I-SAN

อีสานอินไซต์

เศรษฐกิจอีสาน

Q2/2567

คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น
FACULTY OF ECONOMICS, KHON KAEN UNIVERSITY

ภาพรวมเศรษฐกิจอีสานเริ่มกลับมาขยายตัวอีกครั้ง จากการบริโภคและการส่งออกที่ขยายตัว และการท่องเที่ยวที่ยังอยู่ในระดับสูง แต่การลงทุนยังคงชะลอตัว

การบริโภคและการส่งออก	Q1/67	Q2/67f	มี.ค 67	เม.ย 67	พ.ค. 67f	มิ.ย. 67f
ดัชนีการบริโภคอุปโภคภาคเอกชนอีสาน (%YoY)	-0.2	0.6	-3.2	3.2	-2.5	2.3
จำนวนรถยนต์นั่งจดทะเบียนใหม่อีสาน (%YoY)	-21.1	-21.1	-31.0	-11.4	-26.7	
จำนวนรถจักรยานยนต์จดทะเบียนใหม่อีสาน (%YoY)	-12.5	-12.5	-20.8	-0.4	-7.3	
ดัชนีรายได้เกษตรอีสาน (%YoY)	6.3	9.3	-4.2	7.4	8.3	
รายจ่ายประจำภาครัฐอีสาน (%YoY)	-32.6	-31.2	-34.8	22.8	24.5	
ส่งออกชายแดนอีสาน (%YoY)	14.8	14.5	13.5	29.5	20.3	
ดัชนีความเชื่อมั่นผู้บริโภคอีสาน (50=ค่าฐาน)	56.0	56.0	55.4	53.5	54.7	55.1
การลงทุน						
ดัชนีการลงทุนภาคเอกชนอีสาน (%YoY)	-2.5	-2.2	-2.1	-1.8	-1.5	
ดัชนีผลผลิตสินค้าอุตสาหกรรมอีสาน (%YoY)	-4.0	1.4	-14.8	-5.2	-3.6	
รายจ่ายลงทุนภาครัฐอีสาน (%YoY)	-72.9	-69.7	-78.1	-74.3	-69.7	
ดัชนีความเชื่อมั่นภาคอุตสาหกรรมอีสาน (100=ค่าฐาน)	79.3	79.3	77.6	76.1	75.6	75.2
ดัชนีความเชื่อมั่นผู้ประกอบการ SME อีสาน (50=ค่าฐาน)	52.6	52.6	52.5	53.0	51.6	51.2
การท่องเที่ยว						
จำนวนผู้เยี่ยมเยือนชาวไทยในอีสาน (พันคน)	3786.8	3729.7	3827.6	3988.3	3556.5	3659.6
จำนวนผู้เยี่ยมเยือนชาวต่างชาติในอีสาน (พันคน)	230.9	223.6	240.8	286.2	220.6	219.5
อัตราการเข้าพักในอีสาน (%)	64.5	64.8	62.6	65.1	63.8	64.4

การบริโภคภาคเอกชนอีสานในกลุ่มสินค้าไม่คงทนและกึ่งคงทนปรับเพิ่มขึ้นจากกำลังซื้อที่เพิ่มขึ้นตามรายได้เกษตรกรอีกทั้งการส่งออกชายแดนยังเติบโตต่อ อย่างไรก็ตามการใช้จ่ายสินค้าคงทนหดตัวต่อเนื่อง

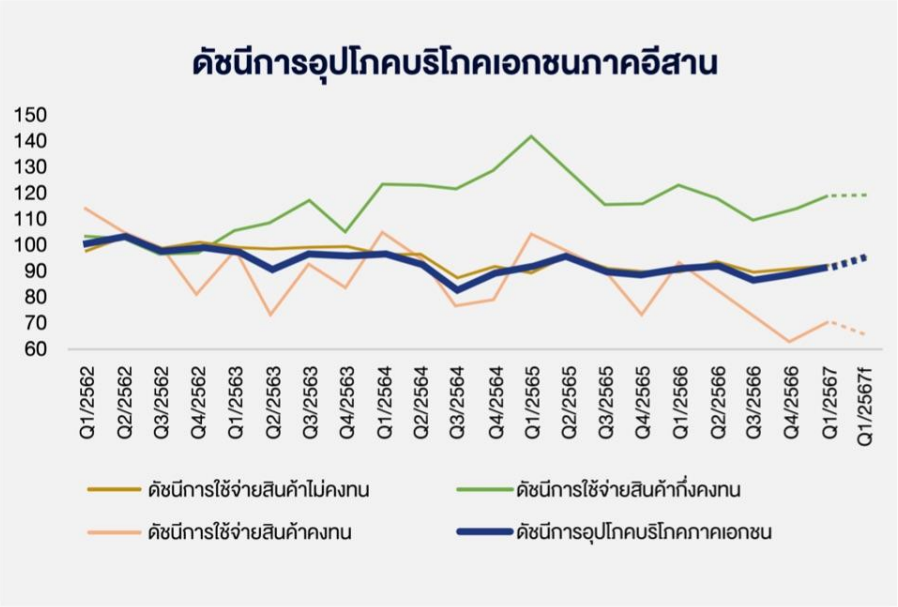
การลงทุนภาคเอกชนอีสานยังหดตัว จากการผลิตในอุตสาหกรรมที่หดตัวอย่างต่อเนื่อง

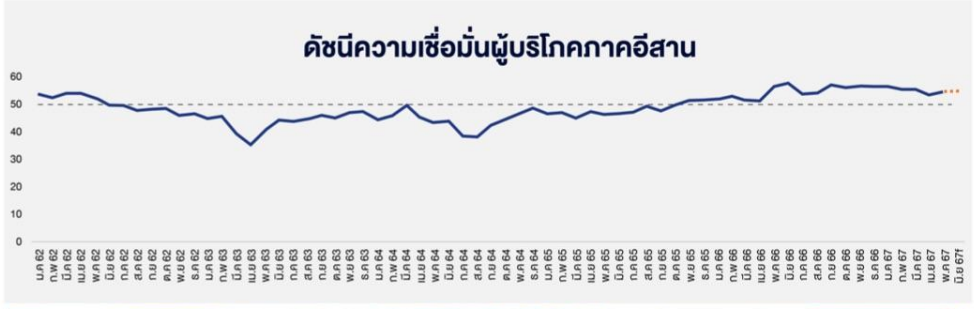
ภาพรวมการท่องเที่ยวของอีสานยังอยู่ในระดับสูง แต่เริ่มชะลอตัวลงหลังจากเข้าสู่ช่วง Low season

หมายเหตุ : ระดับสีหมายถึงการแนวโน้มว่าปัจจัยไหนปรับตัวดีขึ้นหรือแย่ลง โดยสีเขียวสะท้อนว่าปรับตัวดีขึ้น และสีแดงสะท้อนว่าปรับตัวแย่ลง ใน %YoY คือเมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า และข้อมูลเป็นดัชนีจะเทียบค่าฐาน สีเขียวสะท้อนว่าอยู่สูงกว่าค่าฐาน และสีแดงสะท้อนว่าอยู่ต่ำกว่าค่าฐาน

ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักเศรษฐกิจการคลัง กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา และสำนักงานสถิติแห่งชาติ

การบริโภคภาคเอกชนของอีสานไตรมาส 2 มีแนวโน้มขยายตัวจากไตรมาสก่อนหน้า จากการใช้จ่ายสินค้าไม่คงทนและกึ่งคงทนในช่วงเทศกาลสงกรานต์ซึ่งสอดคล้องกับดัชนีความเชื่อมั่นผู้บริโภคที่เริ่มปรับเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามการใช้จ่ายสินค้าคงทนยังหดตัวต่อเนื่อง





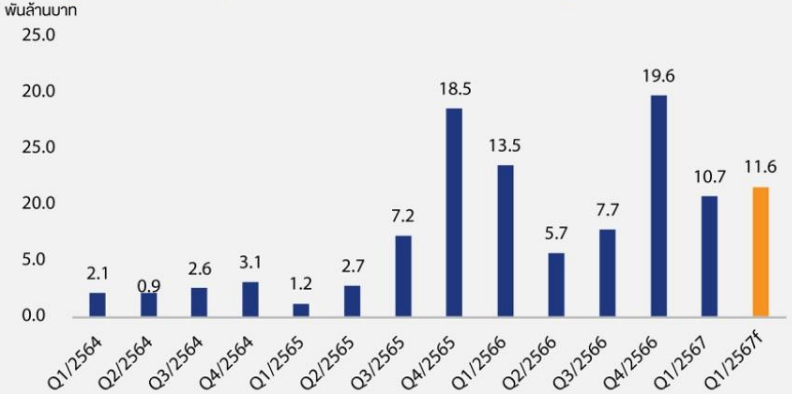
หมายเหตุ : f คือ การคาดการณ์โดย ISAN Insight อ้างอิงข้อมูลจากธนาคารแห่งประเทศไทย และกระทรวงพาณิชย์

ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย และกระทรวงพาณิชย์

การลงทุนภาคเอกชนอีสานยังหดตัว จากการผลิตในอุตสาหกรรมที่หดตัวอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ดี มูลค่าการอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนในภาคอีสานในไตรมาส 2 มีแนวโน้มปรับเพิ่มสูงขึ้น

ดัชนีการลงทุนภาคเอกชนของอีสาน

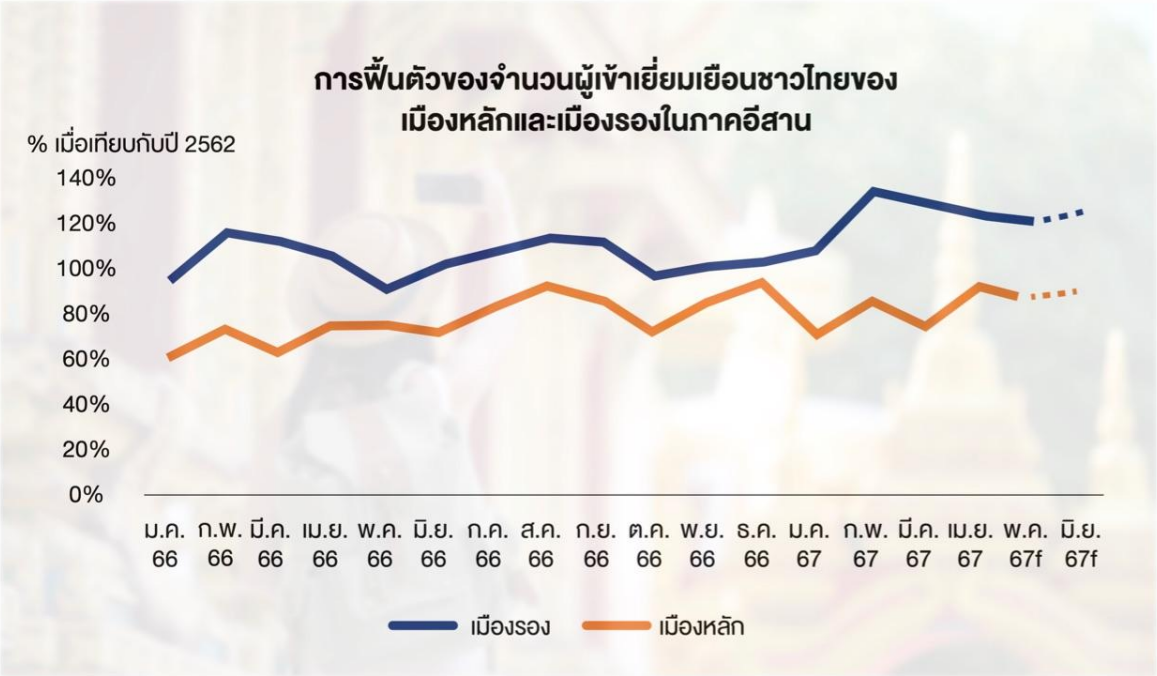
มูลค่าการอนุมัติให้การส่งเสริมการลงทุนในภาคอีสาน



หมายเหตุ: f คือ การคาดการณ์โดย ISAN Insight อ้างอิงข้อมูลจากธนาคารแห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

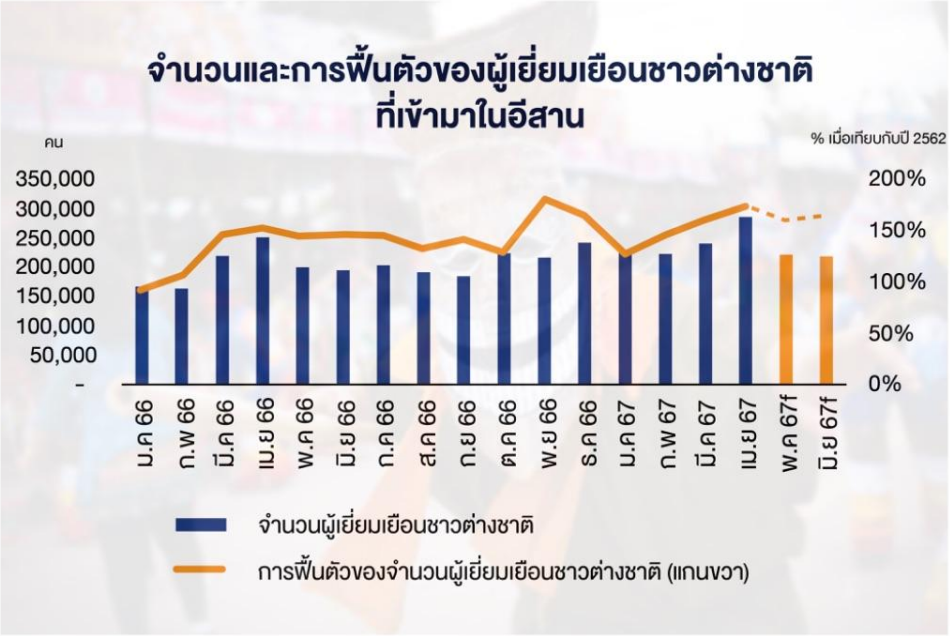
การท่องเที่ยวของคนไทยในภาคอีสานยังฟื้นตัวได้ดี ตามการท่องเที่ยวในเมืองรองที่ฟื้นตัวได้ดีกว่าเมืองหลัก โดยเฉพาะเมืองรองอย่างจังหวัดบุรีรัมย์ นครพนม และอุบลราชธานี และมาตรการกระตุ้นการท่องเที่ยวช่วง Low season สำหรับจังหวัดท่องเที่ยวเมืองรองของรัฐ คาดว่าจะช่วยกระตุ้นการท่องเที่ยวและจับจ่ายใช้สอยในจังหวัดเมืองรองที่ยังไม่ฟื้นตัวทั้งจำนวนและรายได้

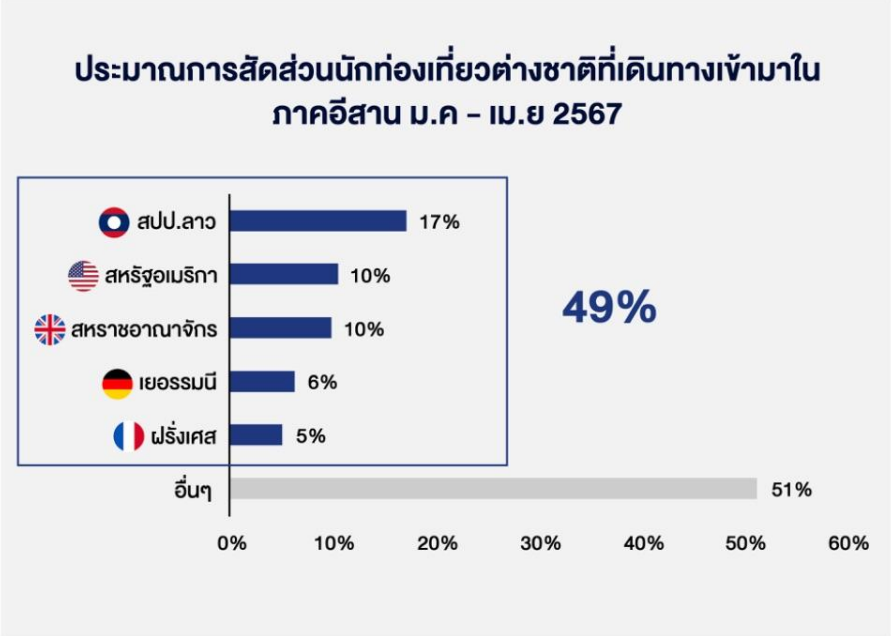


หมายเหตุ: f คือ การคาดการณ์โดย ISAN Insight อ้างอิงข้อมูลจาก กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา
เมืองหลักในภาคอีสาน คือ นครราชสีมาและขอนแก่น

ที่มา: กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา

จำนวนผู้เยี่ยมเยือนชาวต่างชาติที่เดินทางเข้ามาในอีสาน เริ่มชะลอตัวตามการเข้าสู่ช่วง Low season อย่างไรก็ตามการมีมาตรการฟรีวีซ่าช่วยให้นักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางเข้าอีสานมากกว่าก่อน COVID-19 โดยอีสานอินไซต์ประมาณการว่าสปป.ลาว สหรัฐอเมริกา และยุโรป เป็นสัญชาติที่เดินทางเข้าอีสานมากที่สุดตามลำดับ และมีสัดส่วนเกือบครึ่งจากนักท่องเที่ยวต่างชาติทั้งหมด



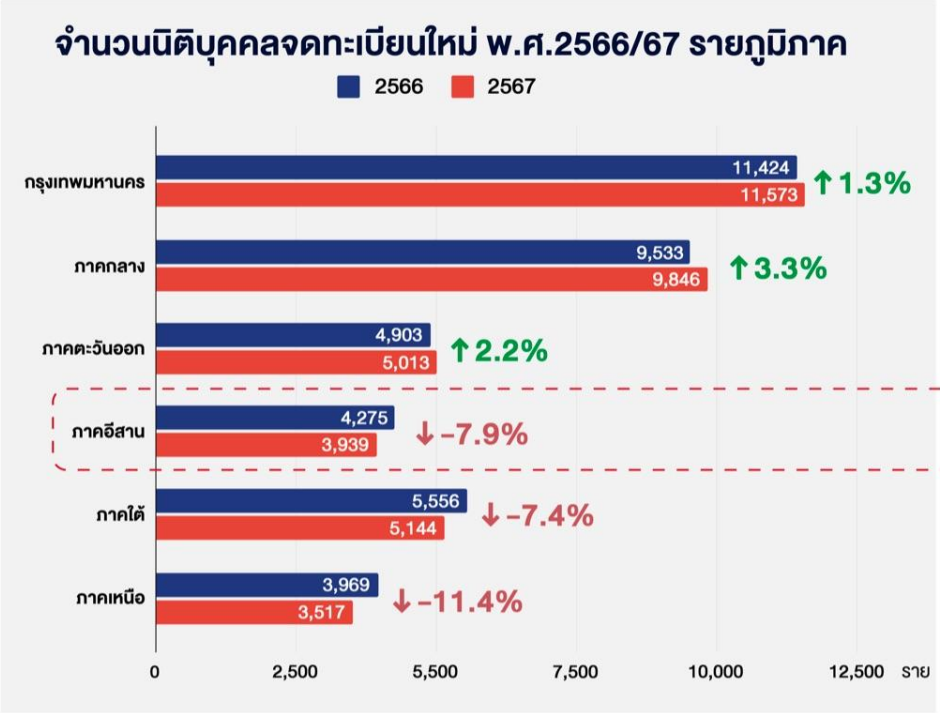


หมายเหตุ: f คือ การคาดการณ์โดย ISAN Insight อ้างอิงข้อมูลจาก กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา

ประมาณการสัดส่วนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เข้ามาในอีสาน เป็นการคิดโดยใช้นักท่องเที่ยวแต่ละสัญชาติที่เข้ามาในประเทศไทยปัจจุบัน เปรียบเทียบกับสัดส่วนของโครงสร้างนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติในอีสานปี 2562 ณ ช่วงเวลาเดียวกัน

ที่มา: กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา

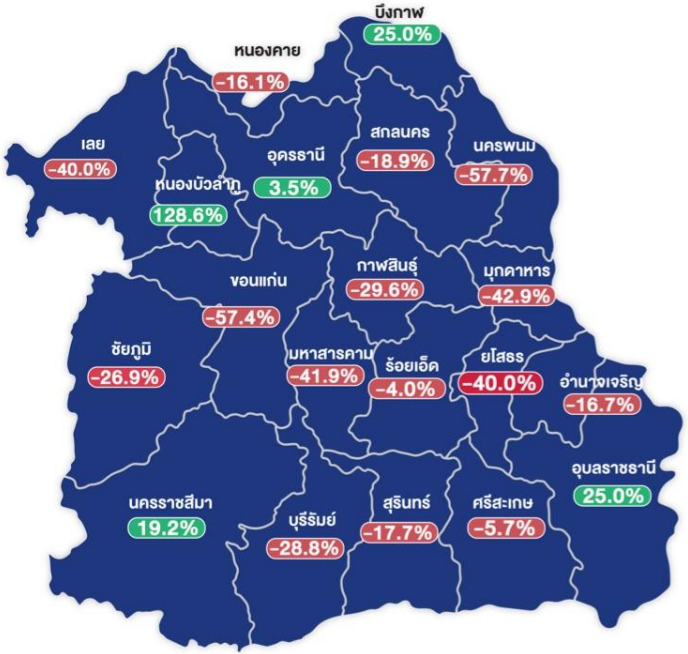
ในครึ่งปีที่ผ่านมา จำนวนการจดทะเบียนนิติบุคคลใหม่ในภาคอีสานลดลง สะท้อนถึงปัญหาการเริ่มต้นธุรกิจใหม่ที่ต้องเร่งแก้ไข ขณะเดียวกัน การเลิกกิจการในภาคอีสานลดลงมากเมื่อเทียบกับปีก่อน โดยส่วนใหญ่มาจากภาคการก่อสร้างที่มีเงินหมุนเวียนเพิ่มขึ้นจากการอนุญาตก่อสร้างที่เพิ่มสูงขึ้น



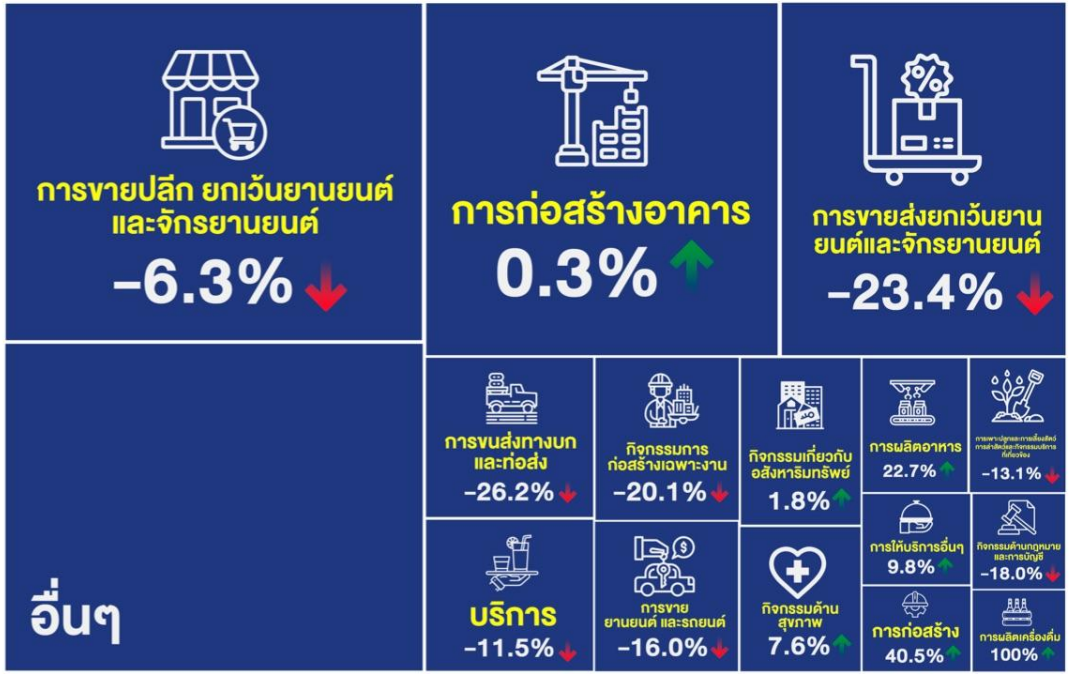
ที่มา: กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

การจดทะเบียนนิติบุคคลใหม่ในภาคอีสานมีแนวโน้มลดลงในเกือบทุกจังหวัด โดยเฉพาะสาขาธุรกิจการค้าและการขนส่งที่ประสบปัญหาการชะลอตัวอย่างหนักสถานการณ์นี้สะท้อนถึงการชะลอตัวของภาคการลงทุนในกลุ่มนิติบุคคลภาคอีสานอย่างชัดเจน และมีแนวโน้มที่จะส่งผลกระทบต่อภาพรวมการลงทุนในปีนี้ ซึ่งอาจซบเซากว่าปีก่อนหน้า

การเปลี่ยนแปลง %YoY ของจำนวนการจดทะเบียนนิติบุคคลใหม่ พ.ศ.2566/2567 รายจังหวัดภาคอีสาน



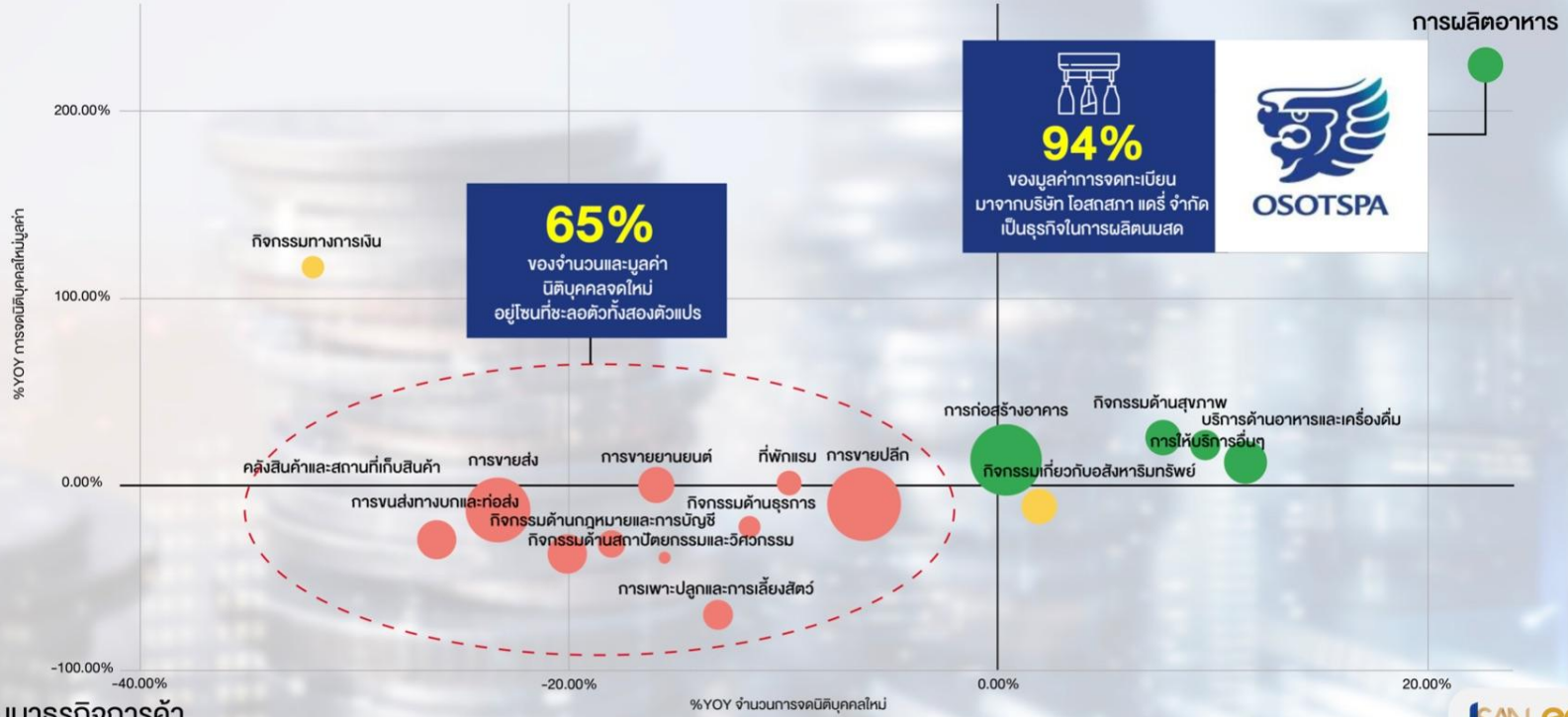
การเปลี่ยนแปลง %YoY ของจำนวนการจดทะเบียนนิติบุคคลใหม่ พ.ศ.2566/2567 รายสาขาธุรกิจภาคอีสาน



ที่มา: กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

ในช่วงครึ่งปีแรก สาขาธุรกิจส่วนใหญ่ในภาคอีสาน โดยเฉพาะกลุ่มค้าปลีกและค้าส่ง มีการชะลอการจดทะเบียนลงอย่างมาก ทั้งในด้านจำนวนและมูลค่าทุนจดทะเบียน ซึ่งส่งผลต่อภาพรวมที่แย่ลงของการจดทะเบียนนิติบุคคลใหม่ในปีนี้ อย่างไรก็ตาม ธุรกิจในกลุ่มการผลิตอาหารมีการเติบโตที่โดดเด่นที่สุดเมื่อเทียบกับกลุ่มธุรกิจอื่น ๆ โดยมูลค่าการลงทุนส่วนใหญ่มาจากธุรกิจการผลิตนมสด

การเปลี่ยนแปลงจำนวนและมูลค่าการจดทะเบียนนิติบุคคลใหม่เปรียบเทียบ %YoY พ.ศ.2566/2567



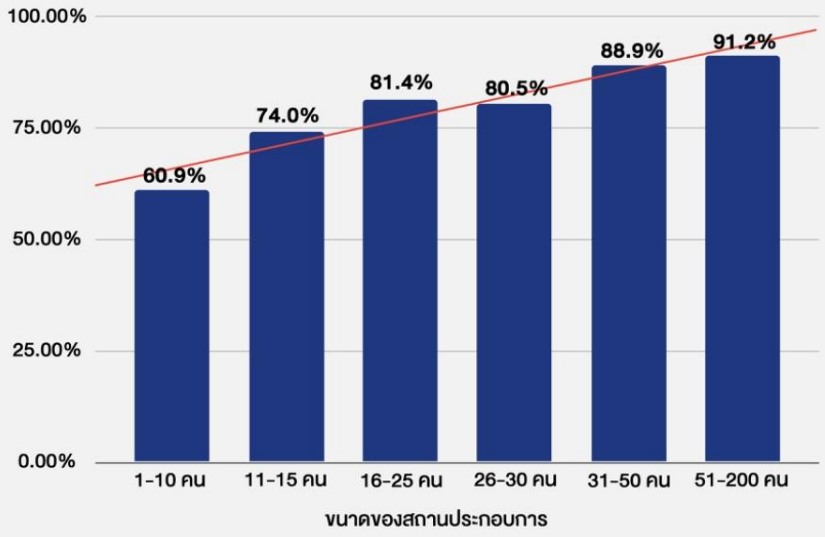
ที่มา: กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

อีสานอินไซต์พาเบิ่ง

การใช้เทคโนโลยีดิจิทัลกับการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ SME อีสาน

การใช้อินเทอร์เน็ตในสถานประกอบการภาคอีสานมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามขนาดของสถานประกอบการ เนื่องจากมีทรัพยากรและความจำเป็นในการลงทุนด้านเทคโนโลยีมากกว่า โดยจุดประสงค์หลักคือ การติดต่อสื่อสาร สืบค้นข้อมูลสินค้า และให้บริการลูกค้าเป็นหลัก

สัดส่วนการใช้อินเทอร์เน็ต กับขนาดของสถานประกอบการ(จำนวนคนทำงาน) ภาคอีสาน



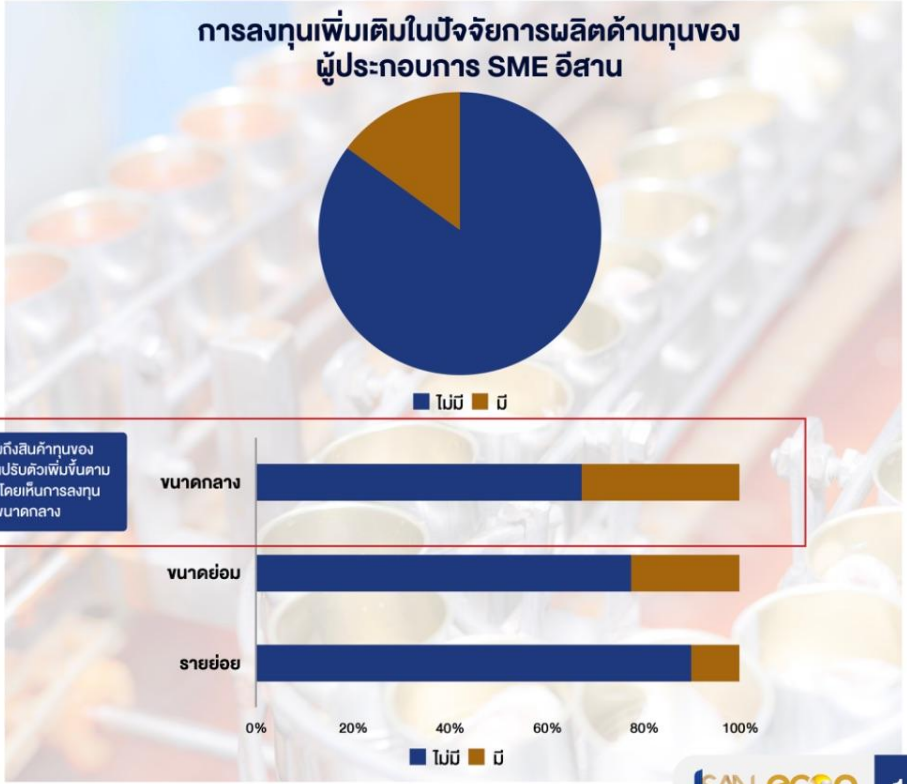
สัดส่วนรูปแบบการใช้อินเทอร์เน็ต จำแนกตามขนาดสถานประกอบการภาคอีสาน

ขนาดของสถานประกอบการ	รับส่งอีเมล	ค้นหาข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการ	ค้นหาข้อมูลจากหน่วยงานภาครัฐ	ค้นหาข้อมูลเกี่ยวกับตลาดต่างประเทศ	ติดต่อกับหน่วยงานภาครัฐ	การซื้อ/ขายสินค้าหรือบริการ รวมถึงการทำการตลาดออนไลน์	การให้บริการลูกค้า
1-10 คน	28.0%	48.3%	19.8%	3.3%	18.2%	28.3%	41.4%
11-15 คน	26.8%	47.7%	19.2%	3.0%	17.4%	27.8%	40.9%
16-25 คน	49.2%	60.4%	29.3%	5.8%	31.9%	36.2%	51.0%
26-30 คน	65.0%	66.9%	37.6%	9.2%	43.4%	41.8%	57.3%
31-50 คน	69.4%	70.8%	46.4%	10.4%	48.1%	45.7%	61.8%
51-200 คน	76.4%	76.1%	44.2%	11.0%	52.4%	46.6%	61.7%

ที่มา: สำนักงานสถิติแห่งชาติ

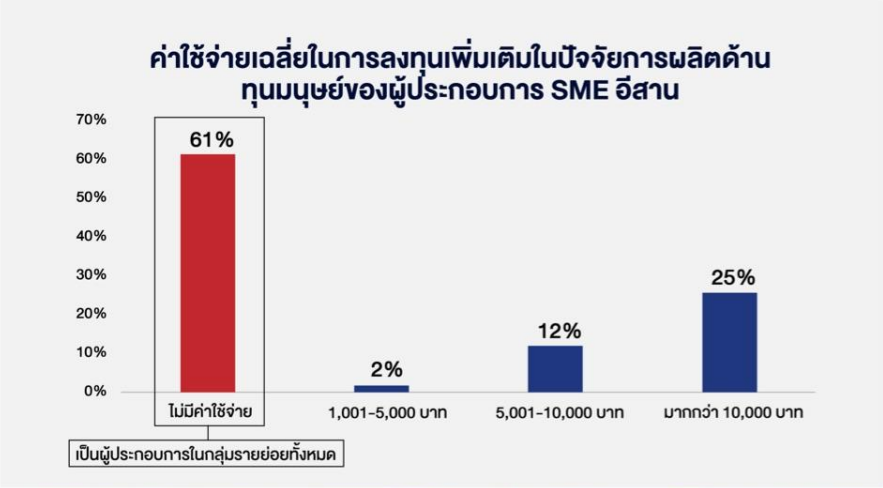
การลงทุนอีสานที่ชะลอตัวลงต่อเนื่อง ยังสะท้อนได้ในรูปของการที่ผู้ประกอบการ SME อีสานส่วนใหญ่ยังไม่มีการลงทุนในปัจจัยการผลิต ทั้งด้านทุนมนุษย์ รวมถึงการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์

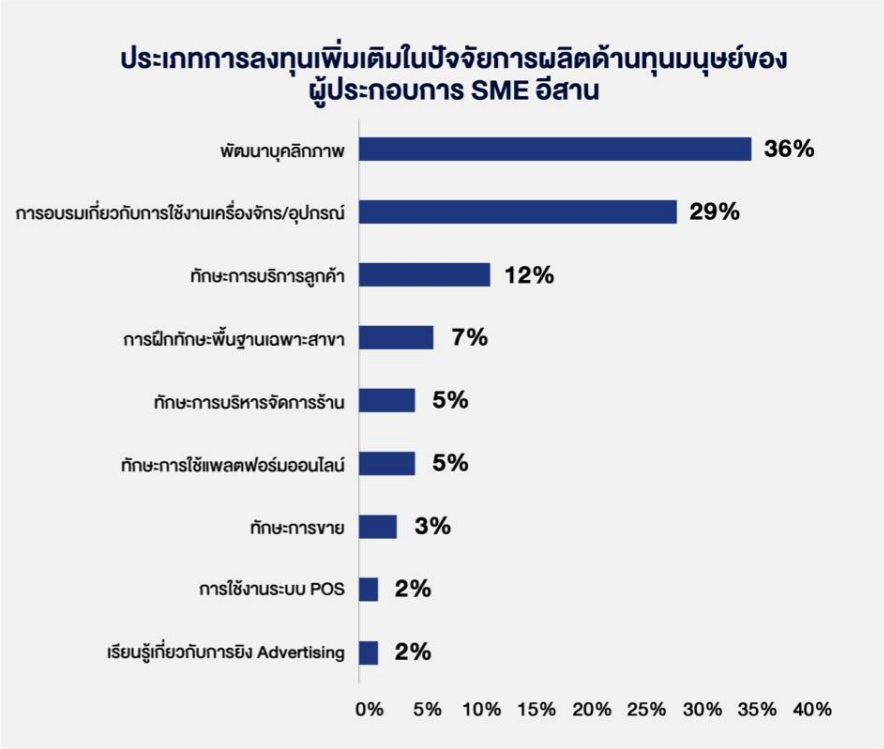
การลงทุนในทุนมนุษย์รวมถึงสินค้าทุนของผู้ประกอบการ SME อีสานปรับตัวเพิ่มขึ้นตามขนาดของกิจการที่เพิ่มขึ้น โดยเห็นการลงทุนมากที่สุดในผู้ประกอบการขนาดกลาง



ที่มา : ผลสำรวจเรื่อง การใช้เทคโนโลยีดิจิทัลในการดำเนินธุรกิจ MSME ของ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม(สสว.) เก็บข้อมูลตั้งแต่วันที่ 20 - 30 พฤษภาคม 2567

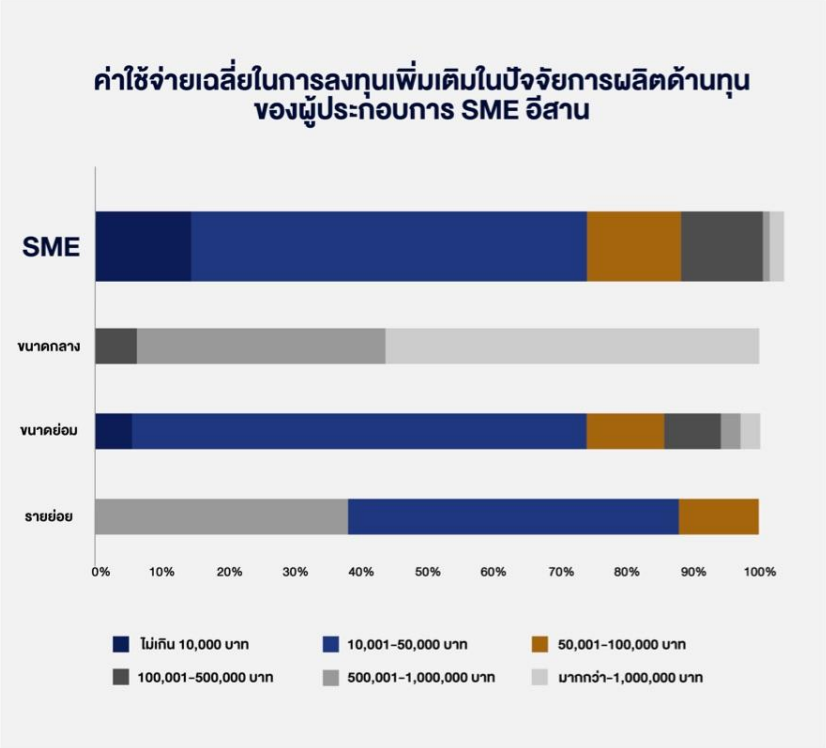
การลงทุนในทุนมนุษย์ของผู้ประกอบการ SME อีสาน ส่วนใหญ่เป็นการ Up-Skill/Re-Skill ในทักษะพื้นฐานที่ใช้ในธุรกิจ โดยไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมเป็นหลัก เช่น การพัฒนาบุคลิกของแรงงาน และการอบรมเกี่ยวกับการใช้เครื่องจักร/อุปกรณ์

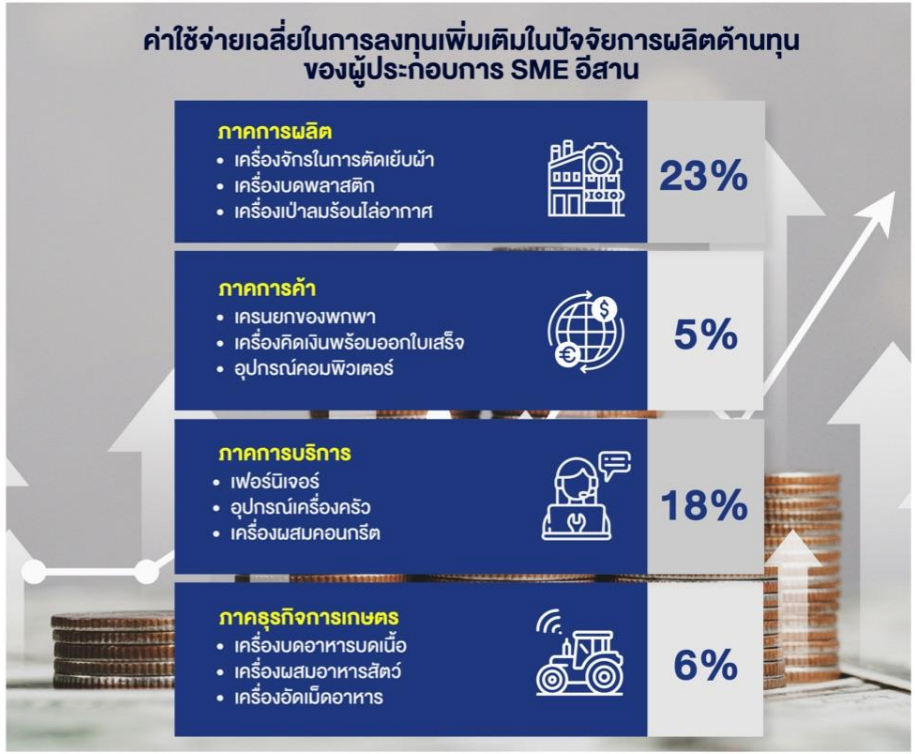




ที่มา : ผลสำรวจเรื่อง การใช้เทคโนโลยีดิจิทัลในการดำเนินธุรกิจ MSME ของ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม(สสว.) เก็บข้อมูลตั้งแต่วันที่ 20 - 30 พฤษภาคม 2567

ภาพรวมการลงทุนด้านทุนของผู้ประกอบการ SME อีสานที่มีการลงทุน ส่วนใหญ่กว่าครึ่งเป็นการลงทุนในช่วง 1-5 หมื่นบาทต่อกิจการ โดยส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าหลักที่ใช้ในการประกอบกิจการดั้งเดิม ทั้งนี้เริ่มเห็นมูลค่าการลงทุนที่มากขึ้นในธุรกิจขนาดกลางเป็นหลัก





หมายเหตุ : % หมายถึงสัดส่วนของผู้ประกอบการในแต่ละภาคธุรกิจที่มีการลงทุนด้านทุนเพิ่มเติม

ที่มา : ผลสำรวจเรื่อง การใช้เทคโนโลยีดิจิทัลในการดำเนินธุรกิจ MSME ของ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม(สสว.) เก็บข้อมูลตั้งแต่วันที่ 20 - 30 พฤษภาคม 2567

อีสานอินไซต์จำแนกการใช้เทคโนโลยีของผู้ประกอบการออกเป็นทั้งหมด 5 ด้าน ซึ่งสะท้อนระดับการใช้งานของผู้ประกอบการ SME อีสานในแต่ละด้านนั้น ๆ โดยระดับที่สูงขึ้นสะท้อนถึงการใช้เทคโนโลยีที่เข้มข้นขึ้น

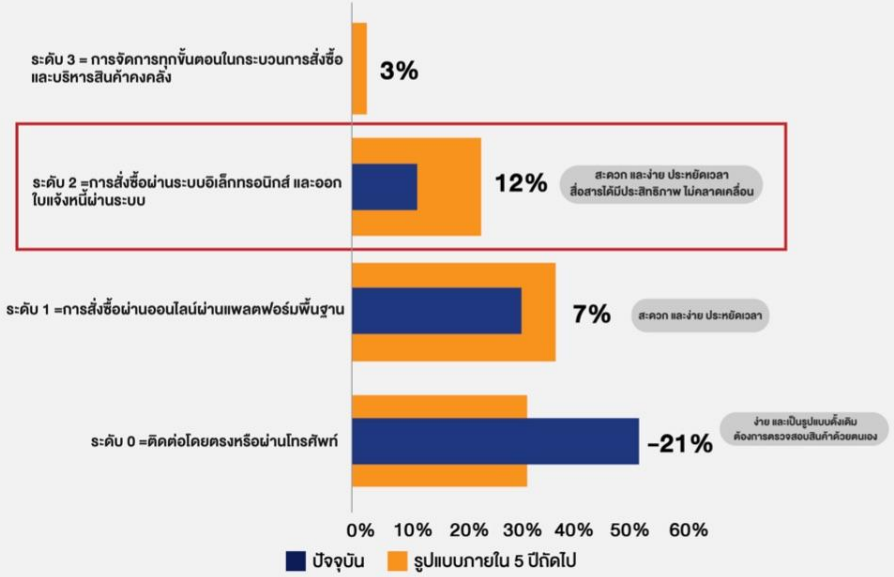
กรอบ 5 pillars	ระดับการใช้งาน
1. เทคโนโลยีที่ใช้ในการติดต่อซัพพลายเออร์หรือผู้ขายวัตถุดิบ/สินค้า	ระดับ 0 = การส่งคำสั่งซื้อผ่านทางโทรศัพท์หรือติดต่อโดยตรงกับผู้ขายที่ร้าน ระดับ 1 = การส่งคำสั่งซื้อแบบออนไลน์ เช่น แพลทฟอร์มออนไลน์ line,facebook เป็นต้น ระดับ 2 = การส่งคำสั่งซื้อแบบอิเล็กทรอนิกส์เช่นการกรอกคำสั่งซื้อผ่านแบบฟอร์มที่มีใน ระบบ Online หรือ ตลาดออนไลน์แคตตาล็อกออนไลน์ ระดับ 3 = การจัดการทุกขั้นตอนในกระบวนการสั่งซื้อบริหารสินค้าคงคลัง และออกใบแจ้งหนี้ด้วยระบบดิจิทัล/ทางออนไลน์แบบrealtime เช่น ระบบซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์ที่ติดตามจำนวนการขายใบสั่งซื้อสินค้าคงคลัง และการเติมสินค้าโดยอัตโนมัติ
2. เทคโนโลยีที่ใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ (ออกแบบผลิตภัณฑ์)	ระดับ 0 = ซื้อแบบสำเร็จรูปในท้องตลาดทั่วไป ระดับ 1 = ออกแบบด้วยตัวเองโดยการวาดภาพ2D/3D (2มิติ/3มิติ) ด้วยมือ ระดับ 2 = ออกแบบผลิตภัณฑ์โดยใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ เช่นการนำคอมพิวเตอร์มาช่วยในการวาดภาพ2D/3Dและสร้างชิ้นส่วน ระดับ 3 = ใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ช่วยในการออกแบบและการผลิต เช่น ระบบซอฟต์แวร์ที่สนับสนุนกระบวนการออกแบบและการผลิต
3. เทคโนโลยีที่ใช้ในการจัดการกระบวนการผลิต	ระดับ 0 = ใช้แรงงานคนควบคู่เครื่องจักร/อุปกรณ์ ระดับ 1 = ใช้แรงงานคนควบคู่เครื่องจักร/อุปกรณ์อัตโนมัติพื้นฐานเช่นใช้เครื่องจักรกลแบบอัตโนมัติที่ทำงานด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์ในบางขั้นตอน ระดับ 2 = ใช้แรงงานคนควบคู่เครื่องจักร/อุปกรณ์อัตโนมัติพื้นฐานเช่นใช้เครื่องจักรกลแบบอัตโนมัติที่ทำงานด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์ในทุกขั้นตอน ระดับ 3 = ใช้ระบบปัญญาประดิษฐ์ (AI) หรือเทคโนโลยีที่ทำให้เครื่องจักรสามารถสื่อสารหรือแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างกันเองได้ : โดยใช้ระบบ sensor การนำ AI มาช่วยวิเคราะห์กระบวนการผลิตและเรียนรู้ระบบ machinelearning ของเครื่องจักร หรือ หุ่นยนต์อุตสาหกรรม
4. เทคโนโลยีที่ใช้ในการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า	ระดับ 0 = ลูกค้าสามารถเสนอแนะและแสดงความพึงพอใจต่อผู้ประกอบการโดยตรง ระดับ 1 = มีแพลตฟอร์มออนไลน์ในการรับเรื่องร้องเรียนหรือข้อเสนอแนะความพึงพอใจจากลูกค้า ระดับ 2 = โปรแกรมระบบบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า (CRM) : โดยใช้กลยุทธ์หรือซอฟต์แวร์เพื่อติดตามงานขายและตรวจสอบงานบริการลูกค้า ระดับ 3 = โปรแกรมระบบการวิเคราะห์ข้อมูลBigDataของลูกค้าในเชิงลึก:โดยการเก็บข้อมูลพฤติกรรมของลูกค้า เช่น ข้อมูลการเข้าเว็บไซต์ข้อมูลผลลัพธ์การโฆษณาข้อมูลการใช้ socialmedia แล้วสร้างเป็น BigData และนำมาวิเคราะห์ เพื่อเข้าใจพฤติกรรมการใช้จ่ายและความต้องการของลูกค้า ระดับ 4 = โปรแกรมระบบปัญญาประดิษฐ์(AI)ในการให้บริการลูกค้า:เช่นchatbotและระบบการตอบกลับอัตโนมัติไปยังข้อความในโซเชียลมีเดีย
5. เทคโนโลยีที่ใช้ในการบริหารจัดการธุรกิจ	ระดับ 0 = ไม่มีการใช้ระบบซอฟต์แวร์ใดๆใช้การจดบันทึกด้วยมือในกระดาษ/สมุดในการบันทึกข้อมูลธุรกิจ ระดับ 1 = ใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ เช่น Excel,Word และในเครื่องมือสื่อสาร เป็นต้น ระดับ 2 = ใช้โปรแกรมเฉพาะ เช่น ระบบ POS เป็นต้น ระดับ 3 = โปรแกรม/ระบบสารสนเทศ:เช่นการใช้ซอฟต์แวร์หรือเครื่องมือที่เกี่ยวกับการเก็บรวมรวบข้อมูล เพื่อนำมาวิเคราะห์ธุรกิจ ระดับ 4 = โปรแกรม/ระบบปัญญาประดิษฐ์ (AI) เช่น การทำ BigDataAnalytics หรือการวิเคราะห์ข้อมูล อาทิ หาเทรนด์ทางการตลาด

ที่มา : ผลสำรวจเรื่อง การใช้เทคโนโลยีดิจิทัลในการดำเนินธุรกิจ MSME ของ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม(สสว.) เก็บข้อมูลตั้งแต่วันที่ 20 - 30 พฤษภาคม 2567

การใช้เทคโนโลยีในด้านการติดต่อซัพพลายเออร์ของผู้ประกอบการ SME อีสาน ในปัจจุบันเป็นการติดต่อผู้ขายโดยตรงผ่านหน้าร้าน หรือทางโทรศัพท์เป็นหลัก จากแนวทางที่ผู้ประกอบการมองว่าเป็นวิธีที่มีประสิทธิภาพแล้ว แต่ในอีก 5 ปีข้างหน้า ผู้ประกอบการมีแนวโน้มขยับรูปแบบการสั่งซื้อผ่านระบบออนไลน์มากขึ้น

Pillar ที่ 1

เทคโนโลยีที่ใช้ในติดต่อซัพพลายเออร์หรือผู้ขายวัตถุดิบ/สินค้าของผู้ประกอบการ SME อีสาน ในปัจจุบันและคาดว่าจะใช้ในอีก5ปีข้างหน้า



ปัจจัยหลักที่ผู้ประกอบการ SME อีสานมองว่ายังไม่จำเป็นต้องมีการปรับตัวกับดิจิทัลในด้านนี้

รูปแบบเดิมตรงความต้องการแล้ว	98%
ขาดทักษะความรู้ในการใช้รูปแบบอื่นๆ	1%
ขาดความรู้ในการใช้เทคโนโลยี	1%

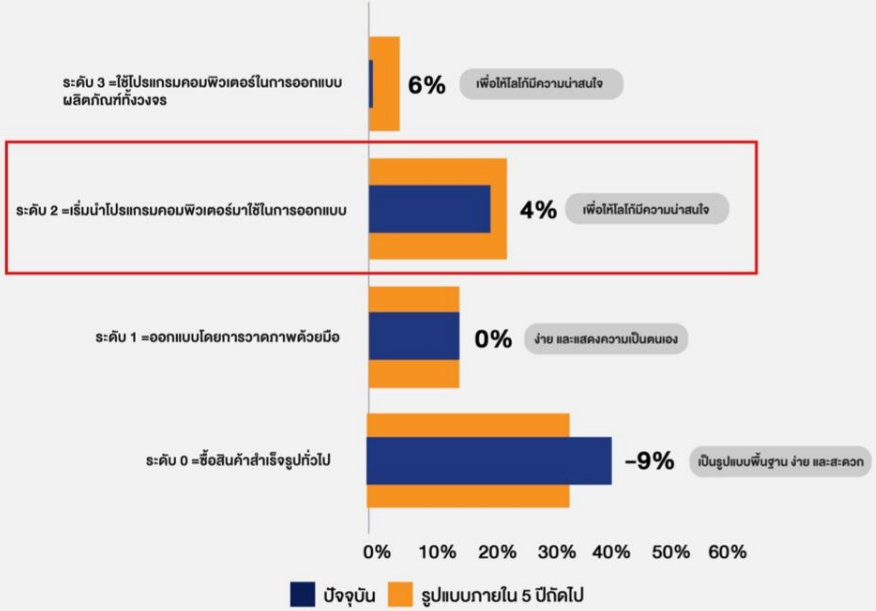
หมายเหตุ : % หมายถึงการเปลี่ยนแปลงของสัดส่วนผู้ใช้เทคโนโลยีในด้านนั้น ๆ เปรียบเทียบระหว่างปัจจุบันและอีก 5 ปีถัดไป

ที่มา: ผลสำรวจเรื่อง การใช้เทคโนโลยีดิจิทัลในการดำเนินธุรกิจ MSME ของ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม(สสว.) เก็บข้อมูลตั้งแต่วันที่ 20 - 30 พฤษภาคม 2567

การใช้เทคโนโลยีในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการ SME อีสานส่วนใหญ่ยังอยู่ในระดับพื้นฐานเท่านั้นโดยเป็นที่น่ากังวลว่าผู้ประกอบการยังไม่เป็นความจำเป็นในด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ซึ่งสะท้อนออกมาในรูปว่าจะมีผู้ประกอบการเพียงส่วนน้อยเท่านั้นที่จะมีการปรับตัวในช่วง 5 ปีถัดไป

Pillar ที่ 2

เทคโนโลยีที่ใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการ SME อีสาน ในปัจจุบันและคาดว่าจะใช้ในอีก5ปีข้างหน้า



ปัจจัยหลักที่ผู้ประกอบการ SME อีสานมองว่ายังไม่จำเป็นต้องมีการปรับตัวกับดิจิทัลในด้านนี้

ผู้ประกอบการมองว่าไม่จำเป็นต้องใช้	94%
ขาดเงินทุน	4%
ขาดความรู้ในการใช้เทคโนโลยี	2%

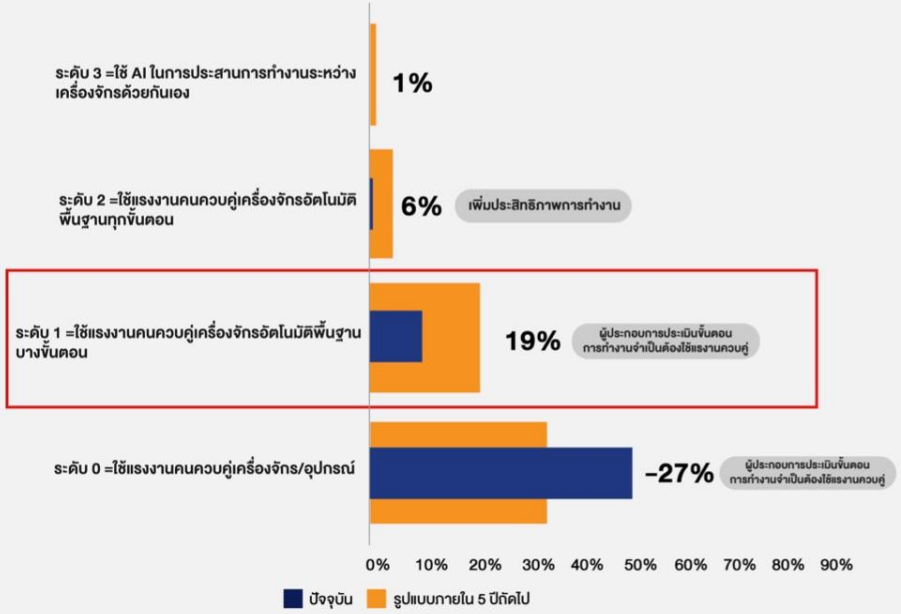
หมายเหตุ : % หมายถึงการเปลี่ยนแปลงของสัดส่วนผู้ใช้เทคโนโลยีในด้านนั้น ๆ เปรียบเทียบระหว่างปัจจุบันและอีก 5 ปีถัดไป

ที่มา : ผลสำรวจเรื่อง การใช้เทคโนโลยีดิจิทัลในการดำเนินธุรกิจ MSME ของ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม(สสว.) เก็บข้อมูลตั้งแต่วันที่ 20 - 30 พฤษภาคม 2567

รูปแบบการผลิตของผู้ประกอบการ SME อีสาน ปัจจุบันส่วนใหญ่เป็นการใช้เครื่องจักรควบคู่กับแรงงานเป็นผู้ควบคุมเป็นหลัก โดยปัจจัยหลักที่ผู้ประกอบการมองว่านอกจากวิธีเดิมมีประสิทธิภาพแล้ว คือการขาดความรู้ในเทคโนโลยีและการขาดเงินทุน แต่ในอนาคตเริ่มมีแนวโน้มที่อยากนำคอมพิวเตอร์เข้ามาทดแทนมากขึ้น

Pillar ที่ 3

เทคโนโลยีที่ใช้ในการจัดการกระบวนการผลิตของผู้ประกอบการ SME อีสาน ในปัจจุบันและคาดว่าจะใช้ในอีก5ปีข้างหน้า



ปัจจัยหลักที่ผู้ประกอบการ SME อีสานมองว่ายังไม่จำเป็นต้องมีการปรับตัวกับดิจิทัลในด้านนี้

ผู้ประกอบการมองว่ารูปแบบการดำเนินงานเดิมเหมาะสมแล้ว	83%
ขาดความรู้ในการใช้งานเทคโนโลใหม่ๆ	5%
ขาดเงินทุน	4%
ความพร้อมด้านโครงสร้างธุรกิจ	3%
เครื่องจักรมีราคาสูง	2%
ขาดความพร้อมด้านบุคคลากร	2%
ธุรกิจเป็นขนาดเล็กไม่จำเป็นต้องเพิ่มเครื่องจักร	1%

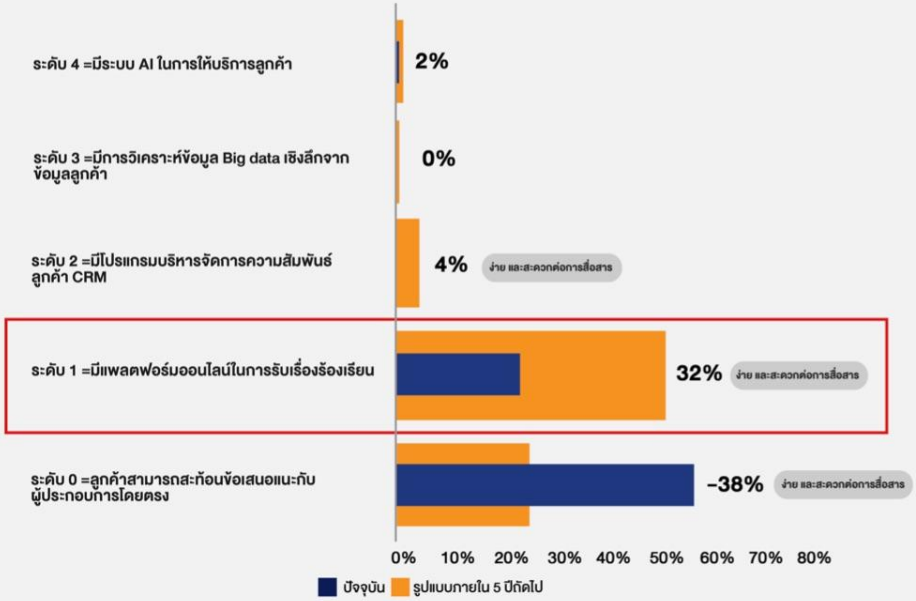
หมายเหตุ : % หมายถึงการเปลี่ยนแปลงของสัดส่วนผู้ใช้เทคโนโลยีในด้านนั้น ๆ เปรียบเทียบระหว่างปัจจุบันและอีก 5 ปีถัดไป

ที่มา : ผลสำรวจเรื่อง การใช้เทคโนโลยีดิจิทัลในการดำเนินธุรกิจ MSME ของ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม(สสว.) เก็บข้อมูลตั้งแต่วันที่ 20 - 30 พฤษภาคม 2567

การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าในปัจจุบันของผู้ประกอบการ SME อีสาน ยังเป็นเรื่องที่ไม่ถูกจับตามากนัก โดยส่วนใหญ่ยังเป็นรูปแบบ Analog เป็นหลัก แต่ในอนาคตมีแนวโน้มการปรับใช้เทคโนโลยีชัดเจน ในรูปแบบ Social Platform เป็นหลัก

Pillar ที่ 4

เทคโนโลยีที่ใช้ในการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าของผู้ประกอบการ SME อีสาน ในปัจจุบันและคาดว่าจะใช้ในอีก5ปีข้างหน้า



ปัจจัยหลักที่ผู้ประกอบการ SME อีสานมองว่ายังไม่จำเป็นต้องมีการปรับตัวกับดิจิทัลในด้านนี้

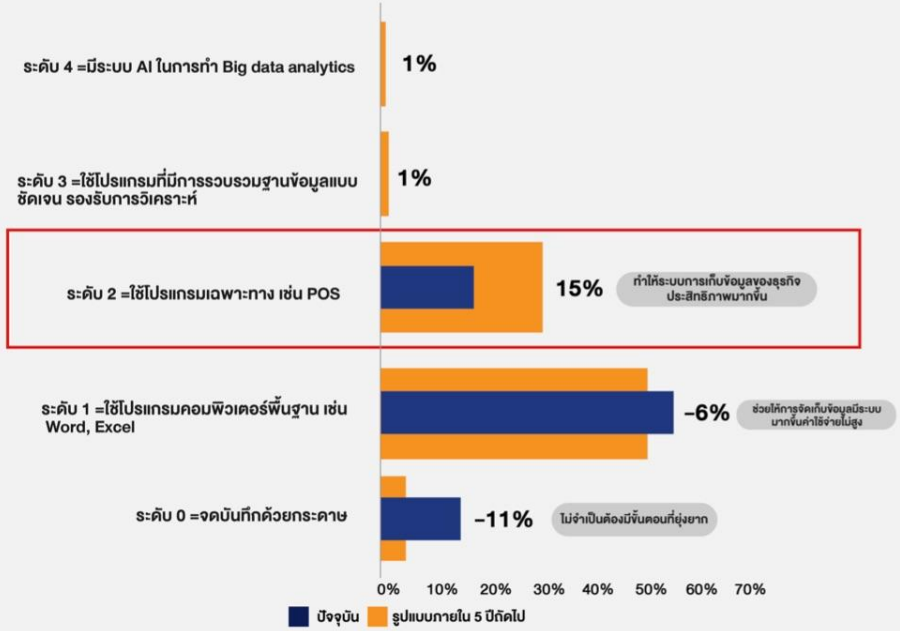
ผู้ประกอบการมองว่าเป็นวิธีที่ง่ายและสามารถจักการได้ไม่ต้องใช้เทคโนโลยี	93%
ไม่ต้องการเพิ่มขั้นตอนการดำเนินการ	4%
ขาดความรู้ในการใช้เทคโนโลยี	3%

หมายเหตุ : % หมายถึงการเปลี่ยนแปลงของสัดส่วนผู้ใช้เทคโนโลยีในด้านนั้น ๆ เปรียบเทียบระหว่างปัจจุบันและอีก 5 ปีถัดไป
ที่มา : ผลสำรวจเรื่อง การใช้เทคโนโลยีดิจิทัลในการดำเนินธุรกิจ MSME ของ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม(สสว.) เก็บข้อมูลตั้งแต่วันที่ 20 - 30 พฤษภาคม 2567

การใช้เทคโนโลยีในการบริหารจัดการธุรกิจเป็นด้านการใช้เทคโนโลยีที่มีความก้าวหน้าที่สุดของผู้ประกอบการ SME อีสานเมื่อเทียบกับด้านอื่น โดยผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีการใช้คอมพิวเตอร์ในการบริหารจัดการธุรกิจในปัจจุบัน และมีแนวโน้มที่จะขยับไปสู่การใช้โปรแกรมสำเร็จรูปมากขึ้นในอนาคต

Pillar ที่ 5

เทคโนโลยีที่ใช้ในการบริหารจัดการธุรกิจของผู้ประกอบการ SME อีสาน ในปัจจุบันและคาดว่าจะใช้ในอีก5ปีข้างหน้า



ปัจจัยหลักที่ผู้ประกอบการ SME อีสานมองว่ายังไม่จำเป็นต้องมีการปรับตัวกับดิจิทัลในด้านนี้

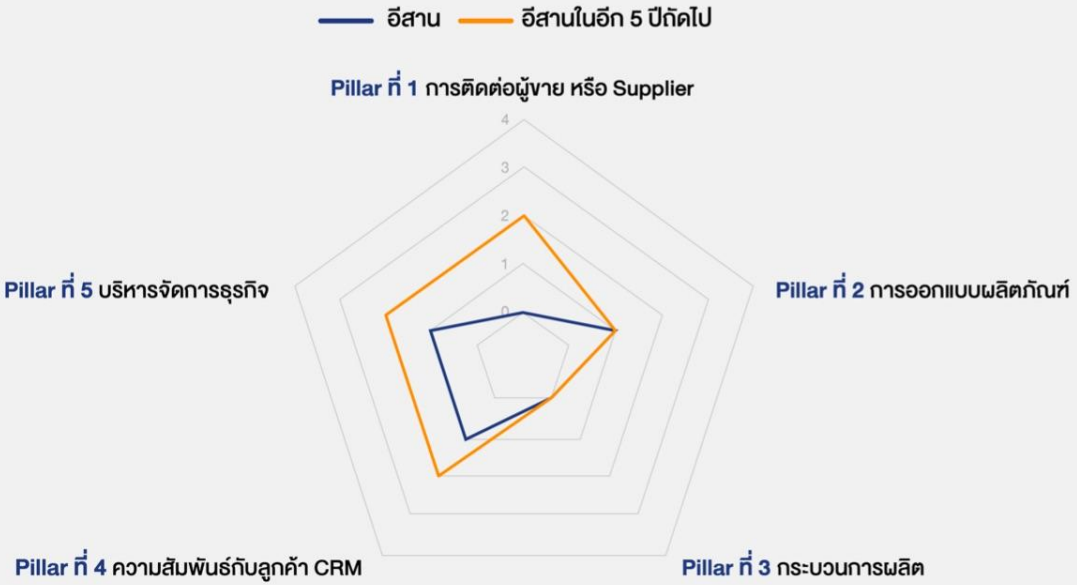
ไม่ต้องการเพิ่มขั้นตอนการดำเนินงาน	92%
กังวลเรื่องค่าใช้จ่ายอาจสูง	8%

หมายเหตุ : % หมายถึงการเปลี่ยนแปลงของสัดส่วนผู้ใช้เทคโนโลยีในด้านนั้น ๆ เปรียบเทียบระหว่างปัจจุบันและอีก 5 ปีถัดไป

ที่มา : ผลสำรวจเรื่อง การใช้เทคโนโลยีดิจิทัลในการดำเนินธุรกิจ MSME ของ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม(สสว.) เก็บข้อมูลตั้งแต่วันที่ 20 - 30 พฤษภาคม 2567

ในอีก 5 ปีถัดไป อีสานอินไซต์เห็นการขยายตัวด้านเทคโนโลยีของผู้ประกอบการ SME อีสานชัดเจน ในเกือบทั้ง 5 ด้าน ที่มีแนวโน้มของการใช้เทคโนโลยีที่เข้มข้นขึ้น ยกเว้นในด้านการปรับกระบวนการ การผลิตและการออกแบบผลิตภัณฑ์ ซึ่งอาจเผชิญข้อจำกัดที่จำเป็นต้องใช้เงินลงทุนสูง

ระดับมัธยฐานของการใช้เทคโนโลยีของผู้ประกอบการ SME ในแต่ละการประยุกต์ใช้



อีสานอินไซต์เห็นการขยายตัวด้านเทคโนโลยี ของผู้ประกอบการ SME อีสาน เป็น 2 กลุ่มหลักดังนี้

1. กลุ่มที่มีแนวโน้มการขยายตัวมากขึ้น คือด้านการติดต่อ Supplier การติดต่อลูกค้า และการใช้ในการบริหารธุรกิจเป็นหลัก ซึ่งเป็นด้านที่มีการใช้เงินลงทุนรวมถึงทักษะด้านเทคโนโลยีที่ไม่เฉพาะทางมากนัก

2. กลุ่มที่ยังไม่มีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มขึ้น คือการด้านที่เกี่ยวกับวิธีการผลิตและการพัฒนาผลิตภัณฑ์เป็นหลัก จากข้อจำกัดด้านเงินทุนสูง รวมถึงต้องมีการใช้ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางในการควบคุมเทคโนโลยีนั้น ๆ

หมายเหตุ : อีสานอินไซต์มีการปรับฐานของการใช้เทคโนโลยีทั้ง 5 ด้าน ให้เป็นระดับเทียบเท่ากันโดย ต่ำที่สุดคือ ระดับ 0 และ สูงที่สุดคือ ระดับ 4 ซึ่งอาจทำให้ไม่สามารถแปรผลได้ว่าแต่ละระดับสะท้อนถึงการใช้เทคโนโลยีในระดับไหน แต่สามารถใช้ในการเปรียบเทียบระดับการใช้งานเทคโนโลยีที่เข้มข้นระหว่างพื้นที่ได้

ที่มา : ผลสำรวจเรื่อง การใช้เทคโนโลยีดิจิทัลในการดำเนินธุรกิจ MSME ของ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม(สสว.) เก็บข้อมูลตั้งแต่วันที่ 20 - 30 พฤษภาคม 2567

การเปลี่ยนแปลงระดับการใช้เทคโนโลยีในแต่ละด้านของอีสานเห็นการขยับตัวชัดเจนในเกือบทุกภาคธุรกิจ ทั้งการผลิต การค้า และการเกษตร แต่กลุ่มภาคการบริการอาจยังไม่มีการปรับใช้เทคโนโลยีในหลายด้านมากนัก เนื่องจากยังไม่ตรงกับความต้องการของภาคธุรกิจ

การเปลี่ยนแปลงของการใช้เทคโนโลยีแต่ละด้านของผู้ประกอบการ SME อีสานปัจจุบันเปรียบเทียบกับ 5 ปีถัดไป

	ภาคการผลิต	ภาคการค้า	ภาคการบริการ	ภาคการเกษตร
Pillar ที่ 1 เทคโนโลยีที่ท่านใช้ในการติดต่อซัพพลายเออร์หรือผู้ขายวัตถุดิบ/สินค้าในปัจจุบันและคาดว่าจะใช้ในอีก5ปีข้างหน้า	0 → 0	0 → 1	0 → 0	0 → 1
Pillar ที่ 2 เทคโนโลยีที่ท่านใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ (ออกแบบผลิตภัณฑ์) ในปัจจุบันและคาดว่าจะใช้ในอีก5ปีข้างหน้า	1 → 2	0 → 0	0 → 0	0 → 1
Pillar ที่ 3 เทคโนโลยีที่ท่านใช้ในการจัดการกระบวนการผลิตในปัจจุบันและคาดว่าจะใช้ในอีก5ปีข้างหน้า	1 → 2	0 → 1	0 → 0	0 → 1
Pillar ที่ 4 เทคโนโลยีที่ท่านใช้ในการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าในปัจจุบันและคาดว่าจะใช้ในอีก5ปีข้างหน้า	0 → 0	0 → 1	→	1 → 1
Pillar ที่ 5 เทคโนโลยีที่ท่านใช้ในการบริหารจัดการธุรกิจในปัจจุบันและคาดว่าจะใช้ในอีก5ปีข้างหน้า	1 → 1	1 → 2	1 → 1	→

ภาคการผลิตมีแนวโน้มประยุกต์ใช้เทคโนโลยีโดยเฉพาะกับด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และด้านการผลิตอย่างชัดเจน

ผู้ประกอบการภาคการค้ามีความสนใจในเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อรวมถึงการบริหารธุรกิจทั้งด้านยอดขายและสินค้าคงคลัง

ผู้ประกอบการภาคการบริการเน้นการใช้เทคโนโลยีในอนาคตเพื่อสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าชัดเจน

หมายเหตุ : ตัวเลขหมายถึงระดับการใช้เทคโนโลยีของผู้ประกอบการ SME อีสานในด้านต่าง ๆ โดยตัวเลขในแต่ละกรอบ ด้านหน้าหมายถึงการใช้เทคโนโลยี ณ ปัจจุบัน และด้านหลังหมายถึงการใช้เทคโนโลยีในปี 5 ถัดไป

ที่มา : ผลสำรวจเรื่อง การใช้เทคโนโลยีดิจิทัลในการดำเนินธุรกิจ MSME ของ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม(สสว.) เก็บข้อมูลตั้งแต่วันที่ 20 - 30 พฤษภาคม 2567

การปรับตัวด้านเทคโนโลยีเมื่อจำแนกตามขนาดผู้ประกอบการ SME อีสาน จะเห็นข้อจำกัดที่ผู้ประกอบการรายย่อย (Micro) ยังไม่มีแนวโน้มการปรับตัวด้านเทคโนโลยีมากนัก จากข้อจำกัดของกำลังแรงงาน เงินทุน และอื่น ๆ แต่เริ่มเห็นการปรับตัวที่มากขึ้นตามขนาดธุรกิจที่มากขึ้นตามลำดับ

การเปลี่ยนแปลงของการใช้เทคโนโลยีแต่ละด้าน ของผู้ประกอบการ SME อีสานปัจจุบันเปรียบเทียบกับ 5 ปีถัดไป

	รายย่อย	ขนาดย่อม	ขนาดกลาง
Pillar ที่ 1 เทคโนโลยีที่ท่านใช้ในการติดต่อซัพพลายเออร์หรือผู้ขายวัตถุดิบ/สินค้าในปัจจุบันและคาดว่าจะใช้ในอีก5ปีข้างหน้า	0 → 0	→	1 → 1
Pillar ที่ 2 เทคโนโลยีที่ท่านใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ (ออกแบบผลิตภัณฑ์) ในปัจจุบันและคาดว่าจะใช้ในอีก5ปีข้างหน้า	0 → 0	1 → 1	2 → 2
Pillar ที่ 3 เทคโนโลยีที่ท่านใช้ในการจัดการกระบวนการผลิตในปัจจุบันและคาดว่าจะใช้ในอีก5ปีข้างหน้า	0 → 0	0 → 0	1 → 2
Pillar ที่ 4 เทคโนโลยีที่ท่านใช้ในการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าในปัจจุบันและคาดว่าจะใช้ในอีก5ปีข้างหน้า	0 → 1	1 → 1	1 → 2
Pillar ที่ 5 เทคโนโลยีที่ท่านใช้ในการบริหารจัดการธุรกิจในปัจจุบันและคาดว่าจะใช้ในอีก5ปีข้างหน้า	1 → 1	1 → 1	2 → 2

ผู้ประกอบการรายย่อยยังเผชิญแนวโน้มที่อาจจะยังไม่ลงทุนเพิ่มเติมในการปรับใช้เทคโนโลยีภายใน 5 ปีนี้ จากความกังวลด้านเงินทุน รวมถึงข้อจำกัดด้านความรู้ในการใช้เทคโนโลยี

ผู้ประกอบการที่มีขนาดธุรกิจที่ใหญ่ขึ้นมีแนวโน้มในการขยายการใช้เทคโนโลยีต่อเนื่องรวมถึงในปัจจุบันที่มีการใช้เทคโนโลยีเข้มข้นแล้วในบางด้าน

หมายเหตุ : ตัวเลขหมายถึงระดับการใช้เทคโนโลยีของผู้ประกอบการ SME อีสานในด้านต่าง ๆ โดยตัวเลขในแต่ละกรอบ ด้านหน้าหมายถึงการใช้เทคโนโลยี ณ ปัจจุบัน และด้านหลังหมายถึงการใช้เทคโนโลยีในปี 5 ถัดไป

ที่มา : ผลสำรวจเรื่อง การใช้เทคโนโลยีดิจิทัลในการดำเนินธุรกิจ MSME ของ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม(สสว.) เก็บข้อมูลตั้งแต่วันที่ 20 - 30 พฤษภาคม 2567

คณะผู้จัดทำ

พันธวิศ กิตติสุวรรณ
นักวิเคราะห์

วชิรวิทย์ คงน้อย
นักวิเคราะห์

รุจิมภัสร์ ก่อจิตวิศาล
นักวิเคราะห์

อรัชณีกร บุญวิเศษ
Graphic Designer

ผศ.ประเสริฐ วิจิตรนพรัตน์
ที่ปรึกษาโครงการ

ISAN INSIGHT & OUTLOOK

econ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น
FACULTY OF ECONOMICS, KHON KAEN UNIVERSITY

ข้อคิดเห็นที่ปรากฏในบทวิเคราะห์นี้เป็นความคิดเห็นของผู้เขียนเท่านั้น
ซึ่งไม่จำเป็นต้องสอดคล้องกับความคิดเห็นของคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น