



จัดทำโดย

สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (องค์การมหาชน)
กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์



เรื่องเล่าจากงานพัฒนา สร้างคุณภาพชีวิตด้วย เศรษฐกิจชุมชน

บรรณาธิการ : อัมพร แก้วหนู ดร.ศิญาณี หิรัญสาส์ อภิวลัย แดงสะอาด
จิตริน วันมีชัย

เรียบเรียง : เสาวลักษณ์ ปรปักษ์พ่าย, พัชณี พนิตอังกูร, ภควดี พัฒนมนี,
เปรมปรีดิ์ นาราช, พัชรลดา จุลเพชร, สมจิตร จันทร์เพ็ญ,
นิตพงษ์ ศรีระพันธ์, ธิปไตย ฉายบุญครอง, ธีรวัฒน์ รังแก้ว,
จุฑารัตน์ บินหะยีสุไรมาน

ประสานงาน : นางสาวพาริดา ยะหรี

พิมพ์ครั้งแรก : กันยายน 2568

จำนวนพิมพ์ : 400 เล่ม

จัดทำโดย : สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (องค์การมหาชน)
กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์

ออกแบบปก : นายวสุ เจริญรุ่ง

จัดพิมพ์โดย : บริษัท สหมิตรพรินติ้งแอนด์พับลิชชิ่ง จำกัด

บทนำ

ชุมชนฝ่าทางตันวิกฤติเศรษฐกิจ

ในช่วงสองทศวรรษที่ผ่านมาหลังวิกฤติการณ์ “ต้มยำกุ้ง” ในปี 2540 นั้น ชุมชนทั่วประเทศที่ได้รับผลกระทบจากวิกฤติในครั้งนั้นทั้งทางตรงทางอ้อมและชุมชนที่ประสบปัญหาทางเศรษฐกิจ จากสาเหตุอื่น ๆ ไม่ว่าจะเป็นปัญหาต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้น ราคาผลผลิตตกต่ำ ประสภภัยธรรมชาติ หนี้สินล้นพ้นตัวหรือความเปลี่ยนแปลงทางการตลาดและพฤติกรรมผู้บริโภค รวมทั้งการถูกซ้ำเติมด้วยการแพร่ระบาดของโควิด-19 ในปี 2563 ได้เพียรพยายามที่จะ “ฝ่าทางตัน” จากภาวะวิกฤติเหล่านั้นด้วยวิธีการต่าง ๆ ทั้งการพัฒนา ต่อยอดภูมิปัญญาและทรัพยากรดั้งเดิมมาเป็นสินค้าใหม่ การพัฒนาสินค้าปลอดภัย การพัฒนาสถาบันการเงินชุมชน ไปจนถึงการพัฒนาช่องทางการตลาดใหม่ ๆ ที่ชุมชนกำหนดทิศทางได้มากขึ้น หลายชุมชนดำเนินการมาหลายปีจนตั้งมั่นได้แล้วหลายชุมชนยังอยู่ในระยะเริ่มต้นแต่ทุกหนแห่งมีบทเรียนร่วมกันว่าต้องมี “องค์กรชุมชน” เป็นแกนหลักในการขับเคลื่อน เพราะจะเป็นการสร้างความมั่นคงทางเศรษฐกิจไปพร้อม ๆ กับการสร้างองค์กร สร้างสังคม รื้อฟื้นวัฒนธรรมและสร้างเสริม พื้นฟูสิ่งแวดล้อมให้เข้มแข็งไปด้วยกัน จึงจะเป็นการพัฒนาที่ยั่งยืน ดังที่กล่าวถึงกันทั่วไปในยุคสมัยปัจจุบัน

สิ่งที่องค์กรชุมชนขับเคลื่อนเศรษฐกิจทางเลือกกันทั่วประเทศในเวลานี้ไม่ใช่เพียงแก้ปัญหาเศรษฐกิจเฉพาะจุด แต่เป็นการร่วมกันถากถางเส้นทางไปสู่ระบบเศรษฐกิจใหม่ที่ดำเนินการโดยชุมชนฐานราก เป็นการพัฒนาแบบบูรณาการเศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อม โดยได้รับการหนุนช่วยจากหน่วยงานราชการ เอกชน และหน่วยงานวิชาการ ถ้าเราสามารถ “ฝ่าทางตัน” ได้พื้นที่กว้างขวางมากพอ ได้หลายมิติมากพอ ได้ความละเอียดลึกซึ้งทางเทคนิคเพียงพอ การเปลี่ยนแปลงเศรษฐกิจจากฐานรากในเชิงโครงสร้าง ย่อมเกิดขึ้นได้แน่นอน

สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (องค์การมหาชน)

สิงหาคม 2568

สารบัญ

จ.ปราจีนบุรี



สหกรณ์เกษตรอินทรีย์ปราจีนบุรี
ชุมชนเขาไม้แก้ว จังหวัดปราจีนบุรี

6

วิสาหกิจชุมชนกลุ่มทำนาประณีต
ข้าวอินทรีย์
ศรีสำราญ จังหวัดชัยภูมิ

20

จ.ชัยภูมิ



จ.เชียงราย



วิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ทำมือ
บ้านจงเจริญ
จังหวัดเชียงราย

40

วิสาหกิจชุมชนศูนย์สาธิตการเกษตรร้านค้า
ชุมชนตำบลท่าเสา การพัฒนาร้านค้าชุมชน
สู่เศรษฐกิจที่ยั่งยืน จังหวัดกาญจนบุรี
บทเรียนจากฐานรากของชุมชน

70

จ.กาญจนบุรี



จ.กาญจนบุรี



วิสาหกิจชุมชนวิถีพระแท่น
จังหวัดกาญจนบุรี

ไข่ผ่า ซุปเปอร์ฟู้ดพื้นบ้านฐานเศรษฐกิจชุมชน
สู่อาหารแห่งอนาคต

88

สถาบันการเงินชุมชนกลุ่มออมทรัพย์
เพื่อการผลิตบ้านขอนแก่น ดงชีเหล็ก
จังหวัดปราจีนบุรี

112

ทุนชุมชนสู่การพัฒนาชุมชนเข้มแข็งแห่งอนาคต

จ.ปราจีนบุรี



กรุงเทพฯ



วิสาหกิจชุมชนตลาดน้ำสองคลอง
วัดตลิ่งชัน กรุงเทพมหานคร

148

วิสาหกิจชุมชนพัฒนาทรัพยากรชีวภาพ
ตำบลวันยาว จังหวัดจันทบุรี
มะปืด รสเปรี้ยวจัดจืด สู่โอกาสทาง
เศรษฐกิจที่ชุมชนต้องจับตามอง

172

จ.จันทบุรี



จ.กระบี่



วิสาหกิจชุมชนท่องเที่ยวบ้านถ้ำเสือ
จังหวัดกระบี่

196

สภาผู้นำชาวนาอินทรีย์และการระดมทุน
ชุมชน ตำบลบึงกาสาม จังหวัดปทุมธานี
แนวทางเพิ่มรายได้ชาวนาบึงกาสาม

218

จ.ปทุมธานี



สหกรณ์เกษตรอินทรีย์ปราจีนบุรี ชุมชนเขาไม้แก้ว จังหวัดปราจีนบุรี



ดร.ศัญญาณี หิรัญสาลี¹, อภิวัธย์ แดงสะอาด²,
จิตริน วันมีชัย³

¹ รองคณบดีฝ่ายบริหารและวางแผน วิทยาลัยพัฒนศาสตร์

ป่วย อิงภากรณ์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

² นักวิจัย ห้างหุ้นส่วนจำกัด เตอะ ทีซิส

³ นักวิจัย ห้างหุ้นส่วนจำกัด เตอะ ทีซิส

บทคัดย่อ

สหกรณ์เกษตรอินทรีย์ปราจีนบุรี ชุมชนเขาไม้แก้ว จังหวัดปราจีนบุรี เกิดจากการริเริ่มของผู้นำชุมชนที่มีความต้องการทำการเกษตรอินทรีย์เพื่อลดการใช้สารเคมีและพัฒนาคุณภาพชีวิต อีกทั้งได้ดำเนินการเพื่อขอรับรองมาตรฐานระบบ PGS เพื่อยืนยันคุณภาพของพืชผักที่ผลิตในกลุ่ม เน้นการดำเนินงานโดยให้สมาชิกมีส่วนร่วมในการบริหารแบบประชาธิปไตย ผลลัพธ์การดำเนินงานที่สำคัญของกลุ่มเกษตรอินทรีย์เขาไม้แก้ว คือการเติบโตของกลุ่มสมาชิก การบริหารจัดการกำไรเพื่อพัฒนาชุมชน และการสร้างความมั่นคงทางอาหารและสิ่งแวดล้อม

คำสำคัญ: เกษตรอินทรีย์, สหกรณ์การเกษตร, มาตรฐาน PGS, การบริหารแบบประชาธิปไตย, เศรษฐกิจสังคมสมานฉันท์, การระดมทุน

จุดเริ่มต้นของการพัฒนากลุ่มเกษตรกรอินทรีย์มาจากที่ดินมรดกของ คุณสุนทร คมคาย (แหลม)

ซึ่งถูกใช้เป็นพื้นที่ทดลองและสอนเกษตรกรในชุมชนเกี่ยวกับแนวทาง เกษตรอินทรีย์แบบนิเวศ โดยเน้นการลดการใช้สารเคมีอย่างสิ้นเชิง พร้อม ให้ความรู้เกี่ยวกับการปลูกพืชที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม นอกจากนี้ ยังได้ ดำเนินการเพื่อขอรับรองมาตรฐานระบบ PGS (Participatory Guarantee Systems ระบบการรับรองมาตรฐานเกษตรอินทรีย์แบบมีส่วนร่วม โดยชุมชนหรือเกษตรกรในการกำหนดมาตรฐานและตรวจสอบซึ่งกัน และกัน) เพื่อยืนยันคุณภาพของพืชผักที่ผลิตในกลุ่ม เมื่อพืชผักเจริญเติบโต ชาวบ้านสามารถเลือกที่จะนำผลผลิตไปขายด้วยตนเองหรือส่งให้กับ สหกรณ์เพื่อขายในราคาประกัน โดยสหกรณ์ได้รับการสนับสนุนราคา ประกันจากกลุ่มเกษตรกรอินทรีย์สนามชัยเขตสำหรับพืชผลทั้งหมด 126 ชนิด ผลผลิตเหล่านี้ยังถูกส่งต่อไปยังพาร์ทเนอร์ต่าง ๆ เช่น โรงพยาบาล เจ้าพระยาอภัยภูเบศร และโรงเรียนในพื้นที่ เพื่อส่งเสริมความมั่นคงทาง อาหารและสร้างตลาดที่มั่นคงให้แก่เกษตรกร

สหกรณ์มีกรรมการบริหารจากผู้นำวิสาหกิจใน 10 ชุมชน โดยแต่ละคน จะดำรงตำแหน่งในวาระ 4 ปี และสามารถดำรงตำแหน่งได้ไม่เกิน 2 วาระ (รวม 8 ปี) หลังจากครบวาระ จะมีการเลือกตั้งกรรมการชุดใหม่ ผ่านระบบการโหวตโดยสมาชิกของแต่ละกลุ่มวิสาหกิจ ซึ่งช่วยส่งเสริม ความเป็นประชาธิปไตยและการมีส่วนร่วมของสมาชิกในระบบการบริหาร

ซึ่งการดำเนินงานในลักษณะนี้สะท้อนถึงความสำเร็จในการสร้างความ ยั่งยืนทั้งด้านเศรษฐกิจและสิ่งแวดล้อม พร้อมทั้งเป็นแบบอย่างที่ดีในการ พัฒนาชุมชนผ่านการส่งเสริมเกษตรกรอินทรีย์ที่มีคุณภาพและตอบสนองต่อ ความต้องการของตลาด

สหกรณ์แห่งนี้ดำเนินงานตามหลักการความเป็นเจ้าของร่วมกัน การ บริหารแบบประชาธิปไตย โดยสมาชิก 200 คนมีส่วนร่วมในการตัดสินใจอย่างเท่าเทียม และการสนับสนุนซึ่งกันและกัน ทำให้สมาชิกสามารถ แบ่งปันทรัพยากรและผลประโยชน์ได้อย่างเท่าเทียม

ผลลัพธ์ของการดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกรอินทรีย์เขาไม้แก้วมีความ โดดเด่นในหลายด้าน โดยด้านการเติบโตของสมาชิก พบว่าสมาชิกเพิ่ม ขึ้นจาก 100 คน เป็น 200 คน ซึ่งแสดงถึงความสำเร็จในการดึงดูดและ สร้างความเชื่อมั่นในกลุ่มเกษตรกร ด้านผลกระทบทางเศรษฐกิจ กลุ่มมี การจัดสรรกำไรอย่างยั่งยืน โดยนำกำไรร้อยละ 20 ของกำไรไปลงทุนใน โครงการพัฒนาชุมชน ขณะที่อีกร้อยละ 80 ถูกแบ่งปันให้แก่สมาชิก เพื่อ ส่งเสริมรายได้และความมั่นคงในครัวเรือน ในด้านสิ่งแวดล้อม การลดการ ใช้สารเคมีในกระบวนการผลิตช่วยส่งเสริมความสมดุลของระบบนิเวศใน พื้นที่ และสุดท้าย ในด้านคุณภาพชีวิตทางสังคม ความสำเร็จของกลุ่มส่ง ผลให้ชุมชนมีความมั่นคงด้านอาหารที่ดีขึ้น และยังสนับสนุนการพัฒนา ด้านการศึกษาภายในชุมชนอย่างยั่งยืน

2

การจัดตั้งและบริหาร จัดการองค์กร

2.1 บทบาทของผู้นำที่เป็นผู้ริเริ่ม โครงการหรือองค์กร

ผู้นำที่สำคัญของสหกรณ์เกษตรอินทรีย์เขาไม้แก้ว คือ **คุณแหลมสุนทร คมคาย** ซึ่งริเริ่มการพัฒนาโดยใช้ที่ดินมรดกเป็นพื้นที่ทดลองและสอนการเกษตรอินทรีย์แบบนิเวศที่ปลอดภัยให้แก่ชุมชน โดยมีวิสัยทัศน์ที่ชัดเจนในการสร้างความยั่งยืนด้านสิ่งแวดล้อมและเศรษฐกิจให้กับชุมชน ผู้นำมีบทบาทสำคัญในการสื่อสารและสร้างแรงจูงใจผ่านการให้ความรู้และสร้างความเชื่อมั่นแก่เกษตรกร เพื่อให้สมาชิกเห็นถึงประโยชน์ที่จับต้องได้จากการร่วมกิจกรรมของสหกรณ์



2.2 โครงสร้างขององค์กรที่จัดตั้งขึ้น

สหกรณ์มีโครงสร้างการบริหารแบบประชาธิปไตย โดยมีกรรมการบริหารจากผู้นำวิสาหกิจ 10 ชุมชน โดยแต่ละคนจะดำรงตำแหน่งในวาระ 4 ปี และสามารถดำรงตำแหน่งได้ไม่เกิน 2 วาระ (รวม 8 ปี) หลังจากครบวาระจะมีการเลือกตั้งกรรมการชุดใหม่ผ่านระบบโหวตโดยสมาชิกของแต่ละกลุ่มวิสาหกิจและมีระบบการเลือกตั้งโดยสมาชิกของแต่ละกลุ่มวิสาหกิจอย่างชัดเจนและโปร่งใส สมาชิกทุกคนมีสิทธิในการตัดสินใจและบริหารร่วมกัน



2.3 ความสัมพันธ์และความร่วมมือกับภาคีเครือข่าย

สหกรณ์มีการสร้างเครือข่ายและความร่วมมืออย่างแข็งแกร่งกับหลากหลายภาคส่วน เช่น การร่วมมือกับโรงพยาบาลเจ้าพระยาอภัยภูเบศร และโรงเรียนในพื้นที่เพื่อส่งเสริมความมั่นคงทางอาหารในชุมชน รวมถึงการสนับสนุนตลาดที่มั่นคงให้แก่เกษตรกร ผ่านการส่งผลผลิตอินทรีย์คุณภาพสูงไปยังตลาดท้องถิ่น โรงพยาบาล และโรงเรียนต่าง ๆ ทำให้ชุมชนสามารถเพิ่มรายได้และสร้างความมั่นคงทางเศรษฐกิจได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน



3 ผลการดำเนินการของกลุ่ม

สหกรณ์ดำเนินงานโดยการกำหนดเป้าหมายที่ชัดเจนและวางแผนปฏิบัติการที่เป็นระบบ โดยมีการกำหนดเป้าหมายที่เน้นการส่งเสริมเกษตรกรอินทรีย์ ลดการ

3.1 ผลลัพธ์ทางสังคม

การเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชนเห็นได้จากการดำเนินงานของสหกรณ์สามารถเพิ่มจำนวนสมาชิกจากเดิม 100 คน เป็น 200 คน สร้างความสัมพันธ์และความร่วมมือที่เข้มแข็งระหว่างสมาชิกและชุมชนโดยรวม อีกทั้ง สมาชิกได้รับความรู้ความสามารถที่เพิ่มขึ้นผ่านกิจกรรมอบรม ส่งผลให้เกิดการมีส่วนร่วมและการสนับสนุนที่เพิ่มมากขึ้นในชุมชน



3.3 ผลลัพธ์สิ่งแวดล้อม

ผลลัพธ์ทางสิ่งแวดล้อมที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงานของกลุ่มถือเป็นการช่วยลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และเป็นความสำเร็จที่เกิดจากการลดใช้สารเคมีในการทำการเกษตร เป็นการ

ใช้สารเคมี และสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีให้กับสมาชิกและชุมชน ในขั้นตอนดำเนินการของสหกรณ์ได้จัดกิจกรรมการอบรมอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สมาชิกมีความรู้ด้านเกษตรอินทรีย์ที่ถูกต้อง เช่น การผลิตปุ๋ยอินทรีย์ การจัดการศัตรูพืชอย่างเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม และการบำรุงรักษาดินอย่างเหมาะสม นอกจากนี้ผลลัพธ์ที่สำคัญจากการดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกรอินทรีย์เขาไม้แก้วได้สะท้อนถึงความสำเร็จในหลากหลายมิติ ได้แก่

การดำเนินงานของกลุ่มสหกรณ์ที่มีการบริหารจัดการกำไรอย่างมีประสิทธิภาพโดยนำกำไรร้อยละ 80 กลับไปแจกจ่ายให้กับสมาชิกเพื่อเพิ่มรายได้และความมั่นคงทางเศรษฐกิจ ส่วนกำไรอีกร้อยละ 20 นำไปลงทุนในโครงการต่าง ๆ ที่ส่งเสริมการพัฒนาชุมชน เช่น การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและการอบรมเกษตรกร ซึ่งล้วนแต่เป็นการเพิ่มรายได้ ลดรายจ่าย และช่วยสร้างงานให้แก่สมาชิกในชุมชน

3.2 ผลลัพธ์ทางเศรษฐกิจ



ส่งเสริมการรักษาระบบนิเวศที่ยั่งยืน และสร้างผลิตภัณฑ์เกษตรอินทรีย์ที่มีคุณภาพ ส่งผลดีต่อสุขภาพของชุมชนในระยะยาว



เรื่องเล่าจากงานพัฒนา สร้างคุณภาพชีวิตด้วยเศรษฐกิจชุมชน

เรื่องเล่าจากงานพัฒนา สร้างคุณภาพชีวิตด้วยเศรษฐกิจชุมชน

4

บทเรียนจากกรณีศึกษา

ปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อความสำเร็จของสหกรณ์เกษตรอินทรีย์เขาไม้แก้ว คือ ความเป็นผู้นำที่มีวิสัยทัศน์ชัดเจน ซึ่งสามารถสร้างแรงจูงใจให้สมาชิกเห็นคุณค่าของเกษตรอินทรีย์ และการจัดตั้งเป้าหมายที่ชัดเจนและสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ การบริหารแบบประชาธิปไตยที่ทุกคนมีส่วนร่วมในการตัดสินใจ สอดคล้องกับแนวคิดการพัฒนาแบบมีส่วนร่วม (Participatory Development) ซึ่งเน้นให้สมาชิกทุกคนมีส่วนร่วมในการตัดสินใจและการปฏิบัติงาน นอกจากนี้ยังได้รับการสนับสนุนจากเครือข่ายภายนอกที่ช่วยเสริมสร้างความเข้มแข็งในการดำเนินงาน การบริหารจัดการอย่างโปร่งใสและเป็นประชาธิปไตยซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดเศรษฐกิจสังคมสมานฉันท์ (Social and Solidarity Economy) ซึ่งเน้นการมีส่วนร่วมของทุกภาคส่วน (Participatory Development) และการจัดสรรทรัพยากรที่เป็นธรรม (Fair Benefit Allocation)

อย่างไรก็ตาม สหกรณ์ก็มีข้อจำกัดที่อาจส่งผลกระทบต่อความยั่งยืน เช่น การพึ่งพาการสนับสนุนจากภาครัฐที่ไม่แน่นอน ข้อจำกัดในทักษะและความรู้ด้านเทคนิคของสมาชิก และปัญหาด้านโลจิสติกส์ (Logistic ระบบสนับสนุนการจัดการเคลื่อนย้ายสินค้าจากต้นทางไปปลายทาง) ในการเข้าถึงตลาด ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิด Institutional Theory ที่ชี้ให้เห็นว่าความไม่สอดคล้องหรือความอ่อนแอในโครงสร้างองค์กรอาจส่งผลกระทบต่อการทำงานขององค์กรได้

แนวทางการแก้ไขปัญหานั้นในอนาคตควรเน้นการพัฒนาทักษะของสมาชิกผ่านโปรแกรมอบรมต่อเนื่อง การสร้างพันธมิตรที่หลากหลายกับภาคเอกชนและสถาบันการศึกษาเพื่อเพิ่มความรู้และเทคโนโลยี รวมทั้งพัฒนาระบบโลจิสติกส์และการตลาดออนไลน์เพื่อลดข้อจำกัดด้านการจัดจำหน่ายและเพิ่มโอกาสในการเติบโตทางเศรษฐกิจและสังคมของสหกรณ์ต่อไปในอนาคต

5

ข้อเสนอแนะ

เพื่อเสริมสร้างความยั่งยืนของสหกรณ์เกษตรอินทรีย์ปราจีนบุรีในชุมชนเขาไม้แก้ว จังหวัดปราจีนบุรี ควรดำเนินการ ได้แก่

1 การพัฒนาและเสริมสร้างศักยภาพของสมาชิก เช่น การอบรมและถ่ายทอดความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีการเกษตรสมัยใหม่ เช่น ระบบเกษตรอัจฉริยะ (Smart Farming) และการใช้เทคโนโลยี IoT (Internet of Things การที่อุปกรณ์ต่าง ๆ เชื่อมต่อและสื่อสารกันอัตโนมัติ) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและลดต้นทุน หรือการส่งเสริมการเรียนรู้ สร้างเครือข่ายการเรียนรู้ระหว่างสมาชิกและชุมชนอื่น ๆ เพื่อแลกเปลี่ยนประสบการณ์และแนวทางปฏิบัติที่ดี



2 การขยายตลาดและช่องทางการจำหน่าย ส่งเสริมการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น การสร้างเว็บไซต์หรือแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซ เพื่อเข้าถึงผู้บริโภคที่หลากหลาย การสร้างแบรนด์และมาตรฐานสินค้าให้ได้รับการรับรองจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อเพิ่มความเชื่อมั่นให้กับผู้บริโภค





3 การเสริมสร้างความร่วมมือกับภาคีเครือข่าย การประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐและเอกชน เพื่อขอรับการสนับสนุนด้านงบประมาณ เทคโนโลยี และการตลาด

การบริหารจัดการทรัพยากรอย่างยั่งยืน ส่งเสริมการใช้ทรัพยากรธรรมชาติอย่างมีประสิทธิภาพ เช่น การใช้น้ำอย่างประหยัด การปรับปรุงดินด้วยวิธีธรรมชาติ และการปลูกพืชหมุนเวียน

4



5 การส่งเสริมการมีส่วนร่วมของชุมชน ทั้งในรูปของการจัดกิจกรรมเพื่อสร้างความตระหนักรู้เกี่ยวกับเกษตรอินทรีย์และการบริโภคอาหารปลอดภัยในชุมชน

แนวทางข้างต้นจะช่วยเสริมสร้างความเข้มแข็งและความยั่งยืนให้กับสหกรณ์เกษตรอินทรีย์ปราจีนบุรีในระยะยาว โดยการบูรณาการความรู้ เทคโนโลยี และการมีส่วนร่วมของชุมชนอย่างเป็นระบบและต่อเนื่อง

อีกทั้งยังอาจเกิดขึ้นต่อชุมชนในหลากหลายระดับ ทั้งในแนวโน้มระดับโลก เช่น การสนับสนุนเศรษฐกิจฐานราก (Local Economic Development) ที่เป็นกระแสในเวทีระหว่างประเทศโอกาสทางเทคโนโลยี เช่น การใช้แพลตฟอร์มดิจิทัลเพื่อกระจายผลิตภัณฑ์หรือการสื่อสาร ความต้องการผลิตภัณฑ์หรือบริการที่มาจากชุมชน อาจเพิ่มขึ้นในกลุ่มผู้บริโภคที่สนใจแนวคิด Fair Trade หรือ Sustainable Products เป็นต้น ซึ่งควรสรุปด้วยข้อเสนอเพื่อกระตุ้นให้กลุ่มสามารถใช้โอกาสดังกล่าวเป็นจุดแข็งในการพัฒนาต่อไป โดยอิงข้อมูลจากแนวโน้มโลกและการวางแผนระยะยาว

เพื่อเสริมสร้างความยั่งยืน สหกรณ์ควรเร่งพัฒนาแพลตฟอร์มดิจิทัลที่สามารถระดมทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยกำหนดเป้าหมายดำเนินการชัดเจนภายใน 1-3 ปี และควรจัดตั้งกองทุนหมุนเวียนภายในชุมชน เพื่อให้สมาชิกสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีดอกเบี้ยต่ำอย่างยั่งยืนในระยะเวลา 2-4 ปี นอกจากนี้ยังควรขยายความร่วมมือกับองค์กรภาครัฐ เอกชน และสถาบันการศึกษาผ่านข้อตกลงที่มีเป้าหมายระยะยาวในช่วง 3-5 ปี เพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ และทรัพยากรต่าง ๆ รวมทั้งการพัฒนาผลิตภัณฑ์การเงินใหม่ ๆ เช่น พันธบัตรชุมชน สินเชื่อพิเศษสำหรับสมาชิกสหกรณ์ ที่จะช่วยเพิ่มศักยภาพทางเศรษฐกิจและความมั่นคงทางการเงินอย่างยั่งยืนภายในระยะเวลา 2-5 ปี ควบคู่ไปกับการพัฒนาช่องทางตลาดออนไลน์อย่างเต็มรูปแบบ เพื่อลดอุปสรรคทางโลจิสติกส์ และขยายฐานตลาดไปยังกลุ่มผู้บริโภคที่มีความสนใจในสินค้าเกษตรอินทรีย์ที่สนับสนุนแนวคิด Fair Trade และ Sustainable Products ซึ่งจะช่วยเพิ่มมูลค่าและขยายฐานลูกค้าของผลิตภัณฑ์ชุมชนได้ในระยะยาว โดยมีการประเมินผลและปรับปรุงแผนงานทุกปีเพื่อให้เหมาะสมกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป

เอกสารอ้างอิง

- Freire, P. (1970). Pedagogy of the Oppressed.
- McCarthy, J. D., & Zald, M. N. (1977). Resource Mobilization and Social Movements.
- Ellen MacArthur Foundation. (2013). Towards the Circular Economy.
- Holling, C. S. (1973). Resilience and Stability of Ecological Systems.
- Utting, P. (2015). Social and Solidarity Economy: Beyond the Fringe.
- CICOPA. (2017). Cooperative principles in practice.
- ILO. (2018). Social and Solidarity Economy and the Future of Work.
- ILO. (2022). Rethinking SSE for Sustainable Development.
- UNRISD. (2021). Social and Solidarity Economy for Development

กิตติกรรมประกาศ

คณะผู้จัดทำขอแสดงความขอบคุณเป็นอย่างยิ่งต่อสหกรณ์เกษตรอินทรีย์ปราจีนบุรี ชุมชนเขาไม้แก้ว จังหวัดปราจีนบุรี ที่ได้ให้ความร่วมมือในการให้ข้อมูล บอกเล่าประสบการณ์ และเปิดพื้นที่ในการเก็บข้อมูลภาคสนามอย่างดียิ่ง ขอขอบคุณที่มวิจัยและผู้ประสานงานโครงการทุกท่านที่ร่วมกันทำงาน และเอื้อเฟื้อข้อมูลในทุกขั้นตอนของการจัดทำเอกสารนี้จนสำเร็จ ลุล่วงอย่างสมบูรณ์





วิสาหกิจชุมชนกลุ่มทำนาประณีตข้าวอินทรีย์ศรีสำราญ จังหวัดชัยภูมิ

พัชณี พันธอักษร¹
¹นักปฏิบัติการชุมชนชำนาญการ

บทคัดย่อ

ตามสถิติที่เก็บโดยศูนย์ศึกษาระหว่างประเทศ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย พบว่า ชาวนาไทยประสบปัญหาจากที่สุดในเอเชียและอาเซียนเมื่อเทียบกับประเทศอินเดีย เวียดนาม และเมียนมา โดยในประเทศไทยมีต้นทุนการผลิตข้าวสูงเป็นอันดับ 2 ของโลกรองจากประเทศอินเดีย ทั้งนี้ ปัจจุบันชาวนาไทย ไร่ละ 70 เป็นหนี้ระหว่าง 100,000-300,000 บาท ต่อครัวเรือน เช่นเดียวกับชาวนาในตำบลศรีสำราญ อำเภอกอนสวรรค์ จังหวัดชัยภูมิ ที่เรียกว่า “ยิ่งทำยิ่งจน” และดูเหมือนเป็นปัญหาใหญ่ที่ไม่สามารถแก้ไขได้ จนกระทั่งวิสาหกิจชุมชนกลุ่มทำนาประณีตข้าวอินทรีย์ศรีสำราญได้ทดลองทำนาด้วยการบริหารจัดการแนวใหม่ เกิดเป็นนวัตกรรมชุมชนที่สามารถเพิ่มราคาผลผลิต ลดต้นทุนการทำนา ทำให้มีกำไรเพิ่มมากขึ้น โดยการรวมกลุ่มเป็นวิสาหกิจแปลงใหญ่ ออกแบบระบบการผลิตที่มีประสิทธิภาพ สร้างสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมในการทำนา เพื่อเพิ่มผลผลิต หรือที่เรียกว่าการทำนาแบบประณีต (System of Rice Intensification: SRI) โดยอาศัยการบริหารจัดการร่วม การระดมทุนหลากหลายรูปแบบ และการสร้างเครือข่ายความร่วมมือในทุกภาคส่วน ส่งผลให้กลุ่มสามารถเพิ่มผลผลิต ลดต้นทุน ยกกระตือรือร้นได้ และสร้างความมั่นคงทางเศรษฐกิจสังคม และสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืน จนกลายเป็นต้นแบบในการลดหนี้ชาวนาไทยผ่านนวัตกรรมชุมชนที่มีส่วนร่วม

คำสำคัญ: วิสาหกิจชุมชนข้าวอินทรีย์, การทำนาแบบประณีต, ข้าวราคา
ค่อมทุน, แก่หนี้ชาวนา, การระดมทุนชุมชน, เศรษฐกิจสังคมสมานฉันท์

ตำบลศรีสำราญ อำเภอคอนสวรรค์ จังหวัดชัยภูมิ เป็นชุมชนชนบทที่มีรากฐานจากสังคมเกษตรกรรมมาอย่างยาวนาน พื้นที่ส่วนใหญ่ของชุมชนประกอบด้วยทุ่งนาและทรัพยากรธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการดำรงวิถีชีวิตของชาวบ้านมาแต่เดิม อย่างไรก็ตาม ความเปลี่ยนแปลงของระบบเศรษฐกิจและนโยบายการเกษตรในระดับประเทศตลอดหลายทศวรรษที่ผ่านมา ได้ส่งผลต่อรูปแบบการผลิตของชาวนาในพื้นที่ โดยเฉพาะการพึ่งพาปัจจัยการผลิตภายนอก เช่น ปุ๋ยเคมี ยาฆ่าแมลง และการกู้ยืมเงินทุนจากแหล่งต่าง ๆ ซึ่งนำไปสู่ต้นทุนที่สูง รายได้ไม่แน่นอน และภาวะหนี้สินเรื้อรัง

จากข้อมูลของศูนย์ศึกษาการค้าระหว่างประเทศ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย (2566) ระบุว่า ชาวนาไทยมีต้นทุนการผลิตข้าวสูงเป็นอันดับ 2 ของโลก และกว่าร้อยละ 70 ของครัวเรือนเกษตรกรมีหนี้สินเฉลี่ย 100,000-300,000 บาท โดยพบว่าชาวนาไทยมีหนี้สินใน 2 รูปแบบคือ รูปเงินสด และไม่ใช่เงินสด หนี้เงินสดส่วนใหญ่เป็นภาระหนี้ที่มีอยู่กับธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร หรือ ธ.ก.ส. ส่วนหนี้ที่ไม่ใช่เงินสดเป็นหนี้กับร้านขายปัจจัยการผลิต และวัสดุทางการเกษตรในพื้นที่หรือในจังหวัดที่เกษตรกรนำมาใช้ก่อนจ่ายเงิน เช่นเดียวกับรูปแบบการเกิดหนี้ของชาวนาในจังหวัดชัยภูมิ ซึ่งมีที่ทำนาข้าวขนาดใหญ่ 1,726,747 ไร่

คิดเป็นร้อยละ 51.61 ของพื้นที่ทำการเกษตร มีผลผลิตข้าวประมาณปีละ 705,669 ตัน มีชาวนา 151,641 ครัวเรือน หากมองในภาพของระดับอำเภอ อาทิ ในส่วนของอำเภอคอนสวรรค์ ชาวนามีหนี้สินรวมประมาณ 6,800 คน มียอดหนี้สินรวมประมาณ 2,887 ล้านบาท หนี้เฉลี่ยคนละ 421,000 บาท และมีเกษตรกรที่เข้าร่วมพักชำระหนี้จำนวน 2,100 คน ยอดหนี้เฉลี่ยของคนพักชำระหนี้ ประมาณคนละ 139,000 บาท ซึ่งสอดคล้องกับสถานการณ์ของชาวนาในตำบลศรีสำราญที่ต้องเผชิญกับวงจร “ยิ่งทำยิ่งจน” ขณะเดียวกัน การใช้สารเคมีในกระบวนการผลิตยังส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมในชุมชน รวมถึงการลดลงของความหลากหลายทางชีวภาพ เช่น พืชผักพื้นบ้าน สัตว์น้ำตามธรรมชาติ และแหล่งอาหารท้องถิ่น ซึ่งเคยเป็นรากฐานสำคัญของความมั่นคงทางอาหารและวิถีชีวิตของคนในชุมชน



ภายใต้บริบทของปัญหาที่ทวีความซับซ้อน กลุ่มเกษตรกรในตำบลศรีสำราญได้ริเริ่มแสวงหาแนวทางใหม่ในการฟื้นฟูระบบการผลิต โดยมีการรวมตัวกันอย่างเป็นระบบในช่วงปี 2557 ภายใต้การนำของ ทรงศิริ นราพงษ์ อดีต นายองค์การบริหารส่วนตำบลศรีสำราญ ซึ่งได้ประสานความร่วมมือกับหลายภาคส่วนทั้งภาครัฐและเอกชน ร่วมกันนำแนวคิด “การทำนาแบบประณีต” มาใช้ในการทดลองแปลงนาอินทรีย์ โดยเน้นการใช้ต้นกล้าอายุน้อย การควบคุมน้ำ และการลดการพึ่งพาปุ๋ยเคมี จนสามารถขยายผลและพัฒนาเป็น “วิสาหกิจชุมชนกลุ่มทำนาประณีตเกษตรอินทรีย์ศรีสำราญ” ในปี 2559 ปัจจุบันมีสมาชิกจำนวน 111 ราย มีพื้นที่รวม 1,600 ไร่ ปลูกข้าวหอมมะลิ 105 ข้าวไรซ์เบอร์รี่ ข้าวขาว กข 79 และข้าวเหนียว กข6

กลุ่มได้พัฒนาระบบการผลิตข้าวแบบครบวงจร ตั้งแต่การจัดหาพันธุ์ข้าว การปลูก การเก็บเกี่ยว การแปรรูป การตลาด ไปจนถึงการสร้างแบรนด์ข้าวอินทรีย์ของตนเอง เป็นการปรับเปลี่ยนการบริหารจัดการการทำนาของชุมชน เป็นกระบวนการบริหารจัดการทั้งห่วงโซ่ของสินค้า ทำให้ลดต้นทุน ได้ผลผลิตเต็มที่มีมากถึงร้อยละ 90 ซึ่งการรับซื้อข้าวเปลือกมาตากเองของโรงสีทำให้ควบคุมคุณภาพข้าวได้ ทั้งยังได้รับการรับรองมาตรฐาน organic Thailand และ GAP (Good agricultural practices มาตรฐานการปฏิบัติทางการเกษตรที่ดี ครอบคลุมตั้งแต่การจัดการฟาร์ม การใช้สารเคมี การจัดการน้ำ การเก็บเกี่ยว การขนส่ง ฯลฯ โดยมีหลักการสำคัญคือเป็นการผลิตที่ปลอดภัยที่เกษตรกรและผู้บริโภค ตรวจสอบและรับรองโดยกรมวิชาการเกษตร) จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ผลผลิตของกลุ่มสามารถจำหน่ายได้ในราคาสูงกว่าราคาตลาดทั่วไป โดยมีกลุ่มเป้าหมายหลักคือ โรงพยาบาล ร้านค้าสวัสดิการชุมชน โครงการ “กินเปลี่ยนเมือง” และช่องทางออนไลน์ การบริหารจัดการในลักษณะนี้ส่งผลให้สมาชิกในกลุ่มมีรายได้เพิ่มขึ้น ลดการพึ่งพาหนี้สิน และฟื้นฟูวิถีชีวิตที่เชื่อมโยงกับทรัพยากรในท้องถิ่นได้อย่างยั่งยืน

วิสาหกิจชุมชนกลุ่มทำนาประณีตข้าวอินทรีย์ศรีสำราญจึงเป็นตัวอย่างที่มีคุณค่าสำหรับการศึกษาระบบการฟื้นฟูชุมชนผ่านการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อมที่ขับเคลื่อนจากภายใน โดยอาศัยพลังของการรวมกลุ่ม การมีส่วนร่วม และการสร้างนวัตกรรมท้องถิ่น การวิจัยครั้งนี้อาศัยการรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกกับแกนนำและสมาชิกในชุมชน การสังเกตการณ์ภาคสนาม และการวิเคราะห์เอกสารทางนโยบายและแผนงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อถอดบทเรียนและเสนอแนะแนวทางการพัฒนาเชิงระบบสำหรับชุมชนอื่นที่มีบริบทคล้ายคลึงกัน



2

การจัดตั้งและบริหาร
จัดการองค์กร

2.1 บทบาทของผู้นำที่เป็นผู้ริเริ่มโครงการหรือองค์กร

แม่โครงการ “นาอินทรีย์ 1 ล้านไร่” ซึ่งดำเนินการโดยกรมการข้าว กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ และกระทรวงพาณิชย์ ระหว่างปี พ.ศ. 2560 เป็นต้นมา ด้วยงบประมาณกว่า 10,000 ล้านบาท จะมีบทบาทสำคัญในการส่งเสริมการผลิตข้าวอินทรีย์ทั่วประเทศ แต่เมื่อโครงการสิ้นสุดลง กลับพบว่าพื้นที่นาอินทรีย์ลดลงถึงร้อยละ 80 ในหลายพื้นที่ทั่วประเทศ

อย่างไรก็ตาม ในอำเภอกอนสวรรค์ จังหวัดชัยภูมิ โดยเฉพาะในตำบลศรีสำราญและพื้นที่ใกล้เคียง ได้แก่ ตำบลช่องสามหมอ ตำบลคอนสวรรค์ ตำบลบ้านโสก และตำบลโคกมั่งงอย กลับสามารถรักษารูปแบบการทำนาอินทรีย์ไว้ได้อย่างต่อเนื่อง ผ่านการรวมกลุ่มและสร้างเครือข่ายชาวนาอินทรีย์ในระดับท้องถิ่น

ความสำเร็จและการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวเกิดขึ้นจากระบบการผลิตข้าวแบบเคมีไปสู่ระบบเกษตรอินทรีย์ในตำบลศรีสำราญ เกิดขึ้นภายใต้การนำของ ทรงศิริ นราพงษ์ ซึ่งดำรงตำแหน่ง นายกองค้การบริหารส่วนตำบลศรีสำราญในขณะนั้นและเป็นผู้ริเริ่มแนวคิดการเปลี่ยนผ่านจากการทำนาเคมีไปสู่ชาวนาอินทรีย์ในระดับชุมชน ท่ามกลางความเสี่ยงและความไม่มั่นใจของเกษตรกรในช่วงเริ่มต้น ผู้นำผู้นี้ใช้กลยุทธ์การสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ ถ่ายทอดความรู้ สร้างแรงบันดาลใจ และยกตัวอย่างความสำเร็จจากแปลงต้นแบบ เพื่อโน้มน้าวให้เกษตรกรจำนวนหนึ่งทดลอง

เปลี่ยนแปลงวิธีการผลิต โดยเริ่มต้นจากการคัดเลือกเกษตรกรอาสาเข้าร่วมโครงการนำร่องจำนวน 21 ราย และต่อยอดจนเกิดเป็นกระบวนการรวมกลุ่มอย่างเข้มแข็ง

นอกจากนี้ ยังมีการประสานความร่วมมือกับภาคีเครือข่ายต่าง ๆ เช่น มูลนิธิเพื่อนพึ่ง (ภาฯ) ยามยาก มหาวิทยาลัยขอนแก่น มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และหน่วยงานภาครัฐในจังหวัด เพื่อระดมทรัพยากรสนับสนุนโครงการและช่องทางการตลาดสนับสนุนกลุ่มชาวนาในพื้นที่ บทบาทดังกล่าวไม่เพียงจำกัดอยู่ในระดับตำบล หากยังขยายไปสู่การเชื่อมโยงกับกลุ่มเกษตรกรในตำบลใกล้เคียง จนสามารถพัฒนาเป็น “เครือข่ายองค์กรชาวนาบริหารข้าวอินทรีย์แบบครบวงจร” ที่ดำเนินการร่วมกันอย่างเหนียวแน่นและมีการวางแผนกิจกรรมอย่างเป็นระบบ ด้วยการนำที่สร้างความไว้วางใจและความเป็นเจ้าของร่วมในหมู่สมาชิก ผู้นำท้องถิ่นในพื้นที่จึงมีบทบาทสำคัญยิ่งในการสร้างความเปลี่ยนแปลงเชิงโครงสร้าง ที่มีได้พึ่งพาเพียงโครงการของรัฐ หากแต่เน้นการสร้างระบบการผลิต การแปรรูป และการตลาดที่ยั่งยืนจากฐานรากของชุมชนเอง



2.2 โครงสร้างขององค์กรที่จัดตั้งขึ้น

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มทำนาประณีตเกษตรอินทรีย์ศรีสำราญ ได้เริ่มก่อตั้งในปี พ.ศ. 2557 และจดทะเบียนเป็นทางการในปี พ.ศ. 2559 โดยมีเป้าหมายในการเปลี่ยนผ่านการผลิตจากระบบ

นาเคมีสู่การทำนาอินทรีย์แบบประณีต (SRI) ซึ่งเน้นการเพิ่มผลผลิตลดต้นทุน และสร้างความยั่งยืนในระดับครัวเรือนและชุมชน ในระยะเริ่มต้นกลุ่มมีโครงสร้างการบริหารงานอย่างเป็นระบบ แบ่งออกเป็น 3 ฝ่ายหลัก ได้แก่

ฝ่ายรวบรวมผลผลิต:

- รับผิดชอบการรับซื้อข้าวเปลือก
- การตากข้าว การจัดเก็บ และการบริหารคลัง



ฝ่ายโรงสีข้าว: ดูแลกระบวนการสีข้าว

- การคัดแยกเมล็ดข้าว การบรรจุภัณฑ์ การตลาด
- การขนส่ง และงานซ่อมบำรุง



ฝ่ายสำนักงาน: รับผิดชอบงานบัญชีการเงิน และเอกสารต่าง ๆ



เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการห่วงโซ่คุณค่าของข้าวอย่างครบวงจร กลุ่มได้พัฒนาและจัดตั้งองค์กรย่อยเพิ่มเติมภายใต้เครือข่ายการทำงานเดียวกัน ดังนี้

วิสาหกิจชุมชนกลุ่มทำนาประณีตเกษตรอินทรีย์ศรีสำราญ มีสมาชิกจำนวน 111 คนและมีทุนถือหุ้นรวม 49,000 บาท

วิสาหกิจชุมชนนาแปลงใหญ่ศรีสำราญ มีจำนวนผู้ถือหุ้น 7 ราย และมีทุนหุ้นรวม 500,000 บาท

บริษัททำนาประณีตเกษตรอินทรีย์ศรีสำราญ จำกัด จัดทะเบียนเป็นนิติบุคคล โดยมีกรรมการ 3 คน สมาชิกกรรมการมาจากกลุ่มนาแปลงใหญ่

ศูนย์ข้าวชุมชนศรีสำราญ มีจำนวนสมาชิก 111 ราย (สมาชิกเป็นรายเดียวกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเดิม)

ร้านค้าชุมชน มีคณะกรรมการจากบริษัททำนาประณีต และมีแหล่งทุนจากวิสาหกิจชุมชนเดิม 49,000 บาท และเงินกู้ภายนอกจำนวน 3 ล้านบาท และนำมาใช้ในร้านค้า ประมาณ 300,000 บาท

ต่อมาในปี พ.ศ. 2568 องค์กรทั้ง 5 กลุ่มได้ร่วมมือกันกับเครือข่ายชาวนาในอีก 4 ตำบล ได้แก่ ตำบลช่องสามหมอ ตำบลบ้านโสก ตำบลคอนสวรรค์ และตำบลโคกมั่งงอย เพื่อจัดตั้ง “องค์กรใหม่” โดยให้เกษตรกรนำข้าวเปลือกมาลงหุ้นในรูปแบบ “หุ้นข้าวเปลือก” ซึ่งตีมูลค่าตามคุณภาพข้าวเปลือก โดยกำหนดผลตอบแทนขั้นต่ำไม่ต่ำกว่าตันละ 18,000 บาท ทั้งนี้ กลุ่มศรีสำราญได้ร่วมลงทุนด้วยการนำทรัพย์สินจาก 4 องค์กรเดิมมาเป็นทุนในองค์กรใหม่ ทำให้มีฐานะเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่สุดในเครือข่าย โดยมีองค์กรใหม่บริหารงานโดยคณะกรรมการจากตัวแทน 5 ตำบล รวม 10 คน ได้แก่

ทรงศิริ นราพงษ์ (ตำบลศรีสำราญ) จำนงค์ มณีโชติ (ตำบลช่องสามหมอ) กองแสง หาชัยภูมิ (ตำบลบ้านโสก) ดิเรก เพิ่มสีช่อง (ตำบลคอนสวรรค์) เสถียร ไกรบำรุง (ตำบลโคกมั่งงอย)

ประยูร งามปัญญา (ตำบลศรีสำราญ) คำหนา แน่นอุดร (ตำบลช่องสามหมอ) แสง สุธสมบูรณ์ (ตำบลบ้านโสก) วัฒนา เพิ่มชีวา (ตำบลคอนสวรรค์) ภูวนนทร ทวีทรัพย์ (ตำบลโคกมั่งงอย)

การบริหารองค์กรแบบเครือข่ายเช่นนี้สะท้อนถึงความสามารถในการรวมพลังของกลุ่มเกษตรกรจากหลายตำบลให้เป็นระบบเศรษฐกิจท้องถิ่นที่มีการจัดการอย่างมืออาชีพ โดยใช้หลักการถือหุ้นร่วม การแปรรูปข้าวภายในกลุ่ม และการจำหน่ายผ่านช่องทางหลากหลาย เป็นการพัฒนารูปแบบธุรกิจชุมชนที่มีความเข้มแข็งและยั่งยืน



2.3 ความสัมพันธ์และความร่วมมือกับภาคีเครือข่าย

การดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มทำนาประณีตเกษตรอินทรีย์ศรีสำราญประสบความสำเร็จอย่างต่อเนื่อง ส่วนหนึ่งเกิดจากความร่วมมือกับภาคีเครือข่ายทั้งภาครัฐ ภาคเอกชน และภาคประชาสังคมในหลากหลายมิติ ตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำของห่วงโซ่อุปทานข้าวอินทรีย์ โดยความร่วมมือนี้เริ่มต้นจากการเข้าร่วมโครงการนาแปลงใหญ่กับศูนย์วิจัยข้าวชุมแพ ซึ่งส่งเสริมให้ชุมชนสามารถลดต้นทุนการผลิต เพิ่มมูลค่าผลผลิต และเสริมสร้างความยั่งยืนทั้งในด้านสิ่งแวดล้อมและเศรษฐกิจ ทั้งนี้ ความร่วมมือจำแนกได้ 5 ด้าน ดังนี้

2.3.1 ด้านการผลิตและการเสริมสร้างความเข้มแข็งขององค์กรชาวนา

กลุ่มได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐหลายระดับ ได้แก่ องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นทั้ง 5 ตำบลในอำเภอคอนสวรรค์ สำนักงานเกษตรอำเภอคอนสวรรค์ สำนักงานเกษตรจังหวัดชัยภูมิ ศูนย์เมล็ดพันธุ์ข้าวชัยภูมิ ศูนย์วิจัยข้าวชุมแพ และหน่วยงานในสังกัดกรมการข้าว โดยมีการส่งเสริมองค์ความรู้ด้านการใช้สารชีวภัณฑ์ การผลิตปุ๋ยอินทรีย์ และการคัดเลือกพันธุ์ข้าวหอมมะลิให้เหมาะสมกับพื้นที่ ส่งผลให้กลุ่มชาวนาในตำบลโคกมั่งงอยได้รับรางวัลกลุ่มดีเด่นระดับเขต ตำบลบ้านโสกและศรีสำราญได้รับรางวัลชนะเลิศด้านพันธุ์ข้าวหลายรายการ

2.3.2 ด้านการแปรรูปและพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน

กลุ่มได้รับการสนับสนุนโรงสีข้าวจากกรมการข้าว และจังหวัดชัยภูมิ โดยร่วมกับบริษัทเอกชน เช่น บริษัทยนต์ผลดี จำกัด ซึ่งพัฒนาโรงสีที่มีกำลังการผลิต 15 ตันต่อวัน พร้อมเครื่องจักรมูลค่ากว่า 2 ล้านบาท นอกจากนี้ บริษัทคูโบต้า (ประเทศไทย) ได้มอบรถเกี่ยวข้าวให้กลุ่มชาวนาศรีสำราญ และสำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดชัยภูมิได้ฝึกอบรมมาตรฐานโรงงาน ทำให้กลุ่มสามารถควบคุมคุณภาพการแปรรูปและเพิ่มความน่าเชื่อถือของผลิตภัณฑ์ในตลาดได้

2.3.3 ด้านแหล่งทุนและการเงิน กลุ่มได้รับความร่วมมือจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) ทั้งในระดับอำเภอและจังหวัด รวมถึงมีแผนดำเนินงานร่วมกับธนาคาร SME และสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) เพื่อจัดทำโครงการเสนอของบประมาณจากกองทุน FTA ของกระทรวงพาณิชย์ (ประสานผ่านสำนักงานพาณิชย์จังหวัด) โดยมีเป้าหมายระดมทุนหมุนเวียนจำนวน 5 ล้านบาท รองรับการผลิตของโรงสีให้สามารถทำงานเต็มศักยภาพ (จากปัจจุบันที่ดำเนินการได้เพียงร้อยละ 20) เพื่อลดความสูญเสียของข้าวเปลือกอินทรีย์ที่ถูกจำหน่ายรวมกับข้าวเคมีในตลาดทั่วไป

2.3.4 ด้านมาตรฐานและนวัตกรรม การบริหารจัดการคุณภาพข้าวและกระบวนการแปรรูปได้รับการยกระดับร่วมกับหน่วยงานนโยบาย เช่น สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (องค์การมหาชน) และบริษัท เคมีอินโนเวชั่น จำกัด ภายใต้โครงการพัฒนาระบบคัดแยกและบรรจุข้าวอินทรีย์อย่างครบวงจรด้วยเครื่องจักรทันสมัยมูลค่า 6.7 ล้านบาท ได้แก่ เครื่องยิงสี เครื่องกำจัดมอดด้วยคลื่นวิทยุ และเครื่องบรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานสากล ซึ่งเตรียมความพร้อมสำหรับตลาดส่งออก และสร้างมาตรฐานการผลิตที่ได้รับรองจากกระทรวงเกษตร กระทรวงพาณิชย์ กระทรวงอุตสาหกรรม และกระทรวงสาธารณสุข

2.3.5 ด้านการตลาดและการเชื่อมโยงผู้บริโภค กลุ่มสามารถพัฒนาตลาดข้าวอินทรีย์ผ่านเครือข่ายโรงพยาบาล 5 อำเภอในจังหวัดชัยภูมิ โดยมุ่งสู่การจำหน่ายข้าวในแนวทาง “โภชนเภสัช” หรือข้าวเป็นยา สำหรับกลุ่มผู้ป่วยในระบบ BDMS หากโครงการสามารถขยายฐานผู้บริโภคได้ถึง 2,500 ครัวเรือนต่อปี จะทำให้โรงสีสามารถดำเนินการได้เต็มศักยภาพ พร้อมทั้งมีเป้าหมายในการขยายไปยังทุกโรงพยาบาลในจังหวัด

นอกจากนี้ กลุ่มยังร่วมมือกับสถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (พอช.) บริษัทวิสาหกิจเพื่อสังคมเกษตรกรรมกลุ่มน้ำปากพอง จำกัด สภาเกษตรกรระดับจังหวัดและชาติ และสำนักงานพาณิชย์จังหวัดชัยภูมิและภูเก็ต ในโครงการ **“กิน เปลี่ยน เมือง”** ที่จังหวัดภูเก็ต เพื่อเชื่อมโยงตลาดข้าวอินทรีย์ไปสู่เครือข่ายสวัสดิการชุมชน โดยมีศูนย์การค้าเซ็นทรัลภูเก็ตและบริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด เป็นผู้สนับสนุนด้านการจำหน่ายและขนส่งทั้งในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์ (เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนกลุ่มทำนา ประณีตเกษตรอินทรีย์ศรีสำราญ.2567)



3

ผลการดำเนินการ ของกลุ่ม

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มทำนาประณีตเกษตรอินทรีย์ศรีสำราญ ดำเนินการภายใต้กรอบการพัฒนาที่มุ่งเน้นการผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม การรวมกลุ่มอย่างมีระบบ และการสร้างความมั่นคงด้านรายได้แก่เกษตรกรในท้องถิ่น ผ่านกระบวนการวางแผนและการดำเนินงานที่ชัดเจน ดังนี้

การวางแผนการดำเนินงานการผลิตในระบบนาแปลงใหญ่ โดยกลุ่มได้ดำเนินงานร่วมกับชาวนาในตำบลศรีสำราญและพื้นที่ข้างเคียงภายใต้แนวทางของ “นาแปลงใหญ่” ซึ่งเน้นการวางแผนร่วมกันตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ โดยลดต้นทุนการผลิตผ่านการผลิตปุ๋ยอินทรีย์และสารชีวภัณฑ์ใช้เอง มีรถเกี่ยวข้าว รถนวดข้าว ลานตาก โรงสี และร้านค้าของตนเอง รวมถึงมีระบบทุนหมุนเวียนเพื่อรับซื้อข้าวเปลือกจากสมาชิกภายในกลุ่ม

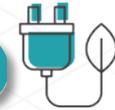
การวางแผนด้านการตลาดและการแปรรูป โดยข้าวเปลือกที่นำมาลงหุงจะถูกแปรรูปเป็นข้าวสารและจำหน่ายผ่านหลายช่องทาง ได้แก่ โรงพยาบาลคู่ค้า 5 แห่งในจังหวัดชัยภูมิ เครือข่ายสวัสดิการชุมชนจังหวัดภูเก็ท แมคโคร และช่องทางออนไลน์ โดยเน้นขยายตลาดกลุ่มผู้บริโภคที่ใส่ใจสุขภาพ เช่น กลุ่มอาหารเพื่อสุขภาพ “โภชนเภสัช”

การติดตามและกลไกเสริมสร้างคุณภาพ กลุ่มใช้การประชุมสม่ำเสมอ การอบรมทักษะใหม่ ๆ และการลงพื้นที่ตรวจสอบแปลงจริง ร่วมกับภาคีภายนอก เพื่อประเมินผลลัพธ์ ปรับปรุงกระบวนการ และพัฒนาแนวทางการจัดการให้เหมาะสมกับบริบทของแต่ละฤดูกาลและพื้นที่



3.1 ผลลัพธ์ทางสังคม

การรวมกลุ่มผลิตข้าวอินทรีย์ก่อให้เกิดระบบการบริหารจัดการที่โปร่งใสและมีส่วนร่วม ทำให้สมาชิกมีการแบ่งหน้าที่และบริหารกิจกรรมของกลุ่มร่วมกัน อีกทั้ง กลุ่มมีการพัฒนาศักยภาพสมาชิกอย่างต่อเนื่อง เช่น การเข้าร่วมอบรมการทำนาอินทรีย์ที่จังหวัดสุพรรณบุรี การฝึกทำปุ๋ยและสารชีวภัณฑ์กับศูนย์ข้าวชุมชนแพ จังหวัดขอนแก่น โดยความร่วมมือระหว่างชุมชนใน 4 ตำบลของอำเภอคอนสวรรค์ และระหว่างกลุ่มกับภาครัฐ เอกชน และเครือข่ายองค์กรพัฒนาเอกชนส่งผลให้สมาชิกมีความภาคภูมิใจและเห็นคุณค่าของการร่วมลงทุนในชุมชนของตนเอง เช่น การถือหุงข้าวเปลือก เป็นต้น



3.2 ผลลัพธ์ทางเศรษฐกิจ

จากการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มทำนาประณีตข้าวอินทรีย์ศรีสำราญ ส่งผลให้ เกิดรายได้ในหลากหลายด้าน ทั้งรายได้จากบริการสีข้าว โดยโรงสีรับจ้างสีข้าวให้แก่ชาวนาอินทรีย์และชาวนาเคมีทั่วไป โดยคิดค่าบริการเฉลี่ยตันละ 745 บาท ด้วยกำลังการผลิตปีละ 3,000 ตัน (15 ตัน x 200 วัน) ทำให้มีรายรับเฉลี่ยปีละ 2,235,000 บาท ซึ่งเป็นรายได้ที่สามารถปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้น อีกทั้งรายได้ของสมาชิกผู้ถือหุ้นโดยสมาชิกจะได้รับรายได้จาก 2 ช่องทางหลัก คือ (1) รายได้จากหุงข้าวเปลือกที่ใช้เป็นทุนร่วมในองค์กร และ (2) รายได้จากการให้บริการสีข้าวให้กับผู้อื่น นอกจากนี้ยังช่วยลดต้นทุนและเพิ่มกำไรสุทธิ เนื่องจากมีการใช้



ทรัพยากรในท้องถิ่น เช่น การผลิตปุ๋ยเอง การใช้แรงงานในครัวเรือน และระบบ
ทุนหมุนเวียนในกลุ่ม ทำให้เกษตรกรลดภาระค่าใช้จ่ายและมีรายได้สุทธิเพิ่มขึ้น

3.3 ผลลัพธ์ทางสิ่งแวดล้อม



การดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มทำนาประณีตข้าวอินทรีย์
ศรีสำราญช่วยลดการใช้สารเคมีในการทำนา ส่งผลให้สุขภาพของเกษตรกรดีขึ้น
อย่างเห็นได้ชัด โดยผลตรวจเลือดพบว่าระดับสารตกค้างลดลง

อีกทั้งส่งผลให้ระบบนิเวศในท้องถิ่นเริ่มฟื้นตัว เช่น การกลับมาของพืชผัก
พื้นบ้าน และสัตว์น้ำขนาดเล็ก เช่น กบ เขียด อึ่งอ่าง แมงดา ปลาเล็ก ฯลฯ ซึ่ง
เคยสูญหายไปจากการใช้สารเคมี เกิดความมั่นคงด้านอาหารเพิ่มขึ้น เนื่องจาก
ชาวนาสามารถเก็บพืชผักและสัตว์พื้นถิ่นไว้บริโภคเองได้ ลดการพึ่งพาระบบ
อาหารภายนอก และการจัดการเศษวัสดุจากนาข้าว เช่น ฟาง แกลบ ถูกนำมา
ใช้ประโยชน์อย่างเป็นระบบ เช่น ทำปุ๋ยหมัก อาหารสัตว์ และลดการเผาในที่โล่ง

เรื่องเล่าจากงานพัฒนา สร้างคุณภาพชีวิตด้วยเศรษฐกิจชุมชน



ทำปุ๋ยหมัก
อาหารสัตว์

ลดการเผา
จัดการเศษวัสดุ



4

บทเรียนจากกรณีศึกษา

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มทำนาประณีตเกษตรอินทรีย์ศรีสำราญเป็น
ตัวอย่างที่สะท้อนให้เห็นว่าการเปลี่ยนผ่านระบบการผลิตจากนาเคมีสู่
ระบบเกษตรอินทรีย์ไม่สามารถดำเนินการได้สำเร็จเพียงจากการสนับสนุน
ของนโยบายภาครัฐเท่านั้น แต่ต้องอาศัยการผสมผสานของหลาย
องค์ประกอบและเกี่ยวเนื่องกับประเด็นสำคัญที่ส่งผลต่อความสำเร็จ ดังนี้

1) ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรม (Behavioral Economics)



เป็นการใช้แรงจูงใจทางเศรษฐกิจและการสนับสนุนเชิงพฤติกรรม
เช่น การส่งเสริมการปลูกข้าวอินทรีย์ ช่วยเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของสมาชิก
ในกลุ่ม (Thaler & Sunstein, 2008) อีกทั้ง การศึกษาเศรษฐศาสตร์พฤติกรรม
สามารถนำมาออกแบบเป็นแนวนโยบายเพื่อปรับพฤติกรรมด้านสุขภาพ
ออกเป็น 3 แนวทาง โดยเป็นแนวทางที่เรียงจากเบาไปหาหนัก
ซึ่งในแต่ละครั้งอาจจะต้องผสมผสานแต่ละแนวทางเข้าด้วยกันเพื่อให้
การดำเนินนโยบายเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ได้แก่

(1.1) *Nudges* แนวทางที่เน้นให้บุคคลปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของตนเอง ผ่านการกระตุ้นความคิด
ความรู้สึกบางอย่างของมนุษย์ โดยหลักสำคัญของแนวทางนี้คือ “ทำให้ง่ายเข้าไว้” หรือทำให้ผู้คน
รับรู้และเข้าถึงการกระตุ้นนั้นอย่างง่ายดาย กรณีของศรีสำราญนั้น การทำให้การทำนาแบบประณีต
นาอินทรีย์ให้เป็นเรื่องง่าย ในตอนต้นนั้นอาจจะทำยาก แต่การรวมกลุ่มและการกระตุ้นเตือนอย่าง
สม่ำเสมอ การทำแบบรวมกลุ่มเป็นอีกแรงผลักดันหนึ่งที่ทำให้กลุ่มคนทำนาอินทรีย์ยังคงเหนียวแน่น
และมีแรงกระตุ้นจากผลตอบแทนในการขายข้าวเป็นส่วนสำคัญคือราคาข้าวอินทรีย์จะสูงกว่าข้าวเคมี
ทั่วไป เช่น ราคาข้าวเปลือกทั่วไปตันละ 13,000 บาท แต่หากขายให้กลุ่มจะได้ราคาตันละประมาณ
15,000-18,000 บาท และมีส่วนแบ่งจากหุ้นอีกด้วย

เรื่องเล่าจากงานพัฒนา สร้างคุณภาพชีวิตด้วยเศรษฐกิจชุมชน

(1.2) Economic Incentives เป็นแนวทางการปรับเปลี่ยนพฤติกรรม โดยใช้แรงจูงใจทางเศรษฐกิจทั้งฝั่งผู้ผลิตและผู้บริโภค ตั้งแต่มาตรการสนับสนุนทางการเงิน การเก็บภาษีสินค้าบางชนิด เป็นต้น ในกรณีของศรีสำราญนั้น ทางฝั่งผู้ผลิตมีการสนับสนุนทางการเงินผ่านรูปแบบของลานตากข้าว โรงสี อุปกรณ์แยกเมล็ดข้าว เครื่องกำจัดมอด การให้ความรู้จากหน่วยงานต่างๆ และหน่วยงานที่สนับสนุนได้รับการลดหย่อนภาษีผ่านทางสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน หรือ BOI โดยบริษัท เคมี อินโนเวชั่น จำกัด

2) แนวคิดการเกษตรเชิงนิเวศและการพัฒนาชุมชนแบบมีส่วนร่วม



กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มทำนาประณีตข้าวอินทรีย์ศรีสำราญได้นำหลักการการทำนาอินทรีย์ควบคู่กับวิธี SRI (System of Rice Intensification) มาใช้เป็นแกนสำคัญของการพัฒนา แนวคิดของการทำนาอินทรีย์ไม่ได้หมายถึงเพียงการหยุดใช้สารเคมีเท่านั้น หากแต่รวมถึงการจัดการระบบการผลิตทั้งหมดอย่างยั่งยืน เช่น การฟื้นฟูบำรุงดินให้กลับมาอุดมสมบูรณ์ การป้องกันโรคและแมลงศัตรูพืชด้วยชีววิธี ตลอดจนการรักษาสมดุลของระบบนิเวศแปลงนา ทำให้ผลที่ได้คือข้าวที่ปลูกมีคุณภาพสูง ปลอดภัย และต้นทุนการผลิตลดลงเมื่อเทียบกับการใช้ปุ๋ยยาเคมี ในขณะที่วิธี SRI หรือการทำนาแบบประณีตนั้น เป็นนวัตกรรมปลูกข้าวที่มุ่งเพิ่มผลผลิตต่อพื้นที่โดยใช้ปัจจัยการผลิตน้อยลง ผ่านการจัดการน้ำ ดิน และต้นกล้าอย่างมีประสิทธิภาพ เช่น การปักดำต้นกล้าอายุน้อยแบบเว้นระยะห่างมากขึ้นเพื่อลดการแข่งขัน การให้น้ำแบบเป็นช่วงไม่ขังน้ำตลอดเพื่อกระตุ้นการแตกราก และการกำจัดวัชพืชด้วยวิธีโยนกล้าแทนการใช้สารเคมี แนวทางนี้มีงานวิจัยรองรับว่าสามารถเพิ่มผลผลิตข้าวและลดการใช้เมล็ดพันธุ์ น้ำ และปุ๋ยได้



3) แนวคิดด้านการจัดการธุรกิจชุมชนแบบมีส่วนร่วมและครบวงจร



ตั้งแต่การผลิตจนถึงการตลาด วิสาหกิจชุมชนศรีสำราญได้นำหลักการบริหารจัดการแบบมีส่วนร่วม (Participatory management) มาใช้ ทำให้สมาชิกทุกคนมีส่วนร่วมในการตัดสินใจและวางแผนกิจกรรมของกลุ่ม ทำให้เกิดความรู้สึกเป็นเจ้าของร่วมกัน กลุ่มมีการจัดการภายในที่เป็นระบบ เช่น การแบ่งหน้าที่คณะกรรมการดูแลด้านการผลิต การแปรรูป การตลาด และการเงินอย่างชัดเจน ส่งผลให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างราบรื่นและโปร่งใส

4) กระบวนการพัฒนาของกลุ่มสอดคล้องกับแนวคิดเศรษฐกิจสังคมสมานฉันท์ (Social Solidarity Economy: SSE)



อย่างชัดเจน กล่าวคือ การดำเนินงานของกลุ่มยึดหลักการมีส่วนร่วมของสมาชิก การจัดการอย่างเป็นธรรม และการเน้นประโยชน์ร่วมของชุมชนมากกว่าผลกำไรสูงสุดในเชิงพาณิชย์ กลุ่มมีการแบ่งปันผลประโยชน์ การตัดสินใจร่วมกัน และการเสริมสร้างความเข้มแข็งของสมาชิกผ่านการเรียนรู้และการบริหารจัดการที่โปร่งใส ตลอดจนมีเป้าหมายเพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตของชาวนาและสร้างความยั่งยืนทั้งทางเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม อันเป็นหัวใจสำคัญของแนวคิดเศรษฐกิจสังคมสมานฉันท์



5

ข้อเสนอแนะ

แม้ว่ากลุ่มชาวนาอินทรีในอำเภอคอนสวรรค์จะได้รับการสนับสนุนด้านโครงสร้างพื้นฐานจากภาครัฐและเอกชน คิดเป็นมูลค่ารวมกว่า 22 ล้านบาท เพื่อจัดตั้งโรงสีที่มีศักยภาพสูง “จีวแต่แจ่ว” ขนาดกำลังการผลิตวันละ 15 ตัน มีเครื่องจักรที่สามารถแปรรูปข้าวได้ตามมาตรฐานสากล แต่องค์กรใหม่ยังต้องเผชิญความท้าทายสำคัญ 2 ด้าน ได้แก่

(1) **การขาดทุนหมุนเวียนเพื่อซื้อข้าวเปลือก** แม้ว่าการกลุ่มมีศักยภาพในการแปรรูป แต่ยังไม่มียุทธศาสตร์เพียงพอในการรับซื้อข้าวเปลือกจากสมาชิก ซึ่งทำให้ชาวอินทรีที่ควรจะได้รับประโยชน์สูงสุด กลับต้องขายออกสู่ตลาดทั่วไป ร่วมกับข้าวเคมี ซึ่งเป็นการลดมูลค่าผลผลิตโดยตรง และส่งผลต่อแรงจูงใจของเกษตรกร โดยมองว่าการจัดตั้งกองทุนข้าวเปลือกอินทรีระดับอำเภอ ด้วยความร่วมมือระหว่างองค์กรภาคส่วนต่าง ๆ ธ.ก.ส. และองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น เพื่อรับซื้อข้าวเปลือกในช่วงฤดูเก็บเกี่ยว และหมุนเวียนนำเข้าสู่ระบบการแปรรูปภายในกลุ่มอย่างเต็มกำลัง หรือการออกแบบกลไกโดยรัฐหรือหน่วยงานรับรองสินค้าชุมชน ร่วมรับประกันการรับซื้อขั้นต่ำ ช่วยสร้างความมั่นใจให้กับผู้ผลิตและนักลงทุนในกลุ่ม

(2) **โมเดลธุรกิจที่เปลี่ยนบทบาทชาวนาเป็นผู้ถือหุ้น** การเปลี่ยนผ่านจาก “ชาวนาผู้ขายผลผลิต” ไปสู่ “ผู้ถือหุ้นในระบบธุรกิจการเกษตร” ทำให้ชาวนาที่เข้าร่วมองค์กรนี้ต้องนำข้าวเปลือกมาลงหุ้น และรอรายได้จากการแปรรูปและจำหน่ายเป็นข้าวสาร ซึ่งรายได้จะทยอยจัดสรรเป็นงวด ๆ ตามผลประกอบการ ทำให้ขาดรายรับสดในระยะสั้น ส่งผลต่อสภาพคล่องของครัวเรือนเกษตรกร ทั้งนี้หากมีการส่งเสริมการพัฒนากองทุนแบ่งปันเฉพาะกิจ สำหรับสมาชิกที่รอรับเงินผลตอบแทนจากการแปรรูป เพื่อลดแรงกดดันทางเศรษฐกิจครัวเรือนระหว่างรอผลตอบแทน

เอกสารอ้างอิง

- Pattarawut, P. (2022). เศรษฐศาสตร์พฤติกรรมและเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน. สืบค้นจาก <https://www.sdgmovement.com/2021/12/14/sdg-updates-behav-econ-sdgs/>
- PPTV Online. (2566). เปิดชีวิต 10 ปี ชาวนาไทยยัง “จน” แกรมนี้ท่วม สืบค้นจาก <https://www.pptvhd36.com/wealth/economic/201963>
- บริษัท วิสาหกิจเพื่อสังคมเกษตรกรรมกลุ่มน้ำปากพอง จำกัด. (2567). รายงานการศึกษาผลการประกอบการของกลุ่มชาวนาศรีสำราญและทิศทางในอนาคตของชาวนา.
- เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนกลุ่มทำนาประณีตเกษตรอินทรีย์ศรีสำราญ. (2567, 18 ตุลาคม). รายงานการประชุมภาคีความร่วมมือเพื่อวางแผนการผลิตข้าวครบวงจร วิสาหกิจชุมชนกลุ่มทำนาประณีตข้าวอินทรีย์ศรีสำราญ และเครือข่าย อำเภอคอนสวรรค์ จังหวัดชัยภูมิ. เวลา 13.00–16.30 น.

กิตติกรรมประกาศ

ผู้จัดทำขอขอบพระคุณคุณทรงศิริ นราพงษ์ อดีต นายองค์การบริหารส่วนตำบลศรีสำราญ สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มทำนาประณีตเกษตรอินทรีย์ศรีสำราญ และองค์กรเครือข่ายชาวนาในอำเภอคอนสวรรค์ จังหวัดชัยภูมิ ที่ให้ความร่วมมือในการให้ข้อมูล สนับสนุนการลงพื้นที่ และเปิดโอกาสให้ศึกษาแนวทางการดำเนินงานของชุมชนอย่างลึกซึ้ง

วิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ทำมือบ้านจระเข้ จังหวัดเชียงราย ศิลปะเพื่อสังคมของชุมชนท้องถิ่น



พิชรดดา จุลเพชร¹, ธีรวัฒน์ รังแก้ว², จุฑารัตน์ บินหะยีสุไลมา³

¹ หัวหน้างานพัฒนาองค์ความรู้

² เจ้าหน้าที่สื่อสารการพัฒนาอาวุโส

³ นักประชาสัมพันธ์

บทคัดย่อ

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ทำมือบ้านจระเข้ ตำบลดอนศิลา อำเภอเวียงชัย จังหวัดเชียงราย ตั้งขึ้นเพื่อให้กลุ่มเปราะบางในชุมชนมีช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของตนเอง คือ ผ้าปักมือ ที่มีอัตลักษณ์โดดเด่น แสดงถึงวิถีชีวิตของผู้คนบนผืนผ้า ภายใต้แบรนด์ Hug village ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มได้รับการยอมรับในระดับประเทศและต่างประเทศ มีช่องทางการจำหน่ายทั้งแบบออนไลน์และการออกร้านในงานภาครัฐและเอกชน อีกทั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ทำมือบ้านจระเข้ยังเป็นสถานที่ศึกษาดูงานของชุมชนอื่น ๆ อาทิ สถาบันการศึกษา หน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชน โดยสมาชิกของกลุ่มฯ สามารถเป็นวิทยากร ถ่ายทอดความรู้เรื่องการปักผ้าได้เป็นอย่างดี การก่อตั้งกลุ่มฯสามารถแก้ปัญหาการตลาด ปัญหาการลาออกจากกลุ่มของสมาชิกได้ เพราะรูปแบบการทำผลิตภัณฑ์ให้กับกลุ่มมีความยืดหยุ่นสามารถรับงานไปทำที่บ้านได้ ไม่ต้องมารวมกลุ่มกันทำ ณ ที่ใดที่หนึ่ง ทำให้สมาชิกสามารถทำงานได้อย่างยืดหยุ่นเอื้อต่อการมีส่วนร่วมของสมาชิกทุกวัย และสร้างสังคมแห่งการเรียนรู้ร่วมกันอย่างยั่งยืน

คำสำคัญ: วิสาหกิจชุมชนชาวอินทรี, การทำนาแบบประณีต, ข้าวราคา
คุ้มทุน, แก่หนี่ขาวนา, การระดมทุนชุมชน, เศรษฐกิจสังคมสมานฉันท์

วิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ผ้าทำมือบ้านจงเจริญ จังหวัดเชียงราย ก่อตั้งขึ้นตั้งแต่ปี 2548 โดยมีเป้าหมายสำคัญคือ “พัฒนาคน สร้างงาน สร้างสรรค์ศิลปะเพื่อสังคมของชุมชนท้องถิ่น” อันสะท้อนถึงความตั้งใจในการแก้ปัญหาสังคมระดับชุมชนผ่านการสร้างอาชีพและรายได้ที่ยั่งยืนในหมู่บ้านจงเจริญ เดิมทีชุมชนแห่งนี้ประสบปัญหาผู้สูงอายุจำนวนมากขาดรายได้และไม่มียานพาหนะหลังเกษียณ มีผู้ป่วยติดเตียง แรงงานนอกระบบ และผู้ดูแลสมาชิกในครอบครัวที่ไม่สามารถทำงานนอกบ้านได้ สภาพปัญหาที่ก่อให้เกิดกลุ่มคือการขาดรายได้ ไม่มีอาชีพ และถูกตัดขาดจากระบบเศรษฐกิจภายนอก แม้ชุมชนจะมีภูมิปัญญาท้องถิ่น เช่น

การทอผ้า ปักผ้า แต่ยังขาดระบบการผลิตและตลาดที่รองรับ ทำให้ผู้คนไม่สามารถเปลี่ยนทักษะเป็นรายได้ได้อย่างยั่งยืน แม้จะมีความพยายามในการรวมกลุ่มผลิตผ้าพื้นเมืองเพื่อจำหน่ายในช่วงแรก (ประมาณปี 2540) กลับประสบปัญหาด้านการตลาด ทำให้สมาชิกจำนวนมากทยอยลาออกจากกลุ่ม

คุณวิไล นาไพวรรณ ซึ่งเป็นลูกสาวของประธานกลุ่มทอผ้าและเป็นแกนนำผู้ก่อตั้งกลุ่มฯ ได้เล็งเห็นปัญหานี้และต้องการสร้างงานให้คนในชุมชน โดยเฉพาะกลุ่มผู้สูงอายุที่ยังมีศักยภาพเริ่มต้นทำงานหัตถกรรมเป็นอาชีพเสริมเล็กๆ ๆ เช่น การทำตุ๊กตาผ้าและตุ๊กตาที่พันด้วย

เชือกกระสอบ แล้วลองนำผลงานไปวางขายที่ตลาดนัด ปรากฏว่าได้รับความสนใจสินค้าขายหมดอย่างรวดเร็ว และเมื่อมีการส่งเสริมให้ผลิตสินค้าโอท็อป (OTOP) ประมาณปี 2540 จึงมีการรวมกลุ่มกันทำผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับผ้าออกจำหน่าย แต่ประสบปัญหาด้านการขาย การตลาดทำให้สมาชิกออกจากกลุ่ม ต่อมาคุณวิไลเห็นว่าน่าจะมีช่องทางในการทำให้กลุ่มผลิตผ้าพื้นเมืองเหล่านี้พื้นตัวได้ จึงได้ทดลองพัฒนาแนวทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์แนวทางใหม่ขึ้นมา ผลิตสินค้าที่เป็นอัตลักษณ์เฉพาะกลุ่มของจังหวัดเชียงราย เช่น ลายภูชี้ฟ้า ดอยผาตั้ง สายน้ำ กลุ่มชาติพันธุ์ และสะพานใหม่ของบ้านดอนศิลา ผลิตภัณฑ์จากผ้าปักของกลุ่มมีความหลากหลาย ทั้งในรูปแบบเสื้อผ้า เครื่องแต่งกาย ของฝากของใช้ โดยมีการออกแบบเป็นชุด (Collection) เช่น “โมเดิร์นอาข่า” “แมวดอกไม้” และ “Your Style Your Life” พร้อมทั้งเปิดให้ผู้เยี่ยมชมได้มีส่วนร่วมในกิจกรรม เช่น การสอนปักผ้า การย้อมผ้าธรรมชาติ และการทอผ้าแบบดั้งเดิม จนเกิดการสร้างแบรนด์ “Hug Village” ซึ่งต่อมาได้พัฒนาเป็น “Hug Villages Art Design” โดยเน้นการออกแบบที่สะท้อนวิถีชีวิตท้องถิ่น ใช้วัสดุจากธรรมชาติ เช่น ผ้าฝ้าย ผ้าใยกล้วย จากกลุ่มชาติพันธุ์ม้ง และสีย้อมจากพืชพื้นบ้าน สมาชิกในกระบวนการผลิตส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุในชุมชนที่มีทักษะสูงด้านการตัดเย็บ เย็บมือ และงานปัก

การดำเนินกิจการของกลุ่มฯ นั้น คุณวิไลเล็งเห็นว่าต้องหาแนวร่วม กับหน่วยงานอื่น ๆ มาสนับสนุน จึงจะสามารถขยายตลาดใหม่ได้ จึง จดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชนในปี พ.ศ. 2548 จากการสนับสนุนของ สำนักงานการเกษตรอำเภอ เมื่อได้ดำเนินการภายใต้การเป็นวิสาหกิจ ชุมชนแล้ว ทำให้มีหน่วยงานต่าง ๆ ให้ความสนใจและเข้ามาสนับสนุน จำนวนมาก เช่น สำนักงานพาณิชย์จังหวัดเชียงราย กรมการพัฒนาชุมชน สถาบันการศึกษา สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ เป็นต้น ความสำเร็จ เบื้องต้นนี้ชี้ให้เห็นถึงศักยภาพของงานหัตถศิลป์ชุมชนและความต้องการ ของตลาดที่มีต่อสินค้าดังกล่าวจากแรงบันดาลใจดังกล่าว เกิดเป็นการ รวมกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ทำมือบ้านจงเจริญขึ้นในปี 2560 เพื่อผลิตสินค้าหัตถกรรมพื้นบ้านส่งขายอย่างเป็นระบบ โดยใช้ทุน ทางวัฒนธรรมที่มีอยู่ในชุมชนคือฝีมือการเย็บปักถักร้อยของผู้สูงอายุ ก่อนจะค้นพบจุดเด่นที่ลงตัวของตนเองคือ งานผ้าปักมือ ซึ่งเป็นงาน หัตถกรรมที่ผสมผสานลวดลายการปักผ้าแบบดั้งเดิมเข้ากับความคิด สร้างสรรค์ใหม่ ๆ จากการพัฒนาอย่างต่อเนื่องผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ได้รับรางวัลมากมาย เช่น รางวัล OTOP 5 ดาว เชียงรายแบรนด์พลัส รางวัล The Best of the Best โดยมีการจำหน่ายในสถานที่สำคัญ เช่น ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลเชียงราย เซ็นทรัลเชียงใหม่ เซ็นทรัลเวิลด์ โรงแรมแวงค็อกแมริออท มาร์คีส ควีนส์ปาร์ค (Bangkok Marriott Marquis Queen s Park) และ Isetan ประเทศมาเลเซีย รวมถึงการ จำหน่ายผ่านหน้าร้านของกลุ่มในพื้นที่ตำบลดอนศิลา และช่องทาง ออนไลน์ ได้แก่ Facebook, Instagram และ TikTok

ทั้งนี้ การรวบรวมข้อมูลในครั้งนี้อาศัยการสัมภาษณ์เชิงลึก การ สังเกตการณ์ภาคสนาม และการวิเคราะห์เอกสารต่าง ๆ โดยมีการ สัมภาษณ์คุณวิไล นาไพวรรณ ผู้ก่อตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ทำ มือบ้านจงเจริญ เมื่อวันที่ 11 ธันวาคม พ.ศ. 2567 ประกอบ กับการลงพื้นที่สังเกตการณ์ ร้านจำหน่ายสินค้า การออก ร้านในงานต่าง ๆ และการ เข้าร่วมกิจกรรมในโครงการ Social Innovation Village ของ สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ ระหว่างปี พ.ศ. 2566–2567 เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ลึกซึ้งและ หลากหลายจากบริบทจริงของ ชุมชน



2

การจัดตั้งและบริหารจัดการองค์กร

2.1

บทบาทของผู้นำที่เป็นผู้ริเริ่มโครงการหรือองค์กร

การดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ทำมือบ้านจงเจริญเกิดขึ้นจากความมุ่งมั่นและวิสัยทัศน์ของคุณวิไล นาไพวรรณ ซึ่งเล็งเห็นถึงศักยภาพของชุมชนในการสร้างอาชีพ

จาก ภูมิปัญญาท้องถิ่น โดยคุณวิไลได้จัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนขึ้นอย่างเป็นทางการในปี พ.ศ. 2548 เพื่อให้สามารถเข้าถึงการสนับสนุนจากภาครัฐอย่างถูกต้องตามกฎหมาย ซึ่งเอื้อให้เกิดการเข้าถึงแหล่งทุนและการพัฒนาศักยภาพกลุ่มในระยะยาว

คุณวิไลไม่ได้จำกัดบทบาทของตนไว้เพียงการส่งเสริมงานฝีมือเท่านั้น แต่แสดงให้เห็นถึงภาวะผู้นำเชิงพัฒนาอย่างรอบด้าน โดยเก็บข้อมูลพื้นฐานของสมาชิกในชุมชนในหลายมิติ ทั้งรายได้ รายจ่าย ที่อยู่อาศัย สุขภาพ และการศึกษา เพื่อนำข้อมูลเหล่านี้ไปใช้ในการออกแบบแนวทางการดำเนินงานของกลุ่มให้สอดคล้องกับบริบทที่แท้จริงของสมาชิก และเชื่อมโยงต่อไปยังหน่วยงานภาครัฐและภาคประชาสังคม เช่น สำนักงานพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์จังหวัด (พมจ.) สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (องค์การมหาชน) หรือ พอช. โรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบล

(รพ.สต.) และสำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ (สสส.)

แนวคิดในการบริหารของคุณวิไลให้ความสำคัญกับ “การพัฒนาคน สร้างงาน และสร้างสรรค์ศิลปะเพื่อสังคมของชุมชนท้องถิ่น” การออกแบบกิจกรรมและการผลิตผ้าปักจึงยึดวิถีชีวิตของสมาชิกแต่ละคนเป็นศูนย์กลาง โดยกระจายงานตามความถนัดและข้อจำกัดของสมาชิก เช่น กลุ่มผู้สูงอายุ ผู้ป่วยติดเตียง แม่เลี้ยงเดี่ยว หรือเกษตรกรตามฤดูกาล สมาชิกสามารถรับงานไปทำที่บ้านได้ ไม่ต้องมารวมกลุ่ม ณ สถานที่เดียว ทำให้สามารถประกอบอาชีพควบคู่กับการดูแลครอบครัวและพื้นที่การเกษตรได้อย่างสอดคล้องกับชีวิตประจำวัน ในฐานะผู้นำกลุ่ม คุณวิไลยังให้ความสำคัญกับการเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง ทั้งในด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การออกแบบ การทดลองวัสดุใหม่ และการย้อมสีธรรมชาติ รวมถึงการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีดิจิทัล เช่น การใช้เครื่องมืออย่าง ChatGPT และ ALISA ในการออกแบบคอนเทนต์ สื่อสารการตลาด และขยายฐานลูกค้า นอกจากนี้ ยังมีการจัดอบรมจากผู้เชี่ยวชาญ การพัฒนาเนื้อหาสำหรับการเรียนรู้แบบออนไลน์ และการจัดส่งชุดปักผ้าไปให้ผู้เรียนทางไกล ซึ่งเปิดโอกาสให้ผู้ที่อยู่นอกพื้นที่สามารถมีส่วนร่วมในการผลิตและเป็นสมาชิกของกลุ่มได้อย่างยืดหยุ่น การทำงานของคุณวิไลสะท้อนถึงภาวะผู้นำเพื่อการเปลี่ยนแปลงที่ไม่เพียงแต่สร้างความเข้มแข็งภายในองค์กร แต่ยังส่งเสริมการเชื่อมโยงกับภาคส่วนต่างๆ เพื่อเสริมสร้างระบบสนับสนุนรอบด้านสำหรับการพัฒนาชุมชนอย่างแท้จริง

2.2

โครงสร้างขององค์กร
ที่จัดตั้งขึ้น

2.2.1 โครงสร้างการบริหาร

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ทำมือบ้านจงเจริญเริ่มต้นจากการรวบรวมสมาชิกเดิมจากกลุ่ม OTOP เดิม และชักชวนสมาชิกใหม่เข้าร่วม โดยมีการระดมหุ้นตั้งต้นจำนวน 86,000 บาท ราคาหุ้นละ 100 บาท จากสมาชิกเริ่มแรกจำนวน 56 คน ปัจจุบันกลุ่มมีสมาชิกรวม 82 คน ครอบคลุมเครือข่ายจาก 8 อำเภอในจังหวัดเชียงราย กลุ่มมีการแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารที่มีบทบาทกำหนดแนวทางการดำเนินงานขององค์กร โดยมีวาระการดำรงตำแหน่งที่ชัดเจน และมีการประชุมเพื่อพิจารณาประเด็นสำคัญเป็นประจำ โดยใช้มติของคณะกรรมการเป็นหลักในการตัดสินใจ ปัจจุบันมีคุณวิไล นาไพวรรณ ดำรงตำแหน่งประธานกลุ่มการบริหารจัดการภายในกลุ่มให้ความสำคัญกับการมีส่วนร่วมอย่างแท้จริง สมาชิกทุกคนต้องมีบทบาทในการผลิตและขับเคลื่อนกิจกรรมของกลุ่ม

หากสมาชิกที่ถือหุ้นไม่มีส่วนร่วมในการผลิตชิ้นงานหรือกิจกรรมของกลุ่ม จะถูกเชิญให้ออกจากความเป็นสมาชิก เพื่อคงไว้ซึ่งอุดมการณ์ของวิสาหกิจชุมชนที่เน้นความเป็นเจ้าของร่วมและการมีส่วนร่วมในกระบวนการอย่างแท้จริง

2.2.2 การออกแบบและวางแผนการผลิต

กลุ่มดำเนินการผลิตโดยพิจารณาความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก และออกแบบการกระจายงานให้เหมาะสมกับความถนัดของสมาชิกแต่ละคน การวางแผนการผลิตจะคำนึงถึงข้อจำกัดของผู้ผลิต เช่น ความสามารถด้านสายตา ความถนัดในทักษะแต่ละด้าน โดยเฉพาะกลุ่มผู้สูงอายุหรือผู้มีข้อจำกัดทางร่างกาย การจ่ายค่าตอบแทนแบ่งออกเป็นค่าชิ้นงานและค่าแรงแปรรูป โดยมีมาตรฐานที่ชัดเจน เช่น การทำพวงกุญแจจะได้รับค่าชิ้นงานตั้งแต่ 5-15 บาท และค่าแรงแปรรูป 10-20 บาทต่อชิ้น งานที่มีความละเอียดหรือใช้เวลานานจะมีอัตราค่าตอบแทนที่สูงขึ้น ทั้งนี้ กลุ่มยังออกแบบงานให้อึดต่อผู้ที่มีข้อจำกัด เช่น สมาชิกที่มีปัญหาด้านสายตาจะได้รับงานปักผ้าสีขาวล้วนแทนการใช้ด้ายสี เพื่อให้สามารถมีส่วนร่วมในการผลิตได้ แม้งานจะดูเรียบง่าย แต่กลุ่มจะการใช้การสื่อสารผ่านเนื้อหา (Content) ที่น่าสนใจเพื่อเสริมคุณค่าทางอารมณ์และเรื่องราวของชิ้นงานให้กับผู้บริโภค เช่น การเล่าเรื่องของผู้ผลิต ความพยายามของผู้สูงอายุ หรือสมาชิกที่ดูแลผู้ป่วยในบ้าน ซึ่งเป็นกลยุทธ์การตลาดที่เข้าถึงจิตใจผู้บริโภค

2.2.3 การพัฒนาทักษะของสมาชิก

กลุ่มให้ความสำคัญกับการพัฒนาศักยภาพของสมาชิกอย่างต่อเนื่อง โดยจัดอบรมความรู้และทักษะที่เกี่ยวข้อง เช่น การออกแบบลวดลายผ้า ทฤษฎีสี และการตัดเย็บ โดยเชิญวิทยากรผู้เชี่ยวชาญจากสถาบันต่าง ๆ มาให้คำแนะนำ รวมทั้งสนับสนุนให้สมาชิกสมัครเข้าร่วมโครงการฝึกอบรมหรือการประกวดจากหน่วยงานภาครัฐ เพื่อเพิ่มประสบการณ์และส่งเสริมทักษะการคิดวิเคราะห์และการวางแผนงาน ตัวอย่างสำคัญคือ การเข้าร่วมโครงการ “Social Innovation Village” ของสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (National Innovation Agency:NIA) ซึ่งกลุ่มได้รับรางวัลชนะเลิศในปี พ.ศ. 2567 ความสำเร็จดังกล่าวแสดงให้เห็นถึงการยกระดับทักษะและความสามารถของกลุ่มจนเป็นที่ยอมรับในระดับประเทศ

2.3

ความสัมพันธ์และความร่วมมือกับภาคีเครือข่าย

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ทำมือบ้านจงเจริญมีความเข้มแข็งด้านความร่วมมือกับภาคีเครือข่ายหลากหลายภาคส่วน โดยเฉพาะจากการนำโดยคุณวิไล นาไพวรรณ ผู้มีประสบการณ์ทำงานร่วมกับทั้งภาครัฐ ภาคประชาสังคม และกลุ่มองค์กรเฉพาะทาง เช่น เครือข่ายแรงงานนอกระบบ กลุ่มชาติพันธุ์ กลุ่มส่งเสริมอาชีพอนามัย สภาองค์กรชุมชนตำบล กลุ่มชาติพันธุ์

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ กรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา กองทุนบทบาทสตรี การเชื่อมโยงเหล่านี้เอื้อให้กลุ่มสามารถพัฒนาทั้งด้านศักยภาพสมาชิก ช่องทางการตลาด และการเข้าถึงแหล่งสนับสนุนงบประมาณอย่างต่อเนื่อง ดังนี้

การสนับสนุนการจัดตั้งองค์กร กลุ่มได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานเกษตรอำเภอเวียงชัยในการเริ่มต้นจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชน ทำให้สามารถดำเนินงานอย่างถูกต้องตามกฎหมายและเข้าถึงสิทธิประโยชน์จากภาครัฐได้อย่างเป็นระบบ

การสนับสนุนด้านกายภาพ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนาให้การสนับสนุนด้านโครงสร้างพื้นฐาน ได้แก่ การก่อสร้างอาคารที่ทำการกลุ่ม และสนับสนุนงบประมาณเพิ่มเติมจำนวน 50,000 บาท สำหรับการปรับปรุงสถานที่ในระยะต่อมา

การพัฒนาศักยภาพด้านตลาดและเทคโนโลยี กลุ่มได้เข้าร่วมโครงการ “Digital Village by DBD” ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ซึ่งมีเป้าหมายในการยกระดับการตลาดออนไลน์ของวิสาหกิจชุมชน ผ่านการอบรมด้าน e-Commerce การวางแผนธุรกิจ และการขยายตลาดในประเทศและต่างประเทศ นอกจากนี้ กลุ่มยังเป็นสมาชิกของเครือข่าย MOC Biz Club ซึ่งช่วยสร้างเครือข่ายธุรกิจและพันธมิตรการค้าในระดับกว้าง

การส่งเสริมภาพลักษณ์ผลิตภัณฑ์ ในปี พ.ศ. 2568 กลุ่มได้รับการสนับสนุนบรรจุภัณฑ์ถุงกระดาษ OTOP Premium จากกรมการพัฒนาชุมชน ซึ่งช่วยเพิ่มมูลค่าและความน่าเชื่อถือของผลิตภัณฑ์

การสนับสนุนด้านแรงงานและการจ้างงานในชุมชน กลุ่มได้รับการขึ้นทะเบียนเป็นผู้รับงานไปทำที่บ้านกับสำนักงานจัดหางานจังหวัดเชียงราย ช่วยส่งเสริมการจ้างงานในกลุ่มแรงงานที่มีข้อจำกัดในการเดินทาง เช่น ผู้สูงอายุ และผู้ดูแลครอบครัว

การคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา กลุ่มได้เข้าร่วมโครงการของกรมทรัพย์สินทางปัญญาในปี พ.ศ. 2568 ภายใต้ชื่อ “ผลิตภัณฑ์สินค้าชุมชนในแหล่งท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์และนวัตกรรมเข้าสู่ระบบการคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา” ซึ่งช่วยวางรากฐานด้านการคุ้มครองลิขสิทธิ์และส่งเสริมการใช้ทรัพย์สินทางปัญญาเป็นกลยุทธ์การพัฒนา

จากความร่วมมือในหลากหลายมิติดังกล่าว ทำให้กลุ่มสามารถยกระดับทั้งด้านองค์ความรู้ ผลิตภัณฑ์ และช่องทางการตลาดได้อย่างต่อเนื่อง การมีภาคีเครือข่ายที่หลากหลายจึงถือเป็นทุนทางสังคมที่สำคัญของกลุ่ม และเป็นปัจจัยสนับสนุนที่ช่วยให้สามารถขับเคลื่อนกลไกภายในชุมชนได้อย่างยั่งยืน

3

ผลการดำเนินการของกลุ่ม

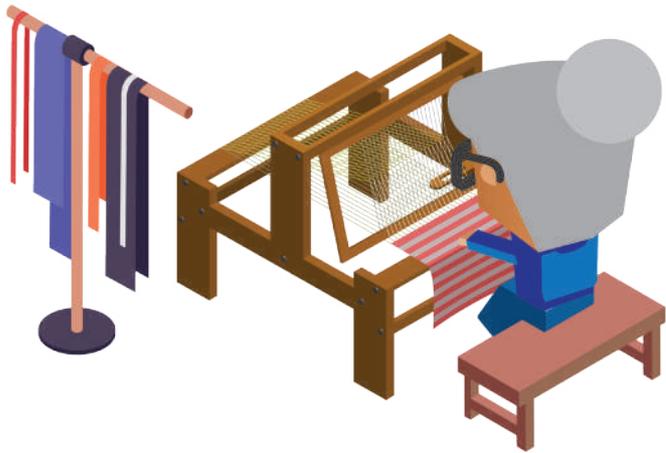
กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ทำมือบ้านจงเจริญได้ดำเนินงานอย่างเป็นระบบ โดยมีเป้าหมายเพื่อเสริมสร้างโอกาสทางเศรษฐกิจแก่กลุ่มเปราะบางในชุมชน และสร้างกลไกการพัฒนาอย่างมีส่วนร่วม ขับเคลื่อนผ่านกระบวนการวางแผน การระดมทรัพยากร และการดำเนินกิจกรรมที่ตอบโจทย์บริบทของพื้นที่ ซึ่งส่งผลให้เกิดผลลัพธ์ที่สำคัญในหลายมิติ ได้แก่

การเติบโตของจำนวนสมาชิก เนื่องจากปัจจุบันกลุ่มมีสมาชิกทั้งหมด 82 คน ประกอบด้วยกลุ่มผู้สูงอายุ ผู้ป่วยติดเตียง กลุ่มคนว่างงาน กลุ่มชาติพันธุ์ และผู้ที่สนใจจากพื้นที่อื่นที่ต้องการมีรายได้จากการทำงานที่บ้าน กลุ่มสามารถขยายการรับงานไปยังเครือข่ายชุมชนต่าง ๆ ซึ่งสะท้อนถึงความสามารถในการสร้างงานอย่างทั่วถึงและยืดหยุ่น

การสร้างรายได้และผลตอบแทน ซึ่งรายได้ของสมาชิกกลุ่มมีความหลากหลาย ตั้งแต่ 2,000-50,000 บาทต่อเดือน ขึ้นอยู่กับความถี่และปริมาณของงานที่ผลิต นอกจากนี้ กลุ่มยังมีการจัดสรรกำไรจากการดำเนินกิจการเพื่อนำไปปันผลให้กับสมาชิกในแต่ละปี ซึ่งเป็นแรงจูงใจสำคัญในการรักษาสมาชิกภาพและความร่วมมือระยะยาว

การมีส่วนร่วมของสมาชิก โดยกลุ่มยึดหลักการบริหารแบบมีส่วนร่วมอย่างจริงจัง โดยกำหนดข้อบังคับให้สมาชิกที่ถือหุ้นต้องมีบทบาทในการผลิตชิ้นงานและเข้าร่วมกิจกรรมของกลุ่มอย่างสม่ำเสมอ สมาชิกที่ไม่มีส่วนร่วมจะถูกพิจารณาให้ออกจากกลุ่มโดยมติของสมาชิกส่วนใหญ่ เพื่อรักษาอุดมการณ์ของการเป็น “เจ้าของร่วม” และไม่ให้เกิดภาวะการลงทุนโดยไม่มีส่วนร่วมในกิจกรรมของกลุ่ม

การพัฒนาศักยภาพของสมาชิก กลุ่มมีการจัดอบรมและกิจกรรมเสริมทักษะอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้สมาชิกมีทักษะด้านงานฝีมือเพิ่มขึ้น และสามารถผลิตผลงานที่มีคุณภาพสูงขึ้นตามลำดับ บางรายสามารถพัฒนาเป็น “วิทยากรชุมชน” ถ่ายทอดความรู้ในการศึกษาดูงานและฝึกอบรม โดยกลุ่มจัดสรรค่าตอบแทนให้วิทยากรในอัตรา 50–150 บาทต่อกิจกรรม ซึ่งเป็นการยกระดับบทบาทของสมาชิกจากผู้ผลิตเป็นผู้นำทางวิชาชีพ



3.1 ผลลัพธ์ทางสังคม

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ทำมือบ้านจงเจริญมีบทบาทสำคัญในการสร้างความเปลี่ยนแปลงทางสังคมในระดับชุมชน โดยเฉพาะในมิติของการสร้างเครือข่าย การพัฒนาทักษะของสมาชิก การสร้างคุณค่าในชีวิต และการส่งเสริมระบบสวัสดิการชุมชนอย่างเป็นรูปธรรม กลุ่มได้ขยายความร่วมมือไปยังกลุ่มอาชีพอื่น ๆ เช่น กลุ่มสานตะกร้า กลุ่มทำผ้าเช็ดเท้า และกลุ่มผลิตสินค้า OTOP ในพื้นที่ ซึ่งนำไปสู่การเสริมพลังระหว่างกลุ่มต่างๆ ในชุมชน สมาชิกกลุ่มยังได้รับการพัฒนาทักษะผ่านการฝึกอบรมในหลากหลายด้าน เช่น การออกแบบชิ้นงาน ความเข้าใจทฤษฎีสี และการใช้เทคนิคการปักผ้าขั้นสูง ส่งผลให้บางรายสามารถทำหน้าที่เป็นวิทยากรถ่ายทอดความรู้ในกิจกรรมศึกษาดูงานและอบรมอื่น ๆ พร้อมได้รับค่าตอบแทนในบทบาทดังกล่าว

นอกจากนี้ กลุ่มยังพัฒนาตนเองให้เป็นศูนย์การเรียนรู้ด้านการปักผ้า ทั้งในรูปแบบการฝึกอบรมภาคปฏิบัติและการอบรมออนไลน์ พร้อมลงทะเบียนเป็นผู้รับงานไปทำที่บ้านกับสำนักงานจัดหางานจังหวัดเชียงราย ซึ่งเอื้อให้กลุ่มสามารถขยายเครือข่ายการผลิตออกไปนอกชุมชน และสร้างความยืดหยุ่นในการทำงานให้กับสมาชิก การออกแบบชิ้นงานของกลุ่มเน้นการมีส่วนร่วมของสมาชิก โดยสมาชิกแต่ละคนสามารถเลือกผลิตชิ้นงานตามความถนัดและสถานะทางเศรษฐกิจ เช่น กลุ่มผู้มีรายได้น้อยหรือผู้สูงอายุที่ต้องการรายได้อย่างรวดเร็วจะเลือกผลิตชิ้นงานขนาดเล็ก ใช้เวลาน้อยและได้ค่าตอบแทนทันที ขณะที่สมาชิกที่มีความมั่นคงทางรายได้มากกว่า อาจเลือกผลิตงานขนาดใหญ่ที่มีความละเอียดสูงและมีค่าตอบแทนที่มากขึ้น

อาจกล่าวได้ว่างานฝีมือเหล่านี้ไม่ได้ให้ผลตอบแทนเพียงด้านเศรษฐกิจเท่านั้น แต่ยังส่งผลเชิงจิตใจอย่างลึกซึ้ง โดยเฉพาะในกลุ่มผู้สูงอายุและกลุ่มเปราะบาง ซึ่งพบว่าได้ประโยชน์ในแง่ของการมีจุดมุ่งหมายในชีวิต ลดภาวะความโดดเดี่ยว และสร้างคุณค่าในตนเอง กิจกรรมของกลุ่มจึงถูกนิยามว่าเป็น “งานฝีมือที่ขับเคลื่อนด้วยหัวใจ” (Heart Moving Craft) แม้สมาชิกบางราย เช่น ข้าราชการบำนาญ อาจไม่ได้มีความจำเป็นทางการเงินโดยตรง แต่การมีส่วนร่วมในกิจกรรมกลุ่มช่วยส่งเสริมสุขภาพทางสังคม ความรู้สึกเป็นส่วนหนึ่งของชุมชน และการได้สร้างสรรค์สิ่งที่มีคุณค่าร่วมกับผู้อื่น

ในด้านของสวัสดิการชุมชน กลุ่มได้จัดสรรเงินปันผลร้อยละ 5 เข้ากองทุนสวัสดิการชุมชน และสนับสนุนให้สมาชิกทยอยออมเงินในกองทุนดังกล่าว ซึ่งช่วยสร้างความมั่นคงด้านรายได้และเป็นหลักประกันในชีวิตประจำวัน เช่น การร่วมจ่ายค่าฌาปนกิจ การเข้าร่วมกลุ่มออมทรัพย์ การบริจาคในงานบุญ งานบวช งานศพ และกิจกรรมของชุมชนอื่น ๆ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านจงเจริญจึงมีบทบาทเป็นมากกว่ากลุ่มอาชีพ แต่เป็นกลไกในการสร้างสังคมที่เกื้อกูล มีเป้าหมายร่วม และสามารถยกระดับคุณภาพชีวิตของสมาชิกในหลายมิติอย่างยั่งยืน

3.2 ผลลัพธ์ทางเศรษฐกิจ

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ทำมือบ้านจงเจริญมีบทบาทสำคัญในการสร้างรายได้เสริมให้กับสมาชิก โดยเฉพาะในกลุ่มประชากรที่มีข้อจำกัดด้านการประกอบอาชีพ เช่น ผู้สูงอายุ แรงงานนอกระบบ ผู้ดูแลผู้ป่วยติดเตียง และกลุ่มชาติพันธุ์ที่ขาดโอกาสในตลาดแรงงานปกติ แม้สมาชิกส่วนใหญ่ไม่ได้ยึดการทำผ้าปักเป็นอาชีพหลัก แต่การเข้าร่วมกิจกรรมของกลุ่มช่วยให้พวกเขาสามารถมีรายได้ที่สอดคล้องกับความสามารถและวิถีชีวิตของตนเอง ทั้งนี้ มีการจัดระบบค่าตอบแทนของกลุ่มมีความหลากหลายและยืดหยุ่น โดยกำหนดอัตราการจ่ายตามประเภทของงานและระดับความยากง่าย เช่น การผลิตชิ้นงานพื้นฐานจะได้รับค่าตอบแทนตั้งแต่ 5-10 บาท การตกแต่งหรือประดับลวดลายจะได้รับ 20-30 บาทต่อชิ้น และชิ้นงานขนาดใหญ่ที่ต้องใช้ความประณีตสูงจะมีค่าตอบแทนระหว่าง 100-500 บาทต่อชิ้น ในกรณีที่สมาชิกผลิตผลงานคุณภาพสูงต่อเนื่อง ก็สามารถสะสมรายได้ถึงระดับ 10,000-50,000 บาทต่อเดือน ซึ่งเป็นรายได้ที่มีนัยสำคัญสำหรับกลุ่มที่มีภาระดูแลครอบครัวหรือขาดโอกาสในตลาดแรงงานภายนอก

นอกจากนี้ กลุ่มยังดำเนินกิจกรรมจำหน่ายสินค้าเองในหลายช่องทาง เช่น การออกร้านตามงานแสดงสินค้า งานโอท็อป (OTOP) งานระดับจังหวัดและระดับประเทศ การจำหน่ายผ่านทางสรรพสินค้า ทั้งในเชิงราย เชียงใหม่ กรุงเทพฯ ตลอดจนแพลตฟอร์มออนไลน์ เช่น Facebook Instagram และ TikTok รายได้จากการขายเหล่านี้ จะถูกแบ่งเป็น 2 ส่วน ได้แก่ รายได้คืนให้สมาชิกตามชิ้นงาน และกำไรที่นำกลับไปหมุนเวียนในกลุ่ม พร้อมแบ่งปันผลกำไรให้สมาชิกประจำปี

นอกจากนี้ กลุ่มยังเปิดโอกาสให้สมาชิกที่มีทักษะด้านการตลาดหรือการออกแบบสามารถมีรายได้เพิ่มเติมจากการออกแบบสินค้า หรือเป็นวิทยากรในการอบรมและศึกษาดูงาน

มูลค่าของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีตั้งแต่ระดับราคาประหยัด เช่น พวงกุญแจ 100–200 บาท ไปจนถึงสินค้าระดับพรีเมียม เช่น เสื้อผ้าคอลเลกชันเฉพาะ หรือของตกแต่งบ้าน ที่มีราคาสูงถึง 100,000 บาทต่อชิ้น ขึ้นอยู่กับความซับซ้อนของลวดลาย และการใช้วัสดุธรรมชาติที่ต้องผ่านกระบวนการย้อมและผลิตอย่างประณีต ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มยังได้รับการยอมรับว่าเป็นสินค้างานฝีมือระดับสูงที่สามารถเข้าร่วมตลาดของขวัญทางวัฒนธรรมทั้งในและต่างประเทศได้

อีกหนึ่งผลลัพธ์ทางเศรษฐกิจที่สำคัญ คือ การสร้างห่วงโซ่คุณค่าในระดับท้องถิ่น (Supply chain) กลุ่มได้ซื้อเส้นใยจากกลุ่มชาติพันธุ์ม้งในจังหวัดเชียงราย ซึ่งเป็นการสนับสนุนเศรษฐกิจของกลุ่มชาติพันธุ์และเกษตรกรในท้องถิ่น พร้อมกับใช้พืชพันธุ์พื้นบ้านในการย้อมสีผ้า เช่น เปลือกไม้ ใบไม้ และดอกไม้ ซึ่งเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้ทรัพยากรในพื้นที่ และเชื่อมโยงเศรษฐกิจสร้างสรรค์เข้ากับการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ โดยรวมแล้วกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ทำมือบ้านจางเจริญไม่ได้เพียงแค่สร้างรายได้ แต่ยังสร้างระบบเศรษฐกิจชุมชนที่มีรากฐานอยู่บนความยืดหยุ่น ความยั่งยืน และความเป็นธรรมในการกระจายผลประโยชน์ ทั้งในระดับรายบุคคลและระดับเครือข่ายชุมชน

3.3 ผลลัพธ์ทางสิ่งแวดล้อม

การดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ทำมือบ้านจางเจริญมีผลลัพธ์ที่สำคัญในด้านการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและส่งเสริมการใช้ทรัพยากรท้องถิ่นอย่างยั่งยืน โดยกลุ่มได้บูรณาการแนวความคิดพัฒนาเชิงนิเวศ ซึ่งช่วยลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมในหลายมิติ กลุ่มให้ความสำคัญกับการเลือกใช้วัสดุธรรมชาติจากท้องถิ่น เช่น ผ้าฝ้ายทอมือ และใยกล้วยจากกลุ่มชาติพันธุ์ม้งในจังหวัดเชียงราย โดยกระบวนการจัดหาวัตถุดิบจะคำนึงถึงแหล่งที่มาซึ่งเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ไม่ผ่านกระบวนการผลิตในระดับอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ และไม่ก่อให้เกิดมลภาวะต่อแหล่งน้ำหรือดิน นอกจากนี้ กลุ่มยังมีการใช้สีจากธรรมชาติในการย้อมผ้า เช่น สีจากเปลือกไม้ ใบไม้ ดอกไม้ และวัสดุจากพืชพื้นบ้านอื่น ๆ ที่หาได้ในพื้นที่ ซึ่งช่วยลดการใช้สารเคมีอันเป็นอันตรายต่อทั้งผู้ผลิตและระบบนิเวศในชุมชน วิธีการย้อมสีธรรมชาตินี้เป็นการสืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่น และยังเป็นจุดขายสำคัญของผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคที่ใส่ใจสิ่งแวดล้อม

กลุ่มบ้านจางเจริญได้แสดงให้เห็นว่า แม้จะเป็นการดำเนินงานในระดับชุมชน แต่สามารถมีบทบาทอย่างชัดเจนในการส่งเสริมการผลิตที่รับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม ทั้งในแง่ของวัตถุดิบ วิธีการผลิต การจัดการของเสีย และการใช้ทรัพยากรอย่างยั่งยืน

4

บทเรียน จากกรณีศึกษา

เรื่องเล่าจากงานพัฒนา สร้างคุณภาพชีวิตด้วยเศรษฐกิจชุมชน

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ทำมือบ้านจงเจริญเป็นกรณีศึกษาที่สะท้อนการดำเนินงานของวิสาหกิจเพื่อสังคมในระดับชุมชนที่มีความสอดคล้องกับแนวคิดวิสาหกิจเพื่อสังคมซึ่งเน้นการสร้างโอกาสให้กลุ่มเปราะบาง การใช้กลไกตลาดและนวัตกรรมเพื่อขับเคลื่อนกิจกรรมชุมชน และมุ่งหวังผลตอบแทนเชิงสังคมและสิ่งแวดล้อมมากกว่าผลกำไรทางธุรกิจสูงสุด โดยมีเป้าหมายในการส่งเสริมเศรษฐกิจจุลภาค (Micro Economy) และกิจกรรมในพื้นที่ไร้ตลาดหรือพื้นที่ตลาดโตเร็ว (สฤณี อาชวานันทกุล, 2553 อ้างถึงใน วันสรรา จันทร์กมล, 2563, น.12) นอกจากนี้ ยังสอดคล้องกับแนวคิดของวิสาหกิจชุมชนที่แม้ต้องการผลกำไรแต่ไม่ยึดถือกำไรสูงสุดเป็นเป้าหมายหลัก หากเน้นความยั่งยืนของชุมชน การพึ่งตนเอง และการอยู่ร่วมกันอย่างสงบสุขในสภาพแวดล้อมที่ดี (กิตติยา ฤทธิภักดี, 2567, น.200)

อีกทั้ง วิสาหกิจชุมชนถือเป็นธุรกิจชุมชนรูปแบบหนึ่งที่ไม่ต้องการรายได้และผลกำไร แต่มีใช้กำไรสูงสุดโดยมีจุดเน้นคือการทำกิจกรรมที่หลากหลายเกื้อกูลกันเพื่อให้ชุมชนพึ่งตนเองได้และให้ความสำคัญกับการรักษาสภาพแวดล้อม การอยู่ร่วมกันอย่างสงบสุข และการมีคุณภาพชีวิตที่ดีของคนในชุมชน (กิตติยา ฤทธิภักดี, 2567, น.200) การดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ทำมือบ้านจงเจริญ ยึดหลักการของการดำเนินกิจการดังกล่าว โดยมีปัจจัยที่ส่งเสริมความสำเร็จของกลุ่ม คือ

1

แนวคิดเกี่ยวกับภาวะผู้นำ

ภาวะผู้นำมีส่วนสำคัญต่อการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน เป็นผู้นำด้านการเปลี่ยนแปลงเพื่อให้บรรลุประสิทธิผลขององค์กรไปพร้อมกับสมาชิกของกลุ่ม ผู้นำจำเป็นต้องมีภาวะผู้นำผ่านกลไกการบริหารจัดการ ด้วยการสร้างความเชื่อมั่น สร้างแรงจูงใจให้กับสมาชิกเพื่อดำเนินการปฏิบัติงานด้วยการวางแผนงานที่เป็นรูปธรรม ด้วยการสร้างโอกาสในการทำงานให้ทุกคนมีส่วนร่วม เสริมสร้างขวัญกำลังใจในการทำงาน เป็นที่ยอมรับของสมาชิกในกลุ่ม (Bass,1985 อ้างถึงใน วันสรรา จันทร์กมล, 2563, น.25) การดำเนินของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ทำมือบ้านจงเจริญ ผู้นำคือคุณวิไล มีภาวะผู้นำที่เด่นชัดมาก มีการแบ่งงานให้สมาชิกทำอย่างเป็นระบบ เพื่อให้เกิดการมีส่วนร่วม สมาชิกของกลุ่มที่ไม่มีส่วนร่วมในการทำงานผลิตจะถูกเชิญออกด้วยมติของสมาชิกคนอื่น ๆ อีกทั้ง คุณวิไลมีบทบาทในการออกแบบการจัดการกลุ่มอย่างมีระบบ โดยแบ่งงานให้สมาชิกตามความสามารถและข้อจำกัดของแต่ละคน เช่น สมาชิกที่ต้องดูแลผู้สูงอายุ เลี้ยงลูก หรือทำการเกษตร สามารถรับงานไปทำที่บ้านได้ นอกจากนี้ ยังมีการฝึกอบรม สมาชิกไปศึกษาดูงาน ฝึกให้เป็นวิทยากร และเปิดโอกาสให้ทุกคนเข้าถึงทรัพยากรและความรู้ ซึ่งช่วยเสริมแรงจูงใจในการทำงานร่วมกัน และรักษาระบบการมีส่วนร่วมอย่างยั่งยืน

สุภาภร ภิญโญฉัตรจินดา กล่าวว่า ภาวะผู้นำผู้ประกอบการต้องสามารถบริหารจัดการ ควบคุมดูแลให้กิจการสามารถบรรลุถึงเป้าหมายได้ โดยเป้าหมายนั้นต้องครอบคลุมในส่วนของการแก้

เรื่องเล่าจากงานพัฒนา สร้างคุณภาพชีวิตด้วยเศรษฐกิจชุมชน

ปัญหาภายในชุมชน ผ่านกระบวนการดำเนินการของวิสาหกิจนั้น (สุภาภร ภูญโณฉัตรจินดา, 2561) สอดคล้องกับการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ทำมือบ้านจงเจริญ ได้แก่ปัญหาให้กับชุมชนหลายประการได้แก่ การแก้ปัญหาการว่างงานในชุมชน โดยมีจำนวนผู้ที่ได้รับอาชีพเสริมจากกลุ่มผู้ป่วยติดเตียง เกษตรกรว่างงาน และการแก้ปัญหาผู้สูงอายุให้มีอาชีพเสริม สามารถนำเงินที่ได้รับจากการผลิตสินค้าไปใช้จ่ายในกิจกรรมภายในชุมชน เช่น มีเงินไปงานบุญ งานแต่งงาน ผู้สูงอายุที่เกษียณราชการ อาจจะได้ไม่มั่งหวังเรื่องค่าแรง ค่าตอบแทน แต่อยากมีเพื่อนอยากเข้าร่วมสังคม ทางวิสาหกิจฯ ก็มีกิจกรรมที่จัดให้กับกลุ่มนี้ มีการพบปะพูดคุยกัน สามารถมานั่งปักผ้าที่กลุ่มได้ หรือรับงานไปทำที่บ้านสร้างความเพลิดเพลินให้ผู้สูงอายุ สอดคล้องกับงานวิจัยของ Boyer et al. ภาวะผู้นำที่แข็งแกร่ง การบริหารผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ การนำนวัตกรรมใหม่ๆ มาใช้เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มในคน สินค้าและบริการ เป็นคุณลักษณะของผู้ประกอบการเพื่อสังคม ที่ประสบความสำเร็จ (อ้างถึงใน วันสรรา จันทร์กมล, 2563, น.67.)

ภาวะผู้นำในลักษณะดังกล่าวสอดคล้องกับข้อค้นพบของ Boyer et al. (อ้างถึงใน วันสรรา จันทร์กมล, 2563, น.67) ที่ชี้ว่าความสำเร็จของผู้ประกอบการเพื่อสังคมประกอบด้วยภาวะผู้นำที่แข็งแกร่ง การบริหารจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และการใช้ความคิดสร้างสรรค์รวมถึงนวัตกรรมเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับคน สินค้า และบริการ

แม้ว่างานศึกษาหลายชิ้นจะชี้ว่าการสนับสนุนจากภาครัฐและองค์กรภายนอกมักไม่มีความต่อเนื่อง แต่กรณีของกลุ่มนี้แสดงให้เห็นว่าหากผู้นำสามารถเชื่อมโยงแหล่งทุน ความรู้ และกิจกรรมให้มีความต่อเนื่องได้ ก็จะสามารถเสริมพลังให้กับองค์กรอย่างยั่งยืน ตัวอย่าง

ที่เห็นได้ชัดคือ การนำนวัตกรรมใหม่มาใช้ในการย้อมสีธรรมชาติ การใช้ ChatGPT ในการพัฒนาเนื้อหาและออกแบบผลิตภัณฑ์ การไลฟ์สดและสร้างคอนเทนต์ผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ต่าง ๆ รวมถึงการออกร้านตามงานเทศกาล ซึ่งช่วยสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างใกล้ชิด และเกิดการซื้อซ้ำอย่างต่อเนื่อง การสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้าที่มาเยี่ยมชมกลุ่ม เช่น การจัดกิจกรรมให้ทดลองปักผ้า ยังเป็นกลยุทธ์หนึ่งที่สะท้อนภาวะผู้นำเชิงนวัตกรรม ซึ่งมีผลโดยตรงต่อความยั่งยืนของกลุ่มในระยะยาว



2

การมีส่วนร่วมของชุมชน

จากแนวคิดของ Cohen & Uphoff (1981) อธิบายว่าการมีส่วนร่วมของชุมชนในการพัฒนาควรเกิดขึ้นใน 4 มิติ ได้แก่ (1) การมีส่วนร่วมในการตัดสินใจ (2) การเสียสละและลงมือปฏิบัติ (3) การแบ่งปันผลประโยชน์ และ (4) การมีส่วนร่วมในการประเมินผลโครงการ ทั้งนี้ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ทำมือบ้านจงเจริญได้นำแนวคิดนี้มาประยุกต์ใช้ผ่านกระบวนการทำงานแบบมีส่วนร่วมอย่างเป็นระบบ เริ่มตั้งแต่การรวมหุ้นเพื่อจัดตั้งกลุ่ม การมีส่วนร่วมในการบริหาร การออกแบบกระบวนการผลิต และการพัฒนาทักษะสมาชิก โดยมีการแบ่งงานตามความถนัด ส่งเสริมการอบรม และพาสมาชิกเข้าร่วมกิจกรรมจำหน่ายสินค้าในพื้นที่ต่าง ๆ เพื่อเรียนรู้กระบวนการตลาดจริง ในกรณีที่เกิดปัญหา กลุ่มเปิดพื้นที่ให้สมาชิกได้ร่วมกันวิเคราะห์สถานการณ์และตัดสินใจร่วมกัน ซึ่งเป็นการส่งเสริมให้สมาชิกมีความรู้สึกเป็นเจ้าของ และมีส่วนร่วมในความสำเร็จของกลุ่มอย่างแท้จริง

นอกจากนี้ ความร่วมมือจากหน่วยงานภายนอกก็มีบทบาทสำคัญในการเสริมสร้างศักยภาพกลุ่ม ไม่ว่าจะเป็นการสนับสนุนงบประมาณ องค์ความรู้ หรือเครือข่ายธุรกิจ เช่น การที่กลุ่มเป็นสมาชิกของเครือข่ายธุรกิจ MOC Biz Club ของกระทรวงพาณิชย์ ซึ่งช่วยเพิ่มโอกาสทางการค้าและขยายพันธมิตรอย่างกว้างขวาง กล่าวโดยสรุป การมีส่วนร่วมของสมาชิกและภาคีเครือข่ายต่าง ๆ คือรากฐานสำคัญที่ช่วยให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ทำมือบ้านจงเจริญสามารถดำเนินงานได้อย่างต่อเนื่อง มีพลังทางสังคม และเกิดผลลัพธ์ที่ยั่งยืน

5

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษากรณีกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์ทำมือบ้านจงเจริญ พบว่ากลุ่มมีศักยภาพสูงในการดำเนินงานเพื่อพัฒนาอาชีพ สร้างรายได้ และยกระดับคุณภาพชีวิตของสมาชิกในชุมชน แต่ยังมีประเด็นท้าทายที่ควรได้รับการพัฒนาและสนับสนุนเพิ่มเติม ได้แก่

1

การเตรียมความพร้อมด้านกำลังคนและทักษะของช่างฝีมือ

เนื่องจากความท้าทายที่สำคัญคือ สมาชิกกลุ่มผู้ผลิตส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุ ซึ่งแม้จะมีทักษะสูง แต่ไม่สามารถผลิตผลงานในปริมาณมากหรืออย่างต่อเนื่องได้ จึงจำเป็นต้องมีแผนการพัฒนาช่างฝีมือรุ่นใหม่อย่างเป็นระบบ กลุ่มควรสร้างกระบวนการถ่ายทอดองค์ความรู้ การฝึกอบรมแบบเข้มข้น และระบบพี่เลี้ยงระหว่างรุ่น เพื่อรักษาคุณภาพของงานฝีมือ พร้อมกับส่งเสริมให้เยาวชนเห็นคุณค่าในอาชีพดังกล่าว



2

การพัฒนาตลาดที่เป็นเอกลักษณ์ และการป้องกันการลอกเลียนแบบ

ในปัจจุบันกลุ่มต้องเผชิญกับการลอกเลียนแบบตลาดจากผู้ผลิตอื่น ซึ่งส่งผลกระทบต่อความแตกต่างทางผลิตภัณฑ์และมูลค่าทางตลาด กลุ่มจึงควรเน้นการพัฒนาอัตลักษณ์ผ่านการออกแบบตลาดที่เชื่อมโยงกับบริบทของตำบลอนศิลา อาทิ สัญลักษณ์ท้องถิ่น ภูมิประเทศ หรือประเพณี และดำเนินการขึ้นทะเบียนทรัพย์สินทางปัญญาเพื่อคุ้มครองสิทธิในผลงานของสมาชิก ทั้งยังควรติดตามแนวโน้มของตลาดอยู่เสมอ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์สามารถตอบโจทย์ผู้บริโภคได้ในเชิงศิลป์และการใช้งาน

3

การสนับสนุนทางการเงิน และการเข้าถึงทุนของสมาชิก

จากการที่สมาชิกบางส่วนเลือกผลิตชิ้นงานขนาดเล็กซึ่งมีค่าตอบแทนต่ำ เนื่องจากต้องการรายได้ระยะสั้นมาใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน ทำให้ไม่สามารถผลิตชิ้นงานขนาดใหญ่ที่มีมูลค่าสูงได้ ทางกลุ่มควรพิจารณาจัดตั้ง “กองทุนเงินสำรอง” หรือ “ระบบเงินกู้ยืมภายในกลุ่ม” ที่เป็นมิตรต่อสมาชิก โดยคิดอัตราดอกเบี้ยต่ำหรือปลอดดอกเบี้ย เพื่อให้สมาชิกสามารถรับงานขนาดใหญ่ไปทำได้เต็มที่ โดยไม่ถูกจำกัดด้วยข้อจำกัดด้านการเงิน

4

การขยายเครือข่ายและถ่ายทอดองค์ความรู้สู่กลุ่มภาคประชาสังคม

จากการที่มีผู้นำที่มีวิสัยทัศน์ในการเชื่อมโยงกับเครือข่ายภาคประชาสังคมที่เคยทำผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับผ้าทอและผ้าปักแต่ยุติกิจกรรมไป เนื่องจากปัญหาด้านการตลาด กลุ่มสามารถใช้ความรู้และประสบการณ์ที่มี ถ่ายทอดเทคนิคการผลิต พร้อมกระจายงานให้กลุ่มเหล่านั้น



เพื่อฟื้นฟูทรัพยากรและทุนทางวัฒนธรรมเดิมของชุมชน แนวทางนี้สามารถนำไปสู่การสร้างเครือข่ายการผลิตในระดับตำบล และสนับสนุนเศรษฐกิจฐานรากอย่างเป็นระบบ



เอกสารอ้างอิง

- กิตติยา ฤทธิภักดี. (2567). ปัจจัยความสำเร็จของการดำเนินงาน
วิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตภัณฑ์ผ้าเครื่องแต่งกายมุสลิม (ดาหลาปาเต๊ะ)
ตำบล ควนสตอ อำเภอควนโดน จังหวัดสตูล. วารสารมหาวิทยาลัย
ราชภัฏนครศรีธรรมราช, 11(9), 199–210.
- วันสรา จันทร์กมล. (2563). เงื่อนไขความสำเร็จในการดำเนินงานวิสาหกิจ
เพื่อสังคมของวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดสุพรรณบุรี (วิทยานิพนธ์ปริญญา
มหาบัณฑิต). บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- สุภาภร ภิญโญฉัตรจินดา. (2561). การวิเคราะห์การเป็นผู้ประกอบการ
ทางสังคมของผู้ประกอบการในเขตประกอบการสวนอุตสาหกรรมโรจนะ
จังหวัดอยุธยา. วารสารมหาวิทยาลัยศิลปากร (ฉบับภาษาไทย)
สาขามนุษยศาสตร์ สังคมศาสตร์ และศิลปะ, 11(1), 662–678.

กิตติกรรมประกาศ

ขอขอบพระคุณผู้ที่มีส่วนร่วมในการทำให้การศึกษากรณีศึกษานี้
ประสบผล ได้แก่ คุณวิไล นาไพวรรณ ประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผลิตภัณฑ์
ทำมือบ้านจงเจริญ สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชนที่เปิดโอกาสให้มีการอบรม
การเรียนรู้เรื่องการเขียนกรณีศึกษา และสมาชิกในทีม ได้แก่ คุณธีรวัฒน์ รังแก้ว
คุณจุฑารัตน์ ปินยะยีสุโรมาน ผู้รวบรวมข้อมูล



วิสาหกิจชุมชนศูนย์สาธิตการเกษตรร้านค้าชุมชนตำบลท่าเสา การพัฒนาร้านค้าชุมชนสู่เศรษฐกิจที่ยั่งยืน : บทเรียนจากฐานรากของชุมชน



ริปไตย ฉายบุญครอง¹
¹ เจ้าหน้าที่สื่อสารการพัฒนาอาวุโส

บทคัดย่อ

วิสาหกิจชุมชนศูนย์สาธิตการเกษตรร้านค้าชุมชนตำบลท่าเสา จังหวัดกาญจนบุรี แสดงให้เห็นถึงศักยภาพของการรวมกลุ่มภาคประชาชนที่สามารถระดมทรัพยากรในชุมชนเพื่อสร้างระบบเศรษฐกิจฐานรากที่เข้มแข็ง โดยเน้นการบริหารงานตามหลักเศรษฐกิจพอเพียง พัฒนาช่องทางการตลาด การจัดสวัสดิการ และการสร้างเครือข่ายอย่างยั่งยืน ทั้งนี้ยังสะท้อนถึงรูปแบบการพัฒนาเศรษฐกิจที่สอดคล้องกับแนวคิดเศรษฐกิจสังคมสมานฉันท์และการพึ่งตนเองของชุมชนอย่างแท้จริง

คำสำคัญ

วิสาหกิจชุมชน, เศรษฐกิจฐานราก, เศรษฐกิจพอเพียง, การระดมทุนชุมชน, สวัสดิการชุมชน

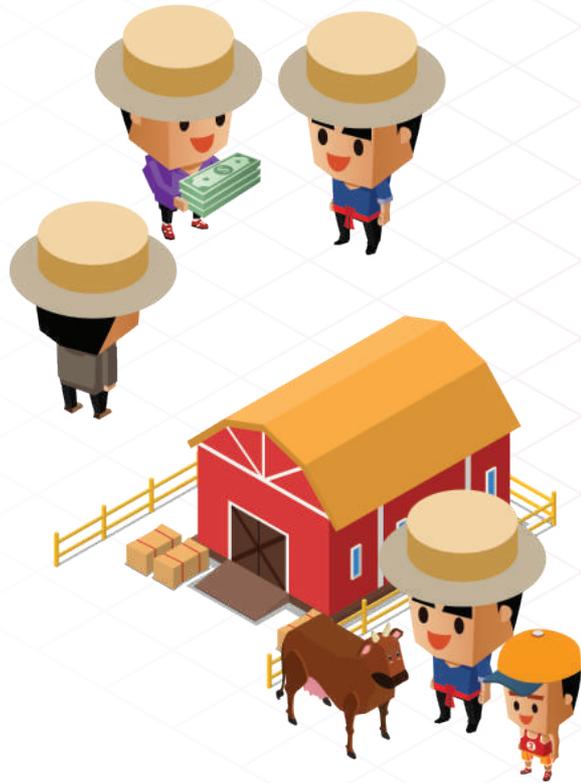
ตำบลท่าเสา อยู่ในอำเภอไทรโยค จังหวัดกาญจนบุรี ประชากรส่วนใหญ่ ประกอบอาชีพเกษตรกรรมและปศุสัตว์ จากการจัดเก็บข้อมูลรายครัวเรือน ที่ผ่านมา พบว่า ประชากรมีความหลากหลายของผู้คนที่อพยพมาจากทั้ง ภาคเหนือ ภาคกลาง ภาคใต้ ภาคอีสาน รวมถึงนับถือศาสนาที่แตกต่างกัน ทั้งมอญ พม่า กระเหรี่ยง ในช่วงที่ผ่านมาพื้นที่ตำบลท่าเสาประสบปัญหา มากมายทั้งปัญหาเรื่องที่ดินทำกิน และผลผลิตทางการเกษตรตกต่ำ ประชาชนมีหนี้สินเพิ่มขึ้นเกิดจากการซื้อสินค้าอุปโภคบริโภค ต้นทุน วัตถุดิบทางการเกษตรสูงขึ้น และเป็นหนี้นอกระบบ จากข้อมูลดังกล่าวจึงมี แนวคิดจัดทำแผนชุมชนตำบลท่าเสาและใช้แผนแม่บทชุมชนเป็นเครื่องมือ ที่รวมผู้คนในชุมชนเพื่อร่วมกันแก้ไขปัญหา และได้จัดตั้งร้านค้าชุมชนขึ้น ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อลดรายจ่ายและเพิ่มรายได้ให้กับสมาชิกและ คนในชุมชน และได้เกิดเป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชนศูนย์สาธิตการเกษตร ร้านค้าชุมชนตำบลท่าเสาในปี พ.ศ. 2544 ทั้งนี้ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนศูนย์ สาธิตการเกษตรร้านค้าชุมชนตำบล

ท่าเสาเป็นการรวมกลุ่มที่เริ่มจากร้านค้าเล็ก ๆ ที่มีสมาชิกเพียง 65 คน และระดมทุนตั้งต้นผ่านการขายหุ้นจำนวน 800 หุ้น (มูลค่าหุ้นละ 100 บาท) ซึ่งนับเป็นการระดมทรัพยากรภายในชุมชนเองเพื่อนำมาหมุนเวียน ในกิจการของร้านค้า ปัจจุบัน กลุ่มได้ขยายตัวจนมีสมาชิกมากกว่า 559 คน และหุ้นรวม 49,875 หุ้น พร้อมทั้งขยายพื้นที่การดำเนินงานให้ครอบคลุม การผลิตและการจำหน่ายสินค้าเกษตรแบบครบวงจร

พิพัฒน์ แก้วจิตคงทอง รองประธานวิสาหกิจชุมชนศูนย์สาธิต การเกษตรร้านค้าชุมชน ตำบลท่าเสา กล่าวว่าเป้าหมายสำคัญของการ จัดตั้งกลุ่มคืออยากให้เป็นตลาดของชุมชน ทั้งการซื้อและการขายสินค้า เพื่อให้ชุมชนเป็นผู้ได้รับประโยชน์สูงสุด จึงได้มีการวางรูปแบบการ บริหารอย่างเป็นระบบ โดยยึดหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง ที่ถือเป็น หัวใจสำคัญของการบริหารวิสาหกิจชุมชน ดังนั้น ฟาร์ม เอ้าท์เล็ต (Farm Outlet) หรือ ศูนย์จำหน่ายสินค้าเกษตรชุมชน จึงเป็นการ ยกกระดับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนศูนย์สาธิตการเกษตรร้านค้าชุมชน เพื่อสร้างช่องทางการจำหน่ายและขยายตลาดให้กับเกษตรกรและสมาชิก ในชุมชน นอกจากจำหน่ายสินค้าให้กับคนในชุมชนแล้ว ยังมีเป้าหมาย ในการจำหน่ายสินค้าให้กับนักท่องเที่ยว โดยได้รับการสนับสนุน งบประมาณจากสำนักงานการค้าภายในจังหวัดกาญจนบุรี และหน่วยงาน ภาครัฐให้การสนับสนุน

นอกจากดูแลในเรื่องลดรายจ่าย เพิ่มรายได้ ให้เกิดเศรษฐกิจ หมุนเวียนในชุมชน เพื่อลดปัญหาหนี้สินทั้งนอกและในระบบแล้วนั้น กลุ่มวิสาหกิจชุมชนยังได้มีการจัดสวัสดิการให้กับคนในชุมชน ตั้งแต่เกิด จนตาย อาทิ กองทุนฌาปนกิจสงเคราะห์ กองทุนสวัสดิการร้านค้าชุมชน และสถาบันการเงินชุมชนพุทธวิมุตติ เป็นการจัดสวัสดิการให้กับสมาชิกและ ผู้ด้อยโอกาสในชุมชน ซึ่งความสำเร็จในเบื้องต้นนี้สะท้อนให้เห็นว่า การรวมกลุ่มและการระดมทุนภายในชุมชนอย่างเป็นระบบผ่านการ สร้างระบบเศรษฐกิจชุมชนที่ตอบสนองต่อความต้องการของสมาชิก สามารถเป็นกลไกแก้ปัญหาเศรษฐกิจและวางรากฐานให้ชุมชนสามารถ พึ่งพาตนเองได้ในระยะยาว

ทั้งนี้ การรวบรวมข้อมูลในครั้งนี้อาศัยการสัมภาษณ์เชิงลึกกับคุณพิพัฒน์ แก้วจิตคงทอง ประธานวิสาหกิจชุมชนศูนย์สาธิตการเกษตรร้านค้าชุมชนตำบลท่าเสา ประกอบกับการลงพื้นที่สังเกตการณ์ร้านค้าจำหน่ายสินค้า ถอดบทเรียนกรณีศึกษา “ท่าเสา โมเดล” การพัฒนาร้านค้าชุมชนสู่เศรษฐกิจที่ยั่งยืน บทเรียนจากฐานรากของชุมชน ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนศูนย์สาธิตการเกษตรร้านค้าชุมชน



2

การจัดตั้งและ
บริหารจัดการองค์กร

2.1 บทบาทของผู้นำที่เป็นผู้ริเริ่มโครงการหรือองค์กร

การก่อตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนศูนย์สาธิตการเกษตรร้านค้าชุมชนตำบลท่าเสา มีจุดเริ่มต้นจากภาวะวิกฤตทางเศรษฐกิจในระดับครัวเรือนของประชาชนในพื้นที่ ซึ่งนำไปสู่การรวมกลุ่มกันของชาวบ้านเพื่อจัดตั้งร้านค้าชุมชนโดยใช้วิธีระดมทุนจากสมาชิกภายในท้องถิ่นผ่านระบบหุ้นส่วน ในกระบวนการนี้ ผู้นำที่มีบทบาทสำคัญคือ คุณพิพัฒน์ แก้วจิตคงทอง ซึ่งดำรงตำแหน่งประธานกลุ่มฯ เขามีบทบาทเป็นผู้ขับเคลื่อนแนวคิด “ชุมชนพึ่งตนเอง” โดยเน้นการบริหารจัดการที่ยึดหลักความโปร่งใส การมีส่วนร่วม และความยั่งยืน

บทบาทของผู้นำมิได้จำกัดเพียงการกำหนดทิศทางของกลุ่มเท่านั้น แต่ยังรวมถึงการสื่อสารกับสมาชิกอย่างสม่ำเสมอ การสร้างความเข้าใจร่วมในเป้าหมายขององค์กร และการนำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ในการตัดสินใจทางธุรกิจและสังคม การส่งเสริมการเรียนรู้ในชุมชนผ่านกิจกรรมต่าง ๆ เช่น การจัดอบรมเกษตรอินทรีย์และการบริหารจัดการเงินทุน ยังสะท้อนให้เห็นถึงบทบาทของผู้นำในฐานะผู้ส่งเสริมการพัฒนาศักยภาพของสมาชิกควบคู่ไปกับการดำเนินธุรกิจเพื่อสังคม

2.2 โครงสร้างขององค์กรที่จัดตั้งขึ้น

กลุ่มมีการจัดตั้งโครงสร้างการบริหารอย่างเป็นระบบ โดยคณะกรรมการบริหารจำนวน 15 คน มีหน้าที่ดูแลในด้านต่าง ๆ อย่างครอบคลุม ได้แก่ ฝ่ายการเงิน ฝ่ายการตลาด ฝ่ายตรวจสอบ และฝ่ายจัดการทรัพยากร ซึ่งทำให้เกิดการแบ่งงานตามความเชี่ยวชาญของแต่ละบุคคลและเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานภายใต้โครงสร้างดังกล่าว สมาชิกมีบทบาทในฐานะผู้ถือหุ้น ซึ่งนอกจากจะได้รับเงินปันผลในอัตราร้อยละ 12-13 ต่อปี และมีสิทธิเข้าร่วมการประชุมประจำเดือนเพื่อรับทราบผลการดำเนินงานและเสนอแนะแนวทางปรับปรุงงาน การดำเนินงานของกลุ่มยังมีระบบบัญชีที่โปร่งใส และใช้กลไกการสื่อสารภายในที่เปิดกว้างผ่านการประชุมและการรายงานผลการดำเนินงานประจำเดือน อีกทั้ง นโยบายการจัดสรรผลกำไรส่วนหนึ่งของกลุ่มยังสะท้อนแนวทางการบริหารแบบยั่งยืน เช่น การจัดตั้งกองทุนเพื่อสวัสดิการของสมาชิก การอุดหนุนการศึกษาของบุตรหลานสมาชิก และการสมทบทุนพัฒนากิจกรรมของชุมชน ถือเป็นารวมกลไกทางเศรษฐกิจและสังคมเข้าด้วยกันอย่างสมดุล

2.3 ความสัมพันธ์และความร่วมมือกับภาคีเครือข่าย

กลุ่มมีการจัดตั้งโครงสร้างการบริหารอย่างเป็นระบบ โดยคณะกรรมการบริหารจำนวน 15 คน มีหน้าที่ดูแลในด้านต่าง ๆ อย่างครอบคลุม ได้แก่ ฝ่ายการเงิน ฝ่ายการตลาด ฝ่ายตรวจสอบ และฝ่ายจัดการทรัพยากร ซึ่งทำให้เกิดการแบ่งงานตามความเชี่ยวชาญของแต่ละบุคคลและเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานภายใต้โครงสร้างดังกล่าว สมาชิกมีบทบาทในฐานะผู้ถือหุ้น ซึ่งนอกจากจะได้รับเงินปันผลในอัตรา

ร้อยละ 12-13 ต่อปี และมีสิทธิเข้าร่วมการประชุมประจำเดือนเพื่อรับทราบผลการดำเนินงานและเสนอแนะแนวทางปรับปรุงงาน การดำเนินงานของกลุ่มยังมีระบบบัญชีที่โปร่งใส และใช้กลไกการสื่อสารภายในที่เปิดกว้างผ่านการประชุมและการรายงานผลการดำเนินงานประจำเดือน อีกทั้ง นโยบายการจัดสรรผลกำไรส่วนหนึ่งของกลุ่มยังสะท้อนแนวทางการบริหารแบบยั่งยืน เช่น การจัดตั้งกองทุนเพื่อสวัสดิการของสมาชิก การอุดหนุนการศึกษาของบุตรหลานสมาชิก และการสมทบทุนพัฒนากิจกรรมของชุมชน ถือเป็นารวมกลไกทางเศรษฐกิจและสังคมเข้าด้วยกันอย่างสมดุล



3

ผลการดำเนินการ ของกลุ่ม

เรื่องเล่าจากงานพัฒนา สร้างคุณภาพชีวิตด้วยเศรษฐกิจชุมชน

การดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนศูนย์สาธิตการเกษตร ร้านค้าชุมชนตำบลท่าเสา แสดงให้เห็นถึงกระบวนการพัฒนาที่ครอบคลุมหลายมิติ โดยมีเป้าหมายเพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตของสมาชิก เสริมสร้างเศรษฐกิจฐานราก และส่งเสริมการจัดการทรัพยากรธรรมชาติอย่างยั่งยืน ผ่านกลไกร้านค้าชุมชนที่ดำเนินการอย่างมีประสิทธิภาพภายใต้หลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง โดยความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนตำบลท่าเสาไม่ได้เกิดขึ้นโดยลำพัง แต่เป็นผลจากความร่วมมือของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียหลากหลายกลุ่ม ได้แก่ สมาชิกกลุ่มที่มีบทบาทสำคัญทั้งในฐานะผู้ผลิตสินค้าเกษตรและผู้มีส่วนร่วมในการกำหนดทิศทางของกลุ่ม การสร้างความร่วมมือกับหน่วยงานรัฐ เช่น สำนักงานการค้าภายในจังหวัดกาญจนบุรี ที่ให้การสนับสนุนด้านองค์ความรู้ งบประมาณ และเทคโนโลยีองค์การภาคีเครือข่าย เช่น องค์กรภาคประชาสังคมและสถาบันการศึกษา ที่ช่วยเสริมสร้างศักยภาพของกลุ่มในด้านการตลาดและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งการมีส่วนร่วมของทุกฝ่ายทำให้กลุ่มสามารถขยายฐานการผลิตและการตลาด รวมถึงสร้างความเชื่อมั่นต่อชุมชนและผู้บริโภคภายนอกได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ การเชื่อมโยงกับนักท่องเที่ยวยังช่วยเพิ่มมูลค่าของสินค้าและเปิดโอกาสในการสร้างรายได้เพิ่มเติมให้กับสมาชิก

3.1 ผลลัพธ์ทางสังคม

การที่กลุ่มสามารถสร้างความร่วมมือระหว่างสมาชิกและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอย่างเป็นรูปธรรม สมาชิกมีบทบาทสำคัญในกระบวนการผลิต การบริหาร และการวางแผนเชิงกลยุทธ์ของกลุ่ม ส่งผลให้เกิดความรู้สึกเป็นเจ้าของร่วม และสร้างความไว้วางใจในระดับชุมชน ส่งผลให้เกิดการจัดตั้งกองทุนสวัสดิการ เช่น ทุนการศึกษา ค่ารักษาพยาบาล และกองทุนฌาปนกิจ มีส่วนช่วยเสริมสร้างหลักประกันทางสังคมและยกระดับคุณภาพชีวิตของสมาชิกอย่างเป็นรูปธรรม นอกจากนี้ การสร้างเครือข่ายร้านค้าชุมชนในระดับตำบลยังเป็นการขยายแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงให้เกิดการประยุกต์ใช้ในพื้นที่อื่น ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

พิพัฒน์ แก้วจิตคงทอง รองประธานกลุ่มฯ ให้ข้อสังเกตว่า **“แนวคิดเบื้องต้นในการตั้งร้านค้าชุมชน เราเริ่มด้วยการให้บริการ การส่งเสริม การลดต้นทุนการผลิต ลดการถูกเอารัดเอาเปรียบด้านราคาสินค้า เป็นการสนับสนุนให้สมาชิกหลุดพ้นจากภาวะหนี้สินนอกระบบ โดยใช้กระบวนการออมทรัพย์ มีการจัดทำบัญชี และมีสวัสดิการให้กับสมาชิก ทำให้สามารถลดรายจ่ายในครัวเรือนลง มีเงินออมมากขึ้น หนี้สินหมดไป”**

การดำเนินงานดังกล่าวยังช่วยลดความเหลื่อมล้ำในชุมชน และส่งเสริมคุณภาพชีวิตของสมาชิกและครอบครัวอย่างยั่งยืน นอกจากนี้ การจัดตั้งเครือข่ายร้านค้าชุมชนระดับตำบลที่ใช้ระบบการบริหารแบบเดียวกัน ทำให้เกิดการขยายผลในระดับพื้นที่ เพิ่มโอกาสให้ชุมชนใกล้เคียงสามารถนำรูปแบบนี้ไปประยุกต์ใช้ เพื่อเสริมสร้างความเข้มแข็งของเศรษฐกิจและสังคมในระยะยาว

เรื่องเล่าจากงานพัฒนา สร้างคุณภาพชีวิตด้วยเศรษฐกิจชุมชน

3.2 ผลลัพธ์ทางเศรษฐกิจ

หนึ่งในความสำเร็จที่โดดเด่นของกลุ่มคือการลดภาระหนี้สินในครัวเรือนโดยเฉพาะหนี้ในระบบ

ผ่านการส่งเสริมการออม การบริหารต้นทุนการผลิต และการเข้าถึงสินค้าอุปโภคบริโภคในราคาที่เหมาะสมจากร้านค้าชุมชนสมาชิกของกลุ่มได้รับผลตอบแทนในรูปของเงินปันผลจากการถือหุ้นในอัตราร้อยละ 12-13 ต่อปี ตลอดจนมีรายได้เสริมจากการจำหน่ายสินค้าเกษตรและสินค้าแปรรูป กลไกทางเศรษฐกิจของกลุ่มยังช่วยกระจายรายได้ในชุมชน และสร้างแรงจูงใจให้สมาชิกมีความต่อเนื่องในการผลิตและพัฒนา นอกจากนี้การจัดตั้ง “ฟาร์มเอาร์ทเล็ก” เพื่อรองรับนักท่องเที่ยว ถือเป็นกลยุทธ์ที่ช่วยขยายฐานตลาดจากระดับชุมชนไปสู่ระดับภูมิภาค เพิ่มโอกาสในการเข้าถึงผู้บริโภคจากภายนอก ซึ่งส่งผลให้มูลค่าของสินค้าเกษตรพื้นถิ่นเพิ่มสูงขึ้น ขณะเดียวกันยังเป็นพื้นที่สร้างรายได้ให้แก่สมาชิกและชุมชนผ่านการจ้างงานภายในพื้นที่



3.3 ผลลัพธ์ทางสิ่งแวดล้อม

จากการที่กลุ่มให้ความสำคัญกับการผลิตที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม โดยสนับสนุนให้สมาชิกทำเกษตรแบบอินทรีย์ ลดการใช้สารเคมีทางการเกษตร ซึ่งไม่เพียงช่วยลดผลกระทบต่อดิน น้ำ และสุขภาพของผู้บริโภคเท่านั้น แต่ยังส่งผลดีต่อระบบนิเวศในระยะยาวอีกด้วย ในขณะเดียวกันการจัดตั้งศูนย์สาธิตการเกษตรในชุมชนยังเป็นกลไกสำคัญในการถ่ายทอดความรู้ด้านการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ การจัดการฟาร์มอย่างยั่งยืน และการส่งเสริมวัฒนธรรมการผลิตที่คำนึงถึงสิ่งแวดล้อมให้แก่สมาชิกและเยาวชนรุ่นใหม่ การผลิตแบบปลอดภัยและการใช้ทรัพยากรอย่างรู้คุณค่าถือเป็นการสร้างจิตสำนึกและพฤติกรรมที่ยั่งยืนในระดับครัวเรือน และเสริมสร้างบทบาทของชุมชนในฐานะ “ผู้ผลิตที่รับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม” อย่างแท้จริง



4

บทเรียน จากกรณีศึกษา

จากการศึกษากลุ่มวิสาหกิจชุมชนศูนย์สาธิตการเกษตร ร้านค้าชุมชนตำบลท่าเสา หรือ “ท่าเสาโมเดล” ถือเป็นตัวอย่างที่โดดเด่นของการพัฒนาชุมชนผ่านระบบเศรษฐกิจหมุนเวียนที่เน้นการใช้ทรัพยากรในท้องถิ่นอย่างเต็มประสิทธิภาพ กลุ่มสามารถประสานพลังจากภายใน ได้แก่ สมาชิกในชุมชนและภายนอกเข้าด้วยกันผ่านกลไกที่โปร่งใสและมีประสิทธิภาพ ซึ่งกลายเป็นจุดเชื่อมโยงระหว่างเศรษฐกิจระดับจุลภาคกับตลาดภายนอก ซึ่งความสำเร็จของกลุ่มไม่ได้เป็นเพียงการยกระดับรายได้หรือลดหนี้สิน แต่ยังส่งผลกระทบต่อคุณภาพชีวิตของสมาชิก ผ่านการจัดตั้งกองทุนสวัสดิการและศูนย์เรียนรู้ชุมชน นอกจากนี้ยังสะท้อนให้เห็นว่าการบริหารแบบมีส่วนร่วมสามารถสร้างความไว้วางใจและเสริมสร้างทุนทางสังคมอย่างต่อเนื่อง



เรื่องเล่าจากงานพัฒนา สร้างคุณภาพชีวิตด้วยเศรษฐกิจชุมชน

ในเชิงทฤษฎี “โมเดลท่าเสา” สามารถวิเคราะห์ที่ได้ภายใต้กรอบแนวคิดสำคัญหลายประการ ได้แก่

(1) **ทุนทางสังคม (Social Capital)** คือการสร้างความร่วมมือ ความไว้วางใจ และความเป็นเจ้าของร่วมของสมาชิกในกลุ่มแสดงถึงทุนทางสังคมที่เข้มแข็ง ซึ่งมีส่วนสำคัญในการรักษาความต่อเนื่องของการดำเนินงานและการพัฒนาในกลุ่ม (Putnam, 2000)

(2) **การพัฒนาอย่างยั่งยืน (Sustainable Development)** เนื่องจากกลุ่มส่งเสริมการผลิตเกษตรอินทรีย์ การใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า และการส่งต่อองค์ความรู้ผ่านศูนย์เรียนรู้ ซึ่งสะท้อนถึงการบูรณาการมิติสิ่งแวดล้อม เศรษฐกิจ และสังคมอย่างสมดุล (World Commission on Environment and Development, 1987)

(3) **การตลาดชุมชน (Community-based Marketing)** ซึ่งฟาร์มเอาร์ทเล็กเป็นกลไกสำคัญที่สะท้อนกลยุทธ์การตลาดชุมชน ซึ่งใช้ทุนวัฒนธรรม ความสัมพันธ์ และพื้นที่ชุมชนเป็นฐานในการสร้างมูลค่าเพิ่มและขยายตลาดให้กว้างขวางขึ้น (Gray & Wood, 2001)

(4) **นวัตกรรมชุมชน (Community Innovation)** การนำนวัตกรรมดิจิทัลมาใช้ เช่น การขายสินค้าผ่านสื่อออนไลน์ และการใช้ช่องทางประชาสัมพันธ์ในโลกโซเชียล เป็นเครื่องมือเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันให้กับสินค้าชุมชนอย่างชัดเจน (Bock, 2012)

เรื่องเล่าจากงานพัฒนา สร้างคุณภาพชีวิตด้วยเศรษฐกิจชุมชน

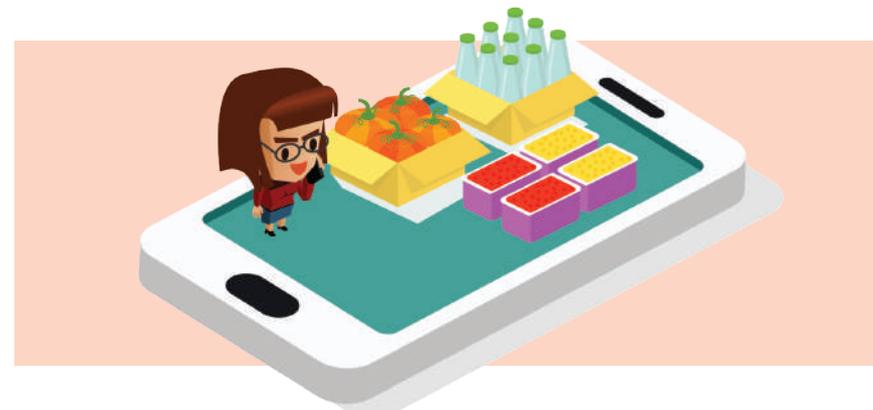
โดยสรุป “ทำเสาโมเดล”
ถือเป็นกรณีตัวอย่างที่มี
ศักยภาพในการขยายผล
สู่พื้นที่อื่น โดยเฉพาะในพื้นที่
ชนบทที่มีทุนทางสังคมและ
ทรัพยากรท้องถิ่นเป็นฐาน
การส่งเสริมการบริหารจัดการ
แบบมีส่วนร่วม พร้อมทั้ง
บูรณาการภาคีความร่วมมือ
หลากหลายฝ่าย เป็นหัวใจของ
การพัฒนาที่ทั้งยั่งยืนและ
เป็นธรรมในระดับชุมชน

5

ข้อเสนอแนะ

แม้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนศูนย์สาธิตการเกษตรร้านค้าชุมชน ตำบลท่าเสา จะประสบความสำเร็จในหลายมิติ แต่ยังคงเผชิญกับความท้าทายที่ซับซ้อนและต่อเนื่อง ทั้งในด้านการแข่งขันกับตลาดขนาดใหญ่

ความเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้บริโภค และข้อจำกัดในด้านความรู้ธุรกิจของสมาชิกในชุมชน โดยเฉพาะในบริบทที่เศรษฐกิจท้องถิ่นต้องเผชิญกับระบบตลาดแบบทุนนิยมที่เคลื่อนไหวรวดเร็วและเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ ซึ่งแนวทางการแก้ไขปัญหาล่าช้าไม่อาจพึ่งพาเฉพาะการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานหรือแหล่งทุน หากแต่ต้องอาศัย การพัฒนาศักยภาพภายในของสมาชิก โดยเฉพาะทักษะด้านการบริหารจัดการ ธุรกิจ การตลาด การใช้เทคโนโลยีดิจิทัล และการจัดการห่วงโซ่อุปทาน ซึ่งจะช่วยให้กลุ่มสามารถปรับตัวต่อการแข่งขันและสร้างความแตกต่างเชิงกลยุทธ์ได้



นอกจากนี้ การสร้างความร่วมมือกับองค์กรภายนอก เช่น สถาบันการศึกษา หน่วยงานรัฐ และเครือข่ายวิสาหกิจอื่น ๆ ถือเป็นอีกหนึ่งปัจจัยความสำเร็จในระยะยาว เพราะองค์กรเหล่านี้สามารถทำหน้าที่เป็นแหล่งสนับสนุนด้านองค์ความรู้ การอบรม และการถ่ายทอดเทคโนโลยีให้กับกลุ่ม โดยเฉพาะในด้านที่ชุมชนยังมีข้อจำกัด เช่น การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ การทำการตลาดออนไลน์ และการขยายตลาดสู่ผู้บริโภคกลุ่มใหม่

อาจกล่าวได้ว่าบทเรียนสำคัญจากกรณีศึกษานี้คือ ความยั่งยืนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนไม่ได้ขึ้นอยู่กับ “ทุน” เพียงอย่างเดียว แต่ขึ้นอยู่กับ ความสามารถในการปรับตัว และการเรียนรู้ร่วมกัน ภายในชุมชน การส่งเสริมให้สมาชิกมีความสามารถในการคิด วิเคราะห์ และตัดสินใจบนพื้นฐานของข้อมูล และการเปิดรับแนวคิดใหม่ ๆ จะช่วยให้กลุ่มสามารถยืนหยัดท่ามกลางการแข่งขันได้อย่างมั่นคง เนื่องจากการจัดการกับความหลากหลายของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (stakeholders) ทั้งในและนอกชุมชนก็เป็นอีกประเด็นหนึ่งที่ต้องให้ความสำคัญ โดยเฉพาะการสร้างสมดุลระหว่างผลประโยชน์ของสมาชิกกลุ่ม และความคาดหวังจากภาคีเครือข่าย เพื่อให้ความร่วมมือเหล่านี้มีเสถียรภาพและส่งผลกระทบต่อพัฒนาอย่างยั่งยืนในระยะยาว

6. เอกสารอ้างอิง

- Bock, B. B. (2012). Social innovation and sustainability; how to disentangle the buzzword and its application in the field of agriculture and rural development. *Studies in Agricultural Economics*, 114(2), 57–63. <https://doi.org/10.7896/j.1209>
- Gray, B., & Wood, D. J. (2001). Collaborative alliances: Moving from practice to theory. *Journal of Applied Behavioral Science*, 27(1), 3–22.
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling alone: The collapse and revival of American community*. Simon & Schuster.
- World Commission on Environment and Development. (1987). *Our common future*. Oxford University Press.

7. กิตติกรรมประกาศ

ขอขอบพระคุณคุณพิพัฒน์ แก้วจิตคงทอง ประธานวิสาหกิจชุมชน ศูนย์สาธิตการเกษตรร้านค้าชุมชนตำบลท่าเสา และผู้เกี่ยวข้องทุกท่าน ที่ให้โอกาสในการสัมภาษณ์ข้อมูล สนับสนุนการลงพื้นที่ และเปิดโอกาสให้ศึกษาแนวทางการดำเนินงานของกลุ่ม

วิสาหกิจชุมชนวิถีพระแท่น จังหวัดกาญจนบุรี : ไข่ผ่าซูปเปอร์ฟู้ดพื้นบ้านฐานเศรษฐกิจชุมชนสู่อาหารแห่งอนาคต



สมจิตร จันทร์เพ็ญ¹, ภกฉวี พัฒนนิมณี²
¹ เจ้าหน้าที่พัฒนาองค์ความรู้อาวุโส
² นักบริหารงานข้อมูลชำนาญการ

บทคัดย่อ

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนวิถีพระแท่น จังหวัดกาญจนบุรี เป็นตัวอย่างของการรวมกลุ่มชุมชนเพื่อเปลี่ยนแปลงชุมชนจากการทำเกษตรที่พึ่งพาสารเคมีสู่การผลิตพืชผักปลอดภัย โดยนำทรัพยากรท้องถิ่น วัฒนธรรมดั้งเดิมและศักยภาพของชุมชนหลอมรวมกันเป็นพลังสีเขียว ปรับเปลี่ยนรูปแบบการผลิตสู่เกษตรอินทรีย์ นำไข่ผ่าพืชพื้นบ้านอาหารของชาติพันธุ์ไททรงดำกาญจนบุรี มาพัฒนาเป็นอาหารคุณค่าสูงหรือที่เรียกว่า “Superfood” จำหน่ายในรูปแบบอบแห้ง แบบสดแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย โดยได้รับการสนับสนุนองค์ความรู้ นวัตกรรมเฉพาะเลี้ยงและการแปรรูปจากหลายหน่วยงาน นอกจากนั้นยังสร้างรายได้ให้กับชุมชนและปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการทำเกษตรให้มีความปลอดภัย สร้างความมั่นคงทางอาหาร และส่งเสริมสิ่งแวดล้อม

เรื่องเล่าจากงานพัฒนา สร้างคุณภาพชีวิตด้วยเศรษฐกิจชุมชน

คำสำคัญ: วิสาหกิจชุมชน, ไข่ฝำ, ไข่ฝำปลอดสารเคมี, เกษตรอินทรีย์, เศรษฐกิจฐานราก, การพัฒนาชุมชน

ตำบลพระแท่น อำเภอดงเจริญ จังหวัดกาญจนบุรี มีประชากรประมาณ 2,000 กว่าครัวเรือน ประชากรส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรม ประสบปัญหาจากการใช้สารเคมีในการเกษตร ส่งผลกระทบต่อสุขภาพและสิ่งแวดล้อมจากการตกค้างของสารเคมี รวมถึงปัญหาราคาผลผลิตทางการเกษตรตกต่ำทำให้เกษตรกรมีรายได้ไม่พอกับรายจ่าย ชุมชนจึงมองหาแนวทางการแก้ไขปัญหาและเปลี่ยนมาทำเกษตรอินทรีย์และเกษตรแบบปลอดสารมากขึ้นและมีการรวมตัวกันเป็นกลุ่มเกษตรอินทรีย์ กลุ่มผลิตปุ๋ยอินทรีย์ กลุ่มน้ำหมักชีวภาพ ฯลฯ และแจกจ่ายให้สมาชิกนำกลับไปใช้แทนสารเคมี ช่วยให้เกษตรกรลดต้นทุนในการเพาะปลูก

เพื่อให้ได้ผลผลิตที่ปลอดภัยต่อสุขภาพของเกษตรกรและผู้บริโภค นอกจากนี้ ยังเกิดการรวมกลุ่มผู้หญิงเพื่อดูแลรักษาสิ่งแวดล้อมในชุมชน มีการตั้งธนาคารขยะ ธนาคารกิ้งไม้ใบหญ้า เป็นแหล่งเรียนรู้การจัดการขยะอินทรีย์ให้กับตำบลใกล้เคียง ต่อมาในปี 2561 เกิดการรวมตัวจัดตั้ง “กลุ่มวิสาหกิจไข่ฝำวิถีพระแท่น” เพื่อส่งเสริมการทำเกษตรอินทรีย์แบบครบวงจร มีสมาชิกจำนวน 20 คน เน้นการสร้างพื้นที่สีเขียวในชุมชน เพื่อเป็นแหล่งอาหารปลอดภัยและสร้างรายได้ให้ครัวเรือน (ไทยโพสต์, 2567) เช่น กลุ่มแปลงปลูกผักแบบคีย์โฮล (Keyhole Garden คือแปลงปลูกผักที่มีท่อทำปุ๋ยหมักอยู่ในแปลง ส่วนเหตุผลที่เรียกว่าคีย์โฮลเพราะหน้าตาเหมือน

รูถั่วที่มีทางเดินไปยังรูตรงกลางสำหรับใส่เศษอาหารจากครัวเรือน เพื่อทำเป็นปุ๋ยหมักให้ผักในแปลง ผักจะดูดปุ๋ยหมักจากท่อในดินไปใช้ในการเจริญเติบโต) กลุ่มธนาคารเมล็ดพันธุ์ และกลุ่มเพาะเลี้ยงไข่ฝำ

คุณสิริวรรณ โอภากุลวงษ์ เลขานุการกลุ่มวิสาหกิจชุมชน วิถีพระแท่น เล่าถึงไข่ฝำว่าเป็นพืชพื้นถิ่นที่พี่น้องชาติพันธุ์ไททรงดำหรือ “ลาวโซ่ง” ในตำบลพระแท่น นิยมนำมาประกอบอาหารพื้นบ้าน เช่น แกงไข่ฝำ ยำไข่ฝำ ไข่ฝำคลุกข้าวเหนียว และยังมีคุณค่าทางโภชนาการสูง กำลังได้รับความนิยมในกลุ่มผู้บริโภคที่ใส่ใจสุขภาพ รับประทานโปรตีนทางเลือก อีกทั้งจำหน่ายได้ราคาสูง โดยไข่ฝำสดราคาขาย 100 บาทต่อกิโลกรัม ส่วนไข่ฝำอบแห้งราคาขาย 6,000 บาทต่อกิโลกรัม จึงเป็นที่มาของการศึกษาหาข้อมูลเพื่อเพาะเลี้ยงไข่ฝำในเชิงพาณิชย์ เพราะ ไข่ฝำได้ชื่อว่าเป็นอาหารแห่งอนาคต

การนำแนวคิดเกษตรอินทรีย์มาส่งเสริมคุณภาพชีวิตของชุมชนตำบลพระแท่น สร้างผลลัพธ์ที่น่าพึงพอใจและน่าทึ่งในการเปลี่ยนแปลง สะท้อนได้จากผลการตรวจสอบสุขภาพของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจไข่ฝำวิถีพระแท่นและคนในชุมชนที่ดีขึ้น ไม่พบสารเคมีตกค้างในกระแสเลือด อัตราการเจ็บป่วยลดลงด้วย นอกจากนี้ ตำบลพระแท่นยังเป็นชุมชนต้นแบบในการเพาะเลี้ยงไข่ฝำ การปลูกผักคีย์โฮล การทำเกษตรกรรมแบบปลอดสาร ทำให้คนในชุมชนมีอาชีพ มีรายได้ ลดรายจ่าย ครัวเรือนได้มากกว่าครึ่ง ทั้งยังช่วยสร้างแหล่งอาหารปลอดภัย

และอุดมไปด้วยคุณค่าทางโภชนาการสำหรับชุมชน ส่งต่อสุขภาพที่ดีให้กลุ่มผู้บริโภค และผลลัพธ์ด้านสิ่งแวดล้อมจากการยึดแนวทางเกษตรอินทรีย์ได้ช่วยลดการใช้สารเคมี ส่งผลให้การปนเปื้อนของสารเคมีในดินและแหล่งน้ำในพื้นที่ลดลง การเลี้ยงไข่ไก่ช่วยส่งเสริมความหลากหลายของชนิดพันธุ์พืชในพื้นที่ชุมชน โดยเฉพาะในระบบนิเวศที่มีการจัดการแบบยั่งยืน (Karlan และคณะ, 2017)

คุณค่าของไข่ไก่ Super Food และกรรมวิธีการเพาะเลี้ยงในแบบวิถีพระแทน ไข่ไก่มีคุณค่าทางโภชนาการสูง อุดมไปด้วยสารอาหารที่จำเป็น มีโปรตีนประมาณร้อยละ 40 ของน้ำหนักไข่ไก่อบแห้งซึ่งสูงกว่าพืชหลายชนิด เช่น ถั่วเหลือง มีวิตามินบี 12 ธาตุเหล็ก แคลเซียม ไขมันต่ำและเป็นแหล่งของกรดไขมันชนิดดี จากผลการศึกษาของสำนักงานพัฒนาการวิจัยการเกษตร (สวก.) ได้วิเคราะห์องค์ประกอบทางโภชนาการของไข่ไก่แห้ง โดยเฉพาะในส่วนของกรดไขมันที่เป็นประโยชน์ต่อสุขภาพ พบว่า ไข่ไก่อบแห้งมีองค์ประกอบของกรดไขมันที่หลากหลายและเป็นกรดไขมันชนิดไม่อิ่มตัว (Unsaturated Fatty Acids) เช่น กรดไขมันโอเมก้า-3 กรดไขมันโอเมก้า-6 กรดไขมันโอเมก้า-9 ในปริมาณสูงใกล้เคียงกับโปรตีนจากเนื้อสัตว์ (สำนักงานพัฒนาการวิจัยการเกษตร, 2565) นอกจากนี้ ไข่ไก่อังสามารถขยายพันธุ์ด้วยการแตกหน่อ เติบโตในน้ำสะอาดและใช้ระยะเวลาเก็บเกี่ยวผลผลิตสั้น จึงสะดวกในการเพาะเลี้ยงในระดับครัวเรือนและเชิงพาณิชย์ และยังสามารถเพาะเลี้ยงได้โดยไม่ต้องใช้สารเคมี เป็นการส่งเสริมความยั่งยืนทางสิ่งแวดล้อมอีกด้วย (UNRISD, 2016) ไข่ไก่อังได้รับการยอมรับว่าเป็น “Super Food” ที่มีศักยภาพสูงทั้งในเชิงเศรษฐกิจและโภชนาการ

“พี่ไ้” คุณประพิมพ์ ศรีนวล สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจไข่ไก่วิถีพระแทน กล่าวว่า การเพาะเลี้ยงไข่ไก่ทำได้ง่าย ไม่ยุ่งยาก และต้นทุนไม่สูงในระดับครัวเรือนของตำบลพระแทน จึงพบเห็นการเพาะเลี้ยงไข่ไก่ได้

โดยทั่วไปตามวิถีชาวบ้าน บางบ้านเลี้ยงในบ่อปูนซีเมนต์ หรือในถาดพลาสติก ระยะเวลาในการเลี้ยงประมาณ 2 สัปดาห์ เช่นเดียวกับการเพาะเลี้ยงไข่ไก่ในเชิงพาณิชย์ของกลุ่มวิสาหกิจไข่ไก่วิถีพระแทนที่เลี้ยงในโรงเรือนระบบปิด ขนาด 4 x 12 เมตร ด้านบนปิดด้วยพลาสติกทั้งโรงเรือนคลุมด้วยมุ้งตาข่ายขนาด 32 ตา ต่อตารางนิ้ว ใช้ตาข่ายกรองแสงเพื่อช่วยลดแสง เพาะพันธุ์ในกระบะพลาสติกขนาด 1 x 1.20 เมตร ความจุ 180 ลิตร โดยใช้กระบะพลาสติกชนิด Food grade ซึ่งจะช่วยให้ไข่ไก่ที่แตกหน่อไม่มีสารเคมีปนเปื้อน ภายในโรงเรือนมีการเพาะเลี้ยงจำนวน 22 กระบะ ควบคุมคุณภาพน้ำด้วยระบบ Reverse Osmosis (RO) เพื่อกำจัดสิ่งปนเปื้อนออกจากน้ำ ควบคุมค่าความเป็นกรด-ด่าง (pH) ที่เหมาะสมในน้ำ และใช้น้ำหมักปลาในการบำรุงธาตุอาหารหรือจุลินทรีย์สังเคราะห์แสงก็สามารถนำมาใช้ได้เช่นกัน

ปัจจุบันกำลังทดลองใช้ระบบแสงสีขาวและแสงสีแดงเพื่อเปรียบเทียบอัตราการเจริญเติบโต โดยผลผลิตต่อรอบการผลิต จะได้ไข่ไก่สดน้ำหนักประมาณ 25-30 กิโลกรัม นำมาอบด้วยตู้อบลมร้อนประมาณ 10 ชั่วโมง จะได้ไข่ไก่แห้งน้ำหนัก 1 กิโลกรัม ต่อเดือนจะผลิตไข่ไก่แห้งได้เพียง 2 กิโลกรัมเท่านั้น ถึงแม้ว่าจะใช้เวลานานและเก็บเกี่ยวผลผลิตได้ปริมาณที่น้อยกว่าการใช้สารเคมีเร่งการแตกหน่อ แต่กลุ่มวิสาหกิจไข่ไก่วิถีพระแทนยืนยันอย่างหนักแน่นที่จะส่งมอบคุณค่าทางโภชนาการอาหารสู่ผู้บริโภคด้วย “วิถีเกษตรอินทรีย์ วิถีพระแทน”

ทั้งนี้ ข้อมูลในกรณีศึกษานี้ถูกรวบรวมผ่านการสัมภาษณ์เชิงลึก การสังเกตการณ์ภาคสนามร่วมกับสมาชิกในกลุ่มชุมชน โดยบทเรียนที่ได้จากกรณีศึกษานี้สามารถนำไปปรับใช้ในพื้นที่อื่น ๆ ที่มีบริบทใกล้เคียงกัน เพื่อสร้างระบบเศรษฐกิจฐานรากที่เข้มแข็งและยั่งยืนในระดับชุมชน

2

การจัดตั้ง และบริหารจัดการ องค์กร

2.1

บทบาทของผู้นำที่เป็นผู้ริเริ่ม โครงการหรือองค์กร

2.2.1 โครงสร้างการบริหาร

การริเริ่มจัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจไข่ฝั้ววิริยะแห่งเกิดจากวิสัยทัศน์ของคุณสิริวรรณ โอภากุลวงษ์ ซึ่งตระหนักถึงคุณค่าของไข่ฝั้วในฐานะพืชพื้นถิ่นที่คนในชุมชนมีความคุ้นเคยมาช้านาน โดยเฉพาะกลุ่มชาติพันธุ์ไทยทรงดำที่ใช้ไข่ฝั้วเป็นส่วนประกอบของอาหารพื้นบ้าน คุณสิริวรรณได้เริ่มต้นการขับเคลื่อนจากโครงการจัดการขยะครัวเรือนภายใต้การสนับสนุนของกองทุนสิ่งแวดล้อมในปี 2558 ผ่านนวัตกรรม “สวนคีย์โฮล (Keyhole Garden)” เป็นการปลูกพืชผักและหมักปุ๋ยในจุดเดียวกันบนฐานรองในลักษณะของก้อนเค้ก เส้นผ่าศูนย์กลาง 6 ฟุต ที่ถูกตัดออก 1 ชิ้นเพื่อให้สามารถใส่ขยะอินทรีย์จากครัวเรือนตรงจุดศูนย์กลาง มีอากาศถ่ายเทจนสามารถย่อยสลายเป็นปุ๋ยได้ มีการส่งเสริมให้ชุมชนจัดการขยะและมีพืชผักปลอดภัยรับประทาน ซึ่งถือเป็นการบูรณาการการปลูกพืชผักปลอดภัยและการหมักปุ๋ยอินทรีย์ไว้ในแปลงเดียวกัน แนวคิดนี้ไม่เพียงเป็นการส่งเสริมสุขภาพและความมั่นคงทางอาหาร แต่ยังช่วยสร้างความตระหนักด้านสิ่งแวดล้อมและการพึ่งพาปัจจัยภายนอกในชุมชน นอกจากนี้ คุณสิริวรรณได้

ต่อยอดแนวคิดดังกล่าวสู่การพัฒนาเศรษฐกิจฐานราก โดยเริ่มต้นจากกลุ่มเปราะบางในชุมชน เช่น ผู้สูงอายุ ให้มีส่วนร่วมในการเลี้ยงไข่ฝั้วเป็นกิจกรรมสร้างรายได้และส่งเสริมสุขภาพ จนกระทั่งขยายสู่การจัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจอย่างเป็นทางการ เพื่อผลักดันให้ไข่ฝั้วกลายเป็นผลิตภัณฑ์ชุมชนที่มีมูลค่าสูงและเป็นที่ยอมรับในตลาดสุขภาพ



2.2

โครงสร้างขององค์กร
ที่จัดตั้งขึ้น

กลุ่มวิสาหกิจไข่ผ้าวิถีพระแท่นจัดตั้งในรูปแบบกลุ่มสมาชิก มีการบริหารจัดการแบบมีส่วนร่วม โดยแบ่งโครงสร้างหน้าที่ ออกเป็นกลุ่มย่อยตามลักษณะงานที่เกี่ยวข้อง เช่น กลุ่มเพาะเลี้ยง ไข่ผ้า กลุ่มผลิตน้ำหมักชีวภาพ กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์ และ กลุ่มจัดจำหน่าย สมาชิกแต่ละกลุ่มมีความรับผิดชอบตาม ความถนัด โดยใช้หลักการกระจายอำนาจและการทำงานร่วมกัน เป็นทีมเพื่อสร้างความโปร่งใสและประสิทธิภาพในการดำเนินงาน นอกจากนี้ กลุ่มยังมีการบริหารผลกำไรอย่างเป็นระบบ โดยรายได้บางส่วนจะถูกจัดสรรเข้าสู่กองทุนหมุนเวียนของกลุ่ม เพื่อใช้สนับสนุนกิจกรรมและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ในระยะยาว

2.3

ความสัมพันธ์และ
ความร่วมมือกับภาคีเครือข่าย

กลุ่มวิสาหกิจไข่ผ้าวิถีพระแท่นได้แสวงหาความร่วมมือกับ หน่วยงานทั้งภาครัฐ เอกชน และสถาบันการศึกษา เพื่อพัฒนา องค์กรความรู้ เพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ และเสริมสร้างเศรษฐกิจ ฐานราก สามารถจำแนกออกเป็น 3 ด้านหลัก ได้แก่

1

การพัฒนาองค์ความรู้และเทคโนโลยีการเพาะเลี้ยง กลุ่มวิสาหกิจไข่ผ้าวิถีพระแท่นได้ร่วมมือจากมหาวิทยาลัย ราชภัฏนครปฐม และสำนักงานพัฒนาเศรษฐกิจจากฐาน ชีวภาพ (BEDO) ในการศึกษาและพัฒนาการเพาะเลี้ยง ไข่ผ้าให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น โดยใช้เทคโนโลยีโรงเรือน ระบบปิด ควบคุมปัจจัยแวดล้อม เช่น แสง น้ำ และค่า pH (สำนักงานพัฒนาเศรษฐกิจจากฐานชีวภาพ, 2565) และ เสริมทักษะความรู้ด้านการทำเกษตรอินทรีย์แบบครบวงจร ให้แก่สมาชิกในกลุ่มวิสาหกิจไข่ผ้าวิถีพระแท่น



2

การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ไข่ผ้า การทำงานร่วมกับ สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (NIA) และสถาบันสิ่งแวดล้อม ไทย (TEI) ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากไข่ผ้า เช่น ไข่ผ้าอบแห้ง เครื่องดื่มโปรตีนจากไข่ผ้า และการผสมไข่ผ้าในอาหาร สำเร็จรูป เพื่อขยายตลาดและเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ (สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ, 2566)

3

การสร้างเศรษฐกิจฐานรากและการตลาดสีเขียว
แนวทางสำคัญในการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจไข่ฟ้าวิถี
พระแท่น คือ การทำเกษตรกรรมแบบปลอดภัยมีทุก
ขั้นตอน นับว่าเป็นการพัฒนาเศรษฐกิจฐานรากโดยอาศัย
การตลาดสีเขียว (Green Marketing) ในการสร้างตลาด
เฉพาะกลุ่มสำหรับผู้บริโภคที่ใส่ใจสุขภาพ เช่น ผู้บริโภค
ที่รับประทานมังสวิรัต และผู้ที่ต้องการโปรตีนทางเลือก
นอกจากนี้ สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (พอช.) ยังส่งเสริม
การรวมกลุ่มของเครือข่ายเกษตรกรอินทรีย์ในพื้นที่จังหวัด
กาญจนบุรี เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้กับเศรษฐกิจชุมชน
(UNRISD, 2016) และเสริมทักษะการสร้างช่องทางการจัด
จำหน่าย การสร้างสื่อการตลาด รวมถึงสนับสนุนการขาย
ครัวเรือนเลี้ยงไข่ฟ้า



3

ผลการดำเนินการ ของกลุ่ม

กลุ่มวิสาหกิจไข่ฟ้าวิถีพระแท่นได้ดำเนินการส่งเสริมการเลี้ยงไข่ฟ้าใน
ระดับครัวเรือนและในระดับกลุ่มวิสาหกิจอย่างเป็นระบบ โดยมุ่งเน้นการ
มีส่วนร่วมของชุมชน การจัดการทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ และการ
ขับเคลื่อนการผลิตสู่เกษตรกรอินทรีย์ที่ปลอดภัยและยั่งยืน ผลลัพธ์จากการ
ดำเนินงานของกลุ่มสามารถแบ่งออกเป็น 3 มิติหลัก ดังนี้

3.1

ผลลัพธ์ทางสังคม

การส่งเสริมการเลี้ยงไข่ฟ้าในระดับครัวเรือน ได้ช่วยสร้างความ
ตระหนักรู้เรื่องสุขภาพและความปลอดภัยทางอาหารแก่สมาชิก
ในชุมชน โดยเฉพาะกลุ่มเปราะบาง เช่น ผู้สูงอายุ ที่ได้รับโอกาส
ในการมีส่วนร่วมในกิจกรรมการผลิตอย่างเหมาะสมกับศักยภาพ
 อีกทั้งยังส่งเสริมความสัมพันธ์และความร่วมมือภายในชุมชน ผ่าน
กิจกรรมการผลิตที่ใช้พื้นที่ส่วนตัวร่วมกับการจัดการองค์ความรู้
ของกลุ่ม นำไปสู่การพึ่งพาตนเองในระดับครัวเรือนและชุมชน

3.2 ผลลัพธ์ทางเศรษฐกิจ

ปัจจุบันในชุมชนตำบลพระแท่นมีครัวเรือนที่เพาะเลี้ยงไข่ผ้าจำนวน 30 ครัวเรือน โดยมีกำลังการผลิตไข่ผ้าสตรวมประมาณ 360 กิโลกรัมต่อปี คิดเป็นรายได้เฉลี่ยประมาณ 36,000 บาทต่อปีต่อครัวเรือน ขณะที่กลุ่มวิสาหกิจไข่ผ้าวิถีพระแท่นสามารถผลิตไข่ผ้าสดจากโรงเรือนได้ราว 500 กิโลกรัมต่อปี คิดเป็นรายได้ประมาณ 50,000 บาทต่อปี

ซึ่งปัจจุบัน กลุ่มตั้งราคาจำหน่ายไข่ผ้าสดไว้ที่กิโลกรัมละ 100 บาท และไข่ผ้าอบแห้งขนาดบรรจุ 100 กรัมในราคากระปุกละ 600 บาท

ทั้งนี้ กลุ่มมีแผนจะปรับราคาจำหน่ายไข่ผ้าสดเพิ่มขึ้นเป็น 120 บาทต่อกิโลกรัม เพื่อให้สอดคล้องกับต้นทุนและมูลค่าที่แท้จริงของผลิตภัณฑ์ โดยมีเป้าหมายรายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือนเพิ่มขึ้นเป็น 72,000 บาทต่อปี และรายได้รวมของกลุ่มอยู่ที่ประมาณ 100,000 บาทต่อปี อีกทั้ง กลุ่มมีระบบจัดสรรรายได้โดยนำรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ร้อยละ 10 เข้ากองทุนของกลุ่ม เพื่อเป็นทุนหมุนเวียนในการดำเนินกิจกรรมและพัฒนากลุ่มในระยะยาว



3.2 ผลลัพธ์ทางสิ่งแวดล้อม

แนวทางการผลิตไข่ผ้าและพืชผักแบบเกษตรอินทรีย์ที่กลุ่มดำเนินการ ได้ช่วยลดการใช้สารเคมีในกระบวนการผลิต ส่งผลโดยตรงต่อการลดการปนเปื้อนในดินและแหล่งน้ำในพื้นที่อย่างมีนัยสำคัญ



นอกจากนี้ การใช้ทรัพยากรหมุนเวียน เช่น น้ำหมักชีวภาพปุ๋ยอินทรีย์ และการจัดการขยะอินทรีย์ ยังเป็นกลไกสำคัญที่ส่งเสริมความยั่งยืนของระบบนิเวศภายในชุมชน

อีกทั้ง การเลี้ยงไข่ผ้ายังช่วยส่งเสริมความหลากหลายทางชีวภาพของพันธุ์พืชในระบบเกษตรอินทรีย์ และสามารถเป็นต้นแบบการผลิตสีเขียวในระดับครัวเรือนได้อย่างมีประสิทธิภาพ



4

บทเรียน จากกรณีศึกษา

เรื่องเล่าจากงานพัฒนา สร้างคุณภาพชีวิตด้วยเศรษฐกิจชุมชน

กรณีศึกษาของกลุ่มวิสาหกิจไข่ผ่าวิถีพระแท่นสะท้อนให้เห็นกลไกการพัฒนาชุมชนที่เกิดจากพลังภายในของชุมชนเอง โดยอาศัยแนวทางการมีส่วนร่วมในทุกระดับ ตั้งแต่การริเริ่มโดยผู้นำชุมชน การขยายการมีส่วนร่วมสู่สมาชิกที่หลากหลาย และการประสานความร่วมมือกับภาคีเครือข่ายภายนอก กระบวนการเหล่านี้สะท้อนถึงแนวคิด Participatory Development ของ Chambers (1997) กล่าวคือกิจกรรมของกลุ่มวิสาหกิจไข่ผ่าวิถีพระแท่นเกิดจากการมีส่วนร่วมของคนทุกเพศ ทุกวัย ในตำบลพระแท่น โดยตั้งศักยภาพของแต่ละคนเข้ามาทำหน้าที่ที่เหมาะสมต่อการพัฒนาเกษตรอินทรีย์ในพื้นที่ ทำให้คนทุกเพศ ทุกวัยและทุกสถานะได้มีส่วนร่วม ทำให้เกิดความยั่งยืนและสามารถแก้ปัญหาของชุมชนได้อย่างแท้จริง เริ่มจากสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจไข่ผ่าวิถีพระแท่น ขยายผลไปสู่คนในชุมชน และเพิ่มจำนวนขึ้นอย่างต่อเนื่อง

การได้รับอนุญาตให้ใช้พื้นที่วัดราษฎร์ศรัทธาธรรมในการตั้งโรงเรือนเพาะเลี้ยงไข่ผ่า และได้รับการสนับสนุนบุคลากรจากเทศบาลตำบลพระแท่น โดยมีคุณสิริวรรณ โอภากุลวงษ์ เป็นผู้ประสานงานกับหน่วยงานต่างๆ เช่น วัดชุมชนเทศบาลตำบลพระแท่นภายในกลุ่มวิสาหกิจฯ มีการแบ่งงานกันทำตามทักษะและความชำนาญของสมาชิก เช่น กลุ่มผลิตน้ำหมักปลา กลุ่มเพาะเลี้ยงไข่ผ่า กลุ่มเก็บเกี่ยวผลผลิต และกลุ่มพัฒนาผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้ยังมีกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์ โจ๊กสามสี คุกกี้ ไข่ผ่า ผงโรยข้าว หรือรังสรรค์เมนูอาหาร เช่น แกงอ่อม แกงคั่ว ไข่ตุ๋น ไข่เจียว ฯลฯ มีการแลกเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ระหว่างกลุ่ม ระบบ

การแลกเปลี่ยนนั้นนอกจากจะสร้างการมีส่วนร่วมในการทำงานแล้ว ยังเป็นการวางกลวิธีการกระจายความรับผิดชอบอย่างเป็นธรรมอีกด้วย

อีกหนึ่งปัจจัยแห่งความสำเร็จคือการสร้างพันธมิตรกับภาคส่วนต่างๆ ซึ่งแสดงให้เห็นถึงการบริหารจัดการเครือข่ายผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholder Engagement) อย่างมีประสิทธิภาพ กลุ่มสามารถดึงความร่วมมือจากองค์กรภาครัฐ มหาวิทยาลัย ภาคเอกชน และหน่วยงานระหว่างประเทศ เช่น BEDO และ NIA มาใช้เป็นทรัพยากรในการพัฒนาชุมชนอย่างต่อเนื่อง ไม่เพียงแต่ในด้านทุนเท่านั้น แต่รวมถึงองค์ความรู้ เทคโนโลยี และช่องทางการตลาด กลยุทธ์เช่นนี้สอดคล้องกับหลักการของแนวคิด Stakeholder Engagement ที่เน้นความสัมพันธ์แบบร่วมมือและการแลกเปลี่ยนคุณค่าระหว่างภาคี เพื่อเสริมสร้างระบบนิเวศของการพัฒนาอย่างสมดุล

ขณะเดียวกันการทำงานของกลุ่มยังสะท้อนถึงแนวคิดและทฤษฎีการระดมทุน (Crowdfunding Theories) แม้ว่าในช่วงเริ่มต้นของการเพาะเลี้ยงจะเป็นการทดลองที่อิงจากความรู้ภายในชุมชน “ครูพักลักจำ” มาจากชุมชนหรือบุคคลอื่นบ้าง ในระยะต่อมาได้มีการแสวงหาทุน เทคโนโลยี และองค์ความรู้จากภายนอก ได้แก่ การสนับสนุนจากมหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐมและสถานทูตจีน เรื่องการพัฒนาทักษะและองค์ความรู้ในการเพาะเลี้ยงไข่ผ่า การแปรรูปผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่า ตามแนวคิดของ Belleflamme, Lambert และ Schwiendbacher (2014) การระดมทุนแบบ Donation-Based Crowdfunding เป็นวิธีการสำคัญที่ทำให้กลุ่มวิสาหกิจไข่ผ่าวิถีพระแท่นขยายกิจการและพัฒนากระบวนการผลิต เพื่อให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพสูงและสอดคล้องกับมาตรฐานความปลอดภัยทางอาหาร

ทั้งนี้ การระดมทุนจาก BEDO และ NIA ทำให้ได้สนับสนุนการสร้างโรงเรือนระบบปิด ระบบพลังงานแสงอาทิตย์ (Solar cell) และการ

เรื่องเล่าจากงานพัฒนา สร้างคุณภาพชีวิตด้วยเศรษฐกิจชุมชน

พัฒนานวัตกรรมการผลิต โดยมีการควบคุมความเข้มของแสงให้อยู่ในช่วง 4,000 – 15,000 ลักซ์ ซึ่งเป็นระดับความเข้มแสงที่เหมาะสมสำหรับการเจริญเติบโตของไข่ผ้า การติดตั้งระบบ Evaporative Cooling System: Evap ช่วยควบคุมการระบายอากาศ ปรับปรุงคุณภาพอากาศ และฟ่นละอองน้ำเพื่อควบคุมอุณหภูมิภายในโรงเรือนให้อยู่ในระดับประมาณ 31 – 33 องศาเซลเซียส ตลอดจนการตรวจวิเคราะห์ความเข้มข้นของปุ๋ยอินทรีย์ในกระบะเพาะเลี้ยงอย่างสม่ำเสมอ งานวิจัยของ Belleflamme และคณะ (2014) ระบุว่าความสำเร็จของการระดมทุนจากหน่วยงานภาคีในการพัฒนาชุมชนโดยไม่คาดหวังผลตอบแทนนี้ขึ้นอยู่กับความชัดเจนของเป้าหมาย ความโปร่งใส และการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ

ในขณะที่ สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (องค์การมหาชน) ได้เสริมสร้างทักษะและองค์ความรู้ให้แก่สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจไข่ผ้าวิถีพระแท่น โดยอบรมการใช้งานแอปพลิเคชัน (Application) CANVA สำหรับสร้างสื่อนำเสนอหลากหลายรูปแบบ สื่อการตลาด และสื่อ Social Media ต่าง ๆ ได้แก่ Facebook Instagram YouTube TikTok และวิดีโอ ในการจำหน่ายสินค้าออนไลน์ และเชื่อมโยงกับมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี ผู้เชี่ยวชาญด้านการเพาะเลี้ยงไข่ผ้า ช่วยให้คำแนะนำเกี่ยวกับความเข้มของแสง อุณหภูมิในโรงเรือน น้ำ และปุ๋ย ซึ่งเป็นปัจจัยมีผลต่อการเจริญเติบโตของไข่ผ้า ซึ่งการรวมกลุ่มของเกษตรกรตำบลพระแท่นที่เดิมมีอาชีพเกษตรและทำเกษตรอินทรีย์ โดยใช้ทรัพยากรและศักยภาพของชุมชน ล้วนเป็นตัวอย่างของการนำแนวคิดเศรษฐกิจฐานรากมาปรับใช้ (Schumacher, 1973) เพื่อสร้างรายได้ให้กับชุมชน พัฒนาเศรษฐกิจขนาดเล็ก สร้างความยั่งยืนในระดับรากหญ้า และลดการพึ่งพาจากตลาดภายนอก (UNRISD, 2016)

อย่างไรก็ตาม กลุ่มยังเผชิญกับข้อจำกัดหลายประการ เช่น การขาดระบบบัญชีที่เป็นระบบ การพึ่งพาบุคคลสำคัญในการจัดการองค์ความรู้ การขาดแผนการพัฒนาศักยภาพของสมาชิกอย่างต่อเนื่อง ตลอดจนความล่าช้าในการขอรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ ซึ่งอาจเป็นอุปสรรคต่อการขยายผลและการคงอยู่ขององค์กรในระยะยาว หากไม่ได้รับการจัดการอย่างเป็นระบบ โดยข้อจำกัดด้านมาตรฐาน และคุณภาพผลิตภัณฑ์ไข่ผายังไม่ได้มาตรฐานสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) ส่งผลกระทบต่อความน่าเชื่อถือและการขยายตลาด ดังนั้น จึงต้องเร่งปรับปรุงกระบวนการผลิตให้เป็นไปตามมาตรฐาน Good Manufacturing Practice: GMP ทำการตรวจสอบองค์ประกอบทางโภชนาการของไข่ผ้าโดยห้องปฏิบัติการที่ได้รับการรับรอง และการเตรียมเอกสารรับรองสถานที่ผลิต (GMP/HACCP) ซึ่งนอกจากมาตรฐาน อย. แล้ว ควรพิจารณาขอรับรองมาตรฐานอื่น ๆ อาทิ มาตรฐานความปลอดภัยของอาหาร (ISO 22000) ผลิตภัณ์ท์ออร์แกนิก (Organic Certification) มาตรฐานฮาลาล (Halal) นอกจากนี้ ในด้านการตลาดและช่องทางการจัดจำหน่าย ถึงแม้ว่าจะมีช่องทางการจำหน่ายออนไลน์ แต่การสร้างความรู้และขยายฐานลูกค้าให้กว้างขึ้นยังเป็นเรื่องที่ต้องพิสูจน์ความสามารถ หากผลิตภัณฑ์ได้มาตรฐานฮาลาล (Halal) จะช่วยขยายตลาดไปยังกลุ่มมุสลิมและเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย สามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับชุมชนมุสลิมในประเทศไทยและต่างประเทศ ซึ่งตลาดอาหารฮาลาลมีมูลค่าสูง โดยเฉพาะในประเทศที่มีประชากรมุสลิมจำนวนมาก เช่น มาเลเซีย อินโดนีเซีย และตะวันออกกลาง (กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ, 2561)

นอกจากข้อจำกัดดังกล่าวข้างต้น กลุ่มวิสาหกิจไข่ดำวิถีพระแท่นยังขาดทุนทรัพย์สำหรับการวิจัยพัฒนา นวัตกรรมการผลิตและการแปรรูป เพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ และดึงดูดกลุ่มเป้าหมายในเวลาเดียวกันนั้นควรพัฒนาศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจไข่ดำวิถีพระแท่นด้านการบริหารจัดการโดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านการเขียนรายงาน การจัดทำแผนธุรกิจ ตลอดจนการถ่ายทอดความรู้ภายในกลุ่มเพื่อความต่อเนื่องและยั่งยืน

5

ข้อเสนอแนะ

แม้กลุ่มวิสาหกิจไข่ดำวิถีพระแท่นจะเริ่มต้นจากการลองผิดลองถูกในชุมชน และค่อย ๆ พัฒนาจนได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอก แต่เส้นทางสู่การพัฒนาเกษตรอินทรีย์เชิงพาณิชย์ยังคงต้องการการสนับสนุนในหลายมิติ เมื่อสอบถามสมาชิกถึงเป้าหมายในอนาคต คำตอบที่สะท้อนร่วมกันคือ “ไปให้สุด” หมายถึง การขยายตลาดสู่ระดับประเทศและต่างประเทศ ดังนั้น ข้อเสนอแนะที่สำคัญต่อการดำเนินงานของกลุ่มมีดังนี้



1

การขอมาตรฐานผลิตภัณฑ์

การขอใบรับรองจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) ถือเป็นขั้นตอนสำคัญอันดับแรก เพื่อสร้างความเชื่อมั่นด้านคุณภาพและความปลอดภัยแก่ผู้บริโภค ซึ่งจะช่วยให้สามารถขยายตลาดได้มากขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่มผู้บริโภคที่ใส่ใจสุขภาพและสิ่งแวดล้อม

2

การกำหนดกลยุทธ์ตลาด เฉพาะกลุ่ม (Niche Market)

ควรพัฒนากลยุทธ์ตลาดสีเขียว (Green Marketing) สามารถทำได้โดย (1) การสร้างคุณค่าด้านสุขภาพ เน้นการเลี้ยงแบบปลอดภัย พัฒนาผลิตภัณฑ์แปรรูปให้สามารถเป็นส่วนผสมหรือวัตถุดิบหลักในการประกอบอาหารได้อย่างหลากหลาย (2) การสร้างคุณค่าด้านสิ่งแวดล้อม ส่งเสริมภาพลักษณ์ผลิตภัณฑ์สีเขียว การผลิตโดยลดการใช้ทรัพยากรและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมจะช่วยดึงดูดกลุ่มผู้บริโภคที่สนับสนุนการบริโภคอย่างยั่งยืนได้เป็นอย่างดี (3) การสร้างความแตกต่าง (Differentiation) ค้นหาจุดต่างของผลิตภัณฑ์กับผลิตภัณฑ์ตามท้องตลาด เช่น การชูจุดขายเรื่องการเลี้ยงโดยใช้น้ำหมักปลาแทนน้ำหมักมูลสัตว์ (หมู/วัว) เป็นต้น (4) การส่งเสริมการตลาด (Promotion) ในตลาดสินค้าเกษตรอินทรีย์ ควรสร้างแบรนด์โดยเชื่อมโยงกับคุณค่าทางสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ (Kotler & Armstrong, 2020) ให้ข้อมูลด้านโภชนาการและการใช้ผลิตภัณฑ์ แนะนำสูตรอาหารที่มีไขมัน และ (5) การใช้ช่องทางการตลาด (Marketing Channels) ไม่ว่าจะเป็นช่องทางออนไลน์ Shopee Lazada TIKTOK ช่องทางออฟไลน์ การจำหน่ายผ่านซูเปอร์มาร์เก็ต ร้านค้าชุมชน ร้านอาหาร fine-dining ร้านอาหารสุขภาพที่ต้องการวัตถุดิบคุณภาพสำหรับปรุงเมนูสุขภาพ ทั้งนี้ คาดการณ์ว่าตลาดอาหารสุขภาพจะเติบโตขึ้นทั่วโลกโดยเฉลี่ยร้อยละ 9.5 ต่อปี และในยุโรปคาดว่าจะเติบโตร้อยละ 8.3 ต่อปี (Money Buffalo, 2566) และแม้ว่าการจำหน่ายไขมันในช่องทางการค้าขายปลีกแบบสมัยใหม่ (Modern Trade) ยังมีข้อจำกัดอยู่บ้าง แต่พบว่า ช่องทางร้านสะดวกซื้อ (Convenience Store) และ Modern Trade อย่าง 7-Eleven ได้เริ่มนำไขมันมาจำหน่ายบ้างแล้ว (Manuddreview7_11, 2567) เช่นเดียวกับ Tops Supermarket และ Tops Food Hall

3

การพัฒนาศักยภาพ และการถ่ายทอดความรู้

จากผลการศึกษาของ Ahlers et al. (2015) การส่งเสริมศักยภาพสมาชิก การพัฒนากระบวนการแปรรูป และการสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอกเป็นสิ่งที่ควรให้ความสำคัญ ซึ่งสอดคล้องกับแนวทางในการปรับปรุงแก้ไขข้อจำกัดด้านการบริหารจัดการ การเขียนรายงาน การจัดทำแผนธุรกิจ การถ่ายทอดความรู้ภายในกลุ่ม ประเด็นเหล่านี้ส่งผลกระทบต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การขยายตลาด การพัฒนาสุขภาพของคนในชุมชน ผู้บริโภคทั่วไป รวมทั้งความยั่งยืนทางเศรษฐกิจในระยะยาว จึงควรพัฒนาศักยภาพสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจไข่ฝั้ววิถีพระแทนโดยการเรียนรู้ผ่านการลงมือปฏิบัติ (Learning by Doing) ไม่ว่าจะเป็นการบริหารจัดการการเงิน การเขียนรายงาน การสื่อสาร และการตลาดเชิงรุก โดยการขอความร่วมมือกับภาครัฐหรือสถาบันการศึกษาเพื่อจัดการฝึกอบรม ถ่ายทอดความรู้ การนำเทคโนโลยีมาใช้เพิ่มประสิทธิภาพ หรือนวัตกรรมการพัฒนาผลิตภัณฑ์ทั้งในเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ และควรแสวงหาโอกาสด้านการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ และสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับหน่วยงานที่สนับสนุนเพื่อความยั่งยืนของโครงการ

เอกสารอ้างอิง

- Ahlers, G. K. C., Cumming, D., Günther, C., & Schweizer, D. (2015). Signaling in equity crowdfunding. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 39(4), 955–980. <https://doi.org/10.1111/etap.12157>
- Belleflamme, P., Lambert, T., & Schwienbacher, A. (2014). Crowdfunding: Tapping the right crowd. *Journal of Business*

- Venturing, 29(5), 585–609. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.07.003>
- Chambers, R. (1997). *Whose reality counts? Putting the first last*. Intermediate Technology Publications.
- Karlan, D., Osei, R., Osei-Akoto, I., & Udry, C. (2017). Agricultural decisions after relaxing credit and risk constraints. *The Quarterly Journal of Economics*, 129(2), 597–652. <https://doi.org/10.1093/qje/qju002>
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2020). *Principles of marketing* (18th ed.). Pearson.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson.
- Manuddreview7_11. (2567, January 19). ฉันเพิ่งรู้ว่า 7-11 มีไข่ผ่าขายด้วย [รูปภาพ]. Instagram. https://www.instagram.com/manuddreview7_11/p/C7TIK70NU3w/
- Money Buffalo. (2566, January 19). เปิดเทรนด์ อาหารเพื่อสุขภาพ โภชนาการเงิน 32 ล้านล้านบาททั่วโลก. <https://www.moneybuffalo.in.th/business/healthy-food-trends>
- United Nations Research Institute for Social Development. (2016). *Policy innovations for transformative change: Implementing the 2030 Agenda for Sustainable Development*. <https://www.unrisd.org>
- World Bank. (2021). *Local knowledge and global markets: The role of ethnic communities in promoting sustainable agriculture*. <https://www.worldbank.org>
- กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ. (2561). เจาะตลาดอาหารฮาลาล. https://www.ditp.go.th/contents_attach/709499/709499.pdf

- กองประมงน้ำจืด. (2538). *พรรณไม้น้ำในประเทศไทย*. กรมประมง กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.
- ไทยโพสต์. (2567, January 20). ไข่ผ่า Super Food พี่ชิวมีหัตถกรรมเลี้ยงง่าย ราคาดีที่พระแท่นกาญจนบุรี. ไทยโพสต์. <https://www.thaipost.net/public-relations-news/603635/>
- เมธา มีแต้ม, & วิษุวัต สงนวล. (2566, January 19). ไข่ผ่า พี่ชิวมีที่บ้านอาหารแห่งอนาคตสู่วิกฤตด้านอาหารและสิ่งแวดล้อม. คณะวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล. <https://science.mahidol.ac.th/sdgs/2-006/>
- ศูนย์วิจัยอาหารอนาคต. (2565). ไข่ผ่า: พี่ชิวมีที่บ้านที่เปลี่ยนเป็นอาหารแห่งอนาคต. สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (NIA).
- สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ. (2566, January 15). รายงานการสนับสนุนธุรกิจนวัตกรรมเพื่อเศรษฐกิจฐานราก. <https://www.nia.or.th>
- สำนักงานพัฒนาการวิจัยการเกษตร. (2565). การวิเคราะห์องค์ประกอบโภชนาการของไข่ผ่าแห้ง.
- สำนักงานพัฒนาเศรษฐกิจจากฐานชีวภาพ. (2565, January 15). การพัฒนาอุตสาหกรรมอาหารจากฐานทรัพยากรชีวภาพของไทย. <https://www.bedo.or.th>

กิตติกรรมประกาศ

คณะผู้จัดทำขอขอบพระคุณกลุ่มวิสาหกิจไข่ผ่าวิถีพระแท่น จังหวัดกาญจนบุรี โดยเฉพาะคุณสิริวรรณ โอภากุลวงษ์ ที่ให้ความร่วมมือในการให้ข้อมูลเชิงลึกอย่างครบถ้วนตลอดระยะเวลาการดำเนินการศึกษาครั้งนี้

คำสำคัญ: สถาบันการเงินชุมชน, กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต, การเงินชุมชน, ตำบลดงขี้เหล็ก, การออม, เศรษฐกิจฐานราก

ตำบลดงขี้เหล็ก จังหวัดปราจีนบุรี เดิมเป็นหมู่บ้านขนาดเล็กที่ก่อตั้งขึ้นราวปี พ.ศ. 2440 ตั้งอยู่ระหว่างหมู่บ้านหนองทะเลและบ้านดงขวาง ลักษณะภูมิประเทศเป็นพื้นที่ดอนอุดมสมบูรณ์ มีต้นขี้เหล็กขึ้นหนาแน่น จึงได้รับชื่อว่า “บ้านดงขี้เหล็ก” ด้วยความเจริญและตั้งอยู่ใจกลางของพื้นที่ ทำให้ชื่อหมู่บ้านดังกล่าวได้รับการใช้ตั้งเป็นชื่อตำบลในเวลาต่อมา ปัจจุบันตำบลดงขี้เหล็กมีประชากรประมาณ 10,306 คน แยกเป็นชาย 5,144 คน หญิง 5,618 คน รวมทั้งสิ้น 4,143 ครัวเรือน ประชากรส่วนใหญ่มีอาชีพเกี่ยวกับการเกษตร โดยเฉพาะการปลูกไม้ตง การผลิตไม้ดอกไม้ประดับ ค้าขาย และรับจ้างในโรงงานอุตสาหกรรม

แม้จะเป็นชุมชนที่มีศักยภาพในด้านทรัพยากรธรรมชาติและแรงงาน แต่ตำบลแห่งนี้ก็กลับต้องเผชิญกับปัญหาทางเศรษฐกิจอย่างรุนแรง โดยเฉพาะปัญหาความยากจน หนี้สินนอกระบบ และข้อจำกัดในการเข้าถึงบริการของรัฐ ชาวบ้านจำนวนมากต้องพึ่งพาการกู้ยืมจาก ทุนเพื่อใช้เป็นเงินทุนในการทำนาและปลูกไม้ตง โดยมีเงื่อนไขที่ไม่เป็นธรรม เมื่อถึงฤดูเก็บเกี่ยว ทุนจะมารับผลผลิตไปเพื่อหักลบกับหนี้เดิม เหลือเพียงเศษผลผลิตให้กับเจ้าของแรงงาน เป็นการสะท้อนถึงรูปแบบหนี้สินนอกระบบที่กดทับชุมชนในระยะยาว ปัญหายิ่งรุนแรงขึ้นเมื่อเกิดภัยแล้งในช่วงปี พ.ศ. 2536-2540 ซึ่งส่งผลให้ต้นไม้ตงออกดอกและตายลง ทำให้เกษตรกร

จำนวนมากขาดรายได้หลัก และตกอยู่ในวงจรหนี้สินที่ไม่สามารถชำระคืนได้ ประกอบกับวิกฤตเศรษฐกิจ

“ต้มยำกุ้ง” ในปี 2540 ที่ทำให้สถาบันการเงินล้มละลายหลายแห่ง ส่งผลต่อเศรษฐกิจชุมชนอย่างรุนแรง ประชาชนบางส่วนไม่มีที่ดินทำกิน ไม่มีที่อยู่อาศัยถาวร และเข้าไม่ถึงแหล่งทุนจากสถาบันการเงินของรัฐ เช่น ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ (ธ.ก.ส.) ปัญหาเหล่านี้ล้วนเป็นแรงผลักดันสำคัญที่นำไปสู่ความจำเป็นในการพัฒนาระบบจัดการภายในชุมชน

เพื่อตอบสนองต่อสถานการณ์ดังกล่าว ผู้นำชุมชน โดยเฉพาะ บุญศรี จันทร์ชัย ซึ่งดำรงตำแหน่งผู้ใหญ่บ้านในขณะนั้น ได้ริเริ่มแนวคิดในการจัดตั้ง “กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านขอนแก่น” ด้วยความเชื่อมั่นว่าการสร้างสถาบันการเงินภายในชุมชนจะช่วยแก้ปัญหาการเข้าถึงแหล่งทุน และเสริมสร้างวินัยการออมให้กับชาวบ้านที่ขาดช่องทางในการบริหารจัดการเงินทุนของตนเอง โดยเริ่มต้นจากเงินทุนสะสมเพียง 1,100 บาท จากสมาชิกจำนวน 48 คน และวางวัตถุประสงค์หลักเพื่อเป็นแหล่งเงินทุนหมุนเวียนภายในชุมชนที่คิดอัตราดอกเบี้ยต่ำ พร้อมทั้งคืนผลกำไรในรูปแบบเงินปันผลตามแนวทางสหกรณ์การเงินชุมชน



อย่างไรก็ตาม ในช่วงเริ่มต้น กลุ่มต้องเผชิญกับความท้าทายด้านความเชื่อมั่นของประชาชน เนื่องจากเคยมีตัวอย่างของกลุ่มลักษณะเดียวกันที่ล้มเหลวมาก่อน สมาชิกจึงจำกัดอยู่ในกลุ่มผู้นำและญาติใกล้ชิดเท่านั้น คณะผู้ก่อตั้งจึงต้องดำเนินงานอย่างมุ่งมั่นและโปร่งใสเพื่อสร้างความไว้วางใจ และเมื่อผลลัพธ์เริ่มเป็นรูปธรรม เช่น การช่วยสมาชิกแก้หนี้และส่งเสริมอาชีพ ทำให้กลุ่มได้รับความนิยมมากขึ้น และสามารถขยายเครือข่ายกลุ่มออมทรัพย์ครอบคลุมทุกหมู่บ้านในตำบล โดยยึดหลักการไม่รับสมาชิกข้ามเขตตำบล เพื่อส่งเสริมการพึ่งพาตนเองอย่างแท้จริงของแต่ละพื้นที่ กรณีศึกษานี้จึงเป็นตัวอย่างของการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนที่ขับเคลื่อนด้วยพลังของประชาชนเอง ผ่านการมีส่วนร่วม การสร้างความไว้วางใจ และการประยุกต์ใช้ทุนทางสังคมเพื่อเสริมสร้างความมั่นคงในระยะยาว



2

การจัดตั้ง
และบริหารจัดการองค์กร

การริเริ่มจัดตั้งองค์กรทางการเงินของชุมชนดั้งเดิมเริ่มต้นในปี พ.ศ. 2524 ด้วยการก่อตั้ง “กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านขอนแก่น” ณ หมู่ที่ 10 ตำบลดงขี้เหล็ก อำเภอเมือง จังหวัดปราจีนบุรี ภายใต้การสนับสนุนของสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอเมืองปราจีนบุรี กลุ่มออมทรัพย์นี้เริ่มต้นจากสมาชิกแรกเริ่มจำนวน 90 คน จากประชากรประมาณ 250 ครัวเรือน ในหมู่บ้าน โดยสามารถรวบรวมเงินสะสมจากการออมแบบสมัครใจได้รวม 1,100 บาท โดยมีวัตถุประสงค์หลักของการก่อตั้งกลุ่ม คือ เพื่อแก้ไขปัญหาการขาดแคลนเงินทุนของชาวบ้านในการประกอบอาชีพ และเพื่อส่งเสริมวินัยการออมภายในชุมชน เงินออมที่ได้รับการรวบรวมจะนำมาหมุนเวียนให้สมาชิกกู้ยืมเพื่อนำไปใช้ในการประกอบอาชีพ โดยกำหนดอัตราดอกเบี้ยเพียงร้อยละ 1 ต่อเดือน รายได้จากดอกเบี้ยจะถูกจัดสรรเป็นเงินปันผลเพื่อคืนกลับสู่สมาชิกตามสัดส่วนของเงินออม นับเป็นการสร้างกลไกทางเศรษฐกิจในระดับชุมชนที่ส่งเสริมทั้งความมั่นคงและความเท่าเทียม

ต่อมาในปี พ.ศ. 2549 กลุ่มออมทรัพย์ได้รับการยกระดับสู่การเป็น “สถาบันการเงินชุมชนกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านขอนแก่น ตำบลดงขี้เหล็ก” ภายใต้การสนับสนุนจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) ที่เห็นศักยภาพของกลุ่มในการบริหารจัดการและการเติบโตอย่างเข้มแข็ง การพัฒนาในช่วงนี้รวมถึงการวางระบบการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น เช่น การจัดการข้อมูลการรับฝาก การชำระหนี้ และการคำนวณดอกเบี้ยผ่านระบบคอมพิวเตอร์ ซึ่งช่วยเสริมความสะดวกรวดเร็วและสร้างความเชื่อมั่นให้แก่สมาชิกเพิ่มมากขึ้น

2.1 บทบาทของผู้นำที่เป็นผู้ริเริ่มโครงการหรือองค์กร

บทบาทของผู้นำในกระบวนการก่อตั้งและพัฒนา “กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านขอนขว้าง” มีความสำคัญอย่างยิ่ง โดยเฉพาะในช่วงแรกเริ่มของการจัดตั้งองค์กรทางการเงินในระดับชุมชน บุญศรี จันทร์ชัย ถือเป็นผู้นำหลักที่มีบทบาทสำคัญในการผลักดันแนวคิดและลงมือปฏิบัติอย่างจริงจัง บุญศรีเคยมีประสบการณ์ทำงานร่วมกับกรมพัฒนาที่ดินตั้งแต่อายุ 15 ปี และเมื่อกลับมาอยู่บ้านในปี พ.ศ. 2523 หลังพี่ชายเสียชีวิต ก็ได้รับเลือกตั้งเป็นผู้ใหญ่บ้านในตำบลดงขี้เหล็ก ซึ่งในขณะนั้น กรมพัฒนาชุมชนมีแนวทางส่งเสริมการจัดตั้งกลุ่มเพื่อพัฒนาเศรษฐกิจฐานราก จึงได้ประสานความร่วมมือกับผู้ใหญ่บุญศรีให้เป็นผู้ดำเนินการจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์ของชุมชน จากการเข้ารับการอบรมในโครงการพัฒนาชุมชน ทำให้ผู้ใหญ่บุญศรีตระหนักถึงรากเหง้าของปัญหาความยากจนและหนี้สินในหมู่บ้าน โดยเฉพาะการขาดวินัยในการออมและการเข้าไม่ถึงสถาบันการเงินในเมือง ซึ่งอยู่ห่างจากชุมชนกว่า 20 กิโลเมตร ส่งผลให้คนในหมู่บ้านไม่สะดวกในการออมเงินจำนวนเล็กน้อยได้ และต้องพึ่งพาหนี้นอกระบบอย่างต่อเนื่อง การจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์จึงถือเป็นแนวทางสร้างวินัยการออมให้กับประชาชนในพื้นที่ และสร้างระบบการเงินใกล้บ้านที่เข้าถึงได้จริง

การดำเนินงานของผู้ใหญ่บุญศรีมีลักษณะที่เป็นระบบ โดยเริ่มจากการแบ่งพื้นที่ชุมชนออกเป็น “คุ้ม” และตั้งคณะกรรมการประจำแต่ละคุ้มเพื่อรับผิดชอบงานบริหารในระดับพื้นที่ พร้อมจัดอบรมและนำคณะกรรมการไปศึกษาดูงานในพื้นที่ที่ประสบความสำเร็จด้านการแก้หนี้ ช่วงเริ่มต้นของการจัดตั้งกลุ่มเมื่อวันที่ 5 กันยายน พ.ศ. 2524 สมาชิกเริ่มต้นเพียง 48 คน และสามารถรวบรวมเงินออมได้จำนวน 1,100 บาท โดย

ส่วนใหญ่เป็นเครือญาติและผู้นำชุมชน เนื่องจากชาวบ้านบางส่วนยังไม่เชื่อมั่นในศักยภาพของกลุ่ม แต่ความไม่เชื่อนี้กลับกลายเป็นแรงผลักดันสำคัญให้ผู้นำต้องพิสูจน์ความสามารถจนประสบความสำเร็จในระยะยาว

อีกหนึ่งผู้นำสำคัญของชุมชน คือ บรรจง พรหมวิเศษ ซึ่งมีบทบาทโดดเด่นในการผลักดันกระบวนการแก้หนี้ โดยอาศัยความเข้าใจลึกซึ้งถึงสภาพความทุกข์ของชาวบ้านที่ต้องเผชิญหนี้นอกระบบ บรรจงได้รับการอบรมในหลายประเด็น และสามารถถ่ายทอดความรู้กลับสู่ชุมชนได้อย่างเป็นรูปธรรม ทั้งนี้ ผู้นำทั้งสองคนมีจุดร่วมสำคัญคือการใช้ประสบการณ์ส่วนตัวเป็นฐานในการพัฒนาชุมชน และเชื่อมั่นในการเปลี่ยนแปลงจากภายในโดยไม่รอความช่วยเหลือจากภายนอก

นอกจากนี้ กลุ่มออมทรัพย์จึงกลายเป็นจุดเริ่มต้นของการพัฒนาโครงการอื่น ๆ ที่แก้ปัญหาในระดับโครงสร้างของชุมชน เช่น ปัญหาที่ดินทำกิน การจัดการน้ำ ความมั่นคงด้านที่อยู่อาศัย และหนี้สิน โดยใช้สถาบันการเงินชุมชนเป็นแกนกลางในการประสานงานและขับเคลื่อน ในช่วงวิกฤตภัยแล้งระหว่างปี พ.ศ. 2536–2540 และวิกฤตต้มยำกุ้งในปี พ.ศ. 2540 ที่ส่งผลให้ต้นไม้ตงในชุมชนตายหมด ประชาชนขาดรายได้ และระบบเศรษฐกิจระดับประเทศตกอยู่ในภาวะถดถอย กลุ่มออมทรัพย์กลับสามารถรับมือกับวิกฤตได้ โดยการรวมตัวกันเรียกร้องให้รัฐบาลผ่อนปรนหนี้ และได้รับการอนุมัติให้พักชำระหนี้ถึง 5 ปี ซึ่งเป็นตัวอย่างสำคัญของอำนาจการต่อรองในระดับชุมชน ต่อมาชาวบ้านได้ปรับตัวด้วยการเปลี่ยนอาชีพจากเกษตรเชิงเดี่ยวไปสู่การปลูกไม้ดอก

ไม้ประดับ โดยได้รับแรงบันดาลใจจากแม่ใหญ่นิ่ม ซึ่งเป็นผู้เริ่มต้นนำต้นไม้มาขายที่หมู่บ้าน และขยายกลายเป็นแหล่งผลิตไม้ประดับที่มีชื่อเสียงในระดับประเทศ โดยในระยะที่ตลาดเติบโต กลุ่มออมทรัพย์ยังได้เปิดบริการธนาคารชุมชนเพื่ออำนวยความสะดวกแก่สมาชิก

ในช่วงปี พ.ศ. 2547 – 2548 สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชนเข้ามาจัดทำแผนชุมชนทั้ง 14 หมู่บ้าน โดยได้เก็บข้อมูลครบทุกด้าน แนะนำการใช้แผนที่ทำมือ โดยให้แต่ละหมู่บ้านไปทำผังหมู่บ้าน เก็บข้อมูลผังน้ำ แหล่งน้ำ ข้อมูลการใช้น้ำของครัวเรือนทั้งตำบล ผลจากการวิเคราะห์พบว่าปัญหาสำคัญมีเรื่อง น้ำ ที่ดิน หนี้สิน ที่อยู่อาศัย นำไปสู่โครงการแก้ไขปัญหาที่ดินทำกิน ที่อยู่อาศัย การตั้งกลุ่มผู้ใช้น้ำ และเปลี่ยนเป็นคณะทำงานบริหารจัดการน้ำดงซีเหล็ก



กระบวนการทำงานของผู้นำกลุ่มออมทรัพย์เพื่อสร้างความมั่นคงให้กับสถาบันการเงินชุมชน มีลักษณะเชิงกลยุทธ์ ได้แก่

การตั้งเป้าหมายการแก้หนี้อย่างชัดเจน ผ่านระบบออมเงิน การสร้างแหล่งทุนไถ่บ้าน และการสนับสนุนอาชีพ

การสื่อสารอย่างทั่วถึงภายในชุมชน โดยใช้เวทีพูดคุย และช่องทางต่าง ๆ เช่น Line Facebook และเสียงตามสาย

การปรับระบบการกู้เงินให้เหมาะสมกับบริบทท้องถิ่น เช่น การกำหนดวงเงินกู้ 1,000–5,000 บาท และกำหนดให้ผ่อนชำระเป็นรายเดือน แทนรายปี เพื่อหลีกเลี่ยงการใช้จ่ายเกินตัว

การส่งเสริมวินัยการเงินผ่านการให้ความรู้ด้านการเก็บออม งดใช้จ่ายฟุ่มเฟือย และการฝึกทำบัญชีครัวเรือน โดยผู้นำต้องทำตัวเป็นแบบอย่าง

การสร้างความเชื่อมั่นในกลุ่ม โดยเน้นความโปร่งใส ความมั่นคงทางการเงิน และการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ เพื่อป้องกันการถอนเงินจำนวนมากในภาวะวิกฤต



แนวทางของผู้นำในการจัดตั้งและพัฒนาสถาบันการเงินชุมชนกลุ่มออมทรัพย์บ้านขอนแก่นนอกจากตอบโจทย์ทางเศรษฐกิจแล้วยังสะท้อนถึงความสามารถในการรวมพลังของชุมชน เพื่อสร้างทางออกอย่างยั่งยืนในทุกมิติของการพัฒนา

2.2 โครงสร้างขององค์กรที่จัดตั้งขึ้น

สถาบันการเงินชุมชนกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านขอนแก่น ตำบลงิ้วเหล็ก มีระบบการบริหารจัดการที่เป็นระบบและมีแบบแผนชัดเจน โดยกำหนดวันเปิดทำการอย่างเป็นทางการในทุกวันที่ 5-6 ของเดือน ซึ่งเป็นวันที่สมาชิกต้องดำเนินการฝาก ถอนเงิน หรือยื่นกู้เงินให้แล้วเสร็จภายในระยะเวลาดังกล่าว เพื่อให้สามารถจัดการข้อมูลทางการเงินและบริหารระบบบัญชีได้อย่างมีประสิทธิภาพ ภายหลังจากสิ้นสุดวันทำการดังกล่าว คณะกรรมการซึ่งแบ่งออกเป็น 4 ฝ่ายหลัก ได้แก่ (1) ฝ่ายอำนวยการ จำนวน 5 คน (2) ฝ่ายเงินกู้ จำนวน 5 คน (3) ฝ่ายตรวจสอบ จำนวน 4 คน และ (4) ฝ่ายส่งเสริม จำนวน 3 คน ทั้งนี้ จะมีการร่วมประชุมหารือกันอย่างสม่ำเสมอ โดยเปิดโอกาสให้แต่ละฝ่ายนำเสนอประเด็นต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นข้อเสนอแนะ การตัดสินใจเชิงนโยบาย หรือข้อกังวลด้านการปฏิบัติงาน

โดยเฉพาะอย่างยิ่ง “ฝ่ายตรวจสอบ” จะมีบทบาทสำคัญในการตรวจสอบระบบบัญชี รายรับ-รายจ่าย และรายการเงินสดที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงานในรอบสองวันที่ผ่านมา เพื่อให้เกิดความโปร่งใสและตรวจสอบได้ทุกขั้นตอน หลังจากการประชุมและตรวจสอบเสร็จสิ้นเงินสดส่วนที่เหลือจะถูกนำฝากเข้าสู่บัญชีของธนาคารออมสิน และธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) เพื่อเพิ่มความปลอดภัย และลดความเสี่ยงในการเก็บรักษาเงินสดภายในชุมชน

องค์กรยังมีการวางระบบบริหารจัดการด้านการเงินและความเสี่ยงอย่างรัดกุม เช่น การออกแบบระบบการชำระหนี้ โดยกำหนดให้สมาชิกทยอยส่งเงินกู้ในลักษณะที่แปลงหนี้ก้อนใหญ่ให้เป็นหนี้ก้อนเล็กเพื่อลดภาระสมาชิกและเพิ่มโอกาสในการชำระคืน การทำประกันภัย

ร่วมกับบริษัททิพย์ประกันภัย จำกัด (มหาชน) เพื่อบริหารความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น การจัดตั้ง ทุนสำรอง สำหรับสถานการณ์ฉุกเฉิน และการจัดสรร ทุนสาธารณประโยชน์ และ ทุนการศึกษา เพื่อสนับสนุนด้านสวัสดิการและพัฒนาคุณภาพชีวิตของสมาชิก นอกจากนี้ กลุ่มยังมีการจัดการทรัพย์สินอย่างรอบคอบ โดยกันทรัพย์สินบางส่วนไว้เป็นทุนส่วนกลาง ซึ่งมีมูลค่าสูงกว่า 20 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นหลักประกันความมั่นคงทางการเงิน และรองรับการดำเนินงานในระยะยาว ทั้งนี้ ระบบการจัดการองค์กรดังกล่าวได้สะท้อนถึงความเข้มแข็ง โปร่งใส และยืดหยุ่นตามบริบทของชุมชน ซึ่งถือเป็นหัวใจสำคัญของความยั่งยืนในสถาบันการเงินชุมชน



2.3 ความสัมพันธ์และความร่วมมือกับภาคีเครือข่าย

การจัดตั้งและพัฒนาสถาบันการเงินชุมชนกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านขอนแก่น ตำบลดงขี้เหล็ก เป็นผลลัพธ์จากความร่วมมือระหว่างผู้นำชุมชนและหน่วยงานสนับสนุนในหลายภาคส่วน โดยเฉพาะในระยะเริ่มต้น กลุ่มออมทรัพย์ได้รับการสนับสนุนจากพัฒนากร ซึ่งเป็นเจ้าหน้าที่ของกรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย ในการสร้างระบบบริหารจัดการกลุ่ม และส่งเสริมการจัดตั้งอย่างเป็นระบบผ่านการเชื่อมโยงกับผู้ใหญ่บ้านในพื้นที่คือ บุญศรี จันทร์ชัย ซึ่งมีบทบาทสำคัญในการดำเนินงาน เมื่อกลุ่มเริ่มประสบผลสำเร็จในระดับหนึ่ง โดยสามารถให้บริการทางการเงินแก่สมาชิกได้จริงและมีความน่าเชื่อถือ ส่งผลให้หมู่บ้านข้างเคียงเกิดความสนใจและร้องขอให้มีการขยายรูปแบบกลุ่มไปยังพื้นที่ของตน แกนนำกลุ่มจึงเข้าไปช่วยจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์ในหมู่บ้านอื่น ๆ จนกระทั่งในปีที่สอง สามารถขยายการจัดตั้งกลุ่มครอบคลุมทุกหมู่บ้านในตำบล

ดงขี้เหล็ก โดยมีหลักการสำคัญคือ “ไม่รับสมาชิกข้ามตำบล” เพื่อสนับสนุนให้ตำบลอื่นจัดตั้งกลุ่มของตนเอง โดยกลุ่มขอนแก่นพร้อมให้การสนับสนุนและให้คำปรึกษาในกระบวนการจัดตั้ง และมีเงื่อนไขว่าสมาชิกจากตำบลอื่นจะไม่สามารถเข้าถึงทุนสาธารณประโยชน์ของกลุ่มได้

การดำเนินงานของกลุ่มไม่ได้จำกัดอยู่เพียงด้านการเงินเท่านั้น แต่ยังเชื่อมโยงไปยังการพัฒนาในด้านอื่น ๆ ที่มีผลต่อคุณภาพชีวิตของสมาชิก เช่น เรื่องที่ดินทำกิน ที่อยู่อาศัย การจัดการน้ำ และสาธารณสุข โดยใช้กลไกของกลุ่มออมทรัพย์เป็นศูนย์กลางในการประสานงานกับภาคีเครือข่ายและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง การดำเนินงานเริ่มต้นจากการจัดทำ

ฐานข้อมูลชุมชน โดยกำหนดผู้รับผิดชอบหมู่บ้านละ 5 คน ใช้ระบบ GPS และเวทีสัญจรไปยังทุกหมู่บ้านเพื่อจัดทำแผนที่ชุมชนและเก็บข้อมูลด้านทรัพยากร ซึ่งนำไปสู่การจัดทำ “ธรรมนูญสุขภาพตำบล” โดยได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานคณะกรรมการสุขภาพแห่งชาติ (สช.) อีกทั้ง การจัดทำแผนชุมชนที่ครอบคลุมหลายมิติ ทำให้สามารถผนวกโครงการของหน่วยงานต่าง ๆ เข้ากับแผนพัฒนาชุมชนได้โดยตรง ซึ่งช่วยลดความซ้ำซ้อน และเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินโครงการอย่างเป็นรูปธรรม โดยหากโครงการจากภายนอกไม่สอดคล้องกับความต้องการหรือบริบทของชุมชน แคนนำจะปฏิเสธอย่างชัดเจนเพื่อรักษาความเหมาะสมในการพัฒนา



นอกจากความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐแล้ว กลุ่มยังมีเครือข่ายความร่วมมือกับองค์กรภาคเอกชน และภาคประชาสังคมที่หลากหลาย ได้แก่

1 บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) สนับสนุนการติดตั้งระบบพลังงานแสงอาทิตย์ (Solar Cell) ในพื้นที่ชุมชน

2 สถาบันพระปกเกล้า รุ่นที่ 24 (กลุ่มบ้านเจริญกรุง) สนับสนุนการใช้เทคโนโลยี Smart IoT เช่น แอปพลิเคชันรดน้ำต้นไม้ผ่านโทรศัพท์มือถือ

3 สำนักงานพาณิชย์จังหวัดปราจีนบุรี ส่งเสริมการตลาดของผลิตภัณฑ์ไม้ดอกไม้ประดับ

4 มูลนิธิอุทกพัฒน์ และสถาบันสารสนเทศทรัพยากรน้ำ (2553-2554) ร่วมวิเคราะห์และพัฒนาแหล่งน้ำสำโรงในพื้นที่ โดยเริ่มจากสมาชิก 3 ราย และขยายครอบคลุมทั้งตำบล

5

สถาบันสารสนเทศทรัพยากรน้ำและการเกษตร (องค์การมหาชน) ขยายผลโครงการจัดการน้ำชุมชนด้วยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีไปยัง 46 ตำบลในพื้นที่ลุ่มน้ำปราจีนบุรี โดยมีต้นแบบจากตำบลดงขี้เหล็ก

6

สำนักงานหลักประกันสุขภาพแห่งชาติ (สปสช.) ร่วมส่งเสริมระบบสุขภาพในระดับตำบล

7

กองทุนฮอนด้าเคียงข้างไทย บริษัทกระทิงแดง และบริษัทไทยเบฟเวอเรจ จำกัด ร่วมสนับสนุนกิจกรรมด้านสาธารณสุขประโยชน์และพัฒนาคุณภาพชีวิตในชุมชน

จากความร่วมมือที่กว้างขวางดังกล่าว ทำให้สถาบันการเงินชุมชนกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านขอนแก่นสามารถขยายบทบาทจากการเป็นแหล่งเงินทุนภายในหมู่บ้าน ไปสู่การเป็นศูนย์กลางการพัฒนาชุมชนที่บูรณาการทรัพยากรจากภาคีเครือข่ายหลากหลายภาคส่วนได้อย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน

การจัดตั้งสถาบันการเงินชุมชนกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านขอนแก่น ไม่ได้มุ่งเพียงแค่การสร้างแหล่งทุนภายในชุมชนเท่านั้น หากแต่เป็นกลไกสำคัญในการเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชนผ่านกระบวนการมีส่วนร่วมและการพัฒนาเชิงระบบ โดยอาศัยการออกแบบกิจกรรมที่ตอบโจทย์ปัญหาและศักยภาพของคนในพื้นที่ เพื่อเปิดโอกาสให้สมาชิกเข้าถึงทุนทางการเงินที่มีต้นทุนต่ำ มีการใช้ทุนอย่างมีประสิทธิภาพ และนำไปสู่การลดภาระหนี้สิน รวมถึงการต่อยอดอาชีพอย่างยั่งยืน โดยในช่วงหลายปีที่ผ่านมา กลุ่มออมทรัพย์ได้ดำเนินโครงการสำคัญหลากหลายประเภท ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้



(1) โครงการสัจจะออมทรัพย์ (แบบถอนไม่ได้)

เป็นการออมเงินสำหรับอนาคต โดยสมาชิกจะฝากเงินจำนวนเท่ากัน ในทุกเดือน โดยไม่สามารถถอนออกระหว่างปีได้ ถือเป็นเครื่องมือการออม และช่วยเสริมสภาพคล่องของกลุ่มออมทรัพย์ในระยะยาว

(2) การส่งเสริมการออมในโรงเรียน

กลุ่มออมทรัพย์ได้จัดตั้ง “กลุ่มออมทรัพย์เยาวชน” ภายในสถานศึกษา เพื่อปลูกฝังวินัยทางการเงินตั้งแต่วัยเด็ก เด็กนักเรียนเป็นผู้จัดการกลุ่มด้วยตนเอง มีคณะกรรมการที่แต่งตั้งจากในกลุ่มเอง เงินที่ออมไว้จะนำมาฝากต่อที่สถาบันการเงินชุมชน และเมื่อครบ 12 เดือน จะได้รับเช็คเงินสดในพิธีมอบรางวัลอย่างเป็นทางการ โดยมีผู้ว่าราชการจังหวัดหรือเจ้าหน้าที่ระดับสูงร่วมเป็นประธานในพิธี เป็นการเสริมสร้างความภาคภูมิใจและแรงจูงใจให้แก่เยาวชน

(3) โครงการ “ปลดหนี้มีเงินออม”

เป็นโครงการที่พัฒนาขึ้นเพื่อตอบสนองปัญหาการผิมนัดชำระหนี้ของสมาชิกหลังวิกฤตโควิด-19 แนวคิดสำคัญของโครงการคือ “ทำอย่างไรให้เขาส่งคืน” โดยปรับโครงสร้างหนี้ให้เหมาะสมกับศักยภาพของลูกหนี้ ตัวอย่างเช่น สมาชิกที่กู้ยืมเงินจำนวน 10,000 บาท จะถูกกำหนดให้ผ่อนชำระในรูปแบบรายวัน (วันละ 50 บาท เป็นเวลา 30 วันต่อเดือน) โดยในแต่ละเดือนจะนำเงินจำนวน 1,000 บาทไปชำระหนี้ และอีก 500 บาทเก็บไว้เป็นเงินออมในระบบของกลุ่ม ผลลัพธ์ของโครงการคือ สมาชิกสามารถปลดหนี้ได้ภายใน 12 เดือน และมีเงินออมสะสมอย่างน้อย 6,000 บาท พร้อมได้รับเงินปันผลร้อยละ 3-4 ต่อปี

(4) การนำเทคโนโลยีทางการเงินมาใช้

กลุ่มได้นำระบบ Big Pro ของธนาคารออมสินมาใช้บริหารการเงิน มีแอปพลิเคชันสำหรับสมาชิกในการตรวจสอบยอดเงิน ยอดหนี้ และทำรายการโอนเงินหรือฝากเงินได้อย่างสะดวก ถือเป็นส่งเสริมการเข้าถึงเทคโนโลยีทางการเงินของสมาชิกในระดับรากหญ้า

(5) การทดลองจัดตั้งธนาคารชุมชน

จากการที่ตำบลดงขี้เหล็กเป็นแหล่งผลิตและค้าขายไม้ดอกไม้ประดับที่มีเงินหมุนเวียนจำนวนมาก กลุ่มออมทรัพย์เคยจัดตั้ง “ธนาคารชุมชน” เพื่อให้บริการทางการเงินในระดับตำบล อย่างไรก็ตาม เนื่องจากความสะดวกและเทคโนโลยีธนาคารพาณิชย์ในปัจจุบัน การใช้บริการผ่านแอปพลิเคชันมีความแพร่หลายมากขึ้น ส่งผลให้บทบาทของธนาคารชุมชนลดลง และยุติบทบาทไปในที่สุด

(6) สถานะทางการเงินของกลุ่ม

ปัจจุบันกลุ่มออมทรัพย์ในตำบลดงขี้เหล็กมีเงินทุนหมุนเวียนรวมกันกว่า 680 ล้านบาท โดยกันเงินสำรองไว้จำนวนร้อยละ 10 เป็นกองทุนกลางเพื่อสร้างเสถียรภาพทางการเงินของกลุ่มในระยะยาว และรองรับความเสี่ยงจากการดำเนินงานอีกด้วย

3.1 ผลลัพธ์ทางสังคม

หนึ่งในผลลัพธ์สำคัญของการดำเนินงานของสถาบันการเงินชุมชนกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านขอนแก่น คือการส่งเสริม “วินัยทางการเงิน” และการสร้างสวัสดิการที่เกิดจากฐานของการออมแบบสัจจะ ซึ่งไม่เพียงเป็นการสร้างเงินทุนภายในชุมชนเท่านั้น แต่ยังนำไปสู่การพัฒนาสังคมผ่านระบบการให้สิทธิประโยชน์อย่างมีเงื่อนไข ซึ่งการออมในลักษณะ “สัจจะออมทรัพย์” หมายถึง การฝากเงินในจำนวนที่เท่ากันทุกเดือน และไม่สามารถถอนเงินออกระหว่างปีได้ โดยในช่วงแรกพบว่าสมาชิกบางรายไม่สามารถออมได้อย่างสม่ำเสมอ หรือออมในจำนวนที่ต่ำ เช่น 10 บาทต่อเดือน ทำให้กลุ่มต้องหากกลไกกระตุ้นพฤติกรรมออมอย่างจริงจัง

แนวทางที่กลุ่มใช้คือการเชื่อมโยงระบบออมเงินเข้ากับสิทธิประโยชน์ทางสังคมในรูปแบบ “สวัสดิการแบบมีเงื่อนไข” โดยจัดสรรงบประมาณจากผลกำไรของกลุ่มบางส่วนไปเป็นกองทุนสวัสดิการ และออกระเบียบร่วมกันกับคณะกรรมการกลุ่ม ก่อนจะทำความเข้าใจและสื่อสารกับสมาชิกอย่างทั่วถึง

หลักเกณฑ์สำคัญของการได้รับสวัสดิการ ได้แก่ สมาชิกต้องฝากเงินตั้งแต่ 100 บาทขึ้นไปต่อเดือน และต้องฝาก ติดต่อกันครบ 12 เดือนโดยไม่ขาด หากขาดการฝากในเดือนใดเดือนหนึ่ง จะต้องเริ่มนับใหม่ทั้งหมด สมาชิกที่ผ่านเกณฑ์จะได้รับสิทธิประโยชน์ เช่น ค่าชดเชยการนอนพักรักษาตัวในโรงพยาบาล

คินละ 200 บาท (สูงสุดไม่เกิน 10 คินต่อรายต่อปี) สวัสดิการคลอดบุตร พร้อมเงินขวัญถุงสำหรับเด็ก โดยเปิดบัญชีเงินออมให้เด็กตั้งแต่แรกเกิด เพื่อสร้างวินัยทางการเงินให้คนรุ่นต่อไป

แนวทางดังกล่าวไม่ห้ามสมาชิกออมในจำนวนน้อย เช่น 10-20 บาท แต่จะไม่ได้รับสิทธิประโยชน์จากสวัสดิการที่กำหนดไว้ ซึ่งถือเป็นการ

สร้างแรงจูงใจในเชิงบวก เพื่อผลักดันให้สมาชิกวางแผนการเงินของตนเองดีขึ้น และลดข้ออ้างเรื่อง “ไม่มีเงินออม” ด้วยการส่งเสริมให้ลดรายจ่ายฟุ่มเฟือย

นอกจากนี้ กลุ่มยังขยายแนวคิดเรื่องวินัยการออมไปยังสถานศึกษาในชุมชน โดยจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์นักเรียน เพื่อปลูกฝังทักษะทางการเงินแก่เยาวชนตั้งแต่วัยเรียน ซึ่งถือเป็นการสร้างฐานสังคมที่มีความรู้ทางการเงินในระยะยาวการออกแบบระบบสวัสดิการในลักษณะนี้ช่วยสร้างวัฒนธรรมการออมให้เกิดขึ้นในชุมชนอย่างยั่งยืน เสริมสร้างความรู้สึกมีส่วนร่วม และทำให้สถาบันการเงินชุมชนไม่ได้เป็นเพียงแหล่งเงินทุน แต่กลายเป็นกลไกสร้างหลักประกันทางสังคมที่ตอบสนองต่อความต้องการพื้นฐานของประชาชนอย่างแท้จริง

3.2 ผลลัพธ์ทางเศรษฐกิจ

เป้าหมายหลักของสถาบันการเงินชุมชนกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านขอนแก่นคือการลดภาระหนี้สินของสมาชิก โดยเฉพาะหนี้ในระบบที่มีอัตราดอกเบี้ยสูงเกินควบคุม และไม่เป็นธรรม การดำเนินงานที่ผ่านมาได้สะท้อนให้เห็นถึงความสำเร็จในการช่วยเหลือสมาชิกในการปลดหนี้และสร้างวินัยทางการเงินควบคู่กันอย่างเป็นรูปธรรม โดยได้ดำเนินการไปแล้วจำนวน 210 ราย อยู่ระหว่างดำเนินการจำนวน 490 ราย ภายใต้ “โครงการหมดหนี้มีออม” กลุ่มได้กำหนดอัตราดอกเบี้ยสำหรับสมาชิกไว้เพียงร้อยละ 1.25 ต่อเดือน ในขณะที่เจ้าหนี้ระบบมักคิดดอกเบี้ยสูงถึงร้อยละ 20 ต่อเดือน ซึ่งสร้างภาระทางเศรษฐกิจอย่างรุนแรงต่อครัวเรือน

ตัวอย่างความสำเร็จของการดำเนินงานของกลุ่มที่เห็นได้ชัดเจนจากกรณีของ บังอร อ่ำไซสง สมาชิกของกลุ่ม ซึ่งเป็นกรณีศึกษาเชิงลึกที่แสดงให้เห็นถึงประสิทธิภาพของกลไกชุมชนในการจัดการปัญหาหนี้สิน:

บังอร อายุ 51 ปี มีอาชีพหลักคือเลี้ยงไก่ไข่ และอาชีพเสริมคือขายลูกชิ้นทอดหน้าสถานศึกษา ครอบครัวของเธอเผชิญปัญหาหลายด้าน ทั้งปัญหาในครอบครัว และภาระหนี้สินจากการกู้เงินทั้งในระบบและนอกระบบ โดยในช่วงหลังวิกฤตโควิด-19 รายได้ลดลงอย่างมาก ทำให้ต้องพึ่งพาหนี้ในระบบจำนวน 40,000 บาท โดยมีภาระจ่ายคืนวันละ 1,600 บาท (ซึ่งประกอบด้วยเงินต้น 10,000 บาท และดอกเบี้ย 2,000 บาทต่อรอบการกู้ ส่งรวม 48,000 บาทต่อเดือน) โดยกลุ่มออมทรัพย์ได้ลงพื้นที่เพื่อประเมินสถานการณ์จริง และพบว่าบังอรสามารถผ่อนชำระได้วันละ 400 บาทโดยไม่กระทบต่อความเป็นอยู่ของครอบครัว คณะกรรมการจึงอนุมัติเงินกู้จำนวน 50,000 บาท เพื่อชำระหนี้ในระบบ 40,000 บาท และใช้ในการลงทุนเลี้ยงไก่ไข่เพิ่มเติมอีก 10,000 บาท นอกจากนี้ กลุ่มยังช่วยจัดระบบการเงินให้ใหม่ โดยรายได้จากกิจกรรมประกอบอาชีพจะถูกแบ่งจัดสรรเป็นสัดส่วนที่เหมาะสม โดยชำระเงินกู้สามัญ จำนวน 3,000 บาท ชำระเงินกู้ในโครงการแก้หนี้ในระบบ จำนวน 6,500 บาท และฝากเป็นเงินออม จำนวน 2,500 บาท ผลลัพธ์ที่ตามมาคือ ภายในระยะเวลาเพียง 6-7 เดือน บังอรสามารถชำระคืนเงินกู้ทั้งในโครงการใหม่และหนี้สามัญได้อย่างครบถ้วน และยังมีเงินสะสมในบัญชีออมทรัพย์เพิ่มขึ้นทุกเดือนเป็นจำนวนที่แน่นอน ส่งผลให้สถานะทางเศรษฐกิจของครอบครัวมีเสถียรภาพมากขึ้นอย่างชัดเจน

เมื่อเปรียบเทียบกับภาระหนี้ในระบบเดิม ที่ต้องจ่ายวันละ 1,600 บาท รวมเป็น 48,000 บาทต่อเดือน โดยในจำนวนนั้น เป็นดอกเบี้ยถึง 8,000 บาทต่อรอบการกู้ จะเห็นได้ว่าแนวทางของกลุ่มออมทรัพย์ไม่เพียงแต่ลดภาระหนี้ลงอย่างมีนัยสำคัญ แต่ยังสร้างพฤติกรรมทางการเงินที่มีเสถียรภาพ พร้อมทั้งส่งเสริมการออมไปในเวลาเดียวกัน การดำเนินงานในลักษณะนี้จึงถือเป็น “กลไกเศรษฐกิจชุมชน” ที่สามารถแก้ไขปัญหาโครงสร้างได้อย่างแท้จริง และช่วยฟื้นฟูศักยภาพทางเศรษฐกิจของครัวเรือนในระดับรากหญ้าอย่างยั่งยืน



4

บทเรียน
จากกรณีศึกษา

การจัดตั้งและการดำเนินงานของสถาบันการเงินชุมชนกลุ่มออมทรัพย์ เพื่อการผลิตบ้านขอนแก่น ตำบลดงขี้เหล็ก เป็นตัวอย่างที่สะท้อนถึงพลังของการพัฒนาโดยภาคประชาชนที่สามารถก่อให้เกิดความเปลี่ยนแปลงในระดับชุมชนอย่างเป็นระบบและยั่งยืน โดยสามารถวิเคราะห์บทเรียนสำคัญได้จาก 2 กรอบแนวคิดหลัก คือ ขบวนการเคลื่อนไหวทางสังคมแนวใหม่ (New Social Movement) และ ทุนทางสังคม (Social Capital)

1) กระบวนการเคลื่อนไหวทางสังคมแนวใหม่ (New Social Movement)

แนวคิดเรื่องกระบวนการเคลื่อนไหวทางสังคมแนวใหม่ (New Social Movement) ไม่ใช่กระบวนการเคลื่อนไหวของชนชั้นใดเพียงชนชั้นเดียว และไม่ใช่วิธีการเคลื่อนไหวในเรื่องแคบ ๆ เกี่ยวกับผลประโยชน์ของกลุ่ม ไม่ได้เรียกร้องผ่านกลไกทางการเมือง เช่น พรรคการเมืองหรือนักการเมือง และมีได้หวังพึ่งกลไกของรัฐแต่เคลื่อนไหวเรียกร้องด้วยตนเอง เนื่องจากไม่เชื่อในความเป็นตัวแทนของระบบพรรคการเมือง และไม่เชื่อมั่นศรัทธาในความสามารถและความจริงของรัฐ เป้าหมายของการเคลื่อนไหวเรียกร้องจึงไม่ใช่เพื่อต้องการช่วงชิงอำนาจรัฐแต่ต้องการสร้างกติกาหรือกฎเกณฑ์ชุดใหม่ในการดำรงชีวิต เช่น เครือข่ายสัจจะสะสมทรัพย์ เป็นตัวอย่างของการรวมเงินในปริมาณน้อยๆ

ของคนยากจนที่กลายเป็นพลังขนาดใหญ่ เป็นแหล่งทุนที่สำคัญของคนจน ดอกเบี้ยที่เกิดขึ้นจากกระบวนการนี้จะถูกแบ่งปันจัดสรรเป็นกองทุนสำหรับคนด้อยโอกาส และใช้เพื่อการสาธารณูปโภคในชุมชน เป็นกระบวนการออมเงินที่ต่างจากธนาคารพาณิชย์ทั่วไป เพราะมีกลไกทางศีลธรรมและการควบคุมทางสังคมที่ผูกปัจเจกบุคคลไว้ด้วยกัน กลุ่มเครือข่ายสังคมจะอ้อมทรัพย์สินกำลังสร้างความหมายใหม่ของสถาบันการเงิน โดยผนวกคุณทางสังคมวัฒนธรรมเข้าไปในกระบวนการทางธุรกิจ (สุวิดา ธรรมณีนวงศ์, 2544, น.40-44)

ผาสุก พงษ์ไพจิตร ได้ให้คำจำกัดความว่าขบวนการเคลื่อนไหวทางสังคมคือ การกระทำรวมหมู่ที่มีจุดมุ่งหมายหรือมีผลเปลี่ยนแปลงสังคมในทางสร้างสรรค์ ในระยะเริ่มแรกผู้ร่วมขบวนการอาจจะไม่มีหรือไม่มีจุดมุ่งหมายที่จะเปลี่ยนแปลงสังคมก็ได้ แต่เมื่อขบวนการมีความแข็งแกร่งมากยิ่งขึ้น มีการขยายตัวออกไปหรือมีความยั่งยืนซึ่งอาจจะนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงระบบค่านิยม (Values) สถาบัน (Institutions) และความสัมพันธ์ทางอำนาจระหว่างกลุ่มสังคมต่างๆ หรือระหว่างรัฐกับประชาชนได้ ส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงตัวผู้เข้าร่วมได้เป็นสำคัญ รวมทั้งเป็นการกระตุ้นให้เกิดความตื่นตัวและจิตสำนึกทางการเมือง พร้อมไปกับการปรับเปลี่ยนโลกทัศน์ บทบาทของตัวเราในสังคม ผ่านกิจกรรมต่างๆ เช่น การเดินขบวน การสร้างเครือข่ายระหว่างกัน (ผาสุก พงษ์ไพจิตร: 2545)

กรณีของการจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านขอนแก่น เป็นขบวนการเคลื่อนไหวทางสังคมแนวใหม่ที่ไม่รอความช่วยเหลือจากรัฐ แต่รวมตัวกันเองเพื่อเก็บออมเงินจำนวนน้อยๆ จนกลายเป็นเงินก้อนใหญ่ และให้ความช่วยเหลือกันเอง ในขณะเดียวกันเมื่อชุมชนเกิดปัญหาได้ใช้กระบวนการทางการเงินไปแก้ไขปัญหาให้เช่น การเป็นหนี้ในระบบสามารถปลดหนี้ได้และมีเงินออมด้วย เป็นการฝึกวินัยการออมให้กับสมาชิกกลุ่มในระยะเริ่มแรกนั้นผู้ก่อตั้งอาจจะไม่ได้มีจุดมุ่งหมายในการ

เปลี่ยนแปลงทางสังคม แต่เมื่อขบวนการมีความแข็งแกร่งมากขึ้น จึงเกิดอำนาจการต่อรองขึ้นจะเห็นได้ว่ามีหน่วยงานจำนวนมากเข้ามาประสานงานเพื่อสนับสนุนด้านต่าง ๆ แต่สถาบันการเงินฯ ไม่ได้ต้อนรับทุกหน่วยงาน จะคัดเลือกเฉพาะที่ตรงกับเป้าหมายของชุมชนเท่านั้น จากการสัมภาษณ์แกนนำให้ความเห็นว่า โครงการที่ทางชุมชนเห็นว่าไม่เหมาะสมกับบริบทของชุมชน เช่น โครงการนวัตวิถี ทางชุมชนปฏิเสธที่จะเข้าร่วมโครงการเพราะมองว่าไม่เหมาะสมกับบริบทของชุมชน

ความเข้มแข็งของสถาบันการเงิน ก่อให้เกิดอำนาจต่อรองกับหน่วยงานของรัฐด้วยเช่นกัน เช่น ในช่วงที่เผชิญกับวิกฤติต้มยำกุ้ง ทำให้อำนาจสถาบันการเงินจำนวนหนึ่งล้มละลาย ทางสถาบันการเงินชุมชนกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านขอนแก่น ประสบปัญหาเช่นกัน จึงได้รวมตัวกันไปประท้วงรัฐบาล จนรัฐบาลต้องพักชำระให้เป็นเวลา 5 ปี



2) ทูทางสังคม (Social Capital)

ทูทางสังคมมีการนิยามและให้ความหมายโดย ประเวศ วะสี (2542) มองว่า ทูทางสังคมเป็นพลังทางสังคมในการแก้ปัญหาวิกฤตของสังคมได้ โดยให้ความหมายทูทางสังคมว่า การที่คนมารวมกัน เอาความดีมารวมกัน เอาความรู้มารวมกันเพื่อแก้ไขปัญหาของสังคม วรวิทย์ โรมรัตนพันธ์ (2546, น.19) ให้นิยามคำว่า ทูทางสังคม หมายถึง เรื่องของค่านิยม วัฒนธรรมของประชาชน ความไว้วางใจระหว่างกัน และเป็นชุดของความสัมพันธ์ที่อยู่บนความคาดหวังและค่านิยมร่วมกัน ทูทางสังคมอาจมองในมิติที่กว้างขึ้น เป็นการมองสังคมที่นอกเหนือจากตัวองค์กร สถาบัน หรือชุมชน ทูทางสังคมอาจหมายถึง ความเข้าใจอันดีระหว่างกัน (Understanding) ซึ่งเป็นสิ่งที่เกิดได้จากการเรียนรู้ระหว่างบุคคล ในขณะที่ความไว้วางใจระหว่างกัน (Trust) อาจจะมีได้ทั้งจากการเรียนรู้และความเชื่อมั่นศรัทธาของบุคคล กล่าวโดยสรุปได้ว่าทูทางสังคมคือ ระบบความสัมพันธ์ที่เกิดจากโครงสร้างทางสังคมที่มีความใกล้ชิดกัน ซึ่งการอยู่ร่วมกันของมนุษย์จะต้องมีทูทางสังคมที่เป็นพื้นฐานเกื้อกูลระบบอื่น ๆ ของสังคมได้ นอกจากนี้ทูทางสังคมยังเป็นพลังขับเคลื่อนในการทำสิ่งต่างๆ ในชุมชนร่วมกัน

การจัดตั้งและการดำเนินงานของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้าน ขอนขว้างในระยะเริ่มต้นอาศัยทูทางสังคม การไว้วางใจระหว่างกัน และกันเป็นสำคัญ โดยเฉพาะเรื่องเกี่ยวกับตัวเงินซึ่งเป็นเรื่องที่คนโดยทั่วไปมักมีความหวาดระแวง และเมื่อมีข่าวเกี่ยวกับการฉ้อโกงของกลุ่มออมทรัพย์อื่น ๆ สมาชิกมักจะนำมาเป็นข้อสงสัยต่อกลุ่มของตนเอง จากการสัมภาษณ์แกนนำกลุ่มออมทรัพย์ ฯ กล่าวว่า สิ่งสำคัญคือ ความมั่นใจ ความไว้วางใจเชื่อใจ การบริหารจัดการกลุ่มออมทรัพย์

และสถาบันการเงินจึงได้มีการกำหนด “หลักการ 9 ประการ” เพื่อเป็นกรอบในการบริหารงาน ได้แก่ ความซื่อสัตย์ ความเสียสละ ความรับผิดชอบ ความเห็นอกเห็นใจ ความไว้วางใจ การสร้างแหล่งทุน การแก้ปัญหาหนี้ในระบบ การสร้างอาชีพ และการสร้างเครือข่ายภาคีพัฒนา ทั้งหมดนี้เป็นเครื่องมือในการเสริมพลังทูทางสังคมที่นำไปสู่ความยั่งยืนขององค์กร

ทูทางสังคมนี้ยังเป็นพลังในการแก้ไขวิกฤตต่าง ๆ ของชุมชน นอกจากเรื่องการจัดการหนี้ของสมาชิกแล้ว กลุ่มออมทรัพย์และสถาบันการเงิน ยังมีกิจกรรมอื่น ๆ ในการรวมพลังของชุมชน เนื่องจากมองว่าทุกสิ่งที่เป็นปัญหานั้นล้วนส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจของสมาชิกทั้งสิ้น เช่น การจัดการภัยแล้งเมื่อภัยแล้งได้ทำลายอาชีพที่สร้างรายได้ให้กับชุมชนคือการปลูกไม้ตง แกนนำของกลุ่มออมทรัพย์ฯ ได้นำการจัดการนำมาใช้เพื่อให้ทุกคนมีส่วนร่วมในการแก้ไขปัญหาด้วยกัน ใช้ความใกล้ชิดระหว่างกันเป็นสมาชิกในกลุ่ม มีการวางแผนการทำงานและตั้งหน่วยงานภายนอกเข้ามาแก้ไขปัญหาในชุมชน เปิดเวทีแลกเปลี่ยนเพื่อหาแนวทางการแก้ไขปัญหา ร่วมกัน โดยมีกระบวนการทำงานคือ การร่วมกันวิเคราะห์สภาพปัญหาเรื่องน้ำ ค้นหาจุดที่เป็นปัญหาเรื่องน้ำ ออกแบบกระบวนการและนำเสนอแนวทางการแก้ไข นำไปสู่ ข้อเสนอพร้อมปัญหาของปัญหาและการออกแบบการสำรวจเส้นทางน้ำ และนำไปดำเนินการแก้ไขปัญหา ในที่สุดโดยผลลัพธ์จากการดำเนินงานนี้ ได้แก่ เกิดแหล่งน้ำใหม่ เช่น บ่อน้ำตื้น 1,112 แห่ง บ่อโยธา 85 แห่ง ฝาย 18 แห่ง สระน้ำ 13 แห่ง และอ่างเก็บน้ำ 3 แห่ง ทำให้มีปริมาณน้ำไว้ใช้มากขึ้น เพิ่มขีดความสามารถในการรองรับน้ำในช่วงหน้าน้ำหลาก และครอบคลุมพื้นที่การเกษตร 14,875 ไร่ และประชาชน 17 หมู่บ้าน จำนวน 10,750 คน เกิดการจัดตั้งเครือข่ายแปลงเกษตรที่เปลี่ยนวิธีการเพาะปลูกให้สอดคล้องกับการจัดการน้ำอย่างยั่งยืน

จากบทเรียนทั้งหมดนี้ จะเห็นได้ว่าความสำเร็จของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านขอนแก่นมิได้เกิดจากเพียงกลไกทางการเงิน แต่เป็นผลจากการรวมพลังของทุนทางสังคมและการเคลื่อนไหวโดยประชาชนอย่างมีเป้าหมาย เพื่อสร้างระบบคุณค่าใหม่ที่ตอบสนองต่อความเป็นอยู่ของคนในชุมชนอย่างแท้จริง

5 ข้อเสนอแนะ

จากกรณีศึกษาสถาบันการเงินชุมชนกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านขอนแก่น ตำบลคงขี้เหล็ก ซึ่งได้ดำเนินการแก้ไขปัญหาหนี้สินนอกระบบและเสริมสร้างวินัยการออมให้กับสมาชิกอย่างเป็นรูปธรรม ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายและเชิงปฏิบัติสามารถสรุปได้ ดังนี้

1

จัดทำแผนระยะยาวในการแก้ไขปัญหาหนี้สินนอกระบบและการป้องกันการเกิดหนี้ซ้ำซ้อน

แม้กลุ่มออมทรัพย์จะสามารถปลดหนี้ให้กับสมาชิกจำนวนหนึ่งได้สำเร็จ แต่ยังคงต้องเผชิญกับความเสี่ยงในการเกิดหนี้ซ้ำในกลุ่มเดิม การวางแผนระยะยาวควรครอบคลุมทั้งการให้ความรู้ด้านการวางแผนการเงินส่วนบุคคล การสร้างระบบติดตามผลของผู้ที่ได้รับการปลดหนี้ และการส่งเสริมอาชีพเสริมในครัวเรือนเพื่อเพิ่มรายได้ที่ยั่งยืน โดยเฉพาะในกลุ่มเสี่ยง เช่น ครัวเรือนที่มีรายได้ไม่แน่นอน หรือมีภาระดูแลผู้สูงอายุและผู้ป่วย

2

การพัฒนากระบวนการฐานข้อมูลสมาชิกอย่างเป็นระบบ เพื่อสนับสนุนการขอรับการสนับสนุนจากภายนอก ในกรณีที่สถาบันการเงินชุมชนมีแผนจะขยายผลโครงการแก้หนี้ไปยังกลุ่มออมทรัพย์ในอีก 14 หมู่บ้าน ควรจัดทำ ฐานข้อมูลผู้กู้เป้าหมายอย่างละเอียด โดยมีการประเมินศักยภาพในการชำระหนี้ของแต่ละราย ซึ่งอาจประยุกต์ใช้รูปแบบของธนาคารพาณิชย์ เช่น การประเมินเครดิตเบื้องต้น รายรับ-รายจ่าย และแผนการชำระเงิน เพื่อแสดงความพร้อมและความรอบคอบของโครงการต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (พอช.) ซึ่งการมีข้อมูลที่ครบถ้วนและโปร่งใสจะช่วยให้คำขอรับการสนับสนุน เช่น การขอกู้จาก พอช. มีความน่าเชื่อถือและได้รับการอนุมัติเร็วขึ้น อีกทั้งยังช่วยให้สามารถติดตามผลการดำเนินงานของผู้กู้ได้อย่างมีประสิทธิภาพในระยะยาว



3

ส่งเสริมความร่วมมือกับหน่วยงานภายนอกในเชิงบูรณาการ ควรใช้จุดแข็งของกลุ่มออมทรัพย์ที่มีอยู่ในการประสานงานกับภาคีต่าง ๆ ทั้งภาครัฐ เอกชน และองค์กรประชาสังคม เพื่อสนับสนุนการสร้างอาชีพ การฝึกอบรมทักษะ และการเข้าถึงแหล่งทุนอื่นๆ ในระยะยาว การวางแผนการพัฒนาแบบบูรณาการนี้จะช่วยให้กลุ่มมีความยั่งยืนมากขึ้น และลดการพึ่งพาแหล่งทุนภายนอกแบบเฉพาะกิจ



4

จัดทำระบบติดตามและประเมินผล (Monitoring & Evaluation) การดำเนินโครงการควรมีระบบติดตามผลอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นด้านเศรษฐกิจ ครัวเรือน หรือพฤติกรรม การออมของสมาชิก เพื่อให้สามารถปรับปรุงแนวทางการดำเนินงาน และใช้ข้อมูลเชิงประจักษ์ในการสื่อสารกับหน่วยงานผู้สนับสนุนหรือภาคีเครือข่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

เอกสารอ้างอิง

- ประเวศ วะสี. (2542). ชุมชนเข้มแข็ง: ทูทางสังคมของไทย. กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนเพื่อสังคม ธนาคารออมสิน.
- ผาสุก พงษ์ไพจิตร, และคณะ. (2545). วิถีชีวิต วิถีสู้ ขบวนการประชานิยมร่วมสมัย. เชียงใหม่: สำนักพิมพ์ตรีสิริน.
- วรจวุฒิ โรมรัตน์พันธ์. (2546). โครงการศึกษาทุนทางสังคมในฐานะปัจจัยการผลิตของเศรษฐกิจชุมชน. กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.
- สุวิดา ธรรมมณีวงศ์. (2544). การเคลื่อนไหวทางสังคม (Social Movement). วารสารอักษรศาสตร์ มหาวิทยาลัยศิลปากร, 23(2), 32-54.

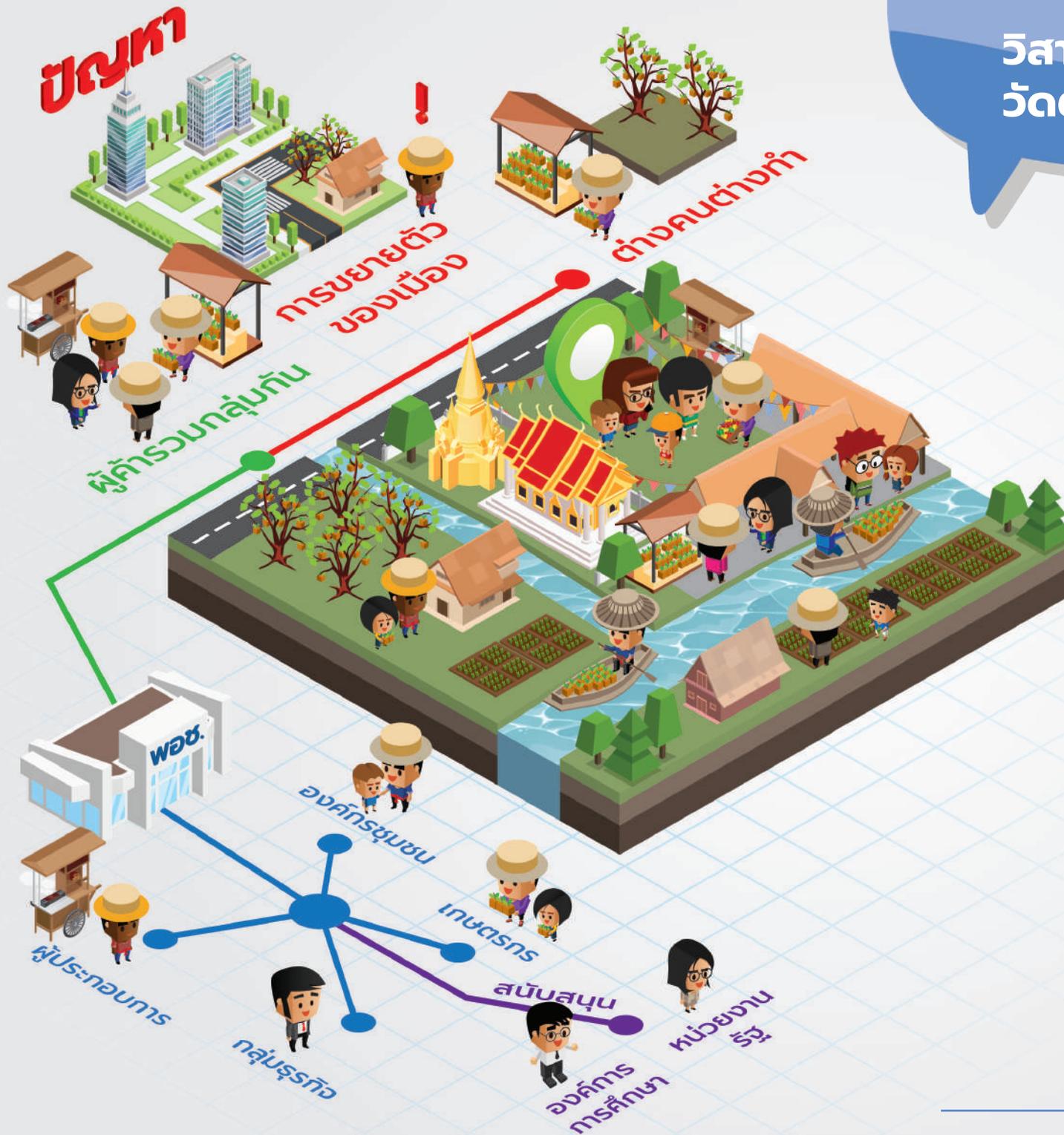
กิตติกรรมประกาศ

ขอขอบคุณอย่างยิ่งต่อ สถาบันการเงินชุมชนกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านขอนแก่น ตำบล

ดงขี้เหล็ก จังหวัดปราจีนบุรี ที่ให้ความร่วมมือและสนับสนุนข้อมูลเชิงลึกที่สำคัญตลอดกระบวนการจัดทำกรณีศึกษาฉบับนี้ โดยเฉพาะท่านผู้นำกลุ่ม คณะกรรมการบริหาร และสมาชิกในชุมชน ที่ให้เกียรติในการเข้าร่วมการสัมภาษณ์ ให้ข้อมูล และแบ่งปันประสบการณ์



วิสาหกิจชุมชนตลาดน้ำสองคลอง วัดตลิ่งชัน กรุงเทพมหานคร



บิตพงษ์ ศรีระพันธ์¹
1 เจ้าหน้าที่พัฒนาองค์ความรู้อาวุโส

บทคัดย่อ

จากการรวมตัวของกลุ่มองค์กรเครือข่าย และผู้ค้าขายในเขตตลิ่งชัน ร่วมกันดำเนินการพัฒนาด้านการท่องเที่ยวชุมชนในรูปแบบ “ตลาดน้ำสองคลองวัดตลิ่งชัน” และยกระดับการบริหารจัดการด้วยการจดทะเบียนเป็น “กลุ่มวิสาหกิจชุมชนตลาดน้ำสองคลองวัดตลิ่งชัน” พัฒนาพื้นที่การท่องเที่ยวตลาดน้ำฯ ให้เป็นที่รู้จัก เชื่อมโยงเครือข่ายเข้ามาร่วมต่อยอดพัฒนาในมิติอื่นๆ ด้วยการมีระบบการบริหารจัดการอย่างมีส่วนร่วม และศักยภาพของผู้นำที่เข้มแข็ง

บทคัดย่อ

วิสาหกิจชุมชน, ตลาดน้ำสองคลองวัดตลิ่งชัน, เศรษฐกิจและทุนชุมชน, สภาองค์กรชุมชน, ชุมชนเข้มแข็ง

เขตตลิ่งชันเป็นพื้นที่หนึ่งในกรุงเทพมหานครที่ยังคงดำรงวิถีชีวิตดั้งเดิมและเกษตรกรรมไว้ได้อย่างเหนียวแน่น โดยพื้นที่ส่วนใหญ่ของเขตยังคงเป็นสวนผัก สวนผลไม้ และมีเส้นทางน้ำที่หล่อเลี้ยงวิถีชีวิตของชาวบ้านริมคลอง พื้นที่แห่งนี้มีการปกครองแบ่งออกเป็น 6 แขวงรวม 43 ชุมชน มีประชากร 100,837 คน และ 45,213 ครัวเรือน (สำนักงานเขตตลิ่งชัน ข้อมูล ณ วันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2568) จุดเด่นของพื้นที่อยู่ที่ความเป็น “ดินแดนแห่งสายน้ำ” ที่มีลักษณะศาสนาและทางวัฒนธรรมอันหลากหลาย โดยเฉพาะวัดเก่าแก่สมัยกรุงศรีอยุธยาที่ยังคงเป็นศูนย์รวมจิตใจของชุมชน ปัจจุบันพื้นที่ในเขตตลิ่งชันยังได้รับความนิยมในฐานะแหล่งท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมและแหล่งท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมทางพุทธศาสนา เช่น การไหว้พระ 9 วัด ซึ่งปัจจุบันพื้นที่ในเขตตลิ่งชันมีแหล่งท่องเที่ยวสำคัญซึ่งเป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางผ่านช่องทางสื่อต่าง ๆ ทำให้คนในพื้นที่กรุงเทพมหานคร หรือจังหวัดใกล้เคียง รวมถึงนักท่องเที่ยวต่างชาติ ต่างเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวพักผ่อนในวันหยุด (เสาร์-อาทิตย์) มาทำกิจกรรมการท่องเที่ยวทางน้ำ ล่องเรือชมสายคลองคูวิถีวัฒนธรรม ชมกิจกรรมการแสดงศิลปวัฒนธรรม เพลิดเพลินไปกับสินค้าชุมชนและรับประทานอาหารอร่อยที่หลากหลาย โดยเฉพาะตลาดน้ำสองคลองวัดตลิ่งชัน ซึ่งเป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่ดำเนินกิจกรรมโดยชุมชนผ่านการบริหารจัดการของ “วิสาหกิจชุมชนตลาดน้ำสองคลองวัดตลิ่งชัน”

ตลาดน้ำสองคลองวัดตลิ่งชัน เกิดจากการรวมกลุ่มกันของบรรดา

เหล่าพ่อค้าแม่ค้าในชุมชน ที่ได้รับผลกระทบจากสภาพปัญหาและการพัฒนาที่เข้ามาในพื้นที่ ทำให้วิถีชีวิตดั้งเดิมต้องปรับตัวให้เข้ากับบริบท จากเดิมเป็นชาวสวนต้องปรับเปลี่ยนมาเป็นพ่อค้าแม่ค้าที่นำผลผลิตในสวนมาจำหน่าย โดยคนในชุมชนเป็นผู้บริหารจัดการตลาดน้ำตามหลัก “บวร” คือ บ้าน วัด โรงเรียน เพื่อสร้างเศรษฐกิจที่ดีให้กับชุมชน และอาศัยวิถีชีวิตของชาวสวนริมคลองดั้งเดิม เนื่องด้วยมีสภาพแวดล้อมริมน้ำคงความเป็นเอกลักษณ์ของชุมชนริมคลอง เหมาะสมต่อการท่องเที่ยวทางวัฒนธรรมโดยมีเส้นทางท่องเที่ยวทางน้ำตัดผ่านระหว่างคลองชักพระ และคลองวัดตลิ่งชัน ทั้งนี้ “ตลาดน้ำสองคลองวัดตลิ่งชัน” ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 12 มกราคม พ.ศ. 2556 ตั้งอยู่ที่ “วัดตลิ่งชัน” โดยได้รับความอนุเคราะห์จากเจ้าอาวาสวัดตลิ่งชัน (พระมหาธวัช โปธิเสรี) เจ้าคณะแขวงคลองชักพระ (ปัจจุบันดำรงตำแหน่งเจ้าคณะเขตตลิ่งชัน) ในการใช้พื้นที่ทำเป็นตลาดน้ำ เป็นพื้นที่ค้าขายส่วนกลาง แลกเปลี่ยนสินค้า เพื่อช่วยเหลือพี่น้องและเครือข่ายชุมชนในชุมชนทั้ง 43 แห่งในเขตตลิ่งชัน

อย่างไรก็ตาม ในพื้นที่ดังกล่าวก็ถูกทำลายด้วยสภาพปัญหาที่ส่งผลกระทบต่อการพัฒนาของคนในพื้นที่ ไม่ว่าจะเป็นปัญหาด้านสิ่งแวดล้อม ที่ประสบกับสภาพน้ำเสียมีการไหลเวียนไม่สะดวก ทำให้มีปัญหาหน้าน้ำเสียเพิ่มมากขึ้น มีวัชพืชในคูคลองที่ส่งผลกระทบต่อการระบายน้ำ เกิดมลภาวะทางน้ำ ซึ่งอาจเป็นแหล่งสะสมเชื้อโรคต่าง ๆ มลภาวะทางน้ำ

ปัญหาขยะตกค้าง ทางด้านเศรษฐกิจ พบว่า จากการพัฒนาอย่างรวดเร็วของพื้นที่ส่งผลกระทบต่อค่าครองชีพซึ่งทำให้รายได้ไม่พอกับรายจ่าย ปัญหาแรงงานต่างด้าวที่เข้ามาทำงานสร้างอิทธิพล การยกเลิกจุดผ่อนผันที่ผู้ค้าขายเคยขายอยู่ดั้งเดิม ส่งผลกระทบต่ออาชีพ รายได้ของผู้ค้าขายในพื้นที่ และนับจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (โควิด-19) ปัจจุบันยังคงส่งผลต่อด้านเศรษฐกิจแก่คนในชุมชน เนื่องจากทำให้มีผู้คนจำนวนมากในพื้นที่เกิดภาวะตกงาน กิจการต่างๆ ต้องปิดตัวลง และประสบปัญหาทางการเงิน บางรายอาจถึงขั้นไม่มีรายได้ ต้องพยายามหมุนเงิน หรือหาเงินกู้จากที่อื่น มาสมทบเพื่อให้เพียงพอกับรายจ่ายในการเลี้ยงปากท้องให้อยู่รอดไปในแต่ละวัน จึงก่อให้เกิดปัญหาหนี้สินรายบุคคลและส่งผลกระทบต่อไปถึงครอบครัว ชุมชน และสังคมในภาพรวม



แม้แกนนำชุมชนหรือกลุ่มองค์กรที่มีอยู่ในพื้นที่จะสามารถรวมตัวขับเคลื่อนการพัฒนาในมิติต่างๆ ผ่านประเด็นงานที่ดำเนินการร่วมกับหน่วยงานของรัฐที่เข้ามาสนับสนุน โดยเฉพาะการพัฒนาด้านเศรษฐกิจชุมชน แต่เพื่อยกระดับการดำเนินงานของตลาดน้ำสองคลองวัดตลิ่งชันให้มีสถานะรับรองและความเป็นระบบในการบริหารจัดการมากขึ้น จึงทำการยื่นจดทะเบียน “วิสาหกิจชุมชนตลาดน้ำสองคลองวัดตลิ่งชัน” เมื่อวันที่ 16 ตุลาคม พ.ศ.2563 โดยตั้งอยู่เลขที่ 111 (วัดตลิ่งชัน) ถนนซีกพระ แขวงคลองซีกพระ เขตตลิ่งชัน กรุงเทพมหานคร

ตั้งนั้นกรณีศึกษาการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนตลาดน้ำสองคลองวัดตลิ่งชัน ที่อาศัยการรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้นำชุมชนและคณะกรรมการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ รวมถึงเอกสารรายงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ข้อมูลดังกล่าวชี้ให้เห็นถึงบทเรียนสำคัญของการพัฒนาที่หยิบยกเรื่องของเศรษฐกิจชุมชน มาขยายผลสู่การพัฒนาในมิติต่างๆ ผ่านการสร้างพื้นที่ให้ทุกภาคส่วนได้เข้ามามีส่วนร่วมต่อการพัฒนาเชิงพื้นที่ และใช้สภาองค์กรชุมชนเขตตลิ่งชันร่วมกันกำหนดแผนพัฒนาพื้นที่ทุกมิติ

2

การจัดตั้ง และบริหารจัดการ องค์กร

แนวคิดในการก่อตั้งวิสาหกิจชุมชนฯ ได้เกิดขึ้นเนื่องจากการเห็นสภาพของผู้ค้าขายในตลาดน้ำที่อยู่ในรูปแบบปัจเจก ต่างคนต่างทำ ไม่มีการบูรณาการกัน พร้อมกับแกนนำชุมชนได้สังเกตเห็นว่ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่จะได้รับโอกาสในการสนับสนุนด้านต่าง ๆ เช่น งบประมาณ เนื่องจากมีสถานะรับรองและน่าเชื่อถือ พร้อมทั้งต้องการให้การดำเนินงานมีกฎระเบียบร่วมกันที่ชัดเจน จึงได้หารือกันเพื่อจัดตั้ง และรวมกลุ่มผู้ค้าต่างๆ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นที่รู้จักกันมาก่อนไม่ใช่เพิ่งมารวมตัวกัน เนื่องจากมีการรวมกลุ่มในเรื่องของการเป็นสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์กันอยู่แล้ว และก็ได้อำนาจซื้อขายในตลาดน้ำฯ โดยมีกฎ ระเบียบของการอยู่ร่วมกัน แต่ยังไม่ชัดเจนเท่าไร โดยก่อนที่จะทำการจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชน แกนนำต้องทำการคุยกับผู้ประกอบการทุกรายว่าเหตุผลของการจัดวิสาหกิจชุมชนเพื่อเป็นแนวทางการขับเคลื่อนองค์กร เนื่องจากถ้าจัดแล้วก็มีสถานะขององค์กร เป็นที่ยอมรับในเรื่องของการทำงาน โดยที่ทุกคนต้องเข้ามามีส่วนร่วมขับเคลื่อนด้วย เพราะว่าเรื่องเศรษฐกิจเป็นเรื่องสำคัญ เป็นเรื่องปากท้อง จึงจัดเป็นวิสาหกิจบริการ คือมีหลายกลุ่มในวิสาหกิจ รวมตัวกันสร้างความเข้มแข็งภายใต้วิสาหกิจ พอเป็นองค์กรแล้วมารวมกันพูดคุย ดูแล และมีพลังที่ช่วยกันได้

วิสาหกิจชุมชนตลาดน้ำสองคลองวัดตลิ่งชัน จัดตั้งขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์ (1) ส่งเสริมการออมทรัพย์ของสมาชิก (2) จัดหาทุนและบริการสินเชื่อเพื่อการประกอบอาชีพและการดำรงชีพ (3) ทำหรือจัดหาปัจจัยการผลิต รวมซื้อ รวมขาย สินค้าและบริการของสมาชิก

รวมทั้งจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค หรือแปรรูปผลิตภัณฑ์ของสมาชิก (4) ร่วมมือกับกลุ่มภาคีอื่น 7 องค์กรชุมชน ภาคเอกชนและหน่วยงานภาครัฐ เพื่อส่งเสริมและปรับปรุงกิจการของกลุ่ม (5) ส่งเสริมการเรียนรู้พัฒนาคุณภาพชีวิตให้แก่สมาชิกและชุมชน เช่น ผู้สูงอายุ กลุ่มเยาวชน ผู้ด้อยโอกาส (6) ส่งเสริมการท่องเที่ยวโดยชุมชน สร้างอาชีพ สร้างรายได้ และ (7) ส่งเสริมด้านวิถีวัฒนธรรม ชุมชนศิลป์ วิถีถิ่น วิถีไทย

ปัจจุบันกลุ่มวิสาหกิจชุมชนตลาดน้ำสองคลองวัดตลิ่งชัน มีสมาชิก 139 คน มีคณะกรรมการบริหารตลาดน้ำ จำนวน 15 คน แบ่งพื้นที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชน สินค้าชุมชน และอื่นๆ ออกเป็น 4 โซน (A,B,C,D) โดยมีร้านค้าเข้ามาร่วมจากพื้นที่ในเขตตลิ่งชันกว่า 36 ชุมชน (จากทั้งหมด 43 ชุมชน) และแบ่งสัดส่วนของร้านค้าที่วางขายให้แก่คนในชุมชนเขตพื้นที่ตลิ่งชัน ร้อยละ 70 และแบ่งพื้นที่ให้คนภายนอกเขตพื้นที่เข้ามาขาย ร้อยละ 30 ของร้านค้า ซึ่งใช้สภาองค์กรชุมชนในการเชื่อมประสานให้ร้านค้าที่สนใจจากเขตพื้นที่อื่นเข้ามาร่วม



วิสาหกิจชุมชนตลาดน้ำสองคลองวัดตลิ่งชัน กรุงเทพมหานคร

ด้วยการบริหารจัดการของวิสาหกิจชุมชนฯ ที่ร่วมกันบริหารจัดการ ร่วมสร้างจุดเด่นของการท่องเที่ยวตลาดน้ำสองคลองวัดตลิ่งชัน ซึ่งเป็นการท่องเที่ยวทางน้ำโดยการนั่งเรือหางยาว สัมผัสบรรยากาศและธรรมชาติอันหลากหลายของสองฟากฝั่งคลอง โปรแกรมท่องเที่ยวที่ทางตลาดน้ำสองคลองวัดตลิ่งชันได้จัดโปรแกรมท่องเที่ยว มีดังนี้

1 โปรแกรมท่องเที่ยว 3 ตลาด เป็นโปรแกรมที่ได้รับความนิยมโดยนำเที่ยว ตลาดน้ำคลองลัดมะยม – ตลาดน้ำวัดสะพาน – ตลาดน้ำตลิ่งชัน ออกเดินทาง 09.30 น. ใช้เวลา 3 ชั่วโมง ราคา 99 บาท (ผู้ใหญ่), 60 บาท (เด็ก)

2 ทัวร์กล้วยไม้ ไหว้พระ ชมตลาด ล่องเรือทำบุญ วัดเกาะไหว้หลวงพ่อดำ ชมสวนกล้วยไม้ และแวะให้อาหารปลาที่วัดปากน้ำฝั่งใต้ ออกเดินทาง 13.00 น. ใช้เวลา 3 ชั่วโมง แวะชมสวนกล้วยไม้ และวัดสำคัญต่าง ๆ ในพื้นที่

3 ทัวร์สวนทุเรียนบุรี ล่องเรือย้อนแม่น้ำเจ้าพระยา สายเก่าเส้นทางในการเดินทัพสมัยกรุงธนบุรี วัดปากน้ำภาษีเจริญ ออกเดินทาง 13.00 น. ใช้เวลา 1 ชั่วโมง ราคา 150 บาท (ผู้ใหญ่), 60 บาท (เด็ก)

ทัวร์ชั่วโมงเดียวเที่ยวรอบเกาะ นั่งเรือชมบรรยากาศ ผ่านเส้นทางตลาดน้ำตลิ่งชัน ชมบ้านเรือนไทย วัดวาอารามสมัยกรุงศรีอยุธยา เริ่มตั้งแต่ 12.00 – 15.00 น. ราคา 60 บาท ใช้เวลาประมาณ 1 ชั่วโมง

4

ทัวร์ทำบุญไว้พระ 400 ปี เยี่ยมชมวัดเก่าแก่ ขอพรพระบรมสารีริกธาตุและพระพุทธรูปศักดิ์สิทธิ์ ใช้เวลา 3 ชั่วโมง ราคา 99 บาท (ผู้ใหญ่), 60 บาท (เด็ก)

5



การบริหารจัดการทั้งในด้านพื้นที่ กิจกรรม และโปรแกรมการท่องเที่ยว ล้วนดำเนินงานโดยใช้หลักการมีส่วนร่วมของสมาชิกและภาคีเครือข่าย ทำให้สามารถรักษาเอกลักษณ์ของพื้นที่ ควบคู่ไปกับการสร้างรายได้และยกระดับคุณภาพชีวิตของคนในชุมชนได้อย่างเป็นระบบ

2.1 บทบาทของผู้นำ ที่เป็นผู้ริเริ่มโครงการหรือองค์กร

การจัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนตลาดน้ำสองคลองวัดตลิ่งชัน เกิดขึ้นจากบทบาทนำของ นพรัตน์ สอนวิทย์ ประธานวิสาหกิจชุมชนตลาดน้ำสองคลองวัดตลิ่งชัน ซึ่งเป็นบุคคลที่มีบทบาทโดดเด่นในการขับเคลื่อนงานพัฒนาชุมชนมาอย่างต่อเนื่อง ร่วมกับคณะกรรมการอีกหลายคนี่ล้วนเป็นแกนนำในเครือข่ายองค์กรชุมชนของเขตตลิ่งชัน ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มออมทรัพย์ กลุ่มเศรษฐกิจ และทุนชุมชน กองทุนสวัสดิการชุมชน หรือสภาองค์กรชุมชนเขตตลิ่งชัน ฯลฯ ซึ่งแต่ละคนล้วนมีบทบาทในการเป็นสมาชิกและขับเคลื่อนในประเด็นงานพัฒนาต่าง ๆ ทั้งนี้ ผู้นำกลุ่มมองเห็นว่าตลาดน้ำ มีศักยภาพในการเป็นศูนย์กลางเศรษฐกิจชุมชนและสามารถพัฒนาให้มีระบบบริหารจัดการที่เข้มแข็งขึ้น โดยเฉพาะในบริบทที่มีหน่วยงานต่าง ๆ เข้ามาสนับสนุนพื้นที่มากขึ้น

การยกระดับกลุ่มให้มีสถานะที่เป็นทางการ จึงเป็นแนวทางสำคัญที่จะทำให้สามารถเข้าถึงทรัพยากรและโอกาสใหม่ ๆ ได้ง่ายขึ้น ด้วยวิสัยทัศน์ที่ชัดเจน ผู้นำจึงได้ผลักดันให้เกิดการจัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชน โดยแบ่งบทบาทหน้าที่ในหมู่คณะกรรมการอย่างเป็นระบบ ส่งเสริมให้สมาชิกในชุมชนเข้ามามีส่วนร่วมรับผิดชอบร่วมกัน เพื่อรองรับโอกาสการพัฒนาที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ทั้งในด้านเศรษฐกิจ การบริหารจัดการ และการเสริมสร้างศักยภาพของคนในพื้นที่อย่างยั่งยืน

2.2 โครงสร้างขององค์กร ที่จัดตั้งขึ้น

ภายหลังการจดทะเบียนจัดตั้งเป็นวิสาหกิจชุมชน กลุ่มวิสาหกิจชุมชนตลาดน้ำสองคลองวัดตลิ่งชันได้กำหนดโครงสร้างองค์กรที่มีความชัดเจน เพื่อรองรับการบริหารจัดการและการพัฒนาอย่างเป็นระบบ โดยมี นพรัตน์ สอนวิทย์ ดำรงตำแหน่งประธานวิสาหกิจชุมชนฯ และมีคณะทำงานสนับสนุนประกอบด้วยรองประธาน เจริญญิก ผู้รับผิดชอบด้านสื่อประชาสัมพันธ์ ผู้รับผิดชอบด้านการรวบรวมข้อมูลและคณะทำงานขับเคลื่อนอีก 13 คน (รวมที่ปรึกษา) ซึ่งร่วมกันประชุมวางแผนและกำหนดทิศทางการดำเนินงานอย่างสม่ำเสมอ โดยการดำเนินงานของกลุ่มฯ ยังได้รับการสนับสนุนจากเครือข่ายภาคีมากกว่า 10 เครือข่ายที่มีบทบาทสำคัญในการเสริมสร้างทุนทางสังคมและสนับสนุนการพัฒนาในหลากหลายมิติ อาทิ สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (องค์การมหาชน), สภาองค์กรชุมชนเขตตลิ่งชัน, สำนักงานเขตตลิ่งชัน, สภาวัฒนธรรมเขตตลิ่งชัน, เครือข่ายกองทุนแม่แห่งแผ่นดิน, เครือข่ายกองทุนสวัสดิการชุมชน, เครือข่ายเครดิตยูเนียนเขตตลิ่งชัน, เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน, เครือข่ายชุมชนทั้ง 43 แห่งในเขตตลิ่งชัน, เครือข่ายกระทรวงการท่องเที่ยว และสถาบันการศึกษา เช่น มหาวิทยาลัยราชภัฏบ้านสมเด็จเจ้าพระยา

ภายในตลาดน้ำสองคลองวัดตลิ่งชัน ซึ่งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ เป็นผู้รับผิดชอบหลักในการบริหารจัดการ ได้มีการกำหนดรูปแบบการบริหารพื้นที่ให้เป็นระบบ โดยแบ่งตลาดน้ำออกเป็น 4 โซน ได้แก่ โซน A, B, C และ D เพื่อให้สามารถจัดการพื้นที่

และกิจกรรมได้อย่างเหมาะสมตามลักษณะของสินค้าและกลุ่มผู้ประกอบการพร้อมกันนี้ ยังมีการจัดตั้งโครงสร้างฝ่ายบริหารในตลาดน้ำออกเป็น 4 ฝ่ายหลัก ได้แก่ (1) ฝ่ายสถานที่และแผงค้า ดูแลการจัดสรรพื้นที่และควบคุมความเป็นระเบียบ (2) ฝ่ายอำนวยความสะดวกปลอดภัยและจราจร รับผิดชอบความปลอดภัยของผู้มาเยือนและการจราจรบริเวณตลาด (3) ฝ่ายประชาสัมพันธ์และการตลาด ส่งเสริมการตลาด การสื่อสาร และการจัดกิจกรรมเพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยว และ (4) ฝ่ายจัดเก็บรายได้ – ดูแลการบริหารรายรับของตลาดให้เป็นระบบ โปร่งใส และตรวจสอบได้

2.3 ความสัมพันธ์และความร่วมมือกับภาคีเครือข่าย

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนตลาดน้ำสองคลองวัดตลิ่งชัน เป็นกลุ่มองค์กรภายใต้สภาองค์กรชุมชนเขตตลิ่งชัน มีบทบาทสำคัญในการเป็นเวทีกลางในการเรียนรู้แก้ไขปัญหาของชุมชนท้องถิ่น เพื่อจัดทำแผนการแก้ไขปัญหาชุมชนท้องถิ่น โดยหยิบยกปัญหาเรื่องเศรษฐกิจ ปัญหาปากท้องของประชาชนในพื้นที่มาแก้ไข ปัญหา ผ่านกิจกรรมตลาดน้ำสองคลองวัดตลิ่งชัน โดยรวบรวมกลุ่มองค์กรชุมชน กลุ่มเศรษฐกิจ เกษตรกร ผู้ประกอบการในพื้นที่ และใกล้เคียง มาร่วมดำเนินกิจกรรม ร่วมพัฒนาตลาดที่มีอยู่เดิม การสร้างสื่อประชาสัมพันธ์ ค้นหาอัตลักษณ์ของชุมชน วัฒนธรรม ประเพณีที่มีอยู่ในชุมชน เพื่อสร้างจุดขายและอนุรักษ์ฟื้นฟูให้สวยงาม อีกทั้งยังช่วยให้ผู้มีรายได้น้อย รวมทั้งผู้ประกอบการที่เดือดร้อนจากการไม่มีสถานที่ค้าขาย ได้มีพื้นที่จำหน่ายสินค้า

ทำให้ตลาดแห่งนี้เป็นช่องทางหนึ่งในการสร้างอาชีพ สร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน เป็นสถานที่ที่คนในท้องถิ่นหรือผู้มาเยือนจากต่างถิ่นต่างต้องแวะเวียนเข้ามาจับจ่ายใช้สอย สัมผัสกับวัฒนธรรมท้องถิ่น วิถีชีวิตและความเป็นอยู่ของชาวบ้าน

ในส่วนของการดำเนินงานเชื่อมโยงภาคีของกลุ่มวิสาหกิจฯ ได้มีการร่วมดำเนินงานในกิจกรรมสำคัญ ได้แก่

สำนักงานเขตตลิ่งชัน เข้าร่วมสนับสนุนประชาสัมพันธ์กิจกรรมตลาดน้ำฯ ร่วมจัดกิจกรรมการเปิดตลาดน้ำ จัดทำสื่อวิดีโอประชาสัมพันธ์เชื่อมโยงหน่วยงานในพื้นที่

กรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์ เข้าร่วมร่วมทำ “ตลาดประชารัฐต้องชม” โดยการพัฒนาตลาดใหม่และบริหารจัดการเพิ่มพื้นที่ในตลาดที่มีอยู่เดิม เพื่อให้เกษตรกรผู้ที่มีรายได้น้อย รวมทั้งผู้ประกอบการที่เดือดร้อนจากการไม่มีสถานที่ค้าขาย ได้มีพื้นที่จำหน่ายสินค้า

ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ สนับสนุนการพัฒนาตลาดต้องชม (ตลาดน้ำสองคลองวัดตลิ่งชัน) ในด้านสาธารณูปโภค ร้านค้าชุมชน ป้ายประชาสัมพันธ์ การประชาสัมพันธ์ สนับสนุนงบประมาณ 120,000 บาท

กรมส่งเสริมวัฒนธรรม กระทรวงวัฒนธรรม สนับสนุน
โครงการถนนสายวัฒนธรรม นำร่องในพื้นที่กรุงเทพมหานคร
ถนนสายวัฒนธรรมฝั่งธนบุรี บูรณาการในรูปแบบประชารัฐ

สำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ (สสส.)
สนับสนุนการจัดการขยะชุมชนบ้านคูคลองและพัฒนาสุขภาวะ
ตลาดน้ำสองคลองวัดตลิ่งชัน ขยะแปลงร่างและการอนุรักษ์
สิ่งแวดล้อม

มหาวิทยาลัยราชภัฏบ้านสมเด็จเจ้าพระยา สนับสนุน
โครงการยกระดับเศรษฐกิจและทักษะสังคมรายตำบลแบบ
บูรณาการ (1 ตำบล 1 มหาวิทยาลัย) ครอบคลุม 6 แขวงในพื้นที่
เขตตลิ่งชัน ส่งเสริมสนับสนุนด้าน (องค์ความรู้/ เศรษฐกิจ/
สิ่งแวดล้อม/ สังคม)

มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย (มจร.)
โครงการพัฒนาศักยภาพแหล่งท่องเที่ยวตลาดน้ำสองคลองวัด
ตลิ่งชัน

3

ผลการดำเนินการ ของกลุ่ม

ในการดำเนินงานของการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนตลาดน้ำสองคลอง
วัดตลิ่งชัน ได้ยกระดับจากการดำเนินงานของผู้ค้าขาย ที่เป็นเครือข่าย
ผู้ค้าขายภายในเขตตลิ่งชัน ให้มีระบบ ระเบียบ และมีกฎกติการ่วมกัน
ที่ชัดเจนมากขึ้น และมีสถานะในการรองรับการสนับสนุนจากหน่วยงานอื่นๆ
แม้ในช่วงเวลาที่ประสบกับสถานการณ์โควิด-19 ได้ส่งผลกระทบต่อ
การท่องเที่ยวเป็นอย่างมาก แต่ก็สามารถบริหารให้การท่องเที่ยวตลาดน้ำ
สองคลองวัดตลิ่งชันดำรงอยู่ได้และกลับมาเป็นที่รู้จักยิ่งขึ้น ซึ่งผลการ
ดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ ได้ส่งผลลัพธ์สำคัญ ได้แก่

3.1

ผลลัพธ์ทางสังคม

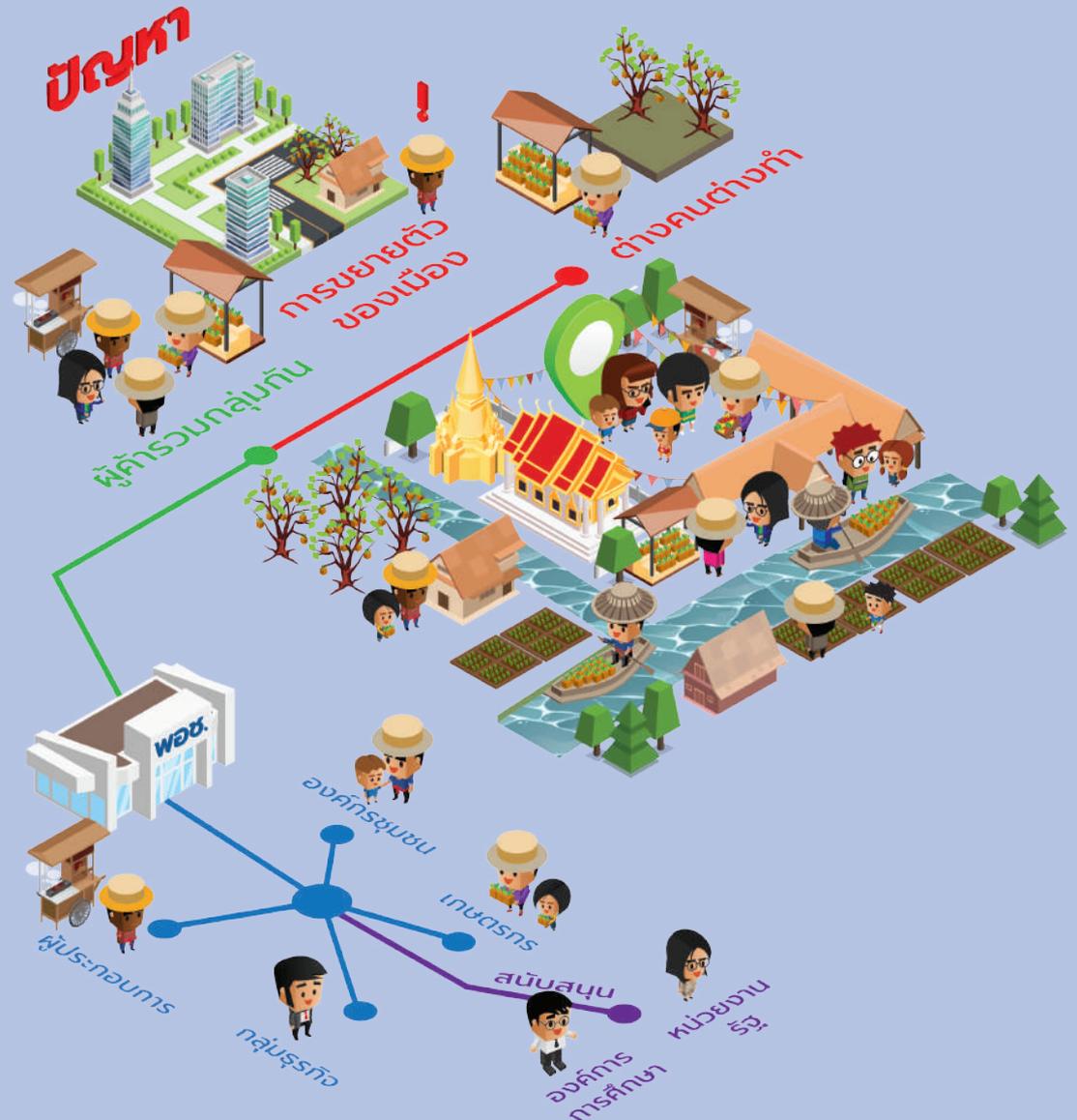
การรวมกลุ่มของผู้ค้าขายที่มาจากเครือข่ายชุมชนภายในเขต
ตลิ่งชันได้ก่อให้เกิดกลไกของการสื่อสารข้อมูลและความร่วมมือ
ในการพัฒนา ส่งผลให้คุณภาพชีวิตของประชาชนในพื้นที่ดีขึ้น
อย่างต่อเนื่อง สมาชิกในชุมชนมีความตระหนักรู้และมีส่วนร่วม
ในการออกแบบแผนพัฒนาเชิงพื้นที่ตั้งแต่ระดับแนวคิดไปจนถึง
การดำเนินการจริง ทั้งยังมีการตัดสินใจร่วมกันผ่านกระบวนการ
ประชุมและกลไกของสภาองค์กรชุมชน ซึ่งส่งเสริมให้เกิดความ
เข้มแข็งของชุมชนอย่างเป็นรูปธรรม การมีส่วนร่วมอย่างหลากหลาย
หลายของประชาชนในประเด็นพัฒนาชุมชน และการเชื่อมโยง

ระหว่างภาคประชาชนกับหน่วยงานรัฐ ยังช่วยสร้างวัฒนธรรม ประชาธิปไตยระดับท้องถิ่น ส่งเสริมบทบาทของประชาชนในฐานะผู้ร่วมกำหนดทิศทางการพัฒนา ไม่ใช่เพียงผู้รับนโยบาย เป็นการวางรากฐานของความเข้มแข็งที่เกิดจากภายในชุมชนเอง

3.2 ผลลัพธ์ทางเศรษฐกิจ

การบริหารจัดการตลาดน้ำสองคลองวัดตลิ่งชันโดยกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ ได้ก่อให้เกิดระบบเศรษฐกิจชุมชนที่มีความยั่งยืน ทั้งในด้านการสร้างรายได้ การจ้างงาน และการหมุนเวียนทุนภายในพื้นที่อย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะการใช้ตลาดน้ำฯ เป็นพื้นที่สร้างอาชีพให้กับผู้ค้าชุมชน ส่งผลให้เกิดรายได้ประจำจากกิจกรรมท่องเที่ยวและการค้าขาย จากข้อมูลเชิงสถิติในช่วงปี พ.ศ. 2563–2566 พบว่า ตลาดน้ำฯ มีนักท่องเที่ยวเข้ามาใช้บริการไม่น้อยกว่า 80,000–90,000 คนต่อปี โดยมีการจับจ่ายใช้สอยและซื้อสินค้าในตลาดอย่างต่อเนื่อง สร้างรายได้สะพัดในระดับชุมชนไม่น้อยกว่า 24,829,916 บาทต่อปี โดยรายได้เหล่านี้ส่วนใหญ่กระจายอยู่ในกลุ่มผู้ค้ารายย่อย คนในพื้นที่ และกิจกรรมท้องถิ่น ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดเศรษฐกิจฐานราก

ทั้งนี้ แนวโน้มจำนวนผู้ใช้บริการมีอัตราเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในทุกปี แสดงถึงศักยภาพในการเติบโตของตลาดน้ำฯ ในฐานะพื้นที่เศรษฐกิจท้องถิ่นที่มีความสามารถในการแข่งขัน และตอบสนองต่อความต้องการของนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ



3.3 ผลลัพธ์ทางสิ่งแวดล้อม

การดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนตลาดน้ำสองคลองวัดตลิ่งชัน ไม่ได้มุ่งเน้นเฉพาะด้านเศรษฐกิจและสังคมเท่านั้น แต่ยังให้ความสำคัญกับการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมควบคู่กันไป โดยเฉพาะอย่างยิ่งในบริบทของตลาดน้ำซึ่งตั้งอยู่ริมคลองและต้องพึ่งพาสภาพแวดล้อมทางน้ำเป็นสำคัญ กลุ่มได้ร่วมมือกับหน่วยงานต่าง ๆ ในการจัดทำโครงการจัดการขยะในพื้นที่ชุมชนและตลาดน้ำอย่างเป็นระบบ พร้อมทั้งส่งเสริมให้ผู้ประกอบการและประชาชนมีส่วนร่วมในการดูแลสิ่งแวดล้อม เช่น การทำความสะอาดคลอง การคัดแยกขยะในตลาด และการลดการใช้ภาชนะพลาสติกแบบใช้ครั้งเดียว ผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงานดังกล่าว คือ สภาพแวดล้อมริมคลองมีความสะอาดและเป็นระเบียบมากขึ้น ลดปัญหาน้ำเน่าเสียและวัชพืชสะสม ส่งผลดีต่อภาพลักษณ์ของตลาดน้ำในฐานะแหล่งท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม

อีกทั้งยังสร้างจิตสำนึกในเรื่องสิ่งแวดล้อมแก่คนในชุมชน และนักท่องเที่ยว แนวทางการพัฒนาที่คำนึงถึงสิ่งแวดล้อมของตลาดน้ำสองคลองฯ จึงเป็นอีกหนึ่งตัวอย่างที่แสดงให้เห็นถึงการพัฒนาโดยชุมชนที่มีความสมดุลในทุกมิติ ทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม และสามารถเป็นต้นแบบให้กับพื้นที่อื่นที่ต้องการใช้การท่องเที่ยวเป็นเครื่องมือในการพัฒนาพื้นที่อย่างยั่งยืน

4

บทเรียน จากกรณีศึกษา

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนตลาดน้ำสองคลองวัดตลิ่งชัน นับเป็นตัวอย่างที่สะท้อนให้เห็นถึงศักยภาพของชุมชนในการบริหารจัดการแหล่งท่องเที่ยวโดยใช้ทุนทางสังคมเป็นกลไกหลักในการขับเคลื่อน โดยสามารถพัฒนาตลาดน้ำฯ ให้เป็นพื้นที่เศรษฐกิจที่มีชีวิต สร้างงาน สร้างรายได้ และที่รู้จักทำให้มีนักท่องเที่ยวเข้ามาไม่น้อยกว่า 80,000-90,000 คนต่อปี สร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจให้กับพื้นที่เกิดการยอมรับจากภาคีต่าง ๆ ในการเข้ามาสนับสนุน และด้วยรูปแบบของการร่วมจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชนที่ประกอบการโดยใช้ทุนของชุมชนรวมกันประกอบกิจกรรมที่ก่อให้เกิดรายได้แก่คนในชุมชน ส่งผลให้ชุมชนมีศักยภาพในการบริหารจัดการการท่องเที่ยวแบบมีส่วนร่วม และเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการในพื้นที่ โดยเฉพาะผู้ค้าชุมชนซึ่งคิดเป็นร้อยละ 80 ของผู้ค้าทั้งหมด ได้มีบทบาทในการบริหารจัดการตลาดอย่างมีส่วนร่วม นำสินค้าชุมชนมาจำหน่าย และร่วมออกแบบกิจกรรมต่าง ๆ โดยอิงบนหลักประชาธิปไตยฐานราก

ทั้งนี้ ปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อความสำเร็จของกลุ่ม ได้แก่

(1) **เครือข่ายองค์กรชุมชนที่เข้มแข็ง** ด้วยการที่ในระดับพื้นที่มีกลุ่มองค์กรชุมชน และเครือข่ายที่มีความเข้มแข็ง ขับเคลื่อนงานในประเด็นต่าง ๆ อยู่ซึ่งนับเป็นทุนทางสังคมที่สำคัญ ในการขยายผลงานพัฒนาให้มีความครอบคลุมมากยิ่งขึ้นด้วยการยกระดับจากกลุ่มเครือข่ายผู้ค้าขาย มาเป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชนตลาดน้ำสองคลองวัดตลิ่งชัน นับว่าเป็นทุนทางสังคม (Social Capital) ที่สำคัญ

(2) **ผู้นำชุมชนที่มีวิสัยทัศน์และสามารถจัดสรรบทบาทอย่างมีระบบ** กลุ่มผู้นำมีการแบ่งบทบาทหน้าที่ชัดเจน เช่น การจัดการโซนตลาด การประชาสัมพันธ์ และการบริหารข้อมูล ตลอดจนการพัฒนาทัศนคติที่เปิดรับโอกาสใหม่ ๆ โดยเฉพาะจากหน่วยงานภายนอก รวมถึงทัศนคติเชิงบวก ต่อการมองเห็นโอกาสของการสนับสนุนจากหน่วยงานต่าง ๆ ที่เล็งเห็นว่าการสร้างภาคีเป็นถือเป็นการขยายโอกาสต่อการพัฒนาพื้นที่และชุมชน



(3) **กลไกสภาองค์กรชุมชนเขตตลิ่งชัน** การใช้พระราชบัญญัติสภาองค์กรชุมชน พ.ศ. 2551 เป็นเครื่องมือในการประสานเครือข่ายองค์กรต่าง ๆ ที่อยู่ในระดับพื้นที่ และหน่วยงานภาครัฐ เข้ามาร่วมออกแบบการพัฒนา โดยวางบทบาทของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนตลาดน้ำสองคลองวัดตลิ่งชัน เป็นองค์กรชุมชนหนึ่งภายใต้สภาองค์กรชุมชนเขตตลิ่งชัน ที่ร่วมกันวิเคราะห์ กำหนดแผน และปฏิบัติการ ซึ่งกลไกนี้ได้นำเอาภาคีหน่วยงานอื่นๆ นอกเหนือจากประเด็นการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ มาร่วมพัฒนาในมิติที่มีความครอบคลุมมากยิ่งขึ้น โดยใช้พื้นที่บริเวณตลาดน้ำฯ เป็นพื้นที่พัฒนาร่วมกันของทุกหน่วยงานที่เข้ามา

จากปัจจัยดังกล่าวสอดคล้องกับแนวคิดเรื่องทุนทางสังคม (Social Capital) นำมาใช้โอกาสของการพัฒนาด้านการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น ได้แก่ (1) ความสัมพันธ์ที่ดีของครอบครัว เครือญาติ กับผู้อื่นในชุมชน (2) การเรียนรู้ร่วมกันจากประสบการณ์ชุมชน ความรู้ที่เกิดจากการเรียนรู้จากครอบครัวและชุมชนมาปรับและเป็นส่วนสนับสนุนในการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมสมัยใหม่ได้ (3) ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับสุขภาพ เช่น สมุนไพร หมอพื้นบ้าน (4) การรวมกลุ่มเป็นองค์กรประชาชนในชุมชน (5) การมีความสุขจากความสงบและสันโดษ และ (6) การมีเศรษฐกิจที่หมุนเวียนอยู่ในชุมชน เช่น จ้างคนในชุมชน บริโภคทรัพยากรในชุมชน ซึ่งการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ ได้สอดคล้องกับแนวคิด และมีการประยุกต์ใช้ทุนทางสังคมมาขับเคลื่อนการพัฒนาจนเกิดผลลัพธ์การทำงาน

5

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษากรณีวิสาหกิจชุมชนตลาดน้ำสองคลองวัดตลิ่งชัน สามารถเสนอแนะแนวทางในการเสริมสร้างความเข้มแข็งของกลุ่ม และการพัฒนาให้เกิดความยั่งยืนในระยะยาว โดยการพัฒนาผู้นำเพื่อรองรับงานพัฒนาในพื้นที่ แม้ว่าปัจจุบันกลุ่มวิสาหกิจชุมชนตลาดน้ำสองคลองวัดตลิ่งชันจะมีการบริหารจัดการที่มีการแบ่งบทบาทคณะทำงานอย่างชัดเจน แต่จากความสำเร็จในฐานะแหล่งท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมที่มีชื่อเสียงของกรุงเทพมหานคร ส่งผลให้มีหน่วยงานจากภายนอกเข้ามาทำงานร่วมกับกลุ่มในหลากหลายมิติ ซึ่งจำเป็นต้องใช้บุคลากรที่มีทักษะในการบริหารจัดการ การประสานงาน และการสื่อสารกับหน่วยงานภายนอกได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ในปัจจุบัน บทบาทของการเจรจา การนำเสนอข้อมูล หรือการเป็นตัวแทนประชาสัมพันธ์ของกลุ่ม ยังพึ่งพาความสามารถของประธานวิสาหกิจชุมชนฯ คือ นพรัตน์ สอนวิทย์ เป็นหลัก ดังนั้น กลุ่มควรให้ความสำคัญกับการพัฒนาผู้นำรุ่นถัดไป โดยเฉพาะเยาวชนหรือสมาชิกที่มีศักยภาพ เพื่อเสริมสร้างความต่อเนื่องขององค์กรและลดการพึ่งพาคู่ใดบุคคลหนึ่งมากเกินไป การอบรมทักษะ เช่น การสื่อสารสาธารณะ การเจรจาต่อรอง การวางแผนโครงการ และความรู้ด้านการบริหารจัดการภาคประชาชน ควรจัดขึ้นอย่างสม่ำเสมอ เพื่อส่งเสริมให้ผู้นำรุ่นใหม่สามารถเติบโตอย่างมั่นคงและมีความพร้อมในการรับช่วงต่อจากผู้นำรุ่นปัจจุบันในอนาคต

เอกสารอ้างอิง

นิติ เอี้ยวศรีวงศ์. (2541). ชุมชนเข้มแข็ง ทูทางสังคมไทย. กรุงเทพมหานคร: สำนักงานกองทุนเพื่อสังคม
 สำนักงานเขตตลิ่งชัน. (2568, 14 กุมภาพันธ์). พื้นที่เขตการปกครอง. สืบค้นจาก <https://webportal.bangkok.go.th/talingchan/page/sub/28619/>
 พื้นที่การปกครอง

กิตติกรรมประกาศ

บทความฉบับนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยความร่วมมือและการสนับสนุนจากหลายภาคส่วน ผู้จัดทำขอขอบพระคุณผู้นำชุมชน คณะกรรมการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนตลาดน้ำสองคลองวัดตลิ่งชัน โดยเฉพาะนพรัตน์ สอนวิทย์ ประธานกลุ่มฯ และคณะกรรมการทุกท่าน ที่ให้ความอนุเคราะห์ข้อมูลให้คำปรึกษา และเปิดโอกาสในการศึกษาการพัฒนาตลาดน้ำสองคลองวัดตลิ่งชันให้เป็นต้นแบบของการจัดการเศรษฐกิจชุมชนที่เข้มแข็ง

คำสำคัญ: วิสาหกิจชุมชน, ทรัพยากรชีวภาพตำบลวันยาว, มะป๊าด, ส้มจี๊ด, การแปรรูป, เศรษฐกิจฐานราก

ในช่วงหลายทศวรรษที่ผ่านมา วิถีชีวิตของชุมชนเกษตรกรรมในประเทศไทยได้เปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ อันเป็นผลมาจากการพัฒนาเศรษฐกิจและการขยายตัวของภาคอุตสาหกรรม ส่งผลให้สังคมในชนบทหลายพื้นที่ต้องปรับตัวเพื่อความอยู่รอด ตำบลวันยาว อำเภอขลุง จังหวัดจันทบุรี ถือเป็นหนึ่งในพื้นที่ที่ได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว โดยชุมชนมีพื้นฐานดั้งเดิมจากการทำเกษตรกรรม เช่น การปลูกพืชสวนและพืชเศรษฐกิจพื้นถิ่น อย่างไรก็ตาม ความผันผวนของราคาผลผลิตทางการเกษตร ประกอบกับการแข่งขันในตลาดที่รุนแรงขึ้น ส่งผลให้รายได้ของครัวเรือนในพื้นที่ลดลงอย่างต่อเนื่อง (สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี, 2566)

หนึ่งในประเด็นปัญหาที่สำคัญของชุมชนตำบลวันยาว อำเภอขลุง จังหวัดจันทบุรี ที่สะท้อนถึงการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว คือ การละเลยต่อคุณค่าของพืชท้องถิ่นบางชนิด เช่น มะป๊าด (หรือที่รู้จักในอีกชื่อว่า “ส้มจี๊ด”) ซึ่งในอดีตเคยปลูกไว้ทั่วไปตามบ้านเพื่อใช้ปรุงอาหาร แต่กลับไม่ได้รับการพัฒนาให้เป็นผลิตภัณฑ์เชิงพาณิชย์ ชาวบ้านส่วนใหญ่ยังคงมองว่ามะป๊าดเป็นเพียงพืชสวนครัวที่ไม่มีมูลค่าทางเศรษฐกิจและไม่มีการส่งเสริมหรือสืบทอดองค์ความรู้ในการแปรรูปพืชชนิดนี้เพื่อสร้างรายได้ (มหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพพรรณี, 2566)

จากสถานการณ์ดังกล่าว วิสาหกิจชุมชนพัฒนาทรัพยากรชีวภาพตำบลวันยาวจึงได้จัดตั้งขึ้น โดยเกิดจากความร่วมมือของคนในชุมชนที่มองเห็นศักยภาพของมะป๊าดในการพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม ตัวอย่างเช่น น้ำมะป๊าดพร้อมดื่ม แยมมะป๊าด และผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพอื่น ๆ ที่ตอบโจทย์แนวโน้มผู้บริโภครุ่นใหม่ โดยมี เกษม จำพินดุง และ บุศรินทร์ จำพินดุง ซึ่งปัจจุบันดำรงตำแหน่งประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ เป็นผู้ก่อตั้งหลัก ทั้งสองได้ตัดสินใจลาออกจากการประจำเพื่อกลับมาประกอบอาชีพในพื้นที่บ้านเกิด โดยมีเป้าหมายไม่เพียงเพื่อสร้างรายได้เลี้ยงครอบครัวเท่านั้น แต่ยังรวมถึงการส่งเสริมการพัฒนาอาชีพและฟื้นฟูคุณค่าทรัพยากรท้องถิ่นให้กับชุมชน

จากการสำรวจข้อมูลเชิงคุณภาพผ่านการสัมภาษณ์เชิงลึก พบว่าแนวคิดการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากมะป๊าดในระยะแรกไม่ได้รับการยอมรับจากชาวบ้าน เนื่องจากมองว่าเป็นแนวคิดที่ไม่สามารถนำไปปฏิบัติจริงได้ อย่างไรก็ตาม ด้วยความมุ่งมั่นของผู้ก่อตั้งในการผลักดันให้เกิดการรวมกลุ่มอย่างเป็นระบบ และการรับฟังความคิดเห็นของสมาชิกในชุมชนอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้แนวคิดดังกล่าวได้รับความสนใจมากขึ้นและนำไปสู่การจัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอย่างเป็นทางการ

วิสาหกิจชุมชนฯ ได้วางระบบรับซื้อผลผลิตจากชาวสวนในพื้นที่ในราคาที่เป็นธรรม คือ 20 – 40 บาทต่อกิโลกรัม ซึ่งสูงกว่าราคาตลาดทั่วไปประมาณ 10 – 20 บาท ทำให้ชาวสวนทั้งในและนอกพื้นที่นำผลผลิตมาจำหน่ายให้กับกลุ่มอย่างต่อเนื่อง โดยไม่มีการจำกัดเฉพาะสมาชิกกลุ่มเท่านั้น การกำหนดราคาดังกล่าวนอกจากจะช่วยเพิ่มรายได้ให้กับเกษตรกรแล้ว ยังสร้างแรงจูงใจให้เกิดการรักษาพันธุ์มะป๊าดในพื้นที่และลดการสูญเสียทรัพยากรชีวภาพอันมีคุณค่าของชุมชน

ในปัจจุบัน กลุ่มสามารถผลิตสินค้าได้เฉลี่ยประมาณ 12 ตันต่อเดือน โดยมีกำลังการผลิตสูงสุดที่ 15 ตันต่อเดือน แต่ยังไม่สามารถดำเนินการเต็มศักยภาพได้ เนื่องจากขาดเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอในการรับซื้อมะปืดจากชาวบ้านทั้งหมด แม้จะมีความต้องการต่อผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะจากกลุ่มลูกค้าในภาคส่วนสุขภาพและผู้บริโภคที่ใส่ใจในสินค้าแปรรูปจากธรรมชาติ กรณีศึกษาดังกล่าวแสดงให้เห็นถึงศักยภาพของชุมชนในการพัฒนาเศรษฐกิจฐานรากโดยใช้ทรัพยากรท้องถิ่นอย่างมีประสิทธิภาพ ผ่านการจัดตั้งองค์กรชุมชนที่มีโครงสร้างการบริหารจัดการแบบมีส่วนร่วม และแนวทางการพัฒนาที่ยั่งยืนที่สอดคล้องกับบริบทของพื้นที่ นอกจากนี้ ยังเป็นตัวอย่างที่ชัดเจนของการนำภูมิปัญญาชาวบ้านมาผสานกับแนวคิดการตลาดและนวัตกรรมผลิตภัณฑ์ เพื่อสร้างคุณค่าทางเศรษฐกิจและสังคมร่วมกัน

2

การจัดตั้ง
และบริหารจัดการองค์กร

วิสาหกิจชุมชนพัฒนาทรัพยากรชีวภาพตำบลวันยาว ก่อตั้งขึ้นโดยความร่วมมือของชาวบ้านในหมู่ที่ 4 อำเภอขลุง จังหวัดจันทบุรี โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์จากมะปืด ซึ่งเป็นพืชท้องถิ่นที่มีอยู่ทั่วไปในชุมชน ให้กลายเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าเพิ่มในเชิงพาณิชย์ เช่น น้ำมะปืด แยมมะปืด และผลิตภัณฑ์สุขภาพ

อื่น ๆ ทั้งนี้เพื่อตอบสนองต่อแนวโน้มตลาดด้านสุขภาพและสร้างรายได้เสริมให้แก่สมาชิกและครัวเรือนในชุมชนอย่างต่อเนื่อง การจัดตั้งกลุ่มได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐหลายฝ่าย โดยเฉพาะสำนักงานเกษตรในพื้นที่ที่มีบทบาทสำคัญในการให้คำแนะนำเชิงวิชาการ ตลอดจนการสนับสนุนการขึ้นทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชนอย่างเป็นทางการ นอกจากนี้ ยังได้รับความช่วยเหลือด้านการพัฒนาตลาดจากสำนักงานพาณิชย์จังหวัดจันทบุรี (สำนักงานพาณิชย์จังหวัดจันทบุรี, 2566) และได้รับการส่งเสริมศักยภาพด้านการบริหารจัดการองค์กรจากสถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (พอช.) เพื่อเสริมสร้างความเข้มแข็งของกลุ่มในระยะยาว (สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน, 2566)

แนวทางการบริหารจัดการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนพัฒนาทรัพยากรชีวภาพตำบลวันยาว ยึดหลักการมีส่วนร่วมของสมาชิกในทุกขั้นตอน ตั้งแต่การกำหนดวิสัยทัศน์ การวางแผนกิจกรรม การตัดสินใจด้านการผลิต ไปจนถึงการจัดสรรผลกำไรและผลประโยชน์ โดยเปิดโอกาสให้สมาชิกมีบทบาทและความรับผิดชอบในหน้าที่ต่าง ๆ ตามความถนัดและความสนใจของแต่ละบุคคล การบริหารแบบมีส่วนร่วมนี้ไม่เพียงส่งผลให้กลุ่มสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ตรงกับความต้องการของตลาดเท่านั้น

แต่ยังช่วยเสริมสร้างความรู้สึกเป็นเจ้าของร่วมกัน และสร้างแรงจูงใจให้สมาชิกมีความภาคภูมิใจในบทบาทของตนเอง นอกจากนี้ กลุ่มยังมีเป้าหมายสำคัญในการฟื้นฟูและรักษาภูมิปัญญาท้องถิ่น ควบคู่ไปกับการใช้ทรัพยากรชีวภาพในพื้นที่อย่างยั่งยืน โดยมีการส่งเสริมการปลูกพืชแบบอินทรีย์ การใช้เศษวัสดุคูปแปรรูปเป็นปุ๋ยหมัก ตลอดจนการจัดกิจกรรมแลกเปลี่ยนเรียนรู้ภายในชุมชน ซึ่งทั้งหมดนี้เป็นองค์ประกอบสำคัญที่ส่งผลให้กลุ่มสามารถเติบโตอย่างมั่นคงและสอดคล้องกับแนวทางเศรษฐกิจฐานรากและการพัฒนาที่ยั่งยืน

2.1 บทบาทของผู้นำที่เป็นผู้ริเริ่มโครงการหรือองค์กร

บุศรินทร์ จำพันดุง (บุ้ม) เป็นผู้นำรุ่นที่สองของวิสาหกิจชุมชนพัฒนาทรัพยากรชีวภาพตำบลวันยาว ซึ่งมีบทบาทสำคัญทั้งในด้านการริเริ่ม พัฒนา และขับเคลื่อนกลุ่มอย่างต่อเนื่อง ด้วยวิสัยทัศน์ที่มุ่งเน้นการเพิ่มมูลค่าให้กับทรัพยากรท้องถิ่นโดยเฉพาะผลผลิตจากมะปืด พืชพื้นบ้านที่เคยถูกละเลยในระดับชุมชน บุศรินทร์ได้เล็งเห็นศักยภาพของมะปืดในการพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์เชิงพาณิชย์ที่สามารถสร้างรายได้ให้กับครัวเรือนในพื้นที่

แนวทางการบริหารงานของบุศรินทร์ให้ความสำคัญกับกระบวนการมีส่วนร่วมของสมาชิกในชุมชน โดยเปิดโอกาสให้สมาชิกมีบทบาทในการวางแผน กำหนดทิศทาง และตัดสินใจร่วมกันในทุกกระบวนการของกลุ่ม ไม่ว่าจะเป็นด้านการผลิต การบริหารจัดการภายใน การบริหารงบประมาณ หรือการพัฒนาช่องทางการตลาด ทั้งนี้เพื่อเสริมสร้างความรู้สึกเป็นเจ้าของร่วมกันและความยั่งยืนขององค์กรในระยะยาว ภายใต้การนำของบุศรินทร์ กลุ่มได้ศึกษาและพัฒนาแนวทางการแปรรูปมะปืดอย่างหลากหลาย เช่น น้ำมะปืด

100% น้ำมะปืดพร้อมดื่ม และแยมมะปืด โดยได้รับความร่วมมือจากสถาบันการศึกษาในพื้นที่ เช่น มหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพพรรณี ซึ่งสนับสนุนด้านองค์ความรู้และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน (มหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพพรรณี, 2566)

ในด้านการตลาด ผู้นำกลุ่มยังมุ่งเน้นการขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้าให้เข้าถึงผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยการเข้าร่วมโครงการสนับสนุนผลิตภัณฑ์ชุมชน เช่น โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) และการพัฒนาช่องทางการขายผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ เช่น Shopee และสื่อสังคมออนไลน์ ซึ่งช่วยเพิ่มยอดขายและขยายฐานลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง

จากบทบาทและการขับเคลื่อนของบุศรินทร์ วิสาหกิจชุมชนพัฒนาทรัพยากรชีวภาพตำบลวันยาวสามารถเติบโตได้อย่างมั่นคงเป็นตัวอย่างของผู้นำที่มีทั้งวิสัยทัศน์และความสามารถในการบริหารจัดการองค์กรโดยอาศัยความร่วมมือจากสมาชิกและภาคีเครือข่ายเพื่อพัฒนาชุมชนให้สามารถพึ่งพาตนเองได้อย่างยั่งยืน



2.2 โครงสร้างขององค์กรที่จัดตั้งขึ้น

โครงสร้างการบริหารของวิสาหกิจชุมชนพัฒนาทรัพยากรชีวภาพ ตำบลวันยาวได้รับการออกแบบให้มีความยืดหยุ่น และเอื้อต่อการมีส่วนร่วมของสมาชิกในทุกระดับ เพื่อสร้างระบบการบริหารจัดการที่โปร่งใส เป็นธรรม และสามารถขับเคลื่อนเศรษฐกิจชุมชนได้อย่างยั่งยืน โดยกลุ่มมีเป้าหมายหลักในการส่งเสริมรายได้ของครัวเรือน การใช้ทรัพยากรชีวภาพอย่างมีประสิทธิภาพ และการส่งเสริมความเข้มแข็งของชุมชนผ่านการกระจายบทบาทและความรับผิดชอบภายในกลุ่ม โดยโครงสร้างองค์กรแบ่งออกเป็นตำแหน่งหลัก ได้แก่ ประธานกลุ่ม รองประธานกลุ่ม ฝ่ายบัญชีและการเงิน ฝ่ายการตลาด และประชาสัมพันธ์ ฝ่ายผลิตและควบคุมคุณภาพ ฝ่ายวิจัยและพัฒนา และฝ่ายจัดซื้อวัตถุดิบและสนับสนุนชุมชน โดยแต่ละฝ่ายมีบทบาทหน้าที่เฉพาะในการดำเนินงาน ซึ่งช่วยให้เกิดการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพในทุกมิติของกระบวนการผลิตและจำหน่าย

จากการให้ข้อมูลของเกษม จำพันธุ์ หนึ่งในผู้ก่อตั้งกลุ่ม ระบุว่าวิสาหกิจชุมชนมีการจัดแบ่งสมาชิกออกเป็น 2 ประเภทหลัก ได้แก่ (1) สมาชิกผู้ปลูกมะปี้ด ซึ่งมีบทบาทในการผลิตวัตถุดิบและจำหน่ายผลผลิตสดให้แก่กลุ่ม และ (2) สมาชิกฝ่ายผลิตและสนับสนุน ซึ่งทำหน้าที่ในกระบวนการแปรรูป เช่น การผลิต บรรจุภัณฑ์ การขนส่งสินค้า ตลอดจนการบริหารกิจกรรมภายในกลุ่ม

เพื่อสร้างแรงจูงใจในการมีส่วนร่วม กลุ่มได้จัดตั้งระบบแบ่งปันผลกำไรจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ โดยรายได้ส่วนหนึ่งจะถูกจัดสรรคืนให้แก่สมาชิกตามสัดส่วนการมีส่วนร่วม ขณะที่อีกส่วนหนึ่งจะถูกกันไว้เพื่อนำไปใช้ในการพัฒนาศักยภาพของกลุ่มในระยะยาว เช่น การปรับปรุงเครื่องจักร การส่งเสริมการตลาด และการจัดกิจกรรม

สาธารณประโยชน์ในชุมชนตำบลวันยาว จะเห็นได้ว่า การวางโครงสร้างองค์กรในลักษณะนี้ ช่วยส่งเสริมความโปร่งใสในการบริหารจัดการ สร้างความไว้วางใจในกลุ่มสมาชิก และสนับสนุนการเติบโตอย่างมั่นคงของกลุ่มในฐานะองค์กรชุมชนที่มีความสามารถในการพึ่งพาตนเอง

2.3 ความสัมพันธ์และความร่วมมือกับภาคีเครือข่าย

ความสำเร็จในการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนพัฒนาทรัพยากรชีวภาพตำบลวันยาว ส่วนหนึ่งเกิดจากความร่วมมืออย่างใกล้ชิดกับภาคีเครือข่ายจากทั้งภาครัฐ ภาคเอกชน และภาควิชาการ โดยความร่วมมือดังกล่าวเกิดขึ้นในหลายรูปแบบ ทั้งเงินทุนสนับสนุนแบบให้เปล่า (Grant) เงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ (Loan) การถ่ายทอดองค์ความรู้ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ ตลอดจนการประชาสัมพันธ์และขยายช่องทางตลาด ซึ่งมีบทบาทสำคัญต่อการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มในระยะยาว องค์กรที่มีบทบาทสำคัญ ได้แก่

(1) องค์กรบริหารจัดการกองทุนเพื่อความหลากหลายทางชีวภาพ (BEDO) ได้จัดสรรงบประมาณจำนวน 1.2 ล้านบาท เพื่อส่งเสริมการอนุรักษ์และใช้ประโยชน์จากทรัพยากรชีวภาพอย่างยั่งยืน โดยเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากมะปี้ด การวิจัยและการตลาด รวมถึงการออกแบบโมเดลเศรษฐกิจชีวภาพ (Bio-Economy) เพื่อใช้เป็นต้นแบบการพัฒนาชุมชน พร้อมทั้งจัดอบรมการบริหารจัดการธุรกิจให้แก่สมาชิกในชุมชน (องค์การบริหารจัดการกองทุนเพื่อความหลากหลายทางชีวภาพ, 2566)

(2) มหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพพรรณี มีบทบาทในการสนับสนุนงานวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์แปรรูปจากมะปืด โดยจัดสรรงบประมาณสนับสนุน 500,000 บาท สำหรับการศึกษาคุณค่าทางโภชนาการ การยืดอายุการเก็บรักษา และการพัฒนาเครื่องต้มน้ำมะปืดผสมโปรไบโอติก ซึ่งเป็นนวัตกรรมที่ตอบสนองต่อแนวโน้มของผู้บริโภคในกลุ่มสุขภาพ (มหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพพรรณี, 2566)

(3) กรมส่งเสริมการเกษตร มีบทบาทในการสนับสนุนการพัฒนาศักยภาพเกษตรกร โดยเฉพาะด้านเทคนิคการแปรรูปผลผลิตจากมะปืด และส่งเสริมให้เกษตรกรในพื้นที่ที่มีความรู้และทักษะที่จำเป็นต่อการพัฒนาเป็นผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2565)

(4) สำนักงานพาณิชย์จังหวัดจันทบุรี สนับสนุนการพัฒนาด้านการตลาด โดยเฉพาะในด้านการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่มีความทันสมัยและน่าสนใจ รวมถึงการจัดหาช่องทางจำหน่ายในตลาด OTOP และตลาดออนไลน์ เพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย (สำนักงานพาณิชย์จังหวัดจันทบุรี, 2566)

(5) สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (พอช.) มีบทบาทสำคัญในการเสริมสร้างขีดความสามารถด้านการบริหารจัดการองค์กร ส่งเสริมให้เกิดระบบภายในที่โปร่งใส มีประสิทธิภาพ และสามารถวางระบบเศรษฐกิจฐานรากที่เอื้อต่อการพึ่งพาตนเองของชุมชนในระยะยาว (สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน, 2566)

3

ผลการดำเนินการของกลุ่ม

ในการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนพัฒนาทรัพยากรชีวภาพตำบลวันยาวสะท้อนถึงความสำเร็จในหลายมิติ ทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม โดยกลุ่มสามารถพัฒนาอย่างต่อเนื่องผ่านการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ การใช้ทรัพยากรอย่างยั่งยืน และการสร้างความร่วมมือในระดับชุมชนและภายนอก

3.1 ผลลัพธ์ทางสังคม

เกิดการสร้างรายได้ที่มั่นคงมากขึ้นให้เกษตรกรในตำบลวันยาวจากการจำหน่ายมะปืดให้กับกลุ่มในพื้นที่ และยังลดปัญหาการตัดทิ้งผลผลิตที่ไม่ได้ใช้ประโยชน์ อีกทั้งเป็นการส่งเสริมการใช้ทรัพยากรชีวภาพอย่างยั่งยืน โดยใช้แนวคิดเศรษฐกิจหมุนเวียน (Circular Economy) เช่น การใช้เปลือกมะปืดไปผลิตปุ๋ยชีวภาพ การส่งเสริมการปลูกพืชแบบอินทรีย์ เพื่อลดการใช้สารเคมีในกระบวนการผลิต และพัฒนาทักษะให้กับสมาชิกและชุมชน เช่น การจัดอบรมเกี่ยวกับการแปรรูปผลิตภัณฑ์ การตลาดออนไลน์ และการบริหารจัดการธุรกิจชุมชน เป็นต้น



3.2 ผลลัพธ์ทางเศรษฐกิจ

เกิดการเติบโตทางรายได้โดยกลุ่มสามารถสร้างรายได้ที่มั่นคงและมีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง

เกษม จำพันดุง หนึ่งในผู้ก่อตั้งกลุ่ม ให้ข้อมูลว่า กลุ่มสามารถสร้างกำไรได้เฉลี่ยประมาณ 300,000–400,000 บาทต่อเดือน แม้จะมีค่าใช้จ่ายทั้งในส่วนคงที่ (Fixed cost) และต้นทุนผันแปร (Variable cost) เช่น ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าขนส่ง และค่าการผลิต รวมถึงข้อจำกัดจากการที่ลูกค้าส่วนใหญ่ซื้อขายแบบเครดิตที่ต้องรอชำระเงินภายใน 30–45 วัน อีกทั้งก่อให้เกิดการเพิ่มมูลค่าผลผลิตทางการเกษตร โดยกลุ่มสามารถเพิ่มมูลค่าของผลผลิตในท้องถิ่นโดยเฉพาะมะปี้ดได้อย่างมีนัยสำคัญ ผ่านการรับซื้อจากเกษตรกรในราคาที่สูงกว่าตลาดเฉลี่ย 10–20 บาทต่อกิโลกรัม ส่งผลให้ผลผลิตที่เคยถูกกละเลยมีมูลค่าเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 50 รวมทั้งการขยายผลิตภัณฑ์และตลาด ซึ่งกลุ่มได้พัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง เช่น มะปี้ดแช่อิ่ม มะปี้ดกวน แยมมะปี้ด น้ำมะปี้ดพร้อมดื่ม น้ำมะปี้ดเกล็ดหิมะ และหมี่กรอบซอสมะปี้ด (มติชนออนไลน์, 2567) พร้อมทั้งขยายตลาดไปสู่กลุ่มผู้บริโภคที่หลากหลาย เช่น ธุรกิจอาหารเพื่อสุขภาพ โรงงานแปรรูป โรงแรม และร้านเบเกอรี่ เป็นต้น

3.3 ผลลัพธ์ทางสิ่งแวดล้อม

การดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนตำบลวันยาวมีผลกระทบทางสิ่งแวดล้อมที่ชัดเจน 4 ด้านหลัก ดังนี้

(1) ลดขยะอินทรีย์และของเสียจากภาคเกษตร แต่เดิมชาวบ้านมักปล่อยให้ผลสัมมะปี้ดที่เหลือทิ้งจากการบริโภคในครัวเรือนเน่าเสียหรือเผาทิ้ง ซึ่งส่งผลให้เกิดก๊าซเรือนกระจกและมลพิษในอากาศ ปัจจุบัน ผลมะปี้ดถูกนำมาใช้ประโยชน์เกือบร้อยละ 100 ผ่านการแปรรูป เศษเปลือกและกากผลไม้จากกระบวนการผลิตถูกนำไปทำปุ๋ยหมักและน้ำหมักชีวภาพ ลดปริมาณขยะอินทรีย์ในชุมชนได้มากกว่าร้อยละ 80 (กรมส่งเสริมคุณภาพสิ่งแวดล้อม, 2566) ลดการปล่อยก๊าซมีเทนจากการเน่าเสียของอินทรีย์วัตถุ ซึ่งเป็นก๊าซเรือนกระจกที่รุนแรงกว่าคาร์บอนไดออกไซด์ มากกว่า 25 เท่า (Intergovernmental Panel on Climate Change, 2021)

(2) ส่งเสริมระบบเกษตรอินทรีย์และลดการใช้สารเคมี เนื่องจากวิสาหกิจชุมชนมีความต้องการผลสัมมะปี้ดที่มีคุณภาพสูงเพื่อใช้ในการแปรรูป จึงสนับสนุนให้เกษตรกร ลดการใช้สารเคมีในการเพาะปลูก และหันมาใช้ปุ๋ยชีวภาพ น้ำหมัก และสารชีวภัณฑ์แทน ปัจจุบัน เกษตรกรในพื้นที่มากกว่าร้อยละ 60 หันมาใช้แนวทางเกษตรอินทรีย์ (สำนักงานเกษตรอำเภอขลุง, 2566) ลดการปนเปื้อนของสารเคมีในดินและแหล่งน้ำ ทำให้ระบบนิเวศกลับมาสมดุล เพิ่มความอุดมสมบูรณ์ของดิน ช่วยให้ผลผลิตมีคุณภาพดีขึ้นโดยไม่ต้องใช้สารเคมีเร่งการเจริญเติบโต ลดการใช้ปุ๋ยเคมีและสารเคมีกำจัดศัตรูพืช มากกว่าร้อยละ 30 ต่อปี และคุณภาพดินและระบบนิเวศเกษตรดีขึ้น ส่งผลให้มีแมลงผสมเกสรและจุลินทรีย์ที่เป็นประโยชน์เพิ่มขึ้น

(3) ลดการใช้ทรัพยากรและการปล่อยคาร์บอนฟุตพริ้นท์ (Carbon Footprint Reduction) วิสาหกิจชุมชนตำบลวันยาว พยายามลดการใช้พลังงานและทรัพยากรในทุกกระบวนการผลิต ลดการใช้ไฟฟ้าในโรงเรือนผลิตได้มากกว่าร้อยละ 20 หลังจากติดตั้งโซลาร์เซลล์ (สำนักงานพลังงานจังหวัดจันทบุรี, 2566) ลดขยะพลาสติก มากกว่า 5,000 ชิ้นต่อปี โดยใช้ขวดแก้วแทน ขวดพลาสติก

(4) ส่งเสริมความหลากหลายทางชีวภาพและการอนุรักษ์ ต้นไม้ในท้องถิ่น จากเดิมที่ต้นมะปี้ดถูกตัดทิ้งเพราะไม่มีมูลค่า ปัจจุบันวิสาหกิจชุมชนกระตุ้นให้เกษตรกรปลูกมะปี้ดเพิ่มขึ้น เพื่อเป็นวัตถุดิบป้อนให้กับกลุ่ม ซึ่งการขยายพื้นที่เพาะปลูกช่วย เพิ่มพื้นที่สีเขียวในชุมชนมากกว่า 50 ไร่ หรือมากกว่าร้อยละ 20 เกิดระบบนิเวศที่สมดุล ช่วยเพิ่มประชากรแมลงผสมเกสร มากกว่าร้อยละ 15 ภายใน 3 ปี เช่น ผึ้งและผีเสื้อ กลับมาเพิ่มขึ้น (สำนักงานเกษตรอำเภอขลุง, 2566)

ผลลัพธ์เหล่านี้ไม่เพียงช่วยลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม แต่ยังเป็นแนวทางที่ช่วยให้การดำเนินธุรกิจของกลุ่มสามารถเติบโตได้อย่างยั่งยืน



4

บทเรียน จากกรณีศึกษา

การดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนพัฒนาทรัพยากรชีวภาพตำบล วันยาวสามารถเชื่อมโยงกับแนวคิดและทฤษฎีต่าง ๆ ดังนี้

(1) วิสาหกิจชุมชนพัฒนาทรัพยากรชีวภาพตำบลวันยาวได้น้อมนำ ทฤษฎีเศรษฐกิจพอเพียง (Sufficiency Economy Theory) ซึ่งเป็นแนวคิดที่ได้รับการพัฒนาโดยพระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหา ภูมิพลอดุลยเดช (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจ และสังคมแห่งชาติ, 2566) มาใช้ในการดำเนินการ เพื่อสร้างความ สมดุลและความยั่งยืนในระบบเศรษฐกิจและสังคม มุ่งเน้นการพัฒนา คุณภาพผลิตภัณฑ์มะปี้ดเพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขันและ เพิ่มมูลค่าผลผลิตในท้องถิ่น รวมถึงการกระจายความเสี่ยงในการ ขายทั้งในตลาดท้องถิ่นและออนไลน์ การทำเกษตรพันธสัญญาเพื่อ ให้เกษตรกรมีรายได้แน่นอน การสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐและ เอกชนยังช่วยให้ความรู้และเทคนิคในการบริหารจัดการอย่างโปร่งใส และยุติธรรม

ผลลัพธ์ของการดำเนินงานตามหลักเศรษฐกิจพอเพียง ลดการ สูญเสียทรัพยากร จากเดิมที่มะปี้ดถูกตัดทิ้ง ปัจจุบันสามารถนำมา ใช้สร้างรายได้ให้กับชุมชน สร้างอาชีพและรายได้เสริม สมาชิกกลุ่ม สามารถสร้างรายได้จากการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์แปรรูป ความยั่งยืนทางเศรษฐกิจและสิ่งแวดล้อม ลดการพึ่งพาสารเคมี และ ใช้กระบวนการผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

(2) วิสาหกิจชุมชนพัฒนาทรัพยากรชีวภาพตำบลวันยาว มีความเข้มแข็งจากเครือข่ายที่แน่นแฟ้นระหว่างสมาชิกเกษตรกรผู้ปลูกมะปืดและหน่วยงานสนับสนุน โดยรับซื้อผลผลิตในราคาสูงกว่าตลาด และแบ่งปันเทคนิคการแปรรูป สมาชิกใช้ความรู้ท้องถิ่นในการพัฒนา น้ามะปืดและผลิตภัณฑ์แปรรูป โดยผสมผสานเทคนิคดั้งเดิมกับนวัตกรรมการผลิต เสริมสร้างความมั่นคงและพัฒนาเศรษฐกิจท้องถิ่นโดยไม่พึ่งพาตลาดกลาง สอดคล้องกับหลักการของทฤษฎีทุนทางสังคม (Social Capital Theory) ของ Pierre Bourdieu (1986) ที่มองว่า “ทุนทางสังคม” เป็นทรัพยากรที่เกิดจากเครือข่ายความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ซึ่งช่วยให้สมาชิกในสังคมสามารถเข้าถึงโอกาสและทรัพยากรที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินชีวิตและประกอบอาชีพ และ Robert Putnam (1993) กล่าวถึงบทบาทของเครือข่ายความสัมพันธ์ (Social Networks) และความไว้วางใจ (Trust) ในการส่งเสริมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม โดยเน้นว่าความร่วมมือในชุมชน (Community Cooperation) และความไว้วางใจระหว่างสมาชิก (Trustworthiness) เป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยให้กลุ่มหรือองค์กรสามารถเติบโตและดำเนินงานได้อย่างยั่งยืน

ผลลัพธ์ของการใช้ทุนทางสังคมในกลุ่ม : การสร้างเครือข่ายความร่วมมือที่เข้มแข็งส่งผลให้สามารถขยายตลาดและพัฒนาผลิตภัณฑ์ได้อย่างต่อเนื่อง ซึ่งช่วยลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากสมาชิกมีการสนับสนุนซึ่งกันและกันทั้งในด้านการผลิตและการตลาด นอกจากนี้ยังเสริมสร้างความมั่นคงทางเศรษฐกิจของชุมชน โดยการสร้างโอกาสในการทำงานและสร้างรายได้ที่มั่นคงอย่างยั่งยืน

4

ข้อเสนอแนะ

ในการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนพัฒนาทรัพยากรชีวภาพตำบลวันยาว พบข้อจำกัดดังนี้

(1) ข้อจำกัดด้านมาตรฐานความปลอดภัยและคุณภาพของผลิตภัณฑ์อาหารและยา (อย.) ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มยังไม่ได้รับมาตรฐาน อย. ซึ่งส่งผลกระทบต่อตรงต่อการขยายตลาด ทั้งในระดับ ค้าปลีก ห้างสรรพสินค้า และการส่งออก เนื่องจากมาตรฐาน อย. เป็นเงื่อนไขสำคัญที่ช่วยสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้บริโภคและผู้ค้าส่ง (สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา, 2565)

(2) ด้านอุปสงค์และอุปทาน ปริมาณการผลิตมะปืดที่กลุ่มผลิตได้ ยังไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาด ซึ่งสืบเนื่องมาจากการที่กลุ่มมีเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอในการรับซื้อมะปืดสดเพื่อนำมาแปรรูป

(3) การขาดโอกาสในการเข้าถึงช่องทางการตลาดที่หลากหลาย ขาดความเชี่ยวชาญในการขยายตลาด E-commerce และส่งออกต่างประเทศ เนื่องจากปัจจุบันวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่ยังคงพึ่งพาการขายในตลาดท้องถิ่นเป็นหลัก ทำให้การเข้าถึงลูกค้าที่อยู่ห่างไกลหรือในเมืองใหญ่ เมืองนอกเป็นไปได้ยาก การไม่มีช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลายทำให้ไม่สามารถขยายฐานลูกค้าได้อย่างเต็มที่

การแก้ไขข้อจำกัดเหล่านี้จำเป็นต้องได้รับการสนับสนุนจากทั้งภาครัฐและเอกชน รวมถึงการพัฒนาเครือข่ายความร่วมมือระหว่างวิสาหกิจชุมชนเพื่อแลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์ ซึ่งจะช่วยให้วิสาหกิจชุมชนสามารถเติบโตและขยายตลาดได้อย่างยั่งยืน โดยแนวทางพัฒนาในอนาคตมองว่า

(1) การพัฒนากระบวนการผลิตให้ได้มาตรฐาน อย. โดยการตรวจสอบและปรับปรุงสถานที่ผลิตให้เป็นไปตามข้อกำหนด เช่น ปรับปรุงโรงงานหรือสถานที่แปรรูปให้ได้มาตรฐาน GMP (Good Manufacturing Practice) ขั้นพื้นฐานของ อย. และจัดการให้พื้นที่ผลิตมีการแบ่งโซนที่ชัดเจน เช่น โซนแปรรูป โซนบรรจุ และโซนจัดเก็บสินค้า รวมถึงการใช้วัสดุอุปกรณ์ที่สะอาด ทนทาน และผ่านมาตรฐานด้านสุขอนามัย (สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา, 2565)

(2) การขอรับรองมาตรฐานจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ยื่นขอเลขสารบบอาหารจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา ศึกษาขั้นตอนการขอ อย. และเตรียมเอกสารที่เกี่ยวข้อง เช่น ส่วนประกอบผลิตภัณฑ์ กระบวนการผลิต และฉลากสินค้า

(3) การขอรับรองมาตรฐานอื่น ๆ เพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือ เช่น มาตรฐาน GMP มาตรฐาน HACCP มาตรฐานฮาลาล (Halal) อย. สหรัฐอเมริกา (FDA) หรือมาตรฐานส่งออกอื่น ๆ

(4) การขอรับงบประมาณสนับสนุนจากหน่วยงานต่าง ๆ เช่น กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (DIPROM) ในการพัฒนาโรงงานแปรรูปให้เป็นไปตามมาตรฐาน สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์

และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) ในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานสากล

(5) การสร้างความร่วมมือกับมหาวิทยาลัยและหน่วยงานวิจัย มหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพพรรณี สามารถช่วยวิเคราะห์และพัฒนาสูตรผลิตภัณฑ์ให้ปลอดภัยตามมาตรฐาน อย. ศูนย์วิจัยด้านอาหารและการแปรรูปของกรมวิทยาศาสตร์การแพทย์ สามารถช่วยตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์

(6) การเพิ่มแหล่งเงินทุนหมุนเวียน และการขอสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำจากสถาบันการเงิน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) มีโครงการสนับสนุนสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำสำหรับวิสาหกิจชุมชน

(7) การระดมทุนจากสมาชิกกลุ่มหรือกองทุนหมู่บ้าน ตั้งกองทุนภายในกลุ่มเพื่อให้สมาชิกลงทุนร่วมกันและรับผลตอบแทน หรือหาพันธมิตรทางธุรกิจ ทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้ากับโรงงานแปรรูปขนาดใหญ่หรือบริษัทเอกชนที่ต้องการรับซื้อมะปืดในระยะยาว

(8) การเพิ่มปริมาณผลผลิตมะปืดในชุมชน ให้ความรู้เทคนิคการปลูกมะปืดแบบอินทรีย์ และเพิ่มผลผลิตต่อไร่ อาจจัดทำโครงการ “สวนมะปืดเศรษฐกิจ” เพื่อกระตุ้นให้เกษตรกรปลูกมะปืดเพิ่มขึ้น ส่งเสริมระบบเกษตรพันธสัญญา (Contract Farming) เพิ่มประสิทธิภาพการเก็บเกี่ยวและจัดเก็บวัตถุดิบ (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2566) พัฒนาห้องเย็นและระบบแช่แข็งมะปืดสดเพื่อเก็บไว้ใช้ในช่วงที่ผลผลิตขาดแคลน

(9) การเข้าถึงช่องทางการตลาดที่หลากหลาย โดยการสร้างช่องทาง E-commerce และแพลตฟอร์มออนไลน์ ตั้งร้านค้าออนไลน์บนแพลตฟอร์มยอดนิยม เช่น Amazon และ Alibaba เพื่อเข้าถึงลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ทำการตลาดดิจิทัล (Digital Marketing) โดยใช้โฆษณาบน Facebook, Instagram, Google Ads และ TikTok เพื่อเพิ่มการมองเห็นของสินค้าและเมื่อมีความชำนาญแล้วอาจพัฒนาเว็บไซต์ของกลุ่มเองที่มีระบบสั่งซื้อออนไลน์

(10) การพัฒนาศักยภาพของสมาชิกในการขายออนไลน์ จัดหาผู้เชี่ยวชาญเพื่ออบรมให้สมาชิกกลุ่มเกี่ยวกับการใช้แพลตฟอร์ม E-commerce การจัดการคำสั่งซื้อ การบริการลูกค้า และการใช้โฆษณาออนไลน์ และเรียนรู้เทคนิคการสร้างคอนเทนต์ที่ดึงดูดใจ เช่น การถ่ายภาพสินค้า รีวิวจากลูกค้า และวิดีโอโปรโมต

(11) การหาช่องทางการส่งออกและพันธมิตรทางธุรกิจ เช่น เข้าร่วมงานแสดงสินค้านานาชาติ (Trade Fair) เช่น งาน THAIFEX หรืองานแสดงสินค้าเกษตรอินทรีย์ การหาพันธมิตรในต่างประเทศ เช่น ตัวแทนจำหน่าย หรือลูกค้ารายใหญ่ที่ต้องการนำเข้าสินค้า การขอรับคำแนะนำจากกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ (DITP) ด้านการส่งออกและมาตรฐานสินค้านานาชาติ

(12) การพัฒนาบรรจุภัณฑ์และมาตรฐานสินค้า ออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมกับตลาดสากล พร้อมฉลากที่มีข้อมูลภาษาอังกฤษ ขอรับรองมาตรฐานที่สำคัญ เช่น อย., GMP, HAC-CP, Organic Thailand และมาตรฐานส่งออกของแต่ละประเทศ

การดำเนินการตามแนวทางเหล่านี้ จะช่วยให้วิสาหกิจชุมชนพัฒนาทรัพยากรชีวภาพตำบลวันยาว สามารถขยายตลาดได้ทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพิ่มยอดขาย และสร้างความยั่งยืนให้กับวิสาหกิจชุมชนพัฒนาทรัพยากรชีวภาพตำบลวันยาวในระยะยาว

เอกสารอ้างอิง

- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. In J. G. Richardson (Ed.), Handbook of theory and research for the sociology of education (pp. 241–258). Greenwood.
- Intergovernmental Panel on Climate Change. (2021). Climate change 2021: The physical science basis. Cambridge University Press.
- Putnam, R. D. (1993). Making democracy work: Civic traditions in modern Italy. Princeton University Press.
- กรมส่งเสริมการเกษตร. (2565). แนวทางการพัฒนาเกษตรกรและวิสาหกิจชุมชน. กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.
- กรมส่งเสริมการเกษตร. (2566). การพัฒนาเกษตรกรพันธสัญญาในประเทศไทย. กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.
- กรมส่งเสริมคุณภาพสิ่งแวดล้อม. (2566). รายงานการจัดการขยะอินทรีย์และเศษอาหารในชุมชน. กระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม.

- กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. (2566). แนวทางการพัฒนาอุตสาหกรรมเกษตร ให้ได้มาตรฐานสากล. กระทรวงอุตสาหกรรม.
- มหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพพรรณี. (2566). โครงการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์แปรรูปจากส้มมะปืดในตำบลวันยาว. มหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพพรรณี.
- มติชนออนไลน์. (2567). BEDO เปิดศูนย์เรียนรู้การพัฒนาเศรษฐกิจชีวภาพฯ ต.วันยาว จ.จันทบุรี. สืบค้นเมื่อ 1 เมษายน 2568, จาก https://www.matichon.co.th/publicize/news_4542752
- สถาบันชุมชนเกษตรกรรมยั่งยืน ภายใต้มูลนิธิเกษตรกรรมยั่งยืน. (2555). หนังสือเกษตรอินทรีย์ในระบบเกษตรกรรมยั่งยืนและระบบตลาดที่เป็นธรรม.
- สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน. (2566). แนวทางการพัฒนาเศรษฐกิจฐานราก และการสนับสนุนวิสาหกิจชุมชน.
- สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี. (2566). รายงานการพัฒนาอุตสาหกรรมเกษตรในจังหวัดจันทบุรี.
- สำนักงานเกษตรอำเภอขลุง. (2566ก). แนวทางการพัฒนาส้มมะปืดในตำบลวันยาว.
- สำนักงานเกษตรอำเภอขลุง. (2566ข). รายงานการส่งเสริมเกษตรอินทรีย์ในอำเภอขลุงปี 2566.
- สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2566). ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงกับการพัฒนาที่ยั่งยืน.
- สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา. (2565). คู่มือการขอเลขสารบบอาหารและมาตรฐาน GMP สำหรับวิสาหกิจชุมชน. กระทรวงสาธารณสุข.
- สำนักงานพลังงานจังหวัดจันทบุรี. (2566). โครงการส่งเสริมพลังงานสะอาด และการลดใช้พลังงานในภาคเกษตรกรรม.

- สำนักงานพาณิชย์จังหวัดจันทบุรี. (2566). แผนส่งเสริมการตลาดผลิตภัณฑ์ OTOB จังหวัดจันทบุรี ปี 2566.
- องค์การบริหารจัดการกองทุนเพื่อความหลากหลายทางชีวภาพ. (2566). รายงานผลการสนับสนุนวิสาหกิจชุมชนด้านความหลากหลายทางชีวภาพ. กรุงเทพฯ: BEDO.
- อุไรวรรณ แสนเขียววงศ์. (2566). การสนับสนุนวิสาหกิจชุมชนตำบลวันยาว. สำนักงานเกษตรอำเภอขลุง.

กิตติกรรมประกาศ

ขอขอบคุณวิสาหกิจชุมชนพัฒนาทรัพยากรชีวภาพตำบลวันยาว ที่ให้ข้อมูลและอำนวยความสะดวกตลอดกระบวนการศึกษา รวมถึงหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ที่สนับสนุนองค์ความรู้และทรัพยากรในการจัดทำเอกสารฉบับนี้



คำสำคัญ: วิสาหกิจชุมชน, ทรัพยากรชีวภาพตำบลวันยาว, มะปัด, ส้มจี๊ด, การแปรรูป, เศรษฐกิจฐานราก

บ้านถ้ำเสือตั้งอยู่ในหมู่ที่ 5 ตำบลอ่าวลึกใต้ อำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่ ห่างจากตัวเมืองกระบี่ประมาณ 45 กิโลเมตร ชุมชนท่องเที่ยวบ้านถ้ำเสือเป็นชุมชนการท่องเที่ยวที่ใช้วิถีชีวิต ศิลปวัฒนธรรม ประวัติศาสตร์ โบราณคดีและธรรมชาติ เนื่องจากในพื้นที่ตำบลได้มีการค้นพบภาพวาด และวัตถุโบราณบริเวณถ้ำผีหัวโต หรือ ถ้ำหัวกะโหลก ภาพเขียนโบราณตามแนวเพิงผา บอกล่าเรื่องราว และวิถีชีวิตชุมชนในอดีต เช่น ภาพลิง 7 ตัว โหนเถาว์วัลย์ รูปทรงเรขาคณิต ภาพคนกำลังจูงเด็ก ภาพสัตว์ น้ำ กุ้ง เรือประมง และภาพช้าง คาดว่าบริเวณดังกล่าวเคยเป็นแหล่งอาศัยชุมชนที่พักหลบพายุฝนของมนุษย์โบราณ

จังหวัดกระบี่ขึ้นชื่อว่าเป็นเมืองท่องเที่ยว ด้วยจำนวนนักท่องเที่ยวจำนวนมาก ทำให้จังหวัดกระบี่ติดอันดับ 1 ใน 10 จังหวัดของประเทศไทย และเป็นจุดหมายปลายทางของนักท่องเที่ยวต้องมาเยือนสักครั้ง นักท่องเที่ยวมาพร้อมกับการจับจ่ายใช้สอยต่าง ๆ ได้แก่ ค่าที่พัก ค่าอาหาร ค่าเดินทาง ชื่อของฝากของที่ระลึก สร้างรายได้ให้แก่จังหวัดกระบี่ จากสถานการณ์นี้คณะกรรมการชุมชนบ้านถ้ำเสียมองเห็นโอกาส ต่างคิดกันว่าทำอย่างไรให้นักท่องเที่ยวมาเที่ยวที่บ้านถ้ำเสือบ้าง

ในปี พ.ศ. 2542 ชุมชนได้น้อมนำแนวพระราชดำริส “บวร” (บ้าน-วัด-โรงเรียน/มัธยม) มาปรับใช้ในกิจกรรมส่งเสริมสิ่งแวดล้อม “บ้านน่าอยู่ สุขาน่าใช้” โดยให้เด็กนักเรียนดูแลความสะอาด

ของบ้านตนเอง ซึ่งปลูกฝังค่านิยมเรื่องความรับผิดชอบร่วมของครอบครัว ต่อมาในช่วง พ.ศ. 2551-2552 เมื่อจังหวัดประสบปัญหาจำนวนนักท่องเที่ยวลดลง ผู้ว่าราชการจังหวัดได้ผลักดันนโยบาย “กระบี่ เมืองสะอาด หมู่บ้านสะอาด ถนนสวย” ชุมชนจึงรวมตัวกันจัดแบ่งเขตความรับผิดชอบเป็น 5 โซน ครอบคลุมถนน วัด และมีสียด ผลลัพธ์คือ ในปี พ.ศ. 2552 บ้านถ้ำเสือได้รับรางวัลชนะเลิศหมู่บ้านสะอาดระดับจังหวัด พร้อมเงินรางวัล 1 ล้านบาท ซึ่งถูกนำไปใช้สร้างท่าเรือเพื่อรองรับนักท่องเที่ยว โดยในปี พ.ศ. 2551-2552 จังหวัดกระบี่ประสบกับปัญหาจำนวนนักท่องเที่ยวลดลง ผู้ว่าราชการจังหวัดกระบี่ จึงกำหนดนโยบายจังหวัดกระบี่เมืองสะอาด หมู่บ้านสะอาด ถนนสวย ทำให้คณะกรรมการหมู่บ้านบ้านถ้ำเสือประชุมร่วมกัน ดำเนินการตามนโยบายผู้ว่าราชการจังหวัด แบ่งการดูแลความสะอาดออกเป็น 5 โซน ดูแลความสะอาดถนน และสถานที่สาธารณะ วัด และมีสียด ซึ่งเป็นศูนย์รวมใจของสมาชิกในชุมชน ทุกคนต่างร่วมแรงร่วมกันใจดูแล จนในปี 2552 บ้านถ้ำเสือได้รับรางวัลชนะเลิศ องค์การบริหารส่วนจังหวัดมอบเงินรางวัลจำนวน 1 ล้านบาท บ้านถ้ำเสือนำเงินรางวัลมาสร้างท่าเรือ โดยผลจากการได้รับรางวัลทำให้มีคนสนใจคนเข้ามาศึกษาดูงานในพื้นที่จำนวนมาก โดยเฉพาะการดูงานเรื่องการจัดการขยะ จากเหตุการณ์ดังกล่าวที่มีคณะผู้เข้ามาศึกษาดูงานเริ่มมีจำนวนมากขึ้นเรื่อย ๆ ภายหลังอาคารสถานที่ไม่ค่อยสะดวกร่วมกับทางพื้นที่บ้านถ้ำเสือ ณ ตอนนั้นยังไม่มีที่พัก ไม่มีสินค้าของที่ระลึกจำหน่ายแก่คณะผู้ศึกษาดูงาน

ทางคณะกรรมการชุมชนบ้านถ้ำเสือจึงประชุมคณะกรรมการเรื่องท่องเที่ยวชุมชน ก่อตั้งเป็นวิสาหกิจชุมชน ทหารีร่วมกันใครมีความพร้อมด้านใดบ้าง ใครพร้อมทำเรื่องห้องพักได้บ้าง นับเป็นจุดเริ่มต้นของการจัดการเรื่องท่องเที่ยวชุมชนบ้านถ้ำเสือ จากจุดเริ่มต้นดังกล่าว ชุมชนเริ่มตระหนักถึงศักยภาพด้านการท่องเที่ยวของตน และในปี พ.ศ. 2553

ได้มีการก่อตั้ง “วิสาหกิจชุมชนท่องเที่ยวบ้านถ้ำเสือ” โดยเน้นการใช้ทุนชุมชนอย่างมีส่วนร่วม ทั้งในด้านที่พัก อาหาร และกิจกรรมท่องเที่ยว เช่น ปั่นจักรยาน ชมธรรมชาติ เรียนรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่น ซึ่งทั้งหมดได้รับการสำรวจและวางแผนอย่างเป็นระบบเป็นระยะเวลากว่าหนึ่งปี จนนำมาสู่การออกแบบโปรแกรมท่องเที่ยวชุมชนอย่างเป็นรูปธรรม

การจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชนนั้น เริ่มจดทะเบียนสมาชิกจากหมู่ 5 จำนวน 50 คน เริ่มต้นจากไม่มีเงินทุน คณะกรรมการจึงชวนร่วมกันลงหุ้นลงหุ้นรวมกันได้เงินประมาณ 200,000 บาท นำไปซื้อเสื้อชูชีพ เรือคายัค และนำไปก่อสร้างสะพาน จากนั้นคณะกรรมการเริ่มเขียนโครงการขอรับการสนับสนุนงบประมาณจากหน่วยงานต่าง ๆ นับว่าเป็นการระเบิดจากข้างในที่คณะกรรมการร่วมด้วยช่วยกัน

ในระยะต่อมาการดำเนินงานปี 2554-2560 การดำเนินงานการจัดการท่องเที่ยวชุมชนบ้านถ้ำเสือเติบโตขึ้นเรื่อย ๆ การเติบโตสามารถวัดได้จากรายการจองห้องพัก ในช่วงเวลาเดียวกันมีนักท่องเที่ยวประสานจองห้องพักช่วงเช้ากันทำให้ห้องพักเต็ม นักท่องเที่ยวบางคนไม่ได้มาเข้าพักในช่วงเวลานั้น และในปี 2560 กรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย เข้ามาส่งเสริมกลุ่มวัฒนธรรม กลุ่มผลิตภัณฑ์ และกิจกรรมนันทนาการเพิ่มเติมอย่างต่อเนื่อง ภายใต้กระบวนการพัฒนาแบบมีส่วนร่วมที่เชื่อมโยงวิถีชีวิต วัฒนธรรม ประวัติศาสตร์ และทรัพยากรธรรมชาติเข้าด้วยกันอย่างสมดุล

จากการดำเนินงานเรื่องการท่องเที่ยวของวิสาหกิจชุมชนท่องเที่ยวบ้านถ้ำเสือ คือ การท่องเที่ยวที่ใช้วิถีชีวิต ศิลปวัฒนธรรม ประวัติศาสตร์ โบราณคดีและธรรมชาติในพื้นที่บ้านถ้ำเสือ ใช้ทุนชุมชนที่มีอยู่ เชื่อมโยงสู่การท่องเที่ยวเพื่อสร้างรายได้ให้กับคน กลุ่มคนในชุมชน เชื่อมโยงชุมชนใกล้เคียง ด้วยกระบวนการพัฒนาแบบมีส่วนร่วม ที่เป็นมิตรเอื้อต่อสิ่งแวดล้อมทรัพยากรธรรมชาติ

ข้อมูลของวิสาหกิจชุมชนท่องเที่ยวบ้านถ้ำเสือนี้นรวบรวมข้อมูลจากการทบทวนเอกสาร งานวิจัย และการสนทนากลุ่มของคณะกรรมการวิสาหกิจชุมชนท่องเที่ยวบ้านถ้ำเสือ แกนนาคณะกรรมการหมู่บ้านถ้ำเสือ เมื่อวันที่ 7 มกราคม 2568 ณ ไร่ปรีดาโฮมสเตย์ ตำบลอ่าวลึกใต้ อำเภออ่าวลึก จังหวัดกระบี่



2

การจัดตั้ง และบริหารจัดการ องค์กร

2.1

บทบาทของผู้นำที่เป็นผู้ริเริ่ม โครงการหรือองค์กร

คณะกรรมการวิสาหกิจชุมชนท่องเที่ยวบ้านถ้ำเสือทำหน้าที่เป็นกลไกหลักในการขับเคลื่อนกิจกรรมพัฒนาและบริหารจัดการการท่องเที่ยวของชุมชน โดยมีบทบาทสำคัญในการริเริ่มโปรแกรมการท่องเที่ยวและประสานการดำเนินงานระหว่างสมาชิกภายในกลุ่มและหน่วยงานภายนอก การบริหารจัดการของคณะกรรมการมีโครงสร้างที่ไม่ซับซ้อน เอื้อต่อการดำเนินงานแบบมีส่วนร่วม และมีความยืดหยุ่นต่อบริบทของชุมชนอย่างเหมาะสม ทั้งนี้ คณะกรรมการเป็นตัวแทนชุมชนในการเข้าร่วมอบรมสัมมนากับหน่วยงานภายนอกเกี่ยวกับการจัดการการท่องเที่ยวโดยชุมชน การพัฒนาเศรษฐกิจฐานราก และการยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์หรือบริการ หลังจากนั้น คณะกรรมการจะถ่ายทอดองค์ความรู้ที่ได้รับให้แก่สมาชิกในชุมชนผ่านการจัดการกระบวนการเรียนรู้ภายใน โดยใช้วิธีชวนคิด ชวนคุย ซึ่งเป็นรูปแบบของการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม ที่เน้นการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ระหว่างสมาชิกอย่างเป็นกันเอง ส่งผลให้เกิดการเรียนรู้ร่วมกันและเสริมสร้างศักยภาพอย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ ผู้นำกลุ่มยังมีบทบาทสำคัญในการสร้างเครือข่ายและประสานความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน

และองค์กรพัฒนาเอกชน เพื่อสนับสนุนทรัพยากรและองค์ความรู้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการของกลุ่มให้ได้มาตรฐาน มีคุณภาพ และสอดคล้องกับความต้องการของตลาด โดยเน้นการส่งเสริมศักยภาพของสมาชิกให้สามารถพัฒนาตนเองและมีส่วนร่วมในกระบวนการอย่างเต็มที่

สมาชิกในกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีความภาคภูมิใจในวิถีชีวิต ศิลปวัฒนธรรม และทรัพยากรทางธรรมชาติของชุมชน การดำเนินกิจกรรมการท่องเที่ยวจึงไม่เพียงเป็นการนำเสนอสินค้าหรือบริการเท่านั้น หากแต่เป็นการสื่อสารคุณค่าทางวัฒนธรรม และสิ่งแวดล้อมผ่านกิจกรรมที่เป็นมิตรกับธรรมชาติ เช่น การจัดกิจกรรมในป่า ชายหาด ถ้ำ หรือพื้นที่ชุ่มน้ำ โดยใช้วิธีการที่ไม่สร้างผลกระทบต่อระบบนิเวศ ทั้งนี้ ค่านิยมในการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติเป็นสิ่งฝังรากอยู่ในวิถีชีวิตของคนในชุมชน และถือเป็นพื้นฐานสำคัญในการพัฒนาการท่องเที่ยวโดยชุมชนอย่างยั่งยืน

2.2

โครงสร้างขององค์กร ที่จัดตั้งขึ้น

โครงสร้างการบริหารจัดการของวิสาหกิจชุมชนท่องเที่ยวบ้านถ้ำเสือมีลักษณะที่เรียบง่ายและไม่ซับซ้อน โดยมุ่งเน้นการดำเนินงานแบบบูรณาการทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อมควบคู่กับการใช้แนวคิด “บวร” (บ้าน วัด โรงเรียน/มัสยิด) เป็นกลไกกลางในการขับเคลื่อนกิจกรรม และเป็นศูนย์รวมความร่วมมือของชุมชน เพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม ภูมิปัญญาท้องถิ่น และความหลากหลายทางธรรมชาติของพื้นที่ ทั้งนี้ ศาสนสถานยังถูกใช้เป็นฐานสนับสนุนในเชิงสังคมและวัฒนธรรมอย่างต่อเนื่อง

การดำเนินงานภายใต้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนท่องเที่ยวบ้านถ้ำเสือมุ่งสร้างรายได้เสริมให้กับสมาชิกในพื้นที่ โดยมีการจัดแบ่งพื้นที่การดำเนินกิจกรรมออกเป็น 5 โซนการเรียนรู้ ได้แก่ โซนถ้ำเสือนอก (ท่องเที่ยวเชิงธรรมชาติ) โซนนันทนาการและไมซ์ (MICE: Meeting, Incentive Travel Conventions, Exhibition การท่องเที่ยวในรูปแบบอื่นๆคือ การประชุม การเดินทางเพื่อเป็นรางวัลให้พนักงาน การจัดประชุม จัดนิทรรศการ) โซนวิถีวัฒนธรรม (ถ้ำเสือใน) โซนภูมิปัญญาผู้สูงวัย (บ้านท่าไร่) และ โซนประตูลู่ทะเล (ท่าตันขาม) ทั้งนี้ ไร่ปริดาโฮมสเตย์ทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางประสานงานหลักสำหรับการต้อนรับนักท่องเที่ยว และกระจายกิจกรรมตามความสนใจของผู้มาเยือน รายได้จากกิจกรรมจะถูกกระจายอย่างเป็นธรรมให้แก่สมาชิกในแต่ละโซน ตามบทบาทและการมีส่วนร่วมในการดำเนินงาน โดยในปี 2568 โครงสร้างสมาชิกในแต่ละกลุ่มประกอบด้วย (1) กลุ่มบ้านโบราณ จำนวน 20 คน (2) กลุ่มไร่ปริดาโฮมสเตย์ (MICE และนันทนาการ) จำนวน 13 คน (3) กลุ่มศิลปวัฒนธรรม จำนวน 14 คน (4) กลุ่มภูมิปัญญาผู้สูงวัย จำนวน 13 คน และ (5) กลุ่มสปาโคลนและแหล่งธรรมชาติ จำนวน 17 คน รวมทั้งหมด 77 คน

ระบบค่าตอบแทนของกลุ่มยึดหลักความยุติธรรม โดยกำหนดค่าจ้างตามบทบาทหน้าที่และระดับความรับผิดชอบในการให้บริการแต่ละครั้ง พร้อมเปิดโอกาสให้มีการหมุนเวียนหน้าที่อย่างเหมาะสม เช่น สมาชิกที่มีความสามารถหลากหลายสามารถรับหน้าที่ในหลายกิจกรรม และได้รับค่าตอบแทนตามผลงานของตน เช่น งานบริการสปา การแสดงทางวัฒนธรรม หรือการสนับสนุนกิจกรรมในโฮมสเตย์ ด้านการจัดสรรผลประโยชน์ กลุ่มมีระบบการลงทุนร่วม (Equity-based) โดยสมาชิกสามารถ

ซื้อหุ้นในราคาหุ้นละ 10 บาท และถือหุ้นรวมกันได้ไม่เกิน 15,000 บาท เพื่อป้องกันการถือหุ้นกระจุกตัวและสร้างความเป็นเจ้าของร่วมของคนในชุมชน กำไรสุทธิประจำปี (ก่อนการระบาดของโรคโควิด-19) ได้รับการจัดสรรในสัดส่วน โดยร้อยละ 50 เป็นเงินทุนสำรองของกลุ่ม ร้อยละ 30 จ่ายเป็นเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้น และร้อยละ 20 เป็นค่าสนับสนุนศาสนสถาน วัด มัสยิด และโรงเรียน

กลไกการตัดสินใจภายในชุมชนยึดหลักประชาธิปไตย โดยใช้วิธีการยกมือออกเสียงในที่ประชุมหากไม่สามารถหาฉันทามติได้ โครงสร้างชุมชนที่มีลักษณะความสัมพันธ์แบบเครือญาติและอยู่ร่วมกันมายาวนาน ทำให้การประชุมและการจัดการต่าง ๆ มีความยืดหยุ่นและเป็นธรรม โดยมีการประชุมคณะกรรมการอย่างสม่ำเสมอในวันที่ 7 ของทุกเดือน เพื่อหารือประเด็นด้านการพัฒนาชุมชน การจัดการกิจกรรมวิสาหกิจและประเด็นอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

2.2

ความสัมพันธ์และความร่วมมือกับภาคีเครือข่าย

การพัฒนาวิสาหกิจชุมชนท่องเที่ยวบ้านถ้ำเสือมีพื้นฐานจากการประสานความร่วมมือกับหลากหลายภาคีเครือข่าย ทั้งภาครัฐ ภาคเอกชน และภาควิชาการ ซึ่งมีบทบาทสำคัญในการเสริมสร้างศักยภาพและขยายผลการดำเนินงานของกลุ่ม โดยเฉพาะการสนับสนุนด้านงบประมาณ ความรู้ และเครือข่ายการตลาดที่จำเป็นต่อการเติบโตของการท่องเที่ยวโดยชุมชนอย่างยั่งยืน อีกทั้งคณะกรรมการวิสาหกิจชุมชนมีบทบาทสำคัญในการเชื่อม

โยงกับหน่วยงานภายนอก โดยมองว่าหน่วยงานรัฐเป็นโอกาส และช่องทางสำหรับการพัฒนาชุมชน ไม่ใช่เพียงแหล่งสนับสนุนทางการเงิน แต่ยังเป็นหุ้นส่วนเชิงกลยุทธ์ในการถ่ายทอดองค์ความรู้และสนับสนุนการยกระดับมาตรฐานกิจกรรมการท่องเที่ยว ตัวอย่างเช่น ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) สนับสนุนงบประมาณรายปีประมาณ 50,000 บาท สำหรับการปรับปรุงภูมิทัศน์ การจัดทำป้ายแนะนำพื้นที่ และการพัฒนาทักษะด้านการตลาดของสมาชิก

นอกจากนี้ กลุ่มยังได้รับความร่วมมือจากหน่วยงานในระดับพื้นที่ เช่น องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น และสำนักงานพัฒนาชุมชน รวมถึงสถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (องค์การมหาชน) หรือ พอช. ที่เข้ามามีบทบาทในด้านการสนับสนุนงบประมาณ การวางแผนพัฒนา และการเสริมสร้างความเข้มแข็งของกลไกการจัดการชุมชนอย่างเป็นระบบ

ในด้านการจัดการองค์ความรู้ วิสาหกิจชุมชนบ้านถ้ำเสือยังมีความร่วมมือกับสถาบันการศึกษาในการถอดบทเรียนจากกระบวนการพัฒนา ตลอดจนการบันทึกและเผยแพร่ภูมิปัญญาท้องถิ่นของสมาชิก เช่น การจัดกิจกรรมวิจัยแบบมีส่วนร่วม (Participatory Research) หรือการสร้างหลักสูตรการเรียนรู้เชิงพื้นที่ (Place-based Education) เพื่อยกระดับความรู้และความเข้าใจในคุณค่าของทุนทางสังคม วัฒนธรรม และสิ่งแวดล้อมของชุมชน

กล่าวโดยสรุป ความสัมพันธ์เชิงเครือข่ายของวิสาหกิจชุมชนท่องเที่ยวบ้านถ้ำเสือ ไม่ได้จำกัดอยู่เพียงมิติการขอรับการสนับสนุนจากภายนอก แต่ยังสะท้อนถึงความสามารถของชุมชนในการเป็น “หุ้นส่วนพัฒนา” กับองค์กรภายนอก ผ่านการทำงานเชิงรุก การมีส่วนร่วม และการแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ ซึ่งถือเป็นรากฐานสำคัญในการสร้างความยั่งยืนในระยะยาว

3

ผลการดำเนินการ
ของกลุ่ม

การดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนท่องเที่ยวบ้านถ้ำเสือส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงเชิงบวกในหลากหลายมิติ ทั้งทางสังคม เศรษฐกิจ และสิ่งแวดล้อม โดยเฉพาะการใช้ประโยชน์จากทุนชุมชนอย่างมีประสิทธิภาพ ภายใต้แนวคิดการพัฒนาแบบมีส่วนร่วม ส่งผลให้เกิดการยกระดับคุณภาพชีวิตและสร้างความเข้มแข็งในระดับฐานรากของชุมชน

3.1 ผลลัพธ์ทางสังคม

หนึ่งในจุดเด่นสำคัญของการดำเนินงาน คือการส่งเสริมให้ชุมชนรู้จักการค้นหาและใช้ทรัพยากรภายในของตนเอง (Internal Resource Mobilization) ไม่ว่าจะเป็นทุนทางสังคม เช่น ความรู้ ภูมิปัญญา ทักษะแรงงาน วัสดุอุปกรณ์ หรือสถานที่ที่มีอยู่แล้วในชุมชน นำมาประยุกต์ใช้ในการพัฒนากิจกรรมการท่องเที่ยว โดยไม่ต้องพึ่งพาทุนจากภายนอกในระยะเริ่มต้นมากนัก เมื่อชุมชนประสบข้อจำกัดหรือขีดความสามารถภายในไม่เพียงพอ จึงมีการประสานความร่วมมือกับภาคีเครือข่ายจากภายนอก ทั้งจากหน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน สถาบันการเงิน และองค์กรพัฒนาเอกชน เพื่อเสริมสร้างศักยภาพและความยั่งยืนของกิจการ รูปแบบความร่วมมือดังกล่าวได้ช่วยให้ชุมชนมีความมั่นใจในการบริหารจัดการตนเอง พร้อมทั้งเกิดกระบวนการเรียนรู้ร่วมกันในหมู่สมาชิก ส่งผลให้เกิดความสามัคคี ความภาคภูมิใจในท้องถิ่น และการมีส่วนร่วมอย่างกว้างขวางจากทุกภาคส่วนในพื้นที่

3.2 ผลลัพธ์ทางเศรษฐกิจ

การจัดตั้งและพัฒนาวิสาหกิจชุมชนท่องเที่ยวบ้านถ้ำเสือมีส่วนช่วยสร้างความมั่นคงทางเศรษฐกิจในระดับครัวเรือน ผ่านการใช้ฐานทรัพยากรในพื้นที่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด เช่น การใช้แรงงานในชุมชน

การพัฒนาบุคลากรให้มีทักษะหลากหลายด้าน และการส่งเสริมการมีรายได้จากหลายกิจกรรม อาทิ

งานบริการที่พัก การจัดกิจกรรมการเรียนรู้ และการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น นอกจากนี้ การเลือกใช้ชีวิตดีบภายในชุมชน เช่น ผลิตผลทางการเกษตร อาหารพื้นถิ่น และของที่ระลึกท้องถิ่น ยังมีส่วนช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจหมุนเวียนในระดับชุมชน ทำให้เกิดการกระจายรายได้อย่างเป็นธรรม สมาชิกสามารถมีรายได้เพิ่มขึ้นจากการมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่าง ๆ ทั้งแบบรายวัน รายงาน หรือรายปีตามบทบาทที่ตนรับผิดชอบ การสร้างงานในพื้นที่ยังช่วยลดปัญหาการย้ายถิ่นฐานของแรงงานรุ่นใหม่ และสร้างแรงจูงใจให้เยาวชนกลับมาทำงานในถิ่นฐานของตนเองมากขึ้น

3.3 ผลลัพธ์ทางสิ่งแวดล้อม

การดำเนินกิจกรรมของวิสาหกิจชุมชนท่องเที่ยวบ้านถ้ำเสือตั้งอยู่บนหลักการของการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ (Ecotourism) ที่ให้ความสำคัญกับการใช้ทรัพยากรธรรมชาติอย่างยั่งยืน ส่งผลให้ชุมชนสามารถรักษาสสมดุลระหว่างการพัฒนาเศรษฐกิจและการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมได้อย่างเหมาะสม พื้นที่ทรัพยากรสำคัญของ

ชุมชน เช่น ป่าไม้ ถ้ำ ภูเขา แนวชายฝั่ง และป่าชายเลน ได้รับการดูแลและบริหารจัดการโดยสมาชิกชุมชนภายใต้กติกากลุ่มที่ชัดเจน กิจกรรมการท่องเที่ยวถูกออกแบบให้ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมน้อยที่สุด เช่น การพายเรือคายัคศึกษาป่าชายเลน การเดินเท้าศึกษาธรรมชาติในพื้นที่ป่ารอบถ้ำ และการชมหาดโคลนธรรมชาติอย่างมีแบบแผน ซึ่งเป็นกิจกรรมที่ไม่ก่อให้เกิดการรुक้าหรือเปลี่ยนแปลงระบบนิเวศดั้งเดิม ทั้งนี้ ชุมชนได้ยึดหลัก “ความสะอาด ความปลอดภัย และความยุติธรรม” เป็นแนวทางในการบริหารจัดการพื้นที่ท่องเที่ยว เพื่อให้นักท่องเที่ยวได้รับประสบการณ์เชิงบวกควบคู่กับการเคารพต่อสิ่งแวดล้อม

นอกจากนี้ การที่สมาชิกชุมชนมีความตระหนักรู้ในคุณค่าของทรัพยากรธรรมชาติในท้องถิ่น และมองทรัพยากรเหล่านี้เป็นทุนทางเศรษฐกิจและวัฒนธรรมที่ต้องรักษาไว้ ส่งผลให้เกิดพฤติกรรมที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมในชีวิตประจำวัน เช่น การลดการใช้พลาสติก การรักษาความสะอาดแหล่งน้ำ และการจัดการขยะอย่างเป็นระบบภายในชุมชน ซึ่งทั้งหมดนี้เป็นผลลัพธ์ที่สะท้อนความสำเร็จในการสร้างวัฒนธรรมชุมชนที่เคารพต่อธรรมชาติและสร้างการมีส่วนร่วมของทุกกลุ่มประชากรในการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมร่วมกัน



4

บทเรียน จากกรณีศึกษา

กรณีศึกษาวิสาหกิจชุมชนท่องเที่ยวบ้านถ้ำเสือสะท้อนถึงรูปแบบการจัดการชุมชนที่มีประสิทธิภาพภายใต้บริบทของการท่องเที่ยวโดยชุมชน โดยมีการบริหารจัดการที่ครอบคลุมทั้งในด้านการวางแผน การดำเนินงาน และการประสานความร่วมมือกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในหลากหลายระดับ จุดเด่นที่สำคัญ ได้แก่

(1) การวางแผนอย่างเป็นระบบ ชุมชนมีการจัดทำแผนการท่องเที่ยวที่ครอบคลุมและเชื่อมโยงกับความต้องการของนักท่องเที่ยว เช่น การจัดทำแผน 10 ขั้นตอน ที่ประกอบด้วย การสืบค้นทุนวัฒนธรรม การสำรวจเส้นทาง การคำนวณเวลาและทรัพยากร

(2) การแบ่งโครงสร้างองค์กรอย่างชัดเจน ทั้งในเชิงหน้าที่ ความรับผิดชอบ และความร่วมมือระหว่างสมาชิก ทำให้การดำเนินงานมีความยืดหยุ่นและสามารถปรับตัวได้ตามสถานการณ์

(3) การสั่งการและควบคุมที่มีประสิทธิภาพ ผู้นำกลุ่มใช้วิธีการบริหารแบบไม่ซับซ้อน อาศัยการสื่อสารโดยตรง มีการจัดสรรงบประมาณอย่างโปร่งใส และกำหนดตารางเวลาการทำงานอย่างมีระบบ

(4) การประสานงานภายในและระหว่างหน่วยงาน มีการประสานงานที่สอดคล้องกับบทบาทหน้าที่ของสมาชิก พร้อมการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในทุกระดับ

นอกจากนี้ การมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholder Engagement) ถือเป็นงานดำเนินงานของกลุ่มสามารถจำแนกการมีส่วนร่วมออกเป็น 4 ระดับ ได้แก่ (1) ระดับชุมชน สมาชิกมีบทบาทสำคัญตั้งแต่การกำหนดแผนงาน การจัดกิจกรรม และการประเมินผล เช่น การมีส่วนร่วมในแผนการท่องเที่ยว 10 ขั้นตอน การเสนอเส้นทาง หรือการให้ข้อมูลทางวัฒนธรรม (2) ระดับคณะกรรมการ มีหน้าที่หลักในการบริหารงาน และติดต่อประสานความร่วมมือกับภาคีเครือข่าย เช่น ธนาคารเพื่อการเกษตรฯ, สำนักงานพัฒนาชุมชน, ททท., และสถาบันการศึกษา (3) ระดับหน่วยงานภายนอก เข้ามาสนับสนุนทรัพยากรทางการเงินและองค์ความรู้ เช่น กรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย สนับสนุนการพัฒนาสินค้า OTOP และการจัดอบรมพัฒนาศักยภาพ และ (4) ระดับเครือข่ายการตลาด ความร่วมมือกับตลาดกลางและห้างสรรพสินค้าเพื่อขยายช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการของชุมชน



ทั้งนี้ ปัจจัยสู่ความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนท่องเที่ยวบ้านถ้ำเสือ จังหวัดกระบี่ พบว่าเกิดจาก

(1) ด้านโครงสร้างการดำเนินงานที่ไม่ซับซ้อน โดยแบ่งโครงสร้าง 3 ส่วน คือ ฝ่ายธุรกิจท่องเที่ยว ฝ่ายธุรกิจสัมมาชีพและผลิตภัณฑ์ชุมชน และฝ่ายกองทุนและสวัสดิการ ซึ่งแต่ละฝ่ายสามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

(2) ด้านกลยุทธ์ มีการกำหนดตำแหน่งทางการตลาด “เป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงสุขภาพและนันทนาการ” ซึ่งให้ความสำคัญกับ “ทุนธรรมชาติ”

(3) ด้านระบบการบริหารจัดการ มีการแบ่งกลุ่มกิจกรรมท่องเที่ยวเป็น 5 โซนการเรียนรู้

(4) ด้านลักษณะแบบแผนหรือพฤติกรรมในการบริหารของผู้บริหารระดับสูง เป็นผู้มีวิสัยทัศน์ เสียสละ และมีความโปร่งใส

(5) บุคลากรในองค์กรมีการจัดวางบุคลากรได้เหมาะสมกับความสามารถ

(6) สมาชิกกลุ่มเป็นผู้มีทักษะความรู้และความสามารถ

(7) ค่านิยมร่วมภายในองค์กรที่สมาชิกมีความภูมิใจในวัฒนธรรม ภูมิปัญญา ทุนทางธรรมชาติ และนำมาใช้เป็นทรัพยากรการท่องเที่ยว

นอกจากนี้ยังพบว่าหนึ่งในอุปสรรคสำคัญคือการระบาดของโรคโควิด-19 ซึ่งส่งผลให้การท่องเที่ยวหยุดชะงักอย่างสิ้นเชิง รายได้จากกิจกรรมท่องเที่ยวลดลงอย่างมาก ส่งผลกระทบโดยตรงต่อเศรษฐกิจครัวเรือน อย่างไรก็ตาม ชุมชนสามารถปรับตัวผ่านการประยุกต์ใช้เทคโนโลยี เช่น การขายสินค้าออนไลน์ผ่านแพลตฟอร์ม Facebook การส่งอาหารตามสั่ง (Delivery) และการจำหน่ายวัตถุดิบอาหารโดยตรงถึงผู้บริโภค รวมถึงการขยายเครือข่ายพ่อค้าคนกลางออนไลน์เพื่อกระจายสินค้าชุมชน จากประสบการณ์วิกฤตครั้งนี้ ชุมชนตระหนักถึงความจำเป็นในการกระจายความเสี่ยง พัฒนาทักษะดิจิทัลและวางแผนรับมือกับสถานการณ์ที่ไม่คาดคิด ซึ่งถือเป็นบทเรียนที่มีคุณค่าสำหรับการพัฒนาอย่างยั่งยืนในระยะยาว



จากการสนทนากลุ่มกับคณะกรรมการวิสาหกิจชุมชนท่องเที่ยวบ้านถ้ำเสือ พบข้อเสนอแนะแนวทางการพัฒนาองค์กรในอนาคตในประเด็นสำคัญหลายด้าน โดยสามารถจัดกลุ่มข้อเสนอแนะออกเป็น 3 มิติหลักได้แก่ (1) การจัดการข้อมูลเพื่อการวางแผนและพัฒนานโยบาย (2) การสืบทอดและเสริมสร้างศักยภาพผู้นำรุ่นใหม่ และ (3) การพัฒนานวัตกรรมการท่องเที่ยวอย่างสร้างสรรค์ควบคู่กับการสื่อสารสาธารณะ ดังนี้

(1) การพัฒนาระบบฐานข้อมูลเศรษฐกิจชุมชน อย่างเป็นระบบ

ในปี พ.ศ. 2563 หลังจากได้รับการอบรมเรื่องการจัดทำแผนธุรกิจเพื่อชุมชน (Community Business Model Canvas: CBMC) คณะกรรมการได้เริ่มจัดเก็บข้อมูลเชิงปริมาณเกี่ยวกับตัวเลขเงินหมุนเวียนในชุมชน โดยใช้ระยะเวลาเก็บข้อมูล 1 ปี ครอบคลุมทุกกิจกรรมและทุกครัวเรือน พบว่ามีวงจรกิจเงินหมุนเวียนภายในชุมชนราว 4,000,000 บาท (ข้อมูลก่อนสถานการณ์โควิด-19)

อย่างไรก็ตาม ความท้าทายที่สำคัญ คือการขาดระบบการจัดเก็บข้อมูลที่เป็นระบบและต่อเนื่อง โดยในอดีตมีเพียงคณะกรรมการบางส่วนที่รับผิดชอบข้อมูล ทำให้ขาดความต่อเนื่องในการวิเคราะห์และติดตามผล

หากสามารถพัฒนาระบบฐานข้อมูลที่มีโครงสร้างชัดเจน และมีผู้รับผิดชอบในการจัดเก็บ วิเคราะห์ และรายงานข้อมูลอย่างเป็นทางการ จะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อการวางแผนพัฒนา การเขียนแผนงาน และการขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอกได้อย่างตรงเป้าหมาย



(2) การพัฒนาคนรุ่นใหม่เพื่อการสืบทอดงานบริหาร

คณะกรรมการชุดปัจจุบันตระหนักถึงความจำเป็นเร่งด่วนในการเตรียมความพร้อมให้กับคนรุ่นใหม่เพื่อสืบทอดการบริหารและพัฒนาวิสาหกิจชุมชนในระยะยาว ซึ่งเป็นประเด็นเชิงโครงสร้างที่สำคัญ โดยควรมีการจัดทำแผนการพัฒนาเชิงระบบ เช่น การจัดตั้ง “ชมรมเยาวชนท่องเที่ยวบ้านถ้ำเสือ” การเปิดเวทีฝึกปฏิบัติงานจริง และการสร้างระบบพี่เลี้ยง (Mentorship) ระหว่างผู้นำรุ่นปัจจุบันกับเยาวชนในพื้นที่ ทั้งนี้ การสืบทอดองค์ความรู้ควรทำควบคู่กับการปรับเนื้อหาให้ตอบโจทย์กับเทคโนโลยีและบริบทของคนรุ่นใหม่

(3) การพัฒนานวัตกรรมและการสื่อสารการท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์

ชุมชนบ้านถ้ำเสื่อยังมีศักยภาพเชิงพื้นที่อีกจำนวนมากที่สามารถพัฒนาเป็นแหล่งท่องเที่ยวใหม่ได้ เช่น คลองธรรมชาติกว่า 100 สาย และจุดชมวิวยะเลอันดามัน 2-3 จุด ที่ยังไม่ได้เปิดเส้นทางสู่การท่องเที่ยว การพัฒนาเส้นทางเหล่านี้สามารถทำได้ภายใต้แนวคิด “การท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์” (Creative Tourism) ที่มุ่งเชื่อมโยงทุนธรรมชาติ วิถีชีวิต และนวัตกรรมร่วมสมัยเข้าด้วยกัน ควรส่งเสริมการใช้สื่อสังคมออนไลน์ (Social Media) อย่างเป็นระบบ เช่น การพัฒนาเพจของกลุ่มวิสาหกิจโดยเฉพาะ เพื่อใช้เป็นช่องทางประชาสัมพันธ์กิจกรรม การจองโปรแกรมท่องเที่ยว และการเผยแพร่

องค์ความรู้ นอกจากนี้ ควรเชื่อมโยงกับช่องทางของหน่วยงานภาครัฐ เช่น การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) สำนักงานกระบี่ เพื่อสร้างการรับรู้ในระดับสาธารณะและสร้างความน่าเชื่อถือในวงกว้าง

เอกสารอ้างอิง

วสุพัชร์ วัฒนดิษฐ์จันทร์ และสรวรยา ธรรมอภิพล. (2566). ปัจจัยความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนท่องเที่ยวบ้านถ้ำเสือ จังหวัดกระบี่. คณะวิทยาการจัดการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

กิตติกรรมประกาศ

ขอแสดงความขอบคุณเป็นอย่างยิ่งต่อคณะกรรมการวิสาหกิจชุมชนท่องเที่ยวบ้านถ้ำเสือ จังหวัดกระบี่ ที่ให้การต้อนรับอย่างอบอุ่นและร่วมให้ข้อมูลอย่างเปิดเผย ทั้งในการสนทนากลุ่ม การสัมภาษณ์ และการร่วมสำรวจพื้นที่ ซึ่งมีคุณค่าอย่างยิ่ง



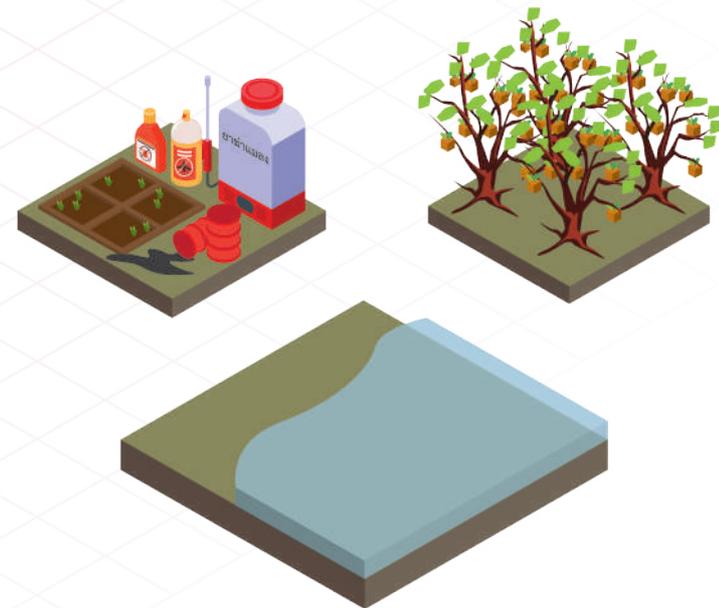
1 บทนำ

คำสำคัญ: เกษตรอินทรีย์, การเพิ่มรายได้เกษตรกร, การรวมกลุ่มชาวนา, การระดมทุนชุมชน, วิสาหกิจเพื่อสังคม

ตำบลบึงกาสาม อำเภอนองเสือ จังหวัดปทุมธานี แม้จะตั้งอยู่ในพื้นที่ปริมณฑลของกรุงเทพมหานคร แต่ลักษณะพื้นที่ส่วนใหญ่ยังคงเป็นพื้นที่เกษตรกรรม โดยเฉพาะการทำนาซึ่งมีพื้นที่รวมประมาณ 5,000 ไร่ มีเกษตรกรที่ประกอบอาชีพทำนา 227 ราย อย่างไรก็ตาม รูปแบบการทำนาในปัจจุบันยังคงพึ่งพาสารเคมีเป็นหลัก ส่งผลให้เกิดต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้น อีกทั้งยังมีผลกระทบต่อสุขภาพของเกษตรกร และก่อให้เกิดภาวะหนี้สินหมุนเวียนที่ไม่สามารถหลุดพ้นได้อย่างยั่งยืน นอกจากนี้ปัญหาดังกล่าว พื้นที่ทำนาในตำบลบึงกาสามยังเผชิญกับความเสื่อมโทรมของทรัพยากรดิน โดยเฉพาะปัญหาดินเปรี้ยวซึ่งมีสาเหตุมาจากดินเหนียวจัดและการระบายน้ำที่ไม่ดี ส่งผลให้ผลผลิตลดลงและบางส่วนของพื้นที่ถูกเปลี่ยนไปใช้ทำการเกษตรรูปแบบอื่น เช่น การปลูกส้มเขียวหวานและกล้วย ตั้งแต่ช่วงปี พ.ศ. 2525–2530 อย่างไรก็ตาม การปลูกส้มในเวลาต่อมาเผชิญกับปัญหาโรคระบาดในพืชและคุณภาพดินที่ถดถอย จึงทำให้กิจกรรมการปลูกส้มค่อยๆ หายไป ปัญหาอื่นที่ส่งผลกระทบต่อความมั่นคงทางอาชีพของเกษตรกรในพื้นที่ ได้แก่ การขาดแรงงานในการทำนา การขยายตัวของพื้นที่เมืองซึ่งส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงการใช้ที่ดินอย่างรวดเร็ว และการขาดกลไกการรวมกลุ่มของชาวนา ทำให้เกษตรกรมีอำนาจในการต่อรองราคาต่อพ่อค้าคนกลางน้อยลง และถูกกดราคาผลผลิต

จากสถานการณ์ดังกล่าว กลุ่มแกนนำชาวนาในตำบลบึงกาสามจึงได้ริเริ่มรวมตัวกันเพื่อพัฒนาแนวทางการแก้ไขปัญหาดังกล่าว โดยเฉพาะอย่างยิ่งการสร้างกลไกความร่วมมือระหว่างเกษตรกรเองและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง นำไปสู่การจัดตั้ง “สภาผู้นำชาวนาอินทรีย์” ซึ่งมีบทบาทสำคัญในการเป็นพื้นที่กลางในการแลกเปลี่ยนปัญหา การวางแผนการผลิต และการขับเคลื่อนแนวทางการพัฒนาอาชีพเกษตรกรที่ยั่งยืน โดยเน้นการปรับเปลี่ยนไปสู่ระบบเกษตรอินทรีย์เพื่อลดต้นทุนและยกระดับคุณภาพชีวิตของเกษตรกร

กรณีศึกษาการดำเนินงานของกลุ่มชาวนาในตำบลบึงกาสาม โดยใช้การสัมภาษณ์ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง การสังเกตการณ์ และการวิเคราะห์เอกสารที่เกี่ยวข้อง เพื่อศึกษากระบวนการรวมกลุ่ม การจัดตั้งกลไกทางสังคม และแนวทางในการเพิ่มรายได้ของชาวนาในบริบทของเมืองขยายที่กำลังเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว



2

การจัดตั้งและบริหาร จัดการองค์กร

2.1 บทบาทของผู้นำที่เป็นผู้ริเริ่มโครงการหรือองค์กร

บุคคลสำคัญในการริเริ่มการขับเคลื่อนการพัฒนาเกษตรกรรมในตำบลบึงกาสาม คือ

ทองสุข สีลิต ซึ่งเป็นเกษตรกรในพื้นที่ตำบลบึงกาสาม และมีบทบาทหลากหลายในระดับชุมชนและอำเภอ อาทิ การดำรงตำแหน่งกำนัน ประธานสภาองค์กรชุมชนตำบล และประธานเครือข่ายกองทุนแม่ของแผ่นดิน อำเภอหนองเสือ บทบาทเชิงรุกของทองสุขมีส่วนสำคัญในการสร้างความตระหนักถึงปัญหาราคาข้าวตกต่ำในพื้นที่ และเป็นผู้นำในการพัฒนาแนวทางแก้ไขปัญหาดังกล่าว

ทั้งนี้ สภาองค์กรชุมชนตำบลบึงกาสามได้รับการก่อตั้งขึ้นเมื่อเดือนมิถุนายน พ.ศ. 2551 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเสริมสร้างสถานะขององค์กรชุมชนให้เป็นที่ยอมรับจากหน่วยงานภาครัฐ และเพื่อใช้เป็นกลไกหลักในการบูรณาการแผนพัฒนาในระดับตำบลให้สอดคล้องกับนโยบายท้องถิ่นและภูมิสังคมในพื้นที่ การดำเนินงานของสภาฯ ทำให้เกิดการยอมรับจากหน่วยงานราชการและภาคีเครือข่ายที่เกี่ยวข้อง โดยเฉพาะในด้านการพัฒนากองทุนสวัสดิการชุมชน การซ่อมแซมที่อยู่อาศัย และการขับเคลื่อนโครงการพัฒนาคุณภาพชีวิตต่าง ๆ โดยเป้าหมายหลักของสภาองค์กรชุมชนตำบลบึงกาสามคือการสร้าง “ตำบลพี่น้อง” ที่มีความมั่นคงทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม และสุขภาวะ ภายใต้กรอบแนวคิด “อยู่ดี มีกิน มีใช้ มีสุข” การดำเนินงานของ

สภาฯ อาศัยฐานข้อมูลร่วมจากหลายภาคส่วน เช่น TP-MAP (Thai People Map and Analytic Platform/ระบบบริหารจัดการข้อมูลการพัฒนาคนแบบชี้เป้า), สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (พอช.), ระบบข้อมูล จปฐ. และข้อมูลจากภาคประชาชน พร้อมทั้งจัดทำทำเนียบผู้นำเพื่อให้เกิดความชัดเจนในการรับผิดชอบบทบาทงาน จากการวิเคราะห์ปัญหาการทำงานในพื้นที่จังหวัดปทุมธานี พบว่าชาวนาเผชิญกับต้นทุนการผลิตที่สูงจากการใช้สารเคมี และราคาข้าวที่ถูกกดจากกลไกตลาด ส่งผลให้คุณภาพชีวิตลดลง สภาฯ จึงริเริ่มส่งเสริมการทำนาแบบอินทรีย์ โดยมุ่งเน้นการผลิตข้าวหอมปทุมธานี 1 ด้วยกระบวนการที่ปลอดภัยซึ่งช่วยลดต้นทุนและเพิ่มมูลค่าผลผลิต

ในปี พ.ศ. 2560 กลุ่มผู้นำชาวนาและภาคีเครือข่ายได้ร่วมกับบริษัทประชารัฐรักสามัคคีปทุมธานี (วิสาหกิจเพื่อสังคม) จำกัด และหอการค้าจังหวัดปทุมธานี ดำเนินโครงการ “เรียนรู้วิถีชาวนาพบความสุข ตามแนวทางศาสตร์พระราชา” ผ่านกิจกรรม “หวานวันแม่ เกียววันพ่อ” ซึ่งเปิดโอกาสให้ผู้บริโภคทั่วไปสามารถจองพื้นที่นา (ในลักษณะผู้เช่าแปลงนา) โดยชำระเงินล่วงหน้าจำนวน 15,000 บาทต่อไร่ เพื่อแลกกับข้าวกล้องหอมปทุมธานี 1 ปริมาณ 250 กิโลกรัมต่อไร่ที่ผลิตแบบอินทรีย์ ส่งตรงจากชาวนา นอกจากการเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรแล้ว โครงการดังกล่าวยังมีจุดมุ่งหมายในการยกระดับข้าวหอมปทุมธานีให้กลายเป็น Soft Power ของจังหวัด โดยสื่อสารคุณค่าในฐานะ “ข้าวรักษ์โลก” ที่ปลอดภัยจากสารเคมีและใช้เทคนิคการปลูกแบบ “เปียกสลับแห้ง” เพื่อลดการปล่อยก๊าซมีเทน โครงการนี้ยังถูกพัฒนาไปสู่การเชื่อมโยงกับการท่องเที่ยวเชิงเกษตรในระดับหมู่บ้าน และการขับเคลื่อนงานด้านเกษตรปลอดภัยอย่างเป็นระบบ

ในกระบวนการดังกล่าว บริษัทประชารัฐรักสามัคคีปทุมธานี และบริษัท ไทยเบฟเวอเรจ จำกัด (มหาชน) ได้มีบทบาทสำคัญในด้านการตลาดและการจัดหาช่องทางการจำหน่าย ซึ่งช่วยให้กลุ่มชาวนาสามารถเข้าถึงผู้บริโภคโดยตรง และลดการพึ่งพาพ่อค้าคนกลางในระบบตลาดแบบเดิม

2.2 โครงสร้างขององค์กรที่จัดตั้งขึ้น

ในปี พ.ศ. 2559 ได้มีการจัดตั้งบริษัทประชารัฐรักสามัคคีปทุมธานี (วิสาหกิจเพื่อสังคม) จำกัด ขึ้นโดยความร่วมมือระหว่างภาคประชาสังคมและภาคเอกชนในจังหวัดปทุมธานี โดยมีสภาองค์กรชุมชนในจังหวัดจำนวน 61 แห่งเข้าร่วมถือหุ้นรวมทั้งสิ้น 102 หุ้น ซึ่งแต่ละหุ้นมีมูลค่าระหว่าง 1,000–3,000 บาท ทั้งนี้การถือหุ้นกระทำในนามของกลุ่มองค์กรชุมชน ไม่ใช่ในนามบุคคล เพื่อเน้นย้ำความเป็นเจ้าของร่วมของภาคประชาชนในระดับพื้นที่ โดยบริษัทประชารัฐรักสามัคคีปทุมธานี

มีเป้าหมายหลักในการส่งเสริมระบบเศรษฐกิจชุมชน โดยเฉพาะการพัฒนาเกษตรอินทรีย์ในระดับจังหวัด กิจกรรมหลักของบริษัทฯ ได้แก่ การส่งเสริมการผลิตพืชเกษตรปลอดภัย เช่น ผักอินทรีย์ กล้วย ปาล์ม และข้าวหอมปทุมธานี 1 โดยมุ่งหวังสร้าง “อัตลักษณ์เกษตรปทุมธานี” ที่สะท้อนความยั่งยืนและคุณภาพในกระบวนการผลิตอย่างแท้จริง

ในด้านการสนับสนุนทรัพยากร บริษัท ไทยเบฟเวอเรจ จำกัด (มหาชน) ในฐานะพันธมิตรภาคเอกชนที่สำคัญ ได้สนับสนุนเงินทุนจำนวน 1,000,000 บาท เพื่อเป็นทุนตั้งต้นในการดำเนินกิจกรรมของบริษัทประชารัฐรักสามัคคีปทุมธานี ซึ่งช่วยสร้างความเข้มแข็งทั้งใน

ด้านการผลิต การจัดการ และการตลาดให้กับภาคเกษตรกรรมของจังหวัด นอกจากนี้โครงสร้างการบริหารของบริษัทฯ ประกอบด้วยคณะกรรมการซึ่งมีตัวแทนจากองค์กรชุมชน สภาองค์กรชุมชน และภาคีจากภาคเอกชน ทำหน้าที่ในการวางแผนยุทธศาสตร์ พิจารณาโครงการ และประเมินผลการดำเนินงาน เพื่อให้มั่นใจว่าการดำเนินการของบริษัทฯ เป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการเป็นวิสาหกิจเพื่อสังคมอย่างแท้จริง กล่าวคือ มุ่งเน้นการสร้างผลลัพธ์ทางสังคม ควบคู่ไปกับความยั่งยืนในเชิงเศรษฐกิจ

2.3 ความสัมพันธ์และความร่วมมือกับภาคีเครือข่าย

การดำเนินโครงการผลิตข้าวหอมปทุมธานี 1 แบบอินทรีย์ในพื้นที่ตำบลบึงกาสาม สะท้อนให้เห็นถึงการประสานความร่วมมือแบบบูรณาการระหว่างภาคประชาชน หน่วยงานภาครัฐ และภาคเอกชนอย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีจุดมุ่งหมายร่วมกันในการยกระดับคุณภาพการผลิตและเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรในพื้นที่ โดยภาคีเครือข่ายหลักที่มีบทบาทสำคัญในการสนับสนุนโครงการ ได้แก่

(1) บริษัท ประชาารัฐรักสามัคคีปทุมธานี (วิสาหกิจเพื่อสังคม) จำกัด มีบทบาทเป็นกลไกกลางในการขับเคลื่อนกิจกรรมเกษตรอินทรีย์ รวมถึงการบริหารจัดการด้านการผลิต การตลาด และการพัฒนาศักยภาพของกลุ่มเกษตรกร

(1) บริษัท ประชารัฐรักสามัคคีปทุมธานี (วิสาหกิจเพื่อสังคม) จำกัด มีบทบาทเป็นกลไกกลางในการขับเคลื่อนกิจกรรมเกษตรอินทรีย์ รวมถึงการบริหารจัดการด้านการผลิต การตลาด และการพัฒนาศักยภาพของกลุ่มเกษตรกร

(2) หอการค้าจังหวัดปทุมธานี ให้การสนับสนุนด้านการเชื่อมโยงเครือข่ายผู้ประกอบการ การประชาสัมพันธ์สินค้า และการส่งเสริมการค้าระหว่างเกษตรกรกับตลาดในระดับจังหวัด และภูมิภาค

(3) สำนักงานเกษตรและสหกรณ์จังหวัดปทุมธานี ทำหน้าที่เป็นหน่วยงานหลักด้านนโยบายและการถ่ายทอดองค์ความรู้ทางการเกษตร โดยเฉพาะเรื่องเกษตรอินทรีย์ การลดการใช้สารเคมี และการจัดการแปลงเกษตรที่มีประสิทธิภาพ

(4) สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดปทุมธานี สนับสนุนการจัดกระบวนการเรียนรู้ การพัฒนากลุ่มอาชีพ และการเสริมสร้างความเข้มแข็งขององค์กรชุมชนในระดับหมู่บ้านและตำบล

(5) สมาคมสภาองค์กรชุมชนคนปทุมธานี ทำหน้าที่เชื่อมโยงกลุ่มผู้นำชุมชนจากหลากหลายพื้นที่ในจังหวัด เพื่อสร้างพลังการขับเคลื่อนร่วมกันในระดับนโยบายท้องถิ่น

(6) สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (องค์การมหาชน) มีบทบาทในการส่งเสริมศักยภาพขององค์กรชุมชนในด้านการบริหารจัดการ การเข้าถึงแหล่งทุน และการขยายผลนวัตกรรมชุมชน

(7) บริษัท ไทยเบฟเวอเรจ จำกัด (มหาชน) ให้การสนับสนุนด้านเงินทุนและการตลาด โดยมีส่วนร่วมในการจัดกิจกรรมประชาสัมพันธ์ และพัฒนาช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ข้าวหอมปทุมธานี 1 ในรูปแบบเกษตรอินทรีย์



3

ผลการดำเนินการ ของกลุ่ม

เรื่องเล่าจากงานพัฒนา สร้างคุณภาพชีวิตด้วยเศรษฐกิจชุมชน

โครงการส่งเสริมการผลิตข้าวหอมปทุมธานี 1 แบบอินทรีย์ในตำบล
ปึงกาสามมีรูปแบบการดำเนินงานที่หลากหลาย โดยมีจุดมุ่งหมายในการ
เชื่อมโยงระหว่างเกษตรกรและผู้บริโภคผ่านนวัตกรรมทางการตลาด โดย
เฉพาะระบบผู้เช่าแปลงนา ซึ่งเปิดให้ประชาชนทั่วไปสามารถจองพื้นที่นา
ในอัตราไร่ละ 15,000 บาท เพื่อรับข้าวกล้องหอมปทุมธานี 1 ที่ผลิตจาก
กระบวนการเกษตรอินทรีย์ในปริมาณ 250 กิโลกรัมต่อไร่ นอกจากการ
จำหน่ายผ่านการจองล่วงหน้าแล้ว โครงการยังได้ขยายช่องทางตลาดผ่าน
ร้านค้าประชารัฐ การออกร้านในงาน
แสดงสินค้า และร้านชุมชนในท้องถิ่น
 อาทิ ร้านชบา ซึ่งจำหน่ายข้าวในราคา
 กิโลกรัมละ 80 บาท ขณะที่ต้นทุน
 การผลิตเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 45 บาท
 ต่อกิโลกรัม ในช่วงเริ่มต้นโครงการ
 มีเกษตรกรเข้าร่วมจำนวน 7 ราย
 โดยแต่ละรายนำพื้นที่นาประมาณ
 30 ไร่ เข้าร่วมโครงการ รวมพื้นที่
 ทั้งสิ้น 210 ไร่



อย่างไรก็ตาม จากการวิเคราะห์ความต้องการของตลาดในขณะนั้น
พบว่ามีความต้องการพื้นที่เพียง 50 ไร่เท่านั้น ส่งผลให้จำนวนผู้เข้าร่วม
โครงการลดลงเหลือเพียง 2 รายในระยะดำเนินงานต่อมา

3.1 ผลลัพธ์ทางสังคม

แม้จำนวนเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการจะมีแนวโน้มลดลง แต่
โครงการนี้สามารถสร้างผลลัพธ์เชิงสังคมในระดับจังหวัดได้อย่าง
ชัดเจน โดยเฉพาะการสร้างความตระหนักรู้ในวงกว้างเกี่ยวกับคุณค่า
ของการทำนาอินทรีย์ และการพัฒนาเครือข่ายผู้นำชุมชนที่เข้มแข็ง
กิจกรรมสำคัญ เช่น “หวานวันแม่ เกียววันพ่อ” ซึ่งจัดขึ้นต่อเนื่อง
เป็นประจำทุกปี (เข้าสู่ปีที่ 8 ใน พ.ศ. 2568) ได้กลายเป็นสัญลักษณ์
ของการส่งเสริมวัฒนธรรมการทำนาในท้องถิ่น ตลอดจนสะท้อนถึง
พลังของภาคประชาสังคมในการขับเคลื่อนประเด็นเชิงนโยบายด้าน
การเกษตรในจังหวัดปทุมธานี

3.2 ผลลัพธ์ทางเศรษฐกิจ

แม้ว่าจำนวนเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการจะยังคงจำกัด แต่
ผลลัพธ์เชิงเศรษฐกิจของโครงการผลิตข้าวหอมปทุมธานี 1 แบบ
อินทรีย์สามารถสะท้อนให้เห็นถึงศักยภาพในการยกระดับรายได้ของ
เกษตรกรในระยะยาว โดยเฉพาะเมื่อเปรียบเทียบกับรูปแบบการผลิต
ข้าวที่พึ่งพาสารเคมีแบบดั้งเดิม โดยข้อมูลจากโครงการระบุว่า ต้นทุน
การผลิตข้าวแบบอินทรีย์อยู่ที่ประมาณ 45 บาทต่อกิโลกรัม ในขณะที่
ราคาจำหน่ายสามารถตั้งไว้ที่ 80 บาทต่อกิโลกรัม หากจำหน่ายได้
ในปริมาณเต็มที่ 250 กิโลกรัมต่อไร่ จะสร้างรายได้รวม 20,000 บาท
ต่อไร่ต่อรอบการผลิต โดยหักต้นทุนแล้วเกษตรกรมีรายได้สุทธิเฉลี่ย
ประมาณ 8,750 บาทต่อไร่ ซึ่งสูงกว่าการจำหน่ายข้าวสารแบบดั้งเดิม
ในระบบค้าส่งที่มักให้ผลตอบแทนต่ำกว่าเมื่อคิดรวมต้นทุนแฝง เช่น

เรื่องเล่าจากงานพัฒนา สร้างคุณภาพชีวิตด้วยเศรษฐกิจชุมชน

ค่าเคมี ค่าขนส่ง และค่าคนกลาง ยิ่งไปกว่านั้น ระบบผู้เช่าแปลงนา ซึ่งเปิดให้ผู้บริโภคจองพื้นที่นาในราคาไร่ละ 15,000 บาทล่วงหน้า ยังช่วยลดความเสี่ยงทางการตลาดของเกษตรกร และสร้างกระแสเงินสดให้เกษตรกรสามารถวางแผนการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ การจำหน่ายผ่านร้านค้าชุมชนและงานแสดงสินค้ายังช่วยขยายฐานผู้บริโภคและส่งเสริมแบรนด์ “ข้าวรักษ์โลก” ของชุมชนตำบลบึงกาสามในระดับภูมิภาค

อย่างไรก็ตาม ข้อจำกัดด้านความต้องการของตลาดที่ยังไม่มากพอ ทำให้โครงการไม่สามารถขยายพื้นที่เพาะปลูกได้เต็มศักยภาพในระยะแรก อีกทั้งยังต้องอาศัยกลไกการสนับสนุนจากภาคีเครือข่ายอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เกษตรกรสามารถดำรงอยู่ในระบบเกษตรอินทรีย์ได้อย่างมั่นคงและยั่งยืนในระยะยาว

3.3 ผลลัพธ์ทางสิ่งแวดล้อม

การผลิตข้าวหอมปทุมธานี 1 แบบอินทรีย์ได้รับการรับรองสิ่ง บ่ง ชี้ ทา ง ภู มิ ศา ส ต ร์ (Geographical Indications: GI) ซึ่งถือเป็นการยืนยันถึงคุณภาพและอัตลักษณ์ของผลผลิตทางการเกษตรในพื้นที่จังหวัดปทุมธานี อีกทั้งยังเป็นแนวทางหนึ่งในการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติผ่านระบบการผลิตที่ลดการพึ่งพาสารเคมี และลดการปล่อยก๊าซมีเทน



การดำเนินงานของกลุ่มยังเชื่อมโยงกับแนวทางการพัฒนาคุณภาพชีวิตของชุมชนใน 5 มิติ ได้แก่

- (1) การส่งเสริมให้ทุกครัวเรือนมีที่อยู่อาศัยที่เหมาะสม
- (2) การสร้างความมั่นคงทางเศรษฐกิจในครัวเรือน
- (3) การพัฒนาสุขภาวะที่ดีของคนในชุมชน
- (4) การจัดการสิ่งแวดล้อมที่ยั่งยืน อาทิ ดินอุดมสมบูรณ์ น้ำสะอาด และอากาศบริสุทธิ์
- (5) การส่งเสริมสังคมอารยะที่มีความเอื้ออาทร ซึ่งเป็นหลักการสำคัญที่สะท้อนแนวคิดการพัฒนาที่ยั่งยืนในระดับท้องถิ่น



4

บทเรียน จากกรณีศึกษา

เรื่องเล่าจากงานพัฒนา สร้างคุณภาพชีวิตด้วยเศรษฐกิจชุมชน

โครงการส่งเสริมการปลูกข้าวอินทรีย์ในตำบลบึงกาสามเป็นกรณีตัวอย่างที่สะท้อนให้เห็นถึงความสำเร็จในระยะเริ่มต้นของการบูรณาการความร่วมมือระหว่างภาคประชาชน ภาครัฐ และภาคเอกชน อย่างไรก็ตาม การดำเนินงานในระยะยาวกลับเผชิญกับข้อจำกัดเชิงโครงสร้างและระบบสนับสนุนที่ยังไม่สมบูรณ์ ประเด็นสำคัญประการแรก คือ ข้อจำกัดด้านความต้องการตลาดที่ทำให้เกษตรกรไม่สามารถแปลงการผลิตทั้งหมดของตนเป็นระบบเกษตรอินทรีย์ได้อย่างเต็มรูปแบบ เช่น ในกรณีที่เกษตรกรรายหนึ่งมีพื้นที่เพาะปลูก 200 ไร่ แต่ตลาดมีความต้องการข้าวอินทรีย์เพียง 100 ไร่ เกษตรกรจึงต้องดำเนินการผลิตทั้งในระบบอินทรีย์และระบบเคมีในพื้นที่แยกกัน ซึ่งเพิ่มความซับซ้อนในการบริหารจัดการและแรงงาน ส่งผลให้เกิดความลังเลใจในการเข้าร่วมโครงการอย่างต่อเนื่อง ประเด็นต่อมาคือ การขาดระบบรองรับที่สร้างแรงจูงใจให้แก่เกษตรกร เช่น ความล่าช้าในการเบิกจ่ายเงินสนับสนุนจากโครงการ และความไม่แน่นอนของตลาดรองรับผลผลิต ซึ่งส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของเกษตรกรในระยะยาว ทั้งนี้ จำนวนเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการลดลงจาก 7 ราย เหลือเพียง 2 ราย ในช่วงหลังของการดำเนินงาน สะท้อนถึงปัญหาโครงสร้างเชิงระบบที่ต้องได้รับการแก้ไขอย่างจริงจัง

บทเรียนเชิงนโยบายที่สำคัญจากกรณีศึกษานี้ คือ ความจำเป็นในการออกแบบระบบสนับสนุนที่เหมาะสมกับการเปลี่ยนผ่านสู่เกษตรอินทรีย์อย่างยั่งยืน ไม่ว่าจะเป็น (1) การลงทุนร่วมกับชุมชนในลักษณะกองทุน

หมุนเวียนหรือกองทุนพัฒนาเกษตรกรรม, (2) การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีใหม่ในการเพิ่มผลผลิตและลดต้นทุน, (3) การปรับปรุงระบบโลจิสติกส์และบรรจุภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าผลผลิต และ (4) การประกันราคาหรือสร้างตลาดรองรับที่มีเสถียรภาพผ่านความร่วมมือจากรัฐและเอกชน

นอกจากนี้ การออกแบบรูปแบบการผลิตที่สอดคล้องกับบริบทของเกษตรกรรายย่อย เช่น การส่งเสริมการทำนาอินทรีย์ที่แปลง หรือการสร้างกลไกรับซื้อที่แน่นอน จะช่วยเสริมสร้างความมั่นคงให้กับเกษตรกรในระบบเศรษฐกิจฐานราก และทำให้โครงการลักษณะนี้ไม่เพียงเป็นเพียง “สัญลักษณ์” ของความร่วมมือเท่านั้น แต่สามารถขับเคลื่อนเป็นโมเดลการพัฒนาอย่างแท้จริง



เรื่องเล่าจากงานพัฒนา สร้างคุณภาพชีวิตด้วยเศรษฐกิจชุมชน

5

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษากรณีโครงการ “เรียนรู้วิถีชาวนา พบความสุข ตามแนวทางศาสตร์พระราชา” พบว่า การขับเคลื่อนการทำงานแบบอินทรีย์ยังคงประสบอุปสรรคด้านโครงสร้างการผลิตและความเชื่อมั่นของเกษตรกรที่มีต่อระบบตลาดและผลผลิตในเชิงปริมาณ อันนำไปสู่การมีส่วนร่วมที่จำกัดของเกษตรกรในระยะยาว ข้อเสนอแนะหลักประการแรก คือ การออกแบบกระบวนการผลิตใหม่ที่สามารถรองรับระบบเกษตรอินทรีย์ทั้งแปลง เพื่อลดความซับซ้อนในการจัดการแปลงและแรงงาน เนื่องจากรูปแบบการแบ่งพื้นที่เพาะปลูกเป็นระบบเคมีและอินทรีย์พร้อมกัน ส่งผลให้ต้นทุนการบริหารจัดการสูงและเกษตรกรไม่สามารถควบคุมคุณภาพได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ การสนับสนุนการศึกษาวิจัยเปรียบเทียบผลผลิตระหว่างการทำนาอินทรีย์กับการใช้สารเคมีอย่างเป็นระบบ โดยเฉพาะในแง่ของผลตอบแทนสุทธิ เนื่องจากต้นทุนเฉลี่ยของการทำนาเคมีอยู่ที่ 3,000 – 3,600 บาทต่อไร่ ขณะที่ต้นทุนการทำนาอินทรีย์อยู่ที่ 1,900 – 2,500 บาทต่อไร่ หากผลผลิตทั้งสองระบบไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ ก็อาจแสดงให้เห็นว่าการเลือกใช้ระบบใดขึ้นอยู่กับพฤติกรรมความรู้ และแรงจูงใจของเกษตรกรมากกว่าข้อจำกัดทางเทคนิค รวมทั้งการวางระบบส่งเสริมพฤติกรรมเกษตรอินทรีย์ในระดับฐานรากผ่านกลไกที่หลากหลาย เช่น การให้ทุนสนับสนุนเฉพาะการแปลงสู่เกษตรอินทรีย์ การจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างเกษตรกรรุ่นใหม่และรุ่นเก่า และการออกแบบแรงจูงใจทางการเงินหรือสิทธิประโยชน์จากหน่วยงานรัฐหรือเอกชนในรูปแบบที่จับต้องได้

สุดท้าย กิจกรรมสัญลักษณ์อย่าง “หวานวันแม่ เกียววันพ่อ” ที่จัดขึ้นอย่างต่อเนื่องและสามารถระดมความร่วมมือจากหลายภาคส่วน ควรถูกพัฒนาต่อยอดเป็นเครื่องมือขับเคลื่อนเชิงนโยบายระดับพื้นที่ โดยใช้เป็นจุดเริ่มต้นในการสร้าง “โมเดลการเรียนรู้” สำหรับการส่งเสริมเกษตรกรอินทรีย์ในเขตเมืองขยายอื่น ๆ ต่อไป

เอกสารอ้างอิง

ดร.ณศักดิ์ ตติยะลาภะ. (2566). การสร้างต้นแบบสภาผู้นำชาวนาอินทรีย์ โดย การมีส่วนร่วมของชาวนา ตำบลบึงกาสาม อำเภอหนองเสือ จังหวัดปทุมธานี. วารสารวิจัยวิชาการ, ปีที่ 6 (ฉบับที่6), 283-299.

กิตติกรรมประกาศ

ผู้เขียนขอขอบพระคุณต่อสภาองค์กรชุมชนตำบลบึงกาสาม และกลุ่มเกษตรกรในพื้นที่อำเภอหนองเสือ จังหวัดปทุมธานี ที่เอื้อเพื่อข้อมูลเชิงประจักษ์ซึ่งมีคุณค่ายิ่งต่อการศึกษาครั้งนี้



“สิ่งที่องค์กรชุมชนขับเคลื่อนเศรษฐกิจทางเลือกกันทั่วประเทศในเวลานี้ ไม่ใช่เพียงแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจเฉพาะจุด แต่เป็นการร่วมกันதாகทางเส้นทาง ไปสู่ระบบเศรษฐกิจใหม่ที่ดำเนินการโดยชุมชนฐานราก”



พอช. - CODI

จัดทำโดย
สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (องค์การมหาชน)
กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์

912 ซอยนวมินทร์ 45-47 ถนนนวมินทร์ แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ 10240
โทรศัพท์ 0 2378 8300-9 โทรสาร 0 2378 8411
Home page : www.codi.or.th E-mail : codi@codi.or.th