

รายงานการเข้าร่วมโครงการเอพีโอ รหัสโครงการ: 24-CL-06-GE-WSP-A
ชื่อโครงการ: Workshop on Transformation of the Informal Economy
ระหว่างวันที่: 17 มีนาคม 2568 - 19 มีนาคม 2568
ผ่านระบบออนไลน์ (ประเทศเจ้าภาพ: ฟิลิปปินส์)
จัดทำโดย: นายมยุร บุญยะรัตน์
Email mayoonb@gmail.com
ตำแหน่ง: ผู้อำนวยการส่วนกลยุทธ์และพัฒนาระบบความคุ้มครองทางสังคม
กองนโยบายพัฒนาระบบการเงินภาคประชาชน
สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง กระทรวงการคลัง

ส่วนที่ 1 เนื้อหา/องค์ความรู้จากการเข้าร่วมโครงการ

1.1 ที่มาหรือวัตถุประสงค์ของโครงการโดยย่อ

การประชุมเชิงปฏิบัติการนี้จัดขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ:

- ทำความเข้าใจขนาด ผลกระทบ และความท้าทายของเศรษฐกิจนอกระบบ
- เรียนรู้เกี่ยวกับแนวทางและนโยบายที่มีประสิทธิภาพสำหรับการแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจนอกระบบ
- สืบสวนการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อเปลี่ยนแปลงเศรษฐกิจนอกระบบ

โครงการนี้มุ่งแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจนอกระบบ ซึ่งครอบคลุมกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่แรงงานไม่มีสัญญาจ้างที่เป็นทางการและอยู่นอกการคุ้มครองของกฎหมายแรงงาน แรงงานนอกระบบมีสำคัญต่อการจ้างงานในประเทศสมาชิก (Asian Productivity Organization : APO) และการแก้ไขปัญหานี้เป็นส่วนหนึ่งของการส่งเสริมความครอบคลุมในการเพิ่มผลิตภาพ รายงาน APO ปี 2567 ระบุว่า 68.2% ของประชากรในเอเชียแปซิฟิกทำงานในภาคส่วนนอกระบบ ซึ่งเชื่อมโยงกับผลิตภาพต่ำ และเน้นย้ำความจำเป็นของนโยบายที่มีประสิทธิภาพในการแก้ไขปัญหาดังกล่าว

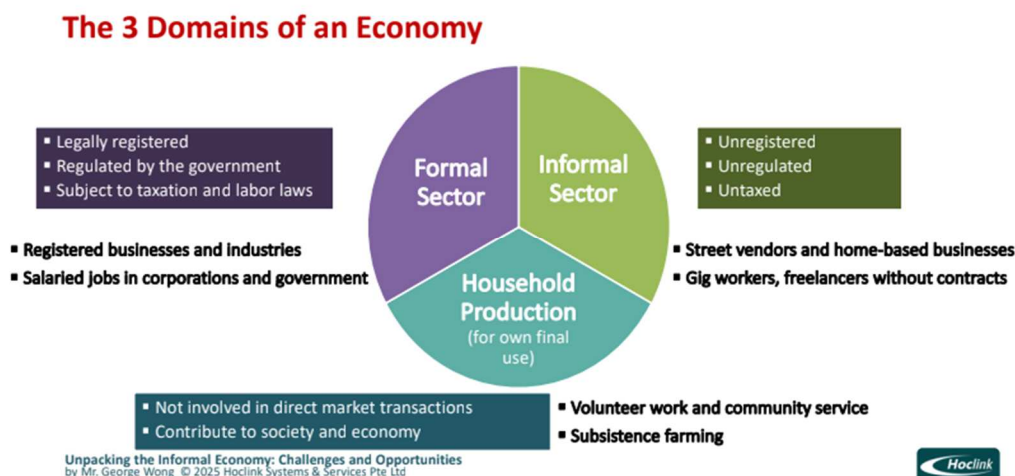
ผู้บรรยายประกอบด้วย

- Mr. George Wong: Managing Director & Principal Consultant, Hoclink Systems & Services Pte Ltd, Singapore (ผู้บรรยาย Session 1, 3, และ 5)
- Ms. Avril Joffe: UNESCO Chair in Cultural Entrepreneurship and Policy และ Member of the Global Creative Economy Council, South Africa (ผู้บรรยาย Session 2)
- Mr. Jairaj Mashru: International Consultant, Global Creative Economy Council, India (ผู้บรรยาย Session 4)

1.2 เนื้อหา/องค์ความรู้ที่ได้จากกิจกรรมต่าง ๆ

- Session 1: Unpacking the Informal Economy: Challenges and Opportunities (โดย Mr. George Wong)

Mr. George Wong ได้เริ่มต้นการบรรยายด้วยการอธิบายภาพรวมขององค์ประกอบในระบบเศรษฐกิจ ซึ่งสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ส่วนหลัก ดังแสดงในภาพที่ 1:



ภาพที่ 1: The 3 Domains of an Economy (ที่มา: Handouts (Session 1) by George Wong.pdf, หน้า 4)

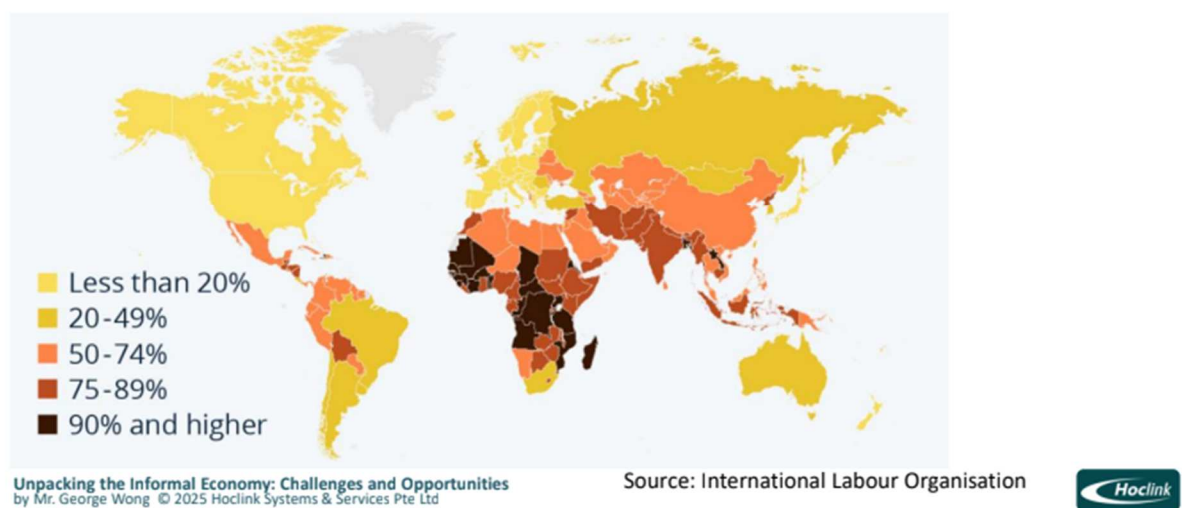
1. **เศรษฐกิจในระบบ (Formal Sector):** เป็นส่วนของเศรษฐกิจที่มีการจดทะเบียนอย่างถูกต้องตามกฎหมาย อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของภาครัฐ และต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบต่าง ๆ เช่น กฎหมายแรงงาน และภาระหน้าที่ด้านภาษี ตัวอย่างเช่น ธุรกิจและอุตสาหกรรมที่จดทะเบียน บริษัท ห้างร้าน และหน่วยงานภาครัฐ รวมถึงการจ้างงานที่มีเงินเดือนประจำ
2. **เศรษฐกิจนอกระบบ (Informal Sector):** เป็นส่วนของเศรษฐกิจที่ผู้ประกอบการหรือแรงงานไม่ได้มีการจดทะเบียน ไม่อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของกฎระเบียบ และไม่ได้อยู่ในระบบภาษี ตัวอย่างเช่น ผู้ค้าหาบเร่แผงลอย ธุรกิจที่ดำเนินการจากที่บ้าน แรงงานอิสระ (Gig workers, Freelancers) ที่ไม่มีสัญญาจ้างอย่างเป็นทางการ
3. **การผลิตในครัวเรือน (Household Production):** เป็นการผลิตหรือกิจกรรมที่ทำขึ้นเพื่อการบริโภคหรือใช้ประโยชน์เองภายในครัวเรือน ไม่ได้เกี่ยวข้องโดยตรงกับการทำธุรกรรมในตลาด แต่ก็มีส่วนช่วยสนับสนุนสังคมและเศรษฐกิจโดยรวม ตัวอย่างเช่น งานอาสาสมัครและบริการชุมชน การทำเกษตรเพื่อยังชีพ

การทำความเข้าใจความแตกต่างของทั้ง 3 ส่วนนี้ เป็นพื้นฐานสำคัญในการวิเคราะห์และกำหนดนโยบายเพื่อการพัฒนาเศรษฐกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการทำความเข้าใจลักษณะ ความสำคัญ และความท้าทายของเศรษฐกิจนอกระบบ ซึ่งเป็นหัวข้อหลักของการประชุมเชิงปฏิบัติการนี้

ขนาดและการกระจายตัวของเศรษฐกิจนอกระบบ

เมื่อพิจารณาขนาดของเศรษฐกิจนอกระบบผ่านมุมมองของการจ้างงาน องค์การแรงงานระหว่างประเทศ (International Labor Organization: ILO) ได้แสดงให้เห็นว่าการจ้างงานนอกระบบเป็นปรากฏการณ์ที่พบได้ทั่วโลก แต่มีความเข้มข้นแตกต่างกันไปในแต่ละภูมิภาค ดังแสดงในแผนภาพที่ 2

Mapping the World's Informal Workforce Share of informal employment in total employment, by country (in percent)



ภาพที่ 2: Mapping the World's Informal Workforce (ที่มา: Handouts (Session 1) by George Wong.pdf, หน้า 5, อ้างอิงข้อมูลจาก ILO)

จากแผนภาพ จะเห็นได้ว่าประเทศกำลังพัฒนา โดยเฉพาะอย่างยิ่งในภูมิภาคแอฟริกา เอเชียใต้ และละตินอเมริกามักจะมีสัดส่วนการจ้างงานนอกระบบต่อการจ้างงานรวมที่สูงมาก (ตั้งแต่ 50% ขึ้นไป และบางประเทศสูงกว่า 90%) ในขณะที่ประเทศพัฒนาแล้วในยุโรปและอเมริกาเหนือ จะมีสัดส่วนที่ต่ำกว่าอย่างเห็นได้ชัด (ส่วนใหญ่ต่ำกว่า 20% หรืออยู่ในช่วง 20-49%) ข้อมูลนี้ชี้ให้เห็นว่าเศรษฐกิจนอกระบบมีบทบาทสำคัญอย่างยิ่งในการจ้างงานและการดำรงชีพของผู้คนจำนวนมาก โดยเฉพาะในกลุ่มประเทศกำลังพัฒนา

คำนิยามเศรษฐกิจนอกระบบ (Definitions of the Informal Economy)

ในการทำความเข้าใจแนวคิดของเศรษฐกิจนอกระบบนั้น มีคำนิยามที่แตกต่างกันไปตามมุมมองและจุดเน้นของแต่ละองค์กร สำหรับในการประชุมเชิงปฏิบัติการนี้ ได้มีการนำเสนอคำนิยามจาก 2 องค์กรหลัก คือ องค์การแรงงานระหว่างประเทศ (ILO) และกองทุนการเงินระหว่างประเทศ (IMF) ซึ่งมีรายละเอียดดังเปรียบเทียบในตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 1 เปรียบเทียบคำนิยามเศรษฐกิจนอกระบบ: ILO vs IMF

องค์กร	คำนิยาม / ประเด็นสำคัญ (ไทย)	คำนิยามต้นฉบับ (English)
องค์การแรงงานระหว่างประเทศ (ILO)	เศรษฐกิจนอกระบบ หมายถึง กิจกรรมทางเศรษฐกิจทั้งหมดโดยคนงานและหน่วยเศรษฐกิจ ที่ตามกฎหมายหรือในทางปฏิบัติ ไม่ได้รับความคุ้มครองหรือได้รับความคุ้มครองไม่เพียงพอจากข้อตกลงที่เป็นทางการ (Formal Arrangements) รวมถึง: ผู้ประกอบอาชีพอิสระ ธุรกิจขนาดเล็กที่ไม่จดทะเบียน และคนงานชั่วคราว ขนาด: ประมาณ 2 พันล้านคน หรือ 60% ของประชากรวัยทำงานทั่วโลก	"The informal economy refers to all economic activities by workers and economic units that are - in law or in practice - not covered or insufficiently covered by formal arrangements. It includes self-employed individuals, unregistered small businesses, and casual workers."
กองทุนการเงินระหว่างประเทศ (IMF)	เศรษฐกิจนอกระบบ ประกอบด้วย กิจกรรมที่มีมูลค่าตลาด (Market Value) และควรจะ เพิ่มรายได้ภาษี และ GDP หากมีการบันทึกอย่างถูกต้อง ลักษณะร่วม: มักเกี่ยวข้องกับผลิตภาพต่ำ ความยากจน และการจ้างงานต่ำกว่าระดับ ความสำคัญ: การแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจนอกระบบเป็นสิ่งจำเป็นและเร่งด่วนเพื่อสนับสนุนการพัฒนาเศรษฐกิจที่ครอบคลุมและลดความยากจนทั่วโลก	"The informal economy, comprising activities that have market value and would add to tax revenue and GDP if they were recorded." "Generally associated with low productivity, poverty, and under-employment Addressing informality is thus essential and urgent to support inclusive economic development and reduce poverty worldwide"

ลักษณะสำคัญและประเภทของเศรษฐกิจนอกระบบ

เพื่อให้เข้าใจเศรษฐกิจนอกระบบได้ชัดเจนยิ่งขึ้น Mr. Wong ได้สรุป ลักษณะสำคัญ (Characteristics) ของเศรษฐกิจนอกระบบไว้หลายประการ ได้แก่:

- **มีความยืดหยุ่นและปรับตัวได้ (Dynamic and Flexible):** สามารถปรับเปลี่ยนรูปแบบการทำงานหรือประเภทธุรกิจได้อย่างรวดเร็วตามสถานการณ์
- **มีจิตวิญญาณความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurship):** เป็นแหล่งบ่มเพาะและเปิดโอกาสให้เกิดผู้ประกอบการรายใหม่จำนวนมาก
- **มีความหลากหลายของกิจกรรม (Diverse Activities):** ครอบคลุมกิจกรรมทางเศรษฐกิจหลากหลายประเภท
- **สนับสนุนห่วงโซ่อุปทานท้องถิ่น (Supports Local Supply Chains):** มีบทบาทในการเชื่อมโยงและขับเคลื่อนเศรษฐกิจในระดับชุมชน
- **เข้าถึงง่ายและราคาไม่แพง (Accessible and Affordable):** สินค้าและบริการมักมีราคาถูกกว่าในระบบ และการเข้าสู่ตลาดทำได้ง่าย
- **เริ่มต้นง่ายและใช้ทุนต่ำ (Easy Entry and Low Capital):** ไม่จำเป็นต้องใช้เงินทุนหรือมีขั้นตอนการเริ่มต้นที่ซับซ้อนเหมือนธุรกิจในระบบ

นอกจากนี้ ตามข้อมูลจาก IMF ยังระบุลักษณะเพิ่มเติมคือ:

1. การผลิตส่วนใหญ่มุ่งเน้นเพื่อจำหน่ายในตลาด (Production mainly intended for the market)
2. หน่วยเศรษฐกิจไม่ได้จดทะเบียนเพื่อวัตถุประสงค์ทางภาษีหรือการจดทะเบียนอื่นที่คล้ายคลึงกัน (Economic units are not registered for tax purposes or similar registrations)
3. หน่วยเศรษฐกิจไม่มีการจ้างงานแรงงานในระบบในการดำเนินการผลิต (Economic units do not engage formal workers in carrying out the production)

โดยทั่วไป สามารถแบ่งเศรษฐกิจนอกระบบออกเป็น 2 ประเภทหลัก (Main Categories) คือ:

1. **การจ้างงานนอกระบบ (Informal Employment):** หมายถึง บุคคลที่ทำงานโดยไม่มีสัญญาจ้างหรือสวัสดิการที่เป็นทางการตามกฎหมายแรงงาน
 - o **ตัวอย่าง:** ผู้ค้าหาบเร่แผงลอย (Street vendors) ผู้ประกอบอาชีพอิสระ (Freelancers) คนงานรับจ้างรายวัน (Casual Laborers) เช่น ในภาคก่อสร้าง เกษตรกรรม หรืองานบ้าน และคนทำงานผ่านแพลตฟอร์ม (Gig & Platform Workers) เช่น คนขับรถส่งอาหาร หรือเรียกรถผ่านแอปพลิเคชัน
2. **กิจการนอกระบบ (Informal Enterprises):** หมายถึง ธุรกิจที่ไม่ได้จดทะเบียนและดำเนินการอยู่นอกเหนือกฎระเบียบที่เป็นทางการ
 - o **ตัวอย่าง:** ธุรกิจขนาดเล็กและรายย่อย (Micro & Small Businesses) เช่น ร้านซ่อมริมทาง แผงลอย ธุรกิจในครัวเรือน (Home-Based Businesses) เช่น รับจ้างตัดเย็บเสื้อผ้า ผลิตอาหาร และธุรกิจที่เป็นของครอบครัว (Family-Owned Businesses) เช่น ร้านค้าปลีกรายย่อยที่ไม่จดทะเบียน

การแบ่งประเภทนี้ช่วยให้เห็นภาพรวมว่าเศรษฐกิจนอกระบบครอบคลุมทั้งในส่วนของ "คนทำงาน" และ "กิจการ" ซึ่งต่างก็ดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจโดยไม่ได้อยู่ในกรอบของระบบที่เป็นทางการ

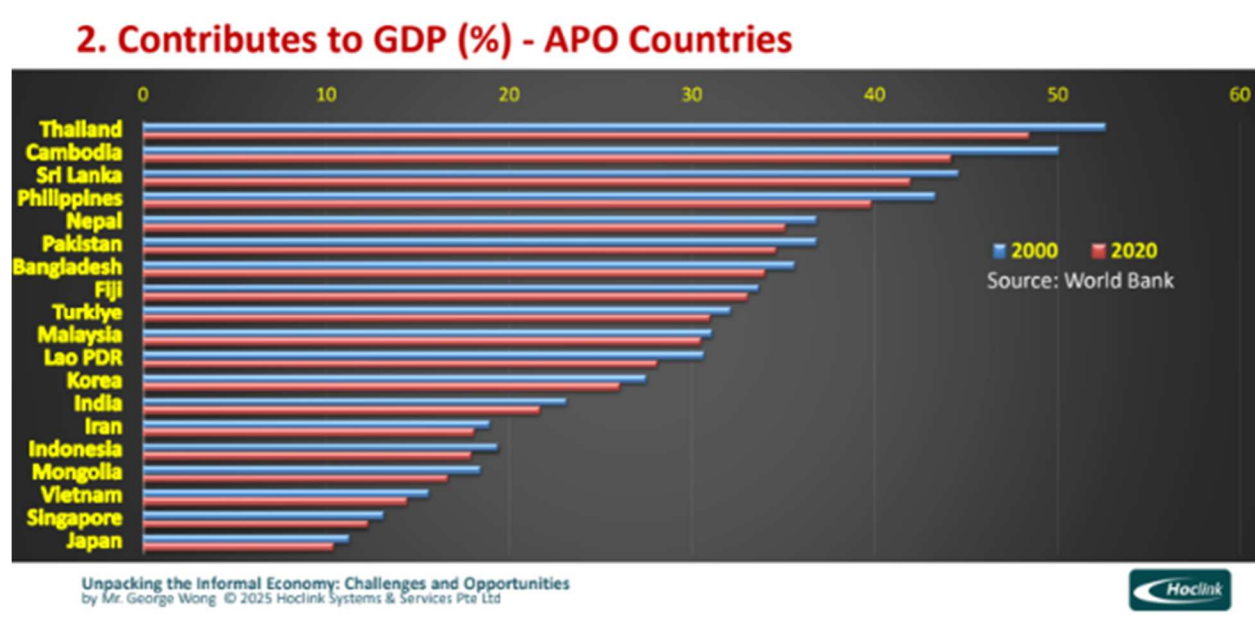
ความสำคัญของเศรษฐกิจนอกระบบ (Importance of the Informal Economy)

แม้ว่าจะมีความท้าทายหลายประการ แต่เศรษฐกิจนอกระบบก็มีบทบาทและความสำคัญอย่างยิ่งต่อระบบเศรษฐกิจและสังคมโดยรวมในหลายมิติ ดังนี้:

1. **สร้างการจ้างงาน (Creates employment):** เศรษฐกิจนอกระบบเป็นแหล่งจ้างงานขนาดใหญ่ทั่วโลก จากข้อมูลของ ILO พบว่า มากกว่า 60% ของผู้มีงานทำทั้งหมด หรือราว 2 พันล้านคนทั่วโลก อยู่ในการจ้างงานนอกระบบ นอกจากนี้ 4 ใน 5 ของธุรกิจทั่วโลกก็ดำเนินการอยู่ในเศรษฐกิจนอกระบบ สิ่งนี้แสดงให้เห็นว่าเศรษฐกิจนอกระบบเป็นกลไกสำคัญในการดูดซับแรงงาน โดยเฉพาะในประเทศที่การจ้างงานในระบบยังไม่เพียงพอ

2. มีส่วนช่วยในผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (Contributes to GDP):

แม้กิจกรรมในเศรษฐกิจนอกระบบจะวัดผลและบันทึกได้ยาก แต่ก็มีส่วนสำคัญในการสร้างมูลค่าเพิ่มและขับเคลื่อนผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) ข้อมูลประมาณการจาก World Bank แสดงให้เห็นถึงสัดส่วนของเศรษฐกิจนอกระบบใน GDP ของกลุ่มประเทศสมาชิก APO ดังภาพที่ 6



ภาพที่ 6: Contribution of Informal Economy to GDP (%) in APO Countries (2000 vs 2020) (ที่ มา: Handouts (Session 1) by George Wong.pdf, หน้า 19, อ้างอิงข้อมูลจาก World Bank)

กราฟนี้เปรียบเทียบสัดส่วนประมาณการของเศรษฐกิจนอกระบบต่อ GDP ในปี 2000 (แท่งสีฟ้า) และปี 2020 (แท่งสีแดง) ของประเทศสมาชิก APO ต่างๆ

- **กรณีประเทศไทย:** เป็นที่น่าสังเกตว่า ประเทศไทย มีสัดส่วน GDP จากเศรษฐกิจนอกระบบ **สูงที่สุด** ในกลุ่มประเทศสมาชิก APO ทั้งในปี 2000 และปี 2020 โดยในปี 2000 สัดส่วนดังกล่าวอยู่ที่ประมาณ 53-54% และลดลงเล็กน้อยมาอยู่ที่ประมาณ 48-49% ในปี 2020 แม้จะลดลง แต่ก็ยังคงเป็นสัดส่วนที่สูงมากเมื่อเทียบกับประเทศอื่น ๆ สะท้อนถึงบทบาทอันสำคัญยิ่งของเศรษฐกิจนอกระบบต่อเศรษฐกิจไทยโดยรวม
- **ภาพรวม:** นอกจากประเทศไทยแล้ว ประเทศกำลังพัฒนาอื่น ๆ เช่น กัมพูชา ศรีลังกา ฟิลิปปินส์ ก็มีสัดส่วนที่ค่อนข้างสูงเช่นกัน แม้ว่าหลายประเทศจะมีแนวโน้มลดลงเล็กน้อยระหว่างปี 2000 ถึง 2020 แต่ก็ยังคงแสดงให้เห็นถึงความสำคัญของเศรษฐกิจนอกระบบในการขับเคลื่อนกิจกรรมทางเศรษฐกิจในภูมิภาคนี้

3. **สนับสนุนกลุ่มคนชายขอบ (Supports marginalized communities):** เศรษฐกิจนอกระบบเป็นแหล่งรายได้และการจ้างงานที่สำคัญสำหรับกลุ่มเปราะบางหรือกลุ่มที่อาจเข้าถึงโอกาสในระบบได้ยาก เช่น ผู้หญิง ผู้อพยพ ผู้มีรายได้น้อย หรือผู้ที่อาจขาดคุณสมบัติทางการศึกษาหรือสถานะทางกฎหมายที่เข้มงวด ทำให้พวกเขาสามารถดำรงชีพได้ นอกจากนี้ ยังช่วยเสริมสร้างเศรษฐกิจท้องถิ่นผ่านเครือข่ายที่ไม่เป็นทางการและการช่วยเหลือเกื้อกูลกัน
4. **ส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการ (Fosters entrepreneurship):** เศรษฐกิจนอกระบบเปรียบเสมือน "โรงเรียน" หรือ "สนามทดลอง" สำหรับผู้ประกอบการรายใหม่จำนวนมาก ด้วยข้อจำกัดด้านเงินทุนและขั้นตอนการเริ่มต้นที่ไม่ซับซ้อน ทำให้ง่ายต่อการทดลองแนวคิดทางธุรกิจใหม่ ๆ ผู้ประกอบการในภาคส่วนนี้จะได้รับประสบการณ์ทางธุรกิจ สร้างเครือข่ายลูกค้า และเรียนรู้ตลาด ซึ่งหลายรายสามารถพัฒนาต่อยอดจนเข้าสู่เศรษฐกิจในระบบได้ในภายหลัง ปัจจุบันภาครัฐและสถาบันการเงินหลายแห่งเริ่มตระหนักถึงศักยภาพนี้และมีนโยบายสนับสนุนมากขึ้น เช่น สินเชื่อรายย่อย (Micro loans) หรือการฝึกอบรมทางธุรกิจ

ความท้าทายของเศรษฐกิจนอกระบบ (Challenges of the Informal Economy)

ถึงแม้เศรษฐกิจนอกระบบจะมีความสำคัญในหลายด้าน แต่ก็ยังคงเผชิญกับความท้าทายที่สำคัญหลายประการ ซึ่งส่งผลกระทบต่อทั้งตัวผู้ประกอบการ แรงงาน และเศรษฐกิจโดยรวม ได้แก่:

1. **ผลิตภาพต่ำและขาดประสิทธิภาพ (Low productivity and inefficiency):**
 - **การลงทุนในทุนจำกัด (Limited Capital Investment):** กิจกรรมนอกระบบมักขาดการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ทำให้ไม่สามารถลงทุนในเครื่องมือ อุปกรณ์ หรือเทคโนโลยีที่ทันสมัย ซึ่งนำไปสู่ผลิตภาพที่ต่ำกว่า
 - **การขาดแคลนทักษะ (Skill Deficiencies):** แรงงานในภาคส่วนนี้ส่วนใหญ่มีโอกาสจำกัดในการเข้าถึงการฝึกอบรมหรือพัฒนาทักษะที่จำเป็น ทำให้ขาดความสามารถในการทำงานที่ซับซ้อนหรือใช้เทคโนโลยี
2. **การกระจุกตัวในบางภาคส่วนและความเปราะบางทางเศรษฐกิจ (Sectoral concentration and economic vulnerability):**
 - **การกระจุกตัวในภาคส่วนมูลค่าต่ำ (Dominance in Low-Value Sectors):** เศรษฐกิจนอกระบบมักกระจุกตัวอยู่ในภาคเกษตร การค้าขายริมทาง หรืองานบริการในครัวเรือน ซึ่งโดยทั่วไปให้ค่าตอบแทนต่ำและมีโอกาสเติบโตจำกัด
 - **ความอ่อนไหวต่อภาวะช็อกทางเศรษฐกิจ (Susceptibility to Economic Shocks):** การพึ่งพาภาคส่วนใดภาคส่วนหนึ่งมากเกินไป ทำให้แรงงานนอกระบบมีความเปราะบางสูงต่อภาวะเศรษฐกิจถดถอยหรือการเปลี่ยนแปลงความต้องการของตลาด
3. **การเข้าถึงแหล่งเงินทุนและทรัพยากรอย่างจำกัด (Limited access to finance and resources):**
 - **การถูกกีดกันทางการเงิน (Financial Exclusion):** ธุรกิจนอกระบบมักขาดเอกสารหลักฐานที่จำเป็นหรือหลักทรัพย์ค้ำประกัน ทำให้ไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงินในระบบ เช่น สินเชื่อ ได้ ซึ่งจำกัดความสามารถในการขยายหรือปรับปรุงกิจการ

- **ข้อจำกัดด้านโครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure Deficiencies):** การขาดแคลนโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็น เช่น ไฟฟ้าที่เสถียร หรือระบบขนส่งที่มีประสิทธิภาพ เป็นอุปสรรคต่อประสิทธิภาพและความสามารถในการแข่งขันของกิจการนอกระบบ
- 4. **การไม่มีหลักประกันทางสังคมและเครือข่ายความปลอดภัย (Absence of social protection and safety nets):**
 - **การขาดความมั่นคงทางสังคม (Lack of Social Security):** แรงงานนอกระบบส่วนใหญ่ไม่สามารถเข้าถึงสวัสดิการพื้นฐาน เช่น ประกันสุขภาพ เงินบำนาญ หรือประกันการว่างงาน ทำให้มีความเสี่ยงสูงที่จะตกอยู่ในความยากจนเมื่อเจ็บป่วย ชราภาพ หรือตกงาน
 - **ความเหลื่อมล้ำทางเพศ (Gender Disparities):** ผู้หญิงในเศรษฐกิจนอกระบบมักเผชิญความท้าทายซ้ำซ้อน เช่น ค่าจ้างที่ต่ำกว่า และมีข้อจำกัดในการเข้าถึงหลักประกันทางสังคมมากกว่าผู้ชาย
- 5. **อุปสรรคในการเข้าสู่ระบบและการเติบโต (Disincentives for formalization and growth):**
 - **อุปสรรคด้านกฎระเบียบ (Regulatory Barriers):** กระบวนการจดทะเบียนที่ซับซ้อนและมีค่าใช้จ่ายสูง เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ธุรกิจนอกระบบไม่ต้องการเปลี่ยนผ่านเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจที่เป็นทางการ
 - **ภาระภาษี (Tax Burdens):** ความกังวลเกี่ยวกับภาระภาษีที่เพิ่มขึ้นโดยไม่ได้รับผลประโยชน์ที่ชัดเจนเป็นการตอบแทน ก็เป็นอีกปัจจัยที่ขัดขวางการเข้าสู่ระบบ
- 6. **ความสามารถในการรับมือกับวิกฤตและผลกระทบจากโรคระบาด (Weak crisis resilience & pandemic impact):**
 - **ภาวะช็อกทางเศรษฐกิจ (Economic Shocks):** แรงงานนอกระบบได้รับผลกระทบอย่างรุนแรงจากวิกฤตการณ์ เช่น การระบาดของ COVID-19 เนื่องจากขาดความมั่นคงในงานและไม่มีหลักประกันทางสังคมรองรับ
 - **การเข้าถึงความช่วยเหลืออย่างจำกัด (Limited Recovery Support):** การถูกกีดกันออกจามาตรการช่วยเหลือหรือเยียวยาของภาครัฐ ทำให้แรงงานนอกระบบจำนวนมากขาดการสนับสนุนทางการเงินในช่วงวิกฤต

การจัดการกับความท้าทายเหล่านี้จำเป็นต้องมีนโยบายที่ครอบคลุม ทั้งการส่งเสริมการเข้าถึงบริการทางการเงิน (Financial Inclusion) การทำให้กฎระเบียบง่ายขึ้น (Simplify Regulatory Frameworks) การเพิ่มการเข้าถึงหลักประกันทางสังคม (Enhance Access to Social Protections) และการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐาน (Invest in Infrastructure)

แนวโน้มสำคัญที่ส่งผลต่อเศรษฐกิจนอกระบบ (Key Trends Shaping the Informal Economy)

นอกเหนือจากลักษณะและความท้าทายพื้นฐานแล้ว เศรษฐกิจนอกระบบยังได้รับอิทธิพลและมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาจากแนวโน้มสำคัญต่าง ๆ ในระดับโลก ซึ่ง Mr. Wong ได้สรุปจากรายงาน ILO World Employment and Social Outlook: Trends 2024 ไว้ดังนี้:

1. **การจ้างงานนอกระบบยังคงอยู่ในระดับสูงอย่างต่อเนื่อง (Persistent High Levels of Informal Employment):** แม้จะมีความพยายามในการส่งเสริมการจ้างงานในระบบ แต่การจ้างงานนอกระบบก็ยังคงเป็นลักษณะสำคัญของตลาดแรงงานในหลายประเทศ โดยเฉพาะในภูมิภาคกำลังพัฒนาอย่างละตินอเมริกา แอฟริกา และเอเชีย ซึ่งมีสัดส่วนการจ้างงานนอกระบบสูงที่สุด ในปี 2023 มีแรงงานนอกระบบมากกว่า 2 พันล้านคนทั่วโลก
2. **ความเชื่อมโยงระหว่างความเป็นนอกระบบกับความเหลื่อมล้ำ (Informality's Link to Inequality):** แรงงานนอกระบบมักต้องเผชิญกับค่าจ้างที่ต่ำและสภาพการทำงานที่ย่ำแย่ นอกจากนี้ การเข้าถึงหลักประกันทางสังคม เช่น สิทธิประโยชน์ด้านสุขภาพหรือเงินบำนาญ ก็มีจำกัด ความเหลื่อมล้ำนี้มักส่งผลกระทบต่อผู้หญิงและเยาวชนมากกว่ากลุ่มอื่น เนื่องจากบรรทัดฐานทางเพศและโครงสร้างทางเศรษฐกิจส่งผลต่อโอกาสและการเลือกงานของพวกเขา
3. **การเปลี่ยนผ่านสู่การจ้างงานในระบบ (Transition to Formal Employment):** รัฐบาลหลายประเทศพยายามสร้างช่องทางให้แรงงานนอกระบบสามารถเปลี่ยนผ่านเข้าสู่เศรษฐกิจในระบบได้ ผ่านนโยบายต่าง ๆ เช่น การจัดฝึกอบรมทักษะ การให้เข้าถึงระบบประกันสังคม การทำให้กระบวนการจดทะเบียนง่ายขึ้น รวมถึงการใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีดิจิทัลและการส่งเสริมการเข้าระบบผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-formality) ควบคู่ไปกับการแก้ไขอุปสรรค เช่น การขาดการเข้าถึงแหล่งเงินทุนและการคุ้มครองในที่ทำงาน
4. **ความเป็นนอกระบบกับการฟื้นตัวหลังการระบาดใหญ่ (Informality in Post-Pandemic Recovery):** การระบาดของ COVID-19 ทำให้สถานการณ์ของแรงงานนอกระบบย่ำแย่ลง เนื่องจากการเข้าถึงบริการสุขภาพและความช่วยเหลือทางสังคมมีจำกัด กลุ่มเยาวชนและแรงงานข้ามชาติมีความเสี่ยงเป็นพิเศษ เนื่องจากมักถูกกีดกันจากการคุ้มครองแรงงานในระบบ
5. **ผลกระทบของดิจิทัลไลเซชันต่อความเป็นนอกระบบ (The Impact of Digitalization on Informality):** การเติบโตของแพลตฟอร์มดิจิทัล เช่น เศรษฐกิจแบ่งปัน (Gig Economy) บริการเรียกรถอีคอมเมิร์ซ ได้สร้างโอกาสทางรายได้และการเข้าถึงตลาดใหม่ ๆ ให้กับแรงงาน อย่างไรก็ตาม ก็ได้สร้างรูปแบบการทำงานที่ไม่มั่นคง (Precarious Work) รูปแบบใหม่ ๆ ขึ้นมาด้วย เช่น งานชั่วคราว งานนอกเวลา งานตามฤดูกาล งานรายสัปดาห์ งานตามสั่ง หรืองานกึ่งอิสระ

แนวโน้มเหล่านี้สะท้อนให้เห็นถึงความซับซ้อนและความท้าทายในการกำหนดนโยบายเพื่อจัดการกับเศรษฐกิจนอกระบบในยุคปัจจุบัน ซึ่งต้องคำนึงถึงทั้งการส่งเสริมโอกาสและการลดความเสี่ยงที่เกิดขึ้นใหม่

Session 3: Enhancing Productivity and Innovation for Growth in the Informal Economy (โดย Mr. George Wong)

ใน Session นี้ Mr. George Wong ได้เน้นย้ำถึงความสำคัญของการเพิ่มผลิตภาพ (Productivity) และนวัตกรรม (Innovation) เพื่อการเติบโตของเศรษฐกิจนอกระบบ ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญในการยกระดับคุณภาพชีวิต สร้างรายได้เปรียบเทียบในการแข่งขัน สร้างงาน เพิ่มรายได้ ลดความยากจน และสร้างความสามารถในการปรับตัวและฟื้นตัวทางเศรษฐกิจ

1. ผลิตภาพคืออะไร? (What is Productivity?)

ผลิตภาพ หรือ Productivity โดยทั่วไปหมายถึง **ประสิทธิภาพในการใช้ทรัพยากร** (เช่น คน เครื่องจักร วัตถุดิบ) เพื่อผลิตสินค้าและบริการให้เกิดประโยชน์ทางเศรษฐกิจสูงสุดในช่วงเวลาที่กำหนด หรืออาจนิยามในเชิงเทคนิคว่าเป็น **อัตราส่วนระหว่างปริมาณผลผลิต (Output) ต่อปริมาณปัจจัยนำเข้า (Input) ที่ใช้ไป** การเพิ่มผลิตภาพจึงหมายถึงการทำสิ่งต่าง ๆ ให้ดีขึ้น ได้ผลผลิตมากขึ้น หรือใช้ทรัพยากรน้อยลง

2. การสร้างทัศนคติที่มุ่งเน้นผลิตภาพ (Nurturing the Productivity Mindset)

สิ่งสำคัญอันดับแรกในการเพิ่มผลิตภาพคือการสร้าง "ทัศนคติ" หรือ Productivity Mindset ซึ่ง European Productivity Agency (1959) อธิบายว่าเป็น **ทัศนคติที่แสวงหาการปรับปรุงสิ่งที่มีอยู่ให้ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง** เป็นความเชื่อมั่นว่าเราสามารถทำวันนี้ให้ดีกว่าเมื่อวาน และพรุ่งนี้จะดีกว่าวันนี้ เช่นเดียวกับที่ National Productivity Board ของสิงคโปร์ (ปัจจุบันคือ Enterprise Singapore) กล่าวว่าผลิตภาพคือ **ทัศนคติที่มุ่งมั่นและสร้างนิสัยแห่งการปรับปรุง** รวมถึงระบบและการปฏิบัติที่เปลี่ยนทัศนคตินั้นให้เป็นการกระทำ

3. ความเข้าใจและการวัดผลิตภาพ (Embracing Productivity Measurement)

ควบคู่ไปกับทัศนคติที่ถูกต้อง การวัดผลเป็นสิ่งจำเป็น เพราะ "สิ่งใดที่วัดผลได้ สิ่งนั้นจะสำเร็จได้" (What gets measured, get done) การวัดผลิตภาพคือกระบวนการระบุตัวชี้วัดที่เหมาะสมและคำนวณผลลัพธ์เพื่อประเมินประสิทธิภาพและประสิทธิผลของกระบวนการทำงานหรือธุรกิจ

- **แนวคิดมูลค่าเพิ่ม (Value Added - VA):** เป็นเครื่องมือสำคัญในการวัดผลผลิตที่แท้จริง VA คือความมั่งคั่งที่องค์กรสร้างขึ้นจากความพยายามร่วมกันของพนักงานและผู้ลงทุน คำนวณจาก:
 - $\text{Value Added (VA)} = \text{Sales} - \text{Bought-in Materials \& Services}$
 - VA ช่วยให้เราสามารถรวมผลผลิตที่แตกต่างกันในหน่วยทางการเงิน และผลรวมของ VA ของทุกกิจการในประเทศก็คือ GDP นั่นเอง
- **ตัวชี้วัดผลิตภาพหลัก (Productivity Indicators):**
 - **ผลิตภาพแรงงาน (Labour Productivity):** วัดประสิทธิภาพและประสิทธิผลของพนักงานในการสร้าง

$$\text{VA Labour Productivity} = \frac{\text{Value Added (VA)}}{\text{Number of employees or hours worked}}$$

- **ผลิตภาพทุน (Capital Productivity):** วัดประสิทธิภาพและประสิทธิผลของสินทรัพย์ถาวรในการสร้าง

$$\text{VA Capital Productivity} = \frac{\text{Value Added}}{\text{Fixed Assets}}$$

4. แนวทางการเพิ่มผลิตภาพในเศรษฐกิจนอกระบบ (How to Improve Productivity in the Informal Economy?)

Mr. Wong ได้เสนอแนวทางการปรับปรุงผลิตภาพโดยมุ่งเน้น 4 ด้านหลัก ควบคู่ไปกับการมีทัศนคติที่ถูกต้องและการวัดผล ได้แก่:

- **(1) ทรัพยากรทางการเงิน (Financial Resources):** การเข้าถึงแหล่งเงินทุนเป็นสิ่งสำคัญ เช่น ผ่าน Microfinance, Mobile Banking, สหกรณ์ หรือเงินอุดหนุนจากภาครัฐ เพื่อให้สามารถลงทุนและขยายกิจการได้
- **(2) กระบวนการทางธุรกิจ (Business Processes):** การปรับปรุงกระบวนการทำงานให้มีประสิทธิภาพ ลดความสูญเปล่า โดยใช้เครื่องมือและแนวคิด เช่น Kaizen (การปรับปรุงต่อเนื่อง) PDCA Cycle (วงจร Plan-Do-Check-Act) และ Lean Management (การกำจัดความสูญเปล่า 8 ประการ: Defects, Overproduction, Waiting, Non-utilized Talent, Transportation, Inventory, Motion, Excess Processing)
- **(3) การพัฒนาคน (People Development):** การเพิ่มทักษะให้แก่ผู้ประกอบการและแรงงานเป็นสิ่งจำเป็น ผ่านการฝึกอบรมสายอาชีพ (Vocational Training) การศึกษาด้านความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurship Education) และการพัฒนาทักษะดิจิทัล (Digital Skills)
- **(4) การสร้างความผูกพันกับลูกค้า (Customer Engagement):** การขยายตลาดและสร้างความไว้วางใจ ผ่านการตลาดดิจิทัลและ E-commerce การทำความเข้าใจความต้องการลูกค้า การปรับปรุงประสบการณ์ลูกค้า และการสร้างความแตกต่างให้สินค้า/บริการและการสร้างแบรนด์

5. ความท้าทายในการวัดผลิตภาพในเศรษฐกิจนอกระบบ (Challenges in Measuring Productivity in the Informal Economy)

การวัดผลิตภาพในเศรษฐกิจนอกระบบมีความท้าทายเฉพาะตัว ได้แก่:

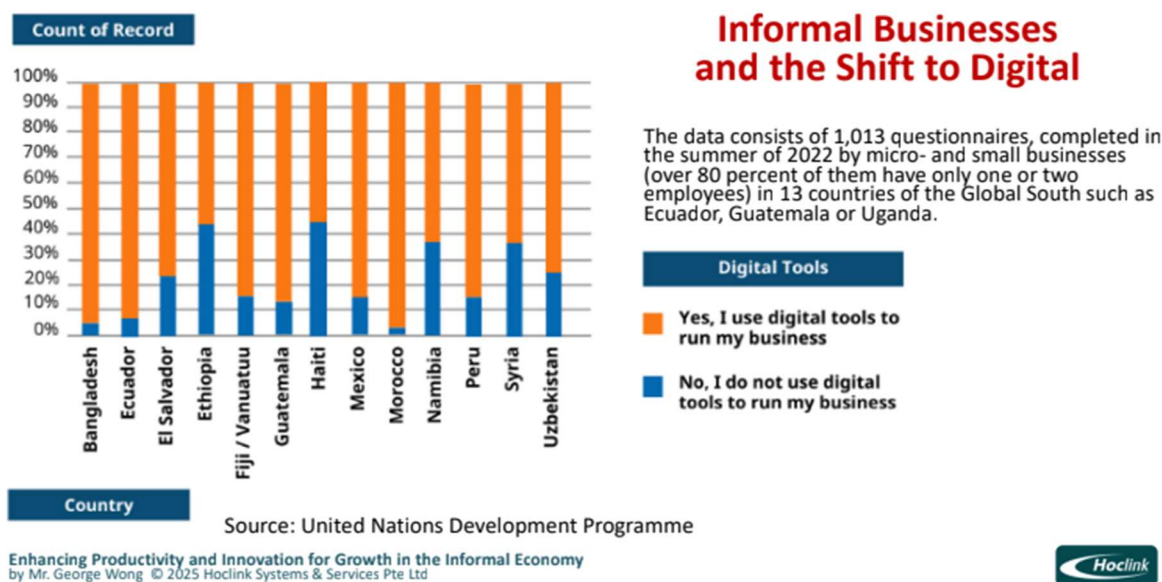
- **ขาดข้อมูลที่น่าเชื่อถือ:** ธุรกิจจำนวนมากไม่เก็บบันทึกทางการเงินหรือไม่รายงานรายได้
- **รูปแบบการทำงานที่หลากหลาย:** ชั่วโมงทำงานไม่แน่นอน มีหลายงาน งานตามฤดูกาล ทำให้วัดผลได้ยาก
- **การแลกเปลี่ยนที่ไม่ใช้ตัวเงิน:** การแลกเปลี่ยนสิ่งของ (Barter) หรือแรงงานในครัวเรือนที่ไม่ได้รับค่าจ้าง ทำให้ประเมินผลผลิตได้ยาก
- **คุณภาพเทียบกับปริมาณ:** งานฝีมือหรืองานบริการบางอย่างวัดผลเชิงปริมาณได้ยาก

6. การเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัลของเศรษฐกิจนอกระบบ (Digital Transformation of the Informal Economy)

เทคโนโลยีดิจิทัลมีผลกระทบอย่างมากต่อเศรษฐกิจนอกระบบ โดย:

- **สร้างโอกาสใหม่:** เปิดช่องทางในการสร้างรายได้ เข้าถึงตลาด และอาจนำไปสู่เศรษฐกิจที่ครอบคลุมมากขึ้น
- **เพิ่มผลิตภาพ:** ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ ลดต้นทุน เพิ่มยอดขาย และปรับปรุงการบริการลูกค้า
- **ปรับปรุงสภาพการทำงาน:** อาจช่วยให้การทำงานมีความยืดหยุ่นมากขึ้น
- **เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน:** ช่วยให้กิจการนอกระบบสามารถแข่งขันได้
- **ต้องการทักษะใหม่:** จำเป็นต้องมีการพัฒนาทักษะด้านดิจิทัลและความรู้พื้นฐาน (Digital skills and basic literacy)

ข้อมูลจากการสำรวจใน 13 ประเทศกำลังพัฒนา (เช่น เอกวาดอร์ กัวเตมาลา ยูกันดา) โดย United Nations Development Programme (UNDP) ในช่วงปี 2022 ซึ่งสอบถามธุรกิจนอกระบบขนาดเล็กและรายย่อย (กว่า 80% มีพนักงานเพียง 1-2 คน) จำนวน 1,013 ราย ยืนยันถึงแนวโน้มการนำเครื่องมือดิจิทัลมาปรับใช้ ดังแสดงในภาพที่ 7



ภาพที่ 7: การใช้เครื่องมือดิจิทัลในธุรกิจนอกระบบ (Informal Businesses and the Shift to Digital) (ที่มา: Handouts (Session 3) by George Wong.pdf, หน้า 26, อ้างอิงข้อมูลจาก UNDP)

จากภาพเป็นการแสดงสัดส่วนของธุรกิจนอกระบบขนาดเล็กและรายย่อยที่ตอบแบบสำรวจ ว่ามีการใช้เครื่องมือดิจิทัลในการดำเนินธุรกิจ (แท่งสีส้ม) หรือไม่ใช้ (แท่งสีฟ้า) ใน 13 ประเทศกำลังพัฒนา

- **ข้อค้นพบสำคัญ:** ผลสำรวจชี้ให้เห็นอย่างชัดเจนว่า ธุรกิจนอกระบบขนาดเล็กจำนวน "ส่วนใหญ่" ในเกือบทุกประเทศที่ทำการสำรวจ ได้นำเครื่องมือดิจิทัลมาใช้ในการดำเนินธุรกิจแล้ว (สัดส่วนแห่งสี่ส่วนสูงมากในหลายประเทศ บ่อยครั้งเกินกว่า 80-90%)
- **นัยยะสำคัญ:** ข้อมูลนี้บ่งชี้ถึงการเปลี่ยนแปลงสู่ยุคดิจิทัล (Shift to Digital) ที่เกิดขึ้นอย่างมีนัยสำคัญภายในภาคเศรษฐกิจนอกระบบ แม้กระทั่งในกลุ่มธุรกิจที่มีขนาดเล็กมากก็ตาม แสดงให้เห็นถึงการปรับตัวเพื่อใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีในการดำเนินธุรกิจ แม้จะยังคงสถานะความเป็นนอกระบบอยู่ก็ตาม ตัวอย่างเครื่องมือดิจิทัลที่ใช้ เช่น เครื่องมือชำระเงิน แพลตฟอร์ม E-commerce เครื่องมือบริหารจัดการธุรกิจ การตลาดดิจิทัล การสื่อสาร และการเรียนรู้ทักษะออนไลน์ เป็นต้น

การเพิ่มผลิตภาพและนวัตกรรมจึงเป็นกุญแจสำคัญในการปลดล็อกศักยภาพของเศรษฐกิจนอกระบบ ซึ่งต้องอาศัยทั้งความมุ่งมั่น ทัศนคติที่ถูกต้อง การวางแผนอย่างชาญฉลาด และการลงมือทำอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการปรับตัวให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัลด้วย

โดยในส่วน Session 2,4 และ 5 เป็นกรณีศึกษาของแต่ละประเทศประกอบด้วย แอฟริกา อินเดีย และสิงคโปร์ สรุปได้ดังนี้

Session 2: The Relationship Between the Informal Economy and the Creative Economy in the Global South: Benefits and Affordances (โดย Ms. Avril Joffe)

ใน Session นี้ Ms. Avril Joffe (UNESCO Chair in Cultural Entrepreneurship and Policy) ได้นำเสนอความสัมพันธ์ที่น่าสนใจระหว่างเศรษฐกิจนอกระบบและเศรษฐกิจสร้างสรรค์ (Creative Economy) โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มประเทศซีกโลกใต้ (Global South) จุดเริ่มต้นของการบรรยายคือการชี้ให้เห็นถึงธรรมชาติของงานด้านวัฒนธรรมและสร้างสรรค์ ดังภาพที่ 8

The nature of cultural and creative work

The bulk of cultural and creative activity, production and exhibition takes place in the informal economy therefore unregulated, often untaxed and difficult to measure, with a lack of registration (of artists, freelancers or other cultural workers).



BUT, we know from research by members of the GCEC that it is a vibrant social sector run mostly by young people who are resilient, creative, adaptable and very innovative

ภาพที่ 8: The nature of cultural and creative work (ที่มา: APO informality_JOFFE 2025 (Session 2).pdf, หน้า 2)

ประเด็นสำคัญคือ กิจกรรมทางวัฒนธรรมและสร้างสรรค์ส่วนใหญ่ ไม่ว่าจะเป็นการผลิต การแสดง หรือการจัดแสดงผลงานในภูมิภาคเหล่านี้ มักเกิดขึ้นใน "เศรษฐกิจนอกระบบ" ซึ่งหมายความว่ากิจกรรมเหล่านี้มักไม่ได้รับการกำกับดูแล ไม่ได้เสียภาษีอย่างถูกต้อง และยากต่อการวัดผล ผู้ทำงานในภาคส่วนนี้ (เช่น ศิลปิน ฟรีแลนซ์) มักไม่ได้จดทะเบียนหรือมีสัญญาจ้างที่เป็นทางการ

Ms. Joffe ได้ชี้ให้เห็นถึงข้อสังเกตที่สำคัญว่า ประเทศที่มีเศรษฐกิจวัฒนธรรม (Cultural Economy) หรือเศรษฐกิจสร้างสรรค์ที่แข็งแกร่ง มักจะมีระดับความเป็นนอกระบบ (Informality) ที่สูงตามไปด้วย เหตุผลส่วนหนึ่งมาจากลักษณะของงานสร้างสรรค์ที่มักเป็นงานอิสระ งานตามโครงการ หรือดำเนินการในรูปแบบวิสาหกิจขนาดเล็กและรายย่อย ซึ่งยากต่อการเข้ามาอยู่ในกรอบของระบบที่เป็นทางการ

- **กรณีศึกษาเศรษฐกิจวัฒนธรรมในแอฟริกา (African cultural economy: Informality):** ตัวอย่างที่ชัดเจนคือในแอฟริกา ซึ่งเศรษฐกิจวัฒนธรรมมีลักษณะเด่นคือ:
 - ถูกครอบงำโดยวิสาหกิจขนาดเล็กและรายย่อย (Micro and small enterprises)
 - สภาพการจ้างงานมีความเปราะบาง (Precarious labour conditions) และขาดการสนับสนุนจากการคุ้มครองทางสังคม
 - กิจกรรมในอุตสาหกรรมสร้างสรรค์และวัฒนธรรม (CCI) อยู่ในภาคนอกระบบอย่างมีนัยสำคัญ
 - มีความล้นไหลของรูปแบบการจ้างงานสูง (เช่น ฟรีแลนซ์ สัญญาจ้าง) โดยในแอฟริกาได้ พบว่า 43% ของงานด้านวัฒนธรรมเป็นงานนอกระบบ เทียบกับเพียง 8.3% ในงานนอกภาควัฒนธรรม

อย่างไรก็ตาม แม้จะอยู่ในภาคนอกระบบ แต่ภาคส่วนสร้างสรรค์นี้ก็มีความ "มีชีวิตชีวา" เป็นอย่างยิ่ง มักขับเคลื่อนโดยคนรุ่นใหม่ที่มีความยืดหยุ่น สร้างสรรค์ และปรับตัวเก่ง การที่คนทำงานสร้างสรรค์จำนวนมากยังคงเลือกที่จะอยู่ในภาคนอกระบบ แม้จะมีโอกาสเข้าสู่ระบบ ก็มีเหตุผลมาจาก "ข้อดี" หรือ "ประโยชน์" (Benefits and Affordances) บางประการของความเป็นนอกระบบเอง เช่น การมีเครือข่ายสังคมที่เข้มแข็ง ความสัมพันธ์ที่อยู่บนฐานของความไว้วางใจ (Trust) ความยืดหยุ่นในการทำงานและรูปแบบรายได้ที่หลากหลาย รวมถึงความไม่สนใจในรูปแบบการทำงานประจำแบบ 9-5

- ทบทวนนโยบายสาธารณะสำหรับเศรษฐกิจวัฒนธรรมนอกระบบ (Public Policy for informal cultural economy revisited):
 - โดยทั่วไป นโยบายสาธารณะมักมีเป้าหมายดึงดูดคนทำงานเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจที่เป็นทางการ เพื่อให้เสียภาษี อยู่ภายใต้กฎระเบียบ และได้รับการคุ้มครอง
 - แต่ Ms. Joffe เสนอว่า สำหรับเศรษฐกิจวัฒนธรรมนอกระบบ ควรมีการทบทวนแนวทางนี้ เพราะแรงงานนอกระบบในภาควัฒนธรรม **สามารถ** รวมตัวกันเพื่อสร้างความเข้มแข็งได้
 - สามารถออกแบบการคุ้มครองทางสังคมและมาตรฐานแรงงานที่ **เหมาะสม** กับบริบทของแรงงานนอกระบบได้
 - เสนอให้ภาครัฐสนับสนุนและทำงานร่วมกับ **ตัวกลาง (Intermediaries)** เช่น สหภาพแรงงาน (Unions) ศูนย์บ่มเพาะ (Hubs) องค์กรภาคประชาสังคม (CSOs) หรือหน่วยงานเร่งรัดการเติบโต (Incubators/Accelerators) เพื่อช่วยสนับสนุนแรงงานนอกระบบในด้านต่าง ๆ เช่น การรวมตัว การขึ้นทะเบียน การสนับสนุนด้านสัญญา การจ่ายเงิน การเข้าถึงโอกาส หรือการพัฒนาทักษะ โดยไม่จำเป็นต้องบังคับให้เข้าสู่ระบบเต็มรูปแบบเสมอไป
 - เป้าหมายคือการสร้าง **ความยุติธรรมเชิงสมานฉันท์ (Restorative Justice)** ให้กับภาคส่วนเศรษฐกิจวัฒนธรรมนอกระบบที่มีชีวิตชีวา ยืดหยุ่น และปรับตัวได้ดี

การบรรยายนี้ช่วยให้เข้าใจว่าเหตุใดความเป็นนอกระบบจึงเป็นลักษณะเด่นของเศรษฐกิจสร้างสรรค์ในหลายพื้นที่ และการกำหนดนโยบายเพื่อสนับสนุนภาคส่วนนี้จำเป็นต้องเข้าใจพลวัตและความต้องการเฉพาะตัวของคนทำงานนอกระบบในกลุ่มสร้างสรรค์ โดยอาจพิจารณาแนวทางที่ยืดหยุ่นและส่งเสริมผ่านตัวกลาง แทนการมุ่งเน้นเพียงการนำเข้าสู่ระบบเพียงอย่างเดียว

Session 4: Power and Potentiality of Informal Economy and its Transformation: Case of India (โดย Mr. Jairaj Mashru)

ใน Session นี้ Mr. Jairaj Mashru (International Consultant, Global Creative Economy Council) ได้นำเสนอภาพรวมและศักยภาพของเศรษฐกิจนอกระบบในประเทศอินเดีย ซึ่งถือว่ามีขนาดใหญ่ที่สุดในโลก รวมถึงแนวทางการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากการขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล

1. ภาพรวมโครงสร้างเศรษฐกิจนอกระบบของอินเดีย

- **ขนาดและความซับซ้อน:** อินเดียมีแรงงานในเศรษฐกิจนอกระบบประมาณ 400 ล้านคน ซึ่งมีขนาดใหญ่กว่าภาคเศรษฐกิจในระบบ ครอบคลุมทั้งในเขตเมืองและชนบท เป็นโครงสร้างที่ซับซ้อนแต่ก็เป็นรากฐาน

สำคัญของเศรษฐกิจอินเดีย มีทั้งส่วนที่ขับเคลื่อนและถ่วงรั้งเศรษฐกิจ และแสดงให้เห็นถึงความสามารถในการปรับตัวและอยู่รอด (Resilient)

- **ลักษณะแรงงาน:** ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบอาชีพอิสระ (Self-employed) ฟรีแลนซ์ แรงงานสัญญาจ้าง และแรงงานใน Gig Economy มักมีรายได้เป็นเงินสดและไม่แน่นอน ขาดหลักประกันสุขภาพหรือเงินบำนาญ ขาดความน่าเชื่อถือทางเครดิต ขาดการคุ้มครองตามกฎหมายแรงงาน และขาดอัตลักษณ์หรือศักดิ์ศรีในบางครั้ง
- **ความเป็นนอกระบบในเมือง:** มีความหลากหลายสูง ตั้งแต่คนทำงานบ้าน ช่างประปา/ไฟฟ้า คนงานรายวัน/Gig พ่อค้า/เจ้าของร้าน คนงานก่อสร้าง คนเก็บขยะ/รีไซเคิล ไปจนถึงคนขับรถลาก ซึ่งก่อให้เกิดระบบเศรษฐกิจในชุมชนแออัด (Slum Economy) ที่มีมูลค่ามหาศาล

2. การเงินนอกระบบ (Informal Finance)

การเงินนอกระบบมีบทบาทสำคัญอย่างยิ่งในอินเดีย โดยเป็นแหล่งเงินทุนหมุนเวียนถึง 30% ในตลาดเขตเมือง สนับสนุนการค้าส่งในบางสินค้าถึง 50% และตอบสนองความต้องการเงินทุนของผู้ผลิตรายย่อย 10-30% ระบบนี้มักมีหลักประกันที่ยืดหยุ่นกว่า แต่ก็มาพร้อมกับอัตราดอกเบี้ยที่สูงกว่าและความเสี่ยงในการผิดนัดชำระหนี้ที่สูงขึ้น

3. ความเชื่อมโยงและผลกระทบจากเศรษฐกิจในระบบ (Disconnected from, yet Impacted by Formal Economy)

แม้จะดูเหมือนแยกส่วน แต่เศรษฐกิจนอกระบบได้รับผลกระทบอย่างรุนแรงจากนโยบายและการเปลี่ยนแปลงในเศรษฐกิจในระบบ ระหว่างปี 2016-2021 ปัจจัยต่าง ๆ เช่น การชะลอตัวของการผลิตในประเทศ อัตราดอกเบี้ยที่สูงขึ้นและสภาพคล่องที่ลดลง นโยบายยกเลิกธนบัตร (Demonetization) และการใช้ระบบภาษี GST รวมถึงผลกระทบจากโรคระบาดและมาตรการล็อกดาวน์ ได้ส่งผลกระทบต่อธุรกิจนอกระบบกว่า 6 ล้านแห่งต้องปิดตัวลง เกิดการสูญเสียงาน 16 ล้านตำแหน่ง และมูลค่าการค้าหายไป 1.5 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ

4. ช่างฝีมือและวิสาหกิจขนาดเล็ก (Artisans and Micro Enterprises)

อินเดียมีมรดกทางงานฝีมือที่ยิ่งใหญ่ ด้วยช่างฝีมือกว่า 3,000 ประเภท และแรงงานในภาคส่วนนี้กว่า 200 ล้านคน นอกจากนี้ ยังมีวิสาหกิจขนาดเล็กและรายย่อย (Micro Enterprises) อีกราว 6-7 ล้านแห่ง ซึ่งส่วนใหญ่มีขนาด 2-20 คน ทำงานแบบยืดหยุ่น ภาครัฐโดยกระทรวงต่าง ๆ กว่า 10 กระทรวง และกว่า 100 โครงการ ได้พยายามเข้ามาสนับสนุนภาคส่วนนี้ รวมถึงมีความคิดริเริ่มจากภาคเอกชน เช่น โครงการ Creative Dignity ที่ช่วยเชื่อมโยงช่างฝีมือกับตลาด

5. ความคิดริเริ่มของภาครัฐและการเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัล (Government Initiatives & Digital Transformation)

ภาครัฐอินเดียมีความคิดริเริ่มหลายอย่างเพื่อสนับสนุนและสร้างสะพานเชื่อมระหว่างเศรษฐกิจนอกระบบและในระบบ โดยเฉพาะการใช้ประโยชน์จากโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัล หรือที่เรียกว่า "India Stack" ซึ่งประกอบด้วย:

- **Identity Layer:** การมีระบบยืนยันตัวตนดิจิทัล (Aadhaar, eKYC, eSign)
- **Payments Layer:** ระบบการชำระเงินที่เชื่อมโยงถึงกัน รวดเร็ว และต้นทุนต่ำ
- **Data Layer:** การแบ่งปันข้อมูลอย่างปลอดภัย (DigiLocker, Account Aggregator)

5.1 Unified Payment Interface (UPI) หนึ่งในเครื่องมือสำคัญภายใต้ Payments Layer คือ UPI ซึ่งเป็นระบบการชำระเงินที่ปฏิวัติวงการการเงินในอินเดีย มีลักษณะเด่นคือ:

- โอนเงินระหว่างบุคคล (P2P) ได้ทันที
- ใช้งานร่วมกับแอปพลิเคชันและธนาคารต่าง ๆ ได้อย่างกว้างขวาง (Universally Compatible)
- ไม่มีค่าธรรมเนียมการทำธุรกรรม (Zero Processing Cost)
- เป็นระบบเปิดที่ผู้ใช้สมัครใจเข้าร่วม (Open, Opt-in)
- ใช้แอปพลิเคชันมือถือเดียวเชื่อมต่อได้หลายบัญชีธนาคารและบัตรเครดิต
- รองรับการชำระเงินปลายทาง (Enables Cash on Delivery)

Unified Payment Interface (UPI)

- Instant Peer-to-Peer Money Transfer
- Universally Compatible
- Zero Processing Cost
- Open, Opt-in
- Single Mobile App to Connect Multiple Bank Accounts and Credit Cards
- Enables Cash on Delivery



Photo Courtesy: Cleartax

Feb 2025 - 82% Share of Payments

653 banks, 16 Billion Transactions, 220 Billion Rupees (US \$2.5 Billion)

ภาพที่ 9: Unified Payment Interface (UPI) และลักษณะสำคัญ (ที่มา: (Session 4) APO Informal Economy by Mr. Jairaj Mashru.pdf, หน้า 15)

ความสำเร็จของ UPI สะท้อนจากข้อมูลในเดือนกุมภาพันธ์ 2025 ที่มีส่วนแบ่งถึง 82% ของการชำระเงินทั้งหมด โดยมีธนาคารเข้าร่วม 653 แห่ง เกิดธุรกรรม 16 พันล้านครั้ง คิดเป็นมูลค่า 220 พันล้านรูปี (ประมาณ 2.5 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ) UPI ช่วยให้ผู้ประกอบการรายย่อยและแรงงานนอกระบบสามารถรับ-จ่ายเงินได้อย่างสะดวก รวดเร็ว และมีต้นทุนต่ำมาก

นอกเหนือจาก UPI ยังมี Open Network for Digital Commerce (ONDC) ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มเปิดที่ไม่แสวงหากำไร ช่วยเชื่อมโยงผู้ซื้อ ผู้ขาย และผู้ให้บริการโลจิสติกส์รายย่อยเข้าสู่ตลาดดิจิทัลอย่างเท่าเทียม และมีค่าธรรมเนียมต่ำ

6. กฎหมายคุ้มครองแรงงานแพลตฟอร์ม (Platform Based Workers Act, 2024)

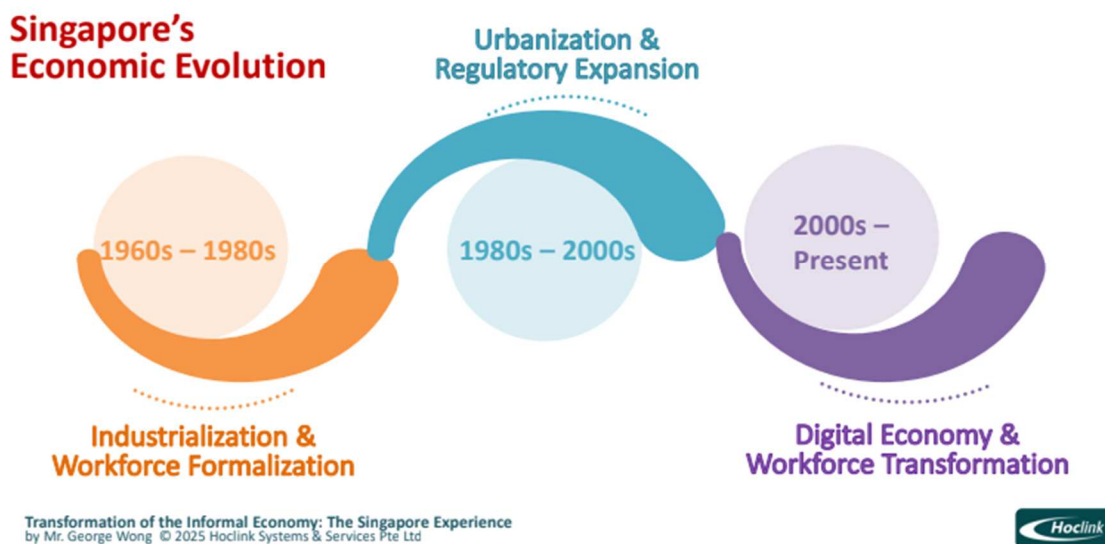
เพื่อตอบสนองต่อการเติบโตของ Gig Economy รัฐบาลอินเดีย (เริ่มในบางรัฐเช่น ราชสถาน กรณาฏกะ และมีแผนขยายทั่วประเทศ) ได้ออกกฎหมาย Platform Based Workers Act, 2024 เพื่อให้การคุ้มครองแรงงานที่ทำงานผ่านแพลตฟอร์ม โดยครอบคลุมถึง:

- การป้องกันการปฏิบัติที่ไม่เป็นธรรม
- การประกันสุขภาพและอุบัติเหตุ
- ความปลอดภัยในสถานที่ทำงาน
- ค่าจ้างขั้นต่ำ
- เงินบำนาญ

กรณีศึกษาของอินเดียแสดงให้เห็นถึงขนาดอันมหาศาลและความซับซ้อนของเศรษฐกิจนอกระบบ แต่ขณะเดียวกันก็แสดงถึงศักยภาพในการเปลี่ยนแปลง โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อได้รับการสนับสนุนจากโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัลและนโยบายภาครัฐที่เหมาะสม ซึ่งช่วยสร้างสะพานเชื่อมและเพิ่มโอกาสให้กับแรงงานและผู้ประกอบการในภาคส่วนนี้ได้

Session 5: Transformation of the Informal Economy: The Singapore Experience (โดย Mr. George Wong)

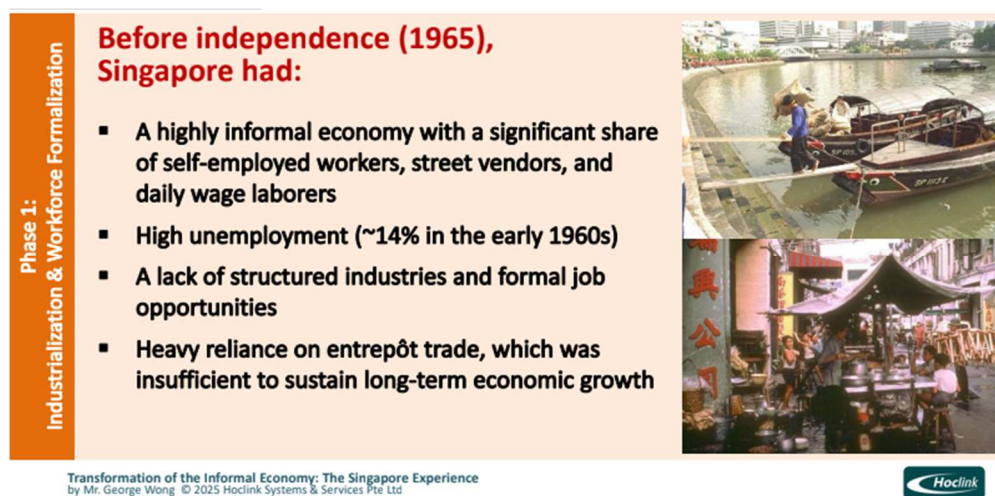
ใน Session นี้ Mr. George Wong ได้นำเสนอบทเรียนและประสบการณ์ของประเทศสิงคโปร์ในการเปลี่ยนผ่านจากเศรษฐกิจที่เคยมีลักษณะนอกระบบสูง ไปสู่รูปแบบเศรษฐกิจที่เป็นทางการและมีโครงสร้างที่ชัดเจนในปัจจุบัน ซึ่งถือเป็นกรณีศึกษาที่น่าสนใจ การเปลี่ยนแปลงนี้เกิดขึ้นอย่างเป็นระบบและต่อเนื่อง ผ่านวิวัฒนาการทางเศรษฐกิจที่แบ่งได้เป็น 3 ระยะหลัก ดังภาพที่ 10



ภาพที่ 10: วิวัฒนาการทางเศรษฐกิจของสิงคโปร์ (Singapore's Economic Evolution) (ที่มา: Handouts (Session 5) by George Wong.pdf, หน้า 3)

1. ระยะที่ 1: การพัฒนาอุตสาหกรรมและการทำให้แรงงานเข้าสู่ระบบ (Industrialization & Workforce Formalization: 1960s - 1980s)

- **บริบท:** ก่อนได้รับเอกราช (1965) สิงคโปร์มีเศรษฐกิจนอกระบบขนาดใหญ่ มีผู้ประกอบการอาชีพอิสระ หาบเร่แผงลอย และแรงงานรับจ้างรายวันจำนวนมาก อัตราการว่างงานสูง (ประมาณ 14% ในช่วงต้นทศวรรษ 1960) ขาดอุตสาหกรรมที่เป็นระบบและพึ่งพาการค้าผ่านท่าเรือเป็นหลัก



ภาพที่ 11: สภาพเศรษฐกิจสิงคโปร์ก่อนปี 1965 (ที่มา: Handouts (Session 5) by George Wong.pdf, หน้า 5)

- ภาพนี้แสดงให้เห็นสภาพเศรษฐกิจของสิงคโปร์ก่อนปี 1965 ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นของความพยายามในการสร้างเศรษฐกิจที่เป็นทางการ โดยมีลักษณะเด่นคือ: เศรษฐกิจมีลักษณะ นอกระบบสูงมาก (Highly informal economy) โดยมีสัดส่วนผู้ประกอบการอาชีพอิสระ หาบเร่แผงลอย และแรงงานรับจ้างรายวันจำนวนมาก (เห็นได้จากภาพถ่ายเก่าที่แสดงกิจกรรมการค้าขายริมทางและทางน้ำ) เผชิญกับ อัตราการว่างงานที่สูง (High unemployment) ประมาณ 14% ในช่วงต้นทศวรรษ 1960 ขาดอุตสาหกรรมที่มีโครงสร้างชัดเจนและโอกาสงานที่เป็นทางการ (Lack of structured industries and formal job opportunities) พึ่งพาการค้าผ่านท่าเรือ (Entrepôt trade) เป็นหลัก ซึ่งไม่เพียงพอต่อการสร้างการเติบโตทางเศรษฐกิจที่ยั่งยืนในระยะยาว
- จากสภาพการณ์ดังกล่าว รัฐบาลสิงคโปร์จึงได้กำหนดกลยุทธ์และนโยบายที่มุ่งเน้นการพัฒนาอุตสาหกรรมเพื่อสร้างงานที่เป็นทางการและนำเศรษฐกิจเข้าสู่ระบบ
- กลยุทธ์และนโยบายสำคัญในการทำให้เป็นทางการ (Key Strategies and Policies for Formalization):
 - การดึงดูดการลงทุนและสร้างงานในระบบ: จัดตั้งคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจ (EDB) เพื่อดึงดูดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI) และพัฒนาเขตอุตสาหกรรม เชิญชวนบริษัท

ต่างชาติดำเนินโครงการ สร้างงานที่เป็นทางการในภาคอุตสาหกรรม (เช่น สิ่งทอ อิเล็กทรอนิกส์ ต่อเรือ) แทนที่การค้าขายและอาชีพยังชีพนอกระบบเดิม

- **การจัดระเบียบผู้ค้ารายย่อย:** ย้ายผู้ค้าหาบเร่แผงลอยและผู้ค้ารายย่อยนอกระบบเข้าไปอยู่ในศูนย์อาหาร (Hawker Centers) ที่มีการจัดการด้านสุขอนามัยและกฎระเบียบที่ดีขึ้น
- **การพัฒนาที่อยู่อาศัย:** จัดตั้งการเคหะแห่งชาติ (HDB) เพื่อสร้างที่อยู่อาศัยสาธารณะ และค่อย ๆ ย้ายผู้คนจากชุมชนแออัดหรือที่อยู่อาศัยนอกระบบเข้ามาอยู่ในสภาพแวดล้อมที่เป็นระเบียบมากขึ้น
- **การวางผังเมือง:** ลดพื้นที่การค้าขายริมถนนที่ไม่ได้รับการควบคุม

2. ระยะที่ 2: การขยายตัวของเมืองและกฎระเบียบ (Urbanization & Regulatory Expansion: 1980s - 2000s)

- **บริบท:** แม้จะประสบความสำเร็จในการพัฒนาอุตสาหกรรม แต่ก็เกิดความท้าทายใหม่ เช่น ความแออัดในเมือง ชุมชนนอกระบบบางส่วนยังคงมีอยู่ ช่องว่างในการคุ้มครองแรงงาน และความจำเป็นในการเปลี่ยนผ่านสู่เศรษฐกิจที่เน้นผลิตภาพและทักษะสูงขึ้น
- **กลยุทธ์และนโยบายสำคัญในการทำให้เป็นทางการ (Key Strategies and Policies for Formalization):**
 - **การพัฒนาเมืองและโครงสร้างพื้นฐาน:** มีโครงการกำจัดสลัมและจัดหาที่อยู่ใหม่ ขยายระบบขนส่งมวลชน (เช่น รถไฟฟ้า MRT ในปี 1987) เพื่อเชื่อมโยงที่อยู่อาศัยและแหล่งงานที่เป็นทางการ
 - **การเสริมสร้างกฎหมายแรงงานและการคุ้มครอง:** แก้ไขปรับปรุงพระราชบัญญัติการจ้างงาน (Employment Act) เพื่อยกระดับสิทธิแรงงาน (เช่น กำหนดชั่วโมงทำงาน วันหยุดขั้นต่ำ) และเสริมสร้างความเข้มแข็งของระบบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพภาคบังคับ (Central Provident Fund - CPF)
 - **การส่งเสริม SME และการสนับสนุนให้เข้าระบบ:** ออกนโยบายที่เอื้อต่อการจดทะเบียน การเข้าถึงสินเชื่อ และการเติบโตของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) สนับสนุนให้ปรับตัวสู่ภาคบริการที่มีมูลค่าสูงขึ้น ผ่านเงินช่วยเหลือและแรงจูงใจทางภาษี รวมถึงนำบริการภาครัฐอิเล็กทรอนิกส์ (e-government) มาใช้เพื่อลดขั้นตอนการจดทะเบียนธุรกิจ
 - **การยกระดับทักษะและการปฏิรูปการศึกษา:** เพิ่มจำนวนสถาบันโพลีเทคนิค มหาวิทยาลัย และสถาบันเทคนิค เพื่อสร้างแรงงานที่มีทักษะสูง

3. ระยะที่ 3: เศรษฐกิจดิจิทัลและการเปลี่ยนแปลงแรงงาน (Digital Economy & Workforce Transformation: 2000s - Present)

- **บริบท:** เศรษฐกิจเปลี่ยนสู่ภาคบริการและฐานความรู้ แต่เผชิญความท้าทายจากการแข่งขันระดับโลก ระบบอัตโนมัติ และการเกิดขึ้นของเศรษฐกิจดิจิทัลและ Gig Work ซึ่งต้องการนโยบายใหม่ๆ



ภาพที่ 12: บริบททางเศรษฐกิจสิงคโปร์ช่วงทศวรรษ 2000 (ที่มา: Handouts (Session 5) by George Wong.pdf, หน้า 18-19)

ภาพนี้สะท้อนถึงภูมิทัศน์ทางเศรษฐกิจของสิงคโปร์ในช่วงเริ่มต้นระยะที่ 3 ซึ่งเป็นยุคของเศรษฐกิจบริการและฐานความรู้ อย่างไรก็ตาม ดังที่ระบุในสไลด์ประกอบ สิงคโปร์ต้องเผชิญกับความท้าทายใหม่ ๆ ได้แก่: โลกาภิวัตน์และการแข่งขันจากประเทศต้นทุนต่ำ (Globalization and competition) เช่น จีน เวียดนาม อินเดีย *การถูกแทนที่ของงานเนื่องจากระบบอัตโนมัติและเทคโนโลยี (Job displacement due to automation and technology) การเกิดขึ้นของเศรษฐกิจดิจิทัลและ Gig Work (The rise of the digital economy and gig work) ซึ่งต้องการนโยบายใหม่ ๆ เพื่อกำกับดูแลรูปแบบการจ้างงานที่ไม่ใช่แบบดั้งเดิมความท้าทายเหล่านี้ผลักดันให้สิงคโปร์ต้องกำหนดกลยุทธ์และนโยบายเพื่อปรับตัวและคงความสามารถในการแข่งขันในยุคดิจิทัลต่อไป

- กลยุทธ์และนโยบายสำคัญในการทำให้เป็นทางการ (Key Strategies and Policies for Formalization):
 - การเปลี่ยนผ่านสู่เศรษฐกิจดิจิทัล/ฐานความรู้: ส่งเสริมอุตสาหกรรมเป้าหมาย (เช่น การเงิน 핀테크 ไปโอเทค) ดึงดูดบริษัทเทคโนโลยีระดับโลก ลงทุนใน AI และโครงสร้างพื้นฐานอัจฉริยะ สนับสนุน SME ให้ใช้ดิจิทัล
 - การทำให้ Gig/Freelance Work เป็นทางการมากขึ้น: ออกนโยบายให้แรงงานกลุ่มนี้เข้าถึง CPF และการประกันสังคม กำหนดกฎระเบียบพื้นฐานเพื่อคุ้มครองแรงงานแพลตฟอร์ม และสนับสนุน Startup
 - การทำให้ภาครัฐและธุรกิจเป็นดิจิทัล: พัฒนาระบบออนไลน์เต็มรูปแบบสำหรับการจดทะเบียน ธุรกิจ การยื่นภาษี และการขอใบอนุญาต ส่งเสริมการชำระเงินดิจิทัล (PayNow, QR Payment) เพื่อลดการใช้เงินสด และให้เงินสนับสนุน SME ในการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้
 - การพัฒนาทักษะแรงงานต่อเนื่อง: เปิดตัวโครงการ SkillsFuture (2015) เพื่อสนับสนุนการเรียนรู้ตลอดชีวิต มีโปรแกรม Reskill/Upskill เฉพาะทาง และโปรแกรมช่วยเหลือแรงงานที่ต้องการเปลี่ยนสายอาชีพ

โดยสรุป สิงคโปร์ใช้แนวทางผสมผสานทั้งการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน การออกกฎหมายและกฎระเบียบที่ชัดเจน การส่งเสริมอุตสาหกรรมเป้าหมาย การลงทุนด้านการศึกษาและทักษะ และการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้อย่างเข้มข้น เพื่อเปลี่ยนผ่านเศรษฐกิจนอกระบบไปสู่ระบบที่เป็นทางการได้อย่างเป็นขั้นตอนและประสบความสำเร็จ ปัจจัยสำคัญคือการมีธรรมาภิบาลที่ดี นโยบายที่ต่อเนื่อง การลงทุนด้านการศึกษา และความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชน

ส่วนที่ 2 ประโยชน์ที่ได้รับและการขยายผลจากการเข้าร่วมโครงการ

2.1 ประโยชน์ที่ได้รับจากการเข้าร่วมโครงการ

การเข้าร่วมประชุมเชิงปฏิบัติการว่าด้วยการเปลี่ยนแปลงเศรษฐกิจนอกระบบ (Workshop on Transformation of the Informal Economy) ในครั้งนี้ ก่อให้เกิดประโยชน์ในหลายด้าน ดังนี้

- ประโยชน์ต่อตนเอง:
 - ความรู้ความเข้าใจที่เพิ่มขึ้น (Enhanced Knowledge and Understanding): ได้รับความเข้าใจอย่างครอบคลุมเกี่ยวกับแนวคิด ลักษณะ ความสำคัญ ความท้าทาย และศักยภาพของเศรษฐกิจนอกระบบ ได้เรียนรู้เกี่ยวกับนโยบายที่มีประสิทธิภาพ ผลกระทบของเทคโนโลยีดิจิทัล และแนวโน้มแรงงานใหม่ ๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งล้วนเป็นข้อมูลเชิงลึกและความรู้ที่มีคุณค่า
 - การสร้างขีดความสามารถและการพัฒนาทักษะ (Capacity Building and Skill Development): ได้เรียนรู้เกี่ยวกับกลยุทธ์เชิงปฏิบัติ เครื่องมือเพิ่มผลิตภาพ และเทคนิคในการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานภายในภาคส่วนนอกระบบ รวมถึงได้สำรวจแนวทางการใช้

ประโยชน์จากการเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัล ซึ่งช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการขับเคลื่อนการเติบโตและนวัตกรรมในเศรษฐกิจนอกระบบต่อไป

- **ประโยชน์ต่อหน่วยงานต้นสังกัด (สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง):**

- **ข้อมูลสำหรับพัฒนานโยบาย:** ความรู้ความเข้าใจและแนวปฏิบัติที่ดีที่สุดที่ได้รับจากประสบการณ์นานาชาติ โดยเฉพาะกรณีศึกษาของสิงคโปร์และอินเดีย สามารถนำมาใช้เป็นข้อมูลประกอบการพิจารณาพัฒนากลยุทธ์และนโยบายที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมเศรษฐกิจนอกระบบ การเพิ่มผลิตภาพ การเข้าถึงบริการทางการเงิน และการสร้างความคุ้มครองทางสังคมให้กับแรงงานนอกระบบในประเทศไทยได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

- **ประโยชน์ต่อสายงานหรือวิชาชีพ:**

- **การสร้างเครือข่ายและแลกเปลี่ยนเรียนรู้ (Networking and Best Practices):** การประชุมครั้งนี้เป็นเวทีสำคัญในการสร้างเครือข่ายกับผู้เชี่ยวชาญและผู้เข้าร่วมจากประเทศสมาชิก APO อื่น ๆ การได้เรียนรู้จากประสบการณ์ระดับนานาชาติที่หลากหลาย เช่น การเปลี่ยนผ่านสู่ระบบเศรษฐกิจที่เป็นทางการของสิงคโปร์ ช่วยเปิดมุมมองและให้แนวทางปฏิบัติที่ดีที่สุด ซึ่งสามารถนำมาประยุกต์ใช้ในบริบทการทำงานด้านนโยบายเศรษฐกิจและการคลังของไทยได้

2.2 กิจกรรมการขยายผลที่ได้ดำเนินการภายในระยะเวลา 60 วันนับจากวันสุดท้ายของโครงการ

- ได้จัดบรรยายสรุปสาระสำคัญและแลกเปลี่ยนความรู้ที่ได้รับจากการเข้าร่วมโครงการฯ ให้แก่เพื่อนร่วมงานภายในหน่วยงาน เพื่อเผยแพร่ความรู้และประสบการณ์ที่ได้รับ

2.3 กิจกรรมการขยายผลที่จะดำเนินการภายใน 6 เดือนหลังเข้าร่วมโครงการ

- มีแผนจะนำองค์ความรู้และกรณีศึกษาที่น่าสนใจจากการประชุมฯ มาเรียบเรียงและจัดทำเป็นบทความวิชาการ เพื่อเผยแพร่ในวารสารการเงินการคลัง จำนวน 1 เรื่อง อันจะเป็นประโยชน์ต่อผู้สนใจในวงกว้างต่อไป