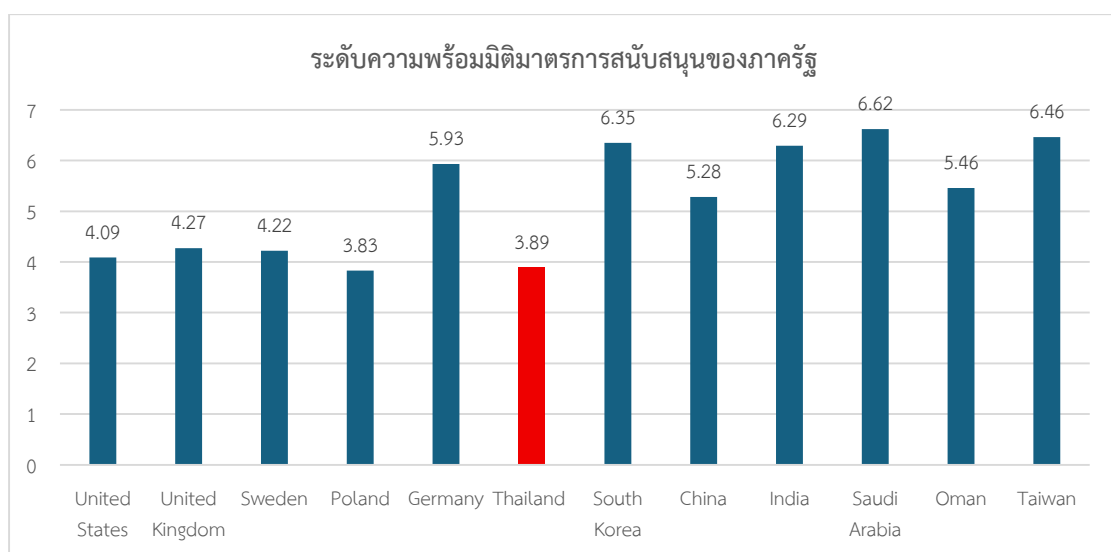
- ความเชื่อมโยงระหว่างภาคการศึกษาและภาคอุตสาหกรรมที่อ่อนแอ – ต่างจากเกาหลีใต้หรือไต้หวัน บริษัทเอกชนทำงานร่วมกับมหาวิทยาลัยอย่างใกล้ชิด บริษัทไทย โดยเฉพาะในภาคอุตสาหกรรมดั้งเดิม แทบไม่ลงทุนใน R&D ผลงานวิจัยจึงมีลักษณะเชิงวิชาการมากกว่าการขับเคลื่อนสู่ตลาด มีสิทธิบัตรที่ถูกนำไปใช้เชิงพาณิชย์เพียงไม่กี่รายการ แม้จะมีสำนักงานถ่ายทอดเทคโนโลยี (TTO) แต่ก็มักขาดทั้งบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญและงบประมาณสนับสนุน
- การลงทุนร่วมทุนและช่องว่างด้านเงินทุนที่ยังไม่พัฒนา – แม้ระบบนิเวศสตาร์ทอัพของไทยจะเติบโต แต่ก็ยังพึ่งพาทุนสนับสนุนจากรัฐบาลเป็นหลัก มากกว่าการลงทุนจากภาคเอกชน สถาบันการเงินและนักลงทุนยังมีความเสี่ยงต่ำ มักเลือกลงทุนในอสังหาริมทรัพย์หรือธุรกิจเทคโนโลยีต่ำมากกว่าการลงทุนด้านเทคโนโลยีเชิงลึก (deep-tech R&D)
- การสูญเสียบุคลากรและความไม่สอดคล้องด้านทักษะ – บุคลากร STEM ชัยน์นํักย้ายไปทำงานในต่างประเทศหรือเข้าสู่ภาคส่วนที่ไม่เกี่ยวกับ R&D เนื่องจากค่าตอบแทนและโครงสร้างพื้นฐานที่ด้อยกว่า มหาวิทยาลัยยังประสบปัญหาในการปรับหลักสูตรให้ตรงกับความต้องการของอุตสาหกรรม ส่งผลให้บัณฑิตขาดความพร้อมในการทำงานด้านเทคโนโลยีขั้นสูง
- อุปสรรคทางวัฒนธรรมและโครงสร้าง – ภาคธุรกิจไทยให้ความสำคัญกับการลดต้นทุนมากกว่าการสร้างนวัตกรรม จึงขาดแรงจูงใจในการนำเทคโนโลยีใหม่มาใช้ ความเสี่ยงที่องค์กรทั้งภาครัฐและเอกชนไม่กล้าลองสิ่งใหม่ ทำให้การทดลองและพัฒนาวัตกรรมถูกจำกัด

ข้อสรุปเชิงนโยบาย

ปัญหา R&D ของประเทศไทยเป็นผลมาจากรากเหง้าทางโครงสร้าง เช่น นโยบายที่ขาดเอกภาพ กลไกเชิงพาณิชย์ที่อ่อนแอ และวัฒนธรรมธุรกิจที่หลีกเลี่ยงความเสี่ยง แม้โครงการอย่าง EEC และการดำเนินงานของสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (NSTDA) จะเป็นก้าวที่ถูกทาง แต่ความก้าวหน้าที่เกิดขึ้นจริงจำเป็นต้องมีการมีส่วนร่วมของภาคเอกชนที่เข้มแข็งขึ้น การลดขั้นตอนราชการ และการปรับวัฒนธรรมให้เห็นคุณค่านวัตกรรมมากขึ้น หากไม่เกิดการเปลี่ยนแปลงเชิงระบบ ประเทศไทยมีความเสี่ยงที่จะล้าหลังคู่แข่งในเวทีโลกต่อไป

ปัจจัยอุปสรรคอันดับสองของประเทศไทย: นโยบายภาครัฐ (Government Policies)

เมื่อพิจารณาระดับความพร้อมของปัจจัยสภาพแวดล้อมที่ส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการจำนวน 9 ด้าน พบว่า นโยบายภาครัฐ (Government Policies) เป็นปัจจัยอุปสรรคอันดับสองของประเทศไทย ประจำปี พ.ศ. 2568 เมื่อพิจารณาระดับความพร้อมของปัจจัยสภาพแวดล้อมที่ส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการจำนวน 9 ด้าน พบว่า มาตรการสนับสนุนของภาครัฐของประเทศไทยได้รับการประเมินอยู่ 3.89 คะแนนจาก 10 โดยสามารถเปรียบเทียบกับประเทศอื่นๆ ได้ ดังนี้



ภาพที่ 7 ระดับความพร้อมมิติมาตรการสนับสนุนของภาครัฐ

แหล่งข้อมูล: Global Entrepreneurship Monitor National Expert Survey (NES) 2024/2025

เมื่อพิจารณาระดับความพร้อมของปัจจัยสภาพแวดล้อมที่ส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการในประเด็นนโยบายภาครัฐ (Government Policies) ซึ่งถือเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่แสดงถึงบทบาทของภาครัฐในการสร้างระบบนิเวศที่เอื้อต่อการประกอบธุรกิจ พบว่า ประเทศไทยได้รับคะแนนประเมินเพียง 3.89 จากเต็ม 10 คะแนน ซึ่งสะท้อนถึงข้อจำกัดและช่องว่างในเชิงนโยบายและการปฏิบัติของรัฐที่ยังไม่สามารถตอบสนองต่อความต้องการที่แท้จริงของผู้ประกอบการได้อย่างมีประสิทธิภาพ คะแนนระดับนี้จัดอยู่ในกลุ่มล่างของประเทศทั้งหมดที่ทำการเปรียบเทียบ และเป็นสัญญาณเตือนที่ชัดเจนว่า ประเทศไทยจำเป็นต้องมีการปฏิรูปเชิงระบบและกลไกของมาตรการภาครัฐเพื่อยกระดับขีดความสามารถในการส่งเสริมผู้ประกอบการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในบริบทของการแข่งขันระดับโลกและการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของเทคโนโลยี

เมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มประเทศที่มีคะแนนในระดับสูง เช่น เกาหลีใต้ (6.35 คะแนน), ซาอุดีอาระเบีย (6.62 คะแนน), ไต้หวัน (6.46 คะแนน), อินเดีย (6.29 คะแนน) จะเห็นได้ชัดเจนว่าประเทศเหล่านี้ให้ความสำคัญกับบทบาทของรัฐในฐานะ “ผู้ส่งเสริม” (facilitator) มากกว่าการทำหน้าที่ “ควบคุม” (regulator) ซึ่งนำไปสู่การออกแบบโปรแกรมสนับสนุนที่ตรงกับปัญหาในแต่ละช่วงของวงจรชีวิตธุรกิจ เช่น โปรแกรมเร่งการเติบโต (accelerator) การให้ทุน seed funding การเชื่อมโยงกับตลาดต่างประเทศ รวมถึงการให้คำปรึกษาผ่านเครือข่ายผู้เชี่ยวชาญ ขณะเดียวกัน รัฐยังมีบทบาทในการลดอุปสรรคเชิงโครงสร้าง เช่น การลดภาษี การให้สิทธิประโยชน์ในการลงทุน และการปรับปรุงกฎระเบียบให้สอดคล้องกับยุคดิจิทัล

ในทางตรงกันข้าม ประเทศตะวันตก เช่น สหรัฐอเมริกา (4.09 คะแนน) สหราชอาณาจักร (4.27 คะแนน) และสวีเดน (4.22 คะแนน) แม้ไม่ได้มีคะแนนสูงมาก แต่ยังสูงกว่าประเทศไทย ซึ่งอาจเป็นผลจากความสามารถในการใช้กลไกภาคเอกชนและเครือข่ายนวัตกรรมในระดับท้องถิ่นเข้ามาเสริมความสามารถของรัฐ ในประเทศเหล่านี้ รัฐบาลมักจะมีบทบาทในการ “สร้างสภาพแวดล้อม” ที่เหมาะสมให้แก่ผู้ประกอบการ เช่น การลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานทางดิจิทัล การให้สิทธิประโยชน์แก่สตาร์ทอัพ และการสนับสนุนศูนย์บ่มเพาะธุรกิจและมหาวิทยาลัยในการสร้างผู้ประกอบการรุ่นใหม่

ที่น่าสนใจเป็นพิเศษคือ โปแลนด์ (3.83 คะแนน) เป็นประเทศเดียวในกลุ่มตัวอย่างที่มีคะแนนต่ำกว่าประเทศไทย ซึ่งอาจสะท้อนถึงลักษณะโครงสร้างรัฐแบบรวมศูนย์หรือระบบราชการที่มีข้อจำกัดในเชิงความคล่องตัว (bureaucratic rigidity) และประสิทธิภาพของนโยบายการพัฒนา SMEs ที่ยังไม่สามารถผลักดันสู่ระดับท้องถิ่นได้อย่างทั่วถึง ซึ่งกรณีของโปแลนด์สามารถนำมาเปรียบเทียบกับประเทศไทยได้ในหลายด้าน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในมิติของการจัดสรรงบประมาณ การกระจายอำนาจ และการสร้างกลไกความร่วมมือระหว่างรัฐและเอกชน

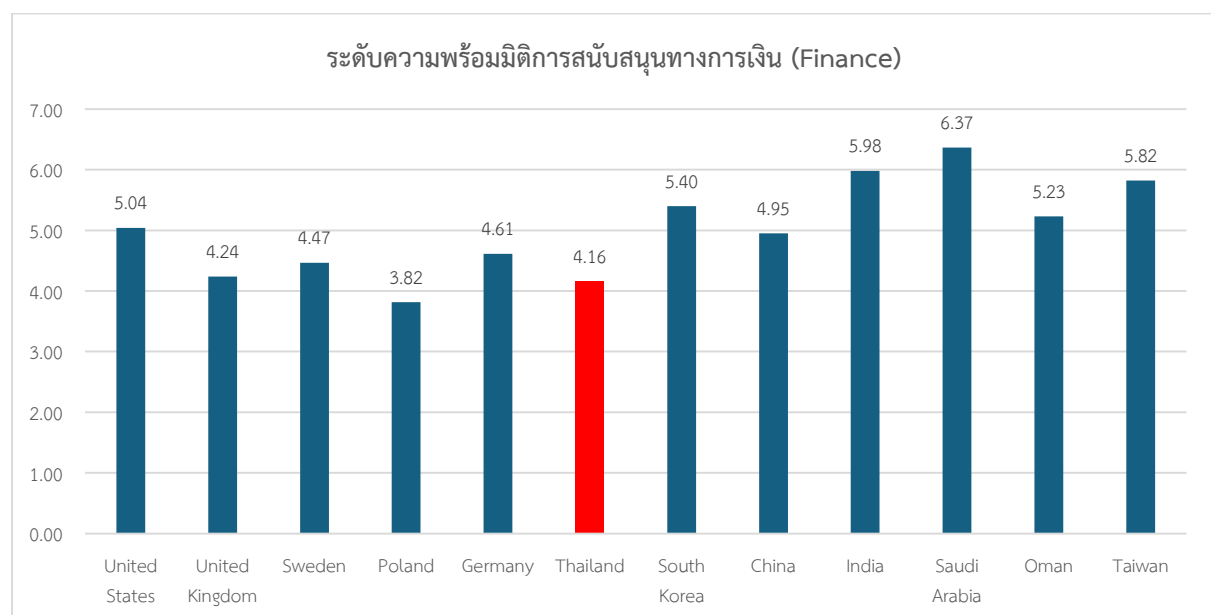
จากผลการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญที่เกี่ยวข้องกับระบบนิเวศผู้ประกอบการในประเทศไทย ปี 2568 พบว่า “นโยบายภาครัฐ” เป็นปัจจัยอุปสรรคสำคัญที่สุดที่ส่งผลการเริ่มต้นและพัฒนาธุรกิจใหม่ โดยเฉพาะสำหรับผู้ประกอบการรายย่อย สตาร์ทอัพ และธุรกิจนวัตกรรม สะท้อนให้เห็นถึงโครงสร้างนโยบายที่ยังมีความซับซ้อนขาดความชัดเจน และไม่เอื้อต่อการแข่งขันอย่างเสรีและเป็นธรรม ข้อจำกัดหลักที่สะท้อนจากเสียงของผู้เชี่ยวชาญ ได้แก่ ความซับซ้อนของระเบียบราชการ (Regulatory Complexity) การเปลี่ยนแปลงกฎเกณฑ์ที่ไม่มีเสถียรภาพ การออกแบบนโยบายที่ยังเอื้อประโยชน์ต่อผู้ประกอบการรายใหญ่ และการขาดความต่อเนื่องของนโยบายในระดับปฏิบัติ การลงมือดำเนินมาตรการจริงมักติดขัดกับปัญหา ขั้นตอนราชการที่ยุงยาก (bureaucracy) และการตีความกฎหมายที่ไม่ชัดเจนหรือไม่เป็นธรรม ซึ่งทำให้ผู้ประกอบการต้องใช้ทรัพยากรจำนวนมากเพียงเพื่อ “เริ่มต้นธุรกิจ” เช่น ต้องใช้เวลาหลายเดือนในการขออนุญาตต่าง ๆ หรือการขึ้นทะเบียนเครื่องหมายการค้าและสิทธิบัตรที่ล่าช้าอย่างมาก อีกหนึ่งประเด็นที่สะท้อนอย่างชัดเจนคือ การสนับสนุนทางการเงินจากภาครัฐที่ไม่ครอบคลุมและมีข้อจำกัดสูง โดยแม้จะมีแคมเปญหรือโปรแกรมสนับสนุนด้านสินเชื่อหรือกองทุนต่าง ๆ จากหน่วยงานรัฐ แต่เงื่อนไขที่เข้มงวด การพึ่งพาหลักทรัพย์ค้ำประกัน และการรับความเสี่ยงของธนาคารรัฐที่ต่ำมาก ทำให้ผู้ประกอบการโดยเฉพาะรายใหม่ ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้จริง และหันไปพึ่งพาแหล่งทุนที่มีต้นทุนสูงหรือไม่มั่นคงแทน

นอกจากนี้ ยังมีประเด็นเกี่ยวกับ กฎหมายและข้อบังคับที่ไม่ทันสมัยและไม่รองรับธุรกิจยุคใหม่ เช่น การขาดกลไกสนับสนุนเรื่องหุ้นพนักงาน (ESOP) สำหรับสตาร์ทอัพ การขอวีซ่าสำหรับผู้ประกอบการต่างชาติที่ซับซ้อน, รวมถึง ระบบภาษีที่ไม่ดึงดูดใจผู้ประกอบการรายเล็กหรือรายใหม่ เช่น โครงสร้างภาษีนิติบุคคลที่ทำให้การจดทะเบียนบริษัทเป็นภาระมากกว่าประโยชน์ เสี่ยงสะท้อนที่เด่นชัดยังรวมถึง ปัญหาเรื่องการขาดแนวทางพัฒนาที่สอดคล้องกันในเชิงพื้นที่และเชิงกลยุทธ์ ผู้ประกอบการจำนวนมากในต่างจังหวัดและเมืองรองยังไม่สามารถเข้าถึงแหล่งสนับสนุนเชิงนโยบายเทียบเท่ากับกรุงเทพฯ และเมืองใหญ่ นอกจากนี้ การประสานงานของหน่วยงานรัฐยังขาดเอกภาพ ทำให้เกิดความซ้ำซ้อนของมาตรการและโครงการที่ไม่ได้ถูกออกแบบให้ตอบโจทย์ผู้ใช้จริง ท้ายที่สุด ผู้เชี่ยวชาญบางรายให้ความเห็นว่า แนวคิดของประเทศไทยยังยึดติดกับบทบาทผู้ควบคุมมากกว่าผู้เอื้ออำนวย (enabler) ส่งผลให้ระบบนิเวศผู้ประกอบการขาดความยืดหยุ่น นำไปสู่ปัญหา ขาดแคลนการพี่เลี้ยง (mentorship) การเข้าถึงตลาดต่างประเทศต่ำ ทักษะด้านการเงินและการบริหารยังอ่อนแอ และ โครงสร้างพื้นฐานด้านดิจิทัลที่ล่าช้า

โดยสรุป จุดอ่อนของประเทศไทยในด้านนโยบายภาครัฐ (Government Policies) ไม่เพียงแต่สะท้อนถึงการขาดความพร้อมในเชิงนโยบายเท่านั้น แต่ยังชี้ให้เห็นถึงความจำเป็นในการปรับเปลี่ยนแนวคิดและกลยุทธ์ของรัฐจาก “การให้ความช่วยเหลือแบบทั่วไป” ไปสู่ “การสนับสนุนแบบเฉพาะกลุ่มและตอบโจทย์เป้าหมาย” โดยต้องคำนึงถึงลักษณะของผู้ประกอบการแต่ละกลุ่ม ไม่ว่าจะเป็นผู้ประกอบการรายย่อย สตาร์ทอัพเทคโนโลยี ผู้ประกอบการหญิง หรือกลุ่มที่อยู่ในพื้นที่ห่างไกล นอกจากนี้ รัฐยังควรให้ความสำคัญกับการวัดผลกระทบของโปรแกรมที่ดำเนินอยู่ และสร้างระบบติดตามและประเมินผลอย่างเป็นระบบ เพื่อให้สามารถปรับปรุงโปรแกรมได้อย่างต่อเนื่องและตอบสนองต่อบริบทที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในยุคเศรษฐกิจดิจิทัลและความไม่แน่นอนระดับโลก

ปัจจัยอุปสรรคอันดับสามของประเทศไทย: การสนับสนุนทางการเงิน (Financial Support)

เมื่อพิจารณาระดับความพร้อมของปัจจัยสภาพแวดล้อมที่ส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการจำนวน 9 ด้าน พบว่า การสนับสนุนทางการเงิน (Financial Support) เป็นปัจจัยอุปสรรคอันดับสามของประเทศไทย ประจำปี พ.ศ. 2568 เมื่อพิจารณาระดับความพร้อมของปัจจัยสภาพแวดล้อมที่ส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการจำนวน 9 ด้าน พบว่า มิติความพร้อมด้านการสนับสนุนทางการเงิน (Finance) ของประเทศไทยได้รับการประเมินอยู่ 4.16 คะแนน จาก 10 โดยสามารถเปรียบเทียบกับประเทศอื่นๆ ได้ ดังนี้



ภาพที่ 8 ระดับความพร้อมมิติการสนับสนุนทางการเงิน (Finance)

แหล่งข้อมูล: Global Entrepreneurship Monitor National Expert Survey (NES) 2024/2025

จากภาพที่แสดงระดับความพร้อมด้านการสนับสนุนทางการเงิน (Financial Support) ของประเทศต่าง ๆ ซึ่งเป็นหนึ่งในเก้าปัจจัยหลักที่มีผลต่อความสามารถในการเริ่มต้นและขยายกิจการของผู้ประกอบการ พบว่า ประเทศไทยมีคะแนนอยู่ที่ 4.16 จากเต็ม 10 คะแนน ซึ่งนับว่าต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศอื่น ๆ ทั้งในกลุ่มประเทศพัฒนาแล้วและประเทศกำลังพัฒนาในระดับภูมิภาคเอเชียและตะวันออกกลาง คะแนนดังกล่าวสะท้อนให้เห็นถึงข้อจำกัดเชิงโครงสร้างด้านการเงินของประเทศไทย ที่ยังไม่สามารถสร้างระบบสนับสนุนทางการเงินที่มีประสิทธิภาพและเข้าถึงได้ง่ายเพียงพอ โดยเฉพาะสำหรับผู้ประกอบการรายใหม่ สตาร์ทอัพ หรือธุรกิจนวัตกรรมที่ต้องการเงินทุนเพื่อทดสอบตลาดหรือขยายธุรกิจในระยะเริ่มต้น

ในขณะที่ประเทศที่ได้รับคะแนนสูงอย่างเช่น ซาอุดีอาระเบีย (6.365 คะแนน), อินเดีย (5.98 คะแนน), ไต้หวัน (5.82 คะแนน) และ เกาหลีใต้ (5.4 คะแนน) สามารถสร้างระบบนิเวศทางการเงินที่สนับสนุนผู้ประกอบการได้อย่างครอบคลุม ไม่ว่าจะเป็นการสนับสนุนจากภาครัฐโดยตรงผ่านกองทุนเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ หรือการส่งเสริมให้ภาคเอกชนเข้ามามีบทบาทผ่านกลไก Venture Capital, Angel Investor และ โครงการ Co-investment ต่าง ๆ ประเทศเหล่านี้มีกลยุทธ์ที่ชัดเจนในการลดช่องว่างด้านการเข้าถึงแหล่งทุน โดยเฉพาะในช่วงเริ่มต้นของการประกอบการ ซึ่งถือเป็นช่วงเปราะบางที่สุดสำหรับผู้ประกอบการรายใหม่ ตรงกันข้าม ประเทศไทยยังเผชิญกับข้อจำกัดที่สำคัญ เช่น ระบบการปล่อยสินเชื่อที่ยังคงเน้นพิจารณาความสามารถในการค้ำประกันทางทรัพย์สิน (Collateral-based lending) ทำให้ผู้ประกอบการที่ไม่มีหลักทรัพย์ เช่น เยาวชน ผู้หญิง หรือกลุ่มเปราะบางทางเศรษฐกิจขาดโอกาสในการเข้าถึงแหล่งทุนที่จำเป็นในการเริ่มต้นธุรกิจ อีกทั้งการขาดกลไกสนับสนุนทางการเงินที่เหมาะสมกับธุรกิจนวัตกรรม เช่น การปล่อยสินเชื่อเพื่อการวิจัยและพัฒนา หรือสินเชื่อที่ยึดตามศักยภาพของโมเดลธุรกิจ มากกว่าทรัพย์สินที่จับต้องได้ ยิ่งทำให้สภาพแวดล้อมทางการเงินของประเทศไทยยังไม่เอื้อต่อการเติบโตของระบบนิเวศผู้ประกอบการได้อย่างเต็มที่

นอกจากนี้ ยังพบว่า ระบบสนับสนุนทางการเงินของไทยยังขาดความหลากหลายและความยืดหยุ่น โดยเฉพาะในด้านแหล่งเงินทุนเอกชน เช่น Venture Capital หรือการลงทุนจากนักลงทุนรายย่อย (Angel Investor) ที่ยังมีบทบาทน้อยและกระจุกตัวในบางกลุ่มเท่านั้น อีกทั้งภาครัฐเองก็ยังไม่สามารถออกแบบกลไกการรับความเสี่ยงร่วมกับภาคเอกชนในการลงทุนในผู้ประกอบการหน้าใหม่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้เกิดสิ่งที่เรียกว่า “ช่องว่างเงินทุนระยะเริ่มต้น” (Early-stage funding gap) ซึ่งเป็นปัญหาเรื้อรังของผู้ประกอบการไทย โดยเฉพาะผู้ที่มีแนวคิดดี มีศักยภาพ แต่ไม่สามารถเข้าถึงทุนก้อนแรกเพื่อทดลองตลาดหรือพัฒนา Minimum Viable Product (MVP) ได้อย่างแท้จริง นอกจากระดับคะแนนเชิงปริมาณที่แสดงให้เห็นว่า “การสนับสนุนทางการเงิน” (Financial Support) ของประเทศไทยยังอยู่ในระดับต่ำ (4.16 คะแนนจากเต็ม 10 คะแนน) แล้ว ยังมีข้อมูลเชิงคุณภาพจากการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องที่ยืนยันถึงอุปสรรคสำคัญที่เกี่ยวข้องกับระบบการเงินของประเทศ ซึ่งส่งผลกระทบอย่างชัดเจนต่อโอกาสของผู้ประกอบการ โดยเฉพาะกลุ่มสตาร์ทอัพและวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)

ประเด็นสำคัญที่พบจากข้อมูลเชิงคุณภาพ ได้แก่ ความยากลำบากในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมและเพียงพอ โดยเฉพาะในช่วงเริ่มต้นของธุรกิจ (early-stage financing) ซึ่งถูกเรียกว่า "funding desert" หรือ “ทะเลทรายเงินทุน” ที่ผู้ประกอบการจำนวนมากมีไอเดียดี แต่ไม่สามารถหาเงินทุนเริ่มต้น 2-5 ล้านบาทได้ จึงทำให้แนวคิดทางธุรกิจจำนวนมากต้องตายก่อนจะมีโอกาสทดลองตลาด นอกจากนี้ ยังพบว่าโครงสร้างเงินทุนในประเทศไทยขาดความหลากหลายและกระจุกตัวอยู่กับ “กลุ่มทุนใหญ่” หรือ “Corporate Venture Capital (CVC)” ที่อาจทำให้เกิดปัญหา valuation ที่ไม่สมเหตุสมผล ซึ่งทำให้นักลงทุนต่างชาติเข้ามาต่อยอดไม่ได้ จึงยิ่งตอกย้ำความเปราะบางของระบบเงินทุนในประเทศ

นอกจากนี้ ยังมีข้อวิจารณ์เรื่องระบบธนาคารและสถาบันการเงินที่มีแนวโน้ม หลีกเลี่ยงความเสี่ยง (risk-averse) และยังคงเน้นหลักประกัน (collateral-based lending) ส่งผลให้ผู้ประกอบการที่ไม่มีทรัพย์สิน ไม่สามารถกู้ยืมหรือขอสนับสนุนทางการเงินได้ แม้จะมีแผนธุรกิจที่น่าสนใจหรือศักยภาพในนวัตกรรมสูง ข้อมูลบางส่วนยังชี้ว่า แม้รัฐบาลจะโฆษณาว่ามีโครงการสนับสนุนทางการเงินอยู่มาก แต่ในทางปฏิบัติกลับเป็นภาคราชการที่ต้องแบกรับความเสี่ยง ทำให้โครงการไม่สามารถตอบสนองกลุ่มเป้าหมายที่แท้จริงได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ข้อจำกัดเชิงระบบอื่น ๆ ที่มีการกล่าวถึงในหมู่ผู้เชี่ยวชาญ ได้แก่ ความซับซ้อนของระบบราชการ การเปลี่ยนแปลงนโยบายทางภาษีและข้อกำหนดทางกฎหมายที่ไม่แน่นอน ซึ่งสร้างภาระและความไม่มั่นคงในการวางแผนทางการเงิน อีกทั้งยังมีข้อกังวลเกี่ยวกับระดับความรู้ทางการเงิน (financial literacy) ของผู้ประกอบการไทยที่ยังอยู่ในระดับต่ำ ขาดทักษะในการวางแผนกระแสเงินสด (cash flow planning) และยังไม่มียุทธศาสตร์หรือที่ปรึกษาทางการเงินที่เข้มแข็งพอ

การขาดแคลนโครงสร้างพื้นฐานทางการเงินในระดับภูมิภาค โดยเฉพาะในต่างจังหวัด ก็เป็นอีกหนึ่งอุปสรรคสำคัญ นักลงทุนรายย่อยและแหล่งทุนภายนอกมีบทบาทจำกัดในพื้นที่นอกเมืองใหญ่ ทำให้โอกาสในการระดมทุนของผู้ประกอบการท้องถิ่นถูกจำกัดอย่างมาก ซึ่งสะท้อนถึงความเหลื่อมล้ำในการเข้าถึงแหล่งทุนอย่างชัดเจน

ในภาพรวม ปัจจัยด้านการสนับสนุนทางการเงินของประเทศไทยจึงยังคงเป็น “จุดอ่อนสำคัญ” ที่ภาครัฐและภาคส่วนที่เกี่ยวข้องควรเร่งปรับปรุงอย่างเร่งด่วน เพื่อให้สามารถยกระดับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจของประเทศให้ทัดเทียมกับมาตรฐานสากล และสามารถแข่งขันได้ในเวทีเศรษฐกิจโลกในระยะยาว ทั้งนี้ ควรมีการทบทวนกลไกสนับสนุนทางการเงินในภาพรวม ตั้งแต่ระดับนโยบายจนถึงระดับปฏิบัติการ เช่น การออกแบบโครงการเงินกู้ที่มีเงื่อนไขเหมาะสมกับธุรกิจขนาดเล็ก การใช้เทคโนโลยีทางการเงิน (FinTech) เพื่อช่วยประเมินความเสี่ยงและความสามารถในการชำระหนี้ของผู้ประกอบการรายใหม่ ไปจนถึงการสร้างแรงจูงใจให้ภาคเอกชนร่วมลงทุนในธุรกิจนวัตกรรมและธุรกิจเกิดใหม่อย่างเป็นระบบและยั่งยืน

อุปสรรคสำคัญของปี พ.ศ.2568: สภาวะเศรษฐกิจโดยรวม (The overall economic climate)

จากการประเมินทั้ง 30 หัวข้อย่อยของ 9 ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมที่เป็นข้อจำกัดต่อการเป็นผู้ประกอบการประเทศไทยได้คะแนนเพียง 3.37 จาก 10 คะแนนในมิติของสภาวะเศรษฐกิจโดยรวม คะแนนนี้ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของ 3 ปัจจัยจำกัดอันดับต้น ๆ อีกทั้งยังเป็นเพียงส่วนหนึ่งของการประเมินภาพรวม เนื่องจากเป็นเงื่อนไขย่อยของดัชนี EFCs (Entrepreneurial Framework Conditions) จึงไม่สามารถทำการเปรียบเทียบระหว่างประเทศได้โดยตรง

อย่างไรก็ตาม คะแนนที่ต่ำนี้สะท้อนถึงปัจจัยความไม่แน่นอนหลายประการ ได้แก่ การชะลอตัวของการเติบโตทางเศรษฐกิจ (GDP) ความไม่มั่นคงทางการเมือง หนี้ครัวเรือนที่เพิ่มสูงขึ้น และนโยบายเศรษฐกิจที่ไม่สม่ำเสมอหรือไม่ชัดเจน ซึ่งล้วนเป็นปัจจัยที่สร้างความกังวลต่อผู้ประกอบการ โดยเฉพาะผู้ประกอบการระยะเริ่มต้นที่ต้องพึ่งพาสภาพเศรษฐกิจที่มีเสถียรภาพเพื่อวางแผนการลงทุนและขยายธุรกิจ

การสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญยังชี้ให้เห็นว่าสภาพเศรษฐกิจปัจจุบันของประเทศไทยสร้างความท้าทายเพิ่มเติมต่อผู้ประกอบการ เช่น ความไม่สม่ำเสมอของนโยบาย กฎระเบียบที่คาดเดาได้ยาก ความปั่นป่วนทางการเมือง หนี้ครัวเรือนสูง และอัตราดอกเบี้ยที่เพิ่มขึ้น ซึ่งปัจจัยเหล่านี้บั่นทอนกำลังซื้อภายในประเทศและชะลอศักยภาพการขยายตัวของธุรกิจ

นอกจากนี้ การผูกขาดตลาดในอุตสาหกรรมสำคัญบางประเภท ยังขัดขวางไม่ให้ผู้ประกอบการรายใหม่เข้าสู่ตลาดได้ เนื่องจากอำนาจต่อรองที่ไม่สมดุลและการเข้าถึงทรัพยากรที่จำกัด ตัวอย่างเช่น การเข้าถึงแหล่งเงินทุนซึ่งเชื่อมโยงโดยตรงกับสภาวะเศรษฐกิจโดยรวมและความเสี่ยงของระบบการเงิน ยังคงเป็นความท้าทายสำคัญ โดยเฉพาะปัญหาการจัดหาเงินทุนสำหรับผู้ประกอบการระยะเริ่มต้น เนื่องจากระบบการให้สินเชื่อที่เน้นหลักประกัน (collateral-based lending) และกลไกเงินร่วมลงทุน (venture capital) ที่ยังไม่พัฒนา

อีกประเด็นสำคัญคือการขาดการสนับสนุนจากภาครัฐที่มีความต่อเนื่องและเจาะจง มาตรการเชิงนโยบายส่วนใหญ่ถูกออกแบบมาเพื่อธุรกิจขนาดใหญ่ ขณะที่ผู้ประกอบการรายเล็กและผู้ประกอบการรายใหม่มักถูกมองข้าม ความยุ่งยากของขั้นตอนราชการยิ่งทำให้การเข้าถึงสิทธิประโยชน์ทางภาษี การจดทะเบียนธุรกิจ กฎหมายแรงงาน และข้อบังคับด้านทรัพย์สินทางปัญญา (IP) ที่ล้าสมัยหรือไม่ตอบสนองต่อบริบทเศรษฐกิจยุคใหม่เป็นไปได้ยากขึ้น

ดังนั้น สภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศไทยไม่เพียงสะท้อนถึงความท้าทายด้านเศรษฐกิจมหภาคเท่านั้น แต่ยังเปิดเผยถึงจุดอ่อนเชิงโครงสร้างที่ลึกกว่าในการสนับสนุนผู้ประกอบการ เช่น การเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่จำกัด ระบบนิเวศนวัตกรรมที่ยังไม่แข็งแกร่ง ระบบการศึกษาที่ไม่ตอบสนองต่อความต้องการตลาด และกรอบกฎหมายและนโยบายที่ไม่มีประสิทธิภาพ เพื่อให้ภาคผู้ประกอบการของประเทศมีศักยภาพและสามารถแข่งขันได้ในระดับโลก

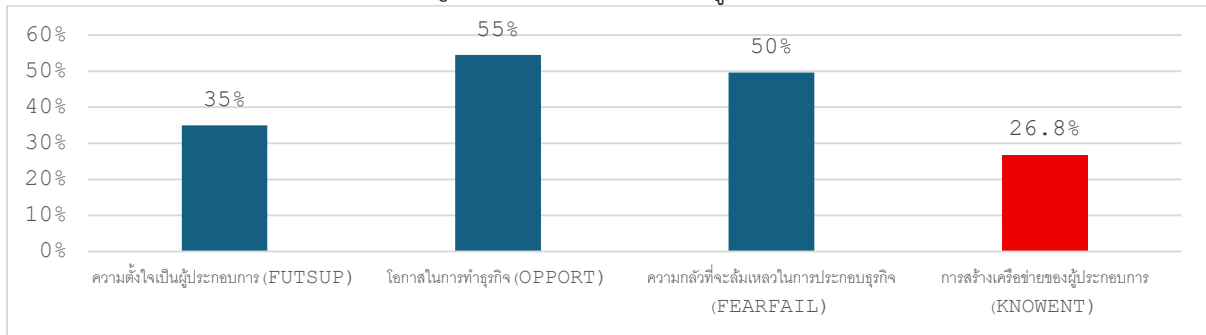
ประเทศไทยจำเป็นต้องเร่งปฏิรูประบบเศรษฐกิจโดยมุ่งเน้นการลงทุนด้าน R&D การสร้างระบบการเงินที่ครอบคลุม และการรักษาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจระยะยาว

สภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศไทยยังคงเป็นจุดเปราะบางเชิงโครงสร้าง การแก้ไขปัญหาจำเป็นต้องมีการปฏิรูปอย่างจริงจังทั้งในด้านเสถียรภาพทางการคลัง การสนับสนุนนวัตกรรม และการสร้างความร่วมมือที่เข้มแข็งระหว่างภาครัฐ ภาคเอกชน และสถาบันการศึกษา ความพยายามอย่างมุ่งมั่นในการสร้างระบบนิเวศที่สนับสนุนด้านนวัตกรรมและการเป็นผู้ประกอบการ ผ่านการยกระดับโครงสร้างพื้นฐานด้าน R&D การให้สิทธิประโยชน์ทางการเงินที่เหมาะสม จะเป็นกุญแจสำคัญต่อการเสริมความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทยในอนาคต

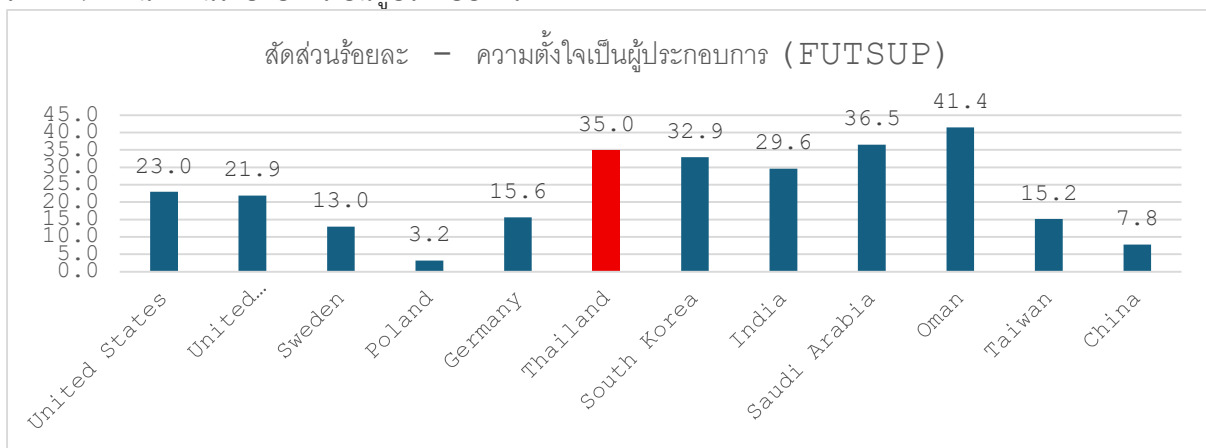
การวิเคราะห์สถานการณ์ผู้ประกอบการในระยะเบื้องต้น (TEA) ของประเทศไทย ประจำปี พ.ศ. 2568พบประเด็นสำคัญที่น่าสนใจ ดังนี้

ประเด็นที่ 1: คนไทยมีศักยภาพและแรงจูงใจสูงในการเป็นผู้ประกอบการ แต่ยังขาดความมั่นใจและกลัวล้มเหลว

35% ของคนไทยมีแผนเริ่มธุรกิจภายใน 3 ปีข้างหน้า / 55% เห็นด้วยว่ามีโอกาสเริ่มต้นธุรกิจในพื้นที่ตนเอง / แต่ 50% ยังกลัวความล้มเหลว / ยังพบปัญหาการสร้างเครือข่ายของผู้ประกอบการที่ต่ำ 27%



ภาพที่ 9 ทิศนคติคนไทยต่อการเป็นผู้ประกอบการ



ภาพที่ 10 สัดส่วนร้อยละ - ความตั้งใจเป็นผู้ประกอบการ (FUTSUP)

ในการเปรียบเทียบระหว่างประเทศ พบว่าผู้ตอบแบบสำรวจจากประเทศไทยมีระดับความมองโลกในแง่ดีเกี่ยวกับการเริ่มต้นธุรกิจภายในสามปีข้างหน้าเป็นอันดับสาม รองจากโอมาน (41.4%) และซาอุดีอาระเบีย (36.5%) ซึ่งในสองประเทศนี้ การปฏิรูปเชิงสนับสนุนธุรกิจ การสนับสนุนอย่างเข้มแข็งจากรัฐบาล และแรงกดดันทางเศรษฐกิจอธิบายได้ว่าทำไมประชาชนจึงมีมุมมองที่เป็นบวกต่อการประกอบธุรกิจมากกว่าคนไทย แม้ประเทศไทยจะยังคงมีความสามารถในการแข่งขัน แต่ก็ยังขาดแรงผลักดันเชิงสถาบันในระดับเดียวกับที่พบในประเทศแถบอ่าวอาหรับ (ดูภาพที่ 10)

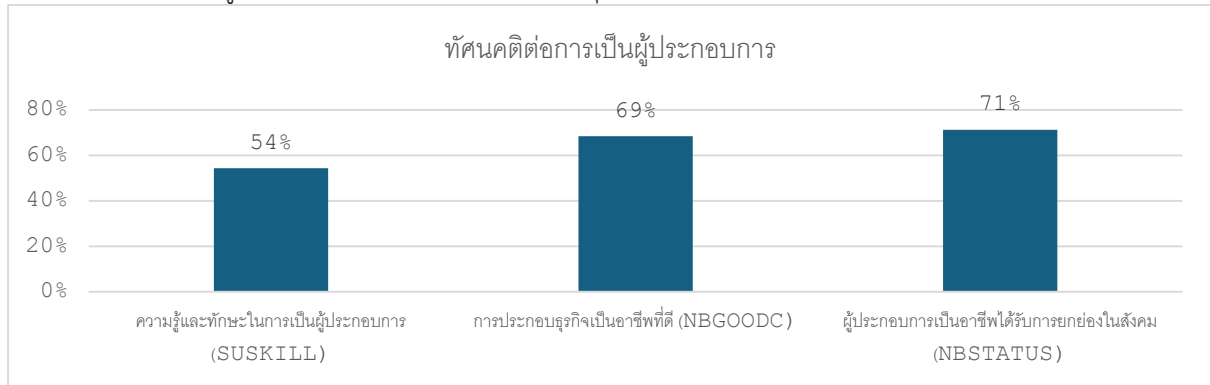
นอกจากการกระจายตัวทางเศรษฐกิจและโครงการริเริ่มของภาครัฐแล้ว ทั้งโอมานและซาอุดีอาระเบียยังมีมาตรการสนับสนุน เช่น การให้สิทธิประโยชน์ทางภาษี เงินอุดหนุน และโครงการจัดหาเงินทุนสำหรับสตาร์ทอัพและ SMEs รวมถึงการปฏิรูปกฎเกณฑ์เพื่ออำนวยความสะดวกในการทำธุรกิจ ทั้งสองประเทศยังมีระบบการสนับสนุนทางการเงินที่เข้มแข็งและตลาดเงินร่วมลงทุน (VC) ที่เติบโตอย่างรวดเร็ว นอกจากนี้ยังมีโครงสร้างประชากรที่มีสัดส่วนคนหนุ่มสาวสูงและอัตราการว่างงานในวัยหนุ่มสาวที่มาก ส่งผลให้รัฐบาลต้องส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการเป็นทางเลือกแทนการทำงานภาครัฐ

แม้ประเทศไทยจะมีวัฒนธรรมผู้ประกอบการที่แข็งแกร่ง แต่ก็ยังเผชิญความท้าทายสำคัญ เช่น ความยุ่งยากของขั้นตอนราชการ (เช่น ระยะเวลาการจดทะเบียนธุรกิจที่ล่าช้า) การเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่จำกัดเมื่อเทียบกับประเทศ

ในกลุ่มอ่าวอาหรับ ความไม่มั่นคงทางการเมืองที่กระทบต่อความเชื่อมั่นของนักลงทุน และการขาดแรงจูงใจเชิงรุกจากภาครัฐเพื่อสนับสนุนสตาร์ทอัพในระดับเดียวกัน

ประเด็นที่ 2: สังคมไทยมีทัศนคติบวกต่อการเป็นผู้ประกอบการ

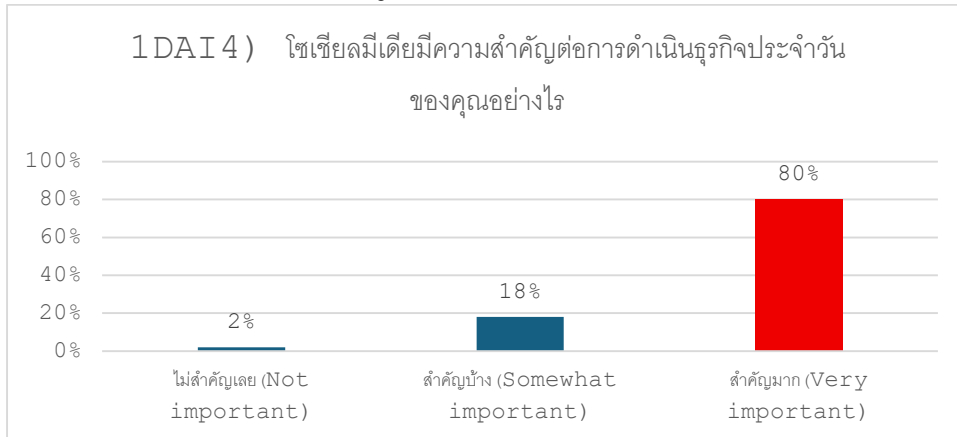
69% เห็นว่าอาชีพผู้ประกอบการได้รับการยอมรับในสังคม / 71% มองว่าผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จมีสถานะสูง / 57% เชื่อว่าตนเองมีทักษะเริ่มธุรกิจ



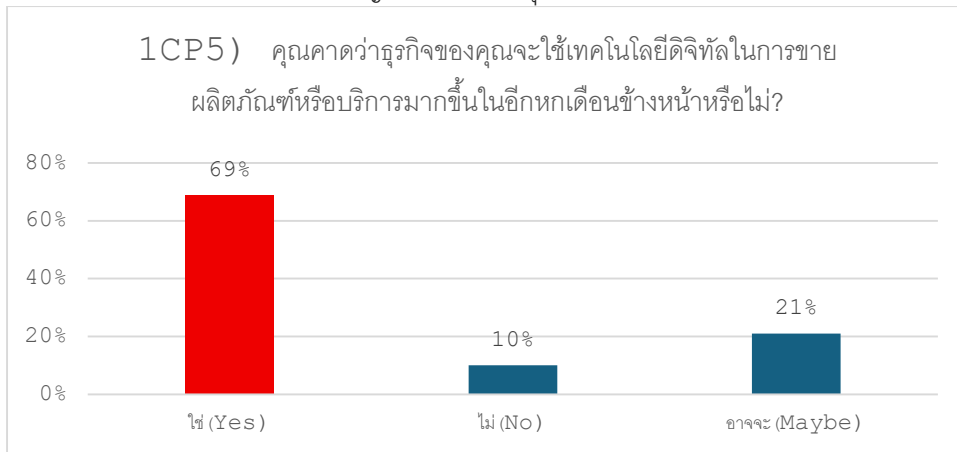
ภาพที่ 11 ทัศนคติบวกต่อการเป็นผู้ประกอบการ

ประเด็นที่ 3: ธุรกิจใหม่ไทยกำลังเปลี่ยนผ่านสู่ Digital-first Mindset อย่างชัดเจน

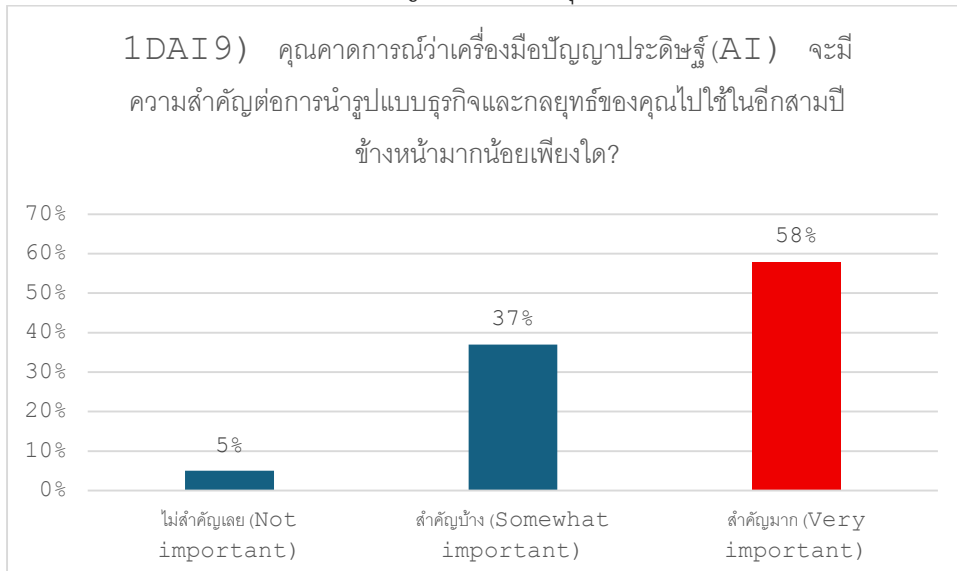
69% คาดว่าจะใช้เทคโนโลยีดิจิทัลมากขึ้นใน 6 เดือนข้างหน้า / 80% มองว่า Social Media สำคัญต่อธุรกิจ / 42% มองว่า AI จะมีบทบาทสำคัญในอีก 3 ปี



ภาพที่ 12 โซเชียลมีเดีย ความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ



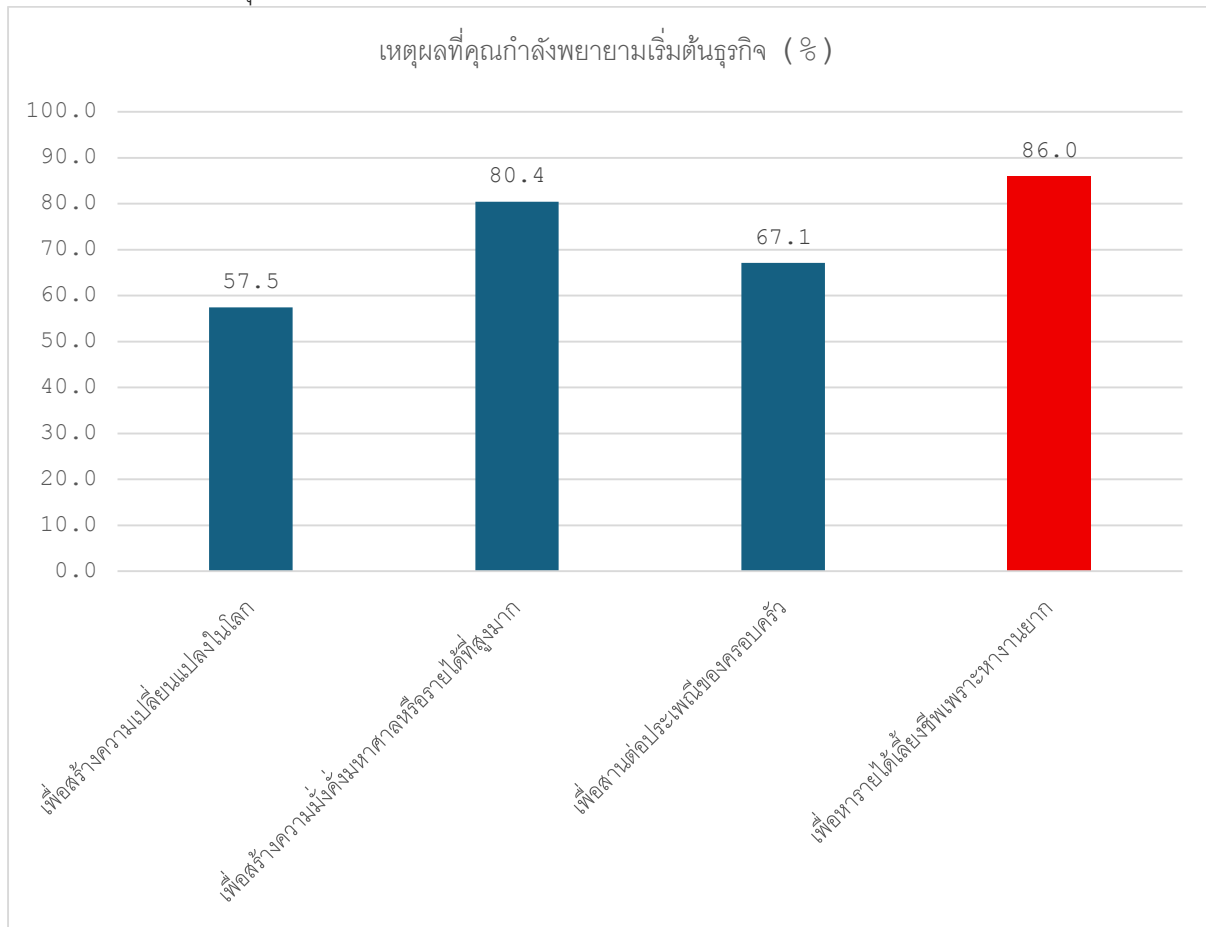
ภาพที่ 13 เทคโนโลยีดิจิทัล ความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ



ภาพที่ 14 เครื่องมือปัญญาประดิษฐ์ (AI) ความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ

ประเด็นที่ 4: ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังขับเคลื่อนด้วยแรงจูงใจเชิงความจำเป็น (Necessity-driven)

86% เริ่มธุรกิจเพราะ “งานหายาก” / 80% ทำเพื่อสร้างรายได้สูง / 58% ต้องการสร้างความเปลี่ยนแปลงในโลก / 67% สานต่อธุรกิจครอบครัว

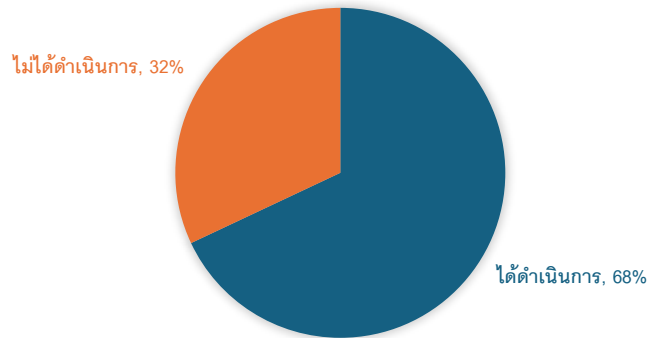


ภาพที่ 15 เหตุผลที่พยายามเริ่มต้นธุรกิจ

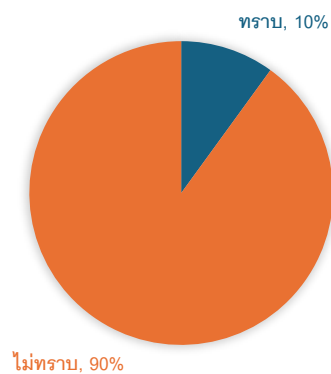
ประเด็นที่ 5: แม้มีพฤติกรรมด้าน ESG/SDGs แต่ความรู้เชิงแนวคิดยังต่ำมาก

เพียง 5% รู้จัก SDGs / 5% ตั้งเป้าหมายที่สอดคล้อง SDGs / แต่ 83% ระบุว่าได้ดำเนินการลดผลกระทบสิ่งแวดล้อมแล้ว

2SDG4) คุณได้ดำเนินการใด ๆ เพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากธุรกิจของคุณในช่วงปีที่ผ่านมาแล้วหรือไม่?

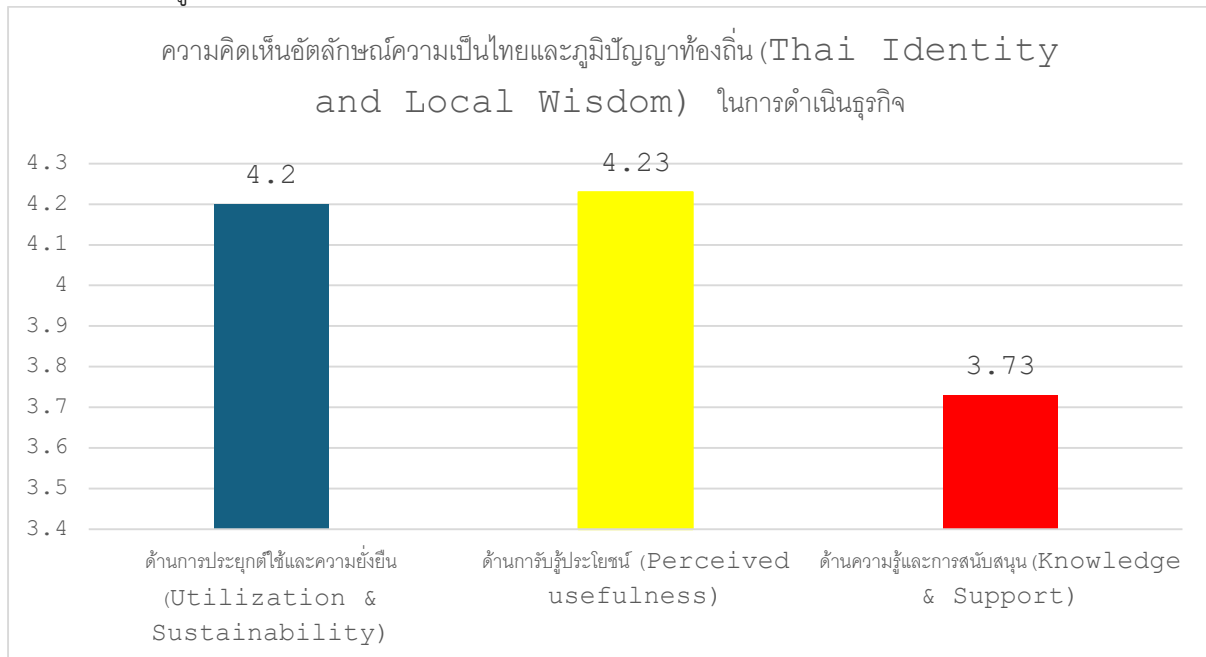


2SDG6) คุณทราบเกี่ยวกับการพัฒนาที่ยั่งยืน SDGs 17 ข้อ หรือไม่?

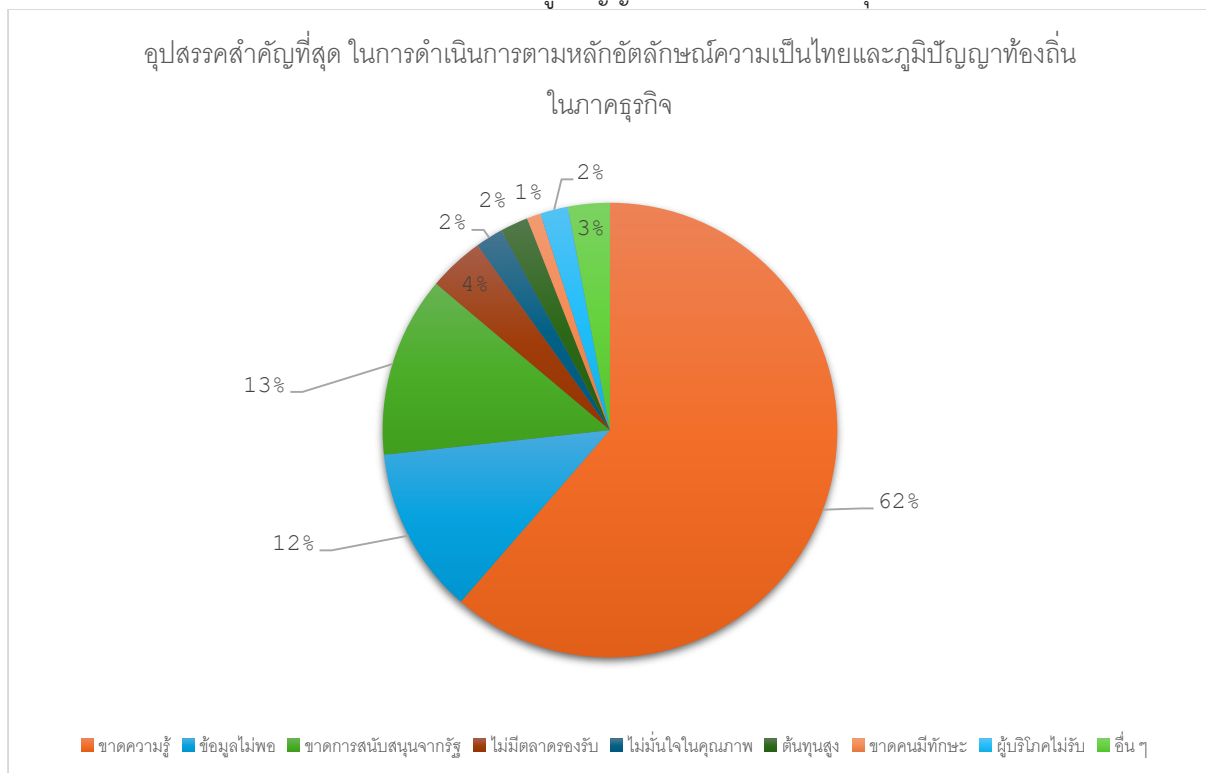


ภาพที่ 16 SDGs กับการดำเนินธุรกิจ

ประเด็นที่ 6: การใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น (Local wisdom) ยังมีข้อจำกัดจากช่องว่างองค์ความรู้และการสนับสนุน 62% ขาดความรู้ความเข้าใจเรื่องภูมิปัญญาท้องถิ่น / 13% ขาดการสนับสนุนจากหน่วยงานรัฐ / มีเพียง 19% ที่ได้รับข้อมูลหรือคำแนะนำจากหน่วยงาน

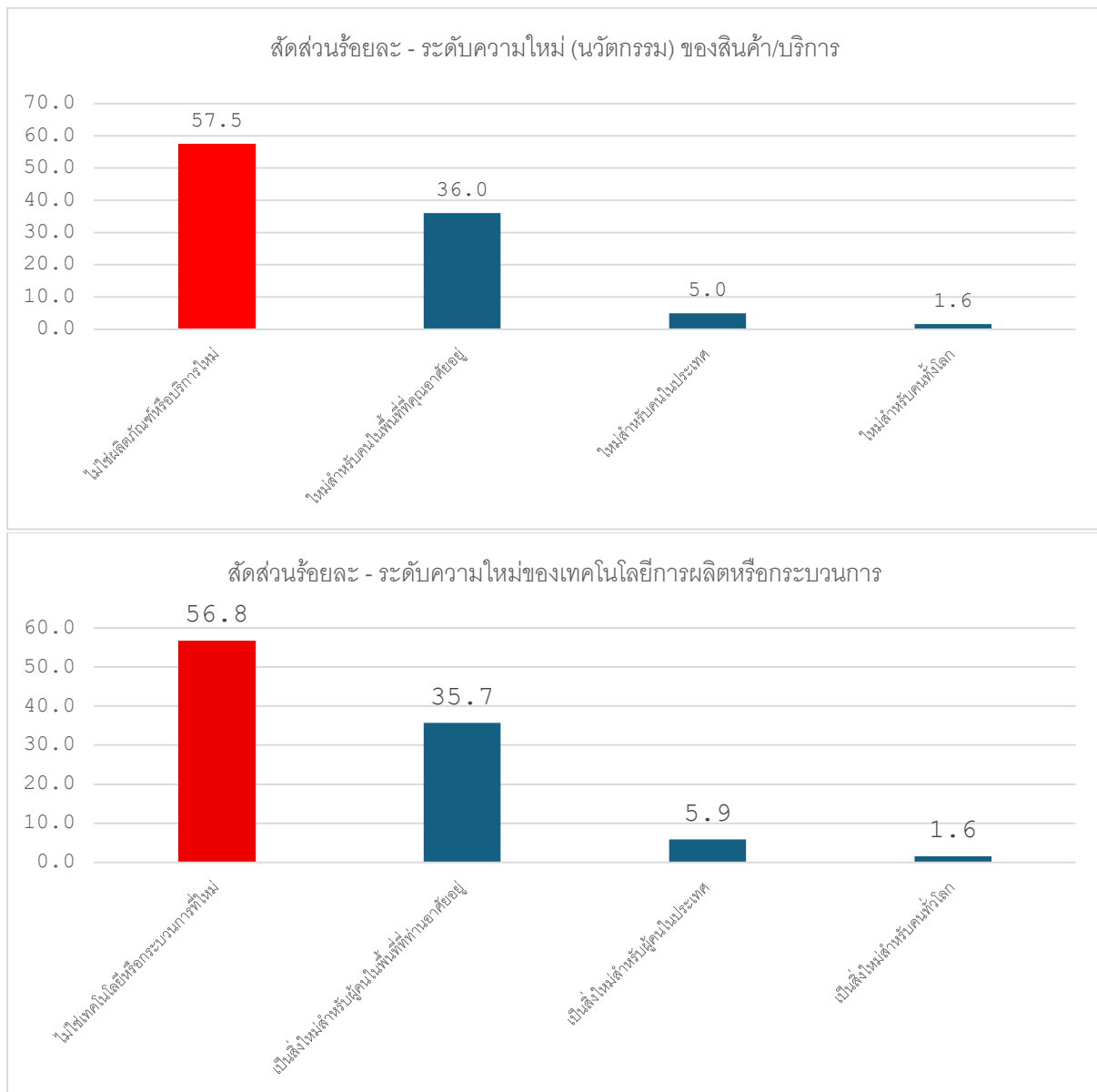


ภาพที่ 17 ความคิดเห็นอัตลักษณ์ความเป็นไทยและภูมิปัญญาท้องถิ่นในการดำเนินธุรกิจ



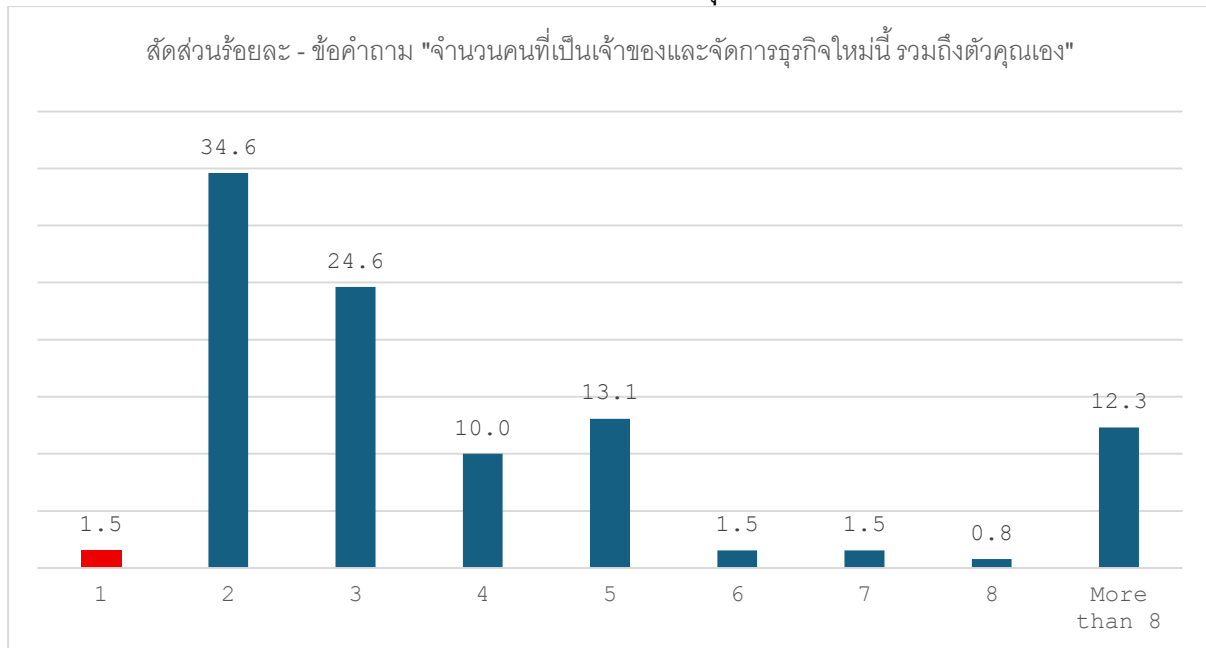
ภาพที่ 18 อุปสรรคสำคัญที่สุดในการดำเนินการตามหลัก Local wisdom ในภาคธุรกิจ

ประเด็นที่ 7: ธุรกิจใหม่ยังขาดนวัตกรรม (Innovation) สินค้าและเทคโนโลยีส่วนใหญ่ไม่ใหม่ในประเทศ
 64% ระบุว่าผลิตภัณฑ์ไม่ใช่ของใหม่ในประเทศ / 63% ระบุว่าเทคโนโลยีไม่ใช่ของใหม่ในประเทศ



ภาพที่ 19 ระดับความใหม่ (นวัตกรรม) ของสินค้า/บริการ และเทคโนโลยีการผลิต

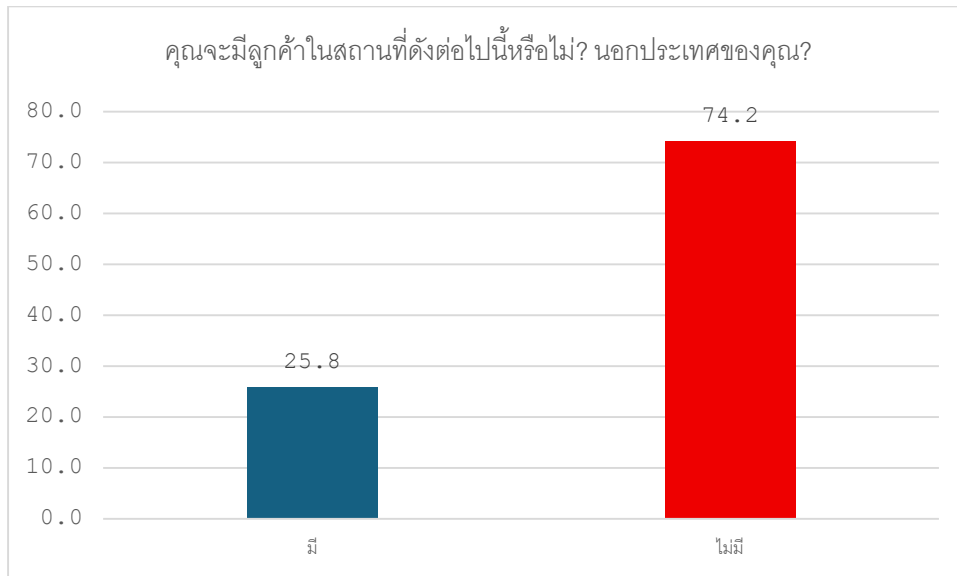
ประเด็นที่ 8: แนวโน้มการประกอบกิจการใหม่ในลักษณะการเป็นหุ้นส่วนมากกว่ากิจการเจ้าของคนเดียว



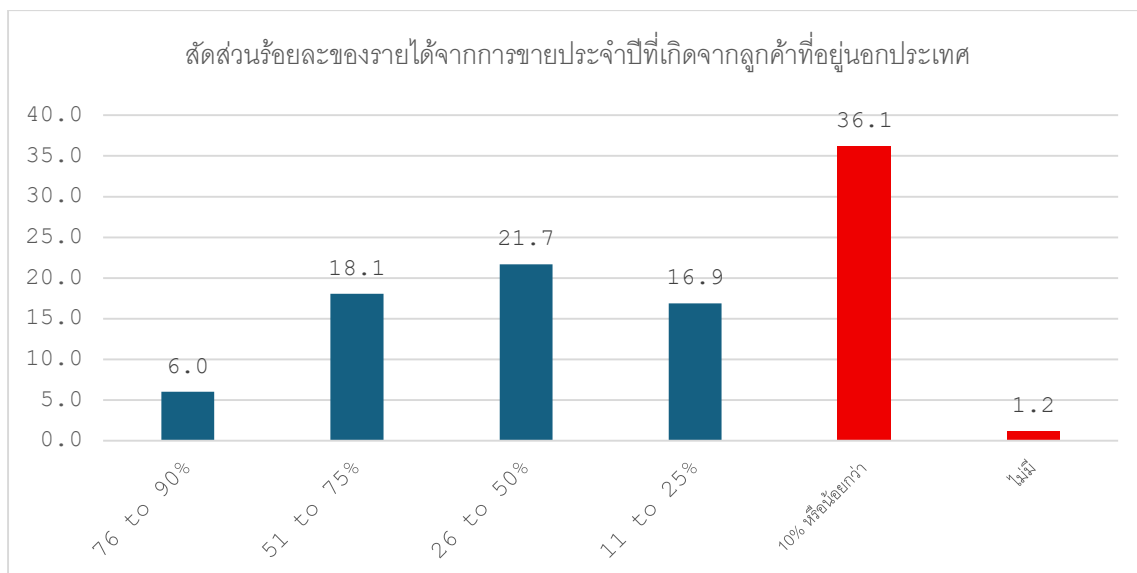
ภาพที่ 20 แสดงสัดส่วนจำนวนคนที่เป็นเจ้าของและจัดการธุรกิจใหม่

- 59.2% เริ่มต้นธุรกิจโดยมีผู้ร่วมก่อตั้ง 1 หรือ 2 คน
- 23.1% เริ่มต้นธุรกิจโดยมีผู้ร่วมก่อตั้ง 3 ถึง 4 คน
- ธุรกิจเจ้าของคนเดียวมีแนวโน้มลดลง โดยมีเพียง 1.5% ของสตาร์ทอัพใหม่ที่เริ่มต้นเพียงลำพัง

ประเด็นที่ 9: รายได้หรือยอดขายของกลุ่มผู้ประกอบการในระยะเบื้องต้น (TEA) ยังคงพึ่งพากำลังซื้อภายในประเทศเป็นหลัก



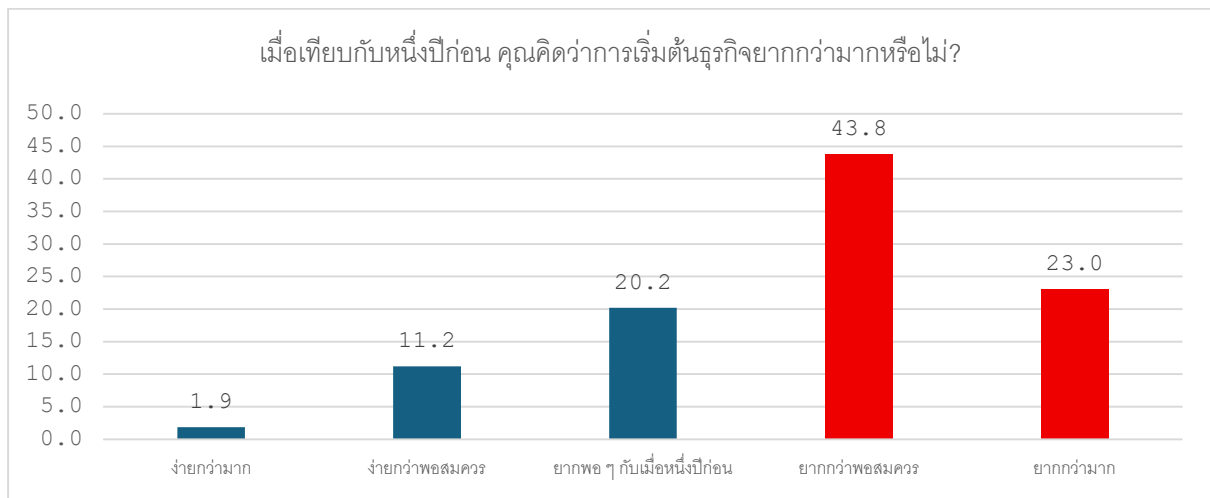
ภาพที่ 21 แสดงสัดส่วนลูกค้าที่อยู่ต่างประเทศ



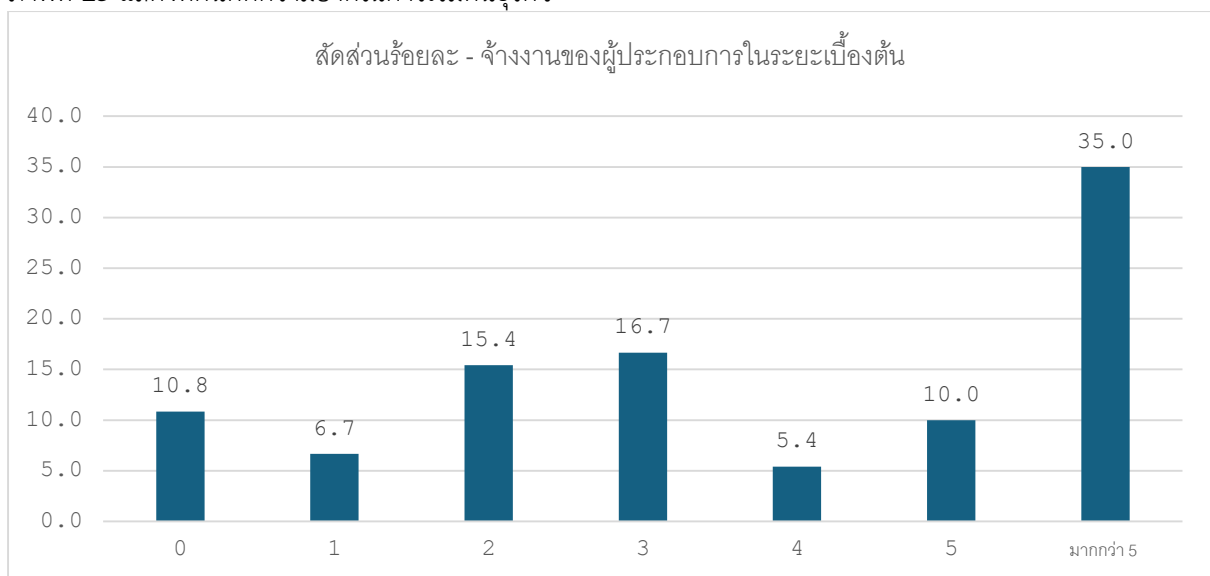
ภาพที่ 22 แสดงสัดส่วนเปอร์เซ็นต์ของรายได้จากการขายประจำปีที่เกิดจากลูกค้าที่อยู่ต่างประเทศ

- 74.2% ของรายได้ผู้ประกอบการไทยในกลุ่มผู้ประกอบการในระยะเบื้องต้น (TEA) มาจากภายในประเทศ
- 25.8% ขยายตลาดไปยังต่างประเทศ
- ในกลุ่มที่ขายสินค้า/บริการในต่างประเทศ ประมาณหนึ่งในสาม (36.1%) มีสัดส่วนรายได้จากต่างประเทศไม่เกิน 10% ของยอดขายต่อปี
- หนึ่งในสี่ (24.1%) มีสัดส่วนรายได้จากต่างประเทศ 50% ขึ้นไป

ประเด็นที่ 10: ผู้ประกอบการในระยะเบื้องต้น (TEA) รู้สึกว่าการเริ่มต้นธุรกิจในปีนี้ยากขึ้น ขณะเดียวกันแม้จะอยู่ในช่วงเริ่มต้นของธุรกิจ แต่มีศักยภาพในการสร้างการจ้างงานในระดับที่มีนัยสำคัญ



ภาพที่ 23 แสดงทัศนคติความยากในการเริ่มต้นธุรกิจ

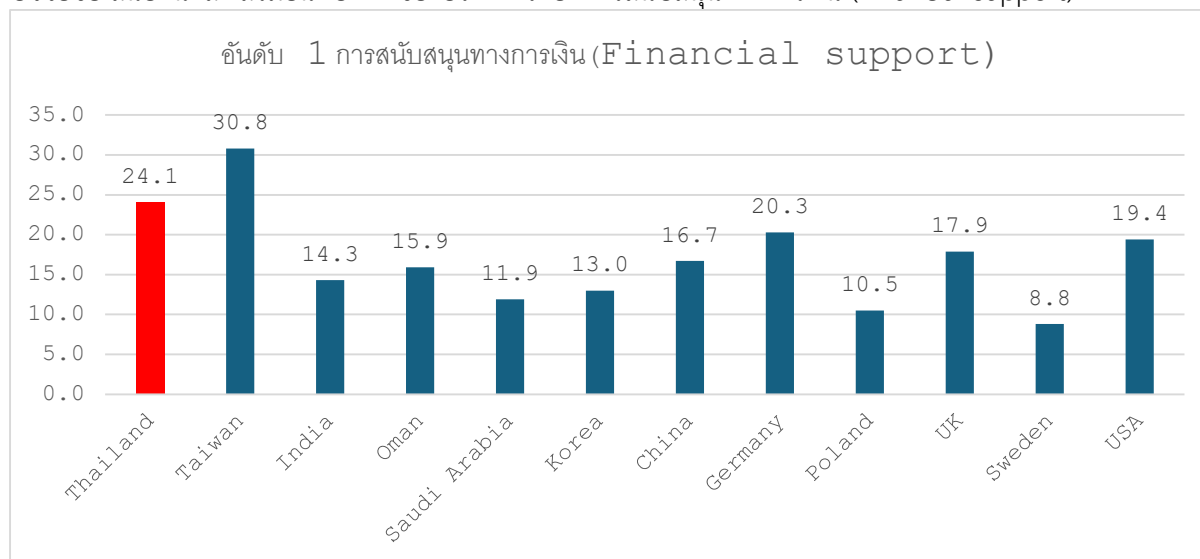


ภาพที่ 24 แสดงจ้างงานของผู้ประกอบการในระยะเบื้องต้น

- 66.8% ระบุว่าการทำงานธุรกิจในประเทศไทยในปีที่ผ่านมาเป็นเรื่องยากขึ้นเล็กน้อยหรือยากขึ้นมาก
- 35% ของธุรกิจทั้งหมดมีการจ้างงานมากกว่า 5 คน ซึ่งมีขนาดใหญ่กว่าธุรกิจขนาดย่อมหรือวิสาหกิจชุมชน (micro business)

ศักยภาพของสังคมความเป็นผู้ประกอบการในประเทศไทย ข้อเสนอแนะและมาตรการส่งเสริมเพื่อการพัฒนาสังคมความเป็นผู้ประกอบการไทยในอนาคต

ปัจจัยข้อเสนอแนะส่งเสริมอันดับที่ 1 ของประเทศไทย: การสนับสนุนทางการเงิน (Financial support)



ภาพที่ 25 ปัจจัยสนับสนุนอันดับที่ 1 ของประเทศไทย การสนับสนุนทางการเงิน (Financial support)

จากภาพ พบว่า "การสนับสนุนทางการเงิน" ได้รับการจัดอันดับให้เป็นปัจจัยส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการที่สำคัญที่สุดในประเทศไทยในปี 2568 ด้วยสัดส่วนความคิดเห็น 24.1% ซึ่งหมายความว่าเกือบหนึ่งในสี่ของผู้ตอบแบบสอบถามชาวไทยมองว่าการเข้าถึงแหล่งเงินทุนเป็นหัวใจสำคัญในการเริ่มต้นและขับเคลื่อนธุรกิจ ทศคนตินี้แตกต่างอย่างมีนัยสำคัญเมื่อเปรียบเทียบกับบริบทของผู้ประกอบการในประเทศอื่นๆ ทั่วโลกในปี 2567 โดยประเทศไทยแสดงให้เห็นถึงความต้องการที่สูงกว่าในด้านนี้เมื่อเทียบกับประเทศที่พัฒนาแล้วบางแห่ง อาทิ สหรัฐอเมริกา (19.4%) สวีเดน (8.8%) เกาหลีใต้ (10.9%) รวมถึงประเทศในภูมิภาคเดียวกันอย่างโอมาน (15.9%) และซาอุดีอาระเบีย (11.9%) ซึ่งบ่งชี้ว่าผู้ประกอบการไทยยังคงเผชิญกับข้อจำกัดที่เด่นชัดกว่าในการเข้าถึงเงินทุน หรือมีความต้องการการสนับสนุนทางการเงินที่เร่งด่วนเป็นพิเศษ เพื่อปลดล็อกศักยภาพในการประกอบการและการเติบโตทางเศรษฐกิจ

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าการสนับสนุนทางการเงินจะเป็นปัจจัยอันดับหนึ่งในประเทศไทย แต่ก็ยังมีบางประเทศที่ให้ความสำคัญกับปัจจัยนี้ในระดับที่สูงกว่า เช่น เยอรมนี (20.3%) ซึ่งปัจจัยด้านการเงินยังคงเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งทั้งในบริบทของประเทศอินเดีย (อันดับ 1 คือระบบการศึกษา 47.6%) และไต้หวัน (อันดับ 1 คือนโยบายภาครัฐ 30.8% และการสนับสนุนทางการเงินเป็นอันดับ 2 ที่ 17.9%) แสดงให้เห็นว่าปัญหาหลักที่ผู้ประกอบการเผชิญอาจไม่ใช่เรื่องเงินทุนโดยตรง แต่เป็นเรื่องของระบบนิเวศโดยรวมที่ครอบคลุมมิติอื่นๆ ที่ซับซ้อนกว่านั้น เช่น คุณภาพของการศึกษา หรือกรอบนโยบายที่เอื้ออำนวย

นอกจากนี้ การเปรียบเทียบยังเผยให้เห็นว่าในหลายประเทศ เช่น โปแลนด์ เกาหลีใต้ และสวีเดน ปัจจัยด้าน "นโยบายภาครัฐ" ได้รับการจัดอันดับเป็นอันดับที่ 1 ด้วยเปอร์เซ็นต์ที่สูงกว่าปัจจัยทางการเงินอย่างชัดเจน ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าผู้ประกอบการในประเทศเหล่านั้นอาจเผชิญกับอุปสรรคเชิงโครงสร้างของนโยบายหรือกฎระเบียบที่ใหญ่กว่า ปัญหาการเข้าถึงเงินทุนโดยตรง สำหรับสหราชอาณาจักร การเน้นไปที่ "ค่านิยมและบรรทัดฐานทางสังคม" และ "ระบบการศึกษา" เป็นอันดับต้นๆ อาจบ่งชี้ถึงความเชื่อมั่นในพื้นฐานทางสังคมและการศึกษาที่เข้มแข็ง ซึ่งลดความกังวลเกี่ยวกับปัญหาทางการเงินลงไปได้

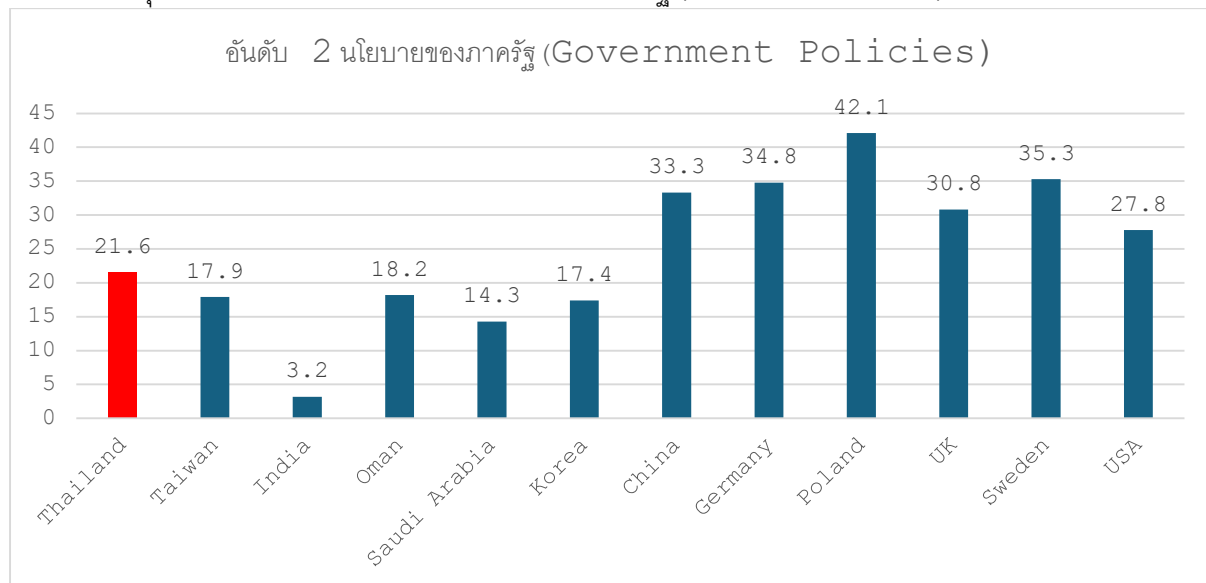
หลายข้อเสนอแนะจากผู้เชี่ยวชาญชี้ว่า ประเด็นที่เด่นชัดที่สุดคือความต้องการ "การเข้าถึงทรัพยากรทางการเงินที่เข้าถึงได้ง่ายและยืดหยุ่น" (Develop access to financial resources to be more accessible and flexible) ซึ่งบ่งชี้ว่ากลไกทางการเงินในปัจจุบันอาจยังไม่ตอบโจทย์ความต้องการของผู้ประกอบการได้อย่างเต็มที่ โดยเฉพาะในกลุ่มผู้ประกอบการระยะเริ่มต้น ข้อเสนอแนะจึงมุ่งเน้นไปที่การ "ขยายการเข้าถึงเงินทุน" (Expand

Access to Capital) โดยการ "ส่งเสริมการเติบโตของเงินร่วมลงทุน (Venture Capital)" และ "เครือข่ายนักลงทุนส่วนบุคคล (Angel Investor Networks)" รวมถึงการ "สนับสนุนแพลตฟอร์มการระดมทุนทางเลือก" เช่น Crowdfunding

นอกจากนี้ ยังมีความคาดหวังอย่างสูงให้ "ภาครัฐเข้ามามีบทบาทสำคัญในการสนับสนุนเงินทุนตั้งต้น (Seed Funding)" และ "ขยายโครงการเงินทุนร่วมลงทุนระหว่างภาครัฐและเอกชน" (Expand private public seed funding programs) ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงของผู้ประกอบการในระยะเริ่มต้นได้อย่างมาก ข้อเสนอที่ให้ "แรงจูงใจทางภาษีสำหรับนักลงทุนส่วนบุคคล (Angel Investors)" เช่น การหักลดหย่อน 200% สำหรับการลงทุน หรือ "การจัดตั้งกองทุนร่วมลงทุนของรัฐบาลที่จับคู่กับการลงทุนส่วนบุคคล" แสดงให้เห็นถึงความจำเป็นในการสร้างแรงจูงใจให้ภาคเอกชนเข้ามามีส่วนร่วมในการลงทุนในสตาร์ทอัพมากขึ้น ซึ่งจะนำไปสู่ "ระบบนิเวศการลงทุนที่ดีขึ้นอย่างมาก"

ยิ่งไปกว่านั้น การเสนอให้ "รัฐบาลจัดหาเงินทุนช่วยเหลือ (Grants) หรือเงินทุนที่ไม่ต้องชำระคืนสำหรับสตาร์ทอัพ" (Offer government grants or non-repayable funding for startups) ก็เป็นอีกแนวทางหนึ่งที่สะท้อนความต้องการการสนับสนุนทางการเงินที่ไม่ใช่แค่เงินกู้ แต่เป็นเงินทุนที่ไม่เพิ่มภาระหนี้สินในระยะแรกเริ่มของธุรกิจ และควรมี "ทางเลือกที่หลากหลายสำหรับการระดมทุนสำหรับสตาร์ทอัพ" (More options for fund raising for startups) เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถเลือกรูปแบบที่เหมาะสมกับธุรกิจของตน

ปัจจัยสนับสนุนอันดับที่ 2 ของประเทศไทย: นโยบายของภาครัฐ (Government Policies)



ภาพที่ 26 นโยบายของภาครัฐ (Government Policies)

จากภาพ พบว่า "นโยบายของภาครัฐ (Government Policies)" ถูกจัดให้เป็นปัจจัยสนับสนุนอันดับที่สองสำหรับการเป็นผู้ประกอบการในประเทศไทยประจำปี 2568 โดยมีสัดส่วนความคิดเห็นอยู่ที่ 21.6% ซึ่งแสดงให้เห็นว่าผู้ตอบแบบสอบถามกว่าหนึ่งในห้าตระหนักถึงความสำคัญของนโยบายภาครัฐในการขับเคลื่อนระบบนิเวศผู้ประกอบการของประเทศ อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบกับประเทศอื่นๆ ในปี 2567 จะเห็นว่าคะแนนของประเทศไทยยังอยู่ในระดับที่ค่อนข้างต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของหลายประเทศที่มีเศรษฐกิจแข็งแกร่งกว่า โดยเฉพาะอย่างยิ่งเยอรมนี (33.3%), จีน (34.3%), โปแลนด์ (42.1%), สวีเดน (35.3%) และสหรัฐอเมริกา (27.8%) ที่ต่างมองว่านโยบายภาครัฐเป็นปัจจัยสำคัญอันดับต้นๆ ด้วยสัดส่วนที่สูงกว่าอย่างเห็นได้ชัด แม้ว่าประเทศไทยจะมีคะแนนสูงกว่าโอมาน (16.2%) และอินเดีย (3.2%) ซึ่งอาจบ่งชี้ถึงปัญหาด้านนโยบายที่รุนแรงกว่าในประเทศเหล่านั้น แต่การที่ไทยยังตามหลังประเทศที่มีโครงสร้างพื้นฐานทางธุรกิจที่พัฒนาแล้ว ชี้ให้เห็นว่าผู้ประกอบการไทยอาจยังไม่ได้ได้รับการสนับสนุนจากนโยบายภาครัฐที่เพียงพอ มีความชัดเจน หรือเข้าถึงได้ง่ายเท่าที่ควร ซึ่งอาจรวมถึงความซับซ้อนของกฎระเบียบ ข้อจำกัดในการเข้าถึงข้อมูล หรือการขาดความต่อเนื่องของนโยบายที่ส่งเสริมการเติบโตของธุรกิจใหม่ๆ

หลายข้อเสนอแนะจากผู้เชี่ยวชาญเน้นย้ำถึงความจำเป็นในการ "ปรับปรุงกระบวนการกำกับดูแลให้มีประสิทธิภาพและลดระบบราชการ" (Streamline regulatory processes and reduce bureaucracy) เพื่อ "ลดอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดสำหรับสตาร์ทอัพ" (lower entry barriers for startups) และ "กระตุ้นให้สตาร์ทอัพเข้ามาดำเนินงานอย่างเป็นทางการมากขึ้น" (encourage more startups to formalize operations) โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้าน "การจดทะเบียนธุรกิจ การออกใบอนุญาต และการเก็บภาษี" (business registration, licensing, and taxation) ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นที่สำคัญของทุกธุรกิจ

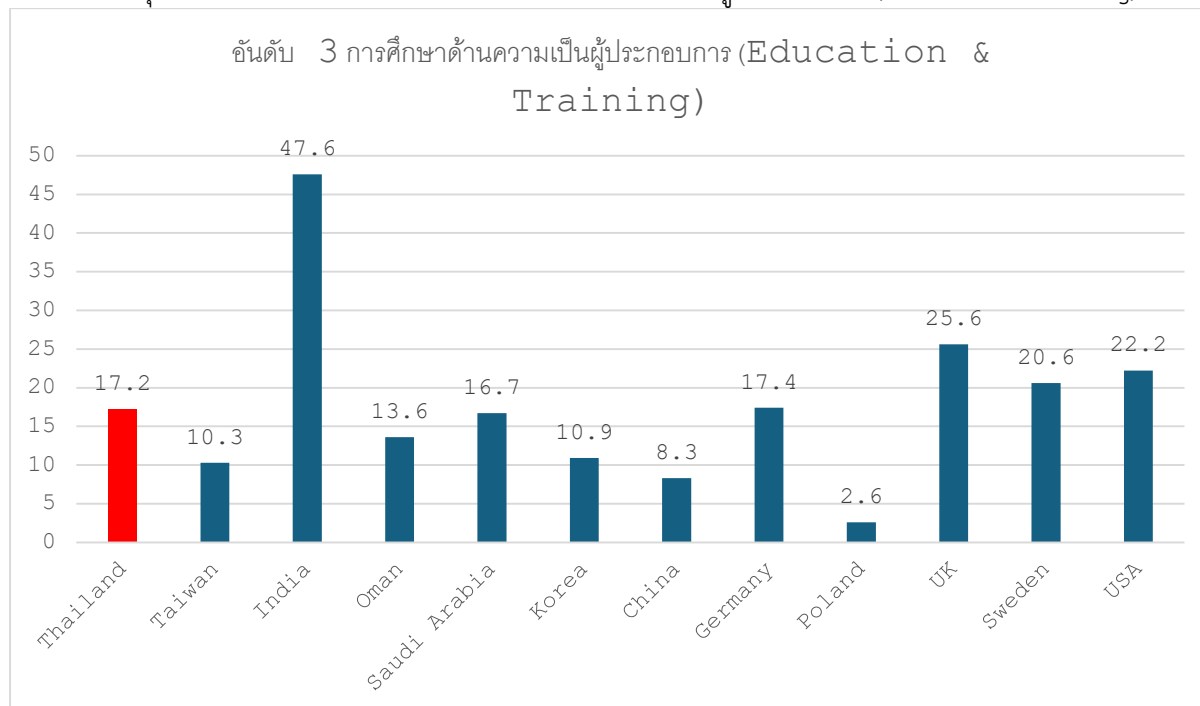
นอกจากนี้ ยังมีการเสนอแนะอย่างตรงไปตรงมาว่า "รัฐบาลควรยกเลิกกฎระเบียบที่ไม่จำเป็นจำนวนมาก" (The government should revoke many unnecessary regulations) และดำเนินการ "ปฏิรูปกฎหมายให้ทันสมัย" (modernize legal framework) ผ่านแนวคิด "Regulatory Guillotine" เพื่อขจัดกฎระเบียบที่ล้าสมัยและเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ สิ่งเหล่านี้จะช่วย "ทำให้ประเทศไทยเป็นมิตรกับผู้ก่อตั้งธุรกิจ" (Make Thailand Founder-Friendly) มากขึ้น ความต้องการ "ความโปร่งใสและเป็นธรรมของกฎหมาย" (Law need to be fair to intelligence/license) และ "การขจัดคอร์รัปชัน" (Eradicate corruption) ทั้งจากภาครัฐและเอกชน ก็เป็นอีกประเด็นที่ถูกยกขึ้นมา ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความปรารถนาในสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่มีธรรมาภิบาลและเท่าเทียมกัน

สำหรับสตาร์ทอัพที่มีนวัตกรรม มีการเรียกร้องให้ "พัฒนากอบการกำกับดูแลที่เฉพาะเจาะจงสำหรับสตาร์ทอัพ" (Simplify the regulatory framework specifically for startups) และ "สร้าง Startup Act" เพื่อ "คุ้มครอง

ผู้ประกอบการและนักลงทุน" (Protect Entrepreneurs and Investors) รวมถึงการ "จัดตั้ง Regulatory Sandbox สำหรับอุตสาหกรรมใหม่ๆ" (Develop Regulatory Sandbox for New Industries) โดยเฉพาะในกลุ่ม Fintech และ Healthtech เพื่อให้สตาร์ทอัพสามารถทดสอบนวัตกรรมได้โดยไม่ต้องเผชิญกับภาระการปฏิบัติตามกฎระเบียบที่หนักหน่วงตั้งแต่แรกเริ่ม นโยบายที่ส่งเสริม "การเข้าถึงตลาดต่างประเทศ" (The ability to enter foreign markets should be further promoted) และ "การสร้างแรงจูงใจสำหรับการลงทุนจากต่างประเทศ" (Incentives for foreign investment) ก็เป็นส่วนสำคัญของนโยบายภาครัฐที่ผู้ประกอบการต้องการ เพื่อขยายโอกาสทางธุรกิจในระดับสากล

โดยรวมแล้ว การที่นโยบายของภาครัฐถูกจัดเป็นปัจจัยสนับสนุนอันดับสอง สะท้อนความเชื่อว่าการปรับปรุงและปฏิรูปนโยบายที่เน้นความเรียบง่าย โปร่งใส ลดขั้นตอน ลดกฎระเบียบที่ไม่จำเป็น และสร้างกรอบการกำกับดูแลที่เอื้อต่อการสร้างสรรค์นวัตกรรม จะเป็นพลังสำคัญในการขับเคลื่อนการประกอบการในประเทศไทยให้ก้าวหน้าและแข่งขันได้ในเวทีโลก ซึ่งจะส่งเสริมทั้งการลงทุนภายในประเทศและจากต่างประเทศ ตลอดจนสร้างโอกาสให้ผู้ประกอบการหน้าใหม่สามารถเติบโตได้อย่างยั่งยืน

ปัจจัยสนับสนุนอันดับที่ 3 ของประเทศไทย: การศึกษาด้านความเป็นผู้ประกอบการ (Education & Training)



ภาพที่ 27 การศึกษาด้านความเป็นผู้ประกอบการ (Education & Training)

จากภาพ พบว่า "การศึกษาด้านความเป็นผู้ประกอบการ (Education & Training)" ถูกจัดให้เป็นปัจจัยสนับสนุนอันดับที่สามสำหรับการเป็นผู้ประกอบการในประเทศไทยประจำปี 2568 โดยมีสัดส่วนความคิดเห็นอยู่ที่ 17.2% ซึ่งบ่งชี้ว่าผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนหนึ่งในประเทศไทยตระหนักถึงความสำคัญของการบ่มเพาะทักษะและความรู้ด้านการประกอบการ อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบกับประเทศอื่นๆ ในปี 2567 จะเห็นว่าคะแนนของประเทศไทยยังอยู่ในระดับที่ต่ำกว่าอย่างมีนัยสำคัญเมื่อเทียบกับหลายประเทศที่มีความโดดเด่นในด้านนี้ เช่น อินเดียซึ่งปัจจัยนี้เป็นอันดับหนึ่งด้วยสัดส่วนสูงถึง 47.6% รวมถึงเยอรมนี (17.4%) สหราชอาณาจักร (25.6%) และสหรัฐอเมริกา (22.2%) ที่ต่างให้ความสำคัญกับระบบการศึกษาและฝึกอบรมผู้ประกอบการในระดับที่สูงกว่าอย่างเห็นได้ชัด การที่ไทยมีคะแนนต่ำกว่าประเทศเหล่านี้ สะท้อนให้เห็นว่าภาคการศึกษาและการฝึกอบรมของไทยอาจยังไม่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการได้อย่างเต็มที่ หรือยังขาดหลักสูตรและแนวทางปฏิบัติที่เพียงพอและมีคุณภาพในการบ่มเพาะทักษะและกรอบความคิดที่จำเป็นสำหรับการเริ่มต้นและดำเนินธุรกิจใหม่ๆ อย่างมีประสิทธิภาพ

ข้อเสนอแนะที่ได้รับมาจำนวนมากชี้ให้เห็นถึงความจำเป็นในการ "ปฏิรูปหลักสูตรในมหาวิทยาลัยเพื่อส่งเสริมการสร้างนวัตกรรมดิจิทัลในทุกสาขา" (Reform to university curricula for digital innovation in all fields) โดยมีเป้าหมายสูงสุด คือ การ "เปลี่ยนแปลงระบบการศึกษาเพื่อผลิตผู้ประกอบการ ไม่ใช่แค่พนักงาน" (Transform the education system to produce entrepreneurs, not just employees) ซึ่งถือเป็นการปรับเปลี่ยนกระบวนทัศน์ครั้งสำคัญ

เพื่อให้บรรลุเป้าหมายนี้ มีข้อเสนอแนะให้ "วิทยาลัย/โรงเรียนควรสอนเด็กๆ ให้มีความรู้ทางการเงิน" (Schools/college should teach the kids to financial literacy, and available options) และ "สถาบันการศึกษาจำเป็นต้องรวมทักษะทางอารมณ์ (Soft Skills) ไว้ในหลักสูตร" (The Education Institutions need to include Soft Skills in their curriculum) รวมถึง "ทักษะด้านการเงิน (Financial literacy) ที่จำเป็น" (The Education Institutions MUST teach financial literacy) นอกจากนี้ ยังเน้นย้ำถึงความสำคัญของการ "พัฒนาทักษะที่จำเป็นสำหรับการดำเนินธุรกิจ โดยเน้นทักษะที่จับต้องได้และนำไปประยุกต์ใช้ได้จริง" (Develop skills necessary for running a business, focusing on tangible skills that can be applied in practice) การพัฒนาทักษะไม่ได้จำกัดอยู่แค่ในห้องเรียนเท่านั้น แต่ยังรวมถึงการ "ส่งเสริมการเรียนรู้ในที่ทำงาน" (Encouraging

workplace learning) และ "การพัฒนาทักษะ (Upskilling) ทั้งทักษะทางอารมณ์และทักษะ STEM" (skill development (upskilling both soft and STEM skills)) เพื่อให้บุคลากรมีขีดความสามารถที่พร้อมรับการเปลี่ยนแปลง เพื่อสร้างผู้ประกอบการที่กล้าคิด กล้าลงมือทำ มีข้อเสนอแนะให้ "ครูและคณาจารย์ในมหาวิทยาลัยควรสอนเด็กๆ ในลักษณะที่ชื่นชมการยอมรับความเสี่ยง" (Teachers and college faculty members should teach the kids in the way that admires the risk taking. They should not say everything is risky. But they should teach the kids to expand the ability to take risk.) ซึ่งเป็นการปลูกฝังทัศนคติที่สำคัญของการเป็นผู้ประกอบการ

ในด้านการสนับสนุนเชิงโครงสร้างสำหรับภาคการศึกษา มีการเสนอให้ "มหาวิทยาลัยควรมีชั้นเรียนผู้ประกอบการภาคบังคับและให้การสนับสนุน" (Universities to have a mandatory class on entrepreneurship and provide supports) และ "สร้างศูนย์บ่มเพาะสตาร์ทอัพในมหาวิทยาลัยสำคัญทุกแห่ง" (Create startup incubators at every major university with real funding and mentorship) รวมถึงการ "สนับสนุนคณาจารย์ให้เปลี่ยนผลงานวิจัยเป็นการค้า" (Encourage professors to commercialize their research through simplified technology transfer processes) โดยให้นำผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จมาเป็นผู้สอน และให้นักศึกษาได้มีโอกาสดำเนินงานในโครงการสตาร์ทอัพจริง

โดยสรุปแล้ว การที่ "การศึกษาด้านความเป็นผู้ประกอบการ" เป็นปัจจัยสนับสนุนอันดับสาม สะท้อนถึงความเชื่อมั่นว่าการลงทุนในการพัฒนาระบบการศึกษาและฝึกอบรมที่ครบวงจร ตั้งแต่การปลูกฝังแนวคิดการเป็นผู้ประกอบการในวัยเยาว์ การเสริมสร้างทักษะที่จำเป็น การส่งเสริมการเรียนรู้จากการลงมือทำ ไปจนถึงการสร้างสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อการบ่มเพาะนวัตกรรมภายในสถาบันการศึกษา จะเป็นรากฐานสำคัญในการสร้างผู้ประกอบการที่มีคุณภาพและสามารถขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศไทยให้เติบโตได้อย่างยั่งยืนในระยะยาว

บทสรุป

รายงานฉบับสมบูรณ์โครงการสำรวจข้อมูลตามแนวทาง Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ประจำปี 2568 นี้ จัดทำขึ้นโดยความร่วมมือระหว่างสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) และ คณะการสร้างเจ้าของธุรกิจและการบริหารกิจการ มหาวิทยาลัยกรุงเทพ โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อประเมิน สถานภาพและระดับความเป็นสังคมผู้ประกอบการของประเทศไทย ศึกษาทัศนคติ ความตื่นตัว และการมีส่วนร่วม ของประชากรในกิจกรรมด้านการประกอบการ รวมถึงปัจจัยเกื้อหนุนและอุปสรรคต่างๆ พร้อมทั้งเปรียบเทียบกับ 10 ประเทศสมาชิก GEM ทั่วโลก การศึกษาครั้งนี้ประกอบด้วยการศึกษาเชิงลึกผู้เชี่ยวชาญใน 9 สาขาธุรกิจ (National Expert Survey: NES) จำนวน 30 ท่าน และการสำรวจกลุ่มตัวอย่างประชากรวัยทำงานทั่วประเทศ (Adult Population Survey: APS) จำนวน 2,200 ตัวอย่าง ครอบคลุมประชากรไทยอายุ 18-64 ปี นอกจากนี้ยังมีการศึกษาเปรียบเทียบกิจกรรมผู้ประกอบการตามภูมิภาค ภาคธุรกิจ และประเทศสมาชิก GEM

ผลการศึกษาพบว่าอัตราการกิจกรรมผู้ประกอบการระยะเบื้องต้นโดยรวม (Total Early-stage Entrepreneurial Activity: TEA) ของประเทศไทยในปี 2568 อยู่ที่ 15.2% ซึ่งลดลงจาก 19.7% ในปี 2567 โดยแบ่งเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ระยะตั้งไข่ (Nascent entrepreneur rate) 3.7% และธุรกิจรายใหม่ (New business rate) 11.5% ขณะที่อัตราธุรกิจที่ก่อตั้งสำเร็จแล้ว (Established Business: EB) อยู่ที่ 17.2% และอัตราผู้ประกอบการที่มีศักยภาพ (Potential entrepreneur rate) ที่ต้องการเริ่มต้นธุรกิจภายใน 3 ปีข้างหน้าอยู่ที่ 35.0% ในด้านความแตกต่างระดับภูมิภาค ภาคกลางมีอัตรา TEA และ EB สูงที่สุด (26.2% และ 27.4% ตามลำดับ) ส่วน กรุงเทพฯ และปริมณฑลมีอัตราต่ำที่สุด (TEA 10.8%, EB 7.7%) สำหรับความแตกต่างทางเพศ อัตรา TEA ของผู้ชาย อยู่ที่ 16.7% และผู้หญิงอยู่ที่ 13.6% โดยกรุงเทพฯ และปริมณฑลมีช่องว่างทางเพศกว้างที่สุด (ชาย 19.1%, หญิง 7.8%) ในขณะที่อัตราการยุติกิจการของประเทศไทยอยู่ที่ 9.2% ซึ่งมีสาเหตุหลักมาจากธุรกิจไม่ทำกำไร (28.1%) และปัญหาในการเข้าถึงเงินทุน (23.6%) นอกจากนี้ยังมีเหตุผลส่วนตัว/ครอบครัว (11.8%) และโอกาสทางธุรกิจใหม่ (9.9%)

การวิเคราะห์สถานการณ์ผู้ประกอบการในระยะเบื้องต้นยังชี้ให้เห็นว่า คนไทยมีศักยภาพและแรงจูงใจสูงในการเป็นผู้ประกอบการ โดย 35% มีแผนเริ่มธุรกิจภายใน 3 ปีข้างหน้าและ 55% เห็นโอกาส แต่ 50% ยังกลัวความล้มเหลวและมีปัญหาการสร้างเครือข่าย ทั้งนี้ สังคมไทยมีทัศนคติบวกต่อการเป็นผู้ประกอบการ โดย 69% เห็นว่าอาชีพนี้ได้รับการยอมรับ และ 71% มองว่าผู้ประกอบการประสบความสำเร็จมีสถานะสูง ธุรกิจใหม่ของไทยกำลังเปลี่ยนผ่านสู่ Digital-first Mindset อย่างชัดเจน โดย 69% คาดใช้เทคโนโลยีดิจิทัลมากขึ้น และ 80% มองว่า Social Media สำคัญ ส่วน 42% คาดว่า AI จะมีบทบาทสำคัญใน 3 ปีข้างหน้า อย่างไรก็ตาม แรงจูงใจในการเริ่มต้นธุรกิจส่วนใหญ่ ยังคงขับเคลื่อนด้วยความจำเป็น (Necessity-driven) โดย 86% เริ่มธุรกิจเพราะ "งานหายาก"

ในขณะเดียวกัน การสำรวจเพิ่มเติมยังพบว่าผู้ประกอบการไทยจำนวนมากเริ่มให้ความสำคัญกับการนำ อัตลักษณ์ความเป็นไทยและภูมิปัญญาท้องถิ่น (Thai Identity and Local Wisdom) มาใช้ในการพัฒนาสินค้าและบริการ ทั้งในแง่ของการสร้างความแตกต่าง การเพิ่มคุณค่า และการเชื่อมโยงกับความยั่งยืน แต่ยังมีอุปสรรคสำคัญ ได้แก่ การขาดความรู้เชิงลึกในการประยุกต์ใช้ภูมิปัญญา (14.3%) การขาดการสนับสนุนจากหน่วยงานรัฐ (15.5%) และการไม่มีตลาดรองรับที่ชัดเจน (13.0%) ช่องว่างเหล่านี้สะท้อนว่าประเทศไทยยังต้องลงทุนเชิงนโยบายในการจัดการองค์ความรู้ สร้างระบบสนับสนุน และพัฒนาตลาดที่เอื้อต่อการเติบโตของธุรกิจเชิงวัฒนธรรม หากสามารถยกระดับภูมิปัญญาท้องถิ่นให้เป็น “ทุนวัฒนธรรมทางเศรษฐกิจ” ได้ จะช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในระยะยาวและเสริมพลังให้เศรษฐกิจสร้างสรรค์ของประเทศ

นอกจากนี้ แม้ความรู้ความเข้าใจเชิงทฤษฎีเกี่ยวกับ ESG/SDGs ของผู้ประกอบการยังอยู่ในระดับต่ำ (เพียง 5% รู้จัก SDGs) แต่ในทางปฏิบัติ 83% ระบุว่ามีการลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแล้ว ซึ่งสอดคล้องกับแนวโน้มผู้ประกอบการที่เริ่มหันมาให้ความสำคัญกับ “ธุรกิจเพื่อวัฒนธรรมและความยั่งยืน” (Culture-based & Sustainable Business) ที่ไม่เพียงมุ่งหวังกำไร แต่ยังสร้างคุณค่าแก่ชุมชนและสังคมเมื่อเปรียบเทียบกับปัจจัยอุปสรรค 3 อันดับแรกของประเทศไทยในปี 2568 ได้แก่ นโยบายภาครัฐ (Government Policies) ที่ได้รับคะแนนเพียง 3.89/10 สะท้อนความซับซ้อนและขาดความชัดเจน, การสนับสนุนทางการเงิน (Financial Support) ที่ได้ 4.16/10 ซึ่งถึง

ข้อจำกัดในการเข้าถึงแหล่งทุนที่เหมาะสม, และสถานะเศรษฐกิจโดยรวม (Economical Climate) ที่ได้ 3.37/10 บ่งชี้ความไม่แน่นอนและข้อจำกัดในการถ่ายทอดองค์ความรู้เพื่อการวิจัยและพัฒนา สำหรับข้อเสนอแนะ 3 อันดับแรกในการพัฒนาผู้ประกอบการไทยในปี 2568 ได้แก่ การสนับสนุนทางการเงิน (24.1%) ซึ่งเน้นการเข้าถึงแหล่งทุนที่ยืดหยุ่น หลากหลาย และแรงจูงใจทางภาษี นโยบายภาครัฐ (21.6%) ที่มุ่งเน้นการปรับปรุงกระบวนการจดทะเบียน/ใบอนุญาต/ภาษีให้ง่ายขึ้น ลดระบบราชการ สร้าง Regulatory Sandbox และ Startup Act, และการศึกษาด้านความเป็นผู้ประกอบการ (17.2%) ซึ่งเน้นการปฏิรูปหลักสูตรมหาวิทยาลัยสู่การสร้างนวัตกรรมดิจิทัล สอนความรู้ทางการเงิน ทักษะทางอารมณ์ และสร้างศูนย์บ่มเพาะสตาร์ทอัพในมหาวิทยาลัย

รายงานนี้ชี้ให้เห็นว่าประเทศไทยมีศักยภาพและแรงจูงใจในการเป็นผู้ประกอบการสูง แต่ยังเผชิญกับอุปสรรคสำคัญจากนโยบายภาครัฐที่ไม่เอื้ออำนวย ปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุน และความท้าทายด้านการศึกษาผู้ประกอบการ การปฏิรูปเชิงโครงสร้างในสามด้านนี้อย่างจริงจังและต่อเนื่อง จะเป็นกุญแจสำคัญในการยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการไทย และขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศให้เติบโตอย่างยั่งยืนในอนาคต

โดย ส่วนพัฒนาเครื่องมือและประมาณการเศรษฐกิจ
ฝ่ายวิเคราะห์สถานการณ์และเตือนภัยทางเศรษฐกิจ (ฟวต.)
สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)