

การปรับตัวของ MSME สู้สังคมสูงวัย

สังคมสูงวัยเป็นสภาพการณ์ทางสังคมที่มีสัดส่วนของผู้สูงอายุ หรือประชากรที่มีอายุ 60 ปีขึ้นไปในพื้นที่ต่อประชากรทุกช่วงวัยในพื้นที่เดียวกัน ในอัตราเท่ากับหรือมากกว่าร้อยละ 10 ขึ้นไป หรือมีประชากรอายุ 65 ปีขึ้นไปในพื้นที่ต่อประชากรทุกช่วงวัยในพื้นที่เดียวกัน ในอัตราเท่ากับหรือมากกว่าร้อยละ 7 ขึ้นไป ซึ่งประชากรกลุ่มนี้เป็นประชากรที่อยู่ในวัยพึ่งพิง ที่ไม่สามารถทำงานเพื่อสร้างรายได้เลี้ยงตัว โดยสังคมสูงวัยมีสาเหตุมาจากอายุขัยโดยเฉลี่ยของประชากรเพิ่มสูงขึ้น และอัตราการเกิดในสังคมลดน้อยลง ทำให้ประชากรวัยแรงงานมีสัดส่วนลดลง จากการคาดการณ์ของสหประชาชาติประชากรโลกจะมีประชากรสูงวัยที่มีอายุมากกว่า 65 ปี จำนวน 771 ล้านคน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10 ของประชากรโลก ในปี 2022 และเพิ่มสูงขึ้นเป็น 1.6 พันล้านคน หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 16 ของประชากรโลก ในปี 2050 ในส่วนของประเทศไทย จากการสำรวจของสำนักงานสถิติแห่งชาติ พบว่าประเทศไทยมีจำนวนและร้อยละของผู้สูงอายุเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วและต่อเนื่อง โดยในปี 2021 มีประชากรสูงวัยจำนวน 13.36 ล้านคน ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 19.6 ของประชากรทั้งหมด ทำให้ประเทศไทยเป็นสังคมสูงวัย

ผลกระทบที่เกิดขึ้นจากการเป็นสังคมสูงวัยของประเทศไทย คือประชากรวัยแรงงานของไทยมีสัดส่วนที่ลดลง ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจของไทย และการขาดความพร้อมทางด้านการเงินของผู้สูงวัยไทย ที่มีเงินไม่เพียงพอต่อการใช้จ่ายเพื่อการดำรงชีพ ด้วยผลกระทบที่เกิดขึ้นข้างต้น หนึ่งในแนวทางแก้ไขปัญหาคือการผลักดันให้ผู้สูงวัยยังคงอยู่ในระบบกำลังแรงงานยาวนานมากยิ่งขึ้นกว่าเดิม แต่ทั้งนี้สถานการณ์การทำงานของผู้สูงวัยในปัจจุบันของไทย จากข้อมูลของสำนักงานสถิติแห่งชาติ พบว่าสัดส่วนผู้ทำงานของผู้สูงอายุอยู่ที่ร้อยละ 34.7 ของจำนวนผู้สูงอายุทั้งหมด และมีสถานการณ์ในการทำงานเป็นพนักงานส่วนตัว โดยไม่มีลูกจ้าง และเป็นผู้ช่วยธุรกิจในครัวเรือน โดยไม่ได้รับค่าจ้างเป็นส่วนใหญ่ โดยเป็นผู้ประกอบการเพียงส่วนน้อย ทั้งนี้เหตุผลหลักที่ผู้สูงวัยยังคงทำงานอยู่ คือ ยังมีสุขภาพที่แข็งแรง และมีแรงในการทำงาน และต้องการหารายได้เลี้ยงครอบครัวหรือตนเอง กล่าวได้ว่าผู้สูงอายุส่วนใหญ่มีการทำงานในสัดส่วนที่ไม่สูงมาก ซึ่งสอดคล้องกับความต้องการทำงานของผู้สูงวัยที่มีสัดส่วนน้อยมากเช่นกัน จากสถานการณ์ข้างต้นจะเห็นได้ว่าการผลักดันให้ผู้สูงวัยยังคงมีการทำงาน หรือเป็นผู้ประกอบการยังคงมีช่วงว่างในการพัฒนาอยู่อีกมาก

จากการสำรวจความคิดเห็นของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลาง ขนาดย่อม และรายย่อย (MSME) แบบเร่งด่วน (Quick Survey) ทั้งในส่วนกลางและส่วนภูมิภาคของประเทศไทย ในประเด็นด้านการปรับตัวของ MSME สู้สังคมสูงวัย ผ่านการสำรวจข้อมูลด้วยวิธีการแบบซึ่งหน้า (Face-to-Face) หรือผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (Online Survey) มีรายละเอียดที่สำคัญ ดังนี้

กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการส่วนใหญ่ มีอายุระหว่าง 41 ขึ้นไป (ร้อยละ 64) มีการศึกษาตั้งแต่ระดับปริญญาตรีขึ้นไป (ร้อยละ 79) และมีการประกอบธุรกิจอยู่ในภาคการบริการ (ร้อยละ 54) และภาคการค้า (ร้อยละ 33.2) เป็นส่วนใหญ่ โดยเป็นผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อม (ร้อยละ 59.2) และรายย่อย (ร้อยละ 37.8) เมื่อจำเพาะเจาะจงข้อมูลไปที่ธุรกิจของผู้ประกอบการสูงวัย ซึ่งเป็นผู้ประกอบการที่มีอายุตั้งแต่ 51 ปีขึ้นไป พบว่าส่วนใหญ่แล้วเป็นผู้ประกอบการในภาคบริการ (ร้อยละ 58.2) และภาคการค้า (ร้อยละ 30.7) โดยสาเหตุที่ผู้ประกอบการสูงวัยยังคงดำเนินธุรกิจอยู่ในปัจจุบัน คือ เป็นแหล่งรายได้ที่

สำคัญในยามเกษียณ (ร้อยละ 57.8) และมองว่าดำเนินธุรกิจเพราะต้องการสร้างคุณค่าให้แก่ตนเอง (ร้อยละ 28.9)

ในส่วนของการสำรวจด้านกลุ่มลูกค้าสูงวัยของธุรกิจพบว่า ธุรกิจ MSME ส่วนใหญ่มีลูกค้าผู้สูงวัย เป็นสัดส่วนที่น้อย ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าสูงวัยน้อยกว่าร้อยละ 20 (ร้อยละ 84.6) ทั้งนี้ในมุมมองของผู้ประกอบการ MSME ส่วนใหญ่มองว่าสาเหตุที่ผู้สูงวัยเลือกซื้อสินค้าและบริการของธุรกิจ มีสาเหตุมาจากการที่กลุ่มลูกค้าสูงวัยมีกำลังซื้อสูง (ร้อยละ 48.2)

สำหรับความเห็นของผู้ประกอบการ MSME ถึงอุปสรรคต่อการเข้าสู่สังคมสูงวัย ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มองว่าการเข้าสู่สังคมสูงวัย ไม่ใช่อุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ (ร้อยละ 76) แต่ก็มีผู้ประกอบการบางส่วนที่มองว่ามีอุปสรรคโดยจะเป็นอุปสรรคในด้านแรงงานไม่เพียงพอ กำลังซื้อลดลง และไม่มีสินค้าหรือบริการสำหรับกลุ่มลูกค้าสูงวัย ทั้งนี้เมื่อสอบถามถึงแนวทางในการปรับตัวของธุรกิจในการเข้าสู่สังคมสูงวัย ผู้ประกอบการกลุ่มใหญ่มีแนวทางหลักในการปรับตัวของธุรกิจ ดังนี้ นำเทคโนโลยีเข้ามาใช้เพิ่มประสิทธิภาพ (ร้อยละ 46.2) เพิ่มการใช้เครื่องจักร เพื่อลดการพึ่งพาแรงงาน (ร้อยละ 39.8) และศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับการพัฒนาสินค้าและบริการเพื่อผู้สูงวัย (ร้อยละ 39) และเมื่อสอบถามถึงการจ้างงานแรงงานสูงวัยของผู้ประกอบการ MSME พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ร้อยละ 88 ไม่มีการจ้างแรงงานสูงวัย

ถึงแม้ว่าผู้ประกอบการจะมีแนวทางในการปรับตัวเข้าสู่สังคมสูงวัยแล้ว แต่ความท้าทายบางส่วนจากการเข้าสู่สังคมสูงวัยผู้ประกอบการก็ไม่สามารถดำเนินการแก้ไขได้ด้วยตนเองได้ ต้องอาศัยความช่วยเหลือ และการแนะนำจากภาครัฐจึงจะดำเนินการได้ โดยประเด็นที่ผู้ประกอบการต้องการการส่งเสริมจากภาครัฐ เพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขันภายใต้บริบทสังคมสูงวัย คือ ประเด็นด้านแรงงานและทักษะ (ร้อยละ 55.2) ประเด็นด้านการตลาดและโฆษณาสำหรับกลุ่มลูกค้าผู้สูงวัย (ร้อยละ 38.4) ประเด็นด้านการเข้าถึงแหล่งเงินทุน (ร้อยละ 36.8)

จากการประชุมรับฟังความคิดเห็นและสัมภาษณ์เชิงลึก ร่วมกับผู้ประกอบการ MSME หน่วยงานภาคเอกชน และหน่วยงานภาครัฐ ที่เกี่ยวข้องกับการปรับตัวของ MSME สู่วัยสูงวัย สามารถสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

การเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการสูงวัย

ในการส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการสูงวัย ควรมุ่งเน้นไปที่การเตรียมความพร้อมทั้งทางด้านทักษะและเงินทุน และยกระดับความสามารถทางธุรกิจของผู้ประกอบการสูงวัย ทั้งผู้สูงวัยที่อยากเป็นเจ้าของธุรกิจด้วยตนเอง และผู้สูงวัยที่จำเป็นต้องทำเพื่อเป็นแหล่งรายได้สำหรับการยังชีพ มีการเตรียมความพร้อมในการทำธุรกิจให้แก่ผู้สูงวัย และส่งเสริมผู้ประกอบการสูงวัยให้มีการทำธุรกิจร่วมกับคนรุ่นใหม่ ผสมผสานและการทำงานร่วมกันระหว่างผู้ประกอบการต่างช่วงวัย

ทั้งนี้ยังมีข้อสังเกตว่า ผู้สูงอายุส่วนใหญ่เริ่มต้นการทำงานเพื่อเป็นการสร้างคุณค่าในตนเองเป็นงานอดิเรก ทำให้มีความท้าทายในการก้าวไปสู่การทำธุรกิจอย่างจริงจัง และรูปแบบธุรกิจที่เหมาะสมกับผู้สูงวัยจะอยู่ในรูปแบบของการรวมกลุ่มผู้สูงวัยมากกว่าที่จะมีการดำเนินการในรูปแบบกิจการคนเดียว โดยอาจมีการร่วมกับวิสาหกิจของชุมชน (Community-based Business) โดยให้กลุ่มลูกหลานในชุมชนเป็นคนวางแผน

ธุรกิจ และผู้สูงวัยเป็นผู้ผลิต อย่างไรก็ตามสิ่งสำคัญที่สุดสำหรับการส่งเสริมผู้ประกอบการสูงวัย คือการสร้างสภาพแวดล้อมในการทำธุรกิจที่เอื้อต่อผู้สูงวัย ให้มีสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมและรองรับกับลักษณะของผู้ประกอบการสูงวัย แต่ทั้งนี้อาจต้องมีการศึกษาอย่างละเอียดว่าสภาพการณ์ในปัจจุบันเป็นเช่นไร

แนวทางการส่งเสริมให้ผู้ประกอบการเข้าถึงตลาดสูงวัยที่มีกำลังซื้อสูง

สำหรับแนวทางการส่งเสริมให้ผู้ประกอบการเข้าถึงตลาดสูงวัยที่มีกำลังซื้อสูง ควรมุ่งเน้นไปที่การอบรมด้านการตลาดให้แก่ผู้ประกอบการทุกช่วงวัย โดยมีรายละเอียดในการค้นหากลุ่มตลาดเป้าหมายที่ผู้ประกอบการสนใจ และช่องทางการทำการตลาดที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มลูกค้าผู้สูงวัยที่จะมีความน่าสนใจมากยิ่งขึ้น เหตุผลที่ควรมุ่งเน้นไปที่การสนับสนุนด้านการตลาด เนื่องจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีผลิตภัณฑ์อยู่แล้ว แต่ขาดการนำเสนอผลิตภัณฑ์ และการเล่าเรื่อง (Story Telling)

ทั้งนี้ยังมีข้อสังเกตว่าสินค้าของผู้สูงวัย อาจเก็บข้อมูลทางการตลาดได้ยาก เนื่องจากผู้ซื้อไม่จำเป็นต้องเป็นผู้สูงวัย แต่อาจเป็นผู้ที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงวัย ซึ่งกำลังซื้อส่วนใหญ่จะอยู่ที่ลูกคากลุ่มหลังการเลือกกลุ่มเป้าหมายลูกค้าเป็นกลุ่มลูกค้าสูงวัยอาจต้องมีการคำนึงถึงจุดนี้ด้วย

แนวทางการส่งเสริมผู้ประกอบการจ้างงานผู้สูงวัย เพื่อเพิ่มรายได้และประสบการณ์ในการทำธุรกิจ

สำหรับแนวทางการส่งเสริมการจ้างงานผู้สูงวัย ควรมุ่งเน้นให้มีมาตรการในการผลักดันให้มีการจ้างแรงงานผู้สูงวัยเป็นแรงงานในระบบโดยตรง และการพัฒนาทักษะใหม่ให้แก่แรงงานสูงวัย ทั้งนี้การพัฒนาทักษะใหม่ให้แก่แรงงานสูงวัย อาจดำเนินการผ่านศูนย์พัฒนาอาชีพผู้สูงอายุและควรมีการดำเนินการแบบบูรณาการร่วมกับองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น ซึ่งเน้นการอบรมพัฒนาทักษะต่าง ๆ ที่มีความสำคัญ และสามารถใช้ได้จริง เช่น ทักษะด้านดิจิทัล ทักษะการทำอาชีพที่มีความต้องการสูง และมีโครงการคลังระเบียงทางปัญญา เพื่อเป็นแหล่งสืบค้น และผลักดันให้มีการใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น มีช่องทางในการจับคู่ระหว่างผู้สูงวัยที่ต้องการทำงานกับกิจการที่ต้องการแรงงานสูงวัย รวมไปถึงการรวบรวมและเผยแพร่รูปแบบงานที่มีความเหมาะสมกับผู้สูงวัยให้แก่ผู้ประกอบการ

โดยสรุปแล้วผู้ประกอบการ MSME ของไทยส่วนใหญ่มีแนวโน้มที่จะเป็นผู้ประกอบการสูงวัยมากยิ่งขึ้น ผลการสำรวจและการสัมภาษณ์ได้ชี้ให้เห็นว่าผู้ประกอบการสูงวัยโดยส่วนใหญ่แล้วเป็นธุรกิจรายย่อย และขนาดย่อมที่ประกอบธุรกิจอยู่ในภาคบริการ และภาคการค้า เนื่องจากธุรกิจเหล่านี้สามารถดำเนินการได้สะดวก เหมาะสมกับสภาพร่างกายและสุขภาพของผู้สูงวัย แต่กลุ่มธุรกิจเหล่านี้ก็เป็นกลุ่มธุรกิจที่เข้าสู่ตลาดได้ง่ายและการแข่งขันสูง จึงมีข้อจำกัดในการพัฒนาธุรกิจ ทำให้การทำความเข้าใจบริบทของผู้ประกอบการสูงวัย เพื่อให้การสนับสนุนที่เหมาะสมจึงเป็นสิ่งจำเป็น ประเด็นที่ควรให้ความสำคัญในการเข้าสู่สังคมสูงวัยของธุรกิจ MSME คือ การสร้างความสามารถในการแข่งขันให้กับผู้ประกอบการสูงวัย การส่งเสริมให้ผู้ประกอบการเข้าถึงตลาดสูงวัย และการส่งเสริมผู้ประกอบการจ้างงานผู้สูงวัย

แนวทางในการสร้างความสามารถในการแข่งขันให้กับผู้ประกอบการสูงวัย ควรมุ่งเน้นไปที่การส่งเสริมการประกอบธุรกิจร่วมกันระหว่างคนหลากหลายช่วงวัย เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนทัศนคติในการประกอบธุรกิจระหว่างกัน และมุ่งเน้นไปที่การอบรมความรู้ในการทำธุรกิจให้แก่ผู้ประกอบการสูงวัยเป็นกาลเฉพาะ

สำหรับประเด็นด้านการส่งเสริมให้ผู้ประกอบการเข้าถึงตลาดสูงวัย ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เล็งเห็นถึงความสำคัญของกลุ่มลูกค้าผู้สูงวัย เนื่องจากมองว่าเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง แต่ในขณะเดียวกันสัดส่วนลูกค้าผู้สูงวัยของธุรกิจกลับมีสัดส่วนที่น้อยกว่ากลุ่มลูกค้าอื่น ทำให้สามารถอนุมานได้ว่าผู้ประกอบการ MSME ส่วนใหญ่ยังไม่สามารถเข้าถึงกลุ่มตลาดลูกค้าผู้สูงวัยได้ ดังนั้นจึงควรผลักดันให้ผู้ประกอบการ MSME สามารถเข้าถึงข้อมูลทางการตลาดของกลุ่มลูกค้าผู้สูงวัย หรือการเข้าถึงคำแนะนำในการปรับปรุงสินค้าและบริการให้เหมาะสมกับผู้สูงวัย

ในส่วนของประเด็นด้านการส่งเสริมผู้ประกอบการจ้างงานผู้สูงวัย ผู้ประกอบการ MSME ส่วนใหญ่ไม่มีการจ้างแรงงานผู้สูงวัย อย่างไรก็ตามการส่งเสริมให้ผู้ประกอบการมีการจ้างงานผู้สูงวัยเป็นประเด็นที่ควรให้ความสำคัญ เนื่องจากการจ้างงานผู้สูงวัยเป็นช่องทางหนึ่งที่จะทำให้ผู้สูงวัยมีโอกาสในการเรียนรู้การทำธุรกิจ โดยแนวทางในการส่งเสริมประเด็นนี้ควรมุ่งเน้นไปที่การสร้างทักษะแก่ผู้สูงวัยให้เหมาะสมกับความต้องการของผู้ประกอบการ มีช่องทางในการจับคู่ระหว่างผู้สูงวัยที่ต้องการทำงานกับกิจการที่ต้องการแรงงานสูงวัย รวมไปถึงการรวบรวมและเผยแพร่รูปแบบงานที่มีความเหมาะสมกับผู้สูงวัยให้แก่ผู้ประกอบการ

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