

แผนธุรกิจบริษัทอแกนไนเซอร์ประเภทกิจการเพื่อสังคม (Chor-Lam-Duan)

กรณีศึกษาส่วนงานจัดการธุรกิจ บริษัท ช่อลำดวน จำกัด



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

พ.ศ. 2558

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

กิตติกรรมประกาศ

สารนิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชา Thematic Paper: Consulting Practice (Thematic paper) (MGMG 679) ผู้เขียนขอขอบคุณผู้ช่วยศาสตราจารย์วิน ระวังศ์เป็นอย่างสูง สำหรับความอนุเคราะห์ในการให้คำปรึกษา การแนะนำ ตลอดจนการตรวจสอบแก้ไข และขอขอบคุณคณาจารย์ทุกท่านที่วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล ที่ให้คำแนะนำทั้งทางด้านการเรียน การคิดวิเคราะห์ และการดำเนินชีวิต ทำให้ผู้เขียนสามารถนำความรู้เหล่านั้นมาปรับใช้ในการทำสารนิพนธ์ฉบับนี้จนสำเร็จลุล่วงด้วยดี รวมทั้งขอขอบคุณเป็นอย่างสูงต่อคณะกรรมการ สอบสารนิพนธ์ที่ให้คำแนะนำและตรวจสอบสารนิพนธ์ฉบับนี้จนสำเร็จครบถ้วนสมบูรณ์รวมถึงขอขอบคุณบิดา มารดา พี่สาว และเพื่อนทุกคนในสาขาการจัดการ รุ่น 17A ที่คอยให้การสนับสนุนความช่วยเหลือและเป็นกำลังใจให้แก่ผู้เขียนจนกระทั่งสำเร็จการศึกษา

ท้ายสุดนี้ผู้เขียนหวังว่า สารนิพนธ์ฉบับนี้ จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ที่ต้องการทำธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุต่อไป หากมีข้อผิดพลาดประการใดในครั้งนี ทางผู้เขียนขอน้อมรับและขออภัยเป็นอย่างสูงมา ณ ที่นี้

กนกแก้ว รุ่งบำรุง

แผนธุรกิจ กิจการเพื่อสังคมประเภทจัดสรรและจัดหากิจกรรมสำหรับผู้สูงอายุ

BUSINESS PLAN SOCIAL ORGANIZATION FOR ODERLY

กนกแก้ว รวีบำรุง 5750011

กจ.ม.

คณะกรรมการที่ปรึกษาสารนิพนธ์ : ผู้ช่วยศาสตราจารย์พัลลภา ปิตินันต์, Ph.D., ผู้ช่วยศาสตราจารย์
พลิศารุ่งเรือง, Ph.D., ผู้ช่วยศาสตราจารย์วิน ระวีวงศ์, Ph.D.

บทคัดย่อ

ในการจัดทำสารนิพนธ์ครั้งนี้ ผู้เขียนได้ศึกษาธุรกิจบริการผู้สูงอายุและกิจการเพื่อสังคม โดยได้ทำการวิเคราะห์สถานการณ์ปัจจุบัน โอกาสในการประกอบธุรกิจ รวมถึงได้พยายามเชื่อมโยงให้แผนธุรกิจดังกล่าวกับกิจการเพื่อสังคม ทั้งนี้ผู้จัดทำได้ศึกษาถึงปัจจัยต่างๆ เพื่อพิจารณาความสามารถในการแข่งขันเช่น (SWOT Analysis) การวิเคราะห์สถานะการแข่งขันในธุรกิจ (Five Force Analysis) ที่จะส่งผลกระทบต่อการค้าในธุรกิจ โดยเจาะกลุ่มลูกค้าที่เป็นองค์กรซึ่งมีส่วนพัฒนาสังคม ทั้งนี้มุ่งเน้นกลุ่มที่ได้รับผลประโยชน์จากการจัดกิจกรรมคือกลุ่มผู้สูงอายุเป็นหลัก

แผนธุรกิจดังกล่าวเกิดขึ้นด้วยความตั้งใจของผู้จัดทำ ในการค้นหาข้อมูลจากโครงการพัฒนาส่งเสริมสังคมและชีวิตของผู้สูงอายุ ศึกษาแนวโน้มตัวเลขสถิติการเพิ่มขึ้นของจำนวนผู้สูงอายุ รวมถึงความต้องการของผู้สูงอายุ และผลกระทบของการก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุทั้งในแง่ของสังคมและเศรษฐกิจ ทั้งนี้การจัดทำแผนธุรกิจดังกล่าวเกิดขึ้นจากความต้องการทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จควบคู่กับการได้มีส่วนในการพัฒนาสังคมควบคู่กันไป

คำสำคัญ: แผนธุรกิจ/ ธุรกิจเพื่อสังคม/ Social Enterprise/ Corporate Social Responsibility (CSR)

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทคัดย่อ	ค
สารบัญตาราง	ช
สารบัญรูปภาพ	ซ
บทที่ 1 ภาพรวมของกิจการและความเป็นมาของบริษัท	1
1.1 ประวัติและภาพรวมของธุรกิจ	1
1.2 โอกาสทางการตลาด	2
1.3 รายละเอียดและรูปแบบของธุรกิจ	3
1.4 วิสัยทัศน์	7
1.5 พันธกิจ	7
1.6 เป้าหมาย	7
บทที่ 2 การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการตลาด	8
2.1 การวิเคราะห์อุตสาหกรรมในภาพรวม	8
2.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกและภายใน (Internal-External Analysis)	18
2.3 การวิเคราะห์องค์กรและธุรกิจ (SWOT Analysis)	18
2.4 การวิเคราะห์อุตสาหกรรม (5 Force Analysis)	20
บทที่ 3 แผนการตลาด	22
3.1 ภาพรวมตลาดสำหรับธุรกิจ	22
3.2 การแข่งขันและคู่แข่ง	22
3.3 การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย (Targeting)	23
3.4 กลยุทธ์ทางการตลาด (7Ps)	23
3.5 เป้าหมายทางการตลาด	24
บทที่ 4 แผนการดำเนินงาน	25
4.1 ทำเลที่ตั้ง	25

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
7.1 ความเสี่ยงด้านการตลาด (Market Risk)	42
7.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial Risk)	43
7.3 ความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ (Operational Risk)	43
บรรณานุกรม	44
ภาคผนวก	45
ประวัติผู้วิจัย	54



สารบัญตาราง

ตาราง		หน้า
1.1	แสดงการแบ่งหมวดหมู่กิจกรรมตามทฤษฎีรูปแบบกิจกรรมของมนุษย์ (Model of Human Occupation)	4
5.1	แสดงแผนการจ้างงานพนักงาน	30
5.2	แสดงแผนการบริหารงาน	31
6.1	แสดงตารางพยากรณ์การขาย ปีที่ 1-5	33
6.2	แสดงตารางพยากรณ์อัตราค่าแรง ปีที่ 1-5	34
6.3	แสดงตารางพยากรณ์เงินทุนในโครงการ ปีที่ 1-5	34
6.4	แสดงตารางประมาณการค่าใช้จ่ายทางการตลาด ปีที่ 1-5	35
6.5	แสดงตารางต้นทุนวัตถุดิบ	35
6.6	แสดงตารางต้นทุนวัตถุดิบ ปีที่ 1-5	36
6.7	แสดงการกำหนดค่าเสื่อมราคา ปีที่ 1-5	36
6.8	แสดงค่าเสื่อมราคาในการผลิต ปีที่ 1-5	36
6.9	แสดงค่าเสื่อมราคาในการขายและบริหาร ปีที่ 1-5	37
6.10	แสดงการพยากรณ์งบกำไรขาดทุนโดยประมาณสำหรับวันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2559 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2563	37
6.11	ประมาณการงบแหล่งที่มาและใช้ไปของเงินลงทุน	38
6.12	ประมาณการงบดุลปีที่ 1-5	40
6.13	ตารางแสดงงบกระแสเงินสดโดยประมาณสำหรับวันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2559 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2563	41

สารบัญรูปภาพ

ภาพ	หน้า	
2.1	ประมาณการเพิ่มขึ้นของประชากรผู้สูงอายุ โดยองค์การสหประชาชาติระหว่างปี พ.ศ. 2533 ถึง พ.ศ. 2593	9
2.2	การเพิ่มขึ้นของประชากรสูงอายุของประเทศไทย อายุ 60 ปีขึ้นไป ตั้งแต่ พ.ศ. 2513 ถึง พ.ศ. 2593	10
2.3	พีรามิดประชากรประเทศไทย ปี พ.ศ. 2593 - พ.ศ. 2513	11
2.4	อัตราเกิด อัตราตาย และอัตราเพิ่มประชากรประเทศไทย (พ.ศ. 2507 ถึง พ.ศ. 2538)	11
2.5	อายุคาดเฉลี่ยเมื่อแรกเกิดของประชากรไทยในอดีต	12
2.6	ร้อยละของประชากรอายุ 6 ปีขึ้นไป และอัตราการเป็นภาระ	13
2.7	สัดส่วนผู้สูงอายุในประเทศไทย จำแนกตามภูมิภาค	14
2.8	แหล่งรายได้ประชากรสูงอายุในประเทศไทย จำแนกตามภูมิภาค	15
2.9	อัตราส่วนพึ่งพิงวัยสูงอายุ ประเทศไทย	16
4.1	ทำเลานที่ตั้งสำนักงาน “บริษัท ช่อลำควน จำกัด”	25
4.2	แสดงแผนผังสำนักงาน “บริษัท ช่อลำควน จำกัด”	26
4.3	แผนผัง กระบวนการส่งมอบให้กับลูกค้า	27
5.1	แสดงภาพแผนผัง โครงสร้างองค์กรของ “บริษัท ช่อลำควน จำกัด”	29

บทที่ 1

ภาพรวมของกิจการและความเป็นมาของบริษัท

1.1 ประวัติและภาพรวมของธุรกิจ

“บริษัท ช่อลำดวน จำกัด” ก่อตั้งขึ้นจากความฝันที่อยากเห็นการทำธุรกิจ ที่มีส่วนตอบแทนกลับไปให้สังคมอย่างต่อเนื่อง การดำเนินธุรกิจเพื่อสังคมในรูปแบบ “กิจการเพื่อสังคม หรือ Social Enterprise” ที่ตั้งขึ้น โดยผู้ประกอบการใหม่เป็นคำตอบของความฝัน ประกอบกับการเสาะหาจุดแตกต่างของตลาดและความสนใจของผู้จัด ทำให้พบว่า “ผู้สูงวัย” มีแนวโน้มที่มากขึ้นอย่างต่อเนื่อง และที่น่าสนใจคือยังไม่มี การสนับสนุนการทำกิจกรรมสำหรับผู้สูงอายุอย่างจริงจังในประเทศไทยเท่าที่ควรเมื่อเทียบกับความสนับสนุนกิจกรรมของผู้สูงอายุในต่างประเทศนั้น ทำให้เห็นว่าผู้สูงอายุในประเทศไทยขาดการสนับสนุนอย่างจริงจัง และถูกละเลยด้วยข้อจำกัดทางอายุ หรือสุขภาพทำให้ผู้สูงอายุเหล่านั้น ไม่มีความสุขอย่างที่ควรจะเป็น

เนื่องจากปัจจุบันสังคมแบบทุนนิยม ดำเนินอย่างต่อเนื่องและรุนแรงขึ้น แนวความคิดแบบ Corporate Social Responsibility (CSR) เป็นที่ยอมรับจากกลุ่มที่ดำเนินธุรกิจว่าเป็นสิ่งที่จำเป็นต้องเห็นธุรกิจหรือกิจการนั้นๆ เติบโตอย่างยั่งยืนในอนาคต ประกอบกับกระแสของธุรกิจ และกิจการเพื่อสังคมหรือ Social Enterprise กำลังขยายไปในองค์กรระดับประเทศในหลายๆ ประเทศ นักธุรกิจหลายคนเริ่มตระหนักถึงผลกระทบจากการมุ่งทำกำไร โดยไม่ได้คำนึงถึงผลกระทบต่อสังคมทั้งทางตรงและทางอ้อม การทำธุรกิจหรือกิจการเพื่อสังคมเป็นการทำธุรกิจที่ไม่ได้แสวงหาผลกำไรอย่างเดียว หากแต่สามารถช่วยส่งเสริมและพัฒนาสังคมหรือสิ่งแวดล้อมได้เช่นกัน

หลังจากที่พยายามค้นหาข้อมูลกิจการเกี่ยวกับผู้สูงอายุนั้น ได้พบกิจการประเภทหนึ่ง ซึ่งมีแนวความคิดสอดคล้องไปทางเดียวกับผู้บริหาร และกำลังได้รับความสนใจในหลายๆ ประเทศด้วยกัน นั่นก็คือ กิจการเพื่อสังคม (Social Enterprise: SE) คือ การที่ภาคเอกชน ซึ่งเป็นบุคคล กลุ่มบุคคล หรือชุมชน ได้ประกอบกิจการหรือดำเนินการ โดยมีเป้าหมายอย่างชัดเจน ตั้งแต่เริ่มต้นเพื่อแก้ไขปัญหา และพัฒนาสังคมหรือสิ่งแวดล้อมเป็นหลัก และมีรายรับ จากการขาย การผลิตสินค้า หรือการให้บริการซึ่งมิได้มุ่งสร้างกำไรสูงสุดต่อผู้ถือหุ้นหรือเจ้าของกิจการ

ทำให้ บริษัท ช่อคำดวน จำกัด ถูกจัดตั้งขึ้นเพื่อให้เป็นบริษัทอเนกในซ์ซึ่งจะให้บริการ จัดกิจกรรมพิเศษสำหรับผู้สูงอายุ เพื่อมุ่งเน้นกิจกรรมที่ช่วยพัฒนาและส่งเสริมสังคมผู้สูงอายุ โดยผู้ เข้าทำกิจกรรมจะไม่เสียค่าใช้จ่าย เพราะทางบริษัทจะทำการระดมทุนจากองค์กรหรือบริษัทต่างๆ มา ทำกิจกรรมต่างๆเพื่อกลุ่มผู้สูงอายุ

1.2 โอกาสทางการตลาด

ปัจจุบันประเทศไทย ค่อยๆ ก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงวัยหรือ Ageing Society (สังคมที่มี จำนวนผู้สูงอายุ อายุ 60 ปีขึ้นไปเกินกว่าร้อยละ 10 ของจำนวนประชากรทั้งประเทศ) เบื้องต้นพบว่า สภาวะการมีบุตร หรือสภาวะการเจริญพันธุ์ลดลงอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับการพัฒนาเทคโนโลยี ทางการแพทย์ที่ก้าวหน้า ทำให้คนไทยมีแนวโน้มมีช่วงชีวิตที่ยาวขึ้น ประชาชนกลุ่มอายุ 60 ปีขึ้นไป มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ อย่างเห็นได้ชัด ตัวเลขของผู้สูงอายุมีจำนวนมากขึ้น และมีแนวโน้มจะ สูงขึ้นเรื่อยๆในอนาคต นั่นเป็นตัวบอกได้ว่าประเทศไทยกำลังก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุในอนาคต อันใกล้

จากแนวโน้มดังกล่าวและความจริงที่ว่า ผู้สูงอายุเพียงบางคนที่มีการเตรียมความพร้อม สำหรับวัยเกษียณ จึงสามารถอาศัยเงินบำเหน็จบำนาญของตนเอง โดยไม่ต้องเป็นภาระของลูกหลาน แต่ผู้สูงอายุอีกกลุ่มซึ่งมีจำนวน ไม่น้อย มีแนวโน้มจะประสบปัญหา ไม่มีเงินออมหรือเงินเก็บ เนื่องจากขาดการเตรียมการหรือวางแผนที่ดีจากในอดีต จึงจำเป็นต้องพึ่งพิงอาศัยเงินของลูกหลาน เป็นรายได้หลักอยู่ แน่นอนว่าการเลี้ยงดูหรือดูแลผู้สูงอายุในครอบครัวของตนเองอาจไม่ใช่เรื่อง หนักหนา แต่สภาวะเศรษฐกิจปัจจุบัน ส่งผลให้การเลี้ยงดูหรือดูแลผู้สูงอายุในครอบครัวเป็นไปได้ อย่างจำกัด ทำให้ความสามารถหรือโอกาสในการทำกิจกรรมต่างๆ ของผู้สูงอายุเหล่านั้นก็ถูกจำกัด การทำกิจกรรมจึงเกิดเพียงในครอบครัวของตนเองเท่านั้น จะดีกว่าหรือไม่หากผู้สูงอายุเหล่านั้น สามารถมีกลุ่มทางสังคมที่สามารถพึ่งพากันและทำกิจกรรมร่วมกันได้ โดยผู้สูงอายุจะมีพื้นที่แสดง ความสามารถ ความถนัดหรือความรู้จากประสบการณ์ที่ผ่านมา สามารถใช้มันเป็นพื้นที่ที่ทำให้ ตนเองเกิดความรู้สึกว่าตนเองมีคุณค่าต่อสังคมและผู้อื่น

1.3 รายละเอียดและรูปแบบของธุรกิจ

“บริษัท ช่อลำควน จำกัด” เป็นธุรกิจกิจการเพื่อสังคม เป็นเสมือนส่วนกลางที่จัดทำแผนกิจกรรมต่างๆ จุดประสงค์หลักคือเพื่อกลุ่มผู้สูงอายุ โดยกิจกรรมต่างๆ อาจเป็นกิจกรรมอะไรก็ได้ เช่นอาจเป็นกิจกรรมสนทนาการสำหรับผู้สูงอายุ หรือกิจกรรมที่สามารถทำให้เกิดประโยชน์กับผู้สูงอายุเป็นต้น โดยบริษัท ช่อลำควน จำกัดจะเริ่มต้นจากศึกษาความต้องการของผู้สูงอายุ เพื่อจัดหา กิจกรรมที่เหมาะสม มีประโยชน์ ให้ผู้สูงอายุ และจัดสรรพื้นที่ในการแสดงบทบาทด้านความสามารถตามความถนัดของผู้สูงอายุ

แบ่งเป็น 3 กิจกรรมหลัก ดังต่อไปนี้

1. หากกลุ่มองค์กร ไม่ว่าจะ

เป็นรัฐวิสาหกิจ เอกชน หรือรัฐบาล ขนาดเล็กหรือขนาดใหญ่ก็ได้ ที่มีโครงการแสดงความรับผิดชอบต่อสังคม หรือองค์กรที่มีการจัดสรรงบประมาณส่วนหนึ่งในการทำกิจกรรมเพื่อสังคม อาทิเช่น Corporate Social Responsibility (CSR) เป็นต้น แต่เนื่องจากทางบริษัทจะเน้นกิจกรรมเพื่อกลุ่มผู้สูงอายุ องค์กรที่เป็นกลุ่ม Target ของบริษัท ช่อลำควน จำกัดจะเน้นองค์กรที่มีบทบาทเกี่ยวกับผู้สูงอายุ เช่น กลุ่มบริษัทประกันชีวิต หรือกลุ่มธนาคาร เป็นต้น

2. จัดแผนกิจกรรมสำหรับผู้สูงอายุ

3. หาผู้ที่ต้องการเข้าร่วมกิจกรรม โดยกลุ่มเป้าหมายจะเน้นกลุ่มผู้สูงอายุที่มีความประสงค์ในการเข้าร่วมกิจกรรมที่ทางบริษัทจัดขึ้น โดยพยายามเข้าถึงผู้สูงอายุทุกกลุ่มให้มากที่สุด

กิจกรรมสำหรับผู้สูงอายุ

บริษัท ช่อลำควน จำกัด จะทำการแบ่งหมวดหมู่กิจกรรมตามทฤษฎีรูปแบบกิจกรรมของมนุษย์ (Model of human occupation) มัสลีซียู (1996, อ้างใน Klyczek, JP et al., 1997) ที่ได้ทำการพัฒนาวัดความสนใจในการทำกิจกรรม (Interest checklist) โดยมีรายละเอียดชนิดของกิจกรรม 80 ชนิดด้วยกัน โดยแบ่งตามรูปแบบความสนใจในการทำกิจกรรมออกเป็น 5 ประเภทด้วยกัน ดังตารางดังต่อไปนี้

ตารางที่ 1.1 แสดงการแบ่งหมวดหมู่กิจกรรมตามทฤษฎีรูปแบบกิจกรรมของมนุษย์ (Model of Human Occupation)

ประเภทกิจกรรม	ตัวอย่างกิจกรรม	กิจกรรมสำหรับผู้สูงอายุ
อ้างอิง	มัสลี ซิยู	ปัญญาภัทร กัทธกัฒทากุล (2544)
1.งานฝีมือ (Manual skill)	เย็บผ้า งานเย็บงานปัก ศิลปหัตถกรรม จักสาน เครื่องหนัง วาดภาพ ปั้นทภาพ งานถักไหมพรม งานร้อยเครื่องประดับ เซรามิกส์	กิจกรรมด้านอาชีพ เป็นการฝึกอบรมให้ผู้สูงอายุมีงานทำ มีอาชีพเล็กๆ น้อยๆ ที่เหมาะสมกับวัยของตนเอง เป็นการใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ หรือการทำงานเพื่อรายได้เสริม (work) หมายถึง การที่ผู้สูงอายุมีกิจกรรมที่ก่อให้เกิดรายได้ ซึ่งอาจจะเป็นงานประจำ งานพิเศษ หรืองานชั่วคราวก็ได้ เป็นการเพิ่มรายได้ให้แก่ผู้สูงอายุ เช่นการทอผ้า การทำอาหารสำเร็จรูป การทำสมุนไพรพื้นบ้านเพื่อใช้ประโยชน์ในด้านต่างๆ เป็นต้น
2. กีฬาและการเคลื่อนไหว ร่างกาย (Physical sports)	กอล์ฟ ฟุตบอล ออกกำลังกาย ว่ายน้ำ ปิงปอง บินจักรยาน โบว์ลิ่ง เปตอง เทนนิส บาสเกตบอล วอลเลย์บอล	-
3. นันทนาการทางสังคม (Social recreation)	เข้าร่วมสังคม เกมสันทนาการ เกมสันทนาการคนเดียว หมากกรุก การเย็บเย็บ หมากกรุก บารบี้คิว การเล่นเกมต่างๆ	การมีส่วนร่วมทางสังคม หมายถึงการที่ผู้สูงอายุเข้าไปมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่างๆ กับองค์กรที่ตนเป็นสมาชิก ซึ่งแบ่งเป็นการมีส่วนร่วมทางสังคมภายในครอบครัว ได้แก่ การมีกิจกรรมต่างๆ ร่วมกับสมาชิกในครอบครัวของตนและ การมีส่วนร่วมทางสังคมภายนอกครอบครัว เช่น การมีกิจกรรมร่วมกับองค์กรอื่นๆ นอกครอบครัว
4. กิจกรรมประจำวัน (Activity daily living)	รีดผ้า ซ่อมแซมเสื้อผ้า กวาดถูพื้น ทำอาหาร ซักผ้า ทำผม แต่งตัว ขับรถ บดกวาด ซ่อมบ้าน	-

ตารางที่ 1.1 แสดงการแบ่งหมวดหมู่กิจกรรมตามทฤษฎีรูปแบบกิจกรรมของมนุษย์ (Model of human occupation) (ต่อ)

ประเภทกิจกรรม	ตัวอย่างกิจกรรม	กิจกรรมสำหรับผู้สูงอายุ
อ้างอิง	มัสลีซียู	ปัญญาภัทร กัทรกัณทากุล (2544)
5. การศึกษาและวัฒนธรรม (Education and culture)	ภาษา การเขียน การถ่ายทอดความรู้ การอ่าน การศึกษาสังคม ดนตรีไทย ดนตรีพื้นเมือง ประวัติศาสตร์ สังคม ศาสนา คอนเสิร์ต งานบุญ งานประเพณี งานเทศกาล	การมีงานอดิเรก หมายถึง การที่ผู้สูงอายุมีกิจกรรมของตนในเวลาว่างหรือเป็นการพักผ่อนอาจเป็นงาน ประจำ งานพิเศษ หรืองานชั่วคราวก็ได้ อาทิเช่น กิจกรรมนันทนาการ เป็นกิจกรรมที่เสริมสร้างความสุขทางใจให้แก่ผู้สูงอายุ และเป็นกิจกรรมที่จะช่วยส่งเสริมความพร้อมทางร่างกายในด้านต่างๆ ตามวัยของผู้สูงอายุเช่น การละเล่นต่างๆ ที่ทำให้ผู้สูงอายุเกิดความเพลิดเพลิน ได้แก่ การละเล่นดนตรี นาฏศิลป์ การเล่นละครย่อย การร้องรำทำเพลง การเล่นกีฬาทั้งในร่มและกลางแจ้ง และการเล่นเกมต่างๆ

สำหรับการแบ่งกิจกรรมสำหรับผู้สูงอายุ ปัญญาภัทร กัทรกัณทากุล (2544) ได้จัดหมวดหมู่กิจกรรมไว้ดังนี้

1. การมีส่วนร่วมทางสังคม หมายถึงการที่ผู้สูงอายุเข้าไปมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่างๆ กับองค์กรที่ตนเป็นสมาชิก ซึ่งแบ่งเป็นการมีส่วนร่วมทางสังคมภายในครอบครัว ได้แก่การมีกิจกรรมต่างๆ ร่วมกับสมาชิกในครอบครัวของตนและการมีส่วนร่วมทางสังคมภายนอกครอบครัว เช่น การมีกิจกรรมร่วมกับองค์กรอื่นๆ นอกครอบครัว ยกตัวอย่างเช่น

- กิจกรรมอาชีวบำบัด เป็นกิจกรรมที่ส่งเสริมสุขภาพผู้สูงอายุ ช่วยฟื้นฟูสภาพและป้องกันความพิการที่อาจเกิดขึ้นจากโรคต่างๆ ลักษณะของกิจกรรม เช่น การทอผ้า เย็บผ้า แกะสลัก จักสาน เป็นต้น

- กิจกรรมดนตรี เป็นกิจกรรมที่ช่วยให้มีความรู้สึกผ่อนคลาย รื่นรมย์ เกิดความสุขทางใจและเพลิดเพลินแก่ผู้สูงอายุได้

- กิจกรรมด้านการศึกษา เป็นการจัดการศึกษาต่อเนื่องให้ผู้สูงอายุได้ศึกษาต่อ ได้มีโอกาสพบปะพูดคุย แลกเปลี่ยนความคิดเห็นและความรู้กับคนในวัยเดียวกัน ผู้สูงอายุสามารถเข้าร่วมกิจกรรม ทางด้านการศึกษาตามความสนใจและความถนัดของตนเอง กิจกรรมประเภทนี้ ได้แก่ การศึกษาในเรื่องพุทธศาสนา เช่น การศึกษาเกี่ยวกับพระพุทธรูปและพระเครื่องในสมัยต่างๆ

การศึกษาที่เกี่ยวข้องกับงาน ที่ตนเองทำอยู่ในอดีต และการศึกษาในลักษณะของวิชาชีพในกรณีที่มีความสามารถในด้านนั้นๆ อยู่ก่อนแล้ว เช่น ช่างไม้ การตัดเย็บ เสื้อผ้า งานหัตถกรรมต่างๆ เป็นต้น

- กิจกรรมบริการห้องสมุด เป็นกิจกรรมเพื่อให้ผู้สูงอายุที่อ่านหนังสือออกได้มีโอกาสผ่อนคลายความ เครียดโดยการอ่านหนังสือที่ตนเองสนใจ

- กิจกรรมด้านสุขภาพอนามัย เช่น การตรวจสุขภาพ การทดสอบสมรรถภาพของร่างกาย การตรวจสอบความต้านทานของโรค การให้ความรู้ในเรื่องของการปฏิบัติให้พ้นจากโรคภัยไข้เจ็บต่างๆ การออกกำลังกายเพื่อสุขภาพ การใช้จ่ายเบื้องต้น และความรู้เกี่ยวกับโรคและการดูแลตนเองของผู้สูงอายุ ตลอดจนการให้ความรู้ในการอยู่ร่วมกันในครอบครัวของผู้สูงอายุและบุคคลอื่นใน สังคม และการเตรียมตัวเตรียมใจให้พร้อมกับการเปลี่ยนแปลงของร่างกายและจิตใจ เมื่อเข้าสู่วัยสูงอายุ

- กิจกรรมตามประเพณี วัฒนธรรมประจำท้องถิ่น ได้แก่ การจัดให้มีงานในโอกาสต่างๆ เช่น วันขึ้นปีใหม่ วันสงกรานต์ เป็นต้น เพื่อให้ผู้สูงอายุได้มีโอกาสผ่อนคลายอารมณ์

- กิจกรรมด้านการเมือง ได้แก่ การจัดกิจกรรมเพื่อให้ผู้สูงอายุได้มีบทบาทและมีส่วนร่วมในการเมือง เช่น การเลือกตั้งต่างๆ การร่วมประชุมเกี่ยวกับการเมืองระดับท้องถิ่น การฟังอภิปรายเกี่ยวกับการเมือง เป็นต้น

- กิจกรรมทางศาสนา ได้แก่ การจัดให้มีการทำบุญ การประกอบพิธีทางศาสนา เช่น การจัดให้มีการนิมนต์พระมาเทศน์ การจัดบำเพ็ญกุศลในโอกาสวันสำคัญต่างๆ ทางศาสนา เช่น วันมาฆบูชาวันวิสาขบูชา วันเข้าพรรษาและวันออกพรรษา เป็นต้น

- กิจกรรมด้านการเผยแพร่ความรู้ ได้แก่ การเผยแพร่ความรู้ในเรื่องข่าวสารอันเป็นประโยชน์ต่อผู้สูงอายุ การจัดบรรยายและสัมมนาในเรื่องต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุ โดยการเชิญวิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิบรรยาย

- กิจกรรมด้านการพัฒนาสังคม ได้แก่ การจัดกิจกรรมเพื่อให้ผู้สูงอายุได้มีบทบาทในสังคม เช่น การพัฒนาให้มีการทำความสะอาดและศาสนสถานใน โอกาสสำคัญต่างๆ ของชาติ เช่น วันเฉลิมพระชนมพรรษา วันรัฐธรรมนูญ วันฉัตรมงคล เป็นต้น

- กิจกรรมการทัศนศึกษา ได้แก่ การจัดการนำเที่ยวตามสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ นอกสถานที่ เช่น โบราณสถานและสถานที่สำคัญต่างๆ ทั้งในจังหวัดและต่างจังหวัด

- กิจกรรมอื่นๆ เช่น การส่งเสริมให้ผู้สูงอายุเป็นครูสอนพิเศษเพื่อถ่ายทอดความรู้ในด้านต่างๆ ที่ผู้สูงอายุมีความชำนาญและมีประสบการณ์ให้แก่คนรุ่นหลัง ได้แก่ การทำยาสมุนไพร การทอผ้า การดนตรี การละเล่นพื้นบ้านต่างๆ

2. การมีงานอดิเรก หมายถึง การที่ผู้สูงอายุมีกิจกรรมของตนในเวลาว่างหรือเป็นการพักผ่อนอาจเป็นงาน ประจำ งานพิเศษ หรืองานชั่วคราวก็ได้ อาทิเช่น กิจกรรมนันทนาการ เป็นกิจกรรมที่เสริมสร้างความสุขทางใจให้แก่ผู้สูงอายุ และเป็นกิจกรรมที่จะช่วยส่งเสริมความพร้อมทางร่างกายในด้านต่างๆ ตามวัยของผู้สูงอายุเช่น การละเล่นต่างๆ ที่ทำให้ผู้สูงอายุเกิดความเพลิดเพลิน ได้แก่ การละเล่นดนตรี นาฏศิลป์ การเล่นละครย่อย การร้องรำทำเพลง การเล่นกีฬาทั้งในร่มและกลางแจ้ง และการเล่นเกมต่างๆ

3. กิจกรรมด้านอาชีพ เป็นการฝึกอบรมให้ผู้สูงอายุมีงานทำ มีอาชีพเล็กๆ น้อยๆ ที่เหมาะสมกับวัยของตนเอง เป็นการใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ หรือการทำงานเพื่อรายได้เสริม (work) หมายถึง การที่ผู้สูงอายุมีกิจกรรมที่ก่อให้เกิดรายได้ ซึ่งอาจจะเป็นงานประจำ งานพิเศษ หรืองานชั่วคราวก็ได้ เป็นการเพิ่มรายได้ให้แก่ผู้สูงอายุ เช่นการทอผ้า การทำอาหารสำเร็จรูป การทำสมุนไพรพื้นบ้านเพื่อใช้ประโยชน์ในด้านต่างๆ เป็นต้น (ผู้สูงอายุและกิจกรรมสำหรับผู้สูงอายุ, 2556: ออนไลน์)

1.4 วิสัยทัศน์

เป็นผู้นำในการจัดกิจกรรมเพื่อส่งเสริมศักยภาพ และพัฒนาคุณภาพชีวิตของผู้สูงอายุในประเทศไทย

1.5 พันธกิจ

มุ่งมั่นในการจัดกิจกรรมส่งเสริมให้ผู้สูงอายุเล็งเห็นคุณค่าความสามารถและศักยภาพของตนเองและสามารถดำเนินชีวิตในภาวะสังคมผู้สูงอายุได้อย่างมีความสุข

1.6 เป้าหมาย

เป็นอันดับหนึ่งของการจัดกิจกรรมเพื่อสังคมในกลุ่มผู้สูงอายุ

บทที่ 2

การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการตลาด

2.1 การวิเคราะห์อุตสาหกรรมในภาพรวม

ในช่วงเวลากว่า 2 ทศวรรษที่ผ่านมา สถานการณ์ทางประชากรของประเทศไทยได้มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว อัตราการเพิ่มประชากรลดลงอย่างมาก ปัจจุบันการเปลี่ยนแปลงอัตราการเพิ่มประชากรนี้ เป็นผลจากการเปลี่ยนทั้งในด้านเทคโนโลยีทางการแพทย์ที่ทำให้คนมีอายุยืนยาวขึ้น อัตราการตายต่ำลง และภาวะสังคมที่เปลี่ยนจากครอบครัวใหญ่เป็นครอบครัวขนาดเล็ก วางแผนมีบุตรน้อยลงหรือไม่มีเลย อันเนื่องจากภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน ทำให้โครงสร้างสังคมคนสูงอายุมากยิ่งขึ้นตามอันดับในอนาคต

สถานการณ์ผู้สูงอายุในประเทศไทย

ประชากรผู้สูงอายุของไทยเพิ่มขึ้นในอัตราที่เร็วกว่าคนในกลุ่มอายุอื่นมาเป็นเวลาไม่ต่ำกว่า 10 ปี มาแล้วทั้งนี้เป็นผลมาจากปัจจัยทางประชากรที่สำคัญ 2 ประการ ได้แก่

1. คนไทยนิยมมีลูกน้อยลงทำให้มีการลดลงอย่างรวดเร็วของภาวะเจริญพันธุ์จาก 42.2 คนต่อประชากรพันคนในปีพ.ศ. 2507 เป็น 10.9 คน ต่อประชากรพันคนในปีพ.ศ. 2548
2. การพัฒนาด้านการแพทย์และสาธารณสุขทำให้คนไทยมีอายุยืนยาวขึ้น จำนวนและสัดส่วนของผู้สูงอายุจึงเพิ่มสูงขึ้น (สำนักส่งเสริมและพิทักษ์ผู้สูงอายุ, 2555)

โดยผู้สูงอายุของไทย สามารถแบ่งได้เป็น 3 กลุ่มคือ

1. กลุ่มผู้สูงอายุวัยต้น อายุ 60-79 ปี
2. กลุ่มวัยปลาย อายุ 80-99 ปี
3. กลุ่มที่อายุ 100 ปีขึ้นไป

นอกจากการจำแนกกลุ่มผู้สูงอายุในมิติของอายุแล้ว อีกมิติหนึ่งควรพิจารณาจากการเปลี่ยนแปลง ตามธรรมชาติของสภาพร่างกาย จิตใจและสังคมของผู้สูงอายุ โดยมีการจำแนกผู้สูงอายุออกเป็น 3 ช่วง เช่นกัน ดังต่อไปนี้

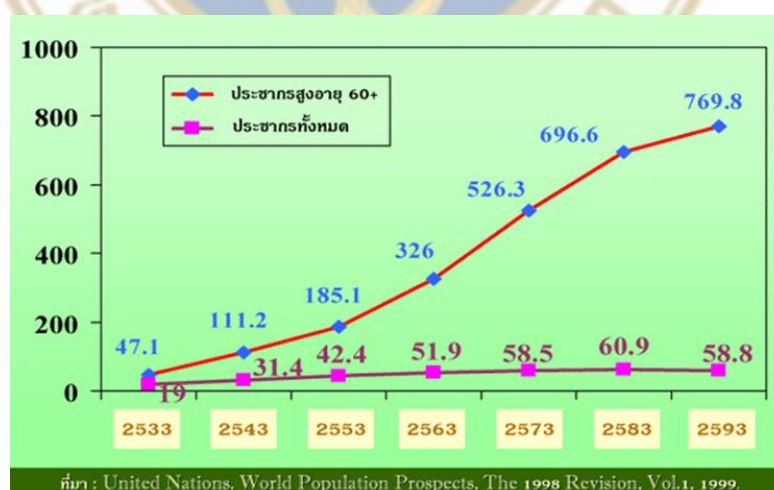
ช่วงแรก เป็นช่วงของวัยที่ยังมีพลังหรืออาจเรียกว่าเป็น Active ageing ผู้สูงอายุในวัยนี้มี ประสิทธิภาพ ความรู้ ความสามารถและภูมิปัญญาที่ยังพร้อมใช้งานได้ ประกอบกับสภาพร่างกาย ยังคง แข็งแรงกระฉับกระเฉง ผู้สูงอายุที่อยู่ในช่วงวัยนี้สามารถทำงานสร้างสรรค์ประโยชน์แก่

ครอบครัว ชุมชนและ สังคมได้เป็นอย่างดี ช่วงเวลาแห่งการมีพลังของความสุขวัย โดยปกติมักจะพบในช่วง 60-69 ปี

ช่วงที่สอง เป็นช่วงแห่งการพักผ่อน ในชปีญหาการทรงตัว ดังนั้น ผู้สูงอายุในช่วงนี้จึงต้องการการพักผ่อนมากกว่าการทำงาน

ช่วงที่สาม เป็นช่วงแห่งการพึ่งพิง ในช่วงวัยนี้ผู้สูงอายุก็มีความเจ็บป่วยและมีความเสื่อมอวัยวะต่างๆ มากขึ้น จึงต้องพึ่งพิงผู้อื่นมากขึ้น ผู้สูงอายุกลุ่มที่อยู่ในช่วงแห่งการพึ่งพิงมักจะพบในวัยที่มีอายุมากกว่า 80 ปีขึ้นไป (กิจกรรมส่งเสริมสุขภาพ และเครือข่ายผู้สูงอายุ, 2542: ออนไลน์)

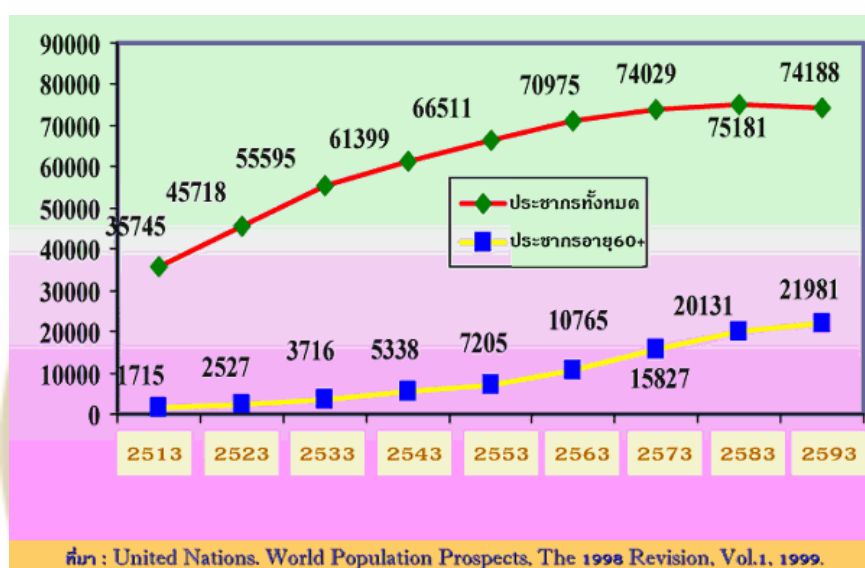
ปัจจุบันรัฐบาลได้กำหนดให้การเตรียมความพร้อมสังคมไทยสู่สังคมผู้สูงอายุ เป็นยุทธศาสตร์หนึ่งในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ และมีการจัดทำแผนผู้สูงอายุแห่งชาติ ฉบับที่ 2 (พ.ศ. 2545-2564) ไว้แล้ว การที่รัฐ ต้องกำหนดแผนงานเกี่ยวกับผู้สูงอายุไว้อย่างเป็นทางการนั้น เป็นเพราะการเปลี่ยนแปลงในโครงสร้างทางประชากรของประเทศ แสดงให้เห็นอย่างชัดเจนว่า ประเทศไทยกำลังเผชิญหน้ากับภาวการณ์เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ของประชากรสูงอายุ (อายุ 60 ปีและมากกว่า) การประมาณการเพิ่มขึ้นของประชากรผู้สูงอายุ โดยองค์การสหประชาชาติ ระหว่างปี พ.ศ. 2533 ถึง พ.ศ. 2593 แสดงว่า เมื่อเปรียบเทียบกับจำนวนประชากรไทยทั้งหมดในปี พ.ศ. 2523 ร้อยละการเพิ่มขึ้นของประชากรสูงอายุ คิดเป็นร้อยละ 47 ในปี พ.ศ. 2533 และเพิ่มขึ้นเป็นประมาณร้อยละ 770 ในปี พ.ศ. 2593 (รูปที่ 2.1)



ภาพที่ 2.1 ประมาณการเพิ่มขึ้นของประชากรผู้สูงอายุ โดยองค์การสหประชาชาติระหว่างปี พ.ศ. 2533 ถึง พ.ศ. 2593

ที่มา: รายงานการสำรวจการเปลี่ยนแปลงของประชากรของสำนักงานสถิติแห่งชาติ ข้อมูลปี พ.ศ. 2533 ถึง พ.ศ. 2593 องค์การสหประชาชาติ

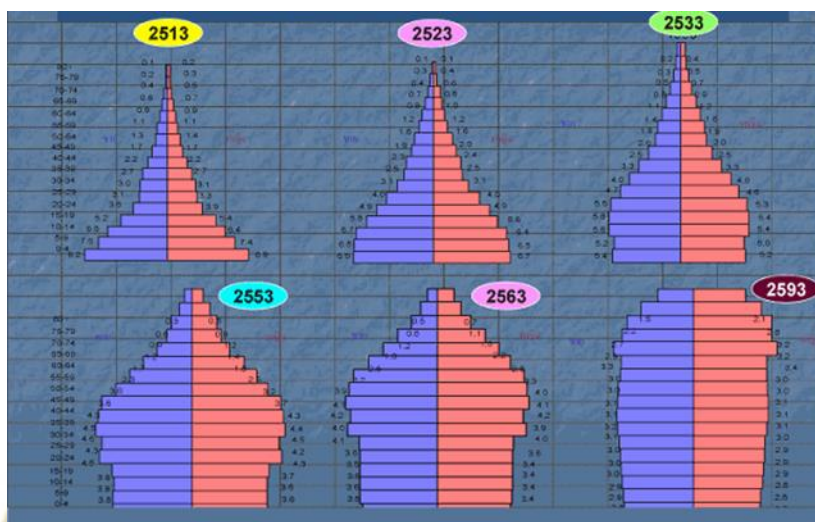
นอกจากนี้ องค์การสหประชาชาติยังพบว่า การเพิ่มขึ้นของประชากรสูงอายุของประเทศไทย มีระยะเวลาที่จะเข้าสู่ภาวะประชากรสูงอายุค่อนข้างสั้น เมื่อเปรียบเทียบกับประเทศที่พัฒนาแล้วหลายๆ ประเทศ กล่าวคือ สัดส่วนประชากรสูงอายุไทย จะเพิ่มจากประมาณร้อยละ 8 ในปี พ.ศ. 2543 เป็นประมาณร้อยละ 16 ในปี พ.ศ. 2563 หรือใช้เวลาเพียงประมาณ 20 ปี ในการเพิ่มสัดส่วนประชากรสูงอายุเป็นเท่าตัว ในขณะที่ประเทศพัฒนาแล้ว ส่วนใหญ่ใช้เวลาประมาณ 70 ปี ถึงกว่า 100 ปี (ภาพที่ 2.2)



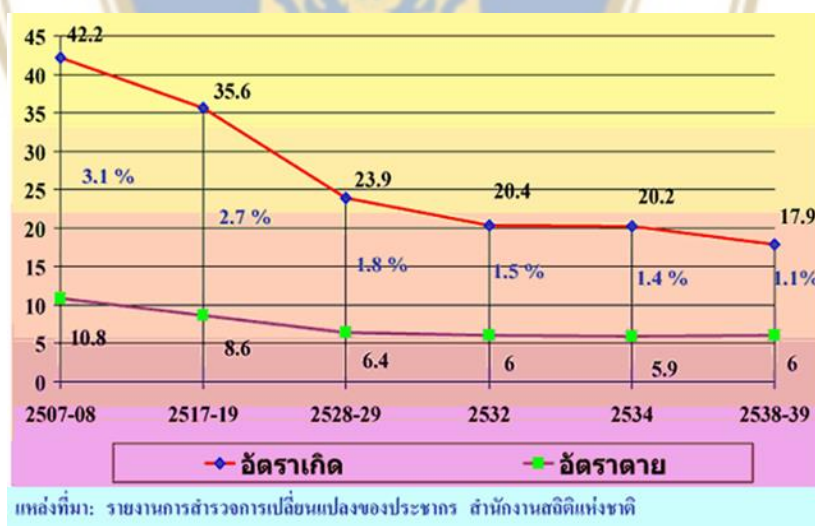
ภาพที่ 2.2 การเพิ่มขึ้นของประชากรสูงอายุของประเทศไทย อายุ 60 ปีขึ้นไป ตั้งแต่ พ.ศ. 2513-2593
ที่มา: รายงานการสำรวจการเปลี่ยนแปลงของประชากร ของสำนักงานสถิติแห่งชาติ

การศึกษาการเปลี่ยนแปลงโครงสร้าง ประชากร ตามเพศและอายุ ที่นำเสนอด้วยปิระมิดประชากรประเทศไทย และปิระมิดประชากรอายุ 60 ปีและมากกว่า ระหว่างปี พ.ศ. 2513-2593 (ภาพที่ 2.2) เป็นเครื่องยืนยันถึงภาวะการเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วของประชากรสูงอายุ ทั้งนี้เพราะฐานปิระมิด ซึ่งเป็นตัวแทนของประชากรวัยเด็ก มีแนวโน้มที่จะแคบลง ในขณะที่ยอดของปิระมิดประชากร ซึ่งหมายถึงกลุ่มประชากรสูงอายุ ขยายกว้างขึ้นและรวดเร็วขึ้น และประเด็นที่น่าสนใจก็คือในราวปี พ.ศ. 2563 ถือว่าเป็นครั้งแรกในประวัติศาสตร์ของประเทศไทย ที่จะมียุคประชากรสูงอายุมากกว่าประชากรวัยเด็ก ทั้งนี้เป็นผลจากการลดลงอย่างต่อเนื่อง ของอัตราเจริญพันธุ์ และอัตราการตายของประชากรในอดีต และการเพิ่มขึ้นของอายุคาดหมายเฉลี่ยเมื่อแรกเกิด (ความยืนยาวของชีวิต) ของประชากรไทยในระยะเวลาที่ผ่านมา ซึ่งอายุคาดหมายเฉลี่ยเมื่อแรกเกิดของผู้ชาย เพิ่มจาก 55 ปี

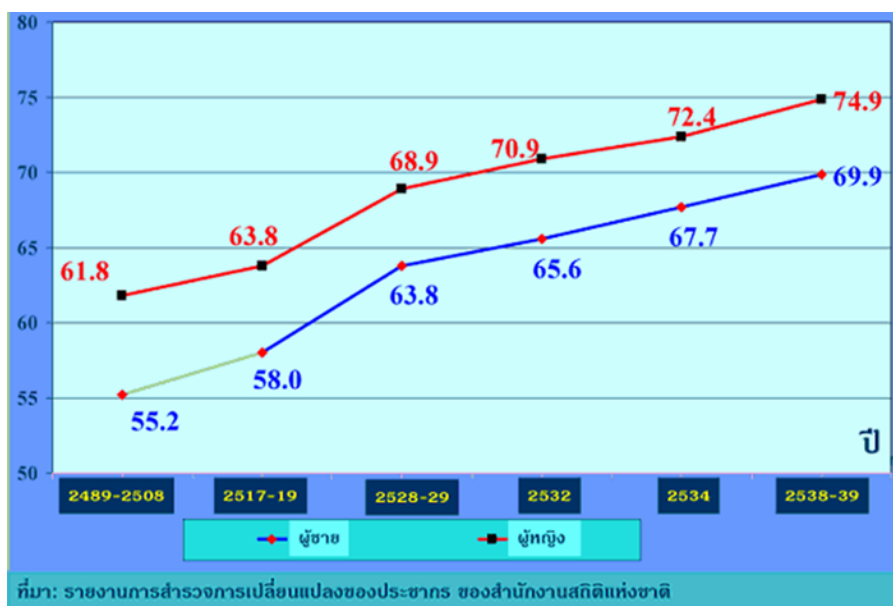
ระหว่าง พ.ศ. 2489-2508 เป็น 70 ปี ระหว่าง พ.ศ. 2538 – 2539 ในขณะที่อายุคาดหมายเฉลี่ยของผู้หญิง เพิ่มจาก 62 ปี เป็น 75 ปี ในช่วงเวลาเดียวกัน



ภาพที่ 2.3 ปีรามิดประชากรประเทศไทย ปี พ.ศ. 2513- พ.ศ. 2593
ที่มา: รายงานการสำรวจการเปลี่ยนแปลงของประชากร ของสำนักงานสถิติแห่งชาติ



ภาพที่ 2.4 อัตรารเกิด อัตรารตาย และอัตรารเพิ่มประชากรประเทศไทย (พ.ศ. 2507 - พ.ศ. 2538)
ที่มา: รายงานการสำรวจการเปลี่ยนแปลงของประชากร ของสำนักงานสถิติแห่งชาติ



ภาพที่ 2.5 อายุคาดเฉลี่ยเมื่อแรกเกิดของประชากรไทยในอดีต

ที่มา: รายงานการสำรวจการเปลี่ยนแปลงของประชากร ของสำนักงานสถิติแห่งชาติ

การมีจำนวน และสัดส่วนประชากรสูงอายุที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว หมายถึงว่า ประเทศมีระยะเวลาที่ค่อนข้างสั้น ในการเตรียมรองรับการดูแลผู้สูงอายุที่จะเพิ่มขึ้น ให้มีคุณภาพชีวิตที่ดี นอกจากนี้ การเพิ่มขึ้นของประชากรสูงอายุ ยังมีผลกระทบต่อภาวะทางเศรษฐกิจ สังคม และการบริหารประเทศ ทั้งนี้ เพราะเมื่อโครงสร้างประชากร เริ่มขยับไปสู่การมีประชากรสูงอายุมากขึ้นเรื่อยๆ สัดส่วนของประชากรวัยทำงาน ที่จะทำหน้าที่เป็นผู้ดูแลผู้สูงอายุ ก็จะลดน้อยลง การศึกษา อัตราการเป็นภาระในวัยสูงอายุ ซึ่งคำนวณโดยการหารจำนวนประชากรที่มีอายุ 60 ปี และมากกว่า ด้วยจำนวนประชากรในวัยแรงงาน (อายุ 15 – 59 ปี) แสดงว่า ในปี พ.ศ. 2533 มีประชากรวัยแรงงาน 10 คน ทำหน้าที่ในการดูแลผู้สูงอายุ 1 คน (อัตราการเป็นภาระวัยสูงอายุเท่ากับ .1161) และยังมี การประมาณการว่า ในปี พ.ศ. 2563 ภาระของประชากรวัยแรงงาน ในการดูแลผู้สูงอายุจะเพิ่มสูงขึ้น เพราะประชากรวัยแรงงาน ประมาณ 4 คน จะต้องรับภาระในการดูแลผู้สูงอายุอย่างน้อย 1 คน (อัตราการเป็นภาระวัยสูงอายุเท่ากับ .2350)

	2533	2543	2553	2563
ร้อยละของประชากรอายุ 60+	7.22	9.19	11.36	15.28
อัตราการเป็นภาระวัยสูงอายุ	1161	1408	1710	2350
อัตราการเป็นภาระ	6072	5328	5048	5379

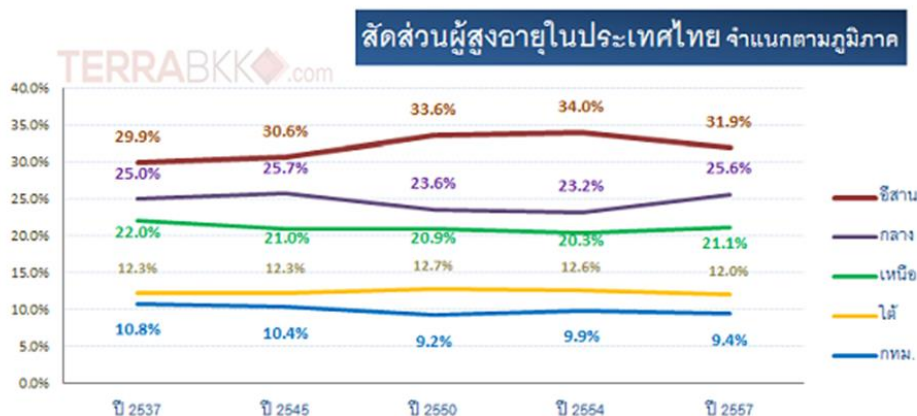
ที่มา : 1) สำมะโนประชากร 2533 - สำนักงานสถิติแห่งชาติ
2) การคาดประมาณประชากรในประเทศไทย 2543 - สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

ภาพที่ 2.6 ร้อยละของประชากรอายุ 60 ปีขึ้นไป และอัตราการเป็นภาระ
ที่มา: รายงานการสำรวจการเปลี่ยนแปลงของประชากร ของสำนักงานสถิติแห่งชาติ

การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวข้างต้น เป็นนัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อการลดลงของรายได้เฉลี่ยประชากร การออม การลงทุน รวมถึงรายจ่ายภาครัฐที่เพิ่มขึ้น ด้านการประกันสังคม สุขภาพอนามัย และสวัสดิการผู้สูงอายุ นอกจากนี้ในด้านสังคม การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากรในลักษณะนี้ ยังมีผลต่อการเปลี่ยนแปลง โครงสร้างของครอบครัว ซึ่งมีนัยว่า จะมีสมาชิกของครอบครัว ที่จะทำหน้าที่ในการให้การดูแลผู้สูงอายุน้อยลง ผลการสำรวจเกี่ยวกับผู้สูงอายุในประเทศไทย เมื่อปี พ.ศ. 2545 พบว่า ร้อยละ 20.7 ของประชากรสูงอายุ เป็นผู้ที่มีความยากจน (รายได้ต่ำกว่า 20,000 บาทต่อปีต่อคน) (ฐานข้อมูลประชากร ฝ่ายวิจัยและสารสนเทศฯ, 2551: ออนไลน์)

สัดส่วนผู้สูงอายุในประเทศไทย จำแนกตามภูมิภาค

สำนักงานสถิติแห่งชาติได้ให้นิยาม “ผู้สูงอายุ” ไว้ว่าเป็น ประชากรไทยที่มีอายุตั้งแต่ 60 ปีบริบูรณ์ขึ้นไป เมื่อลองดูข้อมูลสถิติแล้ว พบว่า ปี พ.ศ. 2557 ประเทศไทยมีผู้สูงอายุรวม 10.01 ล้านคน เพิ่มขึ้นจากปี พ.ศ. 2554 เป็นจำนวนกว่า 1.21 ล้านคน หรือ 14.6% ซึ่งผู้สูงอายุปี พ.ศ. 2557 นี้ แบ่งสัดส่วนเป็นชาย 4.51 ล้านคน (45.1 %) และ หญิง 5.5 ล้านคน (54.9%) หากแบ่งข้อมูลออกเป็นตามภูมิภาค พบว่า สัดส่วนเฉลี่ยผู้สูงอายุในแต่ละภาคก่อนข้างทรงตัว ปรับขึ้นลงไม่ต่างจากเดิมเท่าใดนัก “ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีสัดส่วนผู้สูงอายุมากที่สุดของประเทศ ตลอด 20 ปีที่ผ่านมา” สำหรับปี พ.ศ. 2557 สัดส่วนเฉลี่ยผู้สูงอายุอยู่ใน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 31.9%ของประเทศ รองลงมาเป็น ภาคกลาง 25.6% ของประเทศ และภาคเหนือ 21.1% ของประเทศ ตามลำดับ

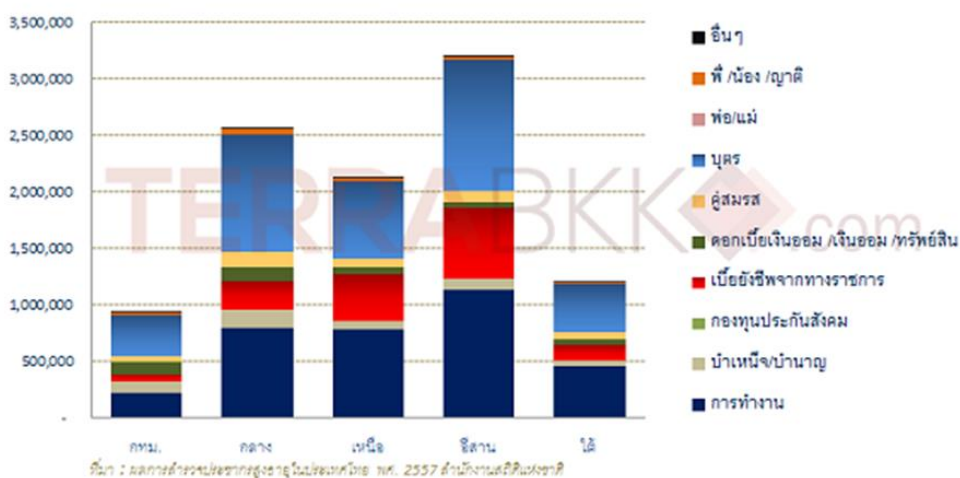


ภาพที่ 2.7 สัดส่วนผู้สูงอายุในประเทศไทย จำแนกตามภูมิภาค

ที่มา: ผลสำรวจประชากรสูงอายุในประเทศไทย พ.ศ. 2557, สำนักงานสถิติแห่งชาติ

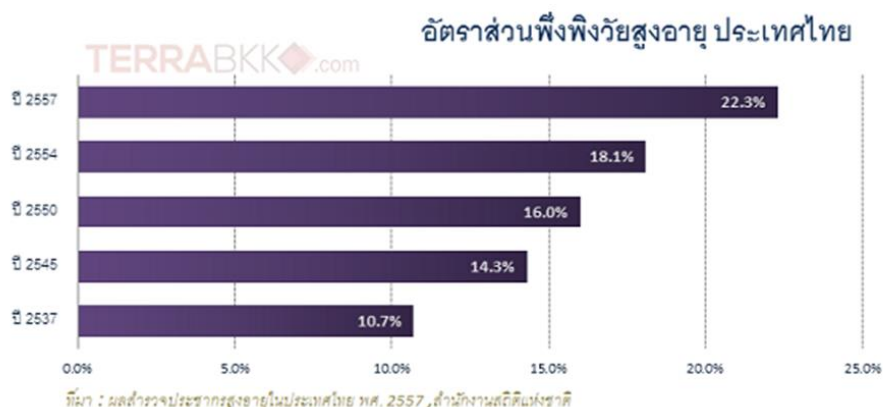
แหล่งรายได้หลักในการดำรงชีวิตของผู้สูงอายุ สำหรับผู้สูงอายุในประเทศไทย ปี พ.ศ. 2557 จะพบผู้สูงอายุที่ไม่มีรายได้เพียง 645 คน (0.0064%) นอกนั้น ล้วนเป็นผู้สูงอายุที่มีรายได้ทั้งสิ้น โดยแหล่งรายได้หลักสูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ รายได้จากบุตร 36.7% , รายได้จากการทำงาน 33.9% และรายได้จากเบี้ยยังชีพจากราชการ 14.8% นอกจากนี้ ยังมีรายได้จากบำเหน็จ/บำนาญ 4.9% , รายได้จากคู่สมรส 4.3% , รายได้จากดอกเบี้ยเงินออม/เงินออม/ทรัพย์สิน 3.9% , รายได้จากที่ / น้อย / ญาติ 1.4% และรายได้จากแหล่งอื่นๆ 0.2% ทั้งหมดนี้ สะท้อนได้จากว่า “ผู้สูงอายุจำนวน 1 ใน 3 ของประเทศพึ่งพิงรายได้จากบุตรเป็นหลัก และ ผู้สูงอายุอีก 1 ใน 3 ของประเทศ ยังคงต้องทำงานเพื่อเลี้ยงชีพตนเอง แม้ว่าจะมีอายุมากแล้วก็ตาม ” ขณะที่ รายได้จากการดอกเบี้ย,เงินออม หรือทรัพย์สิน ของผู้สูงอายุกลับมีสัดส่วนน้อยมาก เพียง 3.9% เท่านั้น แสดงถึงช่องว่างคนไทยควรได้รับการเรียนรู้ด้านทักษะการเงิน และรู้จักการวางแผนเกษียณมากขึ้น

แหล่งรายได้ประชากรสูงอายุในประเทศไทย จำแนกตามภูมิภาค



ภาพที่ 2.8 แหล่งรายได้ประชากรสูงอายุในประเทศไทย จำแนกตามภูมิภาค
ที่มา: ผลสำรวจประชากรสูงอายุในประเทศไทย พ.ศ. 2557, สำนักงานสถิติแห่งชาติ

แนวโน้มอัตราส่วนพึ่งพิงวัยสูงอายุ สำนักงานสถิติแห่งชาติได้ให้นิยาม “อัตราส่วนพึ่งพิงวัยสูงอายุ” ไว้ว่าเป็น การเปรียบเทียบสัดส่วนระหว่างผู้สูงอายุ 60 ปีบริบูรณ์ขึ้นไป ต่อประชากรไทยวัยทำงานอายุ 15-59 ปี จำนวน 100 คน สะท้อนให้เข้าใจอย่างง่ายว่า คนวัยทำงาน 100 คน ต้องรับภาระเลี้ยงดูผู้สูงอายุกี่คน นั่นเอง จากข้อมูลสถิติ พบว่า แนวโน้มอัตราส่วนพึ่งพิงวัยสูงอายุจะเพิ่มสูงขึ้นทุกปี โดยปี พ.ศ. 2557 เฉลี่ยอยู่ที่ 22.3% เพิ่มขึ้นกว่า 23.2% จากปี พ.ศ. 2554 ที่มีค่าเฉลี่ย 18.1% แสดงให้เห็น “ปี พ.ศ. 2557 คนวัยทำงาน 100 คนต้องรับภาระเลี้ยงดูผู้สูงอายุถึง 22 คน จากเดิมเพียง 18 คน (ปี พ.ศ. 2554)” สะท้อนความเป็นไปได้ทั้ง 2 ทางที่ว่า ปัจจุบันมี จำนวนผู้สูงอายุเพิ่มมากขึ้น และมี จำนวนคนวัยทำงานลดลง



ภาพที่ 2.9 อัตราส่วนพึ่งพิงวัยสูงอายุ ประเทศไทย

ที่มา: ผลสำรวจประชากรสูงอายุในประเทศไทย พ.ศ. 2557, สำนักงานสถิติแห่งชาติ

โครงสร้างธุรกิจบริการผู้สูงอายุในประเทศไทยในปัจจุบัน

จำนวนธุรกิจบริการผู้สูงอายุ

จากข้อมูลงานวิจัยจากมูลนิธิสถาบันวิจัยและพัฒนาผู้สูงอายุไทยพบว่า จำนวนธุรกิจบริการผู้สูงอายุระยะยาวและสถานพยาบาลประมาณ 400 แห่ง ในเขตกรุงเทพมหานครมีจำนวนสูงสุดคิดเป็นร้อยละ 49.28 ของทั้งหมด ทั้งนี้ จำนวนธุรกิจบริการผู้สูงอายุที่เพิ่มขึ้น อาจสรุปได้ว่าผู้สูงอายุในเขตกรุงเทพฯ มีภาวะพึ่งพิงมากกว่าผู้สูงอายุที่อาศัยอยู่ตามภูมิภาคและสภาพแวดล้อมทางสังคมที่ญาติจำเป็นต้องทำงานนอกบ้านและไม่มีเวลาดูแล

โดยธุรกิจในปัจจุบันจะแบ่งเป็น 6 ประเภทหลักๆ ได้แก่

1. สถานดูแลผู้สูงอายุประจำวัน โดยทั่วไปจะครอบคลุมการให้บริการที่พักค้างคืน บริการอาหาร การดูแลความสะอาดเสื้อผ้าและที่พัก ตลอดจนความสะอาดของร่างกาย พร้อมทั้งติดตามดูแลสุขภาพเบื้องต้นอย่างใกล้ชิด แต่ไม่ได้ให้การรักษาพยาบาล
2. สถานบริบาล เป็นการให้บริการดูแลผู้สูงอายุทั้งทางด้านสุขภาพและความเป็นอยู่ทั่วไป พร้อมมีการให้บริการทางการแพทย์ มีแพทย์และพยาบาลดูแลอย่างใกล้ชิด
3. ที่อยู่อาศัยเฉพาะผู้สูงอายุ เป็นบริการที่ให้ผู้สูงอายุหรือผู้เตรียมตัวเป็นผู้สูงอายุที่มีอายุตั้งแต่ 45 ปี ขึ้นไป เช่าซื้อบ้านในระยะยาว โดยมากเป็นระยะเวลา 30 ปี โดยอยู่อาศัยได้จนสิ้นอายุขัย แต่ไม่สามารถมีกรรมสิทธิ์ในบ้านนั้นได้เมื่อเสียชีวิตก่อนครบกำหนดเช่าซื้อ ธุรกิจประเภทนี้นับเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพในการดึงดูดผู้สูงอายุที่มีฐานะและผู้สูงอายุชาวต่างชาติ สำหรับประเทศ

ไทย รัฐบาลสนับสนุนให้สร้างแหล่งพำนักระยะยาวสำหรับผู้สูงอายุนี้มาเป็นเวลากว่าสิบปีแล้ว แต่ได้ประสบปัญหาที่สำคัญคือ ทุนดำเนินการ ผู้เชี่ยวชาญและบุคลากร

4. บริการส่งผู้ดูแลไปดูแลผู้สูงอายุไปที่บ้าน เป็นบริการหนึ่งที่ทางบริษัทในเครือของโรงเรียนสอนผู้ดูแลผู้สูงอายุเปิดขึ้นเพื่อจัดส่งผู้เรียนที่ผ่านการอบรมเป็นผู้ดูแลผู้สูงอายุไปดูแลผู้สูงอายุที่บ้าน ธุรกิจประเภทนี้พบว่ามีเป็นจำนวนมาก เพราะเป็นธุรกิจที่มีการลงทุนน้อยและมีการบริหารจัดการที่ไม่ซับซ้อน

5. สถานสงเคราะห์แก่ผู้สูงอายุที่ยากจนไร้ญาติ ธุรกิจประเภทนี้ให้การสงเคราะห์ในเรื่องที่พักอาศัย และมีอาหารบริการให้ 3 มื้อ ส่วนการดูแลในเรื่องส่วนตัว เช่น ความสะอาด ที่พักผ่อนเสื้อผ้า จะต้องจัดหามาเอง

6. สถานส่งเสริมสุขภาพผู้สูงอายุ ให้บริการตรวจสุขภาพและคำแนะนำ ในการส่งเสริมดูแลสุขภาพ เช่น การดูแลสุขภาพ อาหาร การออกกำลังกาย เป็นต้น

ปัญหาธุรกิจบริการผู้สูงอายุ

ปัจจุบันธุรกิจบริการผู้สูงอายุของไทยยังไม่สามารถขยายธุรกิจให้เติบโต เนื่องจากมีปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ได้แก่

- ด้านบุคลากร ขาดบุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านสำหรับให้บริการผู้สูงอายุ
- ด้านการบริหารจัดการ ขาดแนวทางที่ชัดเจนในการดำเนินธุรกิจ จึงควรกำหนดให้เป็นมาตรฐานเดียวกัน รวมทั้ง ควรมีบุคลากรทางการแพทย์เป็นผู้บริหารกิจการหรือมีความเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ เพื่อให้ผู้ใช้บริการได้รับการดูแลอย่างถูกวิธี

แนวโน้มธุรกิจบริการผู้สูงอายุในอนาคต

ภายในปี พ.ศ. 2558 (ค.ศ.2015) ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ซึ่งเป็นการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจภายในอาเซียน จะผลักดันและให้ความสำคัญกับธุรกิจการค้าบริการทางด้านสุขภาพ โดยมีการเคลื่อนย้ายสินค้า บริการ การลงทุน แรงงานฝีมืออย่างเสรี โอกาสในการขยายตลาดของผู้ประกอบการไทยกับประเทศสมาชิกอาเซียนและประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในอนาคต จะเพิ่มมากขึ้น (ส่วนส่งเสริมพัฒนาธุรกิจบริการ สำนักส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ, 2552)

สังคมไทยเริ่มต้นตัวเกี่ยวกับภาวะสังคมผู้สูงอายุ จึงเกิดธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุมากขึ้น เช่น กลุ่มอาหารและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ กลุ่มการท่องเที่ยวผู้สูงอายุ กลุ่มเสื้อผ้าเครื่องประดับ กลุ่มผลิตภัณฑ์ความงามเพื่อการชะลอวัย กลุ่มเฟอร์นิเจอร์ของตกแต่งบ้าน กลุ่มของใช้เพื่อสุขภาพ กลุ่มของใช้ที่ช่วยในการเคลื่อนไหว กลุ่มอุปกรณ์ทางการแพทย์ หุ่นยนต์ รถไฟฟ้า กลุ่มเครื่องมืออุปกรณ์ช่วยเหลือ (เช่น กล้องวงจรปิด) และกลุ่มธุรกิจบริการ เช่น โรงพยาบาลเฉพาะ

ทาง ศูนย์ดูแลผู้สูงอายุ สถาบันเสริมความงามเพื่อการชะลอวัย เป็นต้น และแม้ว่าปัจจุบัน ทางภาครัฐ และเอกชนต่างๆ หันมาให้ความสำคัญกับผู้สูงอายุในประเทศมากขึ้น โดยจัดตั้งเกิดได้จากจำนวน องค์กร หรือสมาคมต่างๆ ที่มีขึ้นเพื่อสนับสนุนผู้สูงอายุในประเทศ โดยไม่แสวงหารายได้มีจำนวน มากขึ้น แต่ก็คาดการณ์ได้ว่ายังไม่เพียงพอต่อโครงสร้างจำนวนผู้สูงอายุในอนาคต

2.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกและภายใน (Internal-External Analysis)

ทางบริษัทมีความจำเป็นที่ต้องทำการศึกษาลี้ดล้อมและปัจจัยภายนอกเพื่อการ วิเคราะห์โดยสำรวจจากสภาพที่มากกระทบทั้งภายในและภายนอก ซึ่งเป็นการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน เพื่อจะรู้จักตนเอง และวิเคราะห์โอกาสและอุปสรรค การวิเคราะห์ปัจจัยต่างๆ ที่เกิดขึ้น ภายนอกและภายในจะช่วยให้ผู้บริหารขององค์กรทราบถึงการเปลี่ยนแปลงในอนาคต รวมทั้ง ผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงเหล่านี้ที่มีต่อองค์กรธุรกิจ และจุดแข็ง จุดอ่อน และความสามารถ ด้านต่างๆ ที่องค์กรมีอยู่ ซึ่งข้อมูลเหล่านี้จะเป็น ประโยชน์อย่างมากต่อการกำหนดวิสัยทัศน์ การ กำหนดกลยุทธ์และการดำเนินตามกลยุทธ์ขององค์กรระดับองค์กรที่เหมาะสมต่อไป

2.3 การวิเคราะห์องค์กรและธุรกิจ (SWOT Analysis)

การประเมินสภาพแวดล้อมภายในองค์กร (S-Strength / W-Weaknesses)

การประเมินสภาพแวดล้อมภายในองค์กร ทำเพื่อสังเกต วิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อน ของ ธุรกิจของเรา โดยพิจารณาด้วยความเป็นจริง ไม่เข้าข้างตนเอง เพื่อที่จะระบุได้ว่า จุดได้เปรียบของ องค์กร สิ่งที่เราทำได้มากกว่าคู่แข่ง หรือหากมองอีกมุม องค์กรของเราเสียเปรียบในจุดใด และ อะไรที่ด้อยกว่าคนอื่น ทั้งนี้เพื่อสนับสนุนแนวทางในการตั้งกลยุทธ์ขององค์กรต่อไป

จุดแข็งขององค์กร (S-Strengths)

- การบริหาร โปร่งใส ตรวจสอบได้

เป็นองค์กรที่เน้นผลที่จะก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดของต่อสังคม การบริหารจะเป็น ไป อย่างโปร่งใส สามารถตรวจสอบได้

- โปรแกรมกิจกรรมมีความยืดหยุ่นสูง มีความหลากหลาย

กิจกรรมของเรา จะปรับเปลี่ยนไปตามความเหมาะสมและหลากหลาย การบริหาร จัดการ สามารถกำหนดเองรวมถึงกำหนดตามความต้องการและเหมาะสมกับผู้สูงอายุได้

- บุคลากรมีความสุภาพเป็นมิตรและมีจิตอาสา

บุคลากรที่จะคอยประสานงานและดูแลผู้สูงอายุ จะเป็นบุคลากร ที่มีจิตอาสาและมีความประสงค์เดียวกับองค์กร เน้นบุคคลที่มีความอ่อนน้อม ใจเย็น ถ้อยทีถ้อยอาศัย ตอบสนองต่อสภาพสังคมไทยที่เน้นการให้ความเคารพผู้อาวุโส ส่งเสริมภาพลักษณ์ขององค์กร

- การลงทุนไม่สูง

องค์กรเน้นการลงทุนมากกว่าลงทุน เราจะอาศัยเครือข่ายสหประชาชาติพันธมิตรทางธุรกิจที่มีความประสงค์ ต้องการคืนกำไรให้สังคม เช่น สถานะที่จัดกิจกรรม, อุปกรณ์ที่ใช้ในการทำกิจกรรม เป็นต้น

จุดอ่อนขององค์กร (W-Weakness)

- เป็นธุรกิจค่อนข้างใหม่ ไม่น่าเชื่อถือ

ปัจจุบันองค์กร ไม่แสวงหากำไร หรือธุรกิจเพื่อสังคม มีมากขึ้นและก่อตั้งมาเป็นเวลานาน ธุรกิจประเภทนี้ต้องอาศัยทั้งระยะเวลา และประสบการณ์ที่สั่งสมมา

- ปัญหาสุขภาพของผู้สูงอายุที่มีผลต่อการทำกิจกรรม

เนื่องจากกิจกรรมที่จัดขึ้น ส่วนเป็นไปเพื่อตอบสนองกลุ่มผู้สูงอายุ ซึ่งบางกิจกรรมอาจมีความเสี่ยงในเรื่องของสุขภาพหากไม่มีการแจ้งหรือบอกเจ้าหน้าที่ล่วงหน้า หรือตัวผู้สูงอายุบางคน อาจเกิดอาการของโรคประจำตัวต่างๆ ขณะที่ทำกิจกรรม แม้เราจะมีแผนการรองรับความเสี่ยงด้านสุขภาพ มีการฝึกเตรียมเพื่อรับมือต่อสถานการณ์ฉุกเฉินในผู้สูงอายุ แต่ย่อมไม่ก่อให้เกิดความเจ็บป่วยหรือสูญเสียเกิดขึ้น

- ลูกหลานไม่ไว้ใจ ให้ผู้สูงอายุในครอบครัวมาร่วมทำกิจกรรม

สมาชิกในครอบครัวจำนวนหนึ่งจะมีความเป็นห่วงเป็นใยผู้สูงอายุในครอบครัว จึงไม่สนับสนุนให้ผู้สูงอายุในครอบครัวไปทำกิจกรรมข้างนอก โดยอาจจะหากคนมาอยู่เป็นเพื่อนกับผู้สูงอายุแทนการพาผู้สูงอายุออกไปทำกิจกรรมข้างนอก

- แหล่งเงินทุนไม่แน่นอน จำเป็นต้องหาพันธมิตรทางธุรกิจที่มั่นคง

แม้รายได้จากการจัดทำกิจกรรมบางกิจกรรมจะได้จากผู้สูงอายุที่มีความประสงค์จะเข้าร่วมกิจกรรม แต่องค์กรมีความประสงค์อย่างยิ่งที่จะจัดหาพันธมิตรทางธุรกิจที่มีความประสงค์สนับสนุนกิจกรรมต่างๆ โดยเราจะเดินหน้าเข้าหาบริษัทเอกชนต่างๆ อย่างเต็มที่เพื่อหาแหล่งเงินทุนที่มีความประสงค์ตรงกับเรา

การประเมินสภาพแวดล้อมภายนอกองค์กร (O-Opportunities/ T-Threats)

การประเมินสภาพแวดล้อมภายนอกองค์กร เพื่อจะได้ทราบโอกาสในการทำธุรกิจ จุดแข็งของเรา ซึ่งเอื้อประโยชน์อะไรบ้างให้แก่ธุรกิจ หรือพิจารณาสภาพแวดล้อมภายนอกซึ่งจะเป็นอุปสรรคต่อธุรกิจของเรา เพื่อหาแนวทางป้องกัน หรือรับมือได้ถูกต้อง

โอกาสทางสภาพแวดล้อม (O-Opportunities)

แนวโน้มปริมาณผู้สูงอายุที่เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ในอนาคต เนื่องจากสภาพโครงสร้างประชากร ที่มีแนวโน้มเปลี่ยนแปลงไปเป็นโครงสร้างผู้สูงอายุ ปริมาณความต้องการบริการประเภทนี้จะเป็นที่ต้องการอย่างยิ่งในอนาคต

อุปสรรคทางสภาพแวดล้อม (T-Threats)

- นโยบายภาครัฐ

ภาครัฐมีการจัดตั้งโครงการต่างๆ เพื่อช่วยเหลือผู้สูงอายุ เช่น ให้เงินสนับสนุนทุกเดือน, สนับสนุนค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสุขภาพ

- เศรษฐกิจ

สภาพการแข่งขันที่รุนแรง ผู้สูงอายุบางท่านอาจไม่ต้องการเข้าร่วมกิจกรรม เนื่องจากต้องการลดค่าใช้จ่าย หรือช่วยเหลือหลานประหยัดเงิน หรือค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับตนเอง

- ชมรมผู้สูงอายุที่ให้บริการมานาน มีชื่อเสียง และไม่มีค่าใช้จ่าย

ปัจจุบันผู้สูงอายุมีชมรม หรือเครือข่ายที่ตนเองไว้ใจและเข้ามาเป็นระยะเวลานาน บางท่านอาจไม่อยากเปลี่ยนแปลงกิจกรรมที่เคยทำ สังคมที่เคยทำเป็นต้น

2.4 การวิเคราะห์อุตสาหกรรม (5 Force Analysis)

5 Forces Model เครื่องมือในการวิเคราะห์ การตลาดของ Michael Potter ที่ได้รับการยอมรับ ว่าเป็นเครื่องมือที่ถูกใช้เพื่อวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของตลาดเพื่อให้ทราบถึงความเสี่ยง และโอกาสในการดำเนินธุรกิจ

1. การคุกคามของผู้ประกอบการใหม่ (Threat of new entrants)

เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนไม่สูงมาก อาศัยการหาพันธมิตรทางธุรกิจ เพราะฉะนั้นเป็นกิจการที่สามารถเข้าได้ง่าย แต่ถือว่าไม่ใช่กิจกรรมที่ได้ผลตอบแทนเป็นกำไรที่ชัดเจน อาจจะไม่เป็นที่สนใจมากนักในกลุ่มผู้ลงทุน

2. การแข่งขันท่ามกลางคู่แข่งที่มีอยู่ (Rivalry among existing firms)

ผู้ดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุได้รับเงินสนับสนุนจากทางรัฐบาลอยู่แล้ว จึงได้เปรียบเทียบเรื่องต้นทุน ขณะที่ธุรกิจใหม่อาจต้องใช้เวลาในการสร้างตัวตนเพื่อให้ได้รับการสนับสนุนจากทางรัฐบาลต่อไป

3. อำนาจการต่อรองจากผู้บริโภค (Bargaining power of buyers)

องค์กรสามารถเลือกช่องทางการทำกิจกรรมเพื่อสังคม หรือ CSR ได้รูปแบบอื่นๆ กับกลุ่มอื่นๆ ได้ เช่น กลุ่มเด็ก กลุ่มคนพิการ หรือสิ่งแวดล้อม เป็นต้น แต่เนื่องมาจากเทรนของผู้สูงอายุของสังคมไทยกำลังเป็นที่ตระหนักและเคลื่อนไหวในวงกว้างเพราะฉะนั้นทางเราจึงมองว่ากิจกรรมเพื่อผู้สูงอายุกำลังเป็นที่สนใจของผู้บริโภค

4. อำนาจการต่อรองของซัพพลายเออร์ (The Bargaining power of suppliers)

แม้ทางบริษัทไม่มีสถานที่ของตนเองในการจัดทำกิจกรรม จึงต้องใช้ซัพพลายเออร์เพื่อจัดสถานที่ ทำอาหาร หรือจัดซื้ออุปกรณ์ แต่เนื่องมาจากปัจจุบันมีทางเลือกดังกล่าวเป็นจำนวนมาก ไม่ว่าจะเป็นโรงแรม ร้านอาหารต่าง เป็นต้น

5. การคุกคามของสินค้าทดแทน (Threat of substitute product)

ในแง่ของสินค้าทดแทน ทางบริษัทมองว่าบริษัทเองมีความโดดเด่นในเรื่องเป้าหมายและจุดประสงค์ในการทำโครงการเพื่อช่วยกลุ่มผู้สูงอายุ ในขณะที่บริษัทอื่นในซัพพลายเออร์มีทางเลือกนำเสนอทางบริษัทหรือองค์กรต่างๆ ที่หลากหลายกว่า เช่น กิจกรรมเพื่อเด็ก คนพิการ หรือสิ่งแวดล้อม เป็นต้น แต่ทั้งนี้ทางบริษัทมองว่าการดำเนินการเป็นธุรกิจเพื่อสังคมหรือ Social Enterprise ย่อมมีภาพลักษณ์ที่ดีกว่าในการทำกิจกรรมประเภท CSR

การมองอุตสาหกรรมในภาพรวมพบว่า ธุรกิจเพื่อสังคม “เพื่อผู้สูงอายุ” ถือเป็นกิจการที่น่าสนใจ แม้ผู้ประกอบการหน้าใหม่จะสามารถเข้ามาทำธุรกิจนี้ได้ไม่ยาก แต่เนื่องจากธุรกิจประเภทนี้มีจุดประสงค์สำคัญในการทำเพื่อสังคม เพราะฉะนั้นหากผู้ทำธุรกิจและมองเฉพาะตัวเลขหรือผลตอบแทนจะไม่มีควมน่าสนใจเท่าที่จะเข้ามาทำธุรกิจประเภทนี้ และแม้ว่าตัวเลือกในการทำกิจกรรมเพื่อสังคม จะมีให้ลูกค้าซึ่งเป็นองค์กรต่างๆ นั้นเลือกสรรได้ เช่น กิจกรรมเพื่อเด็ก คนพิการ หรือสิ่งแวดล้อม แต่เนื่องมาจากกระแสสังคมผู้สูงอายุของประเทศไทยกำลังเป็นที่ตระหนักของสังคมและด้วยภาพลักษณ์ขององค์กรรวมถึงเป้าหมายที่ชัดเจนของบริษัทจะทำให้เป็นที่ยอมรับจากลูกค้าได้ไม่ยาก

บทที่ 3

แผนการตลาด

3.1 ภาพรวมตลาดสำหรับธุรกิจ

สภาพตลาดของ ธุรกิจเพื่อสังคมนั้นกำลังเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น ซึ่งหมายถึงผู้คนเริ่มตระหนักเรื่องผลกระทบทางสังคมมากขึ้นและเริ่มเข้ามามีส่วนร่วมเพื่อช่วยพัฒนา นับเป็นเรื่องที่น่ายินดีสำหรับสังคมไทย แต่ปัจจุบันเรายังมีจำนวนธุรกิจเพื่อสังคมยังมีจำนวนน้อยเมื่อเทียบกับปัญหาต่างๆ ในประเทศของเรา เช่น คนพิการ คนตาบอด เด็กกำพร้า คนที่ขาดโอกาสในการศึกษาเล่าเรียน คนที่อยู่ห่างไกลความเจริญ คนแก่ที่ขาดคนดูแล เป็นต้น และเนื่องจากแนวโน้มผู้สูงอายุในอนาคต กำลังเป็นที่กังวลของหลายๆ ภาคส่วนทำให้ธุรกิจนี้จะเป็นธุรกิจที่เข้ามารองรับความต้องการในอนาคต และได้เป็นส่วนหนึ่งในการช่วยดูแลและพัฒนาศักยภาพของผู้สูงอายุกลุ่มนี้ในอนาคตด้วย

3.2 การแข่งขันและคู่แข่ง

ปัจจุบันมีธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุจำนวนมากขึ้น เนื่องจากแนวโน้มการก้าวเข้าสู่ภาวะสังคมผู้สูงอายุอย่างแน่นอน แต่เนื่องจากหลังที่ได้สำรวจลักษณะการทำธุรกิจ ประเภทกิจการเพื่อสังคมหรือ Social Enterprise นั้น ยังไม่มีคู่แข่งที่เป็นลักษณะเดียวกันอย่างชัดเจนจึงขอแบ่งคู่แข่งเป็นสองกลุ่มดังต่อไปนี้

1. คู่แข่งโดยตรง: บริษัท Organize จัดทำ CSR กับบริษัทต่างๆ ซึ่งกิจกรรมเพื่อช่วยเหลือคนหลายกลุ่ม เช่น เด็ก คนพิการ คนยากไร้ โดยมองว่าคู่แข่งกลุ่มนี้จะเป็นกลุ่มที่ต้องการงบประมาณก้อนเดียวกันกับที่เราต้องการ

2. คู่แข่งทางอ้อม: เป็นกลุ่มธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุ เข้ามาเปรียบเทียบ อาทิ เช่น ชมรมผู้สูงอายุ บ้านพักคนชรา คลินิกผู้สูงอายุ เป็นต้น

3.3 การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย (Targeting)

1. กลุ่มลูกค้าหลัก

- กลุ่มองค์กร ไม่ว่าจะเป็นรัฐวิสาหกิจ เอกชน หรือรัฐบาล ที่มีโครงการแสดงความรับผิดชอบต่อสังคม หรือองค์กรที่มีการจัดสรรงบประมาณส่วนหนึ่งในการทำกิจกรรมเพื่อสังคม อาทิเช่น Corporate Social Responsibility (CSR) เป็นต้น แต่เนื่องจากทางบริษัท ช่อคำดวน จะเน้นกิจกรรมเพื่อกลุ่มผู้สูงอายุ องค์กรที่เป็นกลุ่ม Target ของเราจะเน้นองค์กรที่มีบทบาทเกี่ยวกับผู้สูงอายุ เช่น กลุ่มบริษัทประกันชีวิต หรือกลุ่มธนาคาร เป็นต้น

2. กลุ่มลูกค้ารอง

บริษัทขนาดเล็ก หรือบุคคลทั่วไปที่ประสงค์บริจาคปัจจัยเพื่อจัดทำกิจกรรมเกี่ยวกับผู้สูงอายุด้วยความเต็มใจ

3.4 กลยุทธ์ทางการตลาด (7Ps)

1. กลยุทธ์ด้านสินค้า/บริการ

บริษัท ช่อคำดวน นำเสนอกิจกรรมในรูปแบบของบริการ โดยเราจะเป็นคนจัดหา กิจกรรมที่เหมาะสมให้กับผู้สูงอายุ

2. กลยุทธ์ด้านราคา

นโยบายด้านราคาของบริษัท ช่อคำดวน จำกัด จะใช้หลักที่เน้นการบริการเกี่ยวกับกิจกรรมสำหรับผู้สูงอายุที่หลากหลาย รายได้ของบริษัทจะเกิดจากการระดมเงินทุนจากแหล่งเงินทุนประเภทองค์กร ต่างๆ โดยราคาที่เราจัดนำเสนอต่อแผนการพิจารณาไปยังองค์กรต่างๆ นั้น จะเป็นราคาที่นำเสนอในแผนงานจะเป็นราคาที่อ้างอิงจากค่าใช้จ่ายในกิจกรรมต่างๆ และครอบคลุมค่าใช้จ่ายโดยรวม เนื่องจากทางบริษัทเน้นการนำเสนอให้เกิดกิจกรรมแก่กลุ่มผู้สูงอายุ ราคาในการนำเสนอจะไม่ได้เน้นกำไรอย่างบริษัททั่วไป

3. กลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่าย

- นำเสนอแผนกิจกรรมโดยตรงกับ กลุ่มองค์กร ไม่ว่าจะเป็นรัฐวิสาหกิจ เอกชน หรือ รัฐบาล ที่มีโครงการแสดงความรับผิดชอบต่อสังคม หรือองค์กรที่มีการจัดสรรงบประมาณส่วนหนึ่งในการทำกิจกรรมเพื่อสังคม

- ช่องทาง Social Network: มีความรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ

- สื่อสิ่งพิมพ์: ผู้สูงอายุยังมีนิสัยชอบการอ่าน เราจะนำเสนอในหนังสือที่กลุ่มลูกค้า เป็นผู้สูงอายุ

- อินเทอร์เน็ต: ช่องทางนี้องค์กรหรือบริษัทจะเข้าถึงได้ง่าย มีความน่าเชื่อถือ และ
 อัปเดตรวดเร็ว

4. กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาดและการขาย (Promotion)

เนื่องจากเป็นบริการที่ใหม่และยังขาดความน่าเชื่อถือ และยังไม่มีที่รู้จักต่อ
 กลุ่มเป้าหมาย ดังนั้นจึงมีแผนการประชาสัมพันธ์เพื่อให้เป็นที่รู้จัก เช่นการเพิ่มช่องทาง ทาง Social
 Network สร้างเพจ วางแผนสร้างเว็บไซต์ เป็นต้น

5. กลยุทธ์ด้านบุคคล (People) หรือพนักงาน (Employee)

บุคลากรที่คัดเลือก จะเป็นบุคลากรที่มีความประสงค์เช่นเดียวกับองค์กรมีความมุ่งมั่น
 สะอาดนอบน้อม รู้จักและต้องเข้าใจผู้สูงอายุ

6. การสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence and Presentation)

บริษัทจะกำหนดเครื่องแต่งกายพนักงานให้อยู่ตาม ความเหมาะสม แสดงความเป็น
 พนักงานของบริษัทด้วยการแต่งกายเรียบร้อย สุภาพ เป็นการสร้างภาพลักษณ์ให้กับองค์กร

7. กลยุทธ์ด้านกระบวนการ (Process)

พนักงานต้องมีใจในการเป็นส่วนหนึ่งขององค์กร ให้การบริการอย่างมุ่งมั่น นอบน้อม
 รวมถึงต้องมีทักษะการช่วยผู้ป่วยในกรณีที่เกิดเหตุฉุกเฉิน เป็นต้น

3.5 เป้าหมายทางการตลาด

เป้าหมายระยะสั้น (1ปี)

- เป็นองค์กรที่รู้จักและยอมรับในการให้บริการจัดหากิจกรรมให้กับผู้สูงอายุ เน้น
 การสร้างโปรไฟล์ โดยเป็นช่วงระยะที่พยายามสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ

เป้าหมายระยะกลาง (2-4 ปี)

- มีการขยาย สร้างกิจกรรมที่หลากหลายมากขึ้น เริ่มมีโปรไฟล์ในการนำเสนอเพื่อ
 ระดมทุนจากกลุ่มธุรกิจเอกชนที่มีความประสงค์ให้เข้าไปจัดกิจกรรมต่างๆให้

- กลุ่มลูกค้าบริษัทสามารถให้เราจัดกิจกรรมตามความต้องการของลูกค้าเพื่อให้
 เข้าถึงกลุ่มผู้สูงอายุที่ขาดโอกาสได้มากขึ้น

เป้าหมายระยะยาว (5ปี)

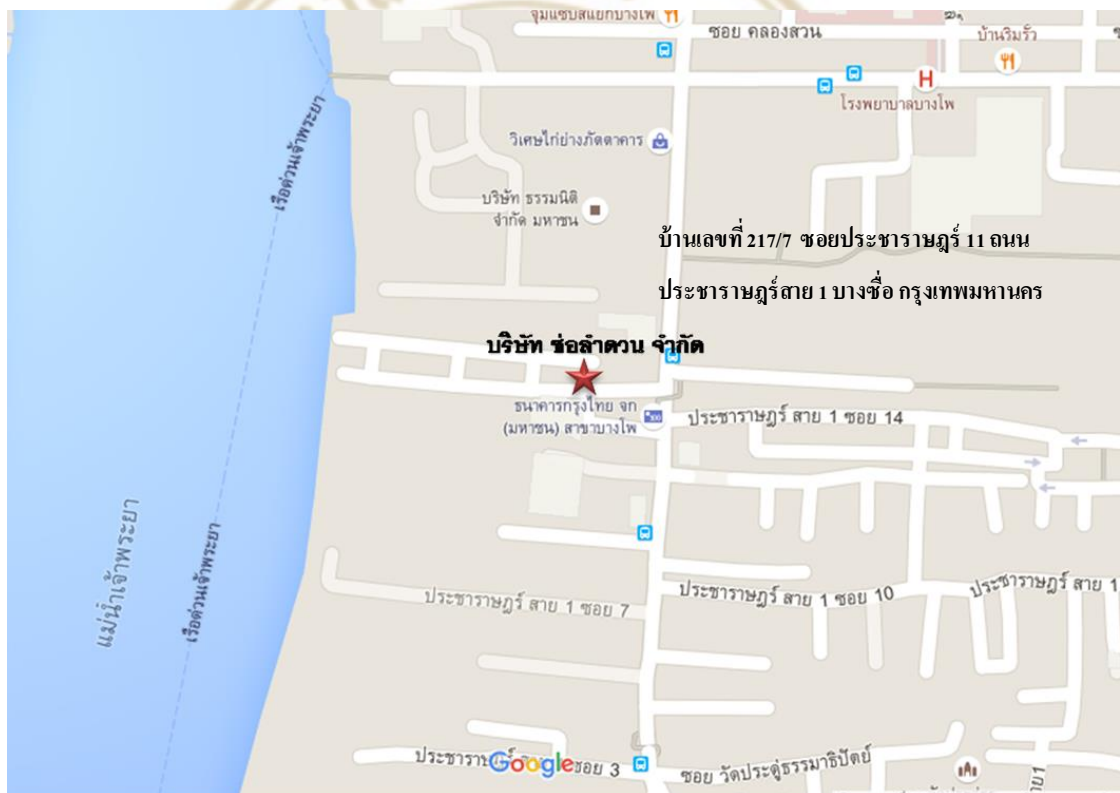
- มีพันธมิตรทางธุรกิจที่มีความมั่นคง สร้างเครือข่ายเพื่อต่อยอด เพื่อให้เข้าถึงผู้สูงอายุ
 ทุกกลุ่ม

บทที่ 4

แผนการดำเนินงาน

4.1 ทำเลที่ตั้ง

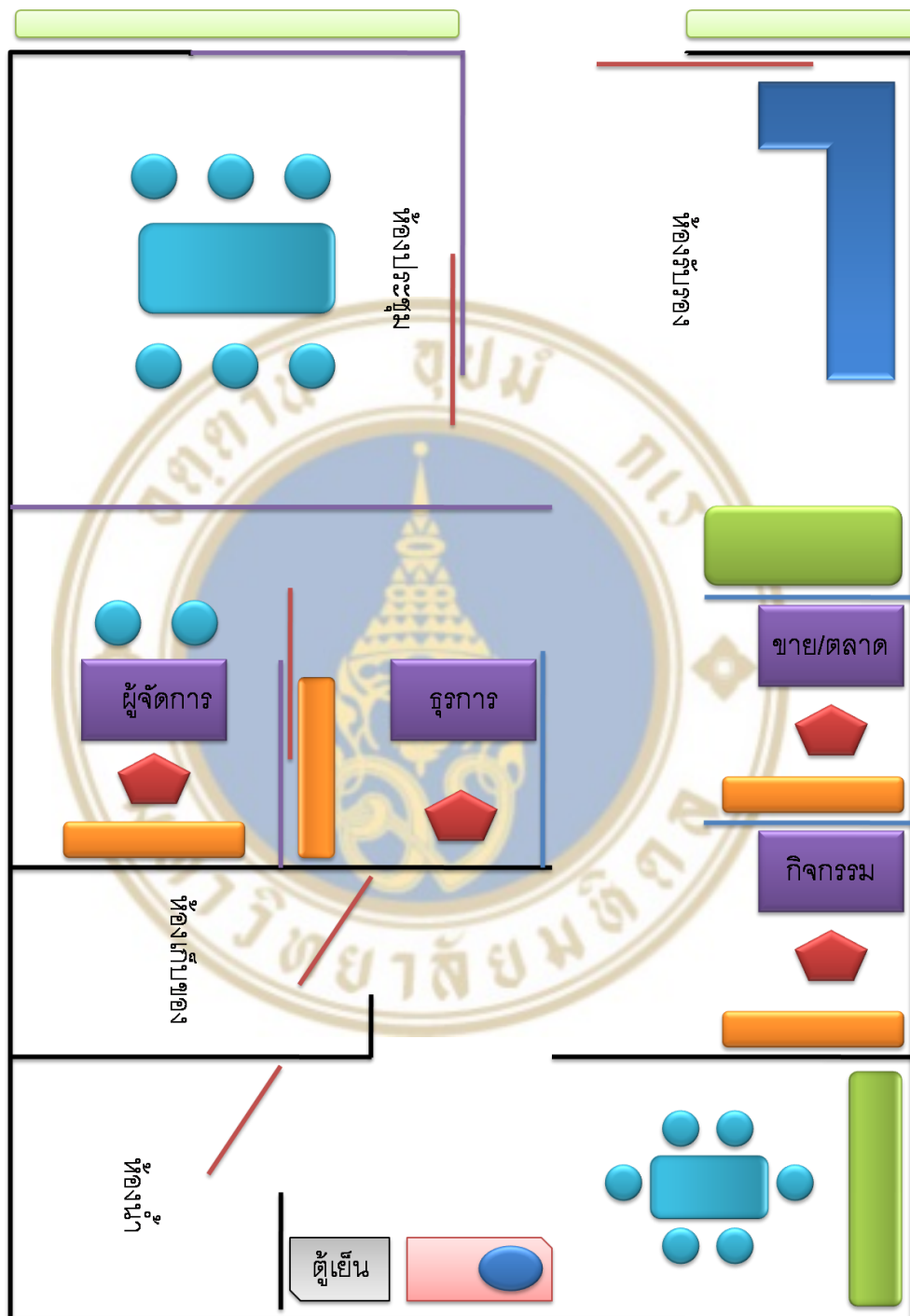
สำนักงานที่ตั้งบริษัท ช่อลำดวน จำกัด อยู่ที่บ้านเลขที่ 217/7 ซอยพระราชาราชฎีร์ 11 ถนนพระราชาราชฎีร์สาย 1 บางซื่อ กรุงเทพมหานคร เป็นลักษณะอาคารพาณิชย์ 4 ชั้น



ภาพที่ 4.1 ทำเลสถานที่ตั้งสำนักงาน “บริษัท ช่อลำดวน จำกัด”

ที่มา: ผู้จัดทำ

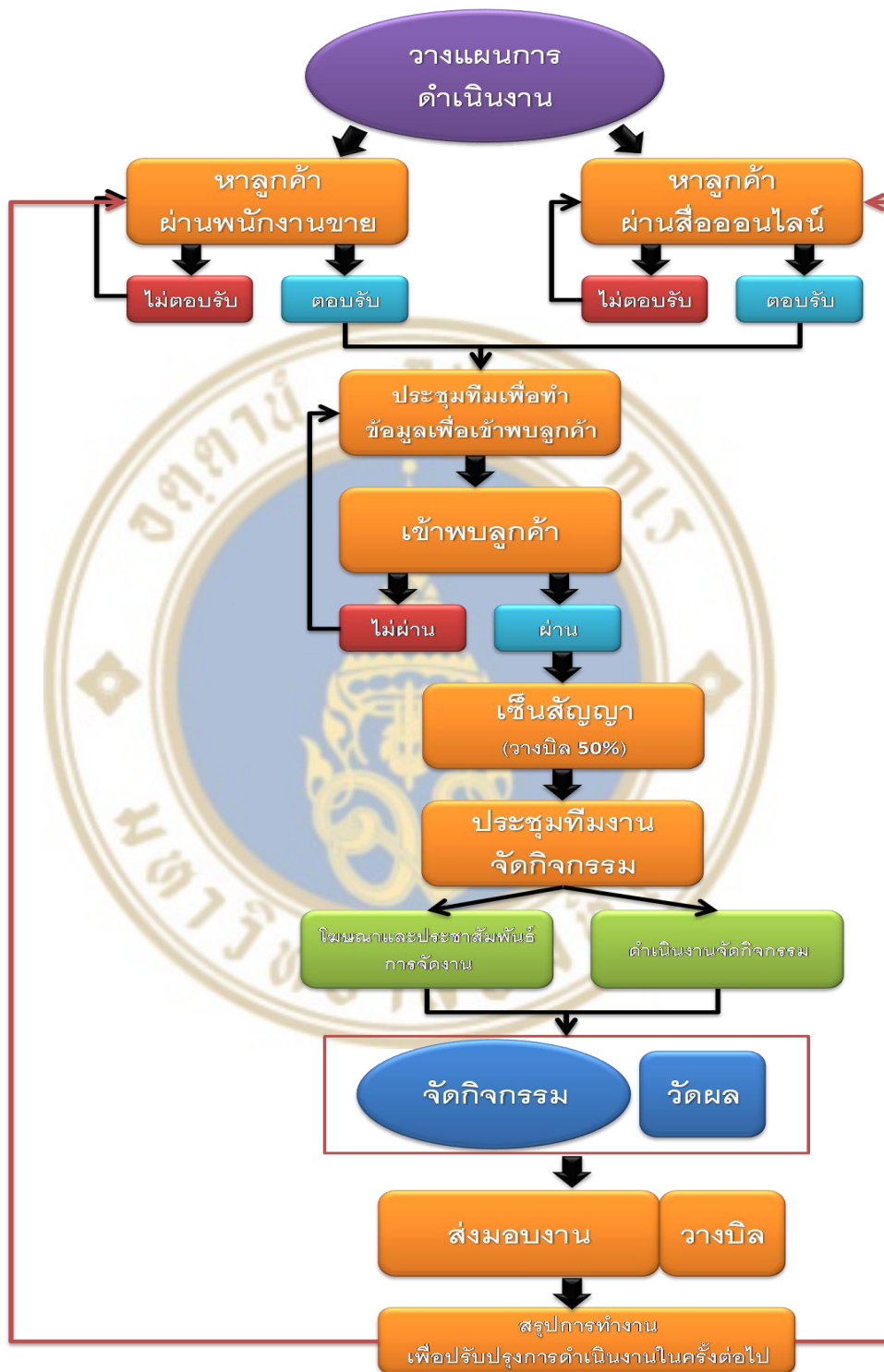
4.2 แผนผังสำนักงาน “บริษัท ช่อลำควน จำกัด”



ภาพที่ 4.2 แสดงแผนผังสำนักงาน “บริษัท ช่อลำควน จำกัด”

ที่มา: ผู้จัดทำ

4.3 แผนผัง กระบวนการส่งมอบให้กับลูกค้า



ภาพที่ 4.3 แผนผัง กระบวนการส่งมอบให้กับลูกค้า

ที่มา: ผู้จัดทำ

จากผังกระบวนการให้บริการกับลูกค้าของกิจการสามารถอธิบายได้ดังนี้

1. พนักงานและกรรมการผู้จัดการ จัดทำแผนกิจกรรมเพื่อนำเสนอในแต่ละช่วงเวลาตามความเหมาะสม โดยจะทำการวางแผนล่วงหน้าประมาณ 3 เดือน เพื่อความพร้อมในการจัดสถานที่และกิจกรรม
2. พนักงานการตลาดจะนำข้อมูลไปทำการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ต และ ประชาสัมพันธ์ตามองค์กรทั้งภาครัฐและภาคเอกชน รวมถึงรัฐวิสาหกิจต่างๆ โดยอาจส่งเอกสารแนะนำเชิญชวน หรือขอความร่วมมือ
3. องค์กร หรือหน่วยงานที่สนใจทำการติดต่อสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมจากพนักงาน
4. พนักงานทำการให้ข้อมูลรวมถึงนัดหมายเพื่อทำการนำเสนอกิจกรรมและแผนดำเนินการของบริษัท
5. ทำการนำเสนอกลุ่มลูกค้า
6. กลุ่มลูกค้าที่ตอบรับให้ความร่วมมือในโครงการ
7. ทำการเซ็นสัญญา
8. รับการโอนเงินในรอบแรก พนักงานทำขั้นตอนเตรียมสถานที่และกิจกรรม ตามแผนงาน
9. ประชาสัมพันธ์ต่อกลุ่มผู้สูงอายุ นำเสนออย่างทั่วถึงมากที่สุดเท่าที่จะทำได้ หากกิจกรรมนั้นต้องการผู้สูงอายุเข้าร่วมทำกิจกรรมด้วย ต้องหารายชื่อของผู้สูงอายุ อาจหาจากโครงการหรือสมาคมที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุ
10. รวบรวมรายละเอียด รายการของกิจกรรมต่างๆ เพื่อส่งต่อองค์กรที่ให้การสนับสนุนตรวจสอบ
11. ก่อนทำกิจกรรม 1 อาทิตย์ แจ้งแผนการและขั้นตอนของกิจกรรมทั้งหมดแก่ผู้สนับสนุน
12. จัดทำกิจกรรมตามแผนดำเนินการ โดยอำนวยความสะดวกให้ทั้งองค์กรผู้สนับสนุนและกลุ่มผู้ร่วมโครงการอย่างผู้สูงอายุ
13. ปิดกิจกรรม มีการแจกแบบสอบถามให้ลูกค้าได้ประเมินความพึงพอใจ และข้อเสนอแนะเพื่อทำการเก็บข้อมูลและนำไปพัฒนาในขั้นตอนต่อไป
14. ส่งมอบโครงการโดยสมบูรณ์ ได้รับการโอนเงินในส่วนที่เหลือ

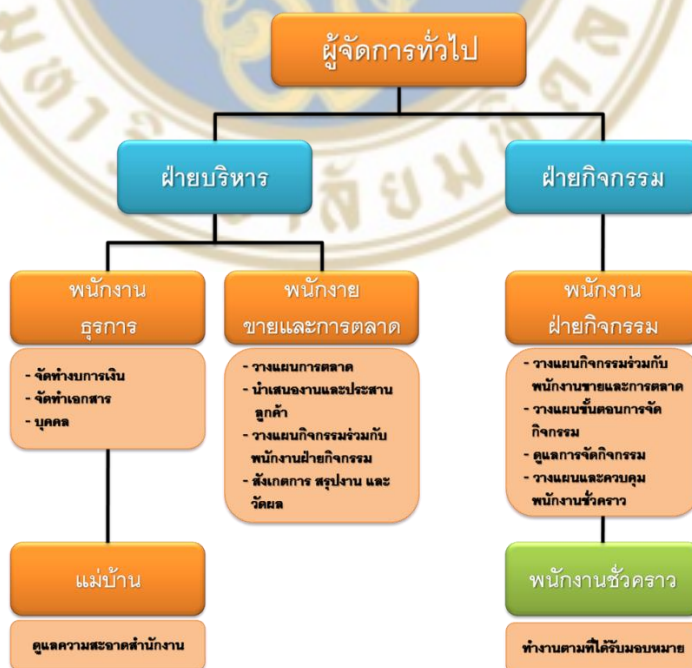
บทที่ 5

การบริหารจัดการในองค์กร

5.1 รูปแบบการจัดตั้งธุรกิจ

บริษัท ช่อลำควน จะดำเนินธุรกิจบนพื้นฐานเพื่อช่วยเหลือกลุ่มผู้สูงอายุเป็นหลัก ซึ่งจะดำเนินการโดยเจ้าของกิจการเอง มีต้นทุนในการดำเนินการต่ำ มีจำนวนพนักงานไม่มากโดยที่โครงสร้างองค์กร เป็นโครงสร้างแบบตามหน้าที่ (Function Organization) ที่แบ่งออกตามหน้าที่ มีพนักงาน 3 ฝ่าย ได้แก่ ฝ่ายบริหาร ฝ่ายการตลาด และฝ่ายกิจกรรมและบริการ (ฝ่ายธุรการ) บริษัทจะดำเนินกิจกรรมตามแผนที่เตรียมไว้ โดยเน้นการห็นส่วนในการทำธุรกิจ บริษัทไม่ต้องใช้คนจำนวนมาก อาจมีการจ้างพนักงานชั่วคราวทำหน้าที่อำนวยความสะดวกในแต่ละขั้น ตอน

5.2 ลักษณะการบริหารงานและโครงสร้างขององค์กร (แผนผังโครงสร้างองค์กร)



ภาพที่ 5.1 แสดงภาพแผนผังโครงสร้างองค์กรของ“บริษัท ช่อลำควน จำกัด”

ที่มา: ผู้จัดทำ

5.3 แผนบุคลากร

ในช่วงเริ่มต้นกิจการเป็นการเริ่มต้นขนาดเล็ก มีแผนการรับพนักงานจำนวนไม่มาก เราเน้นการทำงานประสานงาน และการจัดทำกิจกรรม โดยจะเน้นให้ฝ่ายการตลาดทำงานทั้งส่วนของ การวิเคราะห์ตลาดและการวิเคราะห์ลูกค้า รวมถึงการนำเสนอแผนงานกับลูกค้าเนื่องจากแผน การตลาดจะมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับกิจกรรมและลูกค้า รวมถึงรู้ถึงพฤติกรรมของกลุ่มผู้สูงอายุ มากที่สุด และหัวหน้าควบคุมการจัดกิจกรรมดังกล่าว โดยมีแม่บ้านเป็นพนักงานชั่วคราว จึงไม่มี แผนการขึ้นเงินเดือนของตำแหน่งแม่บ้าน

ตารางที่ 5.1 แสดงแผนการจ้างงานพนักงาน

ระดับ/ ตำแหน่ง	พ.ศ.2559		พ.ศ.2560		พ.ศ.2561		พ.ศ.2562		พ.ศ.2563	
	คน	เงินเดือน	คน	เงินเดือน	คน	เงินเดือน	คน	เงินเดือน	คน	เงินเดือน
1. กรรมการผู้จัดการ	1	30,000	1	31,500	1	33,075	1	34,729	1	36,465
2. พนักงานธุรการ	1	15,000	1	15,700	2	16,485	2	17,309	2	18,175
3. พนักงานการตลาด	1	15,000	1	15,700	1	16,485	1	17,309	2	18,175
4. หัวหน้าการจัดกิจกรรม	1	20,000	2	21,000	2	22,050	2	23,153	2	24,310
5. แม่บ้าน	1	7,500	1	7,500	1	7,500	1	7,500	1	7,500

5.4 แผนพัฒนาบุคลากร

5.4.1 พนักงานประจำ

1. พนักงานธุรการ: พนักงานธุรการ โดยทั่วไปจะมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับกิจกรรม ในบริษัทประเภท บัญชีเอกสาร แต่มีความจำเป็นต้องเรียนรู้เกี่ยวกับลักษณะเฉพาะของบริษัท ที่ ดำเนินการในลักษณะ กิจการเพื่อสังคมหรือ (Social Enterprise: SE) บริษัทมีแผนในการพัฒนาบุคลากร ในการเข้าอบรมหลักสูตรต่างๆ เพื่อพัฒนาศักยภาพ

2. พนักงานการตลาด: บริษัทเล็งเห็นความสำคัญของแผนการตลาด เนื่องจากเป็นส่วน ที่ต้องการการสนับสนุนในเรื่องข้อมูลต่างเพื่อประกอบการวิเคราะห์และวิจัยในเรื่องต่างๆ จึง สนับสนุนให้เข้าร่วมกิจกรรมหรือการอบรมที่มีประโยชน์ เพื่อที่จะสามารถต่อยอดทางความรู้ ความสามารถในอนาคต

3. พนักงานฝ่ายกิจกรรม วางแผนกิจกรรมร่วมกับพนักงานการตลาด ต้องมีความรู้ความสามารถในการดูแลควบคุมสถานการณ์ในการดำเนินกิจการ เป็นผู้ที่ต้องมีทักษะความสามารถในการควบคุมดูแล จึงสนับสนุนให้เข้าร่วมกิจกรรมหรือการอบรมที่มีประโยชน์ เพื่อที่จะสามารถต่อ ยอดทางความรู้ความสามารถในอนาคต

5.4.2 พนักงานชั่วคราว

เนื่องจากธุรกิจของเราดำเนินการหลักๆ คือการประสานงานกับหุ้นส่วนหรือพันธมิตรทางธุรกิจ ซึ่งจะประกอบด้วยหลายๆ ส่วนตามกิจกรรมที่กำหนด เพราะฉะนั้นสัดส่วนของพนักงานดังกล่าวจะไม่คงที่ เช่น บางกิจกรรมจำเป็นต้องใช้พนักงานที่มีความรู้เกี่ยวกับสุขภาพ การปฐมพยาบาล เราอาจต้องมีการจ้างพยาบาลหรือนักศึกษาแพทย์เป็น โครงการหรือกิจกรรมไปหรือบางกิจกรรมที่ทำจำเป็นต้องใช้ความรู้ความสามารถด้านฝีมือหรือหัตถกรรม เราก็มีความจำเป็นต้องจ้างคนที่มีความสามารถเฉพาะทางเหล่านี้มาเป็น โครงการหรือกิจกรรมเช่นกัน ทั้งนี้พนักงานชั่วคราวเราจึงไม่สามารถที่จะลงไปฝึกอบรมได้อย่างเต็มที่ ต้องอาศัยการประเมินความสามารถตามสถานการณ์จริง

ตารางที่ 5.2 แสดงแผนการบริหารงาน

ตำแหน่ง	หน้าที่
กรรมการผู้จัดการ	<ol style="list-style-type: none"> กำหนดนโยบาย วัตถุประสงค์ ทิศทางในการดำเนินธุรกิจ วางแผนการดำเนินงานในส่วนต่างๆ และสื่อสารไปยังพนักงานทุกคนในองค์กร ประเมินสถานการณ์ต่างๆของธุรกิจ วิเคราะห์ตลาด วิเคราะห์ความเสี่ยง และทำการปรับปรุงให้ดีขึ้นและป้องกันความเสี่ยงต่างๆที่อาจจะเกิดขึ้น พร้อมทั้งสื่อสาร ไปถึงพนักงานในองค์กร ให้พนักงานทุกคนดำเนินงานไปในทิศทางเดียวกัน วิเคราะห์และวางแผนด้านการเงิน การตลาดและการขาย ดูแลการทำงานและการให้บริการของพนักงานทุกคนเพื่อให้แน่ใจว่าพนักงานทุกคนได้รับมอบบริการที่สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าให้มากที่สุด แก้ไขปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นที่พนักงานแต่ละส่วนไม่สามารถแก้ไขเองได้

ตารางที่ 5.2 แสดงแผนการบริหารงาน

ตำแหน่ง	หน้าที่
พนักงาน การตลาดและ พนักงานขาย	<ol style="list-style-type: none"> 1. จัดทำตารางกิจกรรม, ทำการสำรวจกิจกรรมที่น่าสนใจและเหมาะสม 2. สำรวจช่องทางประชาสัมพันธ์องค์กร 3. สำรวจกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมถึงรวบรวมข้อมูลของหน่วยงาน หรือ องค์กรที่เข้าข่ายกลุ่มลูกค้าของเรา 4. ให้ข้อมูลเกี่ยวกับกิจกรรม และ โครงการกับลูกค้า 5. ทำการสำรวจความพึงพอใจของผู้สนับสนุน และกลุ่มผู้สูงอายุเพื่อปรับปรุงกิจกรรมต่างๆ
หัวหน้าการจัด กิจกรรม	<ol style="list-style-type: none"> 1. วางแผนกิจกรรมร่วมกับพนักงานขายและการตลาด 2. วางแผนขั้นตอนการจัด 3. ดูแลการจัดกิจกรรม 4. วางแผนและควบคุมพนักงานชั่วคราวกิจกรรม

บทที่ 6

แผนการเงิน

6.1 สมมุติฐานทางการบัญชีและการเงิน

6.1.1 ยอดขาย ประเมินการ

- ในปีที่ 1 ทำกิจกรรมขนาดย่อยจำนวน 7 ครั้ง/ ขนาดใหญ่จำนวน 2 ครั้ง
- ในปีที่ 2 ทำกิจกรรมขนาดย่อยจำนวน 8 ครั้ง/ ขนาดใหญ่จำนวน 3 ครั้ง
- ในปีที่ 3 ทำกิจกรรมขนาดย่อยจำนวน 10 ครั้ง/ ขนาดใหญ่จำนวน 3 ครั้ง
- ในปีที่ 4 ทำกิจกรรมขนาดย่อยจำนวน 11 ครั้ง/ ขนาดใหญ่จำนวน 3 ครั้ง
- ในปีที่ 5 ทำกิจกรรมขนาด ขนาดใหญ่จำนวน 4 ครั้ง/ ในปีนี้เราจะเริ่มทำกิจกรรม

กับบริษัท Partner มากกว่า 12 กิจกรรมย่อย

ตารางที่ 6.1 แสดงตารางพยากรณ์การขาย ปีที่ 1-5

ปริมาณการขาย/ผลิตตามประมาณการยอดขาย

หน่วย :งาน

คิดเป็นร้อยละของปริมาณการผลิตสูงสุด		60%	70%	80%	90%	100%
	ชื่อสินค้า	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินค้า 1	กิจกรรมขนาดย่อย (50-100 คน)	7	8	10	11	12
สินค้า 2	กิจกรรมขนาดใหญ่ (>100 คน)	2	3	3	3	4
	รวม	9	11	12	14	16

6.1.2 อัตราค่าแรง

จะมีการเพิ่มขึ้นปีละ 5% (ยกเว้นแม่บ้าน ซึ่งไม่ใช่พนักงานประจำ)

ตารางที่ 6.2 แสดงตารางพยากรณ์อัตราค่าแรง ปีที่ 1-5

หน่วย :บาท

ระดับ/ ตำแหน่ง	พ.ศ.2559		พ.ศ.2560		พ.ศ.2561		พ.ศ.2562		พ.ศ.2563	
	คน	เงินเดือน	คน	เงินเดือน	คน	เงินเดือน	คน	เงินเดือน	คน	เงินเดือน
1. กรรมการผู้จัดการ	1	30,000	1	31,500	1	33,075	1	34,729	1	36,465
2. พนักงานธุรการ	1	15,000	1	15,700	2	16,485	2	17,309	2	18,175
3. พนักงานการตลาด	1	15,000	1	15,700	1	16,485	1	17,309	2	18,175
4. หัวหน้าการจัดกิจกรรม	1	20,000	2	21,000	2	22,050	2	23,153	2	24,310
5. แม่บ้าน	1	7,500	1	7,500	1	7,500	1	7,500	1	7,500

ตารางที่ 6.3 แสดงตารางพยากรณ์เงินทุนในโครงการ ปีที่ 1-5

หน่วย :บาท

เงินลงทุนในโครงการ	รวม	แหล่งที่มาของเงินลงทุน	
		เงินลงทุน	เงินกู้
ที่ดินและการปรับปรุง	35,000	35,000	
สิ่งปลูกสร้าง	-	-	
เครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์	38,000	38,000	
ยานพาหนะ	500,000	500,000	
อุปกรณ์สำนักงาน	90,000	90,000	
ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	10,000	10,000	
เงินทุนหมุนเวียน	245,000	245,000	
รวม	918,000	918,000	

6.1.3 แหล่งเงินทุน

แหล่งเงินทุนทั้งหมดมาจากเจ้าของกิจการ (ไม่มีการกู้)

6.1.4 ค่าใช้จ่ายในการทำการตลาด

ตารางที่ 6.4 แสดงตารางประมาณการค่าใช้จ่ายทางการตลาด ปีที่ 1-5

ค่าใช้จ่ายทางการตลาด (ต่อปี)

หน่วย :บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าโฆษณา	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
ค่าประชาสัมพันธ์	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
ค่าทำสื่อสิ่งพิมพ์	20,000	10,000	20,000	10,000	10,000
รวม	80,000	70,000	80,000	70,000	70,000

6.1.5 พยากรณ์ต้นทุน ปีที่ 1-5

ตารางที่ 6.5 แสดงตารางต้นทุนวัตถุดิบ

ต้นทุนวัตถุดิบ (ต้นทุนแปรได้ต่อหน่วย)

สินค้า 1	กิจกรรมขนาดย่อย (50-100 คน)		
วัตถุดิบ 1	ค่าเช่าพื้นที่	100,000	บาท / งาน
วัตถุดิบ 2	ค่าอื่นๆ	200,000	บาท / งาน
วัตถุดิบ 3	ค่าพนักงานชั่วคราว	100,000	บาท / งาน
	รวม	400,000	บาท / งาน

สินค้า 2	กิจกรรมขนาดใหญ่ (>100 คน)		
วัตถุดิบ 1	ค่าเช่าพื้นที่	200,000	บาท / งาน
วัตถุดิบ 2	ค่าอื่นๆ	600,000	บาท / งาน
วัตถุดิบ 3	ค่าพนักงานชั่วคราว	200,000	บาท / งาน
	รวม	1,000,000	บาท / งาน

ตารางที่ 6.6 แสดงตารางต้นทุนวัตถุดิบ ปีที่ 1-5

ต้นทุนวัตถุดิบ

หน่วย : บาท

	ชื่อสินค้า	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินค้า 1	กิจกรรมขนาดย่อย (50-100 คน)	2,880,000	3,360,000	3,840,000	4,320,000	4,800,000
สินค้า 2	กิจกรรมขนาดใหญ่ (>100 คน)	2,160,000	2,520,000	2,880,000	3,240,000	3,600,000
	รวม	5,040,000	5,880,000	6,720,000	7,560,000	8,400,000

6.1.6 ค่าเสื่อมราคา

ตารางที่ 6.7 แสดงการกำหนดค่าเสื่อมราคา ปีที่ 1-5

สิ่งปลูกสร้าง	10	ปี
เครื่องจักรอุปกรณ์	10	ปี
ยานพาหนะ	5	ปี
อุปกรณ์สำนักงาน	5	ปี

ตารางที่ 6.8 แสดงค่าเสื่อมราคาในการผลิต ปีที่ 1-5

ค่าเสื่อมราคาในการผลิต

หน่วย : บาท

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สิ่งปลูกสร้าง	-	-	-	-	-
เครื่องจักรอุปกรณ์	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800
รวม	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800

ตารางที่ 6.9 แสดงค่าเสื่อมราคาในการขายและบริหาร ปีที่ 1-5

ค่าเสื่อมราคาในการขายและบริหาร

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ยานพาหนะ	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
อุปกรณ์สำนักงาน	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000
รวม	118,000	118,000	118,000	118,000	118,000

6.1.7 พยากรณ์งบกำไรขาดทุนโดยประมาณสำหรับวันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2559 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2563

ตารางที่ 6.10 แสดงการพยากรณ์งบกำไรขาดทุนโดยประมาณสำหรับวันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2559 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2563

ประมาณการงบกำไรขาดทุน

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ยอดขาย	7,920,000	9,240,000	10,560,000	11,880,000	13,200,000
ต้นทุนขาย					
- วัตถุดิบ	5,040,000	5,880,000	6,720,000	7,560,000	8,400,000
- แรงงานในการผลิต	270,000	270,000	450,000	450,000	450,000
- ค่าเสื่อมราคาในการผลิต	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800
- ค่าเสียหายในการผลิต	120,000	136,000	152,000	168,000	184,000
รวมต้นทุนขาย	5,433,800	6,289,800	7,325,800	8,181,800	9,037,800
กำไรขั้นต้น	2,486,200	2,950,200	3,234,200	3,698,200	4,162,200
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร					
- แรงงานในการขายและบริหาร	780,000	1,020,000	1,020,000	1,020,000	1,200,000
- ค่าเสื่อมราคาในการขายและบริหาร	118,000	118,000	118,000	118,000	118,000

ตารางที่ 6.10 แสดงการพยากรณ์งบกำไรขาดทุน โดยประมาณสำหรับวันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2559
สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2563 (ต่อ)

ประมาณการงบกำไรขาดทุน

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
- ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	80,000	70,000	80,000	70,000	70,000
- ค่าใช้จ่ายด้านการขายและ บริหาร	180,000	180,000	180,000	180,000	180,000
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและ บริหาร	1,158,000	1,388,000	1,398,000	1,388,000	1,568,000
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและ ภาษีเงินได้	1,328,200	1,562,200	1,836,200	2,310,200	2,594,200
ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	1,328,200	1,562,200	1,836,200	2,310,200	2,594,200
ภาษีเงินได้	265,640	312,440	367,240	462,040	518,840
กำไรสุทธิ	1,062,560	1,249,760	1,468,960	1,848,160	2,075,360

6.1.8 ประมาณการงบแหล่งที่มาและใช้ไปของเงินลงทุน

ตารางที่ 6.11 ประมาณการงบแหล่งที่มาและใช้ไปของเงินลงทุน

ประมาณการงบแหล่งที่มาและใช้ไปของเงินลงทุน

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
แหล่งที่มาของเงินลงทุน					
- เงินลงทุน	918,000	-	-	-	-
- เงินกู้ยืม	-	-	-	-	-
- ยอดขาย	7,920,000	9,240,000	10,560,000	11,880,000	13,200,000
- เจ้าหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-
รวมแหล่งที่มา (ก.)	8,838,000	9,240,000	10,560,000	11,880,000	13,200,000

ตารางที่ 6.11 ประมาณการงบแหล่งที่มาและใช้ไปของเงินลงทุน (ต่อ)

ประมาณการงบแหล่งที่มาและใช้ไปของเงินลงทุน

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
แหล่งที่ใช้ไปของเงินลงทุน					
- เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	673,000	-	-	-	-
- ต้นทุนขาย - ไม่รวมค่าเสื่อมราคา	5,430,000	6,286,000	7,322,000	8,178,000	9,034,000
- ค่าใช้จ่ายในการขายฯ - ไม่รวมค่าเสื่อม	1,040,000	1,270,000	1,280,000	1,270,000	1,450,000
- ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
- ภาษีเงินได้	265,640	312,440	367,240	462,040	518,840
- ลูกหนี้การค้าที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-
- สต็อกสินค้าสำเร็จรูปที่เพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-
- สต็อกวัตถุดิบที่เพิ่มขึ้น	210,000	35,000	35,000	35,000	35,000
- ชำระคืนเงินกู้	-	-	-	-	-
รวมแหล่งที่ใช้ไป (ข.)	7,618,640	7,903,440	9,004,240	9,945,040	11,037,840
เงินสดคงเหลือ - ต้นงวด	-	1,219,360	2,555,920	4,111,680	6,046,640
เงินสดคงเหลือสุทธิระหว่างงวด (ก.-ข.)	1,219,360	1,336,560	1,555,760	1,934,960	2,162,160
เงินสดคงเหลือ - ปลายงวด	1,219,360	2,555,920	4,111,680	6,046,640	8,208,800

6.1.9 ประมาณการงบดุล

ตารางที่ 6.12 ประมาณการงบดุลปีที่ 1-5

ประมาณการงบดุล

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
- เงินสดและเงินในธนาคาร	1,219,360	2,555,920	4,111,680	6,046,640	8,208,800
- ลูกหนี้การค้า	-	-	-	-	-
- สต็อกสินค้าสำเร็จรูป	-	-	-	-	-
- สต็อกวัตถุดิบ	210,000	245,000	280,000	315,000	350,000
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	1,429,360	2,800,920	4,391,680	6,361,640	8,558,800
สินทรัพย์ถาวร					
- ที่ดินและการปรับปรุง	35,000	35,000	35,000	35,000	35,000
- สิ่งปลูกสร้าง	-	-	-	-	-
- เครื่องจักรอุปกรณ์	38,000	38,000	38,000	38,000	38,000
- ยานพาหนะ	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000
- อุปกรณ์สำนักงาน	90,000	90,000	90,000	90,000	90,000
- ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
รวมสินทรัพย์ถาวร	673,000	673,000	673,000	673,000	673,000
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	121,800	243,600	365,400	487,200	609,000
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	551,200	429,400	307,600	185,800	64,000
รวมสินทรัพย์	1,980,560	3,230,320	4,699,280	6,547,440	8,622,800
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					
หนี้สินหมุนเวียน					
- เจ้าหนี้การค้า	-	-	-	-	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน	-	-	-	-	-
หนี้สินระยะยาว					
-	-	-	-	-	-
รวมหนี้สิน	-	-	-	-	-

ตารางที่ 6.12 ประมาณการงบดุลปีที่ 1-5 (ต่อ)

ประมาณการงบดุล

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ส่วนของเจ้าของ					
- เงินลงทุน	918,000	918,000	918,000	918,000	918,000
- กำไรสะสม	1,062,560	2,312,320	3,781,280	5,629,440	7,704,800
รวมส่วนของเจ้าของ	1,980,560	3,230,320	4,699,280	6,547,440	8,622,800
รวมหนี้สินและส่วนของเจ้าของ	1,980,560	3,230,320	4,699,280	6,547,440	8,622,800

6.1.10 ประมาณการงบกระแสเงินสด

ตารางที่ 6.13 ตารางแสดงงบกระแสเงินสดโดยประมาณสำหรับวันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2559 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2563

ประมาณการงบกระแสเงินสด

หน่วย : บาท

กระแสเงินสดสุทธิ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
- กำไรสุทธิ	1,062,560	1,249,760	1,468,960	1,848,160	2,075,360
- ค่าเสื่อมราคา	121,800	121,800	121,800	121,800	121,800
กระแสเงินสดสุทธิ	1,184,360	1,371,560	1,590,760	1,969,960	2,197,160

6.1.11 วิเคราะห์อัตราผลตอบแทนของการลงทุน

มูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ (NPV) 4724,678 บาท

อัตราผลตอบแทนในการลงทุน (IRR) 142.26 %

ระยะเวลาคืนทุน 10 เดือน

บทที่ 7 การจัดการความเสี่ยง (Risk Management)

เนื่องจากความเสี่ยงเกิดขึ้นได้เสมอ การทำธุรกิจก็เช่นกัน การจัดการความเสี่ยงเป็นการวัดความสามารถในการดำเนินการให้บรรลุเป้าหมาย ภายใต้ปัจจัยต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นงบประมาณ บุคลากร และกรอบของเวลา ความเสี่ยงนั้นสามารถเกิดขึ้นได้ทุกเวลา การวางแผนป้องกันความเสี่ยงจึงควรมีเพื่อ ประเมิน ตรวจสอบ ควบคุมและรับมือกับปัญหาที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต ทั้งนี้เพื่อป้องกันหรือบรรเทาความเสียหายต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นได้ โดยสามารถระบุและวิเคราะห์ความเสี่ยงที่จะเกิดกับ “บริษัท ช่อลำดวน จำกัด” ได้ดังต่อไปนี้

1. ความเสี่ยงด้านการตลาด (Market Risk)
2. ความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial Risk)
3. ความเสี่ยงด้านเครดิต (Credit Risk)
4. ความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ (Operational Risk)

7.1 ความเสี่ยงด้านการตลาด (Market Risk)

ความเสียหายที่อาจเกิดจากราคาในตลาด ความเสียหายทางการเงินที่อาจเกิดจากยอดขายไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้ เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ใหม่ ลูกค้าน่าจะยังไม่ได้ให้ความสนใจเกี่ยวกับกิจกรรมที่เกี่ยวกับผู้สูงอายุจริงจัง หรือลูกค้าน่าจะมีกิจกรรมอื่นๆ ที่อยากให้การสนับสนุนมากกว่า อาทิเช่น เด็ก คนพิการ หรือสิ่งแวดล้อม เป็นต้น ดังนั้นเราควรมีการสร้างตระหนักรู้เกี่ยวกับสังคมผู้สูงอายุมากขึ้นให้ลูกค้าทำความเข้าใจเกี่ยวกับความสำคัญของสังคมผู้สูงอายุและความสำคัญของการสนับสนุนกิจกรรมเกี่ยวกับผู้สูงอายุ และทำการติดตามยอดขายอย่างจริงจัง รวมถึงพยายามสร้างพันธมิตรทางธุรกิจให้แข็งแกร่งเท่าที่สามารถทำได้ และยังทำการริเริ่มกิจกรรมที่ทำกับหน่วยงานต่างๆ เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าใหม่ๆ ด้วย

7.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial Risk)

เป็นความเสี่ยงทางการเงินทั้งในรูปแบบของ ยอดขายไม่เป็นไป ตามที่คาดการณ์ไว้ หรือลูกค้าบางกลุ่มอาจมีนโยบายชำระเงินรอบเดียวเมื่อจบกิจกรรมหรือทำการส่งมอบ ทำให้ต้องนำเงินไปเป็นค่าใช้จ่ายล่วงหน้า ทำให้ขาดเงินสดหมุนเวียน ดังนั้น ทางบริษัทจะพยายามรับชำระเป็นเงินสดเต็มจำนวน พยายามทำความเข้าใจกับลูกค้าในเรื่องใจการชำระเงินของบริษัท หรือพยายามชี้แจงเพื่อแบ่งการชำระเงินเป็นส่วนตามความเหมาะสม หรือหากไม่สามารถควบคุมการชำระเงิน อาจมีการกู้เงินกับธนาคารระยะสั้น เป็นต้น

7.3 ความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ (Operational Risk)

ในส่วนนี้จะเป็นความเสี่ยงที่เกิดจากความขัดข้องของกระบวนการดำเนินการภายใน หรืออาจจะเป็นในส่วนของพนักงานและ บุคลากรขาดความชำนาญและทักษะ เนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีกิจกรรมเกี่ยวกับผู้สูงอายุ ดังนั้นทางบริษัทจะเตรียมความพร้อมในการปฏิบัติการ โดยการจัดการอบรมทั้งภายใน และภายนอก โดยพยายามสนับสนุนให้ผู้ปฏิบัติงานมีความพร้อมทั้งเรื่อง การปฏิบัติงาน การดูแลและผู้สูงอายุ รวมถึงทำความเข้าใจเกี่ยวกับวิถีชีวิตของผู้สูงอายุ เป็นต้น

บรรณานุกรม

- Thaiseniormarket, (2557). “นันทนาการสำหรับผู้สูงอายุ”. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา <http://www.thaiseniormarket.com/article-detail/dpuf> สืบค้นเมื่อวันที่ 3 ตุลาคม 2558
- การเมืองกรุงเทพธุรกิจ, (2557). “สังคมโลก.สังคมผู้สูงอายุ” [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา <http://www.bangkokbiznews.com/blog/detail/611956> สืบค้นเมื่อวันที่ 3 ตุลาคม 2558
- งานส่งเสริมสุขภาพผู้สูงอายุไทย, (2542). “กิจกรรมส่งเสริมสุขภาพผู้สูงอายุไทย” [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา <http://hp.anamai.moph.go.th/soongwai/> สืบค้นเมื่อวันที่ 11 ตุลาคม 2558.
- รศ. ดร. เอกชัย นิตยาเกษตรวัฒน์. (2555). กรณีศึกษาที่ระบอบความสำเร็จในต่างประเทศ และการประยุกต์ใช้ในประเทศไทย The Development of Social Enterprises in Thailand and Other Countries: Case Studies and Best Practice Applications. กรุงเทพมหานคร : โครงการวิจัยเรื่องการพัฒนากิจการเพื่อสังคม
- ศิริวรรณ ศิริบุญ และ ชเนตติ มลิินทางกูร นักวิจัย วิทยาลัยประชากรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. (2551). “ฐานข้อมูลประชากร ฝ่ายวิจัยและสารสนเทศฯ” [ระบบออนไลน์] แหล่งที่มา http://www.cps.chula.ac.th/cps/research_division/article_ageing สืบค้นเมื่อวันที่ 3 ตุลาคม 2558
- ส่วนส่งเสริมพัฒนาธุรกิจบริการ สำนักส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ. (2552). ธุรกิจบริการผู้สูงอายุ. กรุงเทพมหานคร : ส่วนส่งเสริมพัฒนาธุรกิจบริการ สำนักส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ
- สำนักงานสร้างเสริมกิจการเพื่อสังคมแห่งชาติ, (2556). “ตัวอย่างกิจการเพื่อสังคม”. [ระบบออนไลน์] แหล่งที่มา <http://www.tseo.or.th/about/social-enterprise/present> สืบค้นเมื่อวันที่ 3 ตุลาคม 2558
- สำนักส่งเสริมและพิทักษ์ผู้สูงอายุ, (2555). “สถานการณ์ผู้สูงอายุในประเทศไทย” [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา <https://utaiacademy.wordpress.com/> สืบค้นวันที่ 11 ตุลาคม 2558.
- สุภาวดี พุฒิน้อย. (2556). “ผู้สูงอายุและกิจกรรมสำหรับผู้สูงอายุ” [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา <https://www.gotoknow.org/posts/551185> สืบค้นวันที่ 11 ตุลาคม 2558.



ภาคผนวก

ภาคผนวก

เกร็ดความรู้เกี่ยวกับ กิจการเพื่อสังคมหรือ Social Enterprise

ธุรกิจเพื่อสังคม Social Enterprise คือ การที่ภาคเอกชน ซึ่งเป็นบุคคล กลุ่มบุคคล หรือ ชุมชน ได้ประกอบกิจการหรือดำเนินการ โดยมีเป้าหมายอย่างชัดเจน ตั้งแต่เริ่มต้นเพื่อแก้ไขปัญหา และพัฒนาสังคมหรือสิ่งแวดล้อมเป็นหลัก และมีรายรับจากการขาย การผลิตสินค้า หรือการ ให้บริการซึ่งมิได้มุ่งสร้างกำไรสูงสุดต่อผู้ถือหุ้นหรือเจ้าของกิจการ โดยกิจการเพื่อสังคมหรือ Social Enterprise มีวัตถุประสงค์ ให้เกิดการพัฒนากิจการเพื่อเติบโตอย่างยั่งยืน โดยมีวัตถุประสงค์หลัก ต่อไปนี้

1. เพื่อรวบรวมข้อมูลและจัดทำฐานข้อมูลผู้ประกอบการเพื่อสังคมและผู้เกี่ยวข้อง อื่นๆ ผ่านการลงทะเบียน (SE Registration) ซึ่งหมายรวมถึงผู้ที่มีการดำเนินกิจการในปัจจุบัน และผู้ ที่มีความสนใจประกอบกิจการเพื่อสังคมในอนาคต เพื่อเป็นประโยชน์ในการบริหาร จัดการ วิเคราะห์ความต้องการ และการสื่อสารสู่กลุ่มเป้าหมายในอนาคต
2. เพื่อทำการสำรวจและวิเคราะห์ศักยภาพด้านการ บริหาร กิจการเพื่อสังคมเพื่อความ ยั่งยืน
3. เพื่อพัฒนาหลักสูตรเพื่อสร้างเสริมศักยภาพในกับผู้ประกอบการเพื่อสังคม
4. เพื่อเป็นประโยชน์ในการขยายโอกาสทางธุรกิจ ได้รับการยอมรับและเป็นที่ยอมรับใน วงกว้าง มากขึ้นจากการเผยแพร่ผ่านทางหน่วยงานภาครัฐ
5. เพื่อช่วยให้องค์กรภาครัฐและเอกชนเข้าใจลักษณะพื้นฐานและสามารถระบุ ประเด็นที่ ต้องการการปรับปรุงของผู้ประกอบการกิจการเพื่อสังคมได้อย่างมีประสิทธิภาพ
6. เพื่อสร้างแนวทางให้ผู้ประกอบการ กิจการเพื่อสังคมได้ปรับปรุงและพัฒนากิจการ ให้อยู่ ในระดับมาตรฐานกำหนด

ลักษณะทั่วไปของกิจการเพื่อสังคม

“กิจการเพื่อสังคม” คือ การที่ภาคเอกชน ซึ่งเป็นบุคคล กลุ่มบุคคล หรือชุมชน ได้ ประกอบ กิจการหรือดำเนินการ โดยมีเป้าหมายอย่างชัดเจนตั้งแต่เริ่มต้นเพื่อแก้ไขปัญหา และพัฒนา

สังคมหรือสิ่งแวดล้อมเป็นหลัก และมีรายรับจากการขาย การผลิตสินค้า หรือการให้บริการ ซึ่งมีได้มุ่งสร้างกำไรสูงสุดต่อผู้ถือหุ้นหรือเจ้าของกิจการหรือการดำเนินการ

ลักษณะพิเศษของกิจการเพื่อสังคม

1. มีกระบวนการผลิต การดำเนินกิจการ หรือการดำเนินการในส่วนของผู้ผลิตภัณฑ์หรือบริการ ซึ่งมีได้ก่อให้เกิดผลเสียในระยะยาว ต่อสังคม สุขภาวะ และสิ่งแวดล้อม
2. มีการนำปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้
3. มีศักยภาพที่จะมีความยั่งยืนทางการเงินได้ด้วยตนเอง
4. ผลกำไรส่วนใหญ่ถูกนำไปเพื่อการลงทุนกลับไปใช้ในการขยายผลเพื่อบรรลุเป้าหมายดังกล่าว หรือคืนผลประโยชน์ให้แก่สังคมหรือผู้ให้บริการ
5. สามารถมีรูปแบบองค์กรที่หลากหลาย
6. มีการกำกับดูแลกิจการที่ดี

ประเภทและรูปแบบของกิจการเพื่อสังคมหรือ Social Enterprise

กิจการเพื่อสังคมหรือ Social Enterprise เป็นกิจการที่ผสมผสานระหว่างผลตอบแทนด้านสังคม สิ่งแวดล้อม และ ผลตอบแทนทางการเงิน โดยมีพื้นฐานมาจากความสนใจของเจ้าของกิจการที่ต้องการสร้าง ผลกระทบที่ดีต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม โดยมีเป้าหมายการทำประโยชน์เพื่อสังคม สร้าง ผลกระทบทางสังคมคล้ายกับมูลนิธิ แต่มีการบริหารจัดการในรูปแบบของธุรกิจ โดยในประเทศไทย แบ่งกิจการเพื่อสังคมเป็น 6 กลุ่มหลัก ดังนี้

1. กิจการเพื่อสังคมที่สร้างขึ้น โดยเครือข่ายและองค์กรชุมชน (Community-Based Social Enterprise)
2. กิจการเพื่อสังคมที่สร้างขึ้น โดยองค์กรสาธารณประโยชน์ (Non-Governmental Organization)
3. กิจการเพื่อสังคมที่สร้างขึ้น โดยหน่วยราชการและรัฐวิสาหกิจ
4. กิจการเพื่อสังคมที่สร้างขึ้น โดยผู้ประกอบการใหม่
5. กิจการเพื่อสังคมที่สร้างขึ้น โดยธุรกิจเอกชน
6. กิจการเพื่อสังคมประเภทอื่นๆ

แนวทางการคัดกรองกิจการเพื่อสังคมหรือ Social Enterprise

- เกณฑ์พิจารณาเรื่องวัตถุประสงค์การดำเนินงานเพื่อแก้ไขปัญหา พัฒนา ชุมชน สังคม หรือสิ่งแวดล้อม กิจการสามารถระบุถึงเป้าหมายและพันธกิจทางสังคมได้อย่างชัดเจน
- เกณฑ์พิจารณาเรื่องรายรับของกิจการ กิจการมีรายรับจากการขาย การผลิตสินค้า และ/หรือการให้บริการที่ถูกตั้งขึ้นเพื่อ เป้าหมายอย่างชัดเจน ตั้งแต่แรกเริ่มหรือปรับเปลี่ยนเป้าหมาย ในการแก้ไขปัญหาและพัฒนา ชุมชนและสิ่งแวดล้อมเป็นหลัก โดยไม่ได้มีเป้าหมายในการสร้าง กำไรสูงสุดต่อผู้ถือหุ้น และเจ้าของเท่านั้น
- เกณฑ์พิจารณาเรื่องการเกิดผลกระทบในทางไม่ดี ต่อสังคม สุขภาวะ และสิ่งแวดล้อม จากกระบวนการผลิต การดำเนินกิจการ รวมถึงผลิตภัณฑ์หรือบริการ กิจการไม่ก่อให้เกิด ปัญหาต่อพนักงาน ผู้ผลิต ผู้บริโภค ชุมชนโดยรอบ สังคมและ สิ่งแวดล้อม และอื่นๆ ทั้งทางตรงและ ทางอ้อมจากการดำเนินงานของกิจการ
- เกณฑ์พิจารณาเรื่องการกำกับดูแลกิจการที่ดี กิจการใช้หลักธรรมาภิบาลในการ ดำเนินการ เช่น การดำเนินงานที่เป็นธรรมต่อผู้ถือหุ้น มีการบริหารงานที่โปร่งใสตรงตามเป้าหมาย ทางธุรกิจ เป็นต้น
- เกณฑ์พิจารณาเรื่องศักยภาพของกิจการที่สามารถมีความยั่งยืนทางการเงินได้ด้วย ตนเอง กิจการมีความพร้อมทางการเงินอย่างยั่งยืน ทั้งด้านอัตราการก่อหนี้ ประสิทธิภาพ ของ กิจการ อัตราส่วนกำไร สภาพคล่อง เป็นต้น
- เกณฑ์พิจารณาเรื่องการจัดการกับผลกำไรที่ได้ กิจการมีการปันกำไรสุทธิตัวหนึ่ง เพื่อนำกลับไปลงทุนในการขยายและต่อยอดกิจการให้ บรรลุเป้าหมายหรือใช้ลงทุนเพื่อสนับสนุน งานด้านสังคมและสิ่งแวดล้อมอื่นๆ
- เกณฑ์พิจารณาเรื่องการนำปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ กิจการมีลักษณะตาม คุณสมบัติของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง ทั้งด้านความพอประมาณ ความมีเหตุผล การสร้างภูมิคุ้มกัน ที่ดี ความรู้ และคุณธรรม

กิจการเพื่อสังคมในประเทศไทยหรือ Social Enterprise

ปัจจุบันประเทศไทย กิจการเพื่อสังคม หรือ Social Enterprise แต่ส่วนมากจะอยู่ใน รูปแบบของสหกรณ์ หรือการรวมกลุ่มวิสาหกิจชุมชน โดยแต่ละองค์กรต่างมีเป้าหมายในการทำงาน เพื่อตอบสนองต่อปัญหาที่เกิดขึ้นตามบริบทในท้องถิ่นของตนเอง รวมทั้งเพื่อการบรรลุเป้าหมาย ทางเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรมร่วมกัน

นโยบายภาครัฐนั้น ส่งผลกระทบโดยตรงต่อการส่งเสริมให้เกิดกิจการเพื่อสังคม ซึ่งสามารถช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและความสามารถในการแข่งขัน แต่ปัจจุบันการ สนับสนุนจากภาครัฐ ในประเทศไทยยังไม่แพร่หลายมากนัก สำนักสร้างเสริมกิจการ เพื่อสังคม(สกส.) จึงให้ความสำคัญกับการสร้างความรู้และเข้าใจ รวมถึงการพัฒนา ระบบทะเบียนกิจการเพื่อสังคมเพื่อผลักดันให้เกิด การสนับสนุนของภาครัฐในอนาคต

ตัวอย่างกรณีศึกษาของ Social Enterprise ในประเทศไทย

- เครือข่ายนวัตกรรมชาวบ้าน หรือ Grassroots Innovation Network (GIN) เครือข่าย นวัตกรรมชาวบ้าน กำเนิดขึ้นจากแรงผลักดันของสถาบัน Thai Rural Net (TRN) สถาบัน ซึ่งเกิดจาก การรวมกลุ่มของผู้ที่มีแนวคิดในการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการพัฒนา เข้ามาเรียนรู้และ ทดลองร่วมกันกับชาวบ้าน เพื่อหาองค์ความรู้ที่เหมาะสมกับภูมิประเทศและสามารถใช้ได้อย่าง มี ประสิทธิภาพ ด้วยตระหนักว่าปัญหาเกษตรกรรายจนนั้นมีเหตุมาจากเรื่องการพัฒนาความรู้และ ความคิด มากกว่าปัญหาที่เกิดจากทุนหรือทรัพยากรที่ขาดแคลนเครือข่ายนวัตกรรมชาวบ้าน พัฒนาการทำเกษตรอินทรีย์แบบผสมผสานให้แก่เกษตรกรที่ยากจนใน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ของประเทศไทย ซึ่งทำบนพื้นที่ 1 งาน สามารถช่วยเพิ่มผลผลิตทางการเกษตรได้ถึง 600% เครือข่าย ๗ มีสมาชิกกว่า 400 ครัวเรือนที่นำนวัตกรรมทางการเกษตรนี้ ไปใช้ด้วยเงินลงทุนเพียง 150 เหรียญ สหรัฐ และได้ทุนคืนภายในระยะเวลา 3 เดือน เพียง 6 เดือน ครอบครัวของเกษตรกรก็สามารถพึ่งพา ตนเองได้อย่างเต็มที่

- Chivalry Silk Chivalry Silk เป็นบริษัทร่วมทุนที่นำผ้าไหมฝีมือดีของชาวบ้านใน ชนบท จ.ลำพูนกว่า 100 ครัวเรือน มาจำหน่ายในตลาดโลก โดยเน้นลักษณะขายส่งทางอินเทอร์เน็ต (E-commerce) ซึ่งเป็นการรับรองรายได้ ให้กับคนกลุ่มนี้ อีกทั้งยังเป็นการช่วยอนุรักษ์ลายผ้าไทยที่ หายาก และแรงงานฝีมือให้คงอยู่ Chivalry Silk รับซื้อผ้าไหมโดยตรงจากชุมชนต่างๆ โดยเป็น ตัวแทนจำหน่ายในราคาที่ เป็นธรรมกับชาวบ้าน ปัจจุบันบริษัทฯ ส่งออกผ้าไหมได้เป็นมูลค่านับ หลายแสนบาทแล้ว

- สมาคมพัฒนาประชากรและชุมชน (Population and Community Development Association PDA) จากความคิดที่ว่าชนบทคือรากฐานของประเทศ เนื่องจากประชากรไทยส่วนใหญ่อยู่ในชนบท ประกอบอาชีพหลักคือเกษตรกรรม แต่เป็นเกษตรกรรมแบบอาศัยน้ำฝน ซึ่งทำให้เกิดความไม่แน่นอนและ ยั่งยืนต่อรายได้ของประชากรในชนบท ฉะนั้นงานที่สำคัญและท้าทายคือ การพัฒนาชนบท จึงได้มีการก่อตั้ง สมาคม PDA ขึ้น เพื่อพัฒนาชนบทโดยไม่แสวงหาผลกำไร โดย นายมีชัย วีระไวทยะ ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2517 PDA ให้การส่งเสริมโครงการ “ธุรกิจเพื่อสังคม” เป็น

ที่แรกๆ ของเมืองไทย โดยให้ภาครัฐกิจมีบทบาท ส่วนร่วมกับองค์กรพัฒนาเอกชนที่จะช่วยอำนวยความสะดวก ซึ่งเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการพัฒนาชนบท

- Opendream Opendream เป็นผู้ประกอบการทางสังคมที่มีความชำนาญในด้านการเขียนเว็บโปรแกรม (web application) การทำแผนที่ (mapping) การทำระบบสารสนเทศภูมิศาสตร์ (data visualization) ซึ่งได้สนับสนุนภาคีในการสร้างพื้นที่ทางอินเทอร์เน็ตอย่างสร้างสรรค์ ทั้งส่วนภาคสังคม ธุรกิจ และรัฐบาล โดยเน้น ประเด็นทางด้านสังคมเป็นหลัก ทั้งนี้ยังร่วมกับ สสส.ทำโครงการเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่มุ่งเน้นเสริมสร้างสุข ภาวะและการใช้อินเทอร์เน็ตอย่างสร้างสรรค์และปลอดภัยแก่เยาวชนอีกด้วย ผลงานของ Opendream อาทิ เช่น เว็บไซต์ของ สสส., เว็บไซต์ฟิว www.fuse.in.th เป็นต้น

- โรงพยาบาลเจ้าพระยาอภัยภูเบศร์ จ.ปราจีนบุรี (www.abhaibhubejhr.org) โรงพยาบาลเจ้าพระยาอภัยภูเบศร์เป็นตัวอย่างที่ชัดเจนของ Social Enterprise ในเมืองไทยที่ก่อตั้งมานานกว่า 30 ปี โรงพยาบาลดังกล่าวเป็น โรงพยาบาลรัฐที่เป็นผู้นำ ผู้บุกเบิกค้นคว้าวิจัย และศึกษาด้าน สมุนไพร กิจกรรมของโรงพยาบาลเจ้าพระยาอภัยภูเบศร์มีตั้งแต่ การรวบรวมข้อมูลด้านสมุนไพร การจัดทำ สวนสมุนไพรสาธิต การจัดให้มีการบริการทางการแพทย์แผนไทย การจัดโครงการทัวร์สุขภาพ การฝึกอบรม บุคลากรด้านสาธารณสุข รวมทั้งนักศึกษาเภสัชและประชาชนทั่วไป การพัฒนาประสิทธิภาพของกลุ่มหมอ นวดไทย ส่งเสริมการปลูกพืชสมุนไพรแก่ชาวบ้านและผู้สูงอายุพร้อมทั้งรับซื้อพืชสมุนไพรเหล่านั้นมา ให้เกิด การสร้างงาน สร้างรายได้แก่ชาวบ้านในชุมชน การพัฒนาการผลิตยาจากสมุนไพรให้อยู่ในรูปแบบที่ เหมาะสม มีมาตรฐาน จนทำให้สมุนไพรเป็นที่ยอมรับของสังคมในวงกว้างจนสามารถใช้เป็นยาทดแทนยา จากต่างประเทศได้ จึงช่วยให้รัฐบาลสามารถลดค่าใช้จ่ายในการนำเข้ายาจากต่างประเทศ ปัจจุบัน โรงพยาบาลอภัยภูเบศร์สามารถผลิตยาและผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรได้จำนวน 40 ชนิด มูลค่าขายเฉลี่ยเดือน ละ 2-3 ล้านบาท ซึ่งทางโรงพยาบาลมีแหล่งจำหน่ายยาและผลิตภัณฑ์จากสมุนไพรหลายแห่ง อาทิเช่น ศูนย์บริการผลิตภัณฑ์สมุนไพรอภัยภูเบศร์ เซเวน-อีเลฟเว่นทั่วประเทศ ในรูปแบบ 7 - Catalog THE MALL และ JUSCO ทุกสาขาทั่วประเทศ และทางเว็บไซต์ของทางโรงพยาบาลเอง

- โรงเรียนรุ่งอรุณ (www.roong-aroon.ac.th) โรงเรียนรุ่งอรุณเป็น โรงเรียนเอกชนที่ไม่แสวงหาผลกำไรที่ได้รับการรับรองในปี พ.ศ. 2540 เปิดรับนักเรียน ตั้งแต่ระดับอนุบาลถึงมัธยมปลาย ซึ่งมีท่านเจ้าคณะพระธรรม-ปิฎก (ป.อ.ปยุตฺโต) เป็นที่ปรึกษาสูงสุด และมี ศ.นพ.ประเวศ วะสี เป็นประธานคณะกรรมการมูลนิธิโรงเรียน การเรียนการสอนของ โรงเรียนรุ่งอรุณ จะเน้นการเรียนรู้อย่างบูรณาการโดยมีแนวทางพุทธศาสนาและ ธรรมชาติ เป็นพื้นฐานให้นักเรียนเกิดกระบวนการเรียนรู้ได้ด้วยตนเอง นอกจากนี้โรงเรียนรุ่งอรุณได้เปิด โอกาสให้มีการทำงานร่วมกันอย่าง

ใกล้ชิดระหว่างผู้ปกครอง ครู และพนักงาน มีกิจกรรมหลากหลาย ซึ่ง สามารถทำร่วมกัน เช่น ห้อง Occupational Therapy จัดตั้งขึ้นเพื่อพัฒนาเด็กที่มีความต้องการพิเศษ หรือ โครงการเงินฝากเพื่อการศึกษา เป็นต้น ปัจจุบันนี้โรงเรียนรุ่งอรุณได้ดำเนินการจดทะเบียนก่อตั้งมูลนิธิโรงเรียน รุ่งอรุณ ปี พ.ศ. 2546 มีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาการศึกษา วิจัย ประมวล และวิเคราะห์กระบวนการเรียนรู้ของ มนุษย์ เพื่อพัฒนาคุณค่าที่แท้จริงของมนุษย์ให้มีความรู้ ความสามารถ เป็นคนดีและมีความสุข เป็นสื่อสร้างความเข้าใจอันดีระหว่างเด็กกับผู้ใหญ่ สร้างความรับผิดชอบร่วมกันระหว่างโรงเรียนและครอบครัว ครูและ ผู้ปกครองในการวางแผนพัฒนาการศึกษา และพัฒนาด้านอื่นๆ ประสานความร่วมมือกับบุคคล คณะบุคคล สถานศึกษา และองค์กรต่างๆ เพื่อพัฒนาการศึกษาและสร้างภูมิปัญญา ศิลปวัฒนธรรม วิทยาศาสตร์ นวัตกรรม การสังคมสงเคราะห์ และสันติภาพ

- บริษัท ป่าใหญ่ครีเอชัน จำกัด (www.payai.com) ป่าใหญ่ครีเอชันเป็นบุรุษที่ผู้ผลิตรายการโทรทัศน์สร้างสรรค์ของไทยที่ให้ความรู้ในรูปแบบการ นำเสนอที่น่าสนใจ รายการที่เป็นที่นิยมของป่าใหญ่ครีเอชัน อาทิเช่น รายการความรู้คือประทับใจ รายการแนว สารคดีที่ให้ความรู้หลากหลายเรื่องราวทั้งศิลปวัฒนธรรม เทคโนโลยี สิ่งแวดล้อม และสังคม รายการทุ่งแสง ตะวัน รายการที่ให้ความรู้ พร้อมทั้งความสดใส สนุกสนาน ร่าเริง ผ่านพิธีกรตัวน้อย รายการมดคันไฟ รายการที่นำเสนอในรูปแบบการรวมพลังทำกิจกรรมสร้างสรรค์ของวัยรุ่นที่เป็นประโยชน์ต่อสังคม และสานความฝันของตัวเองให้เป็นจริง รายการสานรักคนเก่งหัวใจแกร่ง รายการที่นำเสนอเรื่องราวการต่อสู้ของเด็กน้อยผู้ไม่ยอมแพ้ต่อชีวิต นอกจากนี้ยังมีรายการพันแสงรุ้ง ซึ่งเป็นรายการที่นำเสนอเรื่องราว ประวัติความเป็นมา ความหลากหลายอันงดงามของวัฒนธรรม วิถีชีวิตของชนชาติต่างๆ ทั่วโลก และรายการ KIDDY คิดดี ซึ่งเป็น รายการที่จะกระตุ้นให้เด็กๆ คิดและแก้ไขปัญหาใกล้ตัวได้อย่างชาญฉลาดและเหมาะสม รายการเหล่านี้เป็นรายการที่ล้วนแล้วแต่กระตุ้นความคิดสร้างสรรค์ จินตนาการ ส่งเสริมความรู้ พร้อมทั้งสอดแทรกให้คนดูตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อสังคมและคนในสังคม

- บริษัท ร่วมทุนชนบท จำกัด (Rural Capital Partners Co.,Ltd) ทั้งๆ ที่เศรษฐกิจของประเทศไทยมีการเติบโตเป็นอย่างมาก แต่ทว่าช่องว่างของรายได้ระหว่างคนรวย กับคนจนกลับมากขึ้นเรื่อยๆ ธุรกิจระดับชุมชน เช่น ธุรกิจผลิตอาหาร หัตถกรรมพื้นบ้าน การปลูกพืช สมุนไพร ที่เกิดจากการรวมกลุ่มของคนในชุมชน ในปัจจุบันยังขาดระบบการจัดการที่ดี ทั้งด้านการเงิน บุคลากร ซึ่งร่วมทุนชนบท เห็นความจำเป็นของการบริหารจัดการอย่างเป็นระบบต่อการเติบโตของธุรกิจระดับชุมชนเหล่านี้ จึงได้เข้าร่วมทุนและให้คำปรึกษาแก่ธุรกิจประเภทนี้ ช่วงระยะเวลา 6 ปีที่ผ่านมา บริษัท ร่วมทุนชนบท ได้ลงทุนไปกับกิจการและโครงการกว่า 33 โครงการทั่วประเทศ ซึ่งมีทั้งรูปแบบการร่วมลงทุน (Venture Capital) และการให้กู้ยืม กิจการเหล่านี้สร้าง ประโยชน์ให้แก่

ชุมชนอย่างมากเนื่องจากใช้แรงงาน วัตถุดิบ จากชุมชน และบริหารงานโดยคนในชุมชนเอง จึง ทำให้เกิดการสร้างงาน และเงินหมุนเวียนในชุมชน นอกจากนี้ผู้บริโภคนในชุมชนยังได้รับผลประโยชน์ จากความ หลากหลายของผลิตภัณฑ์

- บ้านท่องเที่ยวรีสอร์ท ผู้ก่อตั้งคือ อากร สุนทรระกูล โดยได้ก่อสร้างโรงแรมขึ้นบน อ่าวท่องเที่ยว เกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี เป็นรีสอร์ทระดับ 5 ดาว ที่ใส่ใจสภาพแวดล้อม โรงแรมบ้านท่องเที่ยวเริ่มเปิดให้บริการมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2532 มีจำนวนห้องพัก 83 ห้อง บนเนื้อที่ 72 ไร่ โรงแรมได้ดูแลธรรมชาติและให้ความใส่ใจด้านบริการที่เป็นเลิศ ทายาทผู้บริหารรุ่นต่อมา คือ ธนกรและสายศิริ สุนทรระกูล มีเป้าหมายว่าจะไม่ขยายกิจการหรือเพิ่มจำนวนห้องพัก แต่จะพัฒนาสิ่ง ที่อยู่ให้ดีขึ้น ทั้งในด้านบริการและแนวทางการอนุรักษ์ ธรรมชาติที่เข้มข้นกว่าเดิม ภายในบริเวณ โรงแรมได้มีการรักษาป่าไม้ที่เป็นของเดิมเอาไว้และปลูกเพิ่มอีก ทำให้มีสัตว์นานาชนิดอาศัยอยู่ บริเวณพื้นที่สีเขียวกว่า 10 ไร่ของโรงแรม เป็นเสน่ห์ดึงดูดนักท่องเที่ยวได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ ให้บริการที่พัก 83 ห้อง ในพื้นที่เกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี แล้วยังจำหน่ายของที่ระลึก ที่ทำจาก ธรรมชาติและวัตถุดิบในท้องถิ่น และยังให้ความรู้เรื่องการอนุรักษ์ธรรมชาติกับแขกที่เข้าพัก ประโยชน์ ที่สังคมได้รับจากการก่อตั้งกิจการคือ การประกอบธุรกิจโดยรักษาสภาพแวดล้อม เช่น มีกฎ ห้ามฆ่าสัตว์และตัดต้นไม้ในพื้นที่ของโรงแรม ทำให้ระบบนิเวศดั้งเดิมยังคงดำเนินไปตาม ธรรมชาติ และยังคงผลกระทบของ โรงแรมต่อสิ่งแวดล้อม อย่างต่อเนื่อง อาทิ ลดการใช้พลาสติก หันมาเลือกวัสดุที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมมากกว่า เช่น ฝา ขวดแก้ว เซรามิก และกระดาษ เลือกใช้ เฟอร์นิเจอร์ที่ทำจากไม้เศรษฐกิจที่มีการปลูกทดแทน ไม้ไซไม้ ที่ตัดมาจากป่า เป็นต้น รมรงค์การ คัดแยกขยะอย่างจริงจังในทุกระดับในโรงแรม โดยนำขยะมารีไซเคิลผ่าน การคัดแยกและนำไปใช้ ประโยชน์ต่อ เช่น นำอาหารและใบไม้มาทำการหมักชีวภาพสำหรับขจัดล้างพื้นและสุขภัณฑ์ นอกจากนี้ยังมีการปลูกผักปลอดสารพิษภายในโรงแรม ล้วนเป็นการลดต้นทุนของ โรงแรมและเป็น ผลดีต่อสิ่งแวดล้อมทั้งสิ้น การปลูกฝังเรื่องการอนุรักษ์ธรรมชาติอย่างยั่งยืนผ่านนโยบายผู้บริหาร สู่ พนักงาน จากพนักงานสู่แขกที่มาพัก ทำให้พนักงานส่วนใหญ่มีความรักและผูกพันกับท้องถิ่น ใส่ใจ ที่จะอนุรักษ์ ทรัพยากรธรรมชาติในท้องถิ่นให้ดำรงอยู่

กิจการเพื่อสังคมในต่างประเทศ

ประเทศอังกฤษ มุ่งเน้นให้เกิดความร่วมมือระหว่างภาครัฐและหน่วยงานต่างๆ เพื่อให้ กิจการเพื่อสังคมได้แข่งขันกับธุรกิจอื่นๆ มีการจัดตั้งศูนย์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลต่างๆ การ เข้าถึงแหล่ง เงินทุน การลดอุปสรรคในการทำงานร่วมกับภาครัฐกิจเอกชน และการฝึกอบรม เพื่อพัฒนาความรู้

แก่ผู้ประกอบการเพื่อสังคมอีกด้วย นอกจากนี้ยังมีคณะทำงานเฉพาะกิจ เพื่อให้คำแนะนำแก่รัฐบาลในการขยายกองทุนการให้เครดิตทางภาษี และการสนับสนุนด้าน เงินทุนด้วย

ประเทศแคนาดา มีคณะทำงานเฉพาะกิจ เพื่อจัดสรรการเข้าถึงสิทธิประโยชน์ที่จูงใจต่อการดำเนินธุรกิจเพื่อสังคม ทั้งการฝึกอบรมผู้ประกอบการ การสนับสนุนเงินทุน การจัดเตรียม ผู้ชำนาญเพื่อให้ความช่วยเหลือแก่กลุ่มที่เริ่มต้นประกอบการกิจการเพื่อสังคม

ประเทศสิงคโปร์ เป็นประเทศที่มีการสนับสนุนอย่างชัดเจน ทั้งการจัดตั้งกองทุนและคณะกรรมการ โดยมีการจัดตั้งกองทุน กิจการเพื่อสังคม เพื่อให้เงินทุนแก่กิจการเพื่อสังคม ให้เติบโตได้อย่างยั่งยืน และมีการส่งเสริมกิจการการพัฒนาสังคมทั้งด้านการศึกษา สุขภาพ พัฒนาชุมชนเยาวชน กีฬา ในขณะที่คณะกรรมการ จะมุ่งเน้นการสร้างวัฒนธรรมการเป็น Social entrepreneurship

ข้อดีกับการเป็นเครือข่ายกิจการเพื่อสังคมหรือ Social Enterprise

- เป็นสมาชิกเครือข่ายกิจการเพื่อสังคม
 - รับสิทธิเข้าร่วม โครงการอบรมเพื่อพัฒนาศักยภาพการบริหาร กิจการเพื่อสังคม โดยแบ่งกลุ่มการอบรมตามกลุ่มการวิเคราะห์และ ประเมินเบื้องต้น
 - วิเคราะห์ขีดความสามารถและศักยภาพเบื้องต้นในการบริหารกิจการ เพื่อสังคม เพื่อร่วมเป็นส่วนหนึ่งของฐานข้อมูลกิจการเพื่อสังคมแห่ง ประเทศไทยต่อไป
 - ร่วมผลักดันให้มีเกิดการสนับสนุนจากภาครัฐในระยะยาว
- (รศ. ดร. เอกชัย นิตยาเกษตรวัฒน์, 2555)