



วิทยาลัยพัฒนศาสตร์ ป๋วย อึ๊งภากรณ์
Patsy Ungphakorn School of Development Studies
Thammasat University



วิทยาลัยผู้นำและนวัตกรรมสังคม
College of Leadership and Social Innovation

นวัตกรรมสังคมเพื่อการขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานราก

โครงการความร่วมมือระหว่าง วิทยาลัยพัฒนศาสตร์ ป๋วย อึ๊งภากรณ์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ กับ
วิทยาลัยผู้นำและนวัตกรรมสังคม มหาวิทยาลัยรังสิต

กรณีศึกษา

Barefoot College
Grameen Bank
ITC e-Choupal
Medellin City

Porto Alegre and Participatory Budgeting



กรณีศึกษา

- วิสาหกิจชุมชนที่น้ำเก๋ยมน/น่าน และอุ้มแสง/ศรีสะเกษ
- กลุ่มสัจจะสะสมทรัพย์ที่จันทบุรี
- เศรษฐกิจชุมชนที่ตำบลสะเอียบ/แพร่ และตำบลชะโอม/สระบุรี

วิทยากร

ผศ.วีรบูรณ์ วิสารทสกุล

และคณะจากวิทยาลัยพัฒนศาสตร์ ป๋วย อึ๊งภากรณ์
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์



ดร.สุนทร คุณชัยมั่ง

และคณะจากวิทยาลัยผู้นำและนวัตกรรมสังคม
มหาวิทยาลัยรังสิต



วันศุกร์ ที่ 13 มิถุนายน 2568

เวลา 09.00 - 16.00 น.

ณ ห้องบรรยาย วิทยาลัยพัฒนศาสตร์ ป๋วย อึ๊งภากรณ์ ชั้น 6
อาคารเอกประสงค์ 1 มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ท่าพระจันทร์

ดูรายละเอียดเพิ่มเติม

www.sirdi-csi.com/events/innovation-3

สอบถามข้อมูลได้ที่

soontorn.k@rsu.ac.th

หลักสูตรอบรมระยะสั้น - นวัตกรรมสังคม **103**

Business Model Design for Grassroots Economy

สาระสำคัญ

Part 1 สร้างความรู้ความเข้าใจต่อนวัตกรรมสังคมที่แสดงถึงการแก้ปัญหาในระดับชุมชนท้องถิ่น และขยายวงกว้างออกไปสู่การสร้างฐานรากที่มั่นคงของระบบเศรษฐกิจและสังคม เช่น Barefoot College, Grameen Bank, ITC e-Choupal, Medellin City, Porto Alegre and Participatory Budgeting, วิสาหกิจชุมชนที่น้ำเก๋ยมน/น่าน และอุ้มแสง/ศรีสะเกษ, กลุ่มสัจจะสะสมทรัพย์ที่จันทบุรี, เศรษฐกิจชุมชนที่ตำบลสะเอียบ/แพร่ และตำบลชะโอม/สระบุรี เป็นต้น

Part 2 Workshop สำหรับการถอดบทเรียนจากกรณีศึกษา และการนำโจทย์ของผู้เข้าอบรมมาสร้างตัวแบบธุรกิจ Social Business Model Canvas และวางแผนการดำเนินงานให้เป็นไปตาม Social Innovation Spiral รวมทั้งการริเริ่มวิเคราะห์ข้อมูลอย่างเป็นระบบและเป็นขั้นตอนด้วย Design Thinking Process

กลุ่มเป้าหมาย

1. กระทรวงมหาดไทย อุตสาหกรรม เกษตรและสหกรณ์การเกษตร พาณิชย์ เศรษฐกิจดิจิทัล
2. ธนาคารของรัฐ และหน่วยส่งเสริมและสนับสนุนกิจการทางสังคม เช่น สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน กองทุนหมู่บ้านและพัฒนาชุมชนเมือง
3. องค์กรภาคประชาสังคม และองค์กรชุมชน

เงื่อนไขการบริการ

ให้ผู้เข้าอบรมนำโจทย์ขององค์กรมาร่วมศึกษาและสร้างตัวแบบธุรกิจที่เหมาะสม

ลงทะเบียน



ฟรี!

กรณีศึกษาต่างประเทศ

1. Barefoot College	1
2. Grameen Bank Experience การจัดการตนเองของชุมชน การขับเคลื่อนภาคประชาสังคม และการสนับสนุนของรัฐ	6
3. ITC e-Choupal	11
4. Medellin City	14
5. Porto Alegre and Participatory Budgeting: การจัดการงบประมาณแบบมีส่วนร่วมของพลเมือง	18

กรณีศึกษาในประเทศ

1. วิสาหกิจชุมชนชีววิถีตำบลน้ำเกีฮ่วน จังหวัดน่าน	21
2. วิสาหกิจชุมชนศูนย์ข้าวชุมชนบ้านอุ่มแสง อำเภอรามัน จังหวัดศรีสะเกษ	24
3. กลุ่มสัจจะสะสมทรัพย์จันทบุรี จังหวัดจันทบุรี	28
4. การสร้างเศรษฐกิจชุมชนด้วยธุรกิจสุราชุมชน ตำบลสะเอียบ จังหวัดแพร่	31
5. การพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนด้วยธุรกิจไม้ซุดล้อม ตำบลชะอม จังหวัดสระบุรี	34

Barefoot College

เรียบเรียงโดย

ดร.สุนทร คุณชัยมั่ง

สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนานวัตกรรมสังคม วิทยาลัยผู้นำและนวัตกรรมสังคม มหาวิทยาลัยรังสิต

พฤษภาคม 2568

ภาพประกอบที่ 1 Sanjit Bunker Roy ผู้ก่อตั้ง Barefoot College



Sanjit Bunker Roy



Barefoot College Logo

ที่มา: Barefoot College, 2025.

วิทยาลัยเท้าเปล่า (Barefoot College) มีวิวัฒนาการของแนวคิดมาจาก Barefoot Engineers เพื่อการพึ่งตนเอง เป็นองค์กรพัฒนาเอกชนที่จัดตั้งขึ้นโดย Sanjit Bunker Roy ที่หมู่บ้าน Tilonia เขต Ajmer รัฐ Rajasthan ประเทศอินเดีย ซึ่งเป็นพื้นที่ยากจน ขาดแคลนการศึกษา น้ำสะอาด และไฟฟ้า เมื่อปี ค.ศ.1972 ภายใต้การดำเนินงานของ Social Work and Research Centre (SWRC) วิทยาลัยเท้าเปล่า เป็นศูนย์การอบรมที่ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาความรู้และทักษะว่าด้วยการศึกษา การจัดการน้ำ การพัฒนาความสามารถของผู้หญิง การสื่อสาร และการจัดการพลังงานแสงอาทิตย์ โดยเน้นการเริ่มต้นจากกระบวนการเล็ก ๆ และการปรับปรุงนวัตกรรมที่ค่อย ๆ สะสมการเรียนรู้จากภาคปฏิบัติเพื่อนำไปสู่การจัดการเปลี่ยนแปลงทางสังคมและวัฒนธรรมให้เป็นต้นทุนของการเปลี่ยนผ่านที่มีพลัง

การดำเนินงาน

การดำเนินงานของ Barefoot College ของ Roy ดำเนินไปตามปรัชญาของมหาตมะ คานธี ว่าด้วยการจัดการเทคโนโลยีที่ให้ลดความยุ่งยากลง และกระจายอำนาจการใช้งานออกไปจากศูนย์กลางไปสู่การตัดสินใจของภาคสนามและคนจนในภาคชนบท เป็นการพัฒนาที่แตกต่างระหว่างการมุ่งสู่การอ่านออกเขียนได้

กับการศึกษาเพื่อสร้างความเข้าใจต่อการใช้ประโยชน์ในชีวิตประจำวัน มุ่งสร้างการเข้าถึงและความเท่าเทียมของผู้หญิง และนำเอาความรู้ไปพัฒนาท้องถิ่นเป็นสำคัญ

การบริการด้านต่าง ๆ ของ Barefoot College เริ่มต้นจาก Barefoot Solar Engineer, Barefoot Dentists, Barefoot Doctors, Barefoot Teacher and More ที่เริ่มต้นในปี ค.ศ. 1972 ปัจจุบันได้ขยายเป็นบริการในด้านต่าง ๆ และขยายจากอินเดียไปยังพื้นที่อื่นทั่วโลก ภายใต้ Barefoot College International ที่ให้บริการจัดการทักษะและความรู้ในเรื่อง Water, Environment, Solar, Education, Livelihood, Health, and Communication ได้ให้บริการประชาชนไปมากกว่า 5,000 หมู่บ้าน 96 ประเทศ มีผู้เข้าถึงและได้รับประโยชน์จากบริการมากกว่า 10 ล้านคน และลดการปล่อยมลภาวะสู่สิ่งแวดล้อมคิดเป็น 1.1 พันล้านตันคาร์บอน

ตัวอย่างของความสำเร็จของการแก้ปัญหา

Water

ในปี 1980 Barefoot College ได้พัฒนา Female Barefoot Hand Pump Mechanic ซึ่งเป็นเครื่องมือดึงน้ำได้ดินขึ้นมาใช้บริโภคอุปโภค เพราะแต่เดิมเครื่องมือเหล่านี้จะใช้งานได้เฉพาะแรงงานผู้ชาย อันเป็นผลทำให้การเข้าถึงน้ำและน้ำสะอาดของผู้คนในภาคชนบท ปัจจุบัน บริการนี้มีใช้ในพื้นที่ต่าง ๆ ของมลรัฐ Rajasthan, Jammu and Kashmir, Gujarat, and Madhya Pradesh ประกอบไปด้วย 1,735 เครื่อง มีช่างชุมชนที่ได้รับการอบรมสำหรับการดูแลและซ่อมบำรุง 1,766 คน มีประชาชนเข้าถึงน้ำสะอาดโดยตรง 60,000 คน จาก 530 หมู่บ้าน นอกจากนี้ยังมีระบบปั๊มสำหรับโรงเรียนอีก 671 โรง มีศูนย์เรียนรู้ 227 ศูนย์ จัดบริการในพื้นที่ชนกลุ่มน้อย 611 แห่ง ฯลฯ

นอกจากนี้ มลรัฐ Rajasthan ยังขุดบ่อน้ำเก็บน้ำฝนเพื่อการเกษตรเข้ามาใช้งานในปี ค.ศ. 1986 จำนวน 225 หมู่บ้าน เก็บน้ำ 525 ล้านลิตรต่อปี สำหรับประโยชน์ของประชาชนจำนวน 120,000 คน ขุดบ่อน้ำตื้น 45 บ่อ สำหรับรองรับน้ำ 20 ล้านลิตร เพื่อรองรับต่อการใช้ประโยชน์ของประชาชน 1,025 คน สร้างฝายน้ำล้น 15 แห่ง เพื่อเก็บน้ำ 150 ล้านลิตรให้ประชาชนได้ใช้ประโยชน์ 150,000 คน สร้างเขื่อนขนาดเล็กเพื่อเก็บน้ำ 4 เขื่อน เพื่อเก็บน้ำ 65 ล้านลิตร สำหรับประโยชน์ของประชาชน 48,000 คน การดำเนินงานตามโครงการเหล่านี้มีการจ้างงานประชาชน/ที่สร้างรายได้จากการจ้างงานไปถึง 80,000 ครอบครัว

Environment

Barefoot College มีพื้นที่สำหรับไม้และพืชท้องถิ่น 60,000 ชนิดที่เป็นที่ที่หมุนเวียนและรองรับการลดอุณหภูมิของโลก การปลูกต้นไม้และพืชท้องถิ่นที่หมุนเวียนเหล่านี้ เป็นคุณค่าและความเชื่อทางสังคมของชุมชนในพื้นที่ชนบท

ทุก ๆ 10 ชุมชนหมู่บ้าน ซึ่งจะมีประชาชนอาศัยโดยเฉลี่ย 2,200 ครอบครัว จะมีการจัดการของ Barefoot College ที่นำเสนอให้มีการจัดการขยะร่วมกัน เพื่อลดปัญหาจากการทิ้งหลุมและการเผา ในขณะที่ขยะเหล่านั้น ในแต่ละปีจะมีขยะเปียก 110 ตันที่นำไปใช้ผลิตปุ๋ยอินทรีย์ได้ และมีขยะที่เป็นรีไซเคิลมากถึง

7.6 ต้น การจัดการสิ่งแวดล้อมในระดับชุมชนนี้ สามารถสร้างประโยชน์เชิงรุกต่อการจัดการได้โดยกระบวนการจัดการความรู้และเทคโนโลยีได้

Solar

Barefoot College เริ่มอบรมวิศวกรสำหรับพลังงานไฟฟ้าแสงอาทิตย์ใน 6 มลรัฐ ในปี ค.ศ. 2000 โดยได้รับทุนสนับสนุนจาก EU โดยจัดโปรแกรมขึ้นโปรแกรมหนึ่งเรียกว่า Solar Mamas เพื่อร่วมจัดการพลังงานไฟฟ้าในภาคครัวเรือนในพื้นที่ชนบท ที่มีการติดตั้งระบบแสงสว่าง ระบบควบคุม การออกแบบจอฉาย สำหรับโรงเรียนภาคกลางคืน การใช้งาน IoT-based และการใช้งานอุปกรณ์ต่าง ๆ ฯลฯ นอกจากนี้ยังได้รับการสนับสนุนจากความร่วมมือระหว่างประเทศของรัฐบาลอินเดียในช่วงต่อมา จนทำให้อบรมช่างชุมชนที่เป็นผู้หญิงในภาคชนบท นอกจากนี้ยังได้อบรมช่างชุมชนให้กับผู้หญิง จำนวน 1,708 คน จาก 96 ประเทศ เพื่อสร้างไฟฟ้าให้บริการสำหรับครัวเรือนในชนบทจำนวน 75,000 ครัวเรือน ซึ่งคิดเปรียบเทียบเป็นการประหยัดการใช้น้ำมันไป 45 ล้านลิตร

Barefoot College ยังได้รับมอบภารกิจให้สนองตอบการจัดการไฟฟ้าสำหรับประชาชน 2,800 ครัวเรือน ในเกาะต่าง ๆ ในมหาสมุทรแปซิฟิก 14 ประเทศ พื้นที่ห่างไกลของประเทศในแอฟริกากลางเช่น Senegal, Burkina Faso, Liberia and Tanzania นอกจากนี้ ยังมีการประสานงานจากโครงการของกิจการน้ำมันและก๊าซธรรมชาติให้อบรมผู้หญิง จำนวน 12 คน จากมลรัฐอัสสัมเพื่อจัดระบบพลังงานเพื่อใช้งานในหมู่บ้านห่างไกล ในรัฐอัสสัมจำนวน 550 ครัวเรือน และขยายผลงานไปสู่การจัดตั้งศูนย์ขึ้นใหม่ที่สิกขิมอีกด้วย

Education

Barefoot College จัดให้มีอาสาสมัครเพื่อทำหน้าที่กระตุ้นและสนับสนุนให้มีการเรียนรู้ทั้งในเรื่องการอ่านออกเขียนได้และการใช้ประโยชน์ต่อชีวิตประจำวัน โดยอาสาสมัคร ไม่จำเป็นต้องจบการศึกษาที่มีวุฒิครู เพียงแต่มาร่วมอบรมเพื่อทำหน้าที่อาสาสมัครเพื่อกระตุ้นให้เข้าสู่ระบบการศึกษา โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการใช้เวลาภาคกลางคืน

ผลปรากฏว่า ครูอาสาสมัครกว่า 14,000 คน ได้เข้ามาช่วยสนับสนุนการศึกษาของระบบ 40% ของผู้เข้าร่วมโครงการของ Barefoot College จบการศึกษาในระบบของรัฐและศึกษาต่อ รวมทั้งมีกิจกรรมการเรียนรู้ที่ต่างไปจากเด็กทั่วไป ในจำนวนนี้มากกว่า 99,000 คน หรือ 55% ที่ได้รับประโยชน์จากโครงการโดยตรง เป็นเด็กผู้หญิง

Livelihood

การสร้างอาชีพและรายได้จากการพัฒนาทักษะและความเชื่อมั่นที่มีต่องานฝีมือของตนเองที่ Barefoot College ได้จัดให้มีการดำเนินงานเพื่อการต่าง ๆ ขึ้น เช่น งานช่างไม้ (Woodwork) ที่ Barefoot College จัดตั้ง Hatheli's woodwork section ในปี 1999 โดยจัดการเรียนการสอนนี้ในเวลาภาคค่ำ เพื่ออบรมงาน

ช่างแกะสลัก เพื่อสนับสนุนธุรกิจสร้างบ้าน ได้ช่วยสร้างงานให้กับคนชายขอบ/นอกระบบและเด็กที่มีฝีมือและจินตนาการจากภาคชนบท ณ ปี 2023 มีผู้จบการอบรมนี้ไปแล้ว 70 คน

งานช่างหล่อ เป็นงานประเภทหนึ่งที่รัฐบาลอินเดียให้ทุนสนับสนุน เริ่มในปี 1986 โดยเฉพาะต้องการรองรับเยาวชนที่ออกจากระบบการศึกษา ไปเป็นการศึกษาระบบภาคค่ำ Barefoot College ได้ให้บริการงานโครงการนี้ให้กับนักเรียนที่ต้องหยุดเรียน 150 คน นักเรียนเหล่านั้น ปัจจุบันยังอยู่ในระบบการจ้างงานของโรงงานต่าง ๆ บางรายมีร้านบริการช่างของตนเอง มีผู้หญิง 6 คน ที่ฝึกอบรมด้าน Solar Cooker ได้นำเอาความรู้ไปประยุกต์ใช้สำหรับงานแทรกเตอร์

การก้าวข้ามวรรณะและการกีดกันทางเพศสภาพ เช่น ประเด็นของคนที่มาจากรวรรณะราชปุต (Rajput) ซึ่งเป็นวรรณะของนักรบ และผู้หญิงมุสลิมที่ต้องถูกเลือกปฏิบัติต่าง ๆ แต่ที่ Barefoot College จะกระตุ้นให้พวกเขาเหล่านั้นมีความมั่นใจในความสามารถของตนเองและใช้งานให้เกิดประโยชน์ เช่น งานฝีมือช่าง การห้ามสำหรับการเข้าถึงอาชีพต่าง ๆ ของผู้หญิงเหล่านี้ เป็นไปในลักษณะเดียวกับข้อห้ามของงานที่มีต่อกลุ่มดาลิต (Dalit Work) งานตามโครงการ Hatheli เป็นงานสร้างสรรค์และพัฒนาทักษะฝีมือช่าง การธนาคาร การบัญชี และการอ่าน งานช่างที่ประสบความสำเร็จของ Barefoot College คือ การอบรมสำหรับคนให้อ่านออกเขียนได้ และกึ่งอ่านออกเขียนได้แต่สามารถทำงานเกี่ยวกับ Solar cookers and lanterns ได้ การจัดการนี้ ได้ทำให้หมู่บ้าน 1,146 แห่งของโลกมีไฟฟ้าใช้จากพลังงานแสงอาทิตย์

การมีทักษะฝีมือช่างแกะสลักของ Rukhsana จากหมู่บ้าน Sali ทำให้เธอมีความเชื่อมั่นและมีพลัง มีรายได้ที่พอสำหรับการใช้จ่ายในครัวเรือน เช่นเดียวกับ Pinky ที่มาจาก Dalit แต่เป็นเพราะงานฝีมือช่างที่ได้รับการอบรมจาก Barefoot College ทำให้เธอมีรายได้ที่เพียงพอที่จะดูแลพ่อที่ป่วยติดเตียงและน้องอีก 4 คน ที่อยู่ในวัยเรียน พร้อมกันนั้น ยังได้รับการยอมรับจากผู้คนในสังคมอีกมิติหนึ่งด้วย (การยอมรับนี้ เท่ากับว่าชุมชนได้ก้าวข้ามความเชื่อเกี่ยวกับวรรณะไปแล้ว)

Health

เมืองทิลอนเนีย (Tilonia) ซึ่งเป็นที่ตั้งโครงการของ Barefoot College ที่ได้จัดให้มีบริการทางการแพทย์ โดยโรงพยาบาลขนาด 10 เตียง มีแพทย์ 3 นาย มีพยาบาล 1 คน มีนักพยาบาล 2 คน และหมอพื้น 1 คน เพื่อให้บริการวินิจฉัยโรคและรักษาพยาบาล พร้อมกับมีโครงการงานด้านป้องกัน และการจัดการความรู้ด้านโภชนาการ

Communication

เป็นงานบริการอีกแขนงหนึ่งที่ Barefoot College จัดให้มีการสื่อสารความรู้เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจ โดยเน้นให้การเข้าถึงเทคโนโลยีสมัยใหม่ทั้งวิทยุ ทีวี และอินเทอร์เน็ต Barefoot College ได้จัดให้มี Barefoot Communicators เมื่อ 40 ปีก่อน จำนวน 2,000 คน สำหรับเป็นเครื่องมือสื่อสารสำหรับงานพัฒนา ในปี 1981 การพัฒนาดังกล่าวได้สร้างนักการสื่อสารมากถึง 300,000 คน ครอบคลุมพื้นที่ 3,000 หมู่บ้านของ

อินเดีย สำหรับพื้นที่ในเมืองทิลอนียา (Tilonia) ในรัศมี 15 กิโลเมตร ประชาชน 60,000 คน สามารถเข้าถึงการสื่อสารโดยสถานีวิทยของเมือง

Lesson-learned

Barefoot College เป็นตัวอย่างของการขับเคลื่อนการพัฒนาและเปลี่ยนแปลงในพื้นที่ชุมชนฐานราก โดยบทบาทของ “องค์กรพัฒนาเอกชน” (Non-Government Organization: NGOs) ที่ขับเคลื่อนงานการพัฒนา ในมิติทางเศรษฐกิจ การศึกษา และสาธารณสุข อันเป็นบทบาทของการทำงานแทนภาครัฐ (Shadow State) โดยมีหน่วยงานของภาครัฐทั้งในระดับมลรัฐ และรัฐบาลกลาง ได้ทำหน้าที่สนับสนุน รวมทั้งการประสานความร่วมมือหรือการสนับสนุนช่วยเหลือจากต่างประเทศ เช่น การทำหน้าที่อบรมผู้หญิงจากต่างประเทศในเรื่องช่างพลังงานไฟฟ้าแสงอาทิตย์ การทำงานของ Barefoot College นี้ นับได้ว่า เป็นองค์กรที่ก้าวล้ำบทบาทของรัฐทั้งในอินเดีย คือ รัฐราชสถาน (Rajasthan) และรัฐบาลกลางในการเข้าถึงและเป็นผู้ดำเนินการแก้ปัญหา ไฟฟ้า อาชีพ การศึกษา สิ่งแวดล้อม คุณภาพชีวิต และสาธารณสุข และในพื้นที่ต่างประเทศในการไปร่วมแก้ปัญหาของหมู่เกาะแปซิฟิก ประเทศในแอฟริกา และการอบรมช่างสตรี รวมทั้งการจัดการไฟฟ้าในพื้นที่ชายแดน อัสม-สิกขิม

ประเด็นสำคัญที่เป็นผลงานเชิงผลลัพธ์ของการทำงานที่นำไปสู่การแก้ไขปัญหาเชิงโครงสร้างของสังคม เช่น การกีดกันสตรีตามวรรณะของ Rajput มุสลิม และการกีดกันการเข้าสู่อาชีพใหม่ของ Dalit ตามผลของการพัฒนาทักษะฝีมือช่างแกะสลัก ช่างไฟฟ้าจากแสงอาทิตย์ และช่างอื่นตามการอบรมของ Barefoot College ที่นำไปสู่การยอมรับของสังคมในระดับชุมชน และการมีรายได้ที่เพียงพอต่อการเลี้ยงชีพ อันเป็นนัยที่ขยายผลต่อเนื่องหรือเป็นผลลัพธ์ของความสำเร็จในวิชาชีพ หรือการทำงานของ Barefoot College ที่เปลี่ยนโครงสร้างความสัมพันธ์ทางสังคมเกี่ยวกับวรรณะที่อินเดีย (และเป็นแนวทางของการแก้ไขปัญหาความเหลื่อมล้ำทางสังคม ไม่ใช่การตรากฎหมาย/หรือการขับเคลื่อนทางการเมือง)

Reference

Barefoot College. (2025). About. <https://www.facebook.com/barefootcollegeTILONIA/about>

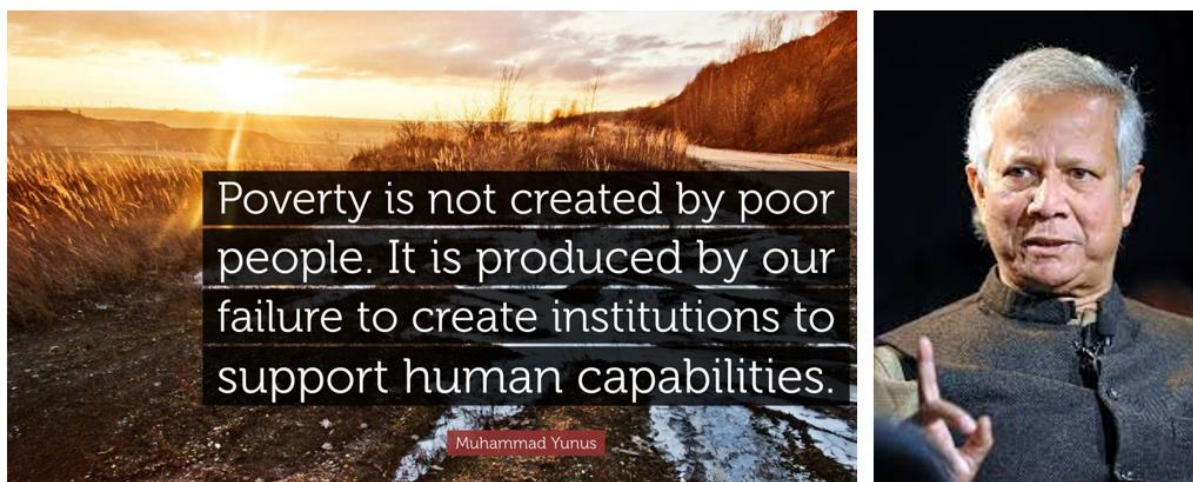
TED Talks. (2011). *Learning from a barefoot movement*.

https://www.ted.com/talks/bunker_roy_learning_from_a_barefoot_movement?language=enhttps://barefoot.college/

Grameen Bank Experience

การจัดการตนเองของชุมชน การขับเคลื่อนภาคประชาสังคม และการสนับสนุนของรัฐ

ภาพประกอบที่ 1 Muhammad Yunus Quotes



ที่มา: Quotefancy, n.d.

บทนำ

การดำเนินงานของ Grameen Bank ที่สร้างความสามารถในการให้บริการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของคนจนในบังคลาเทศตามการบริการแบบ Micro-credit และ Free-Collateral Banking ที่ Prof. Muhammad Yunus และ Grameen Bank ได้พัฒนากระบวนการจากการทำงานแบบกลุ่ม ที่เรียกว่า “กลุ่มพึ่งพาตนเอง” (Self-Help Group: SHG) การเกื้อกูล และความสัมพันธ์ตามสายใยของชุมชนเพื่อนบ้าน ให้เป็นองค์ประกอบร่วมของการทำหน้าที่ให้คำปรึกษา ให้ข้อคิด และข้อเสนอแนะการใช้จ่ายเงินจากการกู้ยืมจากธนาคารไปเพื่อการต่าง ๆ ทั้งใช้จ่ายตามความจำเป็นของครัวเรือน และการประกอบอาชีพเพื่อสร้างรายได้ ที่มีการคำนึงถึงความสามารถของตนเอง และรอบระยะเวลาการชำระคืน (ต่อหนึ่งสัปดาห์ ซึ่งเป็นงวดของการผ่อนชำระ) อันเป็นการนำเอากระบวนการทางสังคม (Social Process) มาร่วมสร้างเป็นกลไกแทนการค้ำประกันด้วยหลักทรัพย์ของธนาคารพาณิชย์

การดำเนินงานของ Micro-credit และ Free-Collateral Banking ของ Grameen Bank ที่ได้ริเริ่มเป็นโครงการมาตั้งแต่ปี ค.ศ. 1979 นั้น ได้เป็นผลงานสำคัญที่ทำให้ Yunus และ Grameen Bank ได้รับรางวัลโนเบลสาขาสันติภาพ ประจำปี ค.ศ. 2006 ผลงานดังกล่าว ได้ทำให้อัตราความยากจนของบังคลาเทศ ในระหว่างปี ค.ศ. 1991-1999 ลดลงไป 40 % (Khandaker, 2005) ทำให้คนจนในบังคลาเทศใช้เป็นเครื่องมือปลดปล่อยตัวเองไปจากวงจรของความยากจนและการผลิตซ้ำของระบบเศรษฐกิจและสังคมที่เอารัดเอาเปรียบแบบเดิม (Sathi, 2016) การดำเนินงาน ณ ปี ค.ศ. 2016 ของ Grameen Bank ได้จัดตั้งกลุ่ม SHG ครอบคลุมพื้นที่

83,458 หมู่บ้าน หรือ 94% ของพื้นที่หมู่บ้านทั่วประเทศ โดยมีศูนย์ประสานงานของชุมชนกับธนาคารทั้งสิ้น 144,106 ศูนย์ (Sathi, 2016) โดยที่สินเชื่อของธนาคาร 97% ของผู้กู้เป็นผู้หญิง-ซึ่งเป็นการสะท้อนถึงความเป็นผู้ที่มิพบาปทุเลครอบครัวยและการใช้จ่ายเพื่อการต่าง ๆ ที่มีประสิทธิภาพ ยิ่งไปกว่านั้น ในปัจจุบัน ผู้กู้ยืมและ SHG ต่างเป็นผู้ถือหุ้นของธนาคารมากถึง 97% ส่วนที่เหลือ 3% ของรัฐบาล

หมู่บ้าน Jobra จุดเริ่มต้นที่นำไปสู่การเปลี่ยนแปลง

ความสามารถของ Micro-credit และผลการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพของ Grameen Bank ที่ได้สร้างการเข้าถึงแหล่งทุนของคนจนบังคลาเทศข้างต้น ถือได้ว่า เป็นความสำเร็จที่สร้างขึ้นพร้อมกับการพัฒนาทุนและกระบวนการทางสังคมมาเป็นกลไกสำคัญของการจัดการกลุ่ม อันเป็นผลต่อเนื่องมาจากการพัฒนาชุมชนตามโครงการของนักศึกษาคณะเศรษฐศาสตร์ของมหาวิทยาลัยจิตตะกอง ภายใต้การดูแลของ Yunus ที่เรียกว่า Three Share Farm ที่เริ่มขึ้นที่หมู่บ้าน Jobra

หลักการของ Three Share Farm คือ การผนวกรวมของทุนจาก 3 ส่วนเพื่อสร้างผลผลิตทางการเกษตรเพื่อสร้างรายได้ โดยส่วนที่หนึ่ง เป็นทุนของของเกษตรกรที่รวมตัวกันด้วยแรงงาน ส่วนที่สอง เป็นทุนของเจ้าของที่ดิน ที่นำเอาที่ดินมาร่วมเป็นทุนในการผลิต และส่วนที่สาม เป็นเงินทุนค้ำประกันซื้อเพลิงและการบริหารจัดการของนักศึกษา เมื่อเก็บเกี่ยวผลผลิตได้แล้วและขายได้ ก็จะแบ่งปันกันส่วนของทุนทั้งสามส่วน

แต่ด้วยการดำเนินงานตามโครงการดังกล่าว เป็นโครงการที่ใช้เวลานานกว่าจะสร้างรายได้จากการขายและไม่สามารถที่จะใช้เป็นเครื่องมือในการแก้ปัญหาเศรษฐกิจของชุมชนได้อย่างทันต่อสถานการณ์ แต่ผลจากการสังเกตและการปรึกษาหารือของโครงการพัฒนาดังกล่าว Yunus และคณะ ได้ตั้งข้อสังเกตต่อการลงทุนประกอบการอาชีพเล็ก ๆ น้อยในชุมชนที่สร้างรายได้และสร้างการหมุนเวียนทางเศรษฐกิจได้เร็วกว่าการพึ่งรายได้จากผลผลิตทางการเกษตร เช่น การจัดทำโต๊ะไม้ไผ่ มานั่ง/เก้าอี้ไม้ไผ่ และร้านค้าชุมชน ฯลฯ แต่เขาเหล่านั้น กลับมีปัญหาเรื่องการกู้เงินจากนายทุนเงินกู้รายวัน (เงินกู้ยืมกระสอบ) ที่มีอัตราดอกเบี้ยสูง ซึ่งก็คือการเข้าถึงแหล่งเงินกู้/ระบบทางการเงินนั่นเอง อย่างไรก็ตาม ประเด็นที่น่าสนใจก็คือ ทำไมเงินกู้แบบนี้จึงดำรงอยู่ได้-เป็นเพราะชาวบ้านไปใช้จ่ายในการประกอบอาชีพจริง ในขณะเดียวกัน การผ่อนชำระรายวัน ก็คือกลไกของการติดตามสินเชื่อ Yunus และทีมงานจึงสำรวจชาวบ้านที่กู้เงินนอกระบบเหล่านี้ จำนวน 42 ราย แล้วให้กู้ยืมในวงเงิน 27 ดอลลาร์สหรัฐ แล้วปรากฏว่า เงินจำนวนดังกล่าวได้รับชำระคืนตามกำหนดเวลา กระบวนการดังกล่าวสามารถไปแทนที่การกู้ยืมเงินกู้ดอกเบี้ยสูง อันเป็นการผ่อนคลายภาระการผ่อนชำระหนี้ลงไป และมีความสามารถที่จะขยายการลงทุนในกิจการของตนเองเพื่อสร้างรายได้ที่เพิ่มขึ้นได้

ผลจากการทดลองดังกล่าวทำให้ Yunus ได้รับวงเงินกู้จาก Janata Bank ซึ่งเป็นธนาคารของรัฐเพื่อปล่อยกู้ให้ชาวบ้านที่ต้องการกู้ยืมเงินไปประกอบอาชีพต่าง ๆ ตามการวิเคราะห์ของทีมงาน โดยที่ปล่อยกู้จาก Janata Bank นี้ Yunus ต้องเป็นผู้กู้ร่วม/ค้ำประกัน ต่อมาในปี ค.ศ. 1979 Krishi Bank ธนาคารของรัฐที่ให้บริการสินเชื่อแก่เกษตรกรได้เข้ามามีส่วนร่วมการดำเนินงานกับ Yunus โดยเป็นเงินกู้ที่ให้ความสำคัญกับ Microcredit และกระบวนการกลุ่มพึ่งตนเอง (Self-Help Group: SHG) เพื่อร่วมวิเคราะห์ความจำเป็น และติดตามการ

ผ่อนชำระคืนให้ธนาคารแทนการใช้หลักทรัพย์ค้ำประกัน หรือที่เรียกว่า Free-Collateral Loan โดยที่ Yunus และทีมงานต้องมาทำหน้าที่เป็นพนักงานในโครงการของธนาคาร และเรียกโครงการนี้ว่า **Grameen Bank Project** พร้อมขยายพื้นที่บริการให้ครอบคลุมพื้นที่ของอำเภอ

กระบวนการกลุ่มของ SHG ที่ Grameen Bank ได้กำหนดขึ้นนั้น มีแนวปฏิบัติสำหรับการกู้ยืม การใช้จ่าย การชำระคืน และการออม รวมทั้งกำหนดหลักครองตน ดังนี้

1. การรวมกลุ่มแบบพึ่งตนเอง (Self-Help Group)

- สมาชิกที่จะมารวมกลุ่มเป็นผู้ไร้ซึ่งทรัพย์สิน/ความมั่งคั่ง และไม่มีที่ดิน
- กลุ่มในระดับหมู่บ้าน ประกอบด้วยสมาชิก 5 คน/กลุ่ม, 2-3 กลุ่ม เป็นหน่วย, 10 หน่วย = 1 Center (จัดโครงสร้างชุมชนไปสอดคล้องการทำงานส่งเสริม)
- สมาชิกของกลุ่มอาศัยอยู่ในหมู่บ้านเดียวกัน
- กลุ่ม ประกอบด้วยองค์ประกอบของสมาชิกที่เหมือนกัน 3 เรื่อง คือ ความคิด ขนชั้นทางเศรษฐกิจ และรวมกันด้วยความยินดี
- สมาชิกของกลุ่ม จะเป็นตัวแทนของครัวเรือน หากมีครัวเรือนใดครัวเรือนหนึ่งมีหลายคน ประสงค์จะรวมกลุ่ม จะต้องแยกกลุ่มจากกัน
- สมาชิกของกลุ่ม ไม่มีความสัมพันธ์เป็นพ่อ-ลูก หลุ่ ป้า-หลาน พ่อ แม่-ลูกบุญธรรม

2. การกู้ยืม

- การกู้ยืมของสมาชิก-เป็นการกู้ที่ได้รับความคิดเห็นและแนะนำจากสมาชิกของกลุ่ม
- การกู้ยืมของสมาชิก จะต้องชำระคืนเป็น “รายสัปดาห์”
- ในระหว่างสัปดาห์หนึ่ง จะต้องมีการใช้จ่ายเงินจากการกู้ยืมไปดำเนินกิจการ
- เมื่อชำระเงินกู้ครบแล้ว หากมีทรัพย์สินที่นำเงินกู้ไปซื้อ ทรัพย์สินนั้นจะเป็นของ “ธนาคาร”
- สมาชิกของกลุ่ม จะต้องเข้าร่วมประชุมประจำสัปดาห์
- สถิติการชำระคืนงานตามงวดที่กำหนด เป็นคุณสมบัติสำคัญของสมาชิก
- สมาชิกของกลุ่มหนึ่ง แสดงความเห็นต่อการจัดการที่ผิดไปจากหลักการของกลุ่มอื่นได้
- สมาชิกของกลุ่ม อาจถูกขับไล่ออกจากกลุ่มได้-กรณีที่ไม่ทำตามกติกาของกลุ่ม
- หัวหน้าศูนย์ (Center) จะเลือกจากผลของการทำงานและการประชุมแต่ละสัปดาห์ และหากล้มเหลว จะมีการเลือกใหม่

3. หลักครองตนของผู้กู้

- หลัก เอกภาพ ความกล้า และแรงงาน
- จะสร้างความเพิ่มพูนแก่ครอบครัว
- จะซ่อมแซมปรับปรุงบ้านอยู่อาศัย
- ปลูกผัก ทานผัก และขายส่วนที่เหลือ

- e. ปลูกพืชในระหว่างฤดู เก็บพันธุ์ไว้ให้มาก
- f. วางแผนครอบครัวให้เล็ก ใช้จ่ายให้น้อย และใส่ใจในสุขภาพ
- g. ให้การศึกษากับเด็ก
- h. รักษาเด็กให้อยู่ในสภาพแวดล้อมที่ดี เหมาะสม และสะอาด
- i. สร้างและใช้ส้วมหลุม
- j. ดื่มน้ำจากน้ำประปา หรือน้ำต้มสุก
- k. ไม่ให้และรับสินสอดทองหมั้น
- l. ไม่ให้เด็กแต่งงานก่อนวัยอันควร
- m. ไม่มีการลงโทษด้วยความไม่ยุติธรรม รวมทั้งไม่สนับสนุนการลงโทษในวิธีการนี้
- n. จะลงทุนเพิ่มในกิจการที่สร้างรายได้เพิ่ม
- o. จะอาสาทำงานแทนศูนย์ หากศูนย์มีความขัดข้อง
- p. จะรักษาไว้ซึ่งกิจการของศูนย์ โดยถือว่า เป็นส่วนหนึ่งของกิจกรรมรวมกลุ่มของสังคม

Grameen Bank Project ได้นำเอาผลงานและความสำเร็จภายใต้การสนับสนุนของ Krishi Bank ไปขอรับการสนับสนุนจากรัฐบาลและธนาคารกลางของบังคลาเทศและได้รับอนุมัติให้ขยายบริการออกไป/ทดสอบอีก 3 เมืองเพื่อพัฒนาการบริการให้ขยายครอบคลุมไปให้ทั่วประเทศ Grameen Bank Project ได้รับอนุมัติให้จัดตั้งเป็น Grameen Bank ตามกฎหมายว่าด้วยธนาคารในปี ค.ศ. 1983 จนนำไปสู่การเป็นกลไกสำคัญในการแก้ปัญหาความยากจนและความเหลื่อมล้ำของบังคลาเทศ และทำให้ Yunus และ Grameen Bank ได้รับรางวัลโนเบล สาขาสันติภาพในปี ค.ศ. 2006

Lesson-learned

วิวัฒนาการความสำเร็จของ Yunus และ Grameen Bank ข้างต้น เป็นผลของการทำงานแบบเป็นขั้นเป็นตอน และเคลื่อนตัวไปความสำเร็จจากระดับชุมชนระดับหมู่บ้านไปสู่เมือง และสร้างต้นแบบขึ้น 4 เมืองก่อนที่จะขยายออกไปทั่วประเทศ อันเป็นการขยายตัวจากจุดเริ่มต้นของความสำเร็จจากจุดเล็ก ๆ ไปสู่พื้นที่กว้างใหญ่ แล้วกระจายออกไปจนครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ อันเป็นผลของการทำงานที่เป็นไปแบบกระจายความสำเร็จออกไปจากศูนย์กลางหรือต้นแบบ

การสร้างความเข้มแข็งและความสามารถของชุมชน จาก Microcredit ก็พัฒนาจากระดับปัจเจกไปสู่กลุ่มและองค์กร มีการสร้างแนวปฏิบัติสำหรับการครองตน การกู้ยืมและการชำระคืน การทำงานกลุ่มและความรับผิดชอบต่อส่วนรวม เป็นกระบวนการฟื้นฟูทุนทางสังคม การทำความเข้าใจต่อแบบแผนของรายได้ การใช้จ่าย การกู้ยืม และการชำระคืน (Financial Literacy) เพื่อใช้เป็นหลักประกันแทนการค้ำประกันโดยหลักทรัพย์

Reference

Khandker, S. R. (2005). *Microfinance and Poverty: Evidence Using Panel Data from Bangladesh. Published by Oxford University Press on behalf of the World Bank.* © World Bank.

Quotefancy. (n.d.). *Muhammad Yunus Quotes.*

<https://quotefancy.com/quote/1479852/Muhammad-Yunus-Poverty-is-not-created-by-poor-people-It-is-produced-by-our-failure-to>

Sathi, U.S. (2016). *Grameen Bank the struggle of Muhammad Yunus.* Dhaka: Adorn Publication.

ITC e-Choupal

เรียบเรียงโดย

ดร.สุนทร คุณชัยมั่ง

สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย วิทยาลัยผู้นำและนวัตกรรมสังคม มหาวิทยาลัยรังสิต

พฤษภาคม 2568

ITC e-Choupal เป็นโครงการของบริษัท ITC Limited ซึ่งเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจแบบหลากหลาย หรือ Conglomerate Company ทั้งกิจการโรงแรม ซอฟต์แวร์ บรรจุภัณฑ์ กระดาษ และธุรกิจการเกษตร มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่เมืองโกลกาทาของอินเดีย เป็นบริษัทหลักที่รับผิดชอบในอินเดียทั้งตลาดมูมไบ โกลกาทา และตลาดแห่งชาติของอินเดีย เป็นบริษัทที่ริเริ่มขึ้นครั้งแรกจากการค้าใบยาสูบในธุรกิจบุหรี่ ดังนั้นจึงมีพื้นฐานของห่วงโซ่ทางธุรกิจการค้าที่เกี่ยวข้องกับพ่อค้าคนกลาง เกษตรกร และพื้นที่ชนบทของอินเดีย มาตั้งแต่ช่วงต้นศตวรรษที่ 20

ภาพประกอบที่ 1 การทำงานร่วมกันของ e-Choupal Model



ข้อมูลข่าวสารและเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ได้แก้ปัญหาพ่อค้าคนกลาง-ราคาที่ไม่สะท้อนกลับไปยังเกษตรกร

ที่มา: ปรับปรุงจาก Itcportal, 2025.

e-Choupal Model เป็นงานบริการส่วนหนึ่งของบริษัทที่อยู่ในการบริหารของ ITC's Agri Business Division ที่มีการนำเอาระบบการจัดการข้อมูล และ ICT เข้ามารองรับการให้ข้อมูลข่าวสารกับเกษตรกร และทำหน้าที่เป็นตัวแทน/คนกลาง ในการติดต่อซื้อขายกับบริษัทโดยตรง โดยคำว่า Choupal เป็นภาษาฮินดู ที่หมายถึง พื้นที่ที่ทุกคนมาใช้งานร่วมกันได้ (Gathering Place) อันเป็นการปรับเปลี่ยนขั้นตอนของตัวกลาง ที่รวบรวมผลผลิตและตกลงราคาซื้อขายกันโดยไม่มีพื้นฐานของข้อมูลทางการตลาดมารองรับ อันเป็นไปตาม วิถีของการซื้อขายที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานของความเชื่อถือทางสังคมระหว่างผู้ซื้อผู้ขายในระบบเศรษฐกิจและสังคม

ของอินเดีย การทำงานของระบบข้อมูลของ e-Choupal Model เริ่มด้วยการรวบรวมเกษตรกรขึ้นมารองรับระบบการสื่อสารของ VSAT Connection ต่อหน่วยหนึ่ง ๆ ด้วยจำนวนประชากรของเกษตรกรประมาณ 600 รายในพื้นที่ 10 หมู่บ้าน (ในรัศมี 5 กิโลเมตร) โดยมีการจัดตั้งระบบคอมพิวเตอร์เพื่อรับรู้การไหลเวียนของข้อมูลทางการตลาดสำหรับการรับซื้อผลิตผลทางการเกษตรต่าง ๆ เช่น ถั่วเหลือง ใบยาสูบ ข้าวสาลี กุ้งฝอย และอื่น ๆ อันเป็นข้อมูลจำเป็นในการกำหนดราคาในระหว่างการทำหน้าที่ตัวกลางของทั้ง ตัวกลาง-ตัวแทนเกษตรกร ที่เรียกว่า Sanchalak และการรับซื้อที่จัดขึ้นโดยรัฐบาลในระดับเมืองที่เป็นศูนย์กลางรวบรวมผลิตผลต่าง ๆ ที่เรียกว่า Mandis ทำให้เกษตรกร และตัวกลางต่างใช้ฐานข้อมูลราคาที่มาจากพื้นฐานของข้อมูลเดียวกัน และการทำงานของ Sanchalak ซึ่งเป็นตัวกลางของชุมชน ถือได้ว่าเป็นกลไกที่ชุมชนและระบบข้อมูลข่าวสารของ e-Choupal Model ให้ไปทำหน้าที่แทนเกษตรกรของชุมชน แทนบทบาทเดิมของระบบการค้าที่เคยเป็นหน้าที่ของ Adatiya ซึ่งเป็นตัวแทนซื้อขายแบบพ่อค้าตัวกลางรายย่อยทั่วไป นอกจากนั้น เกษตรกร ยังสามารถใช้บริการของ e-Choupal สั่งซื้อสินค้าจำเป็นทั้งเมล็ดพันธุ์ วัสดุทางการเกษตร และสินค้าอุปโภคบริโภคจาก ITC ได้โดยตรงอีกทางหนึ่งด้วย (Annamalai, K & Rao, S., 2003)

การดำเนินงานของ e-Choupal Model ที่เริ่มขึ้นด้วยการนำเอาระบบอินเทอร์เน็ตและข้อมูลข่าวสารไปสร้างเป็นกลไกของการจัดการข้อมูลความรู้ให้กับเกษตรกรของอินเดีย ในปี ค.ศ. 2000 จนถึงปัจจุบัน (2022) ได้มีเกษตรกรเข้าร่วมโครงการนี้ทั้งสิ้น 4 ล้านคน ใน 35,000 หมู่บ้าน พร้อมมี Kiosks สนับสนุนบริการนี้ทั้งสิ้น 6,100 แห่ง ครอบคลุมพื้นที่ 10 มลรัฐของอินเดีย อันเป็นแบบแผนของการสนับสนุนให้เกษตรกรหลุดพ้นไปจากวงจรของความยากจนและการเผชิญกับความเสี่ยงโดยไม่มีการจัดการใด ๆ เข้าไปรองรับ ไปสู่การริเริ่มสร้างความสามารถแบบการพึ่งพาตนเองและเป็นส่วนที่สร้างขึ้นใหม่

Lesson-learned

e-Choupal Model เป็น “จุดพลิก” (Turning Point) ของ Large Company ที่จัดการบริหารงานห่วงโซ่อุปทาน เพื่อรวบรวมสินค้า ซึ่งเป็นผลิตผลทางการเกษตร หรืองานตัวกลาง/เอเยนต์ (ทั้งหน่วยงานของรัฐ เอกชน และกิจการสัมปทาน) ที่เคยเป็นเครื่องมือพึ่งพิงในการจัดหาและรวบรวมผลผลิตจากชุมชน โดยเปลี่ยนไปสู่การใช้เทคโนโลยีข้อมูลข่าวสารและเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ที่มีการสร้างสรรค์กระบวนการสื่อสารข้อมูลราคาสินค้าทางการตลาด ณ ท่าเรือ ที่บริษัทรับซื้อ (รวมทั้งเงื่อนไขอื่น ๆ)-อินเทอร์เน็ตชุมชน เพื่อให้การเคลื่อนไหวของราคาสินค้า ณ ท่าเรือ ได้สร้างประโยชน์โดยตรงต่อรายได้ของเกษตรกรในภาคชนบท

การดำเนินงานในโครงการนี้ ITC ได้จัดให้มีเจ้าหน้าที่ฝ่ายส่งเสริมการใช้งานคอมพิวเตอร์เพื่อเปิดใช้งานข้อมูลอินเทอร์เน็ตให้กับตัวแทนของชุมชน (ผู้ที่มีความรู้ และอ่านออกเขียนได้) เพื่อสื่อสารกับเพื่อนบ้านในชุมชนให้กว้างขวางออกไป ซึ่งได้ทำให้เกษตรกรในภาคชนบทได้มีความรู้ความเข้าใจต่อข้อมูลและสถานการณ์ทางเศรษฐกิจอย่างเข้มข้นมากขึ้น อย่างไม่เคยมีมาก่อน รวมไปถึงได้ทำให้เกิดธุรกิจขนส่ง ที่ชุมชนได้จัดการขึ้นใหม่อีกกิจการหนึ่งเพื่อขนส่งสินค้าไปยังท่าเรือ

e-Choupal Model ถือเป็นความสำเร็จของการปฏิรูปการจัดการตัวกลางในการรวบรวมสินค้าของบริษัทค้าพืชผลทางการเกษตรของโลก ที่เกิดขึ้นจากความก้าวหน้าของเทคโนโลยีข้อมูลข่าวสาร เครือข่ายอินเทอร์เน็ต และประสิทธิภาพของการจัดการอินเทอร์เน็ตชุมชน รวมทั้งการตัดสินใจเพื่อการเปลี่ยนแปลงเชิงยุทธศาสตร์ของผู้บริหาร ITC

Reference

Annamalai, K & Rao, S. (2003). *What works? ITC's e-Choupal and profitable rural*

Transformation. The Information for Development Program, Microsoft in partnership with Columbia Business School, University of Michigan Business School, University of North Carolina Kenan-Flagler Business School.

Itcportal. (2025). E-Choupal. <https://www.itcportal.com/businesses/agri-business/e-choupal.aspx>

Medellín City

เรียบเรียงโดย

ดร.สุนทร คุณชัยมั่ง

สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย สถาบันผู้นำและนวัตกรรมสังคม มหาวิทยาลัยรังสิต

พฤษภาคม 2568

ภาพประกอบที่ 1 การพัฒนาเมืองท่องเที่ยวที่เมืองเมเดลิน ประเทศโคลอมเบีย



The second biggest city of Colombia has become a global example of resilience and urban transformation. Over the last 15 years, the city's efforts to leave its most violent years behind have paid off, moving from murder capital of the world to model city.

ที่มา: The Hague Academy, 2024

การพัฒนาเมืองท่องเที่ยวที่เมืองเมเดลิน (Medellín) ของโคลอมเบีย เป็นการปรับเปลี่ยนเชิงโครงสร้าง ความสัมพันธ์ในทางระบบเศรษฐกิจของเมืองอย่างมีนัยสำคัญ เพราะนอกจาก จะเป็นเมืองใหญ่ลำดับที่ 2 ของประเทศแล้ว เมเดลิน ยังเป็นเมืองที่พ่อค้ายาเสพติดเป็นผู้มีอำนาจและอิทธิพลเหนือกว่าเจ้าหน้าที่ของรัฐ และ กลุ่มองค์กรต่าง ๆ ของเมือง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงที่เมืองอยู่ภายใต้อิทธิพลของ Pablo Escobar การพัฒนาเมืองเพื่อการท่องเที่ยวที่เปลี่ยนจากภาพลักษณ์ของอาชญากรรม และความรุนแรง การพัฒนาเมืองนี้เกิดขึ้นมาตามลำดับหลังจากการเสียชีวิตของ Pablo Escobar และภาคส่วนต่าง ๆ ของเมืองได้ร่วมมือกันพัฒนาแบบมีส่วนร่วม และกระบวนการของภาคพลเมืองที่เป็นไปตามกรอบของ Citizen Engagement เพื่อลดความเหลื่อมล้ำทางสังคมในการเข้าถึงการดูแลสุขภาพ การสาธารณสุข และการศึกษารวมทั้งการบริการของเมืองที่นำไปสู่การทบทวน/การเพิ่มการลงทุน จนกระทั่งปัจจุบัน the Overseas Development Institute (ODI) ได้ยกย่องว่า Medellín as a Model for Successful Local Development

ภาพประกอบที่ 2 เครื่องหมายการค้า the Agency for Cooperation and Investment of Medellín and the Metropolitan Area



ที่มา: ACI Medellín, 2024

The ACI Medellín เป็นการทำงานเครือข่ายขององค์กรภาคประชาสังคม 7 องค์กร คือ (1) The Christian Youth Association ACJ-YMCA Medellín (2) The Juan Felipe Gomez Escobar Foundation (3) The SACIAR Foundation-Food Bank (4) The Salva Terra Foundation (5) The Antioquia Presente Corporation (6) The Seed of Hope Corporation และ (7) The Dream and Footprints of Tomorrow Corporation ด้วยความสามารถขององค์กรเหล่านี้จึงได้นำไปสู่การสร้างร่วมมือกับองค์กรสนับสนุนระหว่างประเทศ

ยกตัวอย่างงานในแต่ละด้านขององค์กรริเริ่มเหล่านี้ เช่น YMCA มุ่งส่งเสริม และสร้างโอกาสที่เปิดกว้างของงานด้านการประกอบการสร้างอาชีพ เป็นงานที่สร้างความร่วมมือกับ World Vision Colombia กรณีของ The Salva Terra Foundation มุ่งสร้างงานความร่วมมือที่นำไปสู่ความเข้มแข็งของการลงทุนในการพัฒนาชนบทและความมั่นคงทางอาหารสำหรับเมืองเมเดยิน และจังหวัดอันตีโอเกีย (Antioquia) เป็นงานอบรม ให้ข้อมูลปรึกษา พัฒนางานกระบวนการทำงาน โดยรวมเอากระบวนการทางสังคม (และความร่วมมือระหว่างประเทศ) เข้ามาร่วมใช้เป็นเครื่องมือ

ภาพประกอบที่ 3 กระบวนการทางสังคมและความร่วมมือระหว่างประเทศ



Spain Library-Park
and new public space



Avenue improvement
project

ที่มา: Wikipedia, 2024

ในขณะเดียวกัน การดำเนินงานในด้านกายภาพของเมืองโดยเทศบาล เมือง และจังหวัด ก็เป็นไปเพื่อการสร้างสรรค์บรรยากาศของการเปลี่ยนแปลง และการเปิดโอกาสเข้าถึงซึ่งบริการที่เท่าเทียมกันของประชาชน เช่น ห้องสมุดประชาชน การปรับปรุงกายภาพถนน การติดตั้งลิฟต์หรือบันไดเลื่อนสาธารณะในพื้นที่ลาดชัน ที่ที่เป็นย่านของชุมชนแออัดแต่เดิม พร้อม ๆ กันนั้น เมือง/จังหวัด ยังได้เชื่อมโยงการพัฒนาเข้ากับแคมเปญใหญ่ของประเทศที่ต้องการเปลี่ยนภาพลักษณ์ไปจากเดิมเช่นเดียวกัน และต้องการสร้างรายได้จากการท่องเที่ยวเป็นรายได้ใหม่ และสร้างการประกอบการให้เป็นแหล่งรายได้ใหม่ของประชาชนเช่นเดียวกัน เมเดยินได้เป็นส่วนหนึ่งของ Colombia Co โดยโครงการ Visit Medellín

ก่อนปี 2019 การท่องเที่ยวของที่นี่สร้างสรรคงานขึ้นใหม่ 290,000 Jobs มากกว่า 3 ปีก่อนหน้านั้นถึง 50% คิดเป็น 8.2% ของ GDP ของเมือง (ก่อน Covid-19) หลังจาก Covid-19 เมเดยินเริ่มมีนักท่องเที่ยวเพิ่มขึ้น และเฉพาะช่วงมกราคม-พฤษภาคมของปี 2022 ที่ได้ประกาศเป็นปีท่องเที่ยวไป โรงแรมมียอดจอง 72.5% เพิ่มมากที่สุด มีนักท่องเที่ยวเพิ่มขึ้น 12% เปรียบเทียบกับปี 2020 ที่เผชิญกับการแพร่ระบาดและธุรกิจนี้ได้รับผลกระทบ นักท่องเที่ยวเพิ่มขึ้น 38% เปรียบเทียบจากปี 2019 สร้างรายได้ให้กับเมือง 26 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (ประมาณ 962 ล้านบาท)

Lesson-learned

กรณีศึกษาของ Medellín City เป็นตัวอย่างของการตัดสินใจเชิงยุทธศาสตร์ของผู้บริหารเมือง ที่เล็งเห็นถึงความสำคัญของเศรษฐกิจการท่องเที่ยว ซึ่งเป็นเศรษฐกิจใหม่สำหรับ Medellín City รวมทั้งโอกาสของการเปลี่ยนผ่านทางสังคม ที่เป็นหัวใจหลักของเศรษฐกิจและสังคมที่ต้องข้ามพ้นไปจากการพึ่งพาเครือข่ายการค้ายาเสพติดของพาบโล เอสโคบา (Pablo Escobar) (แม้จะเสียชีวิตไปแล้วตั้งแต่ปี 1993 แต่อิทธิพลและความเคยชินจากการพึ่งพา ยังคงหลงเหลืออยู่ และมีการนำเอาเรื่องราวของเขาไปสร้างเป็นกิจกรรมท่องเที่ยวแบบผจญภัย)

ผู้บริหารเมือง เลือกที่จะลงทุนสร้างบันไดเลื่อน/ลิฟต์ ซึ่งระบบสาธารณูปโภคที่ใช้ประโยชน์ร่วมกันได้ทั้งนักท่องเที่ยวและผู้อยู่อาศัยของเมืองให้มีการเดินทางที่สะดวกในการขึ้นลงเนินเขา ซึ่งเป็นสภาพทั่วไปของเมือง ปรับพื้นที่ทางกายภาพให้ทันสมัย และสร้างโอกาสทางอาชีพใหม่ ๆ ซึ่งเป็นการทำงานที่ประสานความร่วมมือทั้งระหว่างเมืองกับรัฐบาลกลาง เมืองกับรัฐบาลต่างประเทศ องค์การระหว่างประเทศ และองค์กรภาคประชาสังคมจากต่างประเทศ รวมทั้งการพัฒนากระบวนการมีส่วนร่วมของประชาชนในเมืองให้มีความตื่นตัวและรองรับการเปลี่ยนแปลง-เลือกที่จะไม่เดินไปตามวิถีของการพึ่งพาเครือข่ายการค้ายาเสพติด

Reference

ACI Medellín. (2024). *About us*. <https://acimedellin.org/about-us/?lang=en>

The Hague Academy. (2024). *Medellin: leading the way for smart and resilient cities*.

<https://thehagueacademy.com/news/medellin-leading-the-way-for-smart-and-resilient-cities/>

Wikipedia. (October 29, 2024). *Biblioteca de España (Medellín)*.

[https://en.wikipedia.org/wiki/Biblioteca_de_Espa%C3%B1a_\(Medell%C3%ADn\)](https://en.wikipedia.org/wiki/Biblioteca_de_Espa%C3%B1a_(Medell%C3%ADn))

Porto Alegre and Participatory Budgeting: การจัดการงบประมาณแบบมีส่วนร่วมของพลเมือง

เรียบเรียงโดย

ดร.สุนทร คุณชัยมั่ง

สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย สถาบันผู้นำและนวัตกรรมสังคม มหาวิทยาลัยรังสิต

พฤษภาคม 2568

ภาพประกอบที่ 1 การจัดการงบประมาณแบบมีส่วนร่วมของพลเมืองที่ปอร์ตูอาแลกรี



ที่มา: Participedia, n.d.

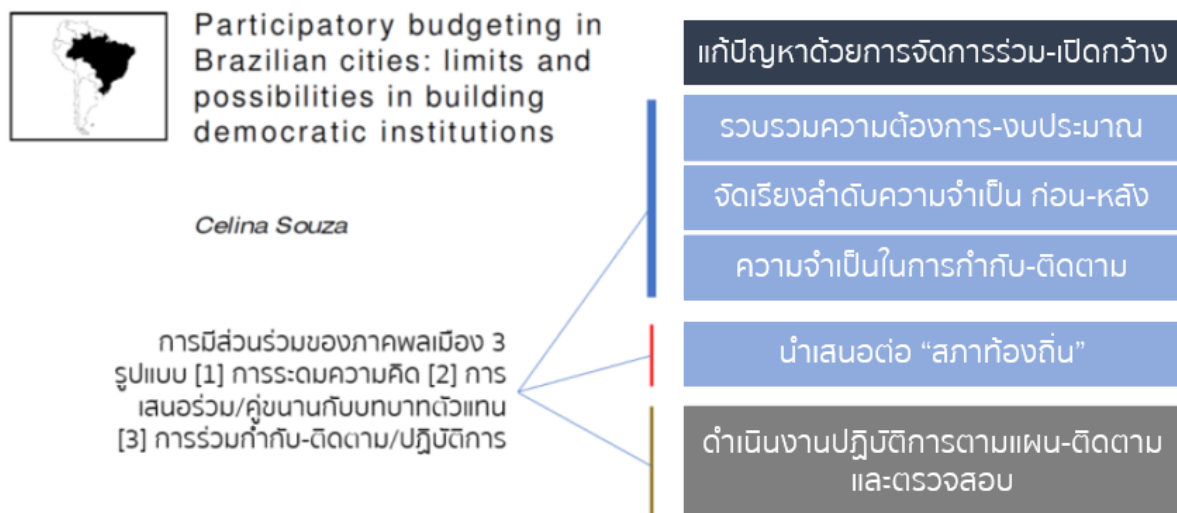
การจัดการงบประมาณแบบมีส่วนร่วมของพลเมือง ที่ปอร์ตูอาแลกรี มลรัฐทางตอนใต้ของบราซิล ที่ที่มีการกล่าวขานกันว่าเมืองที่ยิ่งห่างไกลจากเมืองหลวง-Brazilia มากเท่าใด โอกาสที่จะได้รับจากรัฐ-ส่วนกลาง โดยการบริหารงานแบบรวมศูนย์อำนาจเข้าสู่ศูนย์กลาง (Centralization) ก็จะลดน้อยถอยลงไป เป็นอัตราที่ผกผันกับความหมายของระยะทางปอร์ตูอาแลกรีเป็นเมืองหลวงและเมืองที่ใหญ่ที่สุดของรัฐฮิวกรังจิซูว มีประชากร 1.5 ล้านคน เป็นใหญ่ลำดับ 10 ของประเทศ อยู่ทางตอนใต้ของบราซิล ที่มีปัญหาเรื่องงบประมาณที่ได้รับจัดสรรจากส่วนกลาง และการจัดเก็บภาษีของท้องถิ่น ไม่เพียงพอต่อความจำเป็นในการใช้จ่าย และเป็นประเด็นสำคัญในทางการเมืองของท้องถิ่นมาโดยตลอด

ที่นี่ เริ่มจัดงานงบประมาณของเมืองแบบมีส่วนร่วม (Participatory Budgeting) โดยนำเอาขบวนการภาคประชาสังคม เข้ามาสร้างกระบวนการมีส่วนร่วมของประชาชนต่อการบริหารเมือง (Local Government) ที่มากกว่าการเลือกตั้งผู้บริหาร และสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร นั่นก็คือ การออกแบบการมีส่วนร่วมของพลเมือง ในการจัดทำแผนงานและงบประมาณ จัดเวที/จัดกิจกรรมเพื่อเปิดโอกาสให้ประชาชนในพื้นที่เป็นผู้นำเสนอ ประเด็นปัญหาและความสำคัญที่เทศบาล (เมือง) ต้องจัดการแก้ไข-บรรจุเป็นวาระความจำเป็นในการดำเนินงาน หรือเป็นแผนงานพัฒนาและงบประมาณประจำปี (ปกติโดยทั่วไป เรื่องเหล่านี้จะเป็นหน้าที่ของสำนักยุทธศาสตร์ หรือฝ่ายงานของเทศบาลเป็นผู้จัดทำ) กิจกรรมและโครงการที่จัดทำขึ้นจะต้องมีผู้เชี่ยวชาญในเรื่องนั้นเข้ามาร่วม จัดทำด้วย เช่น งานก่อสร้าง-วิศวกร งานสาธารณสุข-นายแพทย์หรือนักการสาธารณสุข งานคมนาคม-วิศวกร ด้านจราจรและผังเมือง และนักเศรษฐศาสตร์ หรือนักบัญชีสำหรับการคำนวณงบประมาณ ฯลฯ แล้วนำเสนอ

เป็น Proposals ต่อที่ประชุมรับฟังความคิดเห็นเพื่อให้ประชาชนลงคะแนนเสียง (การดำเนินงานยังให้มีการเลือกผู้ที่มีความเหมาะสมไปเป็นตัวแทนของประชาชนในการกำกับงานควบคู่ไปกับบทบาทของนักการเมือง และเจ้าหน้าที่ตรวจสอบภายในของเทศบาลอีกทางหนึ่งด้วย) เมื่อโครงการที่ริเริ่มได้รับการโหวตคะแนน และการจัดเรียงลำดับความสำคัญแล้ว ผู้ดำเนินการรับฟังความคิดเห็นนี้ จะนำเสนอโครงการนั้น ๆ ต่อเทศบาล เพื่อนำเสนอต่อการประชุมอนุมัติงบประมาณของสภาของเมือง อันเป็นการเพิ่มบทบาทของขบวนการภาคประชาสังคม/ภาคพลเมือง เข้าไปมีส่วนร่วมในการจัดทำงานงบประมาณร่วมกับเจ้าหน้าที่ของเทศบาล (ส่วนราชการ) และนักการเมือง ผู้แทนของประชาชนที่ทำหน้าที่เป็นตัวแทนตามระบบประชาธิปไตย ความสำเร็จของการสร้างกลไกการมีส่วนร่วมของประชาชนกับรัฐบาลท้องถิ่นที่โปร่งใสและรีได้เป็นตัวอย่างให้กับการบริหารท้องถิ่นในเมืองต่าง ๆ ของบราซิล ประเทศในย่านอเมริกากลาง เช่น โดมินกัน โบลิเวีย กัวเตมาลา นิการากัว และเปรู รวมทั้งเป็น Model ที่ถูกนำไปใช้ในยุโรป และแอฟริกา (Souza, 2001)

ภาพประกอบที่ 2 การมีส่วนร่วมของพลเมือง 3 รูปแบบ

Experience from Porto Alegre, Brazil



ที่มา: ปรับปรุงจาก Souza, 2001

Lesson-learned

Participatory Budgeting เป็นตัวอย่างของการขับเคลื่อนงานตามกระบวนการมีส่วนร่วมของประชาชน หรือการเคลื่อนไหวเชิงประสิทธิภาพของการเมืองภาคพลเมือง ที่นำเอากระบวนการรับฟังความคิดเห็น (Public Hearing) มาประกอบการใช้งานร่วมกับการบริหารราชการปกติของเมือง (ที่มีกลไกของส่วนส่วนราชการ - เจ้าหน้าที่ และภาคส่วนทางการเมือง คือ มีสมาชิกผู้แทนของประชาชนในเทศบาลหรือเมืองแล้ว)

เป็นตัวอย่างของการขับเคลื่อนงานไปตามระบบข้อมูล ความรู้ ความเชี่ยวชาญ การวิเคราะห์ การหารือ การแลกเปลี่ยน และการตัดสินใจร่วมกัน ที่สามารถแก้ปัญหาข้อจำกัดของงบประมาณ และความต้องการในการแก้ปัญหาของประชาชนที่มากขึ้น ๆ อย่างทวีคูณ

Reference

Participedia. (n.d.). METHOD: Participatory Budgeting.

<https://participedia.net/method/participatory-budgeting>

Souza, C. (2001). *Participatory budgeting in Brazilian cities: limits and possibilities in building democratic institutions*. *Environment & Urbanization*, 13 (1): 159-184.

<https://repositorio.ufba.br/bitstream/ri/15419/1/Celina%20Souza.pdf>

วิสาหกิจชุมชนชีววิถีตำบลน้ำเกี๋ยน จังหวัดน่าน

เรียบเรียงโดย

ดร.สุนทร คุณชัยมั่ง

สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาวัฒนธรรมสังคม วิทยาลัยผู้นำและนวัตกรรมสังคม มหาวิทยาลัยรังสิต

พฤษภาคม 2568

ภาพประกอบที่ 1 เครื่องหมายการค้า วิสาหกิจชุมชนชีววิถีตำบลน้ำเกี๋ยน



ที่มา: วิสาหกิจชุมชนชีววิถีตำบลน้ำเกี๋ยน, 2568.

ความเป็นมา

กลุ่มชุมชนชีววิถี ได้พัฒนากลุ่ม/องค์กรมาจากการรวมตัวเพื่อแก้ปัญหาเสพติด การทำลายป่า การปลูกข้าวโพดบนที่สูง และผลพวงของการสร้างกลุ่มชุมชนตามแนวคิดด้วย บวรส. (บ้าน วัด โรงเรียน และสถานีนามัย) ที่จัดตั้งขึ้นตั้งแต่ปี พ.ศ. 2534 ต่อมีการจัดตั้งเป็นวิสาหกิจชุมชน ในปี พ.ศ. 2550 โดยสมาชิกเริ่มก่อตั้ง 79 คน ปัจจุบันมีสมาชิก 700 คน จาก 200 ครัวเรือน เพื่อนำเอาวัตถุดิบจากทรัพยากรธรรมชาติ มาผลิตเป็นน้ำยาอเนกประสงค์ เวชสำอางสมุนไพร และเครื่องตีสมุนไพร ปี 2566 ได้มีสมาชิกจาก 5 หมู่บ้าน กว่า 750 คน รวม 250 ครัวเรือน (TheCoverage, 2566)

การดำเนินงาน

วิสาหกิจชุมชนชีววิถีตำบลน้ำเกี๋ยน เติบโตอย่างก้าวกระโดด หลังจากได้รับงบประมาณพัฒนาจังหวัดของจังหวัดน่านผ่านสำนักงานเกษตรจังหวัดเมื่อปี พ.ศ. 2558 เพื่อสนับสนุนงานก่อสร้างอาคารสำหรับรองรับการผลิต/แปรรูปวัตถุดิบสมุนไพร ให้ได้รับการรับรองมาตรฐานกระบวนการผลิตที่เรียกว่า Good Manufacturing Practice: GMP รวมทั้งมาตรฐานอาหารและยา รวมทั้งมาตรฐานผลิตภัณฑ์อื่น ๆ (เช่น มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน มาตรฐานรางวัล OTOP 5 ดาว และมาตรฐาน Bio Economy จากสำนักงานพัฒนาเศรษฐกิจจากฐานชีวภาพ) ซึ่งงานมาตรฐานที่ได้รับการรับรองเหล่านั้น ได้กลายเป็นต้นทุนสำคัญสำหรับการประกอบธุรกิจในลำดับต่อมา

การแปรรูปผลิตภัณฑ์สมุนไพรพื้นบ้านของน้ำเกี๋ยน ที่มาจากพืช ผัก และใบไม้ในชุมชน เช่น ผักเชียงดา มะกรูด ดอกอัญชัน ข่า และใบหมี่ ฯลฯ ได้นำไปใช้เป็นวัตถุดิบสำหรับการแปรรูปเป็นเวชสำอาง เครื่องดื่ม และ

ของใช้ในครัวเรือน มากถึง 35 รายการ เช่น โลชั่นบำรุงผิว ครีมนวดผม สบู่เหลว แชมพู ชา และน้ำยาล้างจาน ฯลฯ โดยวิสาหกิจมีการบริหารงานด้านการตลาดหลายรูปแบบ เช่น การรับจ้างผลิตแบบ OEM ตลาดโมเดิร์นเทรด ตลาดแบบดั้งเดิมที่วางจำหน่ายตามร้านค้าและงานแสดงสินค้า และตลาดออนไลน์ โดยข้อมูลในปี 2564 ตลาดแบบ OEM มีสัดส่วน 50% ของรายได้จากการขาย นอกจากการแปรรูปสมุนไพรแล้ว ยังได้สร้างเครือข่ายและรวมกลุ่มผู้ปลูกสมุนไพร แล้วพัฒนากิจกรรมรองรับการศึกษาดูงาน เพิ่มบริการที่พักโฮมสเตย์เพิ่มขึ้น มีการจัดตั้งกลุ่มทอผ้า กลุ่มท่องเที่ยวชุมชน กลุ่มบริการรถราง ฯลฯ

กล่าวโดยสรุป ก็คือ วิสาหกิจมีการประกอบการแปรรูปวัตถุดิบสมุนไพรเป็นผลิตภัณฑ์ด้วยกระบวนการผลิตและผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน มีการจ้างงานสำหรับโรงงานแปรรูป มีการจัดตั้งเครือข่ายสมาชิกผู้ปลูก มีการขยายกิจกรรมไปสู่การรองรับการศึกษาดูงาน และบริการที่พักแบบโฮมสเตย์ ในด้านการตลาดก็จัดให้มีงานรับจ้างการผลิตคิดเป็น 50% ของยอดขาย สัดส่วนรองลงไป เป็นการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางโมเดิร์นเทรด มีการจัดตั้งบริษัท ชีววิถี เอิร์บ จำกัด เพื่อทำหน้าที่ขายผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์ชีวา (Chewa) และชีวานา (Chewana) ทั้งในและต่างประเทศ การจัดการอย่างเป็นระบบนี้ เป็นผลมาจากการเรียนรู้และการบริหารจัดการหรือการนำของประธาน คือ อาจารย์ชูศิลป์ สารัตนะ (อดีตข้าราชการครู) และผู้จัดการ คือ คุณศิริพันธ์ สารมณัฐ (ผู้อำนวยการโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบลน้ำเกียน) และคณะกรรมการวิสาหกิจ

ผลความสำเร็จ

วิสาหกิจชุมชนชีววิถีตำบลน้ำเกียน ได้สร้างแบรนด์สินค้าที่ชื่อว่า Chewa พร้อมทั้งจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท ชีววิถี เอิร์บ จำกัด ผลประกอบการของบริษัทดังกล่าว ในปี 2566 บริษัทมีรายได้ 5,165, 810.18 บาท ในขณะที่รายได้ของวิสาหกิจในปี 2567 พบว่า มีรายได้จากการประกอบการที่มีการสร้างรายได้ทางเศรษฐกิจให้กับชุมชน/ตำบลน้ำเกียน ทั้งสิ้น 50 ล้านบาท เปรียบเทียบกับปี 2563 แล้วเพิ่มขึ้น 100% หรือ 1 เท่าตัว

การแปรรูปสมุนไพรเพื่อเป็นผลิตภัณฑ์เวชสำอาง เครื่องดื่ม และ Consumer Product ของวิสาหกิจชุมชนชีววิถีตำบลน้ำเกียน สรุปได้ว่า (1) เป็นการผลิตทางเศรษฐกิจแบบใหม่ของชุมชนที่ต่างไปจากการทำนา-ไร่สวน ที่ขายผลผลิตทางการเกษตร เป็นรายได้ต่อฤดูกาลหรือต่อปี และ (2) การแปรรูปสมุนไพรเป็นผลิตภัณฑ์เป็นเวชสำอาง และเครื่องดื่มสุขภาพ เป็นงานที่มีมาตรฐานและการตลาดสมัยใหม่ที่ชุมชนไม่เคยดำเนินงานหรือมีการเชื่อมโยงกันมาก่อน (มูลนิธิสยามฯ, 2565)

Lesson-learned

Key success factors ของวิสาหกิจชุมชนชีววิถีตำบลน้ำเกียน คือ ความเป็นวัตถุดิบสมุนไพร การแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีตำแหน่งทางการตลาดที่มีราคา โดยเฉพาะเวชสำอาง ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความสอดคล้องกับความนิยมทางการตลาดทั้งในและต่างประเทศ ไม่ใช่ยาสมุนไพร ยาดม ยาหม่อง ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ Mass Products ที่มีราคาถูก การมีมาตรฐานรับรอง การสร้างแบรนด์ และการจัดระบบสัดส่วนการตลาดที่มั่นคง

กลไกการดำเนินงานที่นำไปสู่การสร้างความสำเร็จของการประกอบการธุรกิจของวิสาหกิจชุมชนชีววิถี ตำบลน้ำเกียน มาจากส่วนผสมของ “กลไกขับเคลื่อนธุรกิจ” ที่ประกอบไปด้วย (1) การสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์แปรรูปที่มีมาตรฐานรับรอง-เป็นเงื่อนไขเบื้องต้นที่บ่งชี้ถึงการประสานกับผู้ซื้อหรือกลไกการตลาด (2) การประสานขอรับการสนับสนุนจากรัฐ-อาคารการผลิต อันเป็นการสะท้อนถึงความสามารถของผู้นำและการนำ (3) การสร้างส่วนผสมทางการตลาดที่มีความมั่นคงจากตลาด OEM และตลาดโมเดิร์นเทรด อันเป็นส่วนผสมเบื้องต้นของการดำเนินธุรกิจและการเข้าสู่ระบบตลาดของผลิตภัณฑ์ชุมชน ที่ควรนำไปพัฒนาเป็นโครงการนำร่อง ทั้งในตัวอย่างของการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์และรายได้ใหม่ของชุมชน

Reference

- มูลนิธิสัมมาชีพ, มหาวิทยาลัยรังสิต, และ สถานีโทรทัศน์ไทยพีบีเอส. (2565, 11 กรกฎาคม). รางวัล “ต้นแบบสัมมาชีพ” [Paper presentation]. *เวทีถอดบทเรียนวิสาหกิจชุมชนต้นแบบสัมมาชีพ เพื่อถ่ายทอดโมเดลสู่ชุมชน และสังคม*, กรุงเทพมหานคร, ประเทศไทย.
- วิสาหกิจชุมชนชีววิถีตำบลน้ำเกียน. (2568). *เกี่ยวกับเรา*.
<https://www.chewavethee.com/%E0%B9%80%E0%B8%81%E0%B8%B5%E0%B9%88%E0%B8%A2%E0%B8%A7%E0%B8%81%E0%B8%B1%E0%B8%9A%E0%B9%80%E0%B8%A3%E0%B8%B2/613723224f79c90014f21eb3>
- สุนทร คุณชัยมั่ง, ธัชกร จิตติลักษณ์, นัชชา เทียมพิทักษ์, และ ฉัตรวิญญ์ องค์กรสิงห์. (2566). *การศึกษาเรื่องปัจจัยและกลไกการสร้างสรรคนวัตกรรมสังคมที่ขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานรากของไทย* (น. 52-53). กรุงเทพมหานคร: ม.ป.ท.
- TheCoverage. (26 มกราคม 2566). *PMAC พาตัวแทนทั่วโลกลงพื้นที่ จ.น่าน เยี่ยมชมการอนุรักษ์ เชื่อมโยงสุขภาพ ยกระดับรายได้ชุมชนผ่านสมุนไพร*.
<https://www.thecoverage.info/news/content/4480>

วิสาหกิจชุมชนศูนย์ข้าวชุมชนบ้านอุ่มแสง อำเภอราศีไศล จังหวัดศรีสะเกษ

เรียบเรียงโดย

ดร.สุนทร คุณชัยมั่ง

สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาวัฒนธรรมสังคม วิทยาลัยผู้นำและนวัตกรรมสังคม มหาวิทยาลัยรังสิต

พฤษภาคม 2568

ภาพประกอบที่ 1 เครื่องหมายการค้า วิสาหกิจชุมชนศูนย์ข้าวชุมชนบ้านอุ่มแสง อำเภอราศีไศล จังหวัดศรีสะเกษ



ที่มา: Facebook, 2565

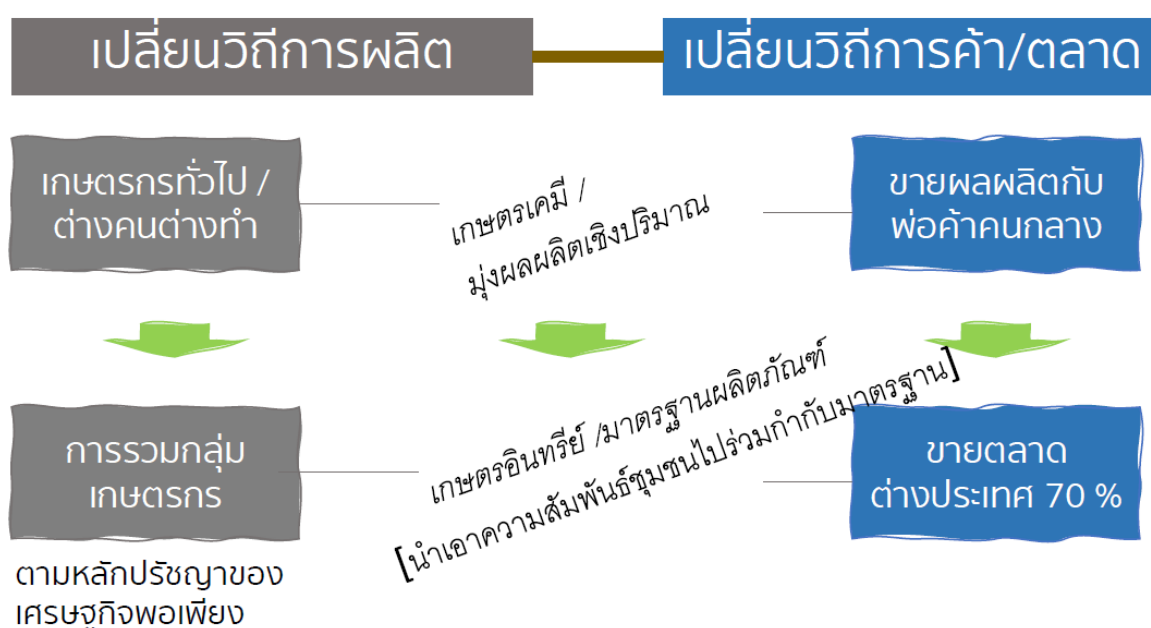
วิสาหกิจชุมชนศูนย์ข้าวชุมชนบ้านอุ่มแสง (เกษตรทิพย์) เป็นองค์กรชุมชนที่ตั้งอยู่หมู่ที่ 7 ตำบลอัมพราศีไศล จังหวัดศรีสะเกษ จัดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชน ในปี พ.ศ. 2549 โดยมีสมาชิกแรกตั้ง 74 คน ระดมเงินทุนตั้งต้นเป็นกองทุนได้ 608,000 บาท เป็นองค์กรที่พัฒนาตนเองมาจากกลุ่มเกษตรกรอินทรีย์เพื่อผลิตปุ๋ยอินทรีย์เปลี่ยนระบบการทำนาเคมีเป็นนาอินทรีย์และมุ่งพึ่งตนเองตามหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง มาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2547 ปัจจุบัน (พ.ศ. 2566) มีสมาชิก 662 ราย เป็นสมาชิกร่วมเครือข่ายการทำนาอินทรีย์ โดยมีพื้นที่รวมกัน 15,564 ไร่ ครอบคลุมพื้นที่ 22 หมู่บ้าน 5 ตำบล ในอำเภอราศีไศล และอำเภอศีลาลาด จังหวัดศรีสะเกษ และมีลูกจ้างในองค์กรที่มีเงินเดือนประจำ 30 คน ซึ่งเป็นลูกของสมาชิกวิสาหกิจ มีวุฒิ ป.ตรี-ป.เอก) (บุญมี สุระโคตร, 2567.)

การบริหารจัดการงานของวิสาหกิจชุมชนนี้ เป็นไปตามการรวมกลุ่มเกษตรกร การทำนาแบบอินทรีย์ การทำนาและผลิตภัณฑ์ให้เป็นไปตามมาตรฐานและความต้องการทางการตลาด พร้อมกับนำเอาความสัมพันธ์ของการดูแลกันและกันของความเป็นญาติ พี่ น้อง และเพื่อนบ้านในชุมชนมาร่วมใช้เป็นเครื่องมือในการกำกับการผลิตของชาวนาสมาชิกที่เป็นผู้ปลูกข้าว เป็นผู้ผลิตวัตถุดิบให้กับวิสาหกิจไปจำหน่ายในระบบเศรษฐกิจตลาดและการค้าขาย นอกจากจะมีการจัดตั้งคณะกรรมการชุดต่าง ๆ ตามโครงสร้างทั่วไปแล้ว ในระบบการทำนาอินทรีย์ ก็จะมีกระบวนการที่รองรับการทำงานตามเงื่อนไขความเป็นมาตรฐานที่วิสาหกิจต้องดำเนินงาน เช่น จัดให้มีหัวหน้าหน่วย 1 คนดูแลสมาชิกจำนวน 10-12 ราย ประสานข้อมูล ความรู้ และความร่วมมือกับสมาคมการค้าเกษตรอินทรีย์ไทยในขณะเดียวกัน ก็ประสานงานกับบริษัท ไบโอะเอกริเสิร์ช (ไทยแลนด์) จำกัด ซึ่งเป็น

ตัวแทนจำหน่ายและคู่ค้าสำหรับตลาดต่างประเทศเพื่อเพิ่มทักษะการผลิตและการค้าขายข้าวหอมมะลิอินทรีย์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการพัฒนาตามเงื่อนไขการรับรองมาตรฐาน เช่น GI, Organic Thailand, IFOAM, USDA-FLO ID 27806 ของ FAIRETRADE, EU-NOP, มาตรฐานข้าวหอมมะลิไทย และ มาตรฐาน OTOP

สำหรับการจัดการตลาด วิสาหกิจชุมชน จะรับซื้อข้าวเปลือกจากสมาชิก และสีเป็นข้าวสารเพื่อส่งมอบเป็นผลิตภัณฑ์ตามมาตรฐานให้กับผู้ซื้อทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งจะมีสัดส่วนระหว่าง ร้อยละ 30 และร้อยละ 70 ของปริมาณข้าว การสีข้าวของวิสาหกิจจะมีทั้งสีด้วยโรงสีของวิสาหกิจ และโรงสีของเครือข่ายโรงสีที่ได้รับมาตรฐานอินทรีย์เหมือนกัน ซึ่งมีการจัดตั้งเป็นกลุ่มวิสาหกิจโรงสีข้าวอินทรีย์เป็นระบบงานที่สนับสนุนซึ่งกันและกันด้วย การดูแลสมาชิกชาวนาในเครือข่าย ยังมีกิจกรรมสนับสนุนอื่น ๆ เช่นการจัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจพืชหลังนา กลุ่มวิสาหกิจเครื่องจักรกล การรวมกลุ่มเพื่อจัดสวัสดิการและการประกันความเสี่ยงจากผลิตผลทางการเกษตร การจัดทำกองทุนเมล็ดพันธุ์และปุ๋ย การผลิตน้ำดื่มชุมชน ฯลฯ

ภาพประกอบที่ 2 การบริหารจัดการงานของวิสาหกิจชุมชนบ้านอุ่มแสง

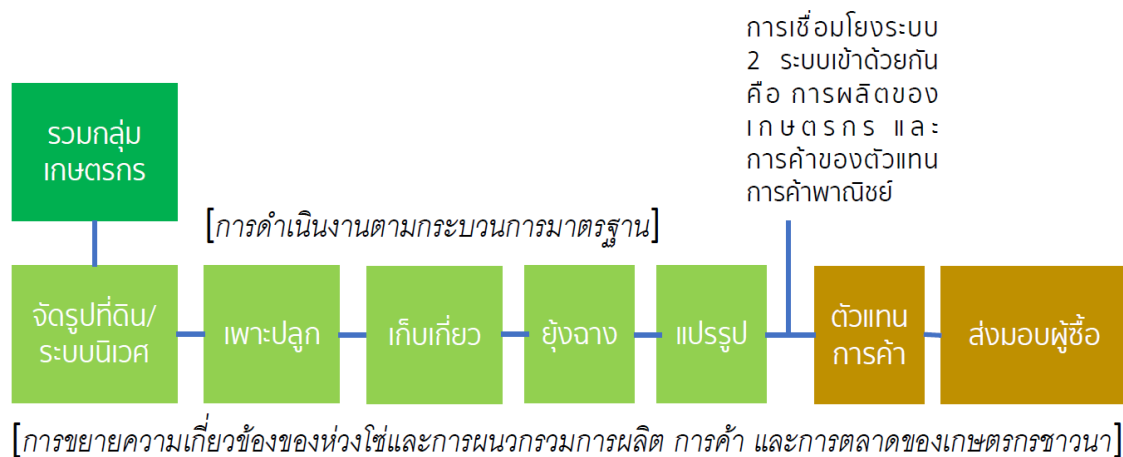


ที่มา: สุนทร คุณชัยมัง, 2566

การค้าขายกับต่างประเทศข้างต้น (ที่มีสัดส่วนการตลาด มากถึงร้อยละ 70 ข้างต้น) ทำให้การดำเนินงานของวิสาหกิจและการผลิตของสมาชิกชาวนาในเครือข่ายเชื่อมโยงเข้าด้วยกันอย่างใกล้ชิด เป็นห่วงโซ่เดียวกันไปตามเงื่อนไขการตลาด การส่งมอบ การทำได้มาตรฐานและกระบวนการซื้อขาย จะเกิดขึ้นก่อนการฤดูกาลผลิต หรือที่รู้จักกันว่าเป็นการซื้อขายแบบตลาดล่วงหน้า ดังนั้น จึงนับได้ว่า การดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนศูนย์ข้าวชุมชนบ้านอุ่มแสง ได้สร้างกระบวนการผลิต และตลาดที่ต่างไปจากการผลิตแบบชาวนารายย่อยทั่วไป ต่างไปจาก

การทำนาแบบเคมี ต่างไปจากการทำนาเพื่อผลิตข้าว และขายข้าวเป็นผลิตภัณฑ์ชนิดต่าง ๆ แล้ววางจำหน่ายในท้องตลาดทั่วไป ในระหว่างปี พ.ศ. 2562-2563 วิสาหกิจนี้มีรายได้จากการประกอบการ 124 ล้านบาท/ปี เปรียบเทียบกับปี พ.ศ. 2558 ที่มีรายได้เพียง 55 ล้านบาท ก็นับได้ว่าการขยายตัวมากถึง ร้อยละ 125 (สุนทร คุณชัยมั่ง และคณะ, 2566)

ภาพประกอบที่ 3 การดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนบ้านอุ่มแสง



ที่มา: สุนทร คุณชัยมั่ง, 2566

Lesson-learned

ดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนศูนย์ข้าวชุมชนบ้านอุ่มแสงที่สร้างรายได้ต่อปีได้มากถึง 124 ล้านบาท ข้างต้น ไม่ได้เป็นรายได้ที่แสดงถึงผลลัพธ์เฉพาะแต่เพียงสมาชิกของวิสาหกิจชุมชนเท่านั้น แต่ยังมีควมหมายรวมไปถึงรายได้ที่เกิดขึ้นจากการค้าขายกับตลาดต่างประเทศ เป็นการสร้างรายได้เข้าประเทศด้วยผลงานของเกษตรกร-ชาวนา เป็นรายได้ที่เกิดขึ้นด้วยผลงานมาตรฐานการทำนาข้าวหอมมะลิอินทรีย์เป็นรายได้ที่เกิดขึ้นจากการ “ประกอบการ” (Entrepreneurship) ไม่ใช่จากการช่วยเหลือหรือเป็นโครงการ CSR ของหน่วยงานใดและการแก้ปัญหาราคาข้าวของรัฐบาล

Reference

บุญมี สุระโคตร. (24 ธันวาคม 2567). บทเรียนวิสาหกิจชุมชนสู่ธุรกิจเพื่อสังคมด้านข้าวอินทรีย์. ใน วิฑูรย์ ปัญญากุล (ประธาน), ข้อเสนอเชิงนโยบายการยกระดับรายได้และเสริมสร้างความเข้มแข็งกลุ่มเกษตรกร [เอกสารนำเสนอ]. เวทีสาธารณะ “โมเดลธุรกิจเพื่อสังคม/วิสาหกิจเพื่อสังคม, นนทบุรี, ประเทศไทย.

สุนทร คุณชัยมั่ง. (2566). วิสาหกิจชุมชนศูนย์ข้าวชุมชนบ้านอุ่มแสง อำเภอราชไศล จังหวัดศรีสะเกษ. ใน 7
กลุ่มชุมชน พันจน ยั่งยืน ข้อค้นพบใหม่การแก้จนลดเหลื่อมล้ำด้านรายได้ (น. 56-59).

กรุงเทพมหานคร: ม.ป.ท.

Facebook. (20 สิงหาคม 2565). วิสาหกิจชุมชนศูนย์ข้าวชุมชนบ้านอุ่มแสง รูป.

<https://www.facebook.com/photo/?fbid=431118832374401&set=a.431118792374405>

กลุ่มสัจจะสะสมทรัพย์จันทบุรี จังหวัดจันทบุรี

เรียบเรียงโดย

ดร.สุนทร คุณชัยมั่ง

สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาวัฒนธรรมสังคม วิทยาลัยผู้นำและวัฒนธรรมสังคม มหาวิทยาลัยรังสิต

พฤษภาคม 2568

ภาพประกอบที่ 1 ตราสัญลักษณ์ กลุ่มสัจจะสะสมทรัพย์จันทบุรี จังหวัดจันทบุรี



ที่มา: facebook, 2565.

ความเป็นมา

กลุ่มสัจจะสะสมทรัพย์จันทบุรี ก่อตั้งขึ้นระหว่างใน ปี พ.ศ. 2539-2540 จากผลกระทบจากวิกฤตการณ์ต้มยำกุ้ง ที่ทำให้ชาวบ้านได้รับผลกระทบและเดือดร้อนในเรื่องของการเงินเป็นอย่างมาก ในขณะเดียวกันก็ต้องการแก้ปัญหาการกู้ยืมเงินจากนายทุนนอกระบบ หรือพ่อค้าคนกลางที่ขูดรีดราคาสินค้าเกินจริง ด้วยการศึกษาดำเนินงานกลุ่มการออมทรัพย์แบบพัฒนาครอบครัวของครูชูป ยอดแก้ว ที่จังหวัดสงขลา และกลุ่มสัจจะออมทรัพย์จังหวัดตราดของพระอาจารย์ สุบิน ปณีโต แล้วประยุกต์เป็นแนวทางในการออมและกู้ยืมเงินออมในหมู่สมาชิกของกลุ่มสัจจะสะสมทรัพย์จันทบุรี คณะทำงานของพระสงฆ์และสามเณรที่มีพระครูสุวรรณโพธิ์ธรรม (พระอาจารย์มนัส ชันติธรรมโม เจ้าอาวาสวัดโพธิ์ทอง) เป็นผู้นำ มีการดำเนินงานตามแนวทางการมีส่วนร่วมของสมาชิกเพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิต ใช้หลักธรรมของพระพุทธเจ้าชี้แนะ และสร้างความตระหนักในการอยู่ร่วมกันอย่างเกื้อกูล สร้างชุมชนและสังคมให้เข้มแข็ง

การจัดตั้งกลุ่มสัจจะสะสมทรัพย์จันทบุรี เริ่มต้นจากการประชุมที่ศาลาบ้านพลูยาง ตำบลสีพยา อำเภอบางใหม่ จังหวัดจันทบุรี เมื่อวันที่ 10 มีนาคม พ.ศ. 2539 โดยใช้วัดเป็นฐาน ใน 1 วัด จะมี 1 กลุ่ม มีวัดเข้าร่วมทั้งสิ้น 125 วัด และเชิญชวนตั้งกลุ่มสัจจะสะสมทรัพย์ขึ้นเพื่อสร้างฐานกองทุน และนำดอกผลที่ได้มาเป็นสวัสดิการให้แก่สมาชิกเมื่อเจ็บป่วยและเสียชีวิต เริ่มต้นตั้งกลุ่มมีสมาชิกเริ่มต้นจำนวน 108 คน มีเงินออม 6,810 บาท

การดำเนินการ

เมื่อตั้งกลุ่มได้แล้ว แต่ละกลุ่มจะนัดหมายให้สมาชิกกลุ่มมาประชุมกันเพื่อดำเนินกิจกรรมการออม กู้ยืมและคืนเงินกู้เดือนละครั้ง ครั้งละครึ่งวันหรือหนึ่งวัน เพื่อให้ภารกิจไม่เป็นภาระต่อเนื่องเพราะสมาชิกทุกคนต่างมีภารกิจของตนเองและครอบครัว การทำงานส่วนรวมจึงต้องรวดเร็วให้บริการออมเงิน คืนเงินและปล่อยกู้ทั้งหมดอย่างโปร่งใสตรวจสอบได้ภายในวันเดียว สมาชิกกลุ่ม เป็นชาวสวน ชาวนา และการกู้ยืมเงินส่วนใหญ่ก็จะเป็นการนำไปใช้ลงทุนในการทำเกษตร หรือเมื่อมีความจำเป็นเร่งด่วนในครอบครัว เมื่อรวบรวมเงินออม และการกู้ ส่งคืนได้ครบทั้งหมดแล้ว จึงจะพิจารณาให้กู้ยืมตามที่มีรายชื่อของผู้ยื่นกู้รายใหม่ หากจำนวนเงินที่รวบรวมได้ไม่พอกับจำนวนที่ขอกู้ยืม จะเชิญสมาชิกที่ยื่นกู้มาพูดคุยถึงความจำเป็นของแต่ละคนและให้ตกลงกันเองว่าสมาชิกรายใดอาจขอลดจำนวนเงินกู้หรือจะเลื่อนไปกู้เดือนถัดไป แต่ถ้าหากผู้กู้ทุกคนมีความจำเป็นไม่สามารถผ่อนปรนหรือเลื่อนการกู้ได้ กรรมการจะประสานไปยังกลุ่มสัจจะฯ กลุ่มวัดอื่น ๆ เพื่อขอยืมเงินกู้ข้ามกลุ่มให้

การออมของสมาชิกทุกคน ต้องฝึกสัจจะและมีวินัยการออมเงินอย่างน้อย 20 บาท สูงสุด 100 บาท ต่อเดือน การออมเงินต้องมีการออมเงินอย่างสม่ำเสมอ และมีการได้รับสวัสดิการร่วมกันมีความเท่าเทียมกัน แต่ในระเบียบการออมและการกู้ยืมคนในครอบครัวใดเป็นสมาชิก 1-3 คน กู้ได้ไม่เกิน 1 บัญชี และครอบครัวใดเป็นสมาชิก 4-6 คน กู้ได้ไม่เกิน 2 บัญชี ส่วนในเกณฑ์การปล่อยกู้ให้กับสมาชิก การกู้เงิน ต้องดูเงินออมจากเดือนนั้นที่เก็บ เช่น ถ้าได้เงินออม 100,000 บาท มีคนกู้อยู่ 5 คนก็ต้องหารคนละเท่า ๆ กัน และต้องมีคนค้ำประกัน 2 คน ต่อ 1 คนกู้ ส่วนในกิจกรรมของกลุ่มมีอยู่ 2 ประเภท คือ การกู้ยืมของกลุ่มสัจจะสะสมทรัพย์ เป็นการกู้ยืมของสมาชิกเพื่อไปลงทุนหรือใช้จ่ายในการดำเนินชีวิต และต้องเสียดอกเบี้ยร้อยละ 2.0

กลุ่มจะมีการพิจารณา ร่วมกับกับสวัสดิการแบบให้เปล่าแก่สมาชิกสวัสดิการแรกเกิดให้กับสมาชิกที่คลอดบุตรกลุ่มสัจจะสะสมทรัพย์ เพื่อเป็นขวัญถุงสำหรับเด็กแรกเกิด เป็นจำนวนเงิน 500 บาท เพื่อเป็นหลักประกันให้เด็กได้รับสิทธิในการเป็นสมาชิกของกลุ่มสัจจะสะสมทรัพย์โดยปริยาย กลุ่มมีบริการสวัสดิการสมาชิก ตั้งแต่เด็กจนกระทั่งเป็นผู้สูงอายุ มีธุรกิจชุมชน เช่น การจัดจำหน่ายสินค้าจำเป็นในการครองชีพและประกอบอาชีพ (ร้านค้าชุมชนสัจจะสะสมทรัพย์วัดแสง กลุ่มสัจจะสะสมทรัพย์วัดโป่งแรด) มีการรวบรวมเงินจากการบริจาคของกลุ่มต่าง ๆ และจากบุคคลภายนอกจากการสมมนา ศึกษาดูงาน ฯลฯ มีการจัดตั้งกองทุนจุลินทรีย์ เพื่อการพัฒนาเกษตรยั่งยืน เพื่อสนับสนุนการเพิ่มผลผลิตที่ไร้สารพิษ และมีสมาชิกจำนวน 90 กลุ่มไปขึ้นทะเบียนเป็นสมาชิกกองทุนฟื้นฟูและพัฒนาเกษตรกร ตั้งแต่ พ.ศ. 2543

ผลความสำเร็จ

การดำเนินงานของกลุ่มนับตั้งแต่ก่อตั้งจนถึง ปี พ.ศ. 2562 ได้มีสมาชิกผู้ร่วมดำเนินงาน 106,021 คน และมีเงินทุนหมุนเวียนรองรับการบริการกู้ยืม ทั้งปี 2,419,573,000 บาท หรือคิดเฉลี่ย 1,901.80 บาท/เดือน/คน (สำนักข่าวกรมประชาสัมพันธ์, 2562) อันเป็นการสร้างการไหลเวียนทางการเงินสำหรับระบบเศรษฐกิจของจังหวัดอย่างมีนัยสำคัญ

Lesson-learned

กรณีศึกษากลุ่มสัจจะสะสมทรัพย์จันทบุรี เป็นตัวอย่างความสำเร็จของการจัดการชุมชนในหลายมิติ ไม่ว่าจะเป็นการจัดตั้งองค์กรที่กระจายตัวครอบคลุมพื้นที่ทุกจังหวัด การริเริ่มโดยผู้นำชุมชนที่เป็นพระสงฆ์และการเชื่อมโยงกับบริบททางศาสนา การบริการงานสวัสดิการ การสร้างความรู้ความเข้าใจเรื่องการออม การกู้ยืม และการชำระคืนซึ่งเป็นเรื่องวินัยทางการเงิน การสร้างอาชีพ และการครองตนที่เหมาะสม

Key success factors ของกลุ่มสัจจะสะสมทรัพย์จันทบุรี คือ การรวมตัวกันบนพื้นฐานของความเกื้อกูลและความรู้ความเข้าใจที่มีต่อกระบวนการรวมกลุ่ม การนำเอาทุนทางสังคม (Social Capital) ไปใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อการดำเนินงานองค์กร และความสม่ำเสมอของการปฏิบัติการตามแนวทางและการกำกับดูแลซึ่งกันและกัน ตามวิถีของการจัดการความสัมพันธ์ของชุมชน (Community Relations Trajectory)

Reference

สุนทร คุณชัยมั่ง, ธัชกร ธิติลักษณ์, นัชชา เทียมพิทักษ์, และ ฉัตรวิญญ์ องค์กรสิงห์. (2566). การศึกษาเรื่องปัจจัยและกลไกการสร้างสรรค์นวัตกรรมสังคมที่ขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานรากของไทย, หน้า 25-26.

กรุงเทพมหานคร: ม.ป.ท.

สำนักข่าวกรมประชาสัมพันธ์. (2562). กลุ่มสัจจะสะสมทรัพย์จันทบุรี ร่วมประชุมใหญ่ประจำปี 2562 และร่วมฉลองในโอกาสครบ 24 ปี.

<https://thainews.prd.go.th/th/news/detail/TCATG191222114152566>

Facebook. (28 กันยายน 2565). กลุ่มสัจจะสะสมทรัพย์ Photo.

<https://www.facebook.com/photo/?fbid=178094534738904&set=a.178094501405574>

การสร้างเศรษฐกิจชุมชนด้วยธุรกิจสุราชุมชน ตำบลสะเอียบ จังหวัดแพร่

เรียบเรียงโดย

ดร.สุนทร คุณชัยมั่ง

สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาวัฒนธรรมสังคม วิทยาลัยผู้นำและนวัตกรรมการสังคม มหาวิทยาลัยรังสิต

พฤษภาคม 2568

ความเป็นมา

กรณีศึกษา เรื่องการสร้างสรรค์ เศรษฐกิจชุมชนด้วยธุรกิจสุราชุมชนที่ตำบลสะเอียบ จังหวัดแพร่ เป็นการศึกษาค้นคว้าจากข้อมูล 3 ส่วนด้วยกัน คือ (1) จากข้อมูลเอกสาร บทความ และงานวิทยานิพนธ์ (2) การศึกษาดูงานของคณะกรรมการการแก้ปัญหาความยากจนและลดความเหลื่อมล้ำ วุฒิสภา ได้ลงพื้นที่ศึกษาข้อมูลเรื่องการยกระดับรายได้และคุณภาพคุณภาพชีวิตของประชาชนผ่านการพัฒนาพื้นที่ป่าชุมชนภายใต้แนวคิดเศรษฐกิจภายใต้ผืนป่าในระหว่างวันที่ 29-31 มีนาคม 2566 (3) รายงานการพิจารณาศึกษา เรื่อง แนวทางการพัฒนาภูมิปัญญาท้องถิ่นด้วยเศรษฐกิจสร้างสรรค์เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ชุมชน: กรณีศึกษาจังหวัดแพร่ของคณะกรรมการการแก้ปัญหาความยากจนและลดความเหลื่อมล้ำ วุฒิสภา ซึ่งเป็นการศึกษาในหัวข้อสุราชุมชนกับความเหลื่อมล้ำทางสังคมไทยของหลักสูตรการเมืองการปกครองในระบอบประชาธิปไตยสำหรับนักบริหารระดับสูงรุ่นที่ 24 (ปปร. 24) พร้อมกับแนวคิดด้วยเศรษฐกิจสร้างสรรค์ ทูทางสังคม-ภูมิปัญญาท้องถิ่น และ BCG Model

สุรากลั่นชุมชนจากจังหวัดแพร่ มีที่มาจากการใช้ภูมิปัญญาพื้นบ้านที่สั่งสมจากรุ่นสู่รุ่นมากกว่า 200 ปี ให้ความสำคัญกับการคัดเลือกวัตถุดิบสำหรับการผลิต ทั้งวัตถุดิบตั้งต้น เช่น ข้าว แห้งน้ำจากลำน้ำหล่มดั่ง อันอุดมไปด้วยแร่ธาตุมากมายจากแหล่งน้ำที่เกิดจากการยุบตัวของภูเขาไฟที่ดับแล้ว และยังมีกระบวนการขั้นตอนการผลิตสมัยใหม่สำหรับกระบวนการหมักที่คำนวณระยะเวลาเป็นอย่างดี ขั้นตอน กระบวนการหมัก การกลั่น การควบคุมรสชาติ และคุณภาพการผลิตเอกลักษณ์เฉพาะตน ที่ทำให้ “สุราชุมชนจากแพร่ รสชาติดีเทียบเท่าสุราชั้นดีของต่างประเทศ”

เรื่องสุราชุมชนมีประเด็นที่เป็นข้อจำกัดต่อการพิจารณา 2 เรื่อง คือ (1) เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่น สมควรที่จะมีเสรีในการผลิตเพื่อบริโภคหรือการจำหน่าย และ (2) มีประเด็นด้านกฎหมายเพื่อคุ้มครองผู้บริโภคที่ส่งผลต่อการผลิตและการจำหน่ายที่จำกัดอยู่แต่เฉพาะภายในชุมชน ที่เป็นผลสืบเนื่องจากนโยบายของรัฐบาลทำให้เกิดการผูกขาดการผลิตและการขายสุราให้เอกชนโดยรัฐได้รับผลประโยชน์ตอบแทนจากส่วนแบ่งรายได้จากเอกชนในฐานะผู้รับสัมปทาน ซึ่งถูกมองว่าเป็นการแก้ไขเพื่อเอื้อประโยชน์ต่อผู้ประกอบการรายใหญ่ จึงมีการเรียกร้องให้มีการเปิดเสรีการผลิตสุรามากขึ้น และทำให้มีการแก้ไขเพิ่มเติมกฎหมายที่เกี่ยวข้อง จนกระทั่งมีประกาศกระทรวงการคลัง เรื่อง วิธีบริหารงานสุรา พ.ศ. 2544 (ฉบับที่ 3) อนุญาตให้ผลิตและจำหน่ายสุราแก่ชุมชนอย่างเสรี และประกาศกระทรวงการคลังเรื่อง วิธีบริหารงานสุรา พ.ศ. 2546 (ฉบับที่ 4) อนุญาตให้ผลิตและจำหน่ายสุรากลั่นชุมชนอย่างเสรี โดยจะต้องได้รับอนุญาตจากกรมสรรพสามิต โดยประกาศทั้ง 2 ฉบับ

กำหนดเงื่อนไขที่ง่ายขึ้นสำหรับสุราชุมชนทำให้ ปี พ.ศ. 2544-2548 โดยผู้ผลิตที่จะได้รับอนุญาตต้องเป็น สหกรณ์นิติบุคคล วิสาหกิจชุมชน กลุ่มเกษตรกร องค์การเกษตรกร สถานที่ผลิตจะต้องได้มาตรฐานตามที่กำหนด เช่น จะต้องตั้งอยู่ห่างจากแหล่งน้ำสาธารณะและแยกออกจากที่อยู่อาศัยอย่างชัดเจน ใช้เครื่องจักรที่มีกำลังรวมต่ำกว่า 5 แรงม้า หรือใช้จำนวนคนงานน้อยกว่า 7 คน

จากผลการศึกษารายได้จากการจำหน่ายสุราชุมชน พบว่า การสำรวจข้อมูลในรายการของหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ที่มีจำหน่ายสูงสุด 5 รายการของจังหวัดแพร่พบว่า สุราชุมชน มียอดจำหน่ายทั้งสิ้น 295.5 ล้านบาท เป็นรายการสูงสุดของรายการข้อมูลที่สำรวจ (สำนักงานเลขาธิการวุฒิสภา, 2565) แต่จากการสำรวจข้อมูล จากการชำระภาษีสุราชุมชนที่ตำบลสะเอียบ จ่ายให้กับสรรพสามิตจังหวัดแพร่ในระหว่างปี พ.ศ. 2561-2565 พบว่ามีค่าเฉลี่ยที่ 446 ล้านบาทต่อปี หากนำตัวเลขภาษีสุราข้างต้นไปคำนวณหามูลค่าโดยรวมของธุรกิจนี้ ก็เปรียบเทียบกับภาษีดังกล่าวจะมีค่าเท่ากับ 20% ของราคาโดยประมาณ ดังนั้น ธุรกิจสุราชุมชนที่ชุมชนด้วย ธุรกิจสุราชุมชนของแพร่ (ที่โดยส่วนใหญ่ผลิตที่ตำบลสะเอียบ) ได้สร้างรายได้ให้กับจังหวัดแพร่ เป็นเงินทั้งสิ้น 2,230 ล้านบาท

ภาพประกอบที่ 1 ผลิตภัณฑ์สุรากลั่นชุมชนสะเอียบ



ที่มา: Facebook, 2563.

Lesson-learned

บทเรียนสำคัญของความสำเร็จของสุราสะเอียบ คือ ผลของการดำเนินงานของการนำเอาทุนทาง ปัญญาท้องถิ่น (และทุนทางสังคม) มารวมจัดการเข้ากับการพัฒนาเทคนิคการผลิตสมัยใหม่ ทำให้การสร้างสรรค ผลิตภัณฑ์ชุมชนประสบความสำเร็จทางการตลาด ฝ่าข้อจำกัดในการควบคุมของภาครัฐ (และการแข่งขันทาง การตลาดกับสุราและเครื่องดื่มแอลกอฮอล์อื่น ๆ) และการแข่งขันจากธุรกิจเอกชน

ภาพประกอบที่ 2 การต่อยอดจากภูมิปัญญาท้องถิ่นของธุรกิจสุราชุมชนที่ตำบลสะเอียบ

การต่อยอดจากภูมิปัญญาท้องถิ่น



ที่มา: สุนทร คุณชัยมั่ง, 2566

การสร้างรายได้ทางเศรษฐกิจจากผลิตภัณฑ์ชุมชนของสะเอียบ เป็นเศรษฐกิจที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานของ วิสาหกิจครัวเรือนที่มารวมตัวกันแบบเครือข่ายจัดการคุณภาพและสร้างแนวปฏิบัติร่วมกัน หรือเกื้อหนุนซึ่งกัน และกันในการเป็นผู้ผลิตและต่อสู้กับการแข่งขันทางการตลาด (รวมทั้งการกีดกันโดยรัฐ) ร่วมกัน ไม่ใช่รวมตัวกัน เป็นองค์กรชุมชน

Reference

สุนทร คุณชัยมั่ง. (2566). การสร้างเศรษฐกิจชุมชนด้วยธุรกิจสุราชุมชนตำบลสะเอียบ จังหวัดแพร่. ใน 7 กลุ่ม ชุมชน พันจน ยั่งยืน ข้อค้นพบใหม่การแก้จนลดเหลื่อมล้ำด้านรายได้ (น. 40-44). กรุงเทพมหานคร: ม.ป.ท.

Facebook. (19 สิงหาคม 2563). สุรากลั่นชุมชนสะเอียบ.

<https://www.facebook.com/phrae.tv/photos/a.660395853978407/4684136878270931/?type=3>

การพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนด้วยธุรกิจไม้ชุดล้อม ตำบลชะอม จังหวัดสระบุรี

เรียบเรียงโดย

ดร.สุนทร คุณชัยมั่ง

สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย วิทยาลัยผู้นำและนวัตกรรมสังคม มหาวิทยาลัยรังสิต

พฤษภาคม 2568

ภาพประกอบที่ 1 ธุรกิจไม้ชุดล้อม ตำบลชะอม จังหวัดสระบุรี



ที่มา: facebook, 2565.

ความเป็นมา

การประกอบอาชีพไม้ชุดล้อมเพื่อสร้างเศรษฐกิจชุมชนในพื้นที่ตำบลชะอม อำเภอแก่งคอย จังหวัดสระบุรี เป็นธุรกิจชุมชนแบบวิสาหกิจครัวเรือน หรือการประกอบการแบบรายย่อย (Small Business) โดยในแต่ละราย จะมีการปลูกต้นไม้หลายชนิดตามความต้องการของตลาด เช่น มะฮอกกานี อินทนิล ป๊อป ประดู่ ทองกวาว พญาสัตบรรณดินเป็ดน้ำ ประดู่แดง ราชพฤกษ์ จำปี เหลืองปรีดิยาธร ทางนกกุงฝรั่งและปาล์ม คำว่า “ไม้ชุดล้อม” หมายถึง ต้นไม้ที่ถูกปรับตำแหน่งที่ตั้งจากที่เดิมที่เคยเจริญเติบโตไปยังที่แห่งใหม่ ด้วยวิธีการขุด ตัดราก มีการห่อหุ้มระบบรากตัดแต่งใบ กิ่ง ตามความจำเป็นเพื่อให้ต้นไม้ต้นนั้นสามารถเจริญงอกงามต่อไปได้ (เกษม มารบูรพา, 2555 อ่างในวิเชียร พุทธศรี, 2561) ไม้ชุดล้อมจัดเป็นแขนงหนึ่งของธุรกิจไม้ประดับ ที่เป็นที่ต้องการของตลาด ทั้งในและประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การใช้สำหรับการปรับภูมิทัศน์ของสถานที่ และกิจกรรมการจัดงานใน โอกาสต่าง ๆ ทั้งในและต่างประเทศ เฉพาะการส่งออกในปี พ.ศ. 2550 มีมูลค่ามากกว่า 500 ล้านบาท (วิเชียร พุทธศรี, 2561) เฉพาะไม้ชุดล้อมที่มีการสั่งซื้อจากตำบลชะอมในช่วงปี พ.ศ. 2561 จะเป็นสิงคโปร์ อินเดีย คูโบ สหรัฐอาหรับเอมิเรตต์ และจีน ในรายการของจีนเป็นการนำไปใช้ตกแต่งสถานที่รองรับการจัดการแข่งขันกีฬา โอลิมปิกที่จัดขึ้นในปี พ.ศ. 2565 (พาดิณีย ยศปัญญา, 2561)

การค้าเงินธุรกิจไม้ชุดล้อม เป็นธุรกิจที่มีการตั้งข้อสงสัยต่อการปลูกเพื่อการใช้งาน ซึ่งเป็นเรื่องที่ต้องใช้เวลาพอสมควรและเมื่อตลาดมีความต้องการมากขึ้น ไม้ที่เคลื่อนย้ายไปใช้งานหรือการส่งออกนั้น เป็นต้นไม้ที่มาจากแหล่งปลูกไม้ล้อมขาย หรือมาจากป่า จนกลายเป็นประเด็นขัดแย้งระหว่างภาครัฐกับชุมชน ในกรณีที่ตำบลชะอม ก็เคยเป็นหัวข้อศึกษางานวิทยานิพนธ์ของนักศึกษาปริญญาโทจากมหาวิทยาลัยเชียงใหม่มาแล้ว เมื่อปี พ.ศ. 2551 (ธานี คามเขต, 2551) จนในที่สุด กรมป่าไม้ จึงได้กำหนดยุทธศาสตร์กรมป่าไม้ พ.ศ. 2560-2579 ที่รวมเอาเรื่องของการสนับสนุนการปลูกสร้างสวนป่า เพื่อการค้าในที่ดินของรัฐและของเอกชน เป็นการสร้างอาชีพให้ประชาชนมีงานทำ และผลิตไม้เพื่อเป็นสินค้า อันเป็นการรองรับและกำกับการประกอบธุรกิจไม้ชุดล้อม (สถิตย์ นะราช, 2549 อ้างใน วิเชียร พุทธศรี, 2561)

การเริ่มต้นกิจการของธุรกิจไม้ชุดล้อมที่ตำบลชะอม เริ่มจากผู้ประกอบการยุคเริ่มต้น เช่น กำนันสมชาติ พิงทรัพย์ คุณพวย เชียงทอง และคุณสายบัว พาศักดิ์ ประกอบกันในระหว่างนั้นมูลนิธิสืบนาคะเสถียร และท่านอาจารย์มีชัย วีระไวทยะ ได้จัดพัฒนาความรู้เรื่องการจัดการไม้ชุดล้อม ตั้งแต่การเพาะปลูกไปจนถึงการขาย การจัดการพื้นที่ขนาด 1 ไร่ ต่อการปลูกไม้ชนิดต่าง ๆ เพื่อสร้างรายได้ที่เหมาะสม ขนาดพื้นที่ 1 ไร่ สามารถปลูกต้นไม้ได้ 1,600 ต้น ในเวลา 1 ปี ต้นไม้เหล่านี้จะขายได้ในราคา 50-150 บาท อันเป็นการสร้างมูลค่าต่อไร่ได้มากถึง 80,000-240,000 บาท/ปี หากขายไม่ได้ ต้นไม้ที่เหลือจากการขายไม่ได้ในปีนั้น ก็จะเติบโตขึ้นไปในปีถัดไป ซึ่งจะมีราคาขายตามไปเป็น 200-300 บาทต่อต้น ปัจจุบัน การประกอบการธุรกิจไม้ชุดล้อมนี้ เข้าสู่รุ่นที่สองและสามของการประกอบการแล้ว ตัวอย่างของธุรกิจรุ่นที่สองในกรณีของร้านสีหุการ์เด็น ของคุณนุกุล ธรรมา และคุณบุปผา ธรรมา เป็นกิจการแบบวิสาหกิจครัวเรือนหรือแบบกิจการรายย่อยซึ่งเปลี่ยนจากกิจการเดิมที่เป็นเกษตรกรปลูกพืชไร่ประเภทข้าวโพดเลี้ยงสัตว์และมันสำปะหลัง ซึ่งต้องเผชิญกับสภาวะความผันผวนของราคาตลาดเป็นอย่างมาก แม้ว่าจะเป็นธุรกิจที่ให้ผลผลิตเร็วก็ตาม ครั้งแรกทดลองปลูกไม้ชุดล้อมในพื้นที่ 2 ไร่ ในปี พ.ศ. 2551 ปัจจุบันมีพื้นที่ปลูก 100 ไร่ มีการจ้างงานพนักงาน 10 ราย ข้อมูลการขายของสีหุการ์เด็น จะขายต้นไม้ 10,000 ต้น/ปี ราคาต่ำสุด 50 บาท/ต้น สูงสุด 1.8 หมื่นบาท/ต้น โดยที่การขายไม้ชุดล้อมในปัจจุบันต้องขายพร้อมกับข้อเสนอการปลูกและการดูแล โดยเฉพาะพื้นที่ของกรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นพื้นที่ดินเหนียว น้ำขัง ต้นไม้ล้มง่ายและตายง่าย (พาณิชย์ ยศปัญญา, 2561) ข้อมูลรายได้จากการประกอบการข้างต้น สอดคล้องกับข้อมูลของ คุณสายบัว พาศักดิ์ นำเสนอข้อมูล ต่อคณะกรรมการแก้ไขปัญหาความยากจน และลดความเหลื่อมล้ำ ที่ไปดูงานในพื้นที่ตำบลชะอม เมื่อวันที่ 8 มีนาคม 2566 ว่ามีผู้ประกอบการเป็นผู้ปลูก และขายไม้ชุดล้อมนี้ประมาณ 200 ราย และสร้างรายได้ให้กับชุมชนตำบลชะอม ประมาณ 2,000 ล้านบาทต่อปี

ปัจจุบัน ธุรกิจไม้ชุดล้อมได้ขยายจากตำบลชะอม ไปยังพื้นที่ใกล้เคียง และบางส่วนของอำเภอบ้านนา จังหวัดนครนายก ในขณะเดียวกัน ก็เริ่มมีการขยายตัวของผู้ประกอบการรุ่นที่สามที่เป็นตัวแทนที่เชื่อมโยงการตลาดทั้งในและต่างประเทศทั้งการตกแต่งบ้านจัดสรร อาคาร สถานที่ และการจัดงานอีเวนท์ รวมทั้งการระบุประเภทขนาด และลักษณะเฉพาะที่ตลาดมีความต้องการ รวมทั้งระยะเวลาการใช้งานโดยในการศึกษาดูงานของคณะกรรมการการแก้ไขปัญหาความยากจนและลดความเหลื่อมล้ำที่ไปดูงานในพื้นที่ตำบลชะอม ก็ได้มี

โอกาสรับฟังข้อมูลและแผนงานการตลาดของนายณัฐศักดิ์ สุขศรี ซึ่งมีธุรกิจเป็นตัวแทนจัดหาไม้ชุดล้อมสำหรับตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ

อนึ่ง การประกอบธุรกิจไม้ชุดล้อมที่ตำบลชะอมในช่วงแรกเคยมีการรวมตัวกันจัดตั้งเป็นสหกรณ์การเกษตรและได้ยุติกิจการไป ปัจจุบันมีลักษณะของเครือข่ายเพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร และให้ข้อเสนอแนะซึ่งกันและกันตามความสัมพันธ์ของความเป็นคนในชุมชนเดียวกัน โดยที่แต่ละคนก็มีกิจการ มีร้าน มีบริษัท มีคู่ค้าของตนเอง มีการเข้าถึงแหล่งทุน และสร้างข้อต่อในการดำเนินธุรกิจที่มั่นคงของตนแบบพึ่งตนเอง หากใครมีข้อมูลอะไรที่เป็นเรื่องใหม่ ๆ ก็จะส่งเป็นข้อมูลข่าวสารให้กันและกัน

Lesson-learned

กล่าวโดยสรุป ธุรกิจไม้ชุดล้อมที่ริเริ่มขึ้นที่ตำบลชะอม เป็นกิจการที่เปลี่ยนความขัดแย้งระหว่างรัฐกับชุมชนมาสร้างเป็นอาชีพโดยอาศัยการสนับสนุนงานความรู้ของภาคประชาสังคมตามงาน CSR สวัสดิชมเตอร์ และการทำงานของ อ.มีชัย วีระไวทยะ เปลี่ยนการทำเกษตรแบบเดิมเป็นเกษตรประกอบการตามตัวอย่างของ สีนุการ์เด็น ประสานและสนองความต้องการตลาดบ้านจัดสรรการตกแต่งสถานที่สนาม ถนนและการจัดงานอีเวนท์ อันเป็นการพึ่งพากลไกการทำงานของระบบตลาดเป็นเครื่องมือนำทางพร้อม ๆ กับการช่วยเหลือซึ่งกันและกันของผู้ประกอบการซึ่งเป็นคนในชุมชนเดียวกันเป็นสำคัญ (ไม่ได้อาศัยการพึ่งพาการจัดตั้งองค์กร กลุ่มวิสาหกิจชุมชน วิสาหกิจเพื่อสังคมหรือสหกรณ์การเกษตรเพื่อขอรับการสนับสนุนจากภาครัฐ เช่น การส่งเสริมเศรษฐกิจชุมชนโดยทั่วไป

เป็นตัวอย่างของเศรษฐกิจชุมชนที่มีการสร้างรายได้ของตนเองขึ้นโดยรวมตัวกันหลวม ๆ เป็นเครือข่ายผู้ประกอบการและการสื่อสารกันตามระบบการปรึกษาหารือตามวิถีความสัมพันธ์ของชุมชน มีการส่งข้อมูลข่าวสารทางการตลาดซึ่งกันและกัน (เกื้อกูลต่อกันและกัน)

ภาพประกอบที่ 2 บทบาทของผู้นำชุมชน-ท้องถิ่น



Reference

สุนทร คุณชัยมั่ง. (2566). การพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนด้วยธุรกิจไม้ซุงดล้อม ตำบลชะอม จังหวัดสระบุรี. ใน 7 กลุ่มชุมชน พันจน ยิ่งยี่น ข้อค้นพบใหม่การแก้จนลดเหลื่อมล้ำด้านรายได้ (น. 51-55). กรุงเทพมหานคร: ม.ป.ท.

Facebook. (7 ตุลาคม 2565). ไม้ซุงดล้อมบ้านชะอม แก่งคอย สระบุรี Photo.

https://www.facebook.com/photo/?fbid=536381485162750&set=a.536381441829421&locale=th_TH