

รายงานฉบับสมบูรณ์

การวิจัยเชิงปฏิบัติการเรื่อง

“กระบวนการส่งเสริมและพัฒนาต้นแบบกลุ่มเกษตรกรหรือวิสาหกิจชุมชน

สู่การจัดทำข้อเสนอเชิงนโยบายเพื่อสร้างระบบอาหารสุขภาวะที่ยั่งยืน

และเชื่อมโยงการแก้ไขปัญหาหนี้สินที่เป็นรูปธรรม”

นักวิจัย

วลัยพร ทิพย์สุลักษณ์ และคณะ

รายงานการศึกษานี้ได้รับการสนับสนุนจาก

สำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ (สสส.)

และมูลนิธิชีวิตไท (Local Act)

เมษายน 2566

การวิจัยเชิงปฏิบัติการเรื่อง

“กระบวนการส่งเสริมและพัฒนาต้นแบบกลุ่มเกษตรกรหรือวิสาหกิจชุมชน
สู่การจัดทำข้อเสนอเชิงนโยบายเพื่อสร้างระบบอาหารสุขภาวะที่ยั่งยืน
และเชื่อมโยงการแก้ไขปัญหาหนี้สินที่เป็นรูปธรรม”

คณะวิจัย

นางสาววลัยพร ทิพย์สุภลักษณ์	ผู้อำนวยการมูลนิธิธัมมาชีวะ
นางสาวอารีย์ คงแจ่ม	รองผู้อำนวยการมูลนิธิธัมมาชีวะ
นางสาวพรพิมล นวนกุล	เจ้าหน้าที่พัฒนาผู้ประกอบการ
นางสาวสุนิสา เดชอุ่ม	เจ้าหน้าที่พัฒนาผู้ประกอบการ
นางสาวชัชญา ตังมติธรรม	เจ้าหน้าที่พัฒนาธุรกิจชุมชน

สารบัญ

	หน้า
บทที่ 1 บทนำ	4
1.1 ความเป็นมา	4
1.2 นโยบายส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน	5
1.3 ขอบเขตการศึกษา	8
1.4 วิธีการและเครื่องมือ	9
1.5 แผนการดำเนินงาน	22
1.6 ผลที่คาดว่าจะได้รับ	22
บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี และกรณีตัวอย่างวิสาหกิจชุมชนต้นแบบ	23
2.1 แนวคิด และทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง	23
2.2 บทเรียน ปัจจัยความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนต้นแบบ 16 กรณี	23
บทที่ 3 ข้อมูลเบื้องต้นพื้นที่ศึกษา 3 จังหวัด (ชัยนาท กาญจนบุรี และสระบุรี)	33
3.1 กลุ่มวิสาหกิจชุมชนพร้อมใจบ้านโพธิ์พร้อมจิต	33
3.2 กลุ่มปลูกผักอินทรีย์บ้านวัดพระแก้ว (มั่งผัก)	35
3.3 กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเกษตรอินทรีย์ครบวงจรบ้านหอมกระจุก	37
3.4 วิสาหกิจชุมชนกลุ่มเกษตรบ้านสระไม้แดง	38
3.5 กลุ่มวิสาหกิจชุมชนพอใจในวิถีพอเพียง	40
บทที่ 4 การจัด Focus group และการประเมินผล 5 ด้าน	43
4.1 กลุ่มวิสาหกิจชุมชนพร้อมใจบ้านโพธิ์พร้อมจิต	43
4.2 กลุ่มปลูกผักอินทรีย์บ้านวัดพระแก้ว (มั่งผัก)	45
4.3 กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเกษตรอินทรีย์ครบวงจรบ้านหอมกระจุก	48
4.4 วิสาหกิจชุมชนกลุ่มเกษตรบ้านสระไม้แดง	51
4.5 กลุ่มวิสาหกิจชุมชนพอใจในวิถีพอเพียง	53
บทที่ 5 บทสรุป	64
5.1 ข้อค้นพบ ปัจจัยความสำเร็จ วิสาหกิจชุมชนต้นแบบ	64

5.2 วิเคราะห์บทเรียนกระบวนการพัฒนา	66
5.3 ข้อค้นพบ ปัจจัยความสำเร็จของพื้นที่กรณีศึกษา	68
5.4 ความเห็นนักวิจัยต่อการประเมิน 5 ด้าน	69
5.5 วิสาหกิจกับการเชื่อมโยงการแก้ไขปัญหามุมชน	73
5.6 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายต่อการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน	76
5.7 บทส่งท้าย	78
เอกสารอ้างอิง	81

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมา

มูลนิธิชีวิตไท (Local Act) ได้ทำงานเพื่อแก้ไขปัญหาหนี้สินภาคเกษตรกรรมที่เรื้อรังมายาวนาน โดยเริ่มต้นตั้งแต่ปี 2548 จนถึงปัจจุบัน แนวทางของมูลนิธิฯ จะมุ่งเน้นพัฒนาศักยภาพของชาวนาและเกษตรกรให้ปรับเปลี่ยนวิธีคิด วิธีการผลิต จากระบบเกษตรเคมีสู่ระบบเกษตรระยะปลอดภัยและเกษตรอินทรีย์ ซึ่งสิ่งเหล่านี้จะช่วยลดต้นทุนการผลิต เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ตัดวงจรการถูกกดราคาของพ่อค้าคนกลาง รวมถึงได้ผลผลิตที่มีคุณค่า ส่งผลดีต่อสุขภาพของทั้งผู้ปลูกและผู้บริโภค อีกทั้งยังเชื่อมโยงไปสู่การแก้ไขปัญหาหนี้สินได้อย่างเป็นรูปธรรม สามารถรักษาที่ดินทำกินอันเป็นปัจจัยการผลิตอาหารที่สำคัญที่สุดไม่ให้หลุดมือ ซึ่งหมายถึงการรักษาความมั่นคงอาหารไว้ให้สังคมไทยนั่นเอง

จากประสบการณ์และบทเรียนการทำงานที่ผ่านมา มูลนิธิชีวิตไทพบว่า “การรวมกลุ่ม” เป็นกระบวนการที่ดีและสำคัญ ทั้งการรวมกลุ่มกันตามธรรมชาติและการรวมกลุ่มตามเกณฑ์สนับสนุนของหลายหน่วยงาน สิ่งดังกล่าวก่อให้เกิดพลังขับเคลื่อนในหลายด้าน โดยเฉพาะการขึ้นทะเบียนเป็น “กลุ่มวิสาหกิจชุมชน” ช่วยให้เกิดความมั่นคงในอาชีพและรายได้ เข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้น สร้างเศรษฐกิจหมุนเวียนในท้องถิ่นและนำไปสู่การพัฒนาคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น

อย่างไรก็ตาม การรวมกลุ่มวิสาหกิจชุมชนได้กลายเป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้เกิดปัญหาหนี้สินภาคการเกษตร เพราะกลุ่มสามารถขอรับการสนับสนุนหรือกู้ยืมเงินจากหน่วยงานต่างๆ หรือสถาบันการเงินได้ง่ายขึ้น ทำให้วิสาหกิจชุมชนที่ไม่มีแผนบริหารจัดการที่ดี นำเงินไปใช้ผิดประเภท ขาดความโปร่งใส มีปัญหาในการค้าประกัน ไม่มีเงินทุนหมุนเวียนที่สามารถนำมาปันผลหรือใช้คืนสถาบันการเงินได้ ฯลฯ จึงกลายเป็นหนี้สินสะสมและมีหลายกรณีที่ถูกฟ้องร้อง ยึดทรัพย์สินและที่ดินขายทอดตลาดเพื่อใช้หนี้

ดังนั้น เพื่อให้กลไกการรวมกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในภาคเกษตรเกิดประโยชน์ต่อชาวนาและเกษตรกรอย่างแท้จริง มูลนิธิชีวิตไท (Local Act) จึงได้จัดทำงานวิจัยเชิงปฏิบัติการเรื่อง “กระบวนการส่งเสริมและพัฒนาต้นแบบกลุ่มเกษตรกรหรือวิสาหกิจชุมชน สู่การจัดทำข้อเสนอเชิงนโยบายเพื่อสร้างระบบอาหารสุขภาพที่ยั่งยืนและเชื่อมโยงการแก้ไขปัญหาหนี้สินที่เป็นรูปธรรม” ภายใต้แผนงานการศึกษาวิจัยและองค์ความรู้ที่ได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการส่งเสริมสุขภาพ (สสส.) โดยมี “มูลนิธิสืมาซีส” ซึ่งเป็นองค์กรที่มีองค์ความรู้ ความเชี่ยวชาญด้านการพัฒนาประสิทธิภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เป็นภาคี

เครือข่ายความร่วมมือ ซึ่งจะช่วยให้การทำงานบรรลุตามเป้าหมายและวัตถุประสงค์ รวมทั้งเกิดเป็นชุดความรู้ เผยแพร่สู่สาธารณะ และผู้ที่สนใจสามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้ต่อไป

1.2 นโยบายการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน

วิสาหกิจชุมชน (Community Enterprise) หมายถึง กิจกรรมของชุมชนเกี่ยวกับการผลิตสินค้า การให้บริการหรือการอื่น ๆ ที่ดำเนินการโดยคณะบุคคลที่มีความผูกพัน มีวิถีชีวิตร่วมกันและรวมตัวกันประกอบกิจการดังกล่าว ไม่ว่าจะเป็นนิติบุคคลในรูปแบบใด หรือไม่เป็นนิติบุคคล เพื่อสร้างรายได้และเพื่อการพึ่งพาตนเองของครอบครัว ชุมชนและระหว่างชุมชน (พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. ๒๕๔๘)

วิสาหกิจชุมชน นับเป็นกลไกหนึ่งที่ช่วยขับเคลื่อนเศรษฐกิจชุมชน โดยนำความรู้ ภูมิปัญญาท้องถิ่นและทรัพยากรนำมาผลิตสินค้าหรือบริการ ก่อให้เกิดการสร้างงาน สร้างรายได้ให้กับชุมชน แต่วิสาหกิจชุมชนหลายแห่งยังคงมีปัญหาและข้อจำกัดในการบริหารกิจการตามพระราชบัญญัติ (พรบ.) ส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548 ดังนั้น กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ โดยกรมส่งเสริมการเกษตร จึงได้ดำเนินการแก้ไขเพิ่มเติม พรบ. และประกาศใช้ พรบ. ส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2562 โดยสนับสนุนให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชน เป็นนิติบุคคลเพื่อความเข้มแข็งยิ่งขึ้น สามารถเข้าถึงบริการต่าง ๆ ของรัฐได้สะดวกมากขึ้น ประกอบกับปัจจุบันการส่งเสริมเศรษฐกิจฐานราก ภาครัฐได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนากลุ่ม องค์กร และวิสาหกิจชุมชน ผ่านนโยบายภาครัฐ และการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน ดังนี้

ในการกำหนดนโยบายและแผนการพัฒนาประเทศ รัฐบาลได้ให้ความสำคัญกับชุมชนในการนำความรู้ และทรัพยากรในพื้นที่มาผลิตเป็นสินค้าและบริการ เพื่อเพิ่มศักยภาพของเศรษฐกิจฐานรากให้สามารถสร้างรายได้ กระจายรายได้สู่ชุมชน รัฐบาลจึงมีนโยบายสร้างมูลค่าเพิ่มธุรกิจชุมชนผ่านอัตลักษณ์ของพื้นที่ สนับสนุนความเข้มแข็งของวิสาหกิจชุมชนผ่านเทคโนโลยี รวมถึงการสร้างโอกาสและส่งเสริมการเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่ทันสมัยและบริการทางการเงินของวิสาหกิจชุมชน ส่งเสริมการลงทุนในชุมชนเพื่อสร้างงานในชุมชน สร้างสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจของวิสาหกิจชุมชน โดยพัฒนาและบูรณาการฐานข้อมูลที่สนับสนุนการประกอบธุรกิจให้เข้าถึงและใช้ประโยชน์ได้ง่าย พัฒนาความเข้มแข็งของกลุ่มให้สามารถเชื่อมโยงเข้าเป็นส่วนหนึ่งของห่วงโซ่การผลิต รวมถึงกำกับดูแลมาตรฐานสินค้าให้ได้มาตรฐานสากล ส่งเสริมการขยายตลาดออกสู่ต่างประเทศ

นอกจากนี้ ยังมีนโยบายสร้างความเข้มแข็งของชุมชน โดยสร้างผู้นำชุมชน ยกย่องปราชญ์ชาวบ้าน เพื่อเป็นผู้นำการเปลี่ยนแปลง ยกย่องคุณภาพตลาดชุมชน สถาบันการเงินของชุมชน สวัสดิการชุมชน สาธารณสุขชุมชน ป่าชุมชน ไม้มีค่า ท้องเที่ยวชุมชน การแลกเปลี่ยนความรู้และความเชี่ยวชาญ เพื่อต่อยอดความคิดสร้างสรรค์ในการเพิ่มมูลค่าธุรกิจ และส่งเสริมให้เกิดการสร้างพลังทางสังคม ภาควิชาเครือข่าย การ

รวมตัวของภาคส่วนต่าง ๆ ในชุมชน เพื่อให้เกิดเป็นเครือข่ายชุมชนที่เข้มแข็ง ส่งเสริมบทบาทภาคเอกชนให้เข้ามามีส่วนร่วมในการช่วยพัฒนาสังคมและเศรษฐกิจฐานราก

ที่มา : รายงานผลการดำเนินงานของรัฐบาล - สำนักเลขาธิการคณะรัฐมนตรี
<https://www.soc.go.th/wp-content/uploads/2022/01/14>

1. พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548 และที่แก้ไขเพิ่มเติม (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2562

ในปีพ.ศ.2548 รัฐบาลได้ประกาศใช้พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน เพื่อให้ชุมชนเกิดความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจเกิดการพึ่งตนเอง เพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันในตลาดอย่างสมดุล เป็นทางเลือกที่สำคัญในการประกอบอาชีพโดยเฉพาะในพื้นที่ชนบท อย่างไรก็ตามการที่วิสาหกิจชุมชนหลายแห่งยังคงมีปัญหาและข้อจำกัดในการบริหารกิจการตามพระราชบัญญัติ (พรบ.) ส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548 ดังนั้นกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ โดยกรมส่งเสริมการเกษตร จึงได้ดำเนินการแก้ไขเพิ่มเติม พรบ. และประกาศใช้ พรบ.ส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2562 โดยสนับสนุนให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชน เป็นนิติบุคคลเพื่อความเข้มแข็งยิ่งขึ้น สามารถเข้าถึงบริการต่าง ๆ ของรัฐได้สะดวกมากขึ้น

2. นโยบายการส่งเสริม และการสนับสนุนด้านการเงิน

สถาบันการเงินของรัฐบาล มีโครงการจำนวนมากเพื่อช่วยเหลือเพื่อสร้างความแข็งแกร่งให้กับกลุ่มฐานราก เกษตรกรซึ่งเป็นคนกลุ่มใหญ่ของประเทศ โดยผ่านกลไกต่างๆ ทั้งการเข้าไปพยุงราคาสินค้าเกษตร ผ่านการปล่อยสินเชื่อโดยธนาคารของรัฐ หรือจะเป็นการเสริมสภาพคล่องทางการเงิน เพื่อเพิ่มศักยภาพในการประกอบธุรกิจ ตลอดจนการค้ำประกันสินเชื่อโดย บสย. เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนมากขึ้น เช่น

ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ธ.ก.ส. (โครงการล้านละร้อย)

รัฐบาลจัดสินเชื่อโครงการธุรกิจชุมชนสร้างไทย ระยะที่ 2 กรอบวงเงินรวม 50,000 ล้านบาท ให้เกษตรกร บุคคล กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง สถาบันการเงินประชาชน สถาบันการเงินชุมชน สหกรณ์การเกษตร กลุ่มเกษตรกร วิสาหกิจชุมชน วิสาหกิจเพื่อสังคม ผู้ประกอบธุรกิจเกษตร และเกษตรกรรุ่นใหม่ ที่พร้อมดำเนินธุรกิจในลักษณะตลาดนำการผลิต มีแผนธุรกิจชุมชน มีการจัดสรรประโยชน์แก่สมาชิก เพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุนการผลิตแก่เกษตรกรในชุมชนได้ โดย ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร หรือ “ธ.ก.ส.” ออกโครงการ “สินเชื่อ” ใหม่ “ธุรกิจชุมชนสร้างไทย” ปล่อยกู้ดอกเบี้ยต่ำ 0.01%

ครั้งที่ 3 ปีแรก โดยมีวัตถุประสงค์ให้วิสาหกิจชุมชน วิสาหกิจเพื่อสังคม สหกรณ์การเกษตรต่างๆ สามารถขอสินเชื่อเพื่อเป็นเงินทุนสนับสนุนการเพาะปลูกกัญชาเพื่อการแพทย์ได้

ธนาคารออมสิน (สินเชื่อเพื่อพัฒนาชนบท)

ธนาคารออมสิน มีสินเชื่อสำหรับกลุ่มผู้ประกอบการ OTOP และวิสาหกิจชุมชน วงเงิน 1 ล้านบาท ต่อกลุ่ม เพื่อสนับสนุนกลุ่มชาวบ้านที่มีส่วนร่วมช่วยเหลือและพัฒนาชุมชนอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นนำไปใช้พัฒนาอาชีพ ลงทุนใหม่ในกิจกรรมเพื่อการผลิตหรือการค้าและความเป็นอยู่ของชุมชนต่างๆ หรือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนที่เกิดประโยชน์ต่อกลุ่มหรือสมาชิก

มูลนิธิสืมาซิป

"มูลนิธิสืมาซิป" เป็นองค์กรสาธารณกุศลที่ดำเนินงานภายใต้หลักการ สร้าง "สืมาซิปเต็มพื้นที่" ผ่านการเชื่อมร้อยกระบวนการเสริมสร้างความเข้มแข็งของสังคมและการบูรณาการ ประสานความร่วมมือจากภาคส่วนต่างๆ ในสังคม ในการนำความรู้ ศักยภาพ ประสบการณ์ ทรัพยากรและองค์ความรู้ สนับสนุนการดำเนินงานเพื่อก่อให้เกิดการเสริมพลังฐานรากของสังคมให้เข้มแข็ง และสร้างพลังสังคมแห่งการเอื้ออาทร ภายใต้นิยามการมี "สืมาซิป" คือ อาชีพที่ไม่เบียดเบียนตนเอง ไม่เบียดเบียนผู้อื่น ไม่ส่งผลกระทบและทำลายสิ่งแวดล้อม มีรายจ่ายน้อยกว่ารายได้ ซึ่งจะเป็นรากฐานสำคัญในการพัฒนาระบบเศรษฐกิจและสังคมของประเทศสู่ความยั่งยืน

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา มูลนิธิสืมาซิป ได้คัดเลือกมอบรางวัลต้นแบบสืมาซิปในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นบุคคลต้นแบบสืมาซิป เอสเอ็มอีต้นแบบสืมาซิป เพื่อเป็นการเผยแพร่ต้นแบบเหล่านี้ให้กับสังคม ทั้งเพื่อให้การดำเนินงานของมูลนิธิฯ ครอบคลุมไปยังภาคส่วนชุมชนซึ่งเป็นกลุ่มพื้นฐานที่สำคัญ นายสมพล เกียรติไพบูลย์ ซึ่งดำรงตำแหน่งประธานกรรมการมูลนิธิสืมาซิปในขณะนั้น ได้มีดำริเมื่อวันที่ 29 กรกฎาคม 2559 ว่า มูลนิธิฯ ควรจะได้จัดให้มีรางวัลวิสาหกิจชุมชนสำหรับชุมชนที่ประกอบวิสาหกิจและดำเนินการตามหลักสืมาซิป

ภายใต้ความเห็นชอบของศาสตราจารย์เกียรติคุณนายแพทย์ประเวศ วะสี ประธานคณะกรรมการที่ปรึกษามูลนิธิสืมาซิป ทางมูลนิธิฯ จึงได้ริเริ่มรางวัลวิสาหกิจชุมชนต้นแบบสืมาซิปขึ้นในปี 2560 โดยสรรหาวิสาหกิจชุมชนที่ประกอบกิจการตามหลักสืมาซิป มีกระบวนการบริหารจัดการที่ดี แสดงออกถึงความยั่งยืนและเป็นกลไกของชุมชนในการแก้ไขปัญหา พัฒนาเศรษฐกิจฐานรากท้องถิ่น ตลอดจนเป็นต้นแบบในการขยายผล สร้างการเรียนรู้ต่อชุมชนอื่นและสังคมทั่วไป

การประกวดรางวัลวิสาหกิจชุมชนต้นแบบสืมาซิปได้ดำเนินการมาตั้งแต่ปีพ.ศ. 2560 ถึงปัจจุบันเป็นปีที่ 5 โดยมูลนิธิฯ ได้ร่วมกับหน่วยงานภาคีต่างๆ สรรหาวิสาหกิจชุมชนที่มีคุณสมบัติข้างต้น ซึ่งจากการดำเนินการ

ประกวดรางวัล มีวิสาหกิจชุมชนสนใจสมัครเข้าร่วมประกวดกว่า 300 วิสาหกิจ และมีวิสาหกิจชุมชนที่ได้รับรางวัลไปแล้วจำนวน 16 วิสาหกิจ ซึ่งถือว่า วิสาหกิจชุมชนเหล่านั้น คือ ต้นแบบที่สามารถนำไปขยายผลสู่วงกว้างต่อไป

นอกเหนือจากการสรรหาวิสาหกิจชุมชนต้นแบบสมาชิก มูลนิธิสัมมาชีพยังได้จัดทำ **“คู่มือพัฒนาการประกอบการชุมชน”** ขึ้น โดยถอดบทเรียนปัจจัยความสำเร็จของวิสาหกิจที่ได้รับรางวัล และใช้เป็นแนวทางในการพัฒนา ยกระดับวิสาหกิจชุมชนต่างๆ ให้เข้มแข็งต่อไป โดยมูลนิธิฯ ได้พัฒนาหลักเกณฑ์การประเมินวิสาหกิจชุมชนขึ้นมา 5 ด้าน พร้อมตัวชี้วัด 25 ประการ

ในการนำคู่มือดังกล่าวมาประเมินวิสาหกิจชุมชน มูลนิธิสัมมาชีพได้พัฒนาหลักเกณฑ์ เนื้อหา และวิธีการมาเป็นเวลา 2 ปี และได้นำไปวิเคราะห์ สังเคราะห์กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ได้รับรางวัล ตลอดจนนำไปอบรมให้ความรู้แก่กลุ่มวิสาหกิจต่างๆ โดยมุ่งเน้นไปที่การประเมินเพื่อพัฒนากลุ่มองค์กรชุมชน และความต้องการยกระดับกิจกรรมไปสู่การทำกิจการ (ส่งเสริมให้คนหรือกลุ่มองค์กรชุมชนสามารถทำการค้า การขายได้) จึงถือว่า คู่มือพัฒนาการประกอบการชุมชนซึ่งจัดทำโดยมูลนิธิสัมมาชีพ มีความเหมาะสมที่จะใช้เป็นหลักเกณฑ์ประเมินกลุ่มองค์กรชุมชนและวิสาหกิจชุมชนที่รวมตัวกันทำกิจกรรมเพื่อสร้างรายได้ แก้ปัญหาของตนเอง ตลอดจนใช้วางแผนพัฒนาเพื่อสร้างความเข้มแข็งของกลุ่มต่อไป

การประกอบการชุมชน Community Entrepreneurs

“การประกอบการชุมชน” (Community Entrepreneurs : CE) เป็นการประกอบการตามกระบวนการริเริ่มปรับเปลี่ยนวิธีการผลิตเพื่อยังชีพ (มีเหลือแล้วจึงนำไปขาย) ไปสู่การผลิตการขายโดยตรงรวมทั้งยกระดับการผลิต (พัฒนาผลิตภาพ) ของการเกษตรไปสู่แปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์และบริการที่สร้างรายได้เพิ่มมากขึ้นและถือได้ว่าการประกอบการและสร้างเศรษฐกิจขึ้นใหม่ในระดับชุมชน/ท้องถิ่น

การประกอบการชุมชนสมาชิก คือ การสร้างประกอบการที่ไม่เปิดเผยตนเอง ไม่เปิดเผยผู้อื่น ไม่เปิดเผยสิ่งแวดล้อม มีรายจ่ายน้อยกว่ารายได้

1.3 ขอบเขตการศึกษา

1.3.1 กรอบคิดการศึกษา

การวิจัยเชิงปฏิบัติการ เพื่อพัฒนาศักยภาพองค์กรชุมชน / วิสาหกิจชุมชน ตามหลักการพัฒนาการประกอบการชุมชนของมูลนิธิสัมมาชีพ (Community Entrepreneur : CE) เป็นการประเมินศักยภาพการ

ประกอบการชุมชน 5 ด้าน ตามหลักเกณฑ์แนวทางการส่งเสริมความเข้มแข็งวิสาหกิจชุมชน กลุ่มอาชีพชุมชน เพื่อนำไปสู่การสร้างรายได้ พัฒนาเศรษฐกิจท้องถิ่น และแก้ไขปัญหาหนี้สิน

1.3.2 การศึกษาปัจจัยความสำเร็จ แนวทางส่งเสริม และพัฒนากลุ่มองค์กรชุมชน วิสาหกิจชุมชน ให้เกิดความเติบโต แข็งแรง

1.3.3 ขอบเขตพื้นที่ศึกษา

งานวิจัยเชิงปฏิบัติการ “กระบวนการส่งเสริมและพัฒนาต้นแบบกลุ่มเกษตรกรหรือวิสาหกิจชุมชนสู่การจัดทำข้อเสนอเชิงนโยบายเพื่อสร้างระบบอาหารสุภาพะที่ยั่งยืน และเชื่อมโยงการแก้ไขปัญหาหนี้สินที่เป็นรูปธรรม” บรรลุตามวัตถุประสงค์ตามที่สำนักงานกองทุนสนับสนุนการส่งเสริมสุขภาพ (สสส.) สนับสนุนงบประมาณ ทีมวิจัยได้กำหนดขอบเขตพื้นที่การศึกษาไว้โดยเป็นกลุ่มเกษตรกรและวิสาหกิจชุมชน ในพื้นที่จังหวัดชัยนาท จังหวัดสระบุรี และจังหวัดกาญจนบุรี

1.4 วิธีการและเครื่องมือ

ดำเนินการโดยใช้เครื่องมือการประเมินศักยภาพกลุ่ม 5 ด้าน ตามคู่มือการประกอบการชุมชน Community Entrepreneurs : CE

ปัจจุบัน แนวทางสร้างอาชีพและเศรษฐกิจชุมชน ได้มีการรวมกลุ่มขึ้นเพื่อพัฒนาและยกระดับการประกอบอาชีพ ซึ่งหมายถึงการปรับเปลี่ยนวิธีการผลิต จากรูปแบบกิจกรรมเป็นกิจการ (การประกอบการชุมชน) แต่การจะยกระดับกลุ่มไปสู่การเป็นผู้ประกอบการชุมชนได้ จะต้องมีการศึกษา แนวทางที่กลุ่มจะสามารถขับเคลื่อน และพัฒนาไปได้ ดังนั้น มูลนิธิสยามชีวจีนนำคู่มือพัฒนาการประกอบการชุมชนมาเป็นแนวทางหรือเครื่องมือที่จะช่วยเกษตรกร และกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเป้าหมาย ใช้ประเมินกลุ่ม และเป็นแนวทางพัฒนาอาชีพของกลุ่มต่อไป

ขั้นตอนการดำเนินการวิจัย

1. ทบทวนแนวคิด ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง และคู่มือการประเมินการประกอบการชุมชน
2. ศึกษาเก็บรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิของ 5 วิสาหกิจชุมชนเป้าหมาย
3. ประสานงานมูลนิธิชีวจิตไท และพื้นที่ชุมชนเป้าหมายเพื่อกำหนดการจัดเวทีประเมิน
4. ลงพื้นที่ศึกษาข้อมูลชุมชน รวมถึงสินค้า และผลิตภัณฑ์ชุมชน

5. ประเมินศักยภาพการประกอบการ 5 ด้าน 25 ตัวชี้วัด โดยการจัดประชุม Focus group กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเป้าหมาย จำนวน 5 วิสาหกิจ ชุมชนเครือข่ายร่วมเรียนรู้ 2 วิสาหกิจ และกลุ่มเปราะบาง 2 คน

โดยแบ่งออกเป็น 4 ครั้ง ประกอบด้วย

จังหวัดสระบุรี 1 ครั้ง

จังหวัดชัยนาท 2 ครั้ง

จังหวัดกาญจนบุรี 1 ครั้ง

6. สังเคราะห์ สรุปข้อมูลจากการจัดเวทีทั้ง 5 วิสาหกิจ
7. จัดทำเอกสารรายงานสรุป
8. นำข้อมูลคืนสู่ชุมชน เพื่อใช้เป็นแนวทางการพัฒนาต่อไป

รูปแบบลำดับการจัดเวที (Focus group) ในพื้นที่ ประกอบด้วย

ลำดับที่	กิจกรรม	วิธีการ	รูปแบบ	วัสดุ/อุปกรณ์
1	ระดมความคิดหวัง	ให้ผู้เข้าร่วม แต่ละคนเขียนความคิดหวังในการเข้าอบรม โดย ผู้ดำเนินการแจกบัตรคำให้แต่ละคน และสรุปภาพรวม	เรียนรู้พร้อมปฏิบัติการ	- บัตรคำ - กระดาษชาร์ต - ปากกาเคมี
2	กรณีศึกษา	นำเสนอตัวอย่างกรณีศึกษาจากวิสาหกิจชุมชนต้นแบบสัมมาชีพ	บรรยาย แลกเปลี่ยน	ผู้ดำเนินรายการ
3	การประกอบการชุมชน และการประเมิน 5 ด้าน	ทำความเข้าใจเนื้อหาการประกอบการชุมชน และวิธีการประเมินศักยภาพ 5 ด้าน 25 ตัวชี้วัด	วิทยากรบรรยาย สรุป ตั้งคำถามแลกเปลี่ยน กับวงประชุม	- วิทยากรสรุป - Power point
4	วิเคราะห์กลุ่มและประเมิน	วิเคราะห์ความเข้มแข็ง และแนวทางพัฒนากลุ่มตามแบบฟอร์มวิเคราะห์กลุ่มหลักเกณฑ์ 5 ด้าน	แบ่งกลุ่มย่อยตามกลุ่มวิสาหกิจ แล้วให้ช่วยกันแลกเปลี่ยนวิเคราะห์กลุ่มตนเองตามแบบฟอร์ม	แบบฟอร์มการวิเคราะห์ วิทยากร กระบวนการกลุ่ม

ลำดับที่	กิจกรรม	วิธีการ	รูปแบบ	วัสดุ/อุปกรณ์
5	จัดทำแผนงานพัฒนา	นำข้อมูลจากการวิเคราะห์ประเมินกลุ่มมาจัดทำแผนเพื่อการพัฒนา และยกระดับการทำงานของกลุ่ม	ตัวแทนกลุ่มนำเสนอแผนการพัฒนากลุ่ม	ตัวแทนนำเสนอ Power point
6	สรุปเนื้อหาการประชุม	สรุปแนวทางการพัฒนากลุ่มเพื่อความเข้มแข็ง และแลกเปลี่ยนความคิดเห็น	ซักถาม-แลกเปลี่ยน	ผู้ดำเนินรายการ/ วิทยากร

1.4.1 หลักการประเมิน 5 ด้าน 25 ตัวชี้วัด

เป้าประสงค์ : เพื่อให้เกิดการวิเคราะห์ความเข้มแข็งของกลุ่ม องค์กร และกิจการ แล้วนำข้อมูลจากการวิเคราะห์มาใช้ในการพัฒนาต่อไป โดยมีกรอบการพิจารณาตามหลักเกณฑ์รางวัลต้นแบบสัมมาชีพ ดังนี้

เป้าประสงค์ เกณฑ์การพิจารณา และตัวชี้วัด

การพิจารณาหลักเกณฑ์ความสามารถ 5 ด้าน เป็นเกณฑ์การพิจารณาทิศทางการประกอบวิสาหกิจชุมชนซึ่งมีอยู่ 18 ประการ และดัชนีชี้วัด 25 ตัวชี้วัด เกณฑ์และดัชนีชี้วัดเหล่านี้จะทำให้กลุ่ม วิสาหกิจชุมชน และองค์กรผู้เกี่ยวข้องสามารถเห็นจุดอ่อน จุดแข็ง ของกลุ่มอย่างชัดเจน ทำให้ทุกฝ่ายสามารถวางแผนเติมเต็ม และสร้างเสริมศักยภาพของกลุ่ม หรือวิสาหกิจชุมชนร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ในการวิจัย ทางคณะผู้วิจัยจะมีโจทย์ ประเด็นคำถาม เพื่อให้กลุ่มวิสาหกิจผู้เข้าร่วมทำแบบประเมินกลุ่มตนเอง โดยสมาชิกในแต่ละกลุ่มจะร่วมกันวิเคราะห์และให้คะแนนตามแบบฟอร์มการประเมิน จากนั้นจึงนำคะแนนมาจัดทำกราฟแสดงผล

สำหรับหลักเกณฑ์การประเมินเพื่อการพัฒนาการประกอบการของวิสาหกิจชุมชน หรือองค์กรชุมชน 5 ด้าน และตัวชี้วัด 25 ตัวชี้วัด ตามแนวสัมมาชีพ ประกอบด้วย

1. ด้านจริยธรรม-สัมมาชีพ
2. ด้านการจัดการองค์กร
3. ด้านการจัดการกิจการ
4. ด้านนวัตกรรม
5. ด้านผลลัพธ์

ส่วนรายละเอียดของตัวชี้วัดในแต่ละหลักเกณฑ์ รวม 25 ตัวชี้วัด มีดังนี้

ตารางแสดงรายละเอียด เป้าหมาย เกณฑ์การพิจารณา และตัวชี้วัด

เป้าหมาย	เกณฑ์การพิจารณา	ตัวชี้วัด
ด้านที่ 1 จริยธรรม – สัมมาชีพ		
ความยึดมั่นในหลัก จริยธรรม	ระบุในระดับปรัชญา	1. กำหนดในปรัชญา/วิสัยทัศน์/ระเบียบองค์กร
	มีการปฏิบัติตามแผน	2. มีการดำเนินการตามแผนงานที่กำหนดไว้
	การบำรุงรักษา	3. มีประกาศ มีการให้รางวัล ไม่มีการลงโทษเรื่อง จริยธรรม
	วัฒนธรรมองค์กรได้รับความ เชื่อถือ	4. องค์กรได้รับรางวัล / คำชื่นชม ปรากฏแก่ สาธารณชน
		5. ไม่มีข้อร้องเรียน/กรณีพิพาทที่เชื่อมโยงเรื่องคุณธรรม องค์กร
ด้านที่ 2 การจัดการองค์กร		
ความสามารถในการ จัดการองค์กร	มีการรวมกลุ่ม	1. องค์กรมีโครงสร้างและฝ่ายงานรับผิดชอบมีระเบียบ กลุ่มที่ชัดเจน
	มุ่งบริหารงานด้วยระบบ	2. องค์กรมีแผนงาน มีระบบกำกับ ติดตามการ ดำเนินงานที่ชัดเจน
	การมีส่วนร่วม	3. สมาชิกมีส่วนร่วมวางแผนและตัดสินใจ
	การสร้างความร่วมมือ	4. องค์กรมีระบบตรวจสอบจากภายนอก
		5. การมีส่วนร่วมจากองค์กรภายนอก /พันธมิตร
ด้านที่ 3 การจัดการวิสาหกิจ		
ความสามารถในการ จัดการวิสาหกิจ	ยึดถือหลักความยั่งยืนใน การประกอบการ	1. กิจการใช้ทุนทางสังคม/วัฒนธรรมเป็นฐานในการ ดำเนินงาน
		2. การดำเนินงานคำนึงถึงผลกระทบทางสิ่งแวดล้อม
	การจัดหา จัดจ้าง	3. การทำงานใช้วัตถุดิบในชุมชน และการจัดจ้างคนใน ชุมชน
	ผลประโยชน์น่าพึงใจ	4. กิจการมีผลกำไรมาแล้ว 1-3 ปี
	แผนธุรกิจในอนาคต	5. มีแผนงานในการยกระดับ /ขยายวิสาหกิจ
ด้านที่ 4 นวัตกรรม		
	การสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ ใหม่	1. มีการสร้างสรรค์สินค้าใหม่ กิจกรรมใหม่ทาง เศรษฐกิจเกิดขึ้น

เป้าหมาย	เกณฑ์การพิจารณา	ตัวชี้วัด
ความสามารถในการสร้างนวัตกรรม		2. มีการสร้างสรรค์มูลค่าเพิ่มใหม่ให้เกิดขึ้น
	การบริหารจัดการแนวใหม่	3. มีการจัดการใหม่/กิจกรรมใหม่ที่ตอบสนองต่อสมาชิกและชุมชน
		4. มีการนำเทคโนโลยี/ความรู้ใหม่มาใช้ในการดำเนินงาน
	มีการยกระดับความรู้	5. มีการศึกษาวิจัยและอบรมพัฒนาความรู้ในการทำงาน
ด้านที่ 5 ผลลัพธ์		
ผลลัพธ์จากการตั้งวิสาหกิจแก่สมาชิก/ชุมชน/สังคม	มีการสร้างเสริมเศรษฐกิจของชุมชน	1. การดำเนินงานสร้างรายได้เพิ่มแก่สมาชิก
		2. กิจกรรมทางเศรษฐกิจต่อเนื่องได้รับการอุดหนุนให้พัฒนา
	มีส่วนร่วมสร้างความเข้มแข็งของชุมชน	3. การทำงานขององค์กรเป็นตัวอย่างแก่องค์กรอื่นๆในท้องถิ่นได้
		4. มีหน่วยงานภายนอกชุมชนเข้ามาสนใจให้การสนับสนุน
	สร้างสาธารณประโยชน์	5. องค์กรจัดแบ่งผลกำไรเพื่อสาธารณประโยชน์และอื่นๆ

1.4.2 หลักคิดการประเมิน

หลักการให้คะแนน เน้นกระบวนการมีส่วนร่วมของผู้เข้าร่วมประเมิน ซึ่งมาจากกลุ่มเดียวกันเพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น การวิเคราะห์ร่วมกัน อันจะนำไปสู่การสร้างกระบวนการพัฒนาร่วมกัน

1.4.3 วิธีการประเมิน

จากเกณฑ์การประเมินที่ใช้วัดประสิทธิภาพ และคุณภาพของเป้าหมายในด้านต่างๆ จะประกอบไปด้วยตัวชี้วัด 25 ตัวชี้วัด ซึ่งเป็นรูปธรรมที่ต้องการให้ปรากฏเป็นจริง จับต้องได้ ดังนั้น การประเมินจึงพิจารณาที่ “ดัชนีชี้วัด” เป็นหลักว่า มีปรากฏเป็นรูปธรรมหรือไม่ กล่าวคือ หากมีการดำเนินการตามเป้าหมาย ปรากฏเป็นรูปธรรมตามดัชนีชี้วัดที่ตั้งไว้ จะสามารถตอบเกณฑ์การประเมินได้ว่า มีการดำเนินงานที่สมบูรณ์ครบถ้วน

ทั้งนี้ ดัชนีชี้วัดจะกำหนดคะแนนไว้ตั้งแต่ 1- 3 คะแนน ตามคุณภาพของงานซึ่งเมื่อรวมคะแนนในแต่ละเป้าหมายเข้าด้วยกันแล้ว จะได้คะแนนรวมที่แสดงให้เห็นถึงระดับความสามารถในแต่ละด้าน

ลำดับคะแนน 3 คะแนน ดีมาก

ลำดับคะแนน 2 คะแนน ปานกลาง

ลำดับคะแนน 1 คะแนน น้อย

ลำดับคะแนน 0 คะแนน ยังไม่มี ยังไม่ได้ทำ

เป้าหมาย	เกณฑ์การวัด	ตัวชี้วัด	คะแนน				รวม
			ดีมาก 3	ปานกลาง 2	น้อย 1	ไม่มีคะแนน 0	

เกณฑ์ในแต่ละด้าน จะมีตัวชี้วัดประกอบด้วย 5 ตัวชี้วัด แต่ละตัวชี้วัดจะมีค่าคะแนน 0 - 3 คะแนน คะแนนรวมเต็มทุกตัวชี้วัด รวม 15 คะแนนของแต่ละด้าน ทั้งนี้กลุ่มยังสามารถใส่ความคิดเห็นประกอบการให้คะแนนได้ด้วย

ด้านที่ 1 จริยธรรม – สัมมาชีพ

เป้าหมาย	เกณฑ์การพิจารณา	ตัวชี้วัด	คะแนน
ความยึดมั่นในหลัก จริยธรรม	ระบุในระดับปรัชญา	1 กำหนดในปรัชญา/วิสัยทัศน์/ ระเบียบองค์กร	
	มีการปฏิบัติตามแผน	2 มีการดำเนินการตามแผนงานที่ กำหนดไว้	
	การบำรุงรักษา	3 มีประกาศ มีการให้รางวัล ไม่มี การลงโทษเรื่องจริยธรรม	
	วัฒนธรรมองค์กรได้รับความ เชื่อถือ	4 องค์กรได้รับรางวัล / คำชื่นชม ปรากฏแก่สาธารณชน	
		5 ไม่มีข้อร้องเรียน/กรณีพิพาทที่ เชื่อมโยงเรื่องคุณธรรมองค์กร	

ความคิดเห็นเพิ่มเติม

1. กำหนดในปรัชญา/วิสัยทัศน์/ระเบียบองค์กร

.....

.....

2. มีการดำเนินการตามแผนงานที่กำหนดไว้

.....

.....

3. มีประกาศ มีการให้รางวัล ไม่มีการลงโทษเรื่องจริยธรรม

.....

.....

4. องค์กรได้รับรางวัล / คำชื่นชม ปรากฏแก่สาธารณชน

.....

.....

5. ไม่มีข้อร้องเรียน/กรณีพิพาทที่เชื่อมโยงเรื่องคุณธรรมองค์กร

.....

.....

ด้านที่ 2 การจัดการองค์กร

เป้าหมาย	เกณฑ์การพิจารณา	ตัวชี้วัด	คะแนน
ความสามารถในการจัดการองค์กร	มีการรวมกลุ่ม	1.องค์กรมีโครงสร้างและฝ่ายงานรับผิดชอบมีระเบียบกลุ่มที่ชัดเจน	
	มุ่งบริหารงานด้วยระบบ	2. องค์กรมีแผนงาน มีระบบกำกับติดตามการดำเนินงานที่ชัดเจน	
	การมีส่วนร่วม	3. สมาชิกมีส่วนร่วมวางแผนและตัดสินใจ	
	การสร้างความร่วมมือ	4. องค์กรมีระบบตรวจสอบจากภายนอก	
		5. การมีส่วนร่วมจากองค์กรภายนอก/ พันธมิตร	

ความคิดเห็นเพิ่มเติม

1.องค์กรมีโครงสร้างและฝ่ายงานรับผิดชอบมีระเบียบกลุ่มที่ชัดเจน

.....

.....

2.องค์กรมีแผนงาน มีระบบกำกับ ติดตามการดำเนินงานที่ชัดเจน

.....

.....

3.สมาชิกมีส่วนร่วมวางแผนและตัดสินใจ

.....

.....

4.องค์กรมีระบบตรวจสอบจากภายนอก

.....

.....

5.มีส่วนร่วมจากองค์กรภายนอก /พันธมิตร

.....

.....

ด้านที่ 3 การจัดการวิสาหกิจ

เป้าหมาย	เกณฑ์การพิจารณา	ตัวชี้วัด	คะแนน
ความสามารถในการจัดการวิสาหกิจ	ยึดถือหลักความยั่งยืนในการประกอบการ	1. กิจการใช้ทุนทางสังคม/วัฒนธรรมเป็นฐานในการดำเนินงาน	
		2. การดำเนินงานคำนึงถึงผลกระทบทางสิ่งแวดล้อม	
	การจัดหา จัดจ้าง	3. การทำงานใช้วิถีอุทิศในชุมชน และการจัดจ้างคนในชุมชน	
	ผลประโยชน์ที่น่าพึงใจ	4. กิจการมีผลกำไรมาแล้ว 1-3 ปี	
	แผนธุรกิจในอนาคต	5. มีแผนงานในการยกระดับ /ขยายวิสาหกิจ	

ความคิดเห็นเพิ่มเติม

1. กิจกรรมใช้ทุนทางสังคม/วัฒนธรรมเป็นฐานในการดำเนินงาน

.....

.....

2. การดำเนินงานคำนึงถึงผลกระทบทางสิ่งแวดล้อม

.....

.....

3. การทำงานใช้วัดดูดีในชุมชน และการจัดจ้างคนในชุมชน

.....

.....

4. กิจกรรมมีผลกำไรมาแล้ว 1-3 ปี

.....

.....

5. มีแผนงานในการยกระดับ /ขยายวิสาหกิจ

.....

.....

ด้านที่ 4 นวัตกรรม

เป้าหมาย	เกณฑ์การพิจารณา	ตัวชี้วัด	คะแนน
ความสามารถในการ สร้างนวัตกรรม	การสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ใหม่	1 มีการสร้างสรรค์สินค้าใหม่ กิจกรรมใหม่ทางเศรษฐกิจเกิดขึ้น	
		2 มีการสร้างสรรค์มูลค่าเพิ่มใหม่ให้เกิดขึ้น	
	การบริหารจัดการแนวใหม่	3 มีการจัดการใหม่/กิจกรรมใหม่ที่ตอบสนองต่อสมาชิกและชุมชน	
		4 มีการนำเทคโนโลยี/ความรู้ใหม่มาใช้ในการดำเนินงาน	
	มีการยกระดับความรู้	5 มีการศึกษาวิจัยและอบรมพัฒนาความรู้ในการทำงาน	

ความคิดเห็นเพิ่มเติม

1. มีการสร้างสรรค์สินค้าใหม่ กิจกรรมใหม่ทางเศรษฐกิจเกิดขึ้น

.....

.....

2. มีการสร้างสรรค์มูลค่าเพิ่มใหม่ให้เกิดขึ้น

.....

.....

3. มีการจัดการใหม่/กิจกรรมใหม่ที่ตอบสนองต่อสมาชิกและชุมชน

.....

.....

4. มีการนำเทคโนโลยี/ความรู้ใหม่มาใช้ในการดำเนินงาน

.....

.....

5. มีการศึกษาวิจัยและอบรมพัฒนาความรู้ในการทำงาน

.....

.....

ด้านที่ 5 ผลลัพธ์

เป้าหมาย	เกณฑ์การพิจารณา	ตัวชี้วัด	คะแนน
ผลลัพธ์จากการตั้ง วิสาหกิจแก่สมาชิก/ ชุมชน/สังคม	มีการสร้างเสริมเศรษฐกิจของ ชุมชน	1. การดำเนินงานสร้างรายได้เพิ่มแก่ สมาชิก	
		2. กิจกรรมทางเศรษฐกิจต่อเนื่องได้รับการ อุดหนุนให้พัฒนา	
	มีส่วนร่วมสร้างความเข้มแข็งของ ชุมชน	3. การทำงานขององค์กรเป็นตัวอย่าง แก่องค์กรอื่นๆในท้องถิ่นได้	
		4. มีหน่วยงานภายนอกชุมชนเข้ามา สนใจให้การสนับสนุน	
	สร้างสาธารณประโยชน์	5. องค์กรจัดแบ่งผลกำไรเพื่อ สาธารณประโยชน์และอื่นๆ	

ความคิดเห็นเพิ่มเติม

1. การดำเนินงานสร้างรายได้เพิ่มแก่สมาชิก

.....

.....

2. กิจกรรมทางเศรษฐกิจต่อเนื่องได้รับการอุดหนุนให้พัฒนา

.....

.....

3. การทำงานขององค์กรเป็นตัวอย่างแก่องค์กรอื่นๆ ในท้องถิ่นได้

.....

.....

4. มีหน่วยงานภายนอกชุมชนเข้ามาสนใจให้การสนับสนุน

.....

.....

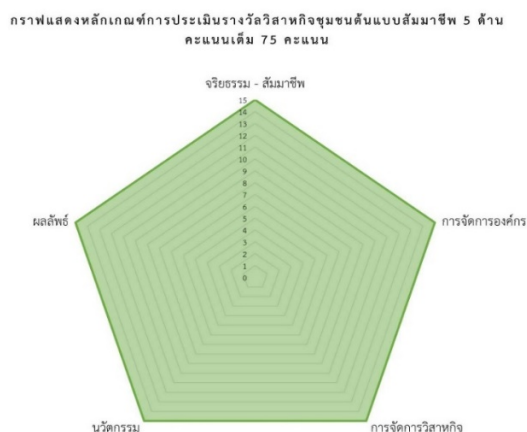
5. องค์กรจัดแบ่งผลกำไรเพื่อสาธารณประโยชน์และอื่นๆ

.....

.....

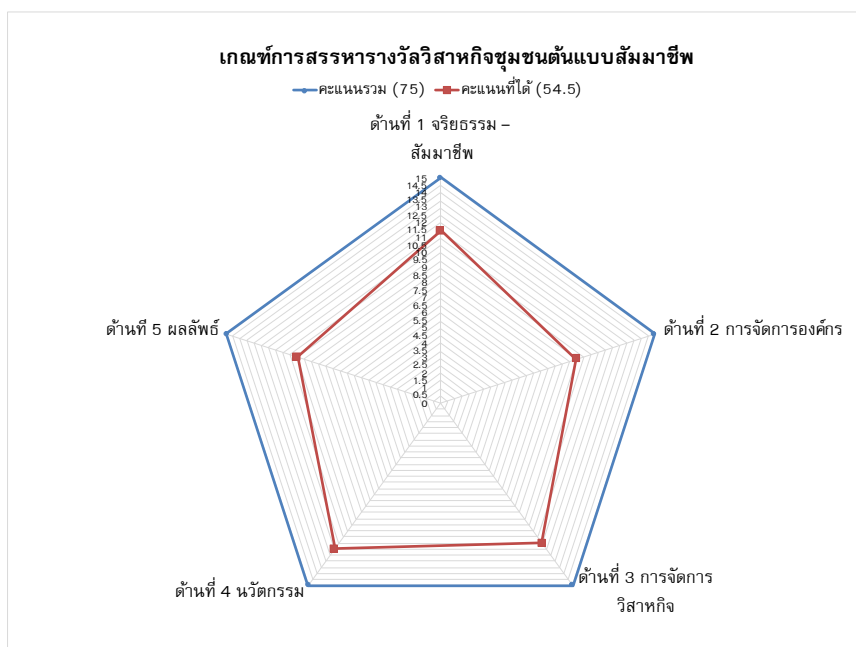
หมายเหตุ : กระบวนการประเมินให้คะแนน ควรแบ่งกลุ่มผู้เข้าร่วมประเมินตามกลุ่มกิจการ หรือมาจากกลุ่มเดียวกันได้ร่วมกันแลกเปลี่ยน และให้คะแนนแต่ละตัวชี้วัด เพื่อประเมินการทำงานของกลุ่มตามตัวชี้วัด เมื่อให้คะแนนในแบบฟอร์มการประเมินแล้ว จะนำคะแนนแต่ละด้านมาลงเป็นกราฟ ดังกราฟตัวอย่าง

1.4.4 การลงกราฟเพื่อการวิเคราะห์



ภาพกราฟที่มีความสมบูรณ์ คะแนนเต็ม 75 คะแนน

วิสาหกิจชุมชนที่มีความแข็งแรง การดำเนินกิจการเติบโต และได้รับรางวัลต้นแบบจากมูลนิธิสัมมาชีพ เป็นวิสาหกิจชุมชนต้นแบบ จะมีเส้นกราฟที่ค่อนข้างสมบูรณ์ บางวิสาหกิจเส้นกราฟมีความสมบูรณ์เต็มทุกด้าน นั้นหมายถึงมีคะแนนเต็ม 75 คะแนน แสดงให้เห็นการดำเนินการของกลุ่มทั้ง 5 ด้าน ทำได้ดีและสมบูรณ์



ภาพกราฟที่ไม่สมบูรณ์ หรือมีค่าคะแนนไม่เต็มในแต่ละด้าน

หลักการวิเคราะห์กราฟ การลงคะแนนในแต่ละด้านทั้ง 5 ด้าน จะมีคะแนนเต็ม 15 คะแนน หมายความว่า แต่ละตัวชี้วัดจะมีคะแนนเต็ม 3 คะแนน เมื่อลงคะแนนในแต่ละด้าน หากมีคะแนนเต็มทุกด้านทั้ง 5 ด้าน ก็จะได้คะแนนรวมอยู่ที่ 75 คะแนน หากมีคะแนนด้านใดด้านหนึ่งขาดไป หรือได้คะแนนไม่เต็มจะทำให้กราฟมีเส้นเว้าเข้าไป ซึ่งในการวิเคราะห์ก็ต้องนำด้านที่กราฟมีเส้นเว้า มาวิเคราะห์เพื่อดูว่า ตัวชี้วัดใดที่ทำให้คะแนนต่ำ และเกิดความไม่สมบูรณ์ของเส้นกราฟ ซึ่งทางกลุ่มหรือภาคีเครือข่ายที่ร่วมพัฒนาจะต้องไปร่วมกันจัดทำแผนเพื่อพัฒนาหรือแก้ไขปัญหาต่อไป

1.4.5 การจัดทำแผนหรือแนวทางการพัฒนา

การจัดทำแผนหรือแนวทางการพัฒนาเพื่อยกระดับกลุ่ม องค์กร วิสาหกิจชุมชน ถือเป็นความจำเป็น เพราะการทำแบบประเมิน 5 ด้านนี้ นอกจากจะเป็นการร่วมทบทวนการทำงานแล้ว ยังจะต้องนำจุดอ่อน หรือจุดแข็งของกลุ่มมาจัดทำแผนพัฒนา เพื่อแก้ไขปัญหา ยกระดับ อันจะทำให้กลุ่มมีความเข้มแข็งมากยิ่งขึ้น

เป้าประสงค์ : จัดทำแผนพัฒนากลุ่ม องค์กร หรือวิสาหกิจชุมชน เพื่อเป็นแนวทางให้กลุ่มเกิดการยกระดับมากยิ่งขึ้น

โจทย์ ประเด็นคำถาม : จากข้อมูลการวิเคราะห์ ให้เลือกประเด็นการพัฒนากลุ่มตามความจำเป็นเร่งด่วนในการพัฒนา โดยเขียนเป็นแผนงานตามหัวข้อดังนี้

1. ประเด็น เรื่องที่ต้องการพัฒนา
2. กิจกรรมที่จะดำเนินการ
3. วิธีการ
4. ใครทำ ใครรับผิดชอบ
5. องค์กรสนับสนุน

ให้ผู้เข้าร่วมประเมินปรึกษาหารือเรื่องการทำแผนพัฒนา โดยให้ช่วยกันคิดและเลือกแผนที่เห็นว่ามี ความจำเป็นเร่งด่วน โดยเขียนแผนลงในกระดาษ A 4 มีพี่เลี้ยงกลุ่มคอยดูแลและให้คำแนะนำ จากนั้นตัวแทนจะนำเสนอเพื่อการเติมเต็ม และให้ข้อเสนอแนะต่อแผนการดำเนินงานของกลุ่ม

1.5 แผนการดำเนินงานวิจัยเชิงปฏิบัติการ

ขั้นตอนการดำเนินงาน	ปี พ.ศ. 2565		ปี พ.ศ. 2566			
	พ.ย.	ธ.ค.	มค.	กพ.	มีค.	เมย.
1. ทำความเข้าใจถึงแนวคิด และกรอบการวิจัยเชิงปฏิบัติการ	←→					
2. กระบวนการสนทนากลุ่ม /เวทีสัมมนาเชิงปฏิบัติการ /การสัมภาษณ์ผู้มีส่วนได้เสียเพิ่มเติม จัดเวที 4 ครั้ง			←→			
3. วิเคราะห์ข้อมูล				←→		
4. จัดเก็บข้อมูลเพิ่มเติม					←→	
5. การคืนข้อมูลสู่กลุ่มเป้าหมาย					←→	
6. จัดทำรายงานความก้าวหน้าครั้งที่ 1 และรายงานฉบับสมบูรณ์					←→	
7. กลุ่มเป้าหมายลงมือปฏิบัติตามแผนพัฒนากลุ่ม				---	---	---
8. ติดตามผลการดำเนินงาน				---	---	---

1.6 ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1.6.1 การขยายแนวทางสร้างความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนต้นแบบสมาชิกฯ ไปสู่การพัฒนาเครือข่ายองค์กรชุมชน /วิสาหกิจชุมชนอื่นๆ ต่อไป

1.6.2 หลักการประเมินศักยภาพการทำงานกลุ่ม เพื่อจัดทำแผนพัฒนา สร้างความเข้มแข็งให้กลุ่มองค์กรชุมชน /วิสาหกิจชุมชน

1.6.3 เป็นแนวทางแก้ปัญหาความยากจน และความเหลื่อมล้ำของระบบเศรษฐกิจและสังคม โดยการสร้างความเข้มแข็งในระดับฐานราก

1.6.4 มีเครื่องมือเพื่อใช้ประเมิน และวิเคราะห์การส่งเสริมความเข้มแข็งของกลุ่มวิสาหกิจ หรือองค์กรชุมชนสามารถใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาสร้างความเข้มแข็งให้กับการทำงานส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนต่อไป

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และกรณีตัวอย่างวิสาหกิจชุมชนต้นแบบ

2.1 แนวคิด และทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาเกี่ยวกับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนสู่การประกอบการชุมชน มีแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับการศึกษา คือ ทฤษฎีการเปลี่ยนแปลง (Theory of Change) หรือการสร้างการเปลี่ยนแปลงในสังคม โดยทฤษฎีนี้จะมีองค์ประกอบหลัก 4 ส่วน คือ

1. Inputs คือ ทรัพยากรที่ใส่ลงไป
2. Process คือ กระบวนการ กิจกรรม ที่ทำในโครงการดังกล่าว
3. Outputs หมายถึงผลผลิตที่เกิดขึ้นจากกิจกรรมที่ทำ
4. Outcomes หมายถึง ผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นจากกิจกรรมที่ทำในโครงการดังกล่าว

ทฤษฎีนี้ จะเป็นการช่วยประเมินโครงการต่างๆ ทางสังคมว่า ประสบความสำเร็จหรือไม่ และปัจจัยใดที่ทำให้ประสบความสำเร็จ โดยวิเคราะห์ตั้งแต่ทรัพยากรที่ใส่ลงไป กระบวนการต่างๆ ที่ทำ ซึ่งรวมถึงเทคโนโลยี การบริหารจัดการ นวัตกรรม อันนำไปสู่ผลผลิตจากการดำเนินโครงการ กิจกรรมที่ทำ และผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นในด้านต่างๆ ทั้งระยะสั้น ระยะยาว

สิ่งดังกล่าวจะทำให้เห็นภาพรวมว่า กระบวนการใดที่นำไปสู่ผลลัพธ์ และนำไปสู่ความสำเร็จหรือการเปลี่ยนแปลง ซึ่งหากได้รับผลดี ก็สามารถนำไปขยายหรือปรับใช้แก่ผู้สนใจต่อไป

2.2 บทเรียน ปัจจัยความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนต้นแบบสัมมาชีพ

ในการวิจัยครั้งนี้ ได้นำตัวอย่าง 5 กรณีศึกษาซึ่งทำกิจการคล้ายคลึงกับชุมชนเป้าหมายในงานวิจัยมา เป็นตัวอย่างให้เห็นถึงความสำเร็จของการรวมกลุ่มวิสาหกิจชุมชน โดยวิสาหกิจเหล่านั้นเป็นกลุ่มที่ได้รับรางวัล “วิสาหกิจชุมชนต้นแบบสัมมาชีพ” ของมูลนิธิสัมมาชีพ ประกอบด้วย

กรณีศึกษาที่ 1 วิสาหกิจชุมชนกลุ่มเกษตรอินทรีย์ ตำบลบุฤๅษี อำเภอเมือง จังหวัดสุรินทร์

ความเป็นมา Social Purpose

วิสาหกิจชุมชนเกษตรอินทรีย์ ต.บุญชี เกิดขึ้นจากการเริ่มต้นของเกษตรกร 8 คน ที่ได้ศึกษาความรู้เกษตรอินทรีย์มาจากศูนย์เรียนรู้ของศรีสะเกษ และจัดตั้งกลุ่มกิจกรรมธรรมชาติ เมื่อปี พ.ศ. 2547 ต่อมาเริ่มการพัฒนางานแบบวิสาหกิจจากสมาชิก 24 คน โดยระดมทุนตั้งต้น 47,000 บาท จดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชนกลุ่มเกษตรอินทรีย์ ต.บุญชี เมื่อปี พ.ศ. 2556 ปัจจุบันมีสมาชิก 420 คน ทำกิจกรรมหลักด้วยการรับซื้อข้าวเปลือกจากเครือข่าย แล้วไปสี บรรจุถุงขายส่งในเครือข่ายของชาวอโคก ซึ่งมีเครือข่ายสมาชิกทั่วประเทศโดยให้ความสำคัญต่อผลิตภัณฑ์/ข้าวอินทรีย์

กระบวนการ Process

การดำเนินงานของวิสาหกิจแห่งนี้ให้ความสำคัญกับเรื่องของข้าวอินทรีย์ ตั้งแต่การคัดเลือกเมล็ดพันธุ์ ปูย การปลูก การแปรรูป และการขาย การรวมข้าวจากเครือข่าย การส่งมอบและจำหน่ายทั้งในประเทศร้อยละ 70 และต่างประเทศร้อยละ 30 ของปริมาณผลผลิตที่รวบรวมได้ การให้ความสำคัญต่อการจัดการที่ดิน พื้นที่เพาะปลูกของเครือข่ายด้วยการปลูกพืชหลังนา เช่น ปอเทือง ถั่วพราง ถั่วเหลือง และแตงโม ด้วยการไถกลบซังข้าว มีการลงทุนโรงสี โรงปรับปรุงคุณภาพข้าว โรงบรรจุ ฯลฯ

ปัจจุบัน ข้าวของวิสาหกิจชุมชนเกษตรอินทรีย์ ต.บุญชีได้รับการรับรอง GI ข้าวหอมมะลิสุรินทร์ มาตรฐาน Organic Thailand และ USDA ซึ่งเป็นมาตรฐานที่แสดงความพร้อมที่จะพัฒนางานในด้านการผลิตและการตลาด นอกจากนี้ ทางกลุ่มยังรับซื้อข้าวเปลือกจากเครือข่าย ด้วยการกำหนดราคาตามระยะของการปรับเปลี่ยนเข้าสู่วิถีอินทรีย์ ปีที่ 1 กิโลกรัมละ 18 บาท ปีที่ 2 กิโลกรัมละ 19 บาท และปีที่ 3 กิโลกรัมละ 20 บาท โดยปีล่าสุด (2564) วิสาหกิจชุมชนกลุ่มเกษตรอินทรีย์ ต.บุญชี สามารถขายข้าวได้มากถึง 1,200 ตัน (ขยายตัวจากปี พ.ศ. 2561 มากถึง 3 เท่าตัว)

ผลผลิต Outputs

ปี พ.ศ. 2564 มีรายได้จากผลประกอบการ เฉลี่ย 36 ล้านบาท (เพิ่มขึ้นเป็น 6 เท่าตัว เปรียบเทียบกับปี พ.ศ. 2561)

ผลลัพธ์ Outcomes

รายได้ข้างต้น คิดเป็นความสามารถในการสร้างรายได้ต่อคนต่อปีของสมาชิก 420 คน ได้ 85,714 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 130 ของรายได้ต่อหัวของประชากรจังหวัดสุรินทร์ (ที่มีรายได้อยู่ที่ 65,919 บาทต่อคนต่อปี) ซึ่งถือว่าสูงกว่าค่าเฉลี่ยของรายได้ประชากรในจังหวัด

ผลกระทบ Impacts

การริเริ่มกิจกรรมทางเศรษฐกิจและสร้างรายได้เพิ่มของชุมชนในตำบลบุฤๅษี เป็นการเพิ่มแขนงกิจกรรมทางการเกษตรขึ้นใหม่ ด้วยการขยายกิจกรรมจากการผลิตไปสู่การริเริ่มกิจกรรมทางการตลาด ในขณะเดียวกัน ก็ปรับเปลี่ยนวิธีการผลิตข้าว จากเดิมที่ไม่ใช้งานอินทรีย์ไปสู่การผลิตข้าวอินทรีย์ตามระบบมาตรฐานของชาวอินทรีย์แบบต่าง ๆ อันเป็นการปรับเปลี่ยนโครงสร้างการผลิต-การตลาดของการจัดการผลผลิตทางการเกษตรและการผลิตแบบเพิ่มมูลค่าด้วยความสามารถของชุมชน

กรณีศึกษาที่ 2 วิสาหกิจชุมชนชีววิถี ตำบลน้ำเกี๋ยน อำเภอกุฉินารายณ์ จังหวัดน่าน

ความเป็นมา Social Purpose

กลุ่มชุมชนชีววิถี พัฒนาความเป็นกลุ่ม/องค์กรมาจากการรวมตัวเพื่อแก้ปัญหาเสียดิน การทำลายป่า การปลูกข้าวโพดบนที่สูง และผลพวงของการสร้างกลุ่มชุมชนตามแนวคิดด้วย บวรส. (บ้าน วัด โรงเรียน และสถานีนามัย) ที่จัดตั้งขึ้นตั้งแต่ปี 2534 มีการจัดตั้งเป็นวิสาหกิจชุมชน ในปี 2550 โดยสมาชิกเริ่มก่อตั้ง 79 คน ปัจจุบันมีสมาชิก 700 คน จาก 200 ครัวเรือน เพื่อนำเอาวัสดุจากทรัพยากรธรรมชาติมาผลิตเป็นน้ำยาเอนกประสงค์ เวชสำอางสมุนไพร และเครื่องดื่มสมุนไพร

กระบวนการ Process

วิสาหกิจได้รับงบประมาณพัฒนาจังหวัด เมื่อปี พ.ศ. 2558 เพื่อสนับสนุนงานก่อสร้างอาคาร เพื่อให้การดำเนินงานแปรรูปผลิตภัณฑ์สมุนไพรได้รับการรับรองมาตรฐานกระบวนการผลิต หรือที่เรียกว่า Good Manufacturing Practice: GMP รวมทั้งมาตรฐานอาหารและยา รวมทั้งมาตรฐานผลิตภัณฑ์อื่น ๆ (เช่น มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน มาตรฐานรางวัล OTOP 5 ดาว และมาตรฐาน Bio Economy จากสำนักงานพัฒนาเศรษฐกิจจากฐานชีวภาพ) ซึ่งเป็นต้นทุนสำคัญของการได้รับรองมาตรฐานดังกล่าวในเวลาต่อมา

การมีมาตรฐานทำให้การแปรรูปผลิตภัณฑ์สมุนไพรจากวัตถุดิบพื้นบ้านของตำบลน้ำเกีฮ่วน เช่น ผักเชียงดา มะกรูด ดอกอัญชัน ข่า ใบหมี ฯลฯ ได้ผลิตและขยายออกไปสู่ระบบตลาด เป็นผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องสำอาง เครื่องดื่ม และของใช้ในครัวเรือน มากถึง 35 รายการ เช่น แชมพู ครีมนวดผม โลชั่นบำรุงผิว สบู่เหลว ชา และน้ำยาล้างจาน ฯลฯ รวมทั้งทำให้วิสาหกิจมีโอกาสรองรับการตลาดได้ในหลายรูปแบบ เช่น การรับจ้างผลิตแบบ OEM ตลาดโมเดิร์นเทรด ตลาดแบบดั้งเดิมที่วางจำหน่ายตามร้านค้าและงานแสดงสินค้า และตลาดออนไลน์ โดยตลาดแบบ OEM มีสัดส่วน 50% ของรายได้จากการขายในปีล่าสุด (2564)

การดำเนินงานของวิสาหกิจได้สร้างเครือข่ายและรวมกลุ่มผู้ปลูกสมุนไพร มีการจ้างพนักงานประจำในการผลิต เมื่อชุมชนเป็นที่รู้จักมากขึ้น และมีการศึกษาดูงานมากขึ้น ชุมชนจึงขยายกิจการ สร้างรายได้จากการให้บริการที่พักโฮมสเตย์เพิ่มขึ้น โดยมีสมาชิกร่วมบริการจำนวน 8 ราย มีการจัดตั้งกลุ่มทอผ้า กลุ่มท่องเที่ยว ชุมชน กลุ่มบริการรถราง ที่ร่วมงานไปกับกลุ่มบริการโฮมสเตย์

ผลผลิต Outputs

รายได้จากการประกอบการของวิสาหกิจชุมชน ในระหว่างปี 2563-2564 เฉลี่ย 26 ล้านบาท รายได้ปี 2563=25 ล้านบาท, รายได้ปี 2564=27 ล้านบาท (ห้วงระยะเวลาที่มีภาวะวิกฤติจาก Covid-19) และรายได้ปี 2564 นี้ ถือว่าขยายตัวเป็น 7 เท่า เมื่อเทียบกับปี พ.ศ. 2559

ผลลัพธ์ Outcomes

รายได้จากการประกอบการเฉลี่ยจำนวน 26 ล้านบาทต่อปีข้างต้น คิดเป็นความสามารถในการสร้างรายได้ของสมาชิก/ประชากรของชุมชน (จำนวน 700 ราย) เป็นเงิน 37,142.80 บาท/คน/ปี หรือคิดเป็นร้อยละ 54.2 ของรายได้ประชากรจังหวัดน่าน (ที่มีรายได้ 68,469.82 บาท/คน/ปี)

ผลกระทบ Impacts

รายได้ของวิสาหกิจชุมชนชีววิถี ต.น้ำเกีฮ่วน ที่ได้เกิดขึ้นจากการแปรรูปสมุนไพรเพื่อเป็นผลิตภัณฑ์เวชสำอาง เครื่องดื่ม และ Consumer Product ฯลฯ ด้านหนึ่ง เป็นการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร ทุนทางสังคม และภูมิปัญญาพื้นบ้านแบบสร้างมูลค่าเพิ่มบวกรวมกับเทคโนโลยี ความรู้ และมาตรฐานการผลิต และมาตรฐานการตลาด อีกด้านหนึ่ง เป็นการสร้างเศรษฐกิจแขนงใหม่แบบการผลิตและการประกอบการขึ้นในชุมชน เพิ่มเติมจากงานแบบไร่-นา-สวน เป็นตัวอย่างของ “การสร้างความสามารถทางสังคมขึ้นใหม่” (New

Social Capability) ที่เชื่อมโยงระบบเศรษฐกิจของชุมชน-ชนบท-เกษตร เข้ากับเมืองและผู้บริโภคในระบบเศรษฐกิจการตลาด

กรณีศึกษาที่ 3 วิสาหกิจชุมชนศูนย์ข้าวชุมชนบ้านอุ่มแสง อำเภอราศีไศล จังหวัดศรีสะเกษ

ความเป็นมา Social Purpose

วิสาหกิจชุมชนศูนย์ข้าวชุมชนบ้านอุ่มแสง (เกษตรทิพย์) ตั้งอยู่หมู่ที่ 7 ตำบลคู อำเภอราศีไศล จังหวัดศรีสะเกษ เริ่มก่อตั้งเป็นกลุ่มเกษตรกรอินทรีย์เพื่อผลิตปุ๋ยอินทรีย์-เปลี่ยนระบบการทำนาเป็นนาอินทรีย์ และมุ่งพึ่งตนเองตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2547 แล้วพัฒนากลุ่ม/องค์กรเป็นวิสาหกิจชุมชนขึ้นในปี พ.ศ. 2549 โดยมีสมาชิกแรกตั้ง 74 คน ระดมเงินทุนตั้งต้นเป็นกองทุนได้ 608,000 บาท ส่วนปัจจุบัน (2565) มีสมาชิก 735 ราย

สมาชิกเครือข่ายการทำนาอินทรีย์กลุ่มนี้ มีพื้นที่รวมกัน 15,564 ไร่ ครอบคลุมพื้นที่ 22 หมู่บ้าน 5 ตำบล ในอำเภอราศีไศล และอำเภอศีลาจาด จังหวัดศรีสะเกษ เป็นการรวมกลุ่มเกษตรกรทำนาแบบอินทรีย์ให้ เป็นไปตามมาตรฐานความต้องการทางการตลาด พร้อมกับทำความเข้าใจต่อกลุ่มเพื่อสร้างระบบการทำงาน และการกำกับดูแลงานมาตรฐานการทำงานที่ผสมผสานกันไป ทั้งการดำเนินงานตามเงื่อนไขของระบบการผลิต แบบมาตรฐาน และการนำเอาความสัมพันธ์ของการดูแลกันและกันของความเป็นญาติ พี่ น้อง และเพื่อนบ้าน ในชุมชน

กระบวนการ Process

การบริหารจัดการองค์กรของวิสาหกิจชุมชนศูนย์ข้าวชุมชนบ้านอุ่มแสง นอกจากจะมีการจัดตั้ง คณะกรรมการชุดต่างๆ ตามโครงสร้างทั่วไปแล้ว ยังมีการจัดโครงสร้างตามกระบวนการของการทำนาอินทรีย์ ตามเงื่อนไขความเป็นมาตรฐาน เช่น มีหัวหน้าหน่วย 1 คน ทำหน้าที่ดูแลงานมาตรฐานของสมาชิกจำนวน 10-12 ราย มีการประสานข้อมูล ความรู้ และความร่วมมือกับสมาคมการค้าเกษตรอินทรีย์ไทย และบริษัท ไบโออะกรีเสิร์ช (ไทยแลนด์) จำกัด เพื่อเพิ่มทักษะการผลิตและการค้าขายข้าวหอมมะลิอินทรีย์ของวิสาหกิจชุมชน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการได้รับการรับรองมาตรฐานต่าง ๆ ทำให้ได้รับการยอมรับทางการตลาด ทั้งในและต่างประเทศ เช่น GI, Organic Thailand, IFOAM, USDA-FLO ID 27806 ของ FAIRETRADE, EU-NOP, มาตรฐานข้าวหอมมะลิไทย และมาตรฐาน OTOP

วิสาหกิจชุมชนแห่งนี้ ทำหน้าที่รับซื้อข้าวเปลือกจากสมาชิกและสีเป็นข้าวสาร ส่งมอบเป็นผลิตภัณฑ์ตามมาตรฐานให้กับคู่ค้าในระบบเศรษฐกิจการตลาด โดยแบ่งเป็นตลาดในประเทศร้อยละ 20 และตลาดต่างประเทศ ร้อยละ 80 (ของปริมาณข้าวที่รวบรวมได้จากสมาชิก)

การสีข้าวของวิสาหกิจจะทำงานโดยโรงสีของวิสาหกิจ และเครือข่ายโรงสีที่ได้รับมาตรฐานอินทรีย์เหมือนกัน มีการจัดตั้งเป็นกลุ่มวิสาหกิจโรงสีข้าวอินทรีย์ นอกจากนี้ยังมีการทำงานแบบกลุ่มในเรื่องอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกันในพื้นที่ชุมชนและสนับสนุนการทำอินทรีย์ การสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีของสังคมในระดับชุมชน เช่น กลุ่มวิสาหกิจพืชหลังนา กลุ่มวิสาหกิจเครื่องจักรกล การรวมกลุ่มเพื่อจัดสวัสดิการและการประกันความเสี่ยงจากผลิตผลทางการเกษตร การจัดทำกองทุนเมล็ดพันธุ์และปุ๋ย การผลิตน้ำดื่มชุมชน ฯลฯ

ผลผลิต Outputs

ในระหว่างปี พ.ศ. 2562-2563 วิสาหกิจนี้มีรายได้จากการประกอบการ 124 ล้านบาท/ปี รายได้จากการดำเนินงานนี้เปรียบเทียบกับปี พ.ศ. 2558 ที่มีรายได้เพียง 55 ล้านบาท ก็นับได้ว่าการขยายตัวมากถึง 125%

ผลลัพธ์ Outcomes

การสร้างรายได้เฉลี่ยปีละ 124 ล้านบาท/ปี ข้างต้นของวิสาหกิจชุมชนศูนย์ข้าวชุมชนบ้านอุ่มแสง คิดเปรียบเทียบเป็นความสามารถในการสร้างรายได้ของสมาชิก 735 คน ได้ 168,707.50 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 275 ของรายได้ต่อหัวของประชากรจังหวัดศรีสะเกษ (ที่มีรายการอยู่ที่ 61,205.98 บาท/คน/ปี)

ผลกระทบ Impacts

ผลงานและความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนศูนย์ข้าวชุมชนบ้านอุ่มแสงในด้านการบริหารการผลิต การค้าขาย การตลาด และการสร้างรายได้เพิ่มของเกษตรกรชาวนาตามรายการข้างต้น ยังได้ส่งผลต่อการสร้างการยอมรับในฐานะต้นแบบของเครือข่ายการส่งเสริมการผลิตข้าวปลอดภัยสารพิษและข้าวอินทรีย์ของจังหวัดศรีสะเกษ และเป็นกรณีศึกษาสำหรับการศึกษา วิจัย และศึกษาดูงานสำหรับการดำเนินงานและการประกอบการขององค์กรชุมชน อันเป็น “ทุนทางสังคมก้อนใหม่ของชุมชน” ที่เป็นพื้นฐานของการแก้ปัญหา ราคาข้าวเปลือกของเกษตรกร การสร้างรายได้ของเกษตรกรและผู้คนในภาคเกษตร-ชนบท การเรียนรู้ระบบการทำงานในระบบเศรษฐกิจการตลาด และการประกอบการของเกษตรกร

กรณีศึกษาที่ 4 วิสาหกิจชุมชนพัฒนาผลิตภัณฑ์พืช ผัก สมุนไพร และผลไม้

ความเป็นมา Social Purpose

วิสาหกิจชุมชนพัฒนาผลิตภัณฑ์พืช ผัก สมุนไพร และผลไม้ จังหวัดลำพูน จัดทะเบียนก่อตั้งเป็นวิสาหกิจ เมื่อ ปี พ.ศ. 2548 เพื่อแก้ปัญหาาราคาผลผลิตทางการเกษตรตกต่ำ และพัฒนาการผลิตด้วยการปรับเปลี่ยนโครงสร้างเกษตรแบบเดิมเป็นเกษตรอินทรีย์ มีสมาชิกวิสาหกิจชุมชน 30 ราย และมีเครือข่ายเกษตรกรผู้ผลิต จำนวน 132 ราย

กระบวนการ Process

การจัดการของวิสาหกิจ จัดให้มีการพัฒนาพื้นที่การเกษตรแบบมาตรฐาน Good Agricultural Practice: GAP จำนวน 300 ไร่ โดยเครือข่ายสมาชิก 120 ราย และการผลิตตามมาตรฐานออร์แกนิก 80 ไร่ โดยเครือข่าย 12 ราย มีการแปรรูปผลผลิตการเกษตรแบบอบแห้ง/Freeze drying ทั้งลำไย มะม่วง สตอร์ว์เบอร์รี่ กล้วยน้ำว้า กระเทียมดำ ฯลฯ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถแข่งขันในระบบตลาดและมีราคาที่ดีมากกว่าการจำหน่ายแบบผลผลิตแบบสด

สำหรับช่องทางการตลาด ได้จัดจำหน่ายให้กับลูกค้าผู้รับซื้อ เช่น บริษัท ตะวันพืชผล จำกัด บริษัท โกออร์แกนิกส์ จำกัด บริษัท อโกรไทยยูเนี่ยน จำกัด และบริษัท เซ็นทรัลฯ จำหน่ายตามช่องทางร้านค้าแบบออร์แกนิกออนไลน์ และการตลาดแบบเดิม คือ ออกบูธตามงานแสดงสินค้า มีการจ้างงานในชุมชนเพื่อสนับสนุนงานของวิสาหกิจ จำนวน 12 ราย ในจำนวนนี้มีทั้งผู้พิการ และผู้สูงอายุ ทำความร่วมมือกับสถาบันการศึกษา 2 แห่ง คือ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่ เรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และมหาวิทยาลัยเชียงใหม่เรื่องบรรจุภัณฑ์

ผลผลิต Outputs

ในปี พ.ศ. 2564 วิสาหกิจนี้มีรายได้ 6.5 ล้านบาท เติบโตเพิ่มขึ้น 27.5 % จากปี พ.ศ. 2560

ผลลัพธ์ Outcomes

รายได้จากยอดขาย 6.5 ล้านบาทของวิสาหกิจ คิดเปรียบเทียบเป็นความสามารถในการสร้างรายได้ของสมาชิกจำนวน 30 ราย ได้เป็น 216,667 บาทต่อคนต่อปี หรือคิดเป็นร้อยละ 261 ของรายได้ต่อหัวของประชากรจังหวัดลำพูน (ที่มีระดับรายได้อยู่ที่ 82,906 บาทต่อคนต่อปี) ขณะเดียวกัน ยังสร้างความมั่นคง

ให้กับเกษตรกรในเครือข่ายทั้งเครือข่าย GAP จำนวน 120 ราย (หรือครัวเรือน) และเครือข่ายออร์แกนิกจำนวน 12 ราย (หรือ 12 ครัวเรือน) รวมทั้งจ้างงานใหม่ในพื้นที่ชุมชน จำนวน 12 ราย (หรือครัวเรือน) พร้อมกันอีกด้วย

ผลกระทบ Impacts

ผลงานตามความสำเร็จจากการประกอบการของวิสาหกิจชุมชนพัฒนาผลิตภัณฑ์พืช ผัก สมุนไพร และผลไม้ จังหวัดลำพูน จะเป็นทุนทางสังคมที่เกิดขึ้นใหม่ และเป็นกลไกสำคัญที่จะพัฒนาการจัดการงานการผลิตทางการเกษตร จากการขายวัตถุดิบไปสู่การแปรรูปและการจัดการเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มในระบบการตลาด เป็นตัวอย่างของการจัดการเศรษฐกิจธุรกิจไปตามห่วงโซ่ของลักษณะทางเศรษฐกิจ ซึ่งเป็นฐานความรู้ใหม่ที่มีพลังต่อการเปลี่ยนแปลงของเกษตรกรและภาคชนบท

กรณีศึกษาที่ 5 วิสาหกิจเพื่อสังคมเกษตรอินทรีย์คลองตัน (PGS)

ความเป็นมา Social Purpose

วิสาหกิจเพื่อสังคมเกษตรอินทรีย์คลองตัน PGS เป็นองค์กรชุมชนที่จัดตั้งเป็นวิสาหกิจ เมื่อปี พ.ศ. 2560 เป็นการรวมกลุ่มชุมชนชาวคลองตัน ชุมชนในตำบลของอำเภอบ้านแพ้ว จังหวัดสมุทรสาคร เพื่อริเริ่มสร้างพื้นที่ให้เป็นแหล่งผลิตสินค้าเกษตรปลอดภัยในระดับพื้นที่จังหวัด ทั้งนี้ เพราะแกนนำชุมชน ได้นำความรู้และประสบการณ์จากการศึกษาปริญญาตรีที่สถาบันอาศรมศิลป์ มาพัฒนาและทดสอบการปฏิบัติการจริงด้วยการทำเกษตรอินทรีย์

ชุมชนคลองตันมีประสบการณ์ การเรียนรู้เรื่องการทำงานแบบรวมกลุ่มเกษตรกรรายย่อยมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2549 และมีประสบการณ์การเกษตรแบบ Participatory Guarantee Systems: PGS เพื่อปลูกผัก ส่งขายให้กับแผงค้าในตลาด อตก. มาก่อน ด้วยการพัฒนาการเพาะปลูกบนพื้นที่ 9 แปลง จำนวน 45 ไร่ ที่ทำให้เข้าถึงผู้บริโภคและการจัดการตลาดแบบอินทรีย์ พร้อมกับมีองค์กรสนับสนุน และเป็นเครือข่ายความร่วมมือของสถาบันสวนเงินมีมา และสถาบันอาศรมศิลป์ ปัจจุบัน วิสาหกิจแห่งนี้ มีสมาชิกร่วมทุน และเครือข่ายอยู่ 30 คน

กระบวนการ Process

การจัดการธุรกิจของกลุ่ม จัดให้มีการปลูกผักและผลไม้แบบเกษตรอินทรีย์ ตามมาตรฐาน GAP และมาตรฐาน PGS ด้วยจัดการอบรมให้ความรู้ การตลาดสมัยใหม่ และพัฒนางานการจัดด้วยเทคโนโลยีใหม่ ๆ เช่น การใช้พลังงานจากแสงอาทิตย์ การผลิตด้วยคุณลักษณะของผลิตภัณฑ์มาตรฐานของผักปลอดภัย พร้อมทั้งรับซื้อผลผลิตจากสมาชิก แล้วจัดการส่งมอบให้กับลูกค้า/คู่ค้าตามกรอบเวลาของการค้าในระบบการตลาด ซึ่งมีอยู่ 3 แบบด้วยกัน คือ

(1) กลุ่มลูกค้าโรงพยาบาล เช่น โรงพยาบาลจังหวัดสมุทรสาคร โรงพยาบาลบ้านแพ้ว โรงพยาบาลกระทุ่มแบน โรงพยาบาลวิชัยเวช

(2) ผู้ประกอบการโมเดิร์นเทรด เช่น TOP เซ็นทรัล มหาชัย

(3) จำหน่าย/จัดส่งตรงให้กับผู้บริโภครายย่อยผ่านเครือข่ายออนไลน์ที่จัดการด้วยตนเอง-Facebook

พร้อมกันนี้ ยังจัดหาพื้นที่ในสถานที่ของโรงพยาบาลจังหวัดสมุทรสาคร ให้สมาชิกรับผลผลิตทางด้านการเกษตรไปจำหน่าย ภายใต้การตรวจสอบคุณภาพของโรงพยาบาล ซึ่งสามารถจัดหาพื้นที่ให้สมาชิกได้ 11 แห่ง และจัดเป็นตลาดนัดแบบประจำทุกวันศุกร์ นอกจากนี้ ยังจัดอบรมความรู้สำหรับผู้สนใจประกอบการเกษตรแบบ GAP & PGS โดยจัดเป็นหลักสูตรอบรมขนาดเล็ก สำหรับ 10-20 คน

ผลผลิต Outputs

ในระหว่างปี พ.ศ. 2562-2563 วิสาหกิจเพื่อสังคมเกษตรอินทรีย์คลองตัน PGS มีรายได้เฉลี่ย 2.95 ล้านบาท มีกำไร 1.3 ล้านบาท/ปี

ผลลัพธ์ Outcomes

รายได้เฉลี่ยปีละ 2.95 ล้านบาท/ปี ของวิสาหกิจเพื่อสังคมเกษตรอินทรีย์คลองตัน PGS ข้างต้น คิดเปรียบเทียบเป็นความสามารถในการสร้างรายได้ต่อคนต่อปีของสมาชิก 30 คน คิดเป็นรายได้ 98,334 บาทต่อคนต่อปี หรือคิดเป็นร้อยละ 89 ของรายได้ต่อหัวของประชากรจังหวัดสมุทรสาคร (ที่มีรายได้อยู่ที่ 110,000 บาทต่อคนต่อปี) ถือว่าใกล้เคียงกับค่าเฉลี่ยของรายได้ต่อหัวของประชากรจังหวัด

ผลกระทบ Impacts

ผลงานและความสำเร็จของวิสาหกิจเพื่อสังคมเกษตรอินทรีย์คลองตัน PGS ช้างต้น ถือว่า เป็นการประกอบการวิสาหกิจแบบเกษตรก้าวหน้า กล่าวคือ เป็นเกษตรอินทรีย์ที่เป็นระบบการผลิตที่ตลาดและผู้บริโภคให้ความสำคัญ เป็นการทำเกษตรอินทรีย์ที่มีการรับรองมาตรฐานเป็นที่ยอมรับโดยทั่วไป จึงสร้างโอกาสในการเข้าสู่ระบบตลาดที่สามารถสร้างความมั่นคงให้กับประกอบการได้ดีกว่าการตลาดทั่วไป

นอกจากนี้ยังมีความมั่นคงในโครงสร้างของธุรกิจ คือ การสร้างตลาดจากกลุ่มโรงพยาบาลและโมเดิร์นเทรด ถือเป็นการจัดการธุรกิจเกษตรกรรมที่สามารถเชื่อมโยงเศรษฐกิจการผลิตของการเกษตรกับธุรกิจการค้าสมัยใหม่ (และสอดคล้องกับกระแสของผู้บริโภค) อันเป็นประสบการณ์เรียนรู้ที่สำคัญขององค์กรชุมชนที่ประกอบการธุรกิจ และเป็นทุนก้อนใหม่ที่จะขับเคลื่อนการเปลี่ยนแปลงในอนาคต

บทที่ 3

ข้อมูลเบื้องต้นพื้นที่ศึกษา 3 จังหวัด (ชัยนาท กาญจนบุรี และสระบุรี)

สำหรับพื้นที่ศึกษา จะเป็นพื้นที่ในสามจังหวัด คือ จังหวัดสระบุรี จังหวัดชัยนาท จังหวัดกาญจนบุรี ประกอบด้วย

1. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนพร้อมใจบ้านโพธิ์พร้อมจิต จังหวัดสระบุรี
2. กลุ่มปลูกผักอินทรีย์บ้านวัดพระแก้ว (มั่งผัก) จังหวัดชัยนาท
3. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเกษตรอินทรีย์ครบวงจรบ้านหอมกระจุก จังหวัดชัยนาท
4. วิสาหกิจชุมชนกลุ่มเกษตรกรบ้านสระไม้แดง จังหวัดชัยนาท
5. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนพอใจในวิถีพอเพียง จังหวัดกาญจนบุรี

3.1 กลุ่มวิสาหกิจชุมชนพร้อมใจบ้านโพธิ์พร้อมจิต

ความเป็นมา (Social purpose)

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนพร้อมใจบ้านโพธิ์พร้อมจิต ตั้งอยู่ในพื้นที่ ต.ธารเกษม อ.พระพุทธบาท จ.สระบุรี เป็นพื้นที่ขยายผลจากการเข้าร่วมเรียนรู้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนปิ่นสุกข์ออร์แกนิก กรุป โดยวิสาหกิจชุมชนพร้อมใจบ้านโพธิ์พร้อมจิต ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 2561 ภายใต้การสนับสนุนของของโครงการ 9101 ตามรอยพ่อ ภายใต้ร่มพระบารมี เพื่อการพัฒนาเกษตรยั่งยืน มีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาอาชีพและสร้างรายได้เสริมให้กับสมาชิก

สมาชิกของกลุ่มฯ มีจำนวน 20 คน ส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรสูงวัย สนใจปลูกผัก ผลไม้ และการบริโภคอาหารปลอดภัย จึงมีกิจกรรมหลักคือ ปลูกผักและผลไม้อินทรีย์ตามฤดูกาลไว้รับประทานที่บ้าน และนำออกขายในชุมชน นอกจากนี้ยังมีอาชีพเพาะก้อนเห็ด ทำน้ำพริกเห็ด และข้าวเกรียบเห็ด ในช่วงก่อนหน้า เคยมีพ่อค้าคนกลางเข้ามารับซื้อผลผลิตอยู่บ้าง แต่เนื่องจากถูกกดราคา สมาชิกกลุ่มจึงมีข้อตกลงจัดคิวกับคนรับซื้อเพื่อวางแผนการเพาะปลูกให้เป็นไปตามลำดับ

สมาชิกวิสาหกิจชุมชนพร้อมใจบ้านโพธิ์พร้อมจิต มีปัญหาหนี้สินกับสถาบันการเงินในระบบ คือ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ (ธ.ก.ส.) ธนาคารออมสิน และกองทุนหมู่บ้าน

กระบวนการ Process

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนพร้อมใจบ้านโพธิ์พร้อมจิต ได้เข้าร่วมโครงการในระยะที่ 4 (ปี 2564-2565) โดยมีกิจกรรมดังนี้ คือ

- 1) การถอดบทเรียนเพื่อทำความรู้จักและได้มาซึ่งองค์ความรู้ พบว่าสมาชิกเป็นกลุ่มเกษตรกรสูงอายุที่รวมกลุ่มกันเพราะสนใจทำเกษตรอินทรีย์เหมือนกัน มีจุดเด่น คือมีประสบการณ์และเชี่ยวชาญด้าน

การผลิตก้อนเห็ดนางฟ้าภูฐาน มีความพร้อมด้านวัสดุอุปกรณ์และโรงเรือน และมีความรู้ในการแปรรูป เช่น การแปรรูปเห็ด หรือพืชผักผลไม้ต่างๆ ที่มีอยู่

2) ในขั้นตอนการลงมือปฏิบัติ พบว่าผลิตภัณฑ์แปรรูปจากเห็ด ยังต้องปรับปรุงแก้ไข ทางมูลนิธิชีวิตไทจึงได้เชิญ Food Stylist เข้ามาช่วยพัฒนา ตั้งแต่ขั้นตอนการเลือกวัตถุดิบ ทดสอบรสชาติ จนถึงการบรรจุเพื่อส่งให้ลูกค้า

3) ทางกลุ่มวิสาหกิจฯ ได้เข้าร่วมอบรม “การทำตลาดออนไลน์สำหรับเกษตรกรอินทรีย์วิถีใหม่” และเปิดขายสินค้าออนไลน์ผ่านทางเพจเฟซบุ๊ก

4) เกิดผลิตภัณฑ์เห็ดแปรรูป ได้แก่ จี๋เห็ด ข้าวเกรียบเห็ดนางฟ้าภูฐาน และน้ำพริกเผาเห็ดนางฟ้ากับเห็ดหอม ภายใต้แบรนด์ “บ้านโพธิ์พร้อมจิต” ที่บ่งบอกถึงอัตลักษณ์สำคัญของกลุ่ม

ผลผลิต Outputs

กลุ่มมีรายได้จากการประกอบการประมาณ 300,000 บาท/ปี (ปี 65) มีการจ้างงาน/สร้างงานกับสมาชิกในชุมชนที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ ประมาณ 20 คน เทียบเป็นการสร้างรายได้สมาชิก ประมาณ 15,000 บาท/คน/ปี

ผลลัพธ์ Outcomes

ช่วยเหลือชุมชน โดยการสนับสนุนและส่งเสริมกลุ่มผู้เปราะบางในชุมชน ได้สอนวิธีการเพาะเห็ด และส่งเสริมให้นำก้อนเห็ดไปเพาะเพื่อสร้างเป็นรายได้ให้กับกลุ่มผู้เปราะบาง รวมถึงการแปรรูปเห็ดเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ

ผลกระทบ Impacts

รายได้ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนพร้อมใจบ้านโพธิ์พร้อมจิต ถือว่า เป็นรายได้ที่เพิ่มจากแขนงอาชีพใหม่จากการสร้างสรรค์ของกลุ่ม เป็นแขนงอาชีพใหม่ที่เกิดขึ้นในพื้นที่ชนบทซึ่งต่างไปจากกิจกรรมทางการเกษตรแบบนา ไร่ สวน และปศุสัตว์ ที่มีรอบรายได้ตามฤดูกาล เป็นแขนงอาชีพที่มีรายได้เกิดขึ้นตามห้วงระยะเวลาที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกับฤดูกาลการผลิต และเป็นสิ่งที่ไม่เคยมีมาก่อน

แผนงานกลุ่ม

แผนการทำงานของกลุ่มฯ ในปี 2565-2566 ได้แก่

1) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความลงตัวในด้านรสชาติ การควบคุม คุณภาพการผลิตตั้งแต่ต้นน้ำ (การลงมือปลูก) ถึงปลายน้ำ (การตลาด) ให้เกิดมาตรฐานอย่างต่อเนื่อง

2) พัฒนาพื้นที่เป็นศูนย์การเรียนรู้ด้านการผลิต การแปรรูป และการสร้างมูลค่าให้ผลผลิตอินทรีย์ที่มีอยู่ในสวน เป็นผลิตภัณฑ์อินทรีย์แบบ Homemade

3) บูรณาการทำงานกับหน่วยงานและ ภาคีเครือข่ายต่างๆ ในพื้นที่อย่างต่อเนื่อง

3.2 กลุ่มปลูกผักอินทรีย์บ้านวัดพระแก้ว (บ้านมั่งผัก)

ความเป็นมา Social purpose

กลุ่มปลูกผักอินทรีย์บ้านวัดพระแก้ว ตั้งอยู่ใน ต.แพรงศรีราชา อ.สรรคบุรี จ.ชัยนาท ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 2559 โดยคนรุ่นใหม่ที่มาออกจากงานประจำในเมืองเพื่อกลับมาทำเกษตรที่บ้านเกิด เริ่มต้นจากการชักชวนญาติพี่น้องมาร่วมกันปลูกผักอินทรีย์ แล้วขยายผลไปสู่เกษตรกรรอบข้าง โดยผลิตผักอินทรีย์ 5 ชนิด ได้แก่ ผักกาดหอม ผักบุ้งจีน ผักคะน้า ผักโขมเขียว และผักโขมแดง ด้วยมาตรฐาน Organic Thailand ทำการตลาดแบบซื้อขายล่วงหน้ารายปี ในราคาประกันกับบริษัทผู้ประกอบการเกษตรอินทรีย์ เพื่อส่งวางขายในซูเปอร์มาร์เก็ตชั้นนำ ปัจจุบันมี สมาชิก 30 คน

กระบวนการ Process

ในช่วงการระบาดของโควิด-19 ระลอกใหม่ กลุ่มปลูกผักอินทรีย์บ้านวัดพระแก้ว ได้รับผลกระทบจากการถูกยกเลิกออเดอร์จากบริษัทผู้รับซื้อผักอย่างกระทันหัน ทั้งที่ได้ลงมือปลูกและอยู่ในช่วงพร้อมเก็บเกี่ยว เนื่องจากพนักงานของบริษัทดังกล่าวติดเชื้อโควิด-19 ทำให้ต้องแก้ปัญหาโดยนำผักออกขายในพื้นที่ และหาความรู้ใหม่ทั้งการติดต่อหาตลาดใหม่ หาข้อมูลช่องทางการขนส่งทั้งในจังหวัดและการทดลองส่งผักข้ามจังหวัด โดยรถธรรมดา และรถห้องเย็น วิธีบรรจุมิให้ผักชำเสียหาย แต่ระบบการขนส่งที่ติดขัดจากความเข้มงวดในการเดินทางข้ามจังหวัด ทำให้การขนส่งมีความล่าช้าและผลผลิตเสียหาย

อย่างไรก็ตาม สิ่งดังกล่าวถือเป็นบทเรียนที่ดีในท่ามกลางวิกฤติที่เกิดขึ้น เพราะสมาชิกกลุ่มฯ เริ่มปรับตัวให้ทันต่อสถานการณ์ที่ไม่สามารถพึ่งพาช่องทางตลาดแบบเดียวในอดีต จึงวางแผนและทำกิจกรรมที่หลากหลายขึ้น ได้แก่ การส่งเสริมการปลูกพืชสมุนไพรเพื่อการพึ่งตนเองที่หลากหลาย ผลิตฟ้าทะลายโจรตากแห้งตามมาตรฐาน Organic Thailand เข้าร่วมการอบรม “การทำตลาดออนไลน์สำหรับเกษตรกรอินทรีย์วิถีใหม่” ทำแผนธุรกิจ CBMC เพื่อพัฒนาผลผลิตข้าวปลอดภัยสารพิษ โดยสร้างแบรนด์ของตนเอง ในชื่อ “บ้านมั่งผัก”

ผลผลิต Outputs

กลุ่มมีรายได้จากการประกอบการประมาณ 1,200,000 บาท/ปี กระจายไปสู่สมาชิกแต่ละคน ครอบครัวประมาณ 6 ครัวเรือน มีการจ้างงาน/สร้างงานกับสมาชิกในชุมชนที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ จำนวน 30 คน

ผลลัพธ์ Outcomes

กลุ่มสามารถสร้างรายได้ใหม่จากภาคเกษตร และเกิดการปรับเปลี่ยนวิถีการทำเกษตรเคมี เป็นเกษตรอินทรีย์ เกิดการยอมรับในชุมชนเป็นแบบอย่างการศึกษาดูงาน และสมาชิกกลุ่มได้ไปให้ความรู้และเป็นวิทยากรให้กับหน่วยงานต่างๆ

ผลกระทบ Impacts

การทำงานของกลุ่มได้ขยายไปสู่ชุมชน โดยแกนนำกลุ่มได้สอนให้เยาวชนที่สนใจได้ปลูกผักอินทรีย์ ซึ่งมีเยาวชนที่กลับบ้านในช่วงการระบาดของโควิด-19 และยังไม่รู้จะประกอบอาชีพอะไร กลุ่มวิสาหกิจก็ได้แบ่งปันต้นพันธุ์ผัก และความรู้ในการปลูกส่งผลให้เยาวชนได้มีอาชีพ มีรายได้ ถึงแม้จะเป็นการเริ่มต้นเล็กๆ แต่ก็ช่วยแก้ปัญหาการว่างงานให้กับคนในชุมชนได้

แผนงานกลุ่ม

สำหรับแผนการทำงานของกลุ่มปลูกผักอินทรีย์บ้านวัดพระแก้วในโครงการระยะที่ 5 (ปี 2565-2566) ได้แก่

- 1) พัฒนาและยกระดับเกษตรกรแกนนำกลุ่ม ให้เป็นวิทยากรถ่ายทอดความรู้แก่เพื่อนเกษตรกรอื่นๆ ด้วยบทเรียนการปรับตัวสู่การผลิตระบบอินทรีย์ ซึ่งเกิดจากประสบการณ์จริงที่สามารถพัฒนารายได้มากกว่าการทำนา รวมถึงประสบการณ์วางแผนผลิต การตลาด และวางแผนพัฒนาธุรกิจ
- 2) ร่วมเป็นทีมงานถ่ายทอดความรู้ สนับสนุน ขยายผลและผลักดันให้เกิดการจัดทำมาตรฐานเกษตรอินทรีย์แบบมีส่วนร่วม (PGS) ในแปลงของเพื่อนเกษตรกรที่มีความพร้อม ทั้งในพื้นที่เป้าหมายเดิมและพื้นที่ขยายผลร่วมกับหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้อง
- 3) จัดทำชุดความรู้ด้านการปลูกผักอินทรีย์และการบริโภคอาหารปลอดภัยเพื่อสุขภาวะ ขยายผลไปสู่เด็ก และเยาวชนในพื้นที่
- 4) พัฒนาระบบการตลาดออนไลน์และระบบตลาดอินทรีย์ของกลุ่ม ภายใต้แบรนด์ “บ้านมั่งผัก” เพื่อสื่อสารกับผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง และส่งเสริมให้เกิดความร่วมมือเพื่อการขับเคลื่อนพลเมืองอาหารในท้องถิ่น
- 5) บูรณาการทำงานกับหน่วยงานและภาคีเครือข่ายต่างๆ ในพื้นที่อย่างต่อเนื่อง

3.3 กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเกษตรอินทรีย์ครบวงจรบ้านหอมกระจุก

ความเป็นมา Social Purpose

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเกษตรอินทรีย์ครบวงจรบ้านหอมกระจุกตั้งอยู่ที่ตำบลดอนกำ อำเภอสรรคบุรี จังหวัดชัยนาท ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 2562 จากการรวมตัวของกลุ่มที่เป็นเครือข่าย ต่อมาได้ขยายสมาชิกสู่ชุมชน ปัจจุบันมีสมาชิกในกลุ่ม 8 คน ประกอบอาชีพด้านการเกษตร ทำนา และมีเป้าหมายเพื่อพัฒนาอาชีพเกษตรให้มีคุณภาพ เพิ่มรายได้ให้สมาชิก แก้ไขปัญหาหนี้สินครัวเรือน โดยต้องการรักษาที่ดินทำกิน ไม่ต้องการขายหรือถูกยึดที่ดิน

กิจกรรมของกลุ่มจึงเน้นไปที่การทำกิจกรรมเพื่อลดรายจ่าย เช่น ปรับเปลี่ยนจากเกษตรเคมีเป็นเกษตรอินทรีย์เพื่อลดต้นทุนการผลิต การทำปุ๋ยชีวภาพแทนปุ๋ยเคมี ส่วนการเพิ่มรายได้ ทางกลุ่มมีกิจกรรม เช่น เลี้ยงแพะ เลี้ยงปลา ปลูกผัก ผลผลิตของกลุ่มที่มีชื่อเสียง คือ ข้าวขาวเกยไชย ซึ่งเป็นพันธุ์ข้าวพื้นเมือง จังหวัดนครสวรรค์ และนิยมปลูกในพื้นที่ภาคกลาง

ทางกลุ่มได้ริเริ่มโดยการให้สมาชิกได้จัดทำข้อมูลและทำบัญชีครัวเรือน เพื่อให้รู้ถึงรายรับ-รายจ่าย การหาแนวทางลดรายจ่ายที่ไม่จำเป็น และช่องทางเพิ่มรายได้

กระบวนการ Process

จากการที่กลุ่มต้องการพัฒนาอาชีพเกษตรให้มีคุณภาพ เพื่อเพิ่มรายได้ ลดรายจ่าย จึงเน้นกิจกรรมการพึ่งตนเองในด้านอาหาร คือ การปลูกพืช การเลี้ยงสัตว์ ไว้สำหรับการบริโภค เมื่อเหลือจากการบริโภคจึงนำมาขาย เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับครัวเรือน โดยกิจกรรมที่ทำ คือ เลี้ยงแพะ เลี้ยงเป็ด เพาะเห็ด เลี้ยงปลา ปลูกผัก ทำนา ปลูกหม่อน เลี้ยงไหม เป็นต้น สำหรับรายได้เสริมที่ให้ผลตอบแทนดีจะมาจากการเลี้ยงแพะเพื่อขายเนื้อ ซึ่งสามารถจำหน่ายได้ในราคา กิโลกรัมละ 90-115 บาท

ในปี 2566 ทางกลุ่มยังได้เข้าร่วมโครงการนาเคียงเมือง เพื่อดำเนินการเรื่องปลูกข้าวอินทรีย์ (ข้าวขาวเกยไชย) และจำหน่ายให้กับผู้บริโภคในเมือง

ผลผลิต Outputs

-

ผลลัพธ์ Outcomes

จากการรวมกลุ่มในการทำกิจกรรมลดรายจ่าย-เพิ่มรายได้ ส่งผลให้กลุ่มได้รับงบประมาณมาทำเรื่องโรงเพาะเห็ด ซึ่งเป็นโรงเพาะเห็ดของกลุ่ม ทำให้กลุ่มมีช่องทางสร้างรายได้เพิ่มขึ้นอีกช่องทางหนึ่ง และทำให้สมาชิกมีพื้นที่ในการทำอาชีพเสริมรายได้

ผลกระทบ Impacts

แกนนำกลุ่มวิสาหกิจได้มีส่วนในการแลกเปลี่ยนให้ความรู้ และเป็นวิทยากรให้กับเครือข่ายเกษตรกรของมูลนิธิชีวิตไทในเรื่องการปลตหนี้ ตลอดจนการสร้างกิจกรรมต่างๆ เพื่อเพิ่มรายได้-ลดรายจ่าย จนเกิดเป็นความร่วมมือกับเทศบาลตำบลบางซุด และการส่งเสริมของพัฒนาที่ดิน จังหวัดชัยนาท จัดทำโรงปุ๋ยสาธิตในพื้นที่ตำบลบางซุด

แผนงานกลุ่ม

- 1) ขยายการทำอาชีพเสริมของสมาชิกในกลุ่ม เช่น การเลี้ยงแพะ การเพาะเห็ด และการเลี้ยงปลา
- 2) ลดพื้นที่การทำนา และปลูกพืชชนิดอื่นๆเพิ่มเติม เพื่อการเพิ่มรายได้
- 3) ลดค่าใช้จ่ายในครัวเรือน การทำบัญชีครัวเรือน เพื่อให้ได้เห็นต้นทุนการประกอบอาชีพ รายได้-รายจ่ายครัวเรือน
- 4) ส่งเสริมการทำนาอินทรีย์เพื่อการลดต้นทุน และการสร้างมูลค่าเพิ่มของผลผลิต
- 5) จัดทำโรงเรือนเพาะเห็ดนางฟ้าของกลุ่ม

3.4 วิสาหกิจชุมชนกลุ่มเกษตรกรบ้านสระไม้แดง

ความเป็นมา Social purpose

วิสาหกิจชุมชนกลุ่มเกษตรกรบ้านสระไม้แดง ตั้งอยู่ที่ตำบลแพรกศรีราชา อำเภอสรรคบุรี จังหวัดชัยนาท กลุ่มตั้งขึ้นจากการชักชวนคนในชุมชนที่อยากจะหารายได้เพิ่มให้มารวมกลุ่มกัน และได้กู้เงินจาก ธ.ก.ส. เพื่อทำกิจการแปรรูปผลิตภัณฑ์ เช่น ฐูปไฉ่ยุ้ง กล้วยตาก กล้วยกวน กล้วยฉาบ กล้วยเบรคแตก เป็นต้น นอกจากนี้กลุ่มยังมีการปลูกพืชสมุนไพร เช่น ตะไคร้ ไพรขมิ้น ฟักทะลายโจร

ทางกลุ่มจะจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับโรงพยาบาล สอนนกชัยนาท และขายตามร้านค้าในชุมชน หากมีการประชุมสัมมนา อบรม วิสาหกิจชุมชนกลุ่มเกษตรกรบ้านสระไม้แดงจะนำสินค้าไปวางขายตลอด นอกจากนี้เวลามีคนเข้ามาเยี่ยม หรือศึกษาดูงานของกลุ่ม ก็จะมีออเดอร์ให้กลุ่มส่งสินค้าไปรษณีย์ตามไป กลุ่มมีสมาชิกจำนวน 20 คน

กระบวนการ Process

การรวมกลุ่มวิสาหกิจ เน้นพัฒนาและสร้างมูลค่าเพิ่มผลผลิตทางการเกษตรภายในชุมชน โดยใช้วัตถุดิบจากสมาชิกของกลุ่มเป็นส่วนใหญ่ ไม่ได้สั่งซื้อจากบุคคลภายนอก เช่น กลัวย่น้ำว่า ผีวมะกรูด ผีวส้มโอ การจ้างงาน ให้สมาชิกในกลุ่มมาช่วยกันทำก็จะได้ส่วนแบ่งเป็นค่าแรงจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ โดยมีกฎระเบียบ กลุ่ม คือ

- 1) มีการเรียกประชุมกลุ่ม ปีละ 2 ครั้ง
- 2) ปลายปีมีแบ่งเงินปันผล
- 3) ทำประกันชีวิต ประกันอุบัติเหตุให้สมาชิกกลุ่ม

ปัจจุบันกลุ่มได้รับการรับรองมาตรฐานสินค้า อย. มพช. (มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน) มาตรฐาน GAP และผลิตภัณฑ์สินค้า OTOP

การตลาด ส่งผลิตภัณฑ์จำหน่ายที่สวนนกชัยนาท ปิมน้ำมันสิงห์บุรี ห้างไชยแสง และส่งต่างจังหวัด รายได้ต่อปีจากการขายผลิตภัณฑ์ 200,000 บาท/ปี

ส่วนรายจ่ายต้นทุน เช่น ซื้อจากวัตถุดิบจากสมาชิก ซื้อบรรจุภัณฑ์ ค่าขนส่ง รวมรายจ่าย 120,000 บาท/ปี

ผลผลิต Outputs

กลุ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการประมาณ 200,000 บาท/ปี และมีกำไร 80,000 บาท/ปี ปันผลให้กับสมาชิกปีละครั้ง

ผลลัพธ์ Outcomes

ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย สมาชิกทั้ง 20 คน มีส่วนได้ประโยชน์จากการทำกลุ่ม เพราะมีเงินปันผลปีละครั้ง และได้ขายวัตถุดิบด้วย ส่งผลให้สมาชิกและเกษตรกรในพื้นที่ ได้ขายผลผลิตทางการเกษตร และไม่มีปัญหาด้านการตลาด

ทางกลุ่มได้รับรางวัลต่างๆ เช่น วิสาหกิจชุมชนดีเด่น ผลิตภัณฑ์สินค้า OTOP 4 ดาว

ผลกระทบ Impacts

การดำเนินงานของกลุ่มส่งผลต่อการแก้ไขปัญหาการตลาดให้กับสมาชิก และเป็นการสร้างสวัสดิการต่างๆ ให้สมาชิก เช่น การทำประกันชีวิต ส่งผลให้ครอบครัวมีความมั่นใจในระบบการดูแลสุขภาพของสมาชิก และลดรายจ่ายในครอบครัว

3.5 กลุ่มวิสาหกิจชุมชนพอใจในวิถีพอเพียง

ความเป็นมา Social purpose

วิสาหกิจชุมชนพอใจในวิถีพอเพียง ตั้งอยู่ในพื้นที่ ต.หนองกร่าง อ.บ่อพลอย จ.กาญจนบุรี ก่อตั้งเมื่อปี 2563 ปัจจุบันมีสมาชิก 30 คน วิสาหกิจแห่งนี้เกิดจากการรวมตัวของเกษตรกรที่ทำนาข้าว ไร่อ้อย ไร่มันสำปะหลัง และปลูกพืชผสมผสานในระบบเคมี เกษตรกรเหล่านี้มีปัญหาซ้ำเติมจากภัยแล้งและขาดแหล่งน้ำทำการเกษตร ทำให้ได้ผลผลิตน้อย ถูกพ่อค้าคนกลางกดราคา รวมถึงมีปัญหาหนี้สิน

จุดเริ่มต้นเกิดจากชาวบ้านได้พากันมาปฏิบัติธรรม ณ ‘สถานธรรมไท่ชีวเอวี่ยน’ ซึ่งตั้งขึ้นจากแรงศรัทธาของครอบครัวโพธิ์เกษตร เมื่อได้มีการพูดคุยแลกเปลี่ยน จึงพบว่า สิ่งที่ทำให้ชาวบ้านหลายคนทุกข์ใจ คือ การขาดรายได้ ผลผลิตการเกษตรไม่สร้างรายรับมากพอที่จะเลี้ยงดูคนในครอบครัว “วิสาหกิจชุมชน” จึงได้ก่อร่างขึ้น เพื่อผลักดันเรื่องการทำเกษตรเคมีมาเป็นเกษตรอินทรีย์ อันเป็นเทรนด์ที่ต้องการในปัจจุบัน

องค์ความรู้จากวิทยากร ทำให้เกิดการกระเจายางกันทำ เนื่องจากในชุมชนมีผลิตภัณฑ์หลายรูปแบบ จึงก่อให้เกิดเป็น “เครือข่ายเกษตรกร” ที่แต่ละคนจะมาแบ่งปันความรู้ด้านที่ถนัด เช่น ความรู้ด้านพืชพันธุ์ การเพาะปลูก การทำเกษตรแบบอินทรีย์ การแปรรูปผลิตภัณฑ์ให้กลายเป็นของกิน ของใช้ ในรูปแบบต่างๆ มากมาย

ภารกิจนี้ ได้ยกระดับคุณภาพชีวิตของผู้ด้อยโอกาส ผู้สูงอายุ ผู้มีรายได้น้อย คนว่างงาน โดยเน้นการ ‘ใช้ชุมชนเป็นฐาน’ ซึ่งหมายถึงการเฟ้นหาผู้ที่มีความรู้ความสามารถเข้าร่วมกลุ่ม และยังสะท้อนถึงการทำงานแบบภาคีเครือข่ายร่วมกับชุมชน

เมื่อว่างเว้นจากงานหลัก เข้าสู่การเรียนรู้เรื่องการแปรรูปผลผลิตเกษตรอินทรีย์ให้มีมูลค่า ผลที่ได้คือการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ สร้างการแลกเปลี่ยนความรู้ระหว่างกัน และยังทำให้เกิดวงจรการเกษตรที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

เป้าหมายของการรวมกลุ่ม คือ เพื่อลด ละ เลิก การใช้สารเคมีเพื่อลดต้นทุนการผลิต โดยหันมาปลูกพืชผักปลอดสารพิษเพื่อบริโภคเอง เป็นการลดค่าใช้จ่ายในครัวเรือนและปลอดภัยต่อสุขภาพ และมีประสบการณ์ในการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร จึงได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์ “พอใจในวิถีพอเพียง” อาทิ ชาสมุนไพร (เตยหอม อัญชัน ถั่วดาวอินคา ไมยราบ) กล้วยทอด กล้วยฉาบ น้ำพริกกล้วยเจ แชมพูและครีมนวดอัญชัน สบู่สมุนไพร ยานิดก้นยุ้งมะกรูด เป็นต้น

กระบวนการ Process

มีการรวมกลุ่มของเกษตรกรโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มทักษะการแปรรูปผลไม้มิให้ได้มาตรฐาน สร้างกระบวนการรวบรวมผลผลิต ออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม พัฒนาช่องทางการตลาดสินค้าอินทรีย์ และเนื่องจากทางกลุ่มฯ ได้รับผลกระทบจากการระบาดของโควิด-19 จึงถือเป็นโอกาสในการเรียนรู้และทดลองทำตลาดออนไลน์อย่างจริงจัง จนกลายเป็นช่องทางหลักในการจำหน่ายผลผลิตของกลุ่ม สำหรับกิจกรรมสำคัญของกลุ่มฯ ได้แก่

(1) ส่งเสริมการปลูกสมุนไพรและทำมาตรฐานเกษตรอินทรีย์แบบมีส่วนร่วม (PGS) ร่วมกับเกษตรกรอำเภอปอพลอย

(2) วางแผนการปลูกสมุนไพรเพื่อการพึ่งตนเองสำหรับวัตถุดิบสำคัญในการผลิต เช่น อัญชัน ข่า ตะไคร้ ใบมะกรูด เตยหอม ฟ้าทะลายโจร ฯลฯ

(3) การพัฒนาบรรจุภัณฑ์และจัดหาช่องทางการจำหน่ายในจังหวัด โดยการสนับสนุนความรู้จากสำนักงานเกษตรจังหวัดกาญจนบุรี

(4) การพัฒนาช่องทางตลาดอินทรีย์ โดยเข้าอบรมการทำตลาดออนไลน์สำหรับเกษตรกร การขายออนไลน์ผ่านเพจพอใจในวิถีพอเพียง และการทำตลาดพรีออเดอร์

ผลผลิต Outputs

ในปี พ.ศ. 2565 จากการเริ่มเก็บข้อมูลเรื่องราวได้กลุ่ม กลุ่มสร้างรายได้จากการรับซื้อดอกอัญชันจากสมาชิก จำนวน 329,220 บาท/ปี ซึ่งถือเป็นรายได้ที่ไม่น้อยสำหรับการปลูกพืชระยะสั้น และสร้างรายได้ให้สมาชิกผู้ปลูกที่ค่อนข้างสูง

ผลลัพธ์ Outcomes

การรวมกลุ่มวิสาหกิจชุมชนพอใจในวิถีพอเพียง นอกจากสร้างรายได้ให้กับสมาชิกแล้ว ยังส่งผลให้สมาชิกในกลุ่มและชุมชนได้มีการพูดคุย แลกเปลี่ยนความรู้ซึ่งกันและกัน นำไปสู่การสร้างกิจกรรมต่างๆ ที่ช่วยยกระดับ และพัฒนาเรื่องราวได้ เช่น ผลิตภัณฑ์แปรรูปที่สมาชิกได้ดำเนินการซึ่งมีความหลากหลาย เช่น ชาสมุนไพร กล้วยฉาบ กล้วยตาก สบู่ เป็นต้น

แผนการทำงาน

แผนการทำงานในระยะที่ 5 (ปี 2565-2566) ทางกลุ่มมีความตั้งใจที่จะพัฒนาชุมชนให้เข้มแข็ง ยั่งยืน เกษตรกรมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น มีความรู้และตระหนักถึงผลกระทบจากการใช้สารเคมีในการทำเกษตร โดยให้คนในชุมชนมีส่วนร่วมคิด ร่วมรับผิดชอบ ตัดสินใจวางแผนปรับปรุง และพัฒนาชุมชนของตัวเอง ใช้ทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่อย่างคุ้มค่า เกิดประโยชน์สูงสุด ดังนี้

(1) สำรวจข้อมูลความต้องการปลูก/ใช้สมุนไพร เพื่อวางแผนส่งเสริมการปลูกของสมาชิกกลุ่ม

(2) พัฒนาศักยภาพสมาชิก อาทิ อบรมเรื่องการปลูกที่ถูกต้อง การเก็บเกี่ยวเพื่อคงไว้ซึ่งสรรพคุณทางยา การใช้ประโยชน์จากสมุนไพรในชีวิตประจำวัน การแปรรูปและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ จากสมุนไพร การศึกษาดูงาน

(3) จัดทำสื่อเผยแพร่เกี่ยวกับการบริโภคและใช้ประโยชน์จากพืชสมุนไพร

(4) เกิดพื้นที่ต้นแบบแหล่งเรียนรู้ด้านพืชสมุนไพร

(5) บูรณาการทำงานกับหน่วยงานและภาคีเครือข่ายต่างๆ ในพื้นที่อย่างต่อเนื่อง

บทที่ 4

การจัด Focus group และการประเมินผล 5 ด้าน

4.1 กลุ่มวิสาหกิจชุมชนพร้อมใจบ้านโพธิ์พร้อมจิต จังหวัดสระบุรี

วันที่ 27 มกราคม 2566 ทางมูลนิธิสมาชีพและมูลนิธิชีวิตไท ได้ลงพื้นที่จัด “เวทีสรุปบทเรียนการส่งเสริมและพัฒนาประสิทธิภาพของกลุ่มเกษตรกรและกลุ่มวิสาหกิจ” จากพูดคุยเรื่องความคาดหวังทำให้พบว่ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนพร้อมใจบ้านโพธิ์พร้อมจิตมีความคาดหวัง คือ

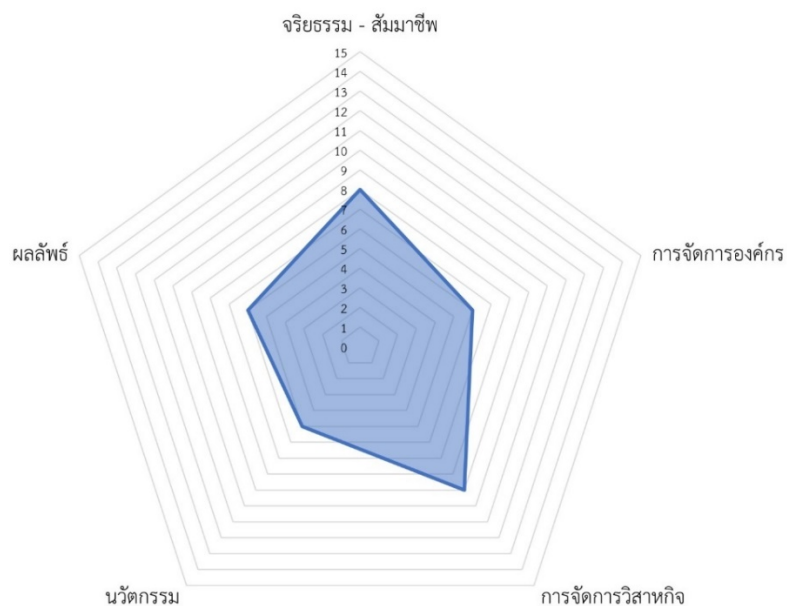
- 1) เงินทุนสนับสนุน
- 2) ช่องทางการตลาดเพิ่ม/มีตลาดที่แน่นอน
- 3) การแปรรูปสินค้าที่หลากหลายมากขึ้น
- 4) อุปกรณ์เพื่อแปรรูปอาหารให้อาหารอยู่ได้นานขึ้น
- 5) พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย
- 6) มีคนรุ่นใหม่ช่วยพัฒนาสินค้าให้ทันสมัยมากขึ้น

จากการใช้เกณฑ์ประเมินกลุ่มวิสาหกิจชุมชน 5 ด้าน 25 ตัวชี้วัด พบว่ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนพร้อมใจบ้านโพธิ์พร้อมจิต ตำบลหนองแก อำเภอมะขาม จังหวัดสระบุรี มีคะแนนแต่ละด้าน ดังนี้

- 1) ด้านจริยธรรม - สมาชีพ ได้คะแนนรวม 8 คะแนน
- 2) ด้านการจัดการองค์กร ได้คะแนนรวม 6 คะแนน
- 3) ด้านการจัดการวิสาหกิจ ได้คะแนนรวม 9 คะแนน
- 4) ด้านนวัตกรรม ได้คะแนนรวม 5 คะแนน
- 5) ด้านผลลัพธ์ ได้คะแนนรวม 6 คะแนน

รวมคะแนนทุกด้านคือ 34 คะแนน

กราฟแสดงคะแนนการประเมินกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเกษตรพร้อมใจบ้านโพธิ์พร้อมจิต



กราฟแสดงคะแนนการประเมินกลุ่มวิสาหกิจชุมชนพร้อมใจบ้านโพธิ์พร้อมจิต

แผนการพัฒนากลุ่มวิสาหกิจชุมชนพร้อมใจบ้านโพธิ์พร้อมจิต

ประเด็นที่ 1 : การพัฒนาสินค้าแปรรูปให้หลากหลายมากขึ้นและสามารถเก็บไว้ได้นาน

กิจกรรมและการดำเนินการ : ขอความรู้จากหน่วยงานทางการเกษตรเรื่องการแปรรูปอาหารให้สามารถเก็บไว้ได้นานขึ้น

วิธีการ : จัดหาเครื่องอบพลังงานแสงอาทิตย์, จัดหาตู้แช่อาหารสด

ผู้รับผิดชอบ : สมาชิกในกลุ่มทุกคน

องค์การสนับสนุน: หน่วยงานการเกษตร

การวิเคราะห์เบื้องต้น

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนพร้อมใจบ้านโพธิ์พร้อมจิต เป็นการรวมกลุ่มของผู้สูงอายุในชุมชนที่ประกอบอาชีพเกษตรและต้องการสร้างรายได้เพิ่มขึ้น จึงเกิดการรวมกลุ่มเป็นวิสาหกิจชุมชน มีกิจการการเพาะเห็ดขาย และการทำก้อนเชื้อเห็ดขาย

การทำงานสามารถเชื่อมโยงการตลาดและทำการได้ดี ไม่มีปัญหาการตลาดเพราะสามารถเชื่อมโยงการตลาดโดยผ่าน Social Media การทำตลาดออนไลน์ และการเชื่อมกับคนกลางซึ่งทำหน้าที่เป็นผู้นำสินค้าไปขายในเมือง เกิดการเชื่อมโยงเศรษฐกิจชนบทและเมือง รวมถึงการคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม

ข้อเสนอเพื่อการพัฒนา

ด้านการจัดการองค์กรกลุ่มยังต้องมีการพัฒนา โดยจากคะแนนการประเมินตามกราฟ ทำให้เห็นว่ากลุ่มต้องมีการพัฒนาด้านการจัดการกลุ่ม / องค์กร เนื่องจากการรวมตัวกันของกลุ่มผู้สูงอายุ จึงเกิดปัญหาด้านกำลังคน เพราะกลุ่มไม่สามารถขยายไปได้ด้วยข้อจำกัดของสมาชิกกลุ่ม

ข้อคิดเห็นแนวทางการพัฒนา การขยายกลุ่มผู้ผลิต ทางกลุ่มอาจไปเชื่อมโยงกับทางกลุ่มอื่นๆ ในชุมชน เช่น กลุ่มผู้สูงอายุ กลุ่มเปราะบาง ซึ่งวิสาหกิจเองก็มีแนวคิดด้านนี้อยู่แล้ว และจะทำให้กลุ่มสามารถเพิ่มปริมาณผลผลิต/สินค้า ได้มากขึ้น (Scale up) จึงจะขยายความเติบโตและนำไปสู่การแก้ปัญหาด้านอาชีพ ช่วยเสริมรายได้ให้กลุ่มผู้ด้อยโอกาส และสร้างรายได้เพิ่มขึ้นให้สมาชิกต่อไป



4.2 กลุ่มปลูกผักอินทรีย์บ้านวัดพระแก้ว (บ้านมั่งผัก) จังหวัดชัยนาท

วันที่ 4 กุมภาพันธ์ 2566 ได้มีการจัดเวทีประเมินศักยภาพเพื่อการพัฒนาและสรุปบทเรียนการส่งเสริมพัฒนาศักยภาพของกลุ่มเกษตรกรและกลุ่มวิสาหกิจ พบว่า กลุ่มปลูกผักอินทรีย์บ้านวัดพระแก้ว มีความคาดหวังในเรื่องการปลดหนี้ให้สมาชิกกลุ่มทั้งหมด

จากการนำเกณฑ์ประเมินกลุ่มวิสาหกิจ 5 ด้าน 25 ตัวชี้วัด เพื่อให้สมาชิกกลุ่มได้ร่วมกันให้คะแนน ผลแต่ละด้านมีคะแนนดังนี้

- 1) ด้านจริยธรรม - สัมมาชีพ ได้คะแนนรวม 12.5 คะแนน
- 2) ด้านการจัดการองค์กร ได้คะแนนรวม 14 คะแนน

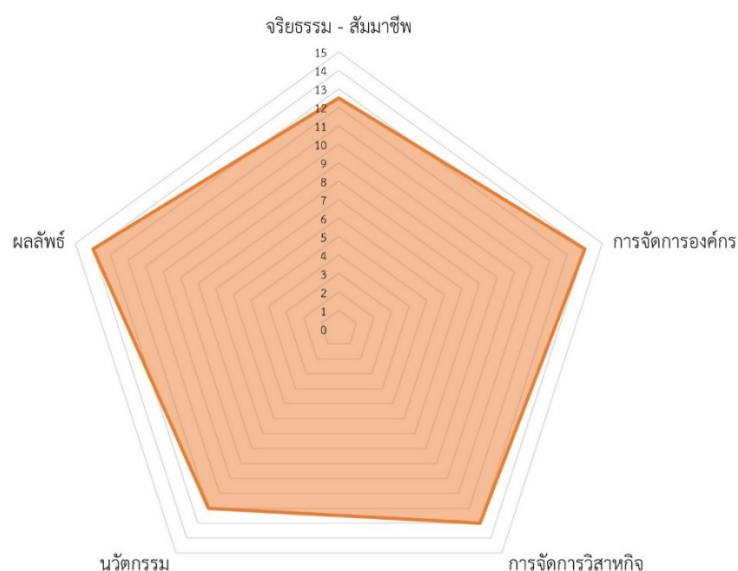
3) ด้านการจัดการวิสาหกิจ ได้คะแนนรวม 13 คะแนน

4) ด้านนวัตกรรม ได้คะแนนรวม 12 คะแนน

5) ด้านผลลัพธ์ ได้คะแนนรวม 14 คะแนน

รวมคะแนนทุกด้านคือ 65.5 คะแนน

กราฟแสดงคะแนนการประเมินกลุ่มบ้านมุ้งผัก



กราฟแสดงคะแนนการประเมินกลุ่มปลูกผักอินทรีย์บ้านวัดพระแก้ว (บ้านมุ้งผัก)

แผนเพื่อการพัฒนากลุ่มปลูกผักอินทรีย์บ้านวัดพระแก้ว (บ้านมุ้งผัก)

ประเด็น: การตรวจวัดค่าสารสำคัญในพืชสมุนไพร, ผัก, ดิน, ปุ๋ยหมัก

กิจกรรม: ศึกษาดูงานพื้นที่ของจริง

วิธีการ: สังเกต เปรียบเทียบ จดบันทึกอย่างละเอียด

ผู้รับผิดชอบ: สมาชิกในกลุ่ม

ผู้สนับสนุน: สถาบันการศึกษา หน่วยงานของเกษตร มุลินธิ องค์กรอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

การวิเคราะห์เบื้องต้น

ข้อสังเกตจากกราฟของกลุ่มปลูกผักอินทรีย์บ้านวัดพระแก้ว แสดงให้เห็นถึงการเติบโตของกลุ่มในแต่ละด้าน ซึ่งกลุ่มได้ประเมินให้คะแนนไว้ค่อนข้างสูง ทางกลุ่มเติบโตได้รวดเร็วและพัฒนางานในแต่ละด้านได้

ค่อนข้างดี โดยมีทุนเดิมคือ การรวมกลุ่มโดยคนรุ่นใหม่ที่ออกจากงานประจำแล้วกลับบ้านมาพัฒนาอาชีพ เกษตรที่รุ่นพ่อได้ดำเนินการมา

จากการเป็นคนรุ่นใหม่ แนวทางพัฒนาจึงได้ขยับและพัฒนาอย่างรวดเร็ว จากการก่อตั้งเมื่อปี 2559 ปัจจุบันสามารถดำเนินการเรื่องการปลูกผักอินทรีย์ จนได้รับมาตรฐาน Organic Thailand สร้างความเชื่อมั่นให้กับกลุ่มผู้บริโภค นอกจากนี้ยังมีการแก้ปัญหาผลกระทบจากสถานการณ์โควิด-19 เรื่องการรับซื้อและการขนย้ายผักที่ประสบปัญหาการเดินทางข้ามจังหวัดในช่วงวิกฤติโควิด ทางกลุ่มก็ปรับมาปลูกสมุนไพรซึ่งทำในรูปแบบอินทรีย์อยู่แล้ว และส่งขายให้ตลาดที่มีความต้องการสูง เช่น ฟักทะลายโจร ข่า กระชาย ตะไคร้ เป็นต้น และปรับมาเป็นการขายระบบออนไลน์ด้วย การเป็นกลุ่มคนรุ่นใหม่ส่งผลให้นำนวัตกรรมเข้าไปหนุนเสริมการทำงานได้ดีและทันต่อสถานการณ์ จนปัจจุบันสามารถปลดหนี้ให้สมาชิกได้ และเริ่มขยายแนวคิดและการทำงานไปสู่ชุมชน

ข้อเสนอแนะทางการพัฒนา

การขยายการทำงานของกลุ่มวิสาหกิจไปสู่ชุมชนเป็นเรื่องที่น่าสนใจ เพราะหมายถึงกลุ่มกำลังทำงานที่ส่งผลไปสู่การแก้ไขปัญหาบางอย่างให้กับชุมชน เช่น การริเริ่มส่งเสริมให้เยาวชนที่สนใจได้เรียนรู้ และนำพันธุ์ผักไปทดลองปลูกและประกอบอาชีพได้ การปลูกผักเด็กๆ ในโรงเรียนขนาดเล็กของชุมชนได้มีกิจกรรมเรียนรู้เรื่องการปลูกผัก และการรับประทานผักในกลุ่มเด็กๆ สิ่งเหล่านี้สามารถนำไปสู่การขยาย (Scale up) ให้กลุ่มวิสาหกิจได้มีความเติบโตและช่วยเหลือชุมชนได้มากขึ้น

อย่างไรก็ตาม กลุ่มไม่สามารถสร้างความเติบโตได้โดยลำพัง หากสามารถสร้างภาคีหรือการทำงานร่วมกับหน่วยงานส่งเสริมต่างๆ จะทำให้กลุ่มเติบโตและสามารถนำไปสู่การแก้ไขปัญหาต่างๆ ของชุมชนในอนาคต



4.3 กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเกษตรอินทรีย์ครบวงจรบ้านหอมกระจุก จังหวัดชัยนาท

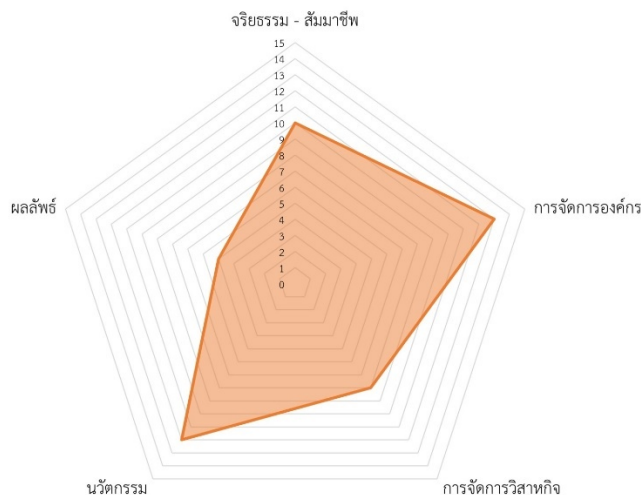
จากการลงพื้นที่ชัยนาท เพื่อจัด “เวทีสรุปบทเรียนการส่งเสริมและพัฒนาประสิทธิภาพของกลุ่มเกษตรกรและกลุ่มวิสาหกิจ” ในวันที่ 4 กุมภาพันธ์ 2566 พบว่ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนเกษตรอินทรีย์ครบวงจรบ้านหอมกระจุก มีความคาดหวังให้สมาชิกปลดหนี้เพื่อรักษาที่ดินทำกิน

จากการนำเกณฑ์ประเมินกลุ่มวิสาหกิจ 5 ด้าน 25 ตัวชี้วัด เพื่อให้สมาชิกกลุ่มได้ร่วมกันให้คะแนน มีผลดังนี้

- 1) ด้านจริยธรรม - สัมมาชีพ ได้คะแนนรวม 10 คะแนน
- 2) ด้านการจัดการองค์กร ได้คะแนนรวม 13 คะแนน
- 3) ด้านการจัดการวิสาหกิจ ได้คะแนนรวม 8 คะแนน
- 4) ด้านนวัตกรรม ได้คะแนนรวม 12 คะแนน
- 5) ด้านผลลัพธ์ ได้คะแนนรวม 5 คะแนน

รวมคะแนนทุกด้านคือ 48 คะแนน

กราฟแสดงคะแนนการประเมินกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านหอมกระจุก



กราฟแสดงคะแนนการประเมินกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเกษตรอินทรีย์ครบวงจรบ้านหอมกระจุก

แผนพัฒนาวิสาหกิจชุมชนเกษตรอินทรีย์ครบวงจรบ้านหอมกระจุก

ประเด็น: ปลอดภัย

กิจกรรมที่จะดำเนินการ: 1) เพิ่มอาชีพเสริม เลี้ยงแพะ เห็ด เลี้ยงปลา

2) ลดพื้นที่การทำนา

3) ลดค่าใช้จ่ายในครัวเรือน

วิธีการ: 1) ลดค่าใช้จ่ายในการปลูกผัก เลี้ยงเป็ด

2) หาอาชีพเสริมเพิ่มรายได้

3) หาทุนสนับสนุนการขยายอาชีพและการลงทุน

4) จัดบันทึกจัดทำข้อมูลรายรับ-รายจ่าย เพื่อการจัดการบริหารระบบการเงิน

ผู้รับผิดชอบ: สมาชิกทุกคนในกลุ่ม

องค์กรสนับสนุน: กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, กองทุนฟื้นฟูและพัฒนาเกษตรกร, สภาเกษตรกร
โดยแนวทางการแก้ปัญหาดังกล่าว การดำเนินงานเพื่อขออนุมัติงบประมาณต่อยอดธุรกิจ

การวิเคราะห์เบื้องต้น

ผลการให้คะแนนกราฟของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเกษตรอินทรีย์ครบวงจรบ้านหอมกระจุก ค่อนข้างให้น้ำหนักกับการจัดการองค์กร ซึ่งกลุ่มมองว่า การรวมกลุ่มทำได้ดี สมาชิกทุกคนให้ความร่วมมือและมีส่วนร่วม และการนำนวัตกรรมมาใช้ในการประกอบอาชีพ เช่น การพัฒนาระบบอินทรีย์ และการวางแผนพัฒนาเรื่องการลดรายจ่าย-เพิ่มรายได้ ซึ่งเป็นกระบวนการที่สร้างความยั่งยืนเรื่องอาหาร และระยะยาวนำไปสู่การปลดหนี้ของกลุ่ม

แต่ด้วยเหตุที่กลุ่มเพิ่งเริ่มในการรวมตัว ยังไม่มีสินค้า และการจัดการธุรกิจ/กิจการร่วมอย่างเป็นระบบ ระบบการจัดการกิจการกลุ่มจึงเป็นสิ่งจำเป็นในด้านการดำเนินการพัฒนากิจการให้มีความแข็งแกร่งมากยิ่งขึ้น

ข้อเสนอแนะเพื่อการพัฒนา

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเกษตรอินทรีย์ครบวงจรบ้านหอมกระจุก มีเป้าหมายชัดเจนในเรื่องการแก้ไขปัญหาหนี้สินของสมาชิก มีความพยายามปรับเปลี่ยนวิถีการเกษตรแบบเคมี มาเป็นอินทรีย์ เพื่อลดต้นทุน และส่งเสริมกิจกรรมในการลดรายจ่าย-เพิ่มรายได้ให้กับสมาชิก ดังนั้นทางกลุ่มมีความจำเป็นต้องพัฒนาเรื่องการตลาด เพราะกิจกรรมลดรายจ่าย-เพิ่มรายได้ โดยวิธีการผลิตเพื่อการบริโภค เหลือแล้วนำไปขาย เมื่อสมาชิกมีจำนวนมากขึ้น ผลผลิตย่อมมากตามไปด้วย การจัดการตลาดให้กับผลผลิตที่เหลือจึงมีความจำเป็น เช่น การเลี้ยงสัตว์ หรือ การปลูกผักในปริมาณที่เพิ่มมากขึ้น ก็ต้องหาตลาดเพื่อการรองรับ เพราะไม่เช่นนั้นจะเกิดปัญหาด้านการตลาดตามมา ส่งผลให้ผลผลิตเกิดความเสียหาย ทำให้กลุ่มเจอปัญหาต่อไป



4.4 วิสาหกิจชุมชนกลุ่มเกษตรกรบ้านสระไม้แดง จังหวัดชัยนาท

วันศุกร์ที่ 3 กุมภาพันธ์ 2566 มูลนิธิสมาชิพและมูลนิธิชีวิตไท ร่วมกันจัด “เวทีสรุปบทเรียนการส่งเสริมและพัฒนาประสิทธิภาพของกลุ่มเกษตรกรและกลุ่มวิสาหกิจ” ณ วิสาหกิจชุมชนกลุ่มเกษตรกรบ้านสระไม้แดง หมู่ที่ 16 ตำบลแพรกศรีราชา อำเภอสรรคบุรี จังหวัดชัยนาท ในการจัดเวทีครั้งนี้มีผู้เข้าร่วม 18 คน มีการแบ่งกลุ่มย่อย 3 กลุ่มเพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลกัน โดยทางกลุ่มวิสาหกิจมีความคาดหวังว่า

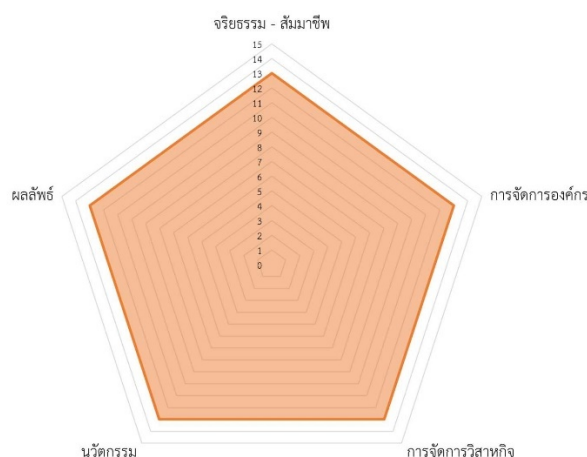
- 1) มีการแปรรูปที่หลากหลายมากขึ้น
- 2) มีช่องทางการตลาดเพิ่ม/มีตลาดที่แน่นอน
- 3) เข้าร่วมประกวดกับมูลนิธิสมาชิพ
- 4) สร้างรายได้ให้กลุ่มวิสาหกิจมากขึ้น
- 5) หาทุนสนับสนุนเพิ่มเติม
- 6) พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย
- 7) ทำให้กลุ่มมีความมั่นคง
- 8) มีคนรุ่นใหม่มาสานงานต่อกลุ่ม

จากการประเมินกลุ่มวิสาหกิจ 5 ด้าน 25 ตัวชี้วัด ผลของคะแนนค่าเฉลี่ยที่ได้ คือ

- 1) ด้านจริยธรรม - สมาชิพ ได้คะแนนรวม 13 คะแนน
- 2) ด้านการจัดการองค์กร ได้คะแนนรวม 13 คะแนน
- 3) ด้านการจัดการวิสาหกิจ ได้คะแนนรวม 12.67 คะแนน
- 4) ด้านนวัตกรรม ได้คะแนนรวม 12.67 คะแนน
- 5) ด้านผลลัพธ์ ได้คะแนนรวม 13.33 คะแนน

รวมคะแนนทุกด้านคือ 64.67 คะแนน

กราฟแสดงคะแนนการประเมินกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านสระไม้แดง



กราฟแสดงคะแนนการประเมินวิสาหกิจชุมชนกลุ่มเกษตรกรบ้านสระไม้แดง

แผนพัฒนาวิสาหกิจชุมชนกลุ่มเกษตรกรบ้านสระไม้แดง

ประเด็นที่ต้องการพัฒนา: ต้องการพัฒนาเรื่องช่องทางการตลาดให้เพิ่มมากขึ้น และพัฒนาเรื่องการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ให้มีความสวยงาม

กิจกรรมและการดำเนินการ: ศึกษาอบรมขอความรู้จากหน่วยงานทางการเกษตรเพิ่มเติม

วิธีการ: ปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้สวยงามและประชาสัมพันธ์สินค้าทางออนไลน์มากขึ้น

ผู้รับผิดชอบ: สมาชิกในกลุ่มทุกคน

องค์การสนับสนุน:

- หน่วยงานการเกษตร ช่วยเหลือด้านการพัฒนาสินค้า
- มูลนิธิสัมมาชีพ : สนับสนุนด้านการให้ความรู้เพิ่มเติมแก่กลุ่มสระไม้แดง
- มหาวิทยาลัยจันทรเกษม : สนับสนุนด้านการขายสินค้า
- ระยะเวลาในการดำเนินการ คือ สามารถเริ่มทำงานการพัฒนานี้ได้โดยทันที

การแลกเปลี่ยนข้อมูลเพิ่มเติม:

- วิสาหกิจชุมชนกลุ่มเกษตรกรบ้านสระไม้แดง เป็นกลุ่มแรกๆ ที่ได้จดทะเบียนวิสาหกิจ และดำเนินงานตั้งแต่ปี 2548 และยังคงดำเนินงานจนถึงปัจจุบัน (ก.พ. 2566)

- วิธีการรักษาความเป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชน และบริหารจัดการกับอุปสรรคต่างๆ คือ การสื่อสารภายในกลุ่ม มีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า รวมถึงภายในกลุ่มด้วยกันเอง

- ด้านการจัดการหนี้สิน เนื่องจากรายได้ทางกลุ่มมีพอประมาณ จึงถือเป็นรายได้เสริมสำหรับการดำรงชีวิตประจำวัน และรายได้จากการทำนาได้นำไปใช้หนี้ที่ติดค้างไว้

การวิเคราะห์เบื้องต้น

วิสาหกิจชุมชนกลุ่มเกษตรกรบ้านวัดสระไม้แดง ได้รวมกลุ่มวิสาหกิจเพื่อแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น โดยมุ่งเน้นการแปรรูปผลผลิตที่มีอยู่ในชุมชน ซึ่งเป็นจุดเด่นของแก้ปัญหาเรื่องการตลาดและเพิ่มรายได้ไปพร้อมๆกัน สินค้าและผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีความหลากหลาย เช่น กล้วยฉาบ กล้วยกวน กล้วยตาก คุกกี้หอมไฉ่ยุง เป็นต้น การแปรรูปได้รับการรับรองมาตรฐาน ออย. ซึ่งสร้างความน่าเชื่อถือ และกลุ่มสามารถขยายตลาดออกไปได้ เช่น ห้างสรรพสินค้าท้องถิ่น แหล่งท่องเที่ยว และที่สำคัญการทำตลาด OEM ซึ่งถือเป็นช่องทางการตลาดอย่างหนึ่งที่ทำให้กลุ่มสามารถเติบโตได้เร็วขึ้น

ข้อเสนอแนะเพื่อแนวทางการพัฒนา

ด้วยจุดเด่นของกลุ่ม คือ การนำวัตถุดิบในชุมชนมาแปรรูปและสร้างมูลค่าเพิ่ม การจะสื่อสารให้ผู้บริโภคได้เห็นถึงที่มา หรือการทำ Story Telling ในสินค้าและผลิตภัณฑ์แต่ละตัวจะทำให้สินค้าและผลิตภัณฑ์นั้นมีความน่าสนใจมากยิ่งขึ้น การขายคุณค่าของสินค้าผสมผสานกับการเพิ่มมูลค่าจึงน่าจะทำให้กลุ่มสามารถทำการตลาดได้ดีมากยิ่งขึ้น และการพัฒนาต่อไปอาจมีการทำท่องเที่ยวเชิงเกษตรควบคู่ไปด้วย



4.5 กลุ่มวิสาหกิจชุมชนพอใจในวิถีพอเพียง จังหวัดกาญจนบุรี

จากการจัดเวทีประเมินศักยภาพ 5 ด้าน เพื่อการพัฒนาและสรุปบทเรียนการทำงาน กลุ่มวิสาหกิจชุมชนพอใจในวิถีพอเพียงมีความคาดหวัง คือ

- 1) มีช่องทางการตลาดเพิ่ม/มีตลาดที่แน่นอนเพื่อสร้างรายได้ให้กลุ่มวิสาหกิจมากขึ้น

2) ต้องการเพิ่มคุณภาพของผลิตภัณฑ์สินค้า โดยการขอมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (สมอ.)

- 3) ต้องการให้สินค้าแปรรูปของกลุ่มสามารถเก็บได้นานขึ้น
- 4) ต้องการเพิ่มกำลังผลิตที่มากพอเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด
- 5) ต้องการแปรรูปผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายมากขึ้น
- 6) ต้องการขยายแปลงปลูกผักอินทรีย์ให้มากขึ้น

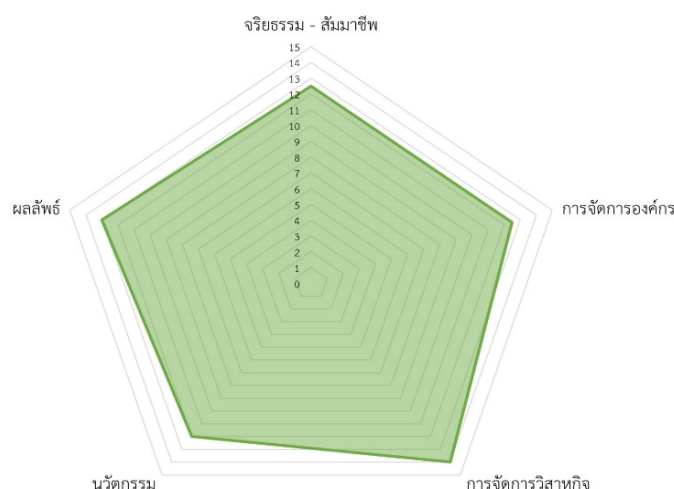
จากนั้นได้มีการแบ่งกลุ่มย่อยเป็น 2 กลุ่ม เพื่อให้สมาชิกกลุ่มได้ทำการวิเคราะห์กลุ่มโดยใช้เกณฑ์วิสาหกิจ 5 ด้าน 25 ตัวชี้วัด เป็นแนวทางในการประเมินความเข้มแข็งของกลุ่ม เพื่อให้ทางกลุ่มทราบถึงข้อดี ข้อด้อยของกลุ่มตนเองว่า อยู่ในระดับไหน และควรพัฒนากลุ่มไปในทิศทางใด เพื่อให้ประสบความสำเร็จตามที่คาดหวัง

จากการวิเคราะห์กลุ่ม โดยใช้เกณฑ์การประเมินวิสาหกิจชุมชน 5 ด้าน 25 ตัวชี้วัด มีคะแนนดังนี้

- 1) ด้านจริยธรรม - สัมมาชีพ ได้คะแนนรวม 10 คะแนน
- 2) ด้านการจัดการองค์กร ได้คะแนนรวม 10 คะแนน
- 3) ด้านการจัดการวิสาหกิจ ได้คะแนนรวม 11 คะแนน
- 4) ด้านนวัตกรรม ได้คะแนนรวม 9 คะแนน
- 5) ด้านผลลัพธ์ ได้คะแนนรวม 9 คะแนน

รวมคะแนนทุกด้านคือ 49 คะแนน

กราฟแสดงคะแนนการประเมินกลุ่มพอใจในวิถีพอเพียง



กราฟแสดงคะแนนการประเมินกลุ่มวิสาหกิจชุมชนพอใจในวิถีพอเพียง

หลังจากวิเคราะห์กลุ่มร่วมกัน ทางกลุ่มวิสาหกิจชุมชนพอใจในวิถีพอเพียง ได้จัดทำแผนพัฒนากลุ่มในระยะยาวกับแผนพัฒนาที่จะเร่งดำเนินการ ดังนี้

1) แผนพัฒนาในระยะยาว

ประเด็น : การเพิ่มสินค้าแปรรูปใหม่ๆ ให้มีความหลากหลายเพิ่มขึ้น

กิจกรรม : ศึกษารายละเอียดเรื่องมาตรฐานการแปรรูปโดยใช้วัตถุดิบที่มีในชุมชน เช่น กล้วย มะละกอ และลูกหม่อน เป็นต้น

วิธีการ : แปรรูปผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เช่น นำลูกหม่อนกับมะละกอมารวมกันเป็นหม่อนแก้ว ผลิตชาใบกระเพรา เป็นต้น

ผู้รับผิดชอบ : สมาชิกในกลุ่มทุกคน

หน่วยงานสนับสนุน : หน่วยงานที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญด้านการแปรรูปอาหาร

2) แผนพัฒนากลุ่มแบบเร่งด่วน เป็นแผนการพัฒนาสินค้าประเภทชาสมุนไพร 5 ชนิดให้ได้มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) เนื่องจากสินค้าตัวนี้มีฐานลูกค้าให้ความสนใจ และกลับมาซื้อซ้ำสูงกว่าสินค้าประเภทอื่น

ประเด็น : การพัฒนาผลิตภัณฑ์ชาสมุนไพร 5 ชนิด ให้ได้มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน

กิจกรรมที่จะดำเนินการ : ศึกษารายละเอียดการขอมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.)

วิธีการ : จัดทำเอกสารเพื่อยื่นขอมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.)

ผู้รับผิดชอบ : นางสาวสุภาพร สระทองขาว (ผู้มีอำนาจทำการแทน)

ผู้สนับสนุน : สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (สมอ.) อุตสาหกรรมจังหวัด

การวิเคราะห์เบื้องต้น

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนพอใจในวิถีพอเพียง เกิดจากการรวมกลุ่มของเกษตรกรที่ประสบปัญหาเรื่องภัยแล้ง การถูกกดราคาของผลผลิตทางการเกษตร และปัญหาการใช้สารเคมีในการประกอบอาชีพเกษตร จึงมีแนวคิดปรับเปลี่ยนวิถีเกษตรเคมีเป็นเกษตรอินทรีย์ โดยเริ่มจากการปลูกพืชระยะสั้นอื่นๆ เพื่อเป็นการทดลองช่วงระยะปรับเปลี่ยน และเกิดรายได้อันรวดเร็ว เช่น กล้วยไข่ ฝรั่ง เป็นต้น ขณะเดียวกัน ก็มีการแปรรูปผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ เช่น ชาสมุนไพร กล้วยทอด กล้วยฉาบ น้ำพริกกล้วยเจ แชมพู และครีมนวดอัญชัน สบู่สมุนไพร ยาฉีดกันยุงมะกรูด ฤๅษสมุนไพรร เป็นต้น

ข้อเสนอแนะเพื่อแนวทางการพัฒนา

จากการรวมกลุ่มที่มีระบบโครงสร้างยังไม่แข็งแรงมากนัก และมีการจัดการผลิตภัณฑ์เป็นส่วนบุคคลของสมาชิก ทำให้กลุ่มมีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย ซึ่งการจดจำของบุคคลทั่วไปต่อสินค้าและผลิตภัณฑ์อาจยังไม่ชัดเจนว่าสินค้าหลักของกลุ่ม คือ อะไร ดังนั้น การสร้างผลิตภัณฑ์กลุ่มสักหนึ่งชิ้น เพื่อพัฒนาให้โดดเด่นและเป็นที่รู้จัก อาจมีความจำเป็นต่อการสร้างแบรนด์กลุ่ม

ด้านนวัตกรรม มาตรฐานต่างๆ ของกลุ่มถือเป็นสิ่งจำเป็น เพราะสินค้ามีขึ้นเพื่อการบริโภคเป็นหลัก และในทำการตลาดออนไลน์ การสร้างมาตรฐานตัวสินค้าและผลิตภัณฑ์เป็นการการันตีต่อสินค้านั้นๆ กลุ่มจึงมี

ความจำเป็นต้องเติมเรื่องข้อมูลเชิงวิชาการของสินค้าแต่ละชนิด เพื่อความเข้าใจและการขอรับรองมาตรฐานต่างๆ ต่อไป

ด้านการตลาด ในการเป็นวิสาหกิจชุมชนที่เน้นการทำตลาดออนไลน์ การจัดการทั้งระบบจึงมีความสำคัญ ตั้งแต่คุณภาพสินค้า บรรจุภัณฑ์ การขนส่ง ที่สำคัญคือ การมีแอดมินที่เข้าใจและมีเวลาในการพัฒนา ติดตามข้อมูลกลุ่มลูกค้าได้ตลอด ซึ่งกลุ่มวิสาหกิจก็ต้องสร้างคนที่ดำเนินการเรื่องนี้เพื่อพัฒนาช่องทางการตลาดออนไลน์ให้เติบโต และยั่งยืน



นอกจากการประเมินศักยภาพ 5 ด้านเพื่อพัฒนาศักยภาพกลุ่ม องค์กร วิสาหกิจชุมชน ในพื้นที่เป้าหมายหลักของการวิจัยเชิงปฏิบัติการครั้งนี้แล้ว ยังมีพื้นที่ชุมชนอื่นที่สนใจเข้าร่วมเรียนรู้ ทั้งลักษณะกลุ่มและปัจเจก ดังต่อไปนี้

4.1.6 กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตพันธุ์พืชบ้านพระแก้ว จังหวัดชัยนาท

จากการลงพื้นที่ที่ชัยนาท เพื่อจัดเวทีสรุปบทเรียนการส่งเสริมและพัฒนาประสิทธิภาพของกลุ่มเกษตรกรและกลุ่มวิสาหกิจ” ในวันที่ 4 กุมภาพันธ์ 2566 พบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตพันธุ์พืชอินทรีย์บ้านพระแก้วมีความคาดหวัง คือ

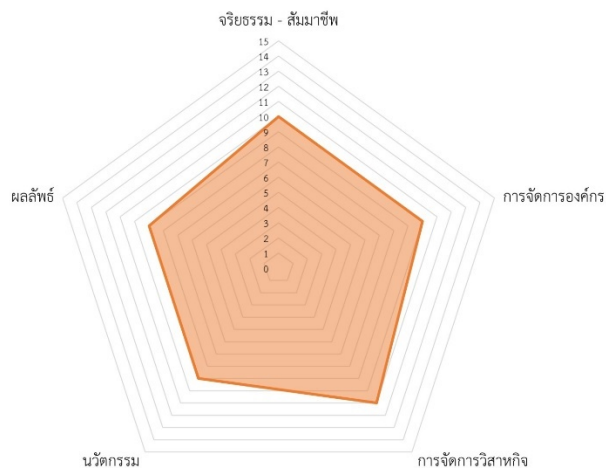
- 1) มีตลาดนำการผลิต โดยมีออเดอร์ก่อนผลิต
- 2) มีการแปรรูปสินค้าเพื่อเพิ่มมูลค่า
- 3) ขยายพื้นที่การเพาะปลูกเพิ่มมากขึ้น

จากการนำเกณฑ์ประเมินกลุ่มวิสาหกิจ 5 ด้าน 25 ตัวชี้วัด เพื่อให้สมาชิกกลุ่มได้ร่วมกันให้คะแนนพบว่าแต่ละด้านมีคะแนนดังนี้

- 1) ด้านจริยธรรม - สัมมาชีพ ได้คะแนนรวม 10 คะแนน
- 2) ด้านการจัดการองค์กร ได้คะแนนรวม 10 คะแนน
- 3) ด้านการจัดการวิสาหกิจ ได้คะแนนรวม 11 คะแนน
- 4) ด้านนวัตกรรม ได้คะแนนรวม 9 คะแนน
- 5) ด้านผลลัพธ์ ได้คะแนนรวม 9 คะแนน

รวมคะแนนทุกด้านคือ 49 คะแนน

กราฟแสดงคะแนนการประเมินกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตพันธุ์พืชบ้านพระแก้ว



กราฟแสดงคะแนนการประเมินกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตพันธุ์พืชบ้านพระแก้ว

การจัดทำแผนเพื่อการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนผลิตพันธุ์พืชบ้านพระแก้ว

ประเด็น: อยากเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า แต่ยังขาดอุปกรณ์ในการแปรรูป

กิจกรรม: จัดหาเครื่องอบพลังงานแสงอาทิตย์ เครื่องซีลสุญญากาศ เครื่องบดผง เพื่อทำการแปรรูปอาหารเพื่อเพิ่มมูลค่าทางการตลาด

วิธีการ: ศึกษาหาความรู้จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องโดยการเข้าร่วมฝึกอบรม ศึกษาดูงาน ด้านการแปรรูปอาหาร เป็นต้น

ผู้รับผิดชอบ: สมาชิกทุกคน

องค์กรสนับสนุน: มูลนิธิชีวิตไท หน่วยงานที่มีความรู้ด้านการแปรรูปอาหาร

นโยบายของกลุ่มในการตอบสนองคืนสู่สังคม คือ หากมีสินค้าคุณภาพดี แต่เกินความต้องการของตลาด จะนำไปแจกจ่ายชาวบ้านนอกกลุ่ม ทำให้ได้ประโยชน์ทั้ง 2 ฝ่าย คือ ชาวบ้าน ได้วัตถุดิบทางการเกษตรคุณภาพดีมารับประทานในครัวเรือนโดยไม่เสียค่าใช้จ่าย ขณะที่วิสาหกิจชุมชน ได้ใช้ประโยชน์จากสินค้าส่วนที่เกินจากความต้องการของตลาดโดยไม่ปล่อยให้เสียเปล่า และยังสามารถแบ่งปันสู่ชุมชน

4.1.7 กลุ่มตลาดอนามัยบางซุด จังหวัดชัยนาท

จากการจัด “เวทีประเมินศักยภาพ 5 ด้าน เพื่อการพัฒนาและการสรุปทเรียนการส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพของกลุ่มเกษตรกรและกลุ่มวิสาหกิจ” วันที่ 4 กุมภาพันธ์ 2566 กลุ่มตลาดอนามัยบางซุด มีความคาดหวัง คือ

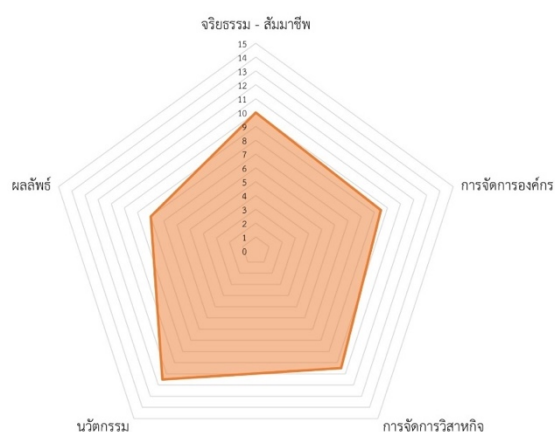
- 1) สร้างตลาดอนามัยบางซุดให้เป็นที่ยู้จัก และมีคนเข้ามาซื้อของในตลาดมากขึ้น
- 2) ต้องการให้ชาวบ้านปลูกผักอินทรีย์ และนำมาขายที่ตลาดเพิ่มมากขึ้น
- 3) ขยายพื้นที่การปลูกผักอินทรีย์ให้มากขึ้น

จากการนำเกณฑ์ประเมินกลุ่มวิสาหกิจ 5 ด้าน 25 ตัวชี้วัด เพื่อให้สมาชิกกลุ่มได้ร่วมกันให้คะแนน ในแต่ละด้านมีคะแนนดังนี้

- 1) ด้านจริยธรรม - สัมมาชีพ ได้คะแนนรวม 10 คะแนน
- 2) ด้านการจัดการองค์กร ได้คะแนนรวม 9.5 คะแนน
- 3) ด้านการจัดการวิสาหกิจ ได้คะแนนรวม 10.5 คะแนน
- 4) ด้านนวัตกรรม ได้คะแนนรวม 11.5 คะแนน
- 5) ด้านผลลัพธ์ ได้คะแนนรวม 8 คะแนน

รวมคะแนนทุกด้าน 49.5 คะแนน

กราฟแสดงคะแนนการประเมินกลุ่มตลาดอนามัยบางซุด



กราฟแสดงคะแนนการประเมินกลุ่มตลาดอนามัยบางซุด

แผนเพื่อการพัฒนาตลาดอนามัยบางซุด

ประเด็น: พัฒนาการตลาดให้เป็นที่ยอมรับเพื่อให้คนมาเดินตลาดเพิ่มขึ้น

กิจกรรม: 1) เพิ่มกำลังการผลิตสินค้าให้มีมากขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า

2) สร้างความเข้มแข็งในกลุ่มให้มากขึ้น โดยเริ่มจากการทบทวนข้อดีข้อเสียของกลุ่ม โดยใช้เกณฑ์การประเมินกลุ่มวิสาหกิจ 5 ด้าน 25 ตัวชี้วัด

วิธีการ: 1) เพิ่มกำลังการผลิตสินค้า โดยส่งเสริมให้ชาวบ้านปลูกผักอินทรีย์และนำมาขายที่ตลาด

2) ขยายพื้นที่การปลูกผักอินทรีย์ให้มากขึ้น ลดค่าใช้จ่ายในการปลูกผัก เลี้ยงเป็ด

3) หาอาชีพเสริม

4) หาทุนสนับสนุน จัดบันทึก และจัดทำข้อมูลการทำงานให้ชัดเจนมากขึ้น

ผู้รับผิดชอบ: สมาชิกในกลุ่ม

ผู้สนับสนุน: ทางกลุ่มตลาดบางซุดขอพึ่งตนเองไปก่อน ยังไม่ต้องการการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ



4.1.8 กลุ่มผู้เปราะบาง เป็นกลุ่มที่ได้รับการสนับสนุนจากโครงการฯ และการขยายการทำงานของกลุ่ม

วิสาหกิจชุมชนพร้อมใจบ้านโพธิ์พร้อมจิต จ.ชัยนาท

ในวันที่ 27 มกราคม 2566 ทางมูลนิธิสมาชิพและมูลนิธิชีวิตไท ได้ลงพื้นที่สระบุรีจัด “เวทีสรุปบทเรียนการส่งเสริมและพัฒนาประสิทธิภาพของกลุ่มเกษตรกรและกลุ่มวิสาหกิจ” โดยมีผู้เข้าร่วมเวทีที่เป็นกลุ่มผู้เปราะบาง 2 คน โดยมีรายละเอียดดังนี้

จากการลงพื้นที่สระบุรี เพื่อจัด “เวทีสรุปบทเรียนการส่งเสริมและพัฒนาประสิทธิภาพของกลุ่มเกษตรกรและกลุ่มวิสาหกิจ” ในวันที่ 27 มกราคม 2566 พบว่า กลุ่มผู้เปราะบาง นายสิทธิศักดิ์ เขียวอำ มี ความคาดหวัง

1) อยากมีความรู้เรื่องเพจออนไลน์ อยากฝึกการ Live สด ว่ามีขั้นตอน วิธีการ เทคนิคการโพสต์แบบ ไหนจึงจะมีคนติดตามสูง)

2) อยากลงทุนเพิ่ม

3) อยากลดต้นทุนอาหารไก่

4) มีเครื่องสร้าง Effect ตอน Live

5) มีเครื่องบดอาหารไก่

6) เครื่องแปรรูปอาหารไก่ให้เป็นเม็ด

7) แท็งก์น้ำเอาไว้รองน้ำให้ไก่

จากการให้คะแนนเพื่อการพัฒนาตนเอง 10 ด้านของนายสิทธิศักดิ์ มีดังนี้

1) ความรู้ในการประกอบอาชีพได้คะแนน 12 คะแนน

2) ทุนประกอบอาชีพ (ปัจจัยการผลิต) ได้คะแนนรวม 10 คะแนน

3) เงินออม ได้คะแนนรวม 12 คะแนน

4) รายรับ/รายได้ ได้คะแนนรวม 10 คะแนน

5) หน่วยงานส่งเสริม ได้คะแนนรวม 13 คะแนน

6) มีแผนการพัฒนา ได้คะแนนรวม 10 คะแนน

7) จัดบันทึกข้อมูลประกอบอาชีพ ได้คะแนนรวม 9 คะแนน

8) ช่องทางการขายมีหลากหลายและมากน้อยแค่ไหน ได้คะแนนรวม 13 คะแนน

9) ด้านปัญหาการประกอบอาชีพ มากน้อยแค่ไหน (ปัญหามากคะแนนได้น้อย) ได้คะแนนรวม 7 คะแนน

10) ความสุข ความพึงพอใจในการประกอบอาชีพ ได้คะแนนรวม 13 คะแนน

กราฟแสดงคะแนนด้านต่าง ๆ เพื่อการพัฒนา คุณอ้อฟ



กราฟแสดงคะแนนด้านต่างๆ เพื่อการพัฒนาของนายสิทธิศักดิ์ เขียวอ่ำ

สำหรับผู้เปราะบางอีกรายของพื้นที่สระบุรี คือ นายสุพร ศรีทอง มีความคาดหวังว่าถ้ามีทุนจะขยายพื้นที่เลี้ยงปลา เลี้ยงไก่เพิ่ม (เนื่องจากในขณะนี้ได้เลี้ยงไก่ให้กับเครือข่าย)

จากการให้คะแนนเพื่อการพัฒนาตนเอง 10 ด้านของนายสุพร มีดังนี้

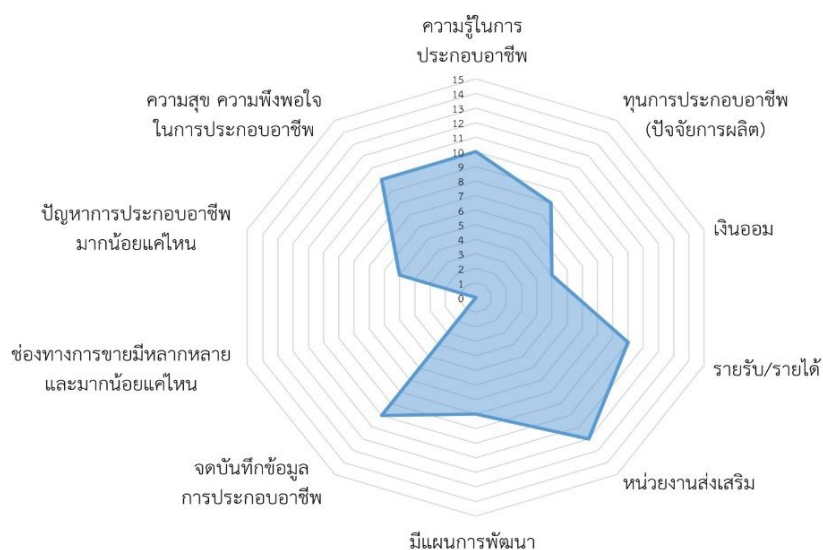
- 1) ความรู้ในการประกอบอาชีพ ได้คะแนน 10
- 2) ทุนประกอบอาชีพ (ปัจจัยการผลิต) ได้คะแนนรวม 8 คะแนน
- 3) เงินออม ได้คะแนนรวม 5 คะแนน
- 4) รายรับ/รายได้ ได้คะแนนรวม 10 คะแนน
- 5) หน่วยงานส่งเสริม ได้คะแนนรวม 12 คะแนน
- 6) แผนการพัฒนา ได้คะแนนรวม 8 คะแนน
- 7) จัดบันทึกข้อมูลประกอบอาชีพ ได้คะแนนรวม 10 คะแนน

8) ช่องทางการขายมีหลากหลายและมากน้อยแค่ไหน ได้คะแนนรวม 0 คะแนน

9) ด้านปัญหาการประกอบอาชีพ มากน้อยแค่ไหน (ปัญหามากคะแนนได้น้อย) ได้คะแนนรวม 5 คะแนน

10) ความสุข ความพึงพอใจในการประกอบอาชีพ ได้คะแนนรวม 10 คะแนน

กราฟแสดงคะแนนด้านต่าง ๆ เพื่อการพัฒนา คุณเมฆ



กราฟแสดงคะแนนด้านต่างๆ เพื่อการพัฒนาของนายสุพร ศรีทอง

ข้อสรุปจากกราฟประเมิน 5 ด้าน

กลุ่มวิสาหกิจทั้ง 5 ครัวเรือน มีการประเมินกลุ่มโดยการจัด Focus Group ของแต่ละกลุ่ม โดยกรรมการและสมาชิกกลุ่มได้พูดคุยแลกเปลี่ยนกันและลงคะแนนจากความเห็นร่วมกัน ซึ่งบางกลุ่มก็มองว่าความสำเร็จในการทำงานกลุ่มยังน้อยมาก ต้องการเติมเต็มและพัฒนาอีกหลายด้าน ขณะที่บางกลุ่มก็มองว่าการทำงานกลุ่มตนเองนั้นมีความสำเร็จระดับหนึ่ง และจะพัฒนาต่อยอดให้มีความเติบโตมากยิ่งขึ้น

การใช้เครื่องมือการประกอบการชุมชน 5 ด้าน เป็นกระบวนการที่ต้องการให้กลุ่มวิสาหกิจได้มีการทบทวนการทำงาน เพื่อยกระดับไปสู่การพัฒนากลุ่ม โดยสิ่งที่คาดหวังว่าจะเกิดขึ้นเมื่อมีการประเมินตนเองของกลุ่ม คือ

1. การประเมินความเข้มแข็ง 5 ด้าน ทำให้กลุ่มเกิดกระบวนการทบทวน ท้ายที่สุดการทำงานของกลุ่มมีเป้าหมายอย่างไร และกลุ่มอย่างเติบโตไปแบบไหน ?

2. กลุ่มวิสาหกิจสามารถประเมินและมองถึงความสำเร็จได้ หมายถึงการทบทวนการทำงาน อันนำไปสู่การแก้ปัญหา และเห็นผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นว่าเป็นเช่นไรบ้าง
3. กลุ่มได้มีการทบทวนการทำงานแต่ละด้าน และเห็นจุดอ่อน จุดแข็ง ที่จะนำไปสู่การทำแผนพัฒนาต่อไปในอนาคต
4. กลุ่มยอมรับต่อจุดอ่อน หรือจุดที่ต้องมีการปรับปรุงและพัฒนาเพื่อให้เติบโต และยั่งยืนต่อไป

บทที่ 5

บทสรุป

5.1 ข้อค้นพบ ปัจจัยความสำเร็จของ “วิสาหกิจชุมชนต้นแบบ”

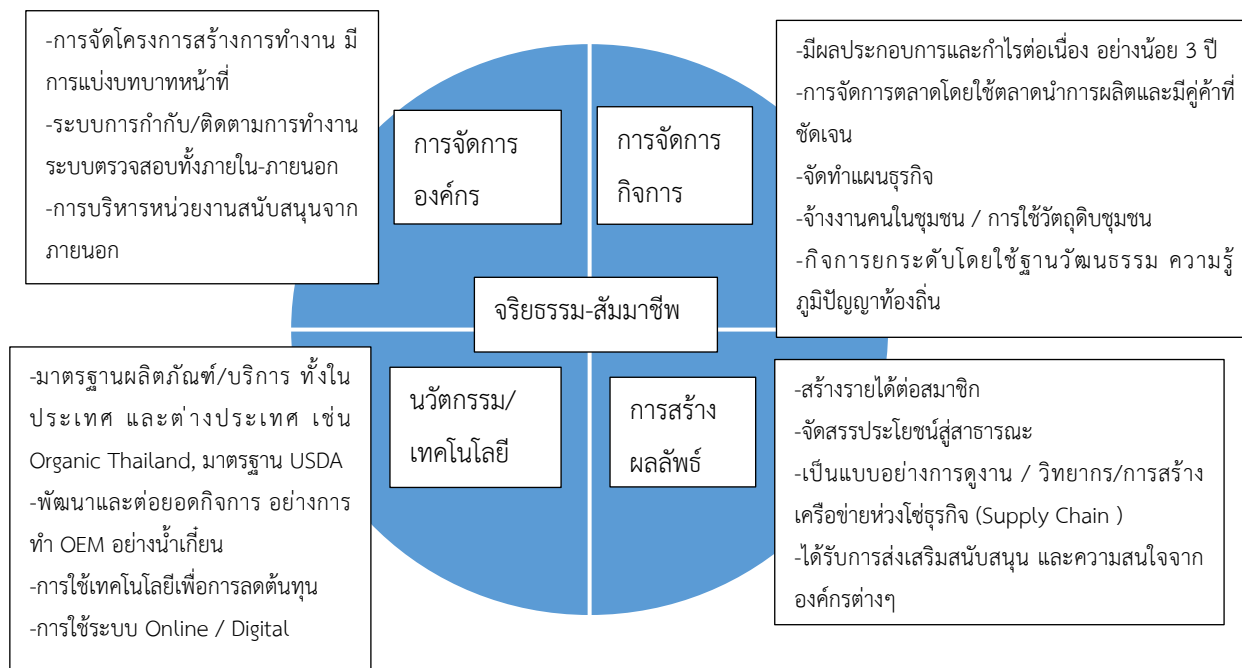
ปัจจัยที่นำไปสู่การสร้างความสำเร็จ

วิสาหกิจชุมชน	ประเด็นที่ค้นพบ
วิสาหกิจชุมชนกลุ่มเกษตรอินทรีย์ ต.บุฤๅษี	การสร้างส่วนผสมของผลิตภัณฑ์ (แบบอินทรีย์) ที่สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคและการพัฒนาเศรษฐกิจของเมืองใหญ่
	การได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ ทั้ง GI มาตรฐานข้าวหอมมะลิ สุรินทร์ มาตรฐาน Organic Thailand, มาตรฐาน USDA
วิสาหกิจชุมชนชีววิถี (น้ำเกี๋ยน)	การแปรรูปสมุนไพรเป็นผลิตภัณฑ์สนองตอบตลาด อันเป็นรูปธรรมของการจัดการแบบเพิ่มมูลค่า-การเปลี่ยนคุณค่าของทุนทางสังคม-ภูมิปัญญาท้องถิ่น ให้เป็น “งาน”
	การได้รับการรับรองมาตรฐาน GMP, ออย., มาตรฐาน OTOP มาตรฐาน มผช. และมาตรฐาน Bio Economy
	การสร้างแบรนด์ และความมั่นคงทางการตลาด
วิสาหกิจชุมชนศูนย์ข้าวชุมชนบ้านอุ่ม แสง	การผลิตข้าวหอมมะลิอินทรีย์ที่ได้รับการรับรองมาตรฐานทั้งในประเทศและต่างประเทศ
	โครงสร้างการตลาดที่ขายข้าวไปต่างประเทศได้ และเป็นการขายแบบล่วงหน้า (ก่อนการผลิต) ทำให้การจัดการมาตรฐานต่างๆ ของสมาชิกเป็นไปอย่างมีแผนงานและเป้าหมายรองรับ
วิสาหกิจชุมชนพัฒนาผลิตภัณฑ์พืช ผัก สมุนไพร และผลไม้	ผัก ผลไม้แบบอินทรีย์ เป็นผลิตภัณฑ์ที่สอดคล้องกับความต้องการทางการตลาด
	การผลิตทางการเกษตรแบบเพิ่มมูลค่า-เทคโนโลยี
	แบบมาตรฐาน GAP, มาตรฐานออร์แกนิก
วิสาหกิจเพื่อสังคมเกษตรอินทรีย์ คลองตัน (PGS)	ผัก ผลไม้แบบอินทรีย์ เป็นผลิตภัณฑ์ที่สอดคล้องกับความต้องการทางการตลาด
	มาตรฐานของผักปลอดภัย มาตรฐาน GAP และมาตรฐาน PGS

กลไกการดำเนินงาน

วิสาหกิจชุมชน	ประเด็นที่ค้นพบ
วิสาหกิจชุมชนกลุ่มเกษตรอินทรีย์ ต.บุญชี	การใช้ประโยชน์จากโครงสร้างเครือข่ายของชุมชนโอศอก เป็นฐานของการนำผลิตภัณฑ์เข้าสู่ระบบตลาด ที่ด้านหนึ่งสร้างความมั่นคงให้กับธุรกิจ ในขณะเดียวกันก็ใช้เป็นช่องทางของการเรียนรู้ ปรับปรุง และพัฒนาทั้งการผลิต และการตลาด
	การนำเอากลไกราคา มาร่วมส่งเสริมการพัฒนาสมาชิกผู้ผลิตในเครือข่ายให้มีมูลค่าสูงขึ้น ตามระยะเวลาเข้าสู่การพัฒนาเกษตรอินทรีย์
วิสาหกิจชุมชนชีววิถี (น้ำเกี๋ยน)	การเรียนรู้เพื่อจะพัฒนาตนเองเป็นผู้ประกอบการ ทั้งการผลิตที่มีมาตรฐาน การตลาด และการสร้างแบรนด์ คือ ส่วนที่เพิ่มเติมที่เข้าไปประกอบร่วมกับสมุนไพรและภูมิปัญญาท้องถิ่น
	มาตรฐานของการผลิตและผลิตภัณฑ์นำไปสู่การสร้างส่วนผสมทางการตลาดแบบ OEM โมเดิร์นเทรด และตลาดดั้งเดิม
วิสาหกิจชุมชนศูนย์ข้าวชุมชนบ้านอุ่ม แสง	การนำเอาสายใยชุมชนมาเป็นกลไกร่วมการทำงานกำกับมาตรฐาน
	การประสานความรู้จากคู่ค้า
	การสร้างพันธมิตรร่วมงาน เช่น โรงสี
	มาตรฐานของผลิตภัณฑ์ นำไปสู่การการสร้างส่วนผสมทางการตลาด เป็นตลาดต่างประเทศ/ในประเทศ และสร้างความมั่นคงให้กับธุรกิจ
วิสาหกิจชุมชนพัฒนาผลิตภัณฑ์พืช ผัก สมุนไพร และผลไม้	การทำงานกับเกษตรกรแบบเครือข่ายผู้ปลูก
	การสร้างส่วนผสมทางการตลาด ทั้งแบบสร้างคู่ค้า สร้างพื้นที่ขายแบบออร์แกนิก ตลาดออนไลน์ และพื้นที่แสดงสินค้า
วิสาหกิจเพื่อสังคมเกษตรอินทรีย์ คลองตัน (PGS)	การสร้างส่วนผสมทางการตลาด กลุ่มโรงพยาบาล โมเดิร์นเทรด และตลาดออนไลน์

การวิเคราะห์ความสำเร็จตามหลักเกณฑ์ 5 ด้าน ของการประเมินศักยภาพกลุ่มวิสาหกิจชุมชนต้นแบบ สัมมาชีพ



5.2 วิเคราะห์บทเรียนกระบวนการพัฒนา

5.2.1 ข้อคิดเห็นเบื้องต้นของนักวิจัย กับประเด็นสำคัญของความสำเร็จการพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจ ชุมชน

การบริหารองค์กร และการจัดการโครงสร้าง

สำหรับกรณีศึกษาที่เป็นต้นแบบ 5 กรณีนั้น ถือว่า มีระบบการจัดการโครงสร้างที่ชัดเจน รวมไปถึง การกำหนดกฎระเบียบ กติกา และการนำระเบียบนั้นไปปฏิบัติตามของสมาชิก ซึ่งเป็นการกำกับการทำงานที่มี ประสิทธิภาพ เช่น กรณีของอุ้มแสงที่มีการกำกับดูแลระบบการทำงานชาวอินทรี โดย ใช้ระบบการควบคุมดูแล 1: 10 (ผู้ดูแล 1 คน กำกับแปลงนาสมาชิก 10 คน)

5.2.2 ความสำเร็จของการจัดการการเกษตรแบบเพิ่มมูลค่า (Value-added Agriculture)

กรณีศึกษาที่เป็นต้นแบบ 5 กรณีนั้น มีความสำเร็จของการจัดการเกษตรกรรม และการแปรรูป ผลผลิตและวัสดุทางการเกษตรแบบเพิ่มมูลค่า ทั้งจาก

(1) การพัฒนาด้านการผลิต เช่น การพัฒนาคุณภาพหอม กระเทียม และผลไม้ของวิสาหกิจชุมชน พัฒนาผลิตภัณฑ์พืช ผัก สมุนไพร และผลไม้

(2) การให้ความสำคัญต่อผลิตภัณฑ์แบบอินทรีย์เพื่อตอบสนองความต้องการทางการตลาด เช่น วิสาหกิจชุมชนกลุ่มเกษตรอินทรีย์ ต.บุฤๅษี วิสาหกิจชุมชนศูนย์ข้าวชุมชนบ้านอุ่มแสง

(3) การแปรรูปผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่า เช่น วิสาหกิจชุมชนพัฒนาผลิตภัณฑ์พืช ผัก สมุนไพรและผลไม้

(4) การพัฒนาด้านการตลาด และการรับจ้างผลิต (OEM) เช่น การสร้างแบรนด์ของวิสาหกิจชุมชนชีววิถีตำบลน้ำเกีฮ่วน ฯลฯ

การสร้างมูลค่าเพิ่มเหล่านี้ สอดคล้องไปกับการให้ความสำคัญต่อการจัดการความรู้ การประสานความร่วมมือจากองค์กรภายนอกชุมชน ให้เข้าไปขับเคลื่อนทุนทางสังคมที่มีอยู่ในชุมชนให้เกิดเป็นมูลค่าใหม่และเป็นรายได้ที่สูงขึ้นจากเดิมของชุมชน

5.2.3 การเชื่อมร้อยการตลาด และคู่ค้า

ในความสำเร็จของกรณีศึกษาต้นแบบ ไม่ว่าจะเป็นการผลิต / การแปรรูปผลิตภัณฑ์ การเชื่อมโยงผลิตผล และ/หรือผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจชุมชน ไม่ว่าจะเป็นไปในแบบแผนใดก็ตาม ผลิตผลหรือผลิตภัณฑ์ดังกล่าวต้องได้รับการรับรองมาตรฐานในระดับหนึ่ง ตามเงื่อนไขของระบบเศรษฐกิจการตลาด หรือกล่าวอีกอย่างหนึ่งว่า มาตรฐานผลิตภัณฑ์ มาตรฐานสินค้า มาตรฐานการผลิต และมาตรฐานกระบวนการต่างๆ ล้วนแต่เป็นเครื่องมือสำคัญหรือจุดเชื่อมต่อของการเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจ และเชื่อมระบบเศรษฐกิจการเกษตรกับการตลาดและเป็นที่ยอมรับของคู่ค้า

5.3 ข้อค้นพบ ปัจจัยความสำเร็จของกรณีศึกษา 5 พื้นที่

วิสาหกิจ	ประเด็นที่ค้นพบ	การพัฒนา
1.กลุ่มวิสาหกิจชุมชน พร้อมใจบ้านโพธิ์พร้อม จิต จังหวัดสระบุรี (2561)	สมาชิกกลุ่มจึงมีข้อตกลงจัดคิวกับคนรับ ซื้อ เพื่อวางแผนการเพาะปลูกให้เป็นไป ตามลำดับ (การวางแผนการตลาด)	-การควบคุมคุณภาพ -การพัฒนามาตรฐาน -การเติมคนรุ่นใหม่
	มีประสบการณ์และเชี่ยวชาญด้านการ ผลิตก่อนเห็ดนางฟ้าภูฐาน มีความพร้อม ด้านวัสดุอุปกรณ์และโรงเรือน	
	พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ภายใต้แบรนด์ “บ้านโพธิ์พร้อมจิต”	
2.กลุ่มปลูกผักอินทรีย์ บ้านวัดพระแก้ว (2559) จังหวัดชัยนาท	มาตรฐาน Organic Thailand	-ขยายผลและผลักดันให้เกิดการจัดทำ มาตรฐานเกษตรอินทรีย์แบบมีส่วนร่วม (PGS) ขยายผลไปสู่เด็กและ เยาวชนในพื้นที่ -พัฒนากระบวนการตลาดออนไลน์ และระบบตลาดอินทรีย์ของกลุ่ม ภายใต้แบรนด์ “บ้านมั่งผัก” -ประสานภาคีความร่วมมือในการ ทำงาน
	ทำการตลาดแบบซื้อขยาล่วงหน้ารายปี ในราคาประกันกับบริษัทผู้ประกอบการ เกษตรอินทรีย์ เพื่อส่งวางขายใน ซูเปอร์มาร์เก็ตชั้นนำ	
	ทำแผนธุรกิจ CBMC เพื่อพัฒนาผลผลิต ข้าวปลอดสารพิษ โดยสร้างแบรนด์ของ ตนเอง ในชื่อ “บ้านมั่งผัก”	
3. กลุ่มวิสาหกิจชุมชน เกษตรอินทรีย์ครบ วงจรบ้านหอมกระจุย จังหวัดชัยนาท	มีเป้าหมายการทำงานกลุ่มชัดเจน คือ การนำไปสู่การปลดหนี้ กลุ่มมีพลังใน การขับเคลื่อนการทำงาน และมีการทำ กิจกรรมลดรายจ่าย-เพิ่มรายได้ที่ หลากหลาย การทำบัญชีซึ่งจะทำให้ สมาชิกได้เห็นข้อมูลตนเองชัดเจน	-เพิ่มอาชีพเสริม เลี้ยงแพะ เห็ด เลี้ยง ปลา -ลดพื้นที่การทำนา - ลดค่าใช้จ่ายในครัวเรือน
4. วิสาหกิจชุมชนกลุ่ม เกษตรกรบ้านสระ ไม้แดง จังหวัดชัยนาท	-ได้รับมาตรฐาน ออ., มพช. GAP และ สินค้า OTOP -มีตลาดและคู่ค้าชัดเจน เช่น ตลาดใน ชุมชน สวนนกชัยนาท	ต้องการพัฒนาเรื่องช่องทางการตลาด ให้เพิ่มมากขึ้น และพัฒนาเรื่องการ พัฒนาบรรจุภัณฑ์ ให้มีความสวยงาม

วิสาหกิจ	ประเด็นที่ค้นพบ	การพัฒนา
5.กลุ่มวิสาหกิจชุมชน พอใจในวิถีพอเพียง	พัฒนาการทำเกษตรมาตรฐาน PGS สินค้า ผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย	- สํารวจข้อมูลความต้องการปลูก/ใช้ สมุนไพร เพื่อวางแผนส่งเสริมการปลูก ของสมาชิกกลุ่ม - พัฒนาศักยภาพสมาชิก - จัดทำสื่อเผยแพร่เกี่ยวกับการ บริโภคและใช้ประโยชน์จากพืช สมุนไพร - เกิดพื้นที่ต้นแบบแหล่งเรียนรู้ด้าน พืชสมุนไพร - บูรณาการทำงานกับหน่วยงานและ ภาคีเครือข่ายต่างๆ ในพื้นที่อย่าง ต่อเนื่อง

5.4 ความเห็นนักวิจัย จากการประเมินเพื่อพัฒนาศักยภาพ 5 ด้าน ของกรณีศึกษา 5 พื้นที่

การจัดการองค์กร และโครงสร้าง

กรณีศึกษาทั้ง 5 พื้นที่ อยู่ในระดับการพัฒนาตามขั้นบันได ดังนี้



ขั้นบันไดที่หนึ่ง ระดับการพึ่งตนเอง การดำเนินกิจกรรมเพื่อลดรายจ่าย-เพิ่มรายได้ การรวมกลุ่มประเภทนี้เป็นช่วงการริเริ่ม โดยมุ่งเน้นการแก้ปัญหาบางอย่าง และอาจเกิดจากการส่งเสริมโดยหน่วยงานส่งเสริม ยังไม่มีโครงสร้างและระเบียบกลุ่มที่ชัดเจนมาก เช่น กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเกษตรอินทรีย์ครบวงจรบ้านหอมกระจุย ซึ่งเป็นการรวมกลุ่มเพื่อดำเนินกิจกรรมด้านการผลิตลดรายจ่าย-เพิ่มรายได้

ขั้นบันไดที่สอง รวมกลุ่มเกษตรแบบก้าวหน้า การดำเนินกิจกรรมเริ่มเป็นรูปแบบกิจการมากขึ้น หมายถึง มีโครงสร้าง มีระเบียบกลุ่ม ในการบริหารชัดเจน การดำเนินงานเริ่มมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ สินค้าบริการ ของกลุ่มซึ่งจะนำไปสู่การจัดการในระบบการตลาด เช่น กลุ่มปลูกผักอินทรีย์บ้านวัดพระแก้ว กลุ่มพร้อมใจบ้านโพธิ์พร้อมจิต กลุ่มพอใจในวิถีพอเพียง กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตพันธุ์พืชบ้านพระแก้ว

ขั้นบันไดที่สาม ระดับเข้าสู่การประกอบการชุมชน การดำเนินกิจการจะมีระบบการเชื่อมโยงการตลาด มีคู่ค้าที่ชัดเจน และเริ่มพัฒนาผลิตภัณฑ์เข้าสู่ระบบมาตรฐาน เช่น วิสาหกิจชุมชนกลุ่มเกษตรกรบ้านสระไม้แดง

กรณีศึกษาทั้ง 5 กรณี เป็นการรวมกลุ่มเพื่อต้องการแก้ปัญหาต่างๆ เช่น ด้านรายได้ หนี้สิน ระบบกลไกการตลาดที่ไม่เอื้อต่อการประกอบการภาคเกษตรเท่าที่ผ่านมา เกษตรกรจึงปรับการประกอบอาชีพเกษตรแบบปัจเจก เป็นการรวมกลุ่ม รวมพลังการผลิต โดยกิจกรรมเบื้องต้นส่วนใหญ่ คือ การลดรายจ่าย-เพิ่มรายได้ และค่อยๆ พัฒนามาสู่กระบวนการคิดค้นเรื่องการเพิ่มมูลค่า และการยืดอายุของผลผลิต เช่น การแปรรูป การพัฒนาคุณภาพสินค้าและผลิตภัณฑ์ อย่างการปรับวิถีเกษตรแบบเคมีสู่เกษตรอินทรีย์ และการพัฒนาเพื่อรับรองมาตรฐาน เช่น กลุ่มปลูกผักอินทรีย์บ้านวัดพระแก้ว (มั่งผัก)

การพัฒนาของกลุ่ม ต่างอยู่ในช่วงการข้ามผ่านจากขั้นบันไดที่หนึ่ง ไปสู่ขั้นบันไดที่สอง หรือกำลังจะพัฒนาสู่การประกอบการชุมชน (การเปลี่ยนกิจกรรม มาสู่กิจการ) ซึ่งต้องมีระบบการจัดการด้านการตลาด และมีความจำเป็นที่ต้องนำความรู้ด้านธุรกิจมาประกอบการดำเนินงานของกลุ่มต่อไป

ด้านการจัดการกิจการ (วิสาหกิจ)

แบ่งออกเป็น 2 ประเด็น

ประเด็นที่ 1 การพัฒนาคุณภาพสินค้า กลุ่ม องค์กร วิสาหกิจชุมชน ใน 5 กรณีศึกษาได้พัฒนา กิจการโดยใช้วิธีการประกอบอาชีพเกษตร ใช้วัตถุดิบในชุมชน เช่น ข้าว ถั่วเขียว ผลไม้ และผัก ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความยั่งยืนของวัตถุดิบ เพราะเป็นการพึ่งพาตนเอง และมีความยั่งยืนสามารถผลิตเองได้ ที่สำคัญ คือ ลดต้นทุนในกระบวนการผลิต ไม่ว่าจะเป็นค่าขนส่ง ราคา และเงินทุนที่หมุนเวียนกันในชุมชน

สิ่งที่สำคัญมากกว่านั้น คือ ทำให้สมาชิกในชุมชนขายผลผลิตภาคเกษตรได้ เช่น เกษตรกรผู้ปลูกกล้วย ให้กับวิสาหกิจชุมชนกลุ่มเกษตรกรบ้านสระไม้แดง เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม ในระบบการผลิตมีความจำเป็นที่ต้องพัฒนาเรื่องคุณภาพ และมาตรฐานสินค้า เช่น มาตรฐานความปลอดภัยของสินค้า หรือ มาตรฐานอินทรีย์ เช่น Organic Thailand , PGS ซึ่งถือเป็นมาตรฐานเบื้องต้นของผลผลิตภาคเกษตร อย่าง กลุ่มปลูกผักอินทรีย์บ้านวัดพระแก้ว (มั่งผัก) วิสาหกิจชุมชนตัวอย่างที่น้ำเกียน อุ่มแสง หรือ บุญชี ได้ดำเนินการ เรื่องมาตรฐาน ทำให้ตลาดสามารถขยายได้กว้างขึ้น รวมไปถึง ราคาขายที่สามารถปรับขึ้นสูงได้ตามความสามารถของวิสาหกิจนั้นๆ ในการทำมาตรฐาน

ขณะเดียวกัน หากกิจการของกลุ่ม หรือผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเป็นลักษณะการแปรรูป ความจำเป็นด้านมาตรฐานก็จะยิ่งเพิ่มมากขึ้นตามลักษณะผลิตภัณฑ์นั้นๆ เช่น วิสาหกิจชุมชนพัฒนาผลิตภัณฑ์พืช ผัก สมุนไพร และผลไม้ และวิสาหกิจชุมชนบ้านสระไม้แดง ซึ่งผลิตภัณฑ์ได้รับการรับรองมาตรฐาน อย. เป็นต้น

ประเด็นที่ 2 การจัดการด้านการตลาด การจัดการด้านการตลาดของกลุ่ม องค์กร วิสาหกิจชุมชน ใน 5 กรณีศึกษา มีลักษณะเป็นการผลิตเพื่อบริโภคและเหลือจากการบริโภคจึงนำมาขาย ทำให้การตลาดหมุนเวียนอยู่ในชุมชน หากกำลังการผลิตเพิ่มขึ้น ผลผลิต หรือผลิตภัณฑ์มากขึ้น (Scale up) การวางแผนเรื่องการตลาด หรือการกำหนดตลาดก่อนการผลิต ถือเป็นสิ่งสำคัญ เพราะหากไม่มีการหาตลาด หรือคู่ค้าที่ชัดเจน การเพิ่มปริมาณการผลิตจะส่งผลกระทบต่อปัญหาสินค้าล้นตลาด และกลับมาสู่วงเวียนเดิม คือ ผลิตแล้วไม่มีตลาดที่ทำให้กลุ่มวิสาหกิจหลายๆที่ประสบปัญหาเหล่านี้

อย่างไรก็ตาม มีบางกลุ่มที่กำลังพัฒนาไปสู่การจัดการตลาดได้ชัดเจนและค่อนข้างยั่งยืน เช่น วิสาหกิจชุมชนกลุ่มเกษตรกรบ้านสระไม้แดง ที่พัฒนาการตลาดโดยมีคู่ค้า และทำการตลาดในระบบ OEM ซึ่งการจัดการในรูปแบบดังกล่าวมีความสำเร็จให้เห็นของวิสาหกิจชีววิถีตำบลน้ำเกียน ตลาด OEM สร้างการเติบโตแบบก้าวกระโดดให้วิสาหกิจชีววิถีตำบลน้ำเกียนในปี 2564 ขยายตัวเป็น 7 เท่าตัวจากปี 2559 ซึ่ง 50 เปอร์เซ็นต์มาจากการทำ OEM

ดังนั้น การค้นหาช่องทางการตลาดใหม่ๆ ของวิสาหกิจชุมชนพอใจในวิถีพอเพียงที่ใช้ช่องทางการตลาด Online เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่ๆ ก็เป็นเรื่องที่ทำหยาว่า ช่องทางการตลาด Online ดังกล่าว จะนำสู่ความสำเร็จหรือไม่ และวิสาหกิจยังจำเป็นที่จะต้องค้นหากลุ่มลูกค้าที่เป็นกลุ่มเฉพาะในสินค้าของตน และสร้างความน่าสนใจในสินค้าของตนเอง มีผู้ติดตาม

สำหรับระบบการผลิตที่ปริมาณสินค้าไม่มากนัก อาจมีความเหมาะสมกับตลาดภายในชุมชนซึ่งเป็นระบบคู่ค้าที่แน่นอนและชัดเจน เช่น วิสาหกิจเพื่อสังคมเกษตรอินทรีย์คลองตัน (PGS) ที่มีกลุ่มลูกค้าโรงพยาบาล เช่น โรงพยาบาลจังหวัดสมุทรสาคร โรงพยาบาลบ้านแพ้ว โรงพยาบาลกระทุ่มแบน โรงพยาบาลวิชัยเวช ผู้ประกอบการโมเดิร์นเทรด เช่น TOP เซ็นทรัล ทำให้มีรายได้เฉลี่ยปีละ 2.95 ล้านบาท

ด้านผลลัพธ์

การรวมกลุ่มดำเนินการกิจการของวิสาหกิจชุมชน มีประเด็นสำคัญอย่างหนึ่ง คือการต้องการเพิ่มรายได้ และการสร้างเศรษฐกิจท้องถิ่นที่ดีขึ้น ความเติบโตของวิสาหกิจชุมชนจึงเป็นหน่วยสำคัญของการสร้างเศรษฐกิจฐานรากให้มั่นคง วิสาหกิจชุมชนที่มีความแข็งแกร่งและเติบโต จะเกิดการสร้างรายได้สมาชิก ไม่ว่าจะเป็นรูปแบบการซื้อวัตถุดิบ การจ้างงาน หรือการเกิดกิจการใหม่ๆ ขึ้นในชุมชน

นอกจากนี้ยังส่งผลไปสู่การสร้างอาชีพให้คนบางกลุ่ม เช่น การสร้างอาชีพเพาะเห็ดให้กลุ่มเปราะบางของวิสาหกิจชุมชนพร้อมใจบ้านโพธิ์พร้อมจิต ทำให้กลุ่มเปราะบางมีอาชีพ มีรายได้ ซึ่งการสร้างให้คนมีอาชีพจะมีความยั่งยืนมากกว่าการให้แบบการสงเคราะห์

ตัวอย่างของวิสาหกิจชุมชนชีววิถี ตำบลน้ำเกี๋ยน ซึ่งสามารถสร้างงาน สร้างรายได้สมาชิกในกลุ่ม จากการประกอบการเฉลี่ยจำนวน 26 ล้านบาทต่อปี คิดเป็นความสามารถในการสร้างรายได้ของสมาชิก/ประชากรของชุมชน (จำนวน 700 ราย) เป็นเงิน 37,142.80 บาท/คน/ปี หรือคิดเป็นร้อยละ 54.2 ของรายได้ประชากรจังหวัดน่าน (ที่มีอยู่ 68,469.82 บาท/คน/ปี)

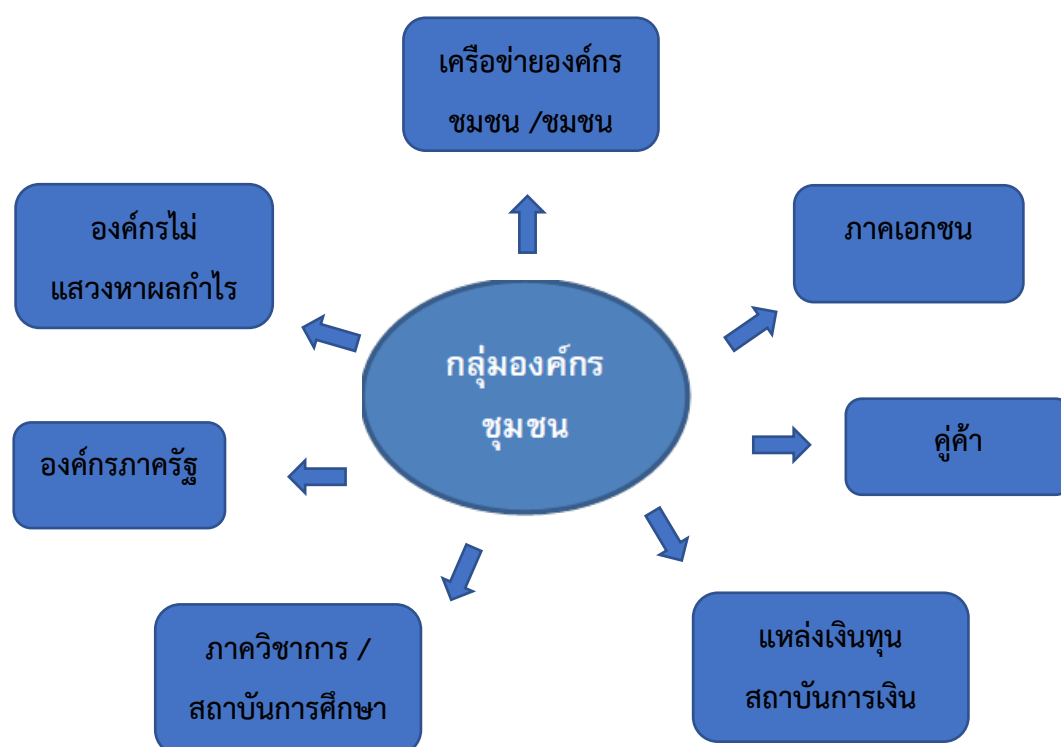
การสร้างรายได้เพิ่มให้สมาชิก 54.2 เปอร์เซ็นต์ (ข้อมูลปี 2564) ของรายได้เฉลี่ยประชากรในจังหวัดน่าน นั่นคือ รายได้ที่เพิ่มขึ้นจากการประกอบอาชีพตามวิถีของคนน่าน รายได้ส่วนนี้จะนับเป็นเงินออม หรือการปลดหนี้ เปรียบเทียบได้ว่า ความสามารถของวิสาหกิจชุมชนชีววิถี ตำบลน้ำเกี๋ยน สามารถสร้างเงินออมหรือการปลดหนี้ให้สมาชิกได้ถึง 37,142.80 บาท/คน/ปี

นอกจากการสร้างผลลัพธ์ต่อสมาชิก วิสาหกิจชุมชนหลายแห่งเมื่อมีความแข็งแกร่งและเติบโตขึ้น จะมีส่วนในการช่วยเหลือชุมชน สังคม ในรูปแบบการจัดสวัสดิการต่างๆ เช่น การมอบทุนการศึกษา การจัดกิจกรรมส่งเสริมประเพณี วัฒนธรรม การสนับสนุนกิจกรรมด้านสิ่งแวดล้อม เป็นต้น ซึ่งจะปรากฏอยู่ในกฎระเบียบของกลุ่มของวิสาหกิจชุมชนนั้นๆ

ด้านการสร้างความร่วมมือ และการบริหารองค์กรสนับสนุน (Partnership)

การบริหารองค์กรสนับสนุน (Partnership) ในที่นี้ไม่ได้หมายถึงแต่คู่ค้าเพียงอย่างเดียว แต่จะรวมไปถึงองค์กรสนับสนุนอื่นๆที่มีส่วนในการไปส่งเสริมกลุ่มองค์กรชุมชนในการประกอบกิจการ อาชีพ หรือธุรกิจชุมชน ทั้งองค์กร ภาครัฐ เอกชน สถาบันการศึกษา และองค์กรชุมชน เป็นต้น

ตัวอย่างกรณีศึกษาต้นแบบ วิสาหกิจชุมชนศูนย์ข้าวชุมชนบ้านอุ่มแสง(กลุ่มเกษตรทิพย์) อำเภอราชไสล จังหวัดศรีสะเกษ ที่บริหารองค์กรซึ่งสนับสนุน ซึ่งมีทั้งคู่ค้า ภาครัฐ เอกชน ประชาสังคม สถาบันการศึกษา



5.5 วิสาหกิจชุมชน กับความเชื่อมโยงแก้ไขปัญหาชุมชน

การรวมกลุ่มประกอบกิจการชุมชน ไม่ว่าจะเป็นในรูปแบบใด สิ่งที่น่าปรากฏและค้นพบ คือ การรวมกลุ่มดังกล่าวนำไปสู่การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ และสุดท้ายจะนำไปสู่การลดหรือแก้ไขปัญหาด้านต่างๆ ของชุมชน ไม่ว่าจะเป็นด้านเศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อม และสุขภาพ เป็นต้น

5.5.1 วิสาหกิจตัวอย่างต้นแบบสัมมาชีพ 5 วิสาหกิจ

ชื่อวิสาหกิจ	เศรษฐกิจ	ด้านสังคม	ด้านสุขภาพ	ด้านสิ่งแวดล้อม
วิสาหกิจชุมชนกลุ่มเกษตรอินทรีย์ตำบลบุฤๅษี	18,189 บาท/ครัวเรือน/ปี	-สวัสดิการให้สมาชิก การช่วยเหลืองานบุญประเพณีต่างๆ	สมาชิกกลุ่มชาวนาปรับเปลี่ยนวิถีการจากนาเคมีเป็นนาอินทรีย์และปลูกพืชผักไว้บริโภคในครัวเรือน	ได้รับมาตรฐานข้าว Organic Thailand และ USDA การปลูกพืชหมุนเวียนเพื่อคลุมดิน
วิสาหกิจชุมชนชีววิถี ตำบลน้ำเกีฮ้น	37,142 บาท/คน/ปี	-รับจ้างผลิตแบบOEM (Original Equipment Manufacturer) 34 บริษัท -เป็นแบบอย่างการต่อต้านยาเสพติดตั้งแต่ปี	-ส่งเสริมการปลูกสมุนไพร และการใช้ผลิตภัณฑ์สมุนไพร	มาตรฐาน GMP (Good Manufacturing Practice) มาตรฐาน Bio Economy

ชื่อวิสาหกิจ	เศรษฐกิจ	ด้านสังคม	ด้านสุขภาพ	ด้านสิ่งแวดล้อม
วิสาหกิจชุมชน ศูนย์ข้าวชุมชน บ้านอุ่มแสง (เกษตรทิพย์)	122,449 บาท/คน/ปี	สวัสดิการสมาชิก ทุนการ การศึกษาของลูกหลาน สาธารณะประโยชน์ของ ชุมชน ฯลฯ ตรวจสอบ แปลงนา	สมาชิกปรับเปลี่ยนวิถี การผลิตจากเคมี มา เป็นอินทรีย์	มาตรฐานอินทรีย์ในประเทศ และต่างประเทศ เช่น (Organic Thailand) IFOAM, USDA FAIRETRADE -ปลูกพืชคลุมดิน ธรรมชาติ
วิสาหกิจชุมชน พัฒนาผลิตภัณฑ์ พืช ผัก สมุนไพร และผลไม้	140,815 บาท/คน/ปี	เกิดการจ้างงานในชุมชน จัดจ้างผู้สูงอายุ, ผู้พิการ	ส่งเสริมให้ความรู้ สมาชิกในกระบวนการ ทำเกษตรอินทรีย์ เพื่อ แก้ปัญหาเรื่องสารเคมี	มาตรฐาน GAP, Organic Thailand
วิสาหกิจเพื่อสังคม เกษตรอินทรีย์ คลองตัน (PGS)	100,674.87 บาท/คน/ปี	จัดระบบสวัสดิการที่ดี สำหรับสมาชิกและชุมชน นำผลกำไร 30 % ส่งเสริม ความรู้	อบรมเกษตรกร GPS / ส่งเสริมเกษตรอินทรีย์ และขยายเครือข่าย	-ได้มาตรฐาน GAP, PGS -พลังงานแสงอาทิตย์ มี ระบบการลดพลังงานไฟฟ้า

ข้อมูลวิสาหกิจตัวอย่างทั้ง 5 วิสาหกิจชุมชนต้นแบบสมาชิก จะเห็นได้ว่า เมื่อกลุ่มมีความแข็งแรงพอ
ในด้านการประกอบการ หรือการทำกิจการ ก็จะนำไปสู่การแก้ไขปัญหาในชุมชน ท้องถิ่น ซึ่งรูปแบบการ
ส่งเสริมและพัฒนาชุมชน ท้องถิ่น และสังคม จะปรากฏชัดในกฎระเบียบของกลุ่มซึ่งแสดงไว้เป็นแนวทางปฏิบัติ ไม่
ว่าจะทางตรงหรือทางอ้อม

ปัจจัยดังกล่าวมาจาก

- 1) พลังแห่งการรวมกลุ่ม
- 2) การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ซึ่งกันและกัน
- 3) การร่วมคิดแก้ปัญหา การสร้างประสบการณ์ร่วม
- 4) โอกาสการศึกษาเรียนรู้ การเพิ่มเติมความรู้จากหน่วยงานต่างๆ
- และ 5) ความเข้าอกเข้าใจและการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน

5.5.2 วิสาหกิจชุมชน กรณีศึกษา 5 พื้นที่

ชื่อวิสาหกิจ	เศรษฐกิจ	ด้านสังคม	ด้านสุขภาพ	ด้านสิ่งแวดล้อม
1.กลุ่มวิสาหกิจชุมชน พร้อมใจบ้านโพธิ์พร้อมจิต จังหวัดสระบุรี (2561)	300,000 บาท/ปี	การขยายความรู้ เรื่องการเพาะเห็ด ไปสู่กลุ่มผู้สูงอายุ	เกษตรปลอดภัย เพื่อการบริโภคของ สมาชิก	การผลิตและแปรรูป ผลผลิตอินทรีย์

ชื่อวิสาหกิจ	เศรษฐกิจ	ด้านสังคม	ด้านสุขภาพ	ด้านสิ่งแวดล้อม
		และกลุ่มผู้ เปราะบาง		
2.กลุ่มปลูกผักอินทรีย์ บ้านวัดพระแก้ว (2559)	1,200,000 บาท/ปี	ส่งเสริมกิจกรรม เด็กๆปลูกผัก อินทรีย์ร่วมกับ โรงเรียน และ ส่งเสริมเยาวชนให้ มีงานทำ	ส่งเสริมการทำ เกษตรอินทรีย์ และ การบริโภคผัก/ ผลไม้อินทรีย์	การผลิตผักอินทรีย์ ด้วย มาตรฐาน Organic Thailand
3.กลุ่มวิสาหกิจชุมชน เกษตรอินทรีย์ครบวงจร บ้านหอมกระจุก จังหวัด ชัยนาท	-	การสร้าง กระบวนการเรียนรู้ ร่วมของคนใน ชุมชนในการแก้ไข ปัญหานี้สิน	การทำเกษตร ปลอดภัย/อินทรีย์ เน้นบริโภคของที่ ผลิตเอง	การทำเกษตรปลอดภัย/ อินทรีย์
4.วิสาหกิจชุมชนกลุ่ม เกษตรกรบ้านวัดสระ ไม้แดง จังหวัดชัยนาท	200,000 บาท/ปี	แก้ไขปัญหา การตลาดให้ เกษตรกรในพื้นที่	ผลผลิตสินค้าและ ใช้วัตถุดิบที่มีความ ปลอดภัย	เน้นการจัดการกิจการ กลุ่มที่ไม่ทำลาย สิ่งแวดล้อมเอาวัสดุเหลือ ใช้มาแปรรูปให้เกิด ประโยชน์
5.กลุ่มวิสาหกิจชุมชน พอใจในวิถีพอเพียง	329,220 บาท/ปี	การแบ่งปันสินค้า และผลิตภัณฑ์ที่ สมาชิกของสมาชิก แต่ละคน เพื่อการ แลกเปลี่ยน	ปลูกพืชผักปลอด สารพิษเพื่อบริโภค เอง	ทำเกษตรมาตรฐาน (PGS) ลดการใช้สารเคมีการ ทำงานเกษตรและการ แปรรูปผลิตภัณฑ์ที่ไม่ ส่งผลกระทบต่อ สิ่งแวดล้อม

5.6 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายต่อการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน

1. ส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนในการบริหารทุน 3 ก่อน กระบวนการสร้างความเข้มแข็งให้กับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน ต้องอาศัยความร่วมมือจากหลาย ๆ ภาคส่วน ไม่ว่าจะเป็นหน่วยงานรัฐ เอกชน ประชาสังคม สถาบันการศึกษา หน่วยงานด้านวิจัย และองค์กรวิสาหกิจชุมชน ซึ่งรวมเรียกว่า ทุน 3 ก่อน ดังนี้
 - 1.1 ทุนการรวมกลุ่มชุมชน ในความหมายของมูลนิธิสยามชีฟ คือ การรวมตัวกันของคนในชุมชน ตั้งแต่ 2 คน ขึ้นไป ซึ่งต้องมีโครงสร้าง บทบาท และระเบียบที่ชัดเจน เพื่อการประกอบกิจการหรืออาชีพ
 - 1.2 ทุนความรู้และการสร้างสรรค์ ในความหมายของมูลนิธิสยามชีฟ คือ ความรู้และความสร้างสรรค์ ในการเพิ่มมูลค่าของสินค้าและบริการ เพื่อการประกอบกิจการ อาชีพ หรือธุรกิจชุมชน
 - 1.3 ทุนสนับสนุนจากภายนอก ในความหมายของมูลนิธิสยามชีฟ คือ เป็นสิ่งที่ได้จากภายนอก องค์กรสนับสนุน เช่น ความรู้ เงิน ทรัพยากรอื่นๆ ที่ก่อให้เกิดประโยชน์ต่อการประกอบกิจการ อาชีพ หรือ ธุรกิจชุมชน



2. ขยายความสำเร็จจาก “วิสาหกิจต้นแบบ” ไปสู่วิสาหกิจชุมชนอื่นๆ โดยองค์กร หน่วยงานที่ต่างๆ ที่สนใจจะพัฒนาพื้นที่วิสาหกิจ หากนำวิสาหกิจชุมชนที่ประสบความสำเร็จเป็นต้นแบบ เพื่อขยายต่อไปยังวิสาหกิจชุมชนแห่งอื่นให้เรียนรู้ ปรับใช้ หรือนำไปพัฒนา ต่อ ยอด จะเป็นการสร้างความเติบโตให้วิสาหกิจชุมชนแห่งอื่นในระยะเวลาอันสั้น และก่อให้เกิดการพัฒนาในหลายพื้นที่ในเวลาอันรวดเร็ว

3. ส่งเสริมให้นำทุนทางสังคม-ภูมิปัญญาท้องถิ่น บวกรวมเข้ากับเทคโนโลยี และการจัดการความรู้ใหม่ เพื่อสร้างผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ ตลอดจนได้รับมาตรฐานสำคัญๆ เพราะสิ่งเหล่านี้จะช่วยให้

วิสาหกิจชุมชนประสบความสำเร็จแบบก้าวกระโดดได้ ซึ่งวิสาหกิจชุมชนจะต้องสร้างส่วนผสมการทำงานดังกล่าวให้เกิดขึ้นโดยร่วมกับองค์กรภายนอก เช่น การนำเอาความรู้ วัตถุดิบของชุมชนมาพัฒนา เพิ่มมูลค่า ไม่ที่จะเป็นการเติมเรื่องคุณภาพ การผลิตแบบอินทรีย์ การพัฒนาผลิตภัณฑ์สู่มาตรฐานต่างๆ เช่น Organic Thailand , PGS , อย. มพช. อื่นๆ

4. การสนับสนุนแหล่งเงินทุน ต้องทำควบคู่กับการให้ความรู้ รวมถึงการประเมินความพร้อมและความเข้มแข็งของกลุ่มวิสาหกิจ เพราะการสนับสนุนงบประมาณ จะส่งผลทั้งด้านบวกและด้านลบ หากกลุ่มไม่มีความเข้มแข็ง การบริหารจัดการไม่ดีพอ หรือไม่มีความรู้ในการนำเงินทุนสนับสนุนไปใช้ให้คุ้มค่า จะส่งผลลบต่อวิสาหกิจเหล่านั้นเอง ขณะเดียวกันการสนับสนุนเงินทุนในจังหวะที่กลุ่มมีความพร้อมและได้รับการพัฒนาความรู้ควบคู่ จะเป็นการต่อยอดส่งเสริมให้กลุ่มเติบโตได้ดี

5. สร้างหรือเชื่อมร้อยเครือข่ายระหว่างวิสาหกิจด้วยกัน การดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนจำเป็นต้องเพิ่มปริมาณการผลิต (Scale up) โดยการสร้างเครือข่าย เพราะโอกาสทางการตลาดอาจไม่ได้รับการพัฒนาการเติบโตของวิสาหกิจ ดังนั้น การส่งเสริมให้เกิดการรวมตัวกันของกลุ่มวิสาหกิจต่างๆ ที่มีประเภทกิจการเหมือนกัน คุณภาพเท่าเทียมกัน เพื่อสร้างเครือข่ายทางการตลาดร่วมกัน จะทำให้กลุ่มมีปริมาณผลิตภัณฑ์และสินค้าที่มากพอ สร้างอำนาจการต่อรองและกลไกการตลาดได้มากกว่าเดิม

6. การสนับสนุนที่ต่อเนื่องและการเชื่อมต่อกับองค์กรสนับสนุนต่างๆ เนื่องจากการพัฒนาวิสาหกิจแต่ละแห่งจะใช้เวลาในการพัฒนาและติดตามผล ดังนั้น หน่วยงานสนับสนุนจำเป็นต้องดำเนินการอย่างต่อเนื่อง ขณะเดียวกันเนื่องจากความสามารถของแต่ละองค์กร หน่วยงาน ที่เข้ามาสนับสนุนวิสาหกิจ อาจจะมีจำกัดหรือเป็นไปเฉพาะด้าน การประสานหรือเชื่อมต่อภาคีต่างๆ เพื่อมาทำงานร่วมกัน ไม่ว่าจะเป็นภาครัฐ เอกชน สถาบันการศึกษา หน่วยงานวิจัย ภาคประชาสังคม จึงเป็นจุดสำคัญต่อความสำเร็จในการดำเนินการ

ในส่วนของวิสาหกิจชุมชนเอง ก็จำเป็นที่จะต้องแสวงหาองค์กร/หน่วยงานสนับสนุนเพื่อเติมจุดแข็งในการทำงาน และมุมมองใหม่ๆ เพื่อสร้างโอกาสการพัฒนาและยกระดับ

7. สนับสนุนด้านความรู้ผ่านงานวิจัย อบรม เพื่อเพิ่มศักยภาพให้วิสาหกิจชุมชน สำหรับผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน การเปลี่ยนวิธีการผลิตมาสู่การประกอบการชุมชน ไม่ใช่เรื่องง่ายสำหรับชุมชน วิถีเกษตรซึ่งดำรงชีพด้วยวิธีการผลิตแบบดั้งเดิมมายาวนาน เช่นเดียวกับองค์ความรู้ใหม่ๆ ที่จะนำมาพัฒนาผลิตภัณฑ์ บริการ มักเป็นความรู้เฉพาะทาง ดังนั้น การส่งเสริมด้านองค์ความรู้และพัฒนาอย่างต่อเนื่อง จึงจำเป็นต่อการประกอบกิจการชุมชน

8. การสร้างโครงการที่เชื่อมโยงคนรุ่นใหม่สู่วิสาหกิจชุมชน โดยเฉพาะงานด้านความสร้างสรรค์ งานด้านเทคโนโลยี ดิจิทัล เนื่องจากวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่เกิดจากการรวมกลุ่มของกลุ่มผู้สูงอายุ ที่ไม่ได้ทำงานหรือมีประสบการณ์นอกชุมชนมากนัก ดังนั้น เมื่อถึงจุดหนึ่งที่ต้องพัฒนาการเติบโตของกลุ่ม กิจกรรมจึงมีความจำเป็นที่จะต้องเติมเต็มและสืบทอดโดยคนรุ่นใหม่เพื่อสร้างความยั่งยืนต่อไป การส่งเสริมคนรุ่นใหม่ให้มาร่วมพัฒนาวิสาหกิจชุมชนโดยสร้างแรงจูงใจผ่านโครงการ กิจกรรมต่างๆ จึงเป็นแนวทางที่จะทำให้วิสาหกิจชุมชนมีคนรุ่นใหม่มาสานต่อ

9. การวางแผนรองรับความเสี่ยง ภาวะวิกฤติต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นกับวิสาหกิจชุมชน ในสภาวะปัจจุบันที่วิกฤตการณ์ด้านต่างๆ เกิดขึ้นบ่อยครั้ง ไม่ว่าจะเป็นภัยแล้ง น้ำท่วม ภัยพิบัติต่างๆ ความเปลี่ยนแปลงของภูมิอากาศ โรคระบาด กติกาการค้าต่างๆ หน่วยงานสนับสนุนและตัววิสาหกิจชุมชนเองจึงต้องคำนึงถึงประเด็นเหล่านั้นในการดำเนินกิจการ และเตรียมการรองรับ เพื่อไม่ให้เกิดผลกระทบที่รุนแรงและกิจการสามารถดำเนินการได้อย่างมั่นคง

5.7 บทส่งท้าย

สิ่งที่เป็นปลายทางความมุ่งหวังของการทำงานวิจัยชิ้นนี้ ก็คือ การได้แนวทางพัฒนา แก้ไขปัญหาอุปสรรค ของวิสาหกิจชุมชนที่เป็นกรณีศึกษา เพื่อจะได้ไปสู่ความสำเร็จ และนำสู่คุณภาพชีวิตที่ดีทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม สุขภาพ และสิ่งแวดล้อม ให้กลับคืนสู่กลุ่ม ชุมชนมาอีกครั้ง

โดยภาพรวม ปัญหาที่เป็นข้อติดขัดของกลุ่ม วิสาหกิจชุมชน ที่เป็นกรณีศึกษาจะคล้ายคลึงกัน เช่น มีปัญหาหนี้สิน รายได้จากอาชีพเดิมไม่พอใช้ สินค้าเกษตรถูกกดราคา มีปัญหาตลาดรองรับสินค้า การพัฒนาสินค้าให้มีมูลค่า

อย่างไรก็ตาม จากการศึกษพบว่า หลายกลุ่มได้เริ่มพัฒนางานที่ทำในรูปแบบที่เป็น “กิจการ” มากขึ้น เช่นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ สินค้า และมีแนวโน้มที่จะก้าวสู่ความสำเร็จได้ เช่น กลุ่มวิสาหกิจชุมชนพร้อมใจบ้านโพธิ์พร้อมจิต กลุ่มวิสาหกิจชุมชนพอใจในวิถีพอเพียง กลุ่มปลูกผักอินทรีย์บ้านวัดพระแก้ว โดยกลุ่มหลังได้รับมาตรฐาน Organic Thailand จนสามารถทำการตลาดแบบซื้อขายล่วงหน้า ส่งสินค้าเข้าวางขายในซูเปอร์มาร์เก็ตชั้นนำได้

หรือการนำทุนทางสังคมที่มีอยู่ในพื้นที่มาใช้ เช่น วัดฤดูติบ ทำให้กลุ่มต่างๆ สามารถลดต้นทุนขนส่งและอื่นๆ มีความมั่นคงในเรื่องแหล่งวัตถุดิบ และยังเป็นการสนับสนุนผู้ผลิตในชุมชนด้วยตนเอง

นอกจากนี้ยังมีการริเริ่มนำความรู้ใหม่ๆ เข้าสู่ชุมชน เช่น กลุ่มวิสาหกิจชุมชนพร้อมใจบ้านโพธิ์พร้อมจิต ที่ใช้ Food Stylist เข้าช่วยพัฒนาผลิตภัณฑ์แปรรูป ถือเป็นการปรับเปลี่ยนให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด

การสร้างกิจการ อาชีพใหม่ๆ เพิ่มขึ้นจากเดิม ถือเป็นการช่วยให้กลุ่มมีแหล่งรายได้ที่หลากหลาย ทำให้มีความมั่นคงทางเศรษฐกิจและการดำเนินชีวิต กรณีที่จะถูกกระทบจากปัจจัยใดปัจจัยหนึ่งในอนาคต

การขยายงานของกลุ่มวิสาหกิจต่อชุมชน ยังได้ส่งผลเชิงบวกไปสู่ชุมชนอีกหลายด้าน ไม่ว่าจะเป็นการช่วยลดปัญหาด้านสิ่งแวดล้อม สุขภาพ จากการทำอาชีพเกษตรอินทรีย์ แก้ไขปัญหาหนี้สิน หรือทำให้เกิดความสัมพันธ์ ความเอื้ออาทรของชุมชนกลับคืนมา อย่างกรณีของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนพร้อมใจบ้านโพธิ์พร้อมจิต ที่สนับสนุนและส่งเสริมกลุ่มผู้เปราะบางในชุมชน ช่วยแก้ไขปัญหาวางงาน ตลอดจนรองรับเยาวชนคืนถิ่น และการมีคนรุ่นใหม่มาเติม ยังทำให้มีการปรับเปลี่ยนที่ทันต่อสถานการณ์

แต่การจะก้าวสู่ความเข้มแข็ง มั่นคง ของทุกกลุ่ม ยังคงต้องอาศัยการพัฒนา ยกระดับตนเองอีกหลายด้าน ซึ่งจำเป็นต้องขยายความร่วมมือจากหลายภาคส่วน ควบคู่กับความมุ่งมั่น ท่วมเท อย่างต่อเนื่องของตัววิสาหกิจชุมชนต้นทาง

เอกสารอ้างอิง

สุนทร คุณชัยมั่ง. 2565. ปัจจัยความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนต้นแบบส้มมาชีพ จำนวน 5 วิสาหกิจ จาก
การศึกษาเรื่องปัจจัยและกลไกการสร้างสรรค์นวัตกรรมสังคมที่ขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานรากของ
ไทย 101 กรณีศึกษา, สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย วิทยาลัยนวัตกรรมสังคม
มหาวิทยาลัยรังสิต

ภาพบรรยากาศการจัด Focus group



ภาพการประกอบอาชีพ และผลิตภัณฑ์กลุ่มกรณีศึกษา

