

บทบาทของวิสาหกิจเพื่อสังคมในการพัฒนาและการจัดการห่วงโซ่คุณค่าใหม่
ในการผลิตวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์แปรรูป

พรพิมล ไรจนโพธิ์¹ สมชัย พุทธา² และ วิวัฒน์ วรวงษ์³

¹สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมวิทยาศาสตร์ วิจัย และนวัตกรรม (สกสว.)

^{2,3}อาจารย์ประจำ คณะศึกษาศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีแห่งสุวรรณภูมิ

ROLE OF SOCIAL ENTERPRISE IN THE DEVELOPMENT AND MANAGEMENT OF NEW
VALUE CHAIN IN PRODUCING OF RAW MATERIALS AND PROCESSING PRODUCTS

Pornpimon Rojjanapo¹, Somchai Phuttha² and Wiwat Worawong³

¹Thailand Science Research and Innovation

^{2,3}Lecturer, School of Education, Suvarnabhumi Institute of Technology, Thailand

E-mail address: somchai.pha@svit.ac.th

วันที่รับบทความ (Received) 17 ธันวาคม 2562

วันที่ได้รับบทความฉบับแก้ไข (Revised) 2 มิถุนายน 2563

วันที่ตอบรับบทความ (Accepted) 3 มกราคม 2563

บทคัดย่อ

บทความนี้พัฒนามาจากโครงการวิจัยเชิงปฏิบัติการ “การพัฒนาและการจัดการห่วงโซ่คุณค่าใหม่ในการผลิตวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์แปรรูป” ในกรณีข้าวและพืชทางเลือก ซึ่งเป็นโครงการที่ต้องการแก้ปัญหาต่าง ๆ ที่รุนแรงเกษตรกร ไม่ว่าจะเป็นปัญหาหนี้สิน ที่ดิน สุขภาพอนามัย และการตลาด โดยในบทความนี้เห็นว่าหลักการในการตอบสนองต่อการแก้ปัญหา คือ พัฒนาการผลิต ในแนวทางเกษตรอินทรีย์เป็นไปตามมาตรฐานการรับรองระหว่างประเทศและผลิตตามความต้องการตลาด ส่งเสริมความเข้มแข็งของเกษตรกรให้พัฒนาสู่การเป็นมืออาชีพ มีการรวมตัวกันเข้มแข็ง สร้างคุณค่าและมูลค่าผลผลิตด้วยนวัตกรรมแปรรูป ที่มีการสานประโยชน์ฝ่ายต่าง ๆ ในห่วงโซ่อุปทานให้มีการค้าที่มีความเป็นธรรม (Fair Trade) โครงการคาดหวังให้องค์กรวิสาหกิจเพื่อสังคมเป็นภาคีการพัฒนาที่สามารถเชื่อมประสานการพัฒนา รูปแบบนี้จะก่อให้เกิดพลวัตในการส่งเสริมการเกษตรอินทรีย์ในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานรากนำสู่และพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ

คำสำคัญ: วิสาหกิจเพื่อสังคม ห่วงโซ่คุณค่าใหม่ แปรรูปผลผลิต เกษตรอินทรีย์ ข้าวและพืชหลังนา

Abstract

The article is developed from an action research project on the “development and management of new value chains in producing of raw materials and processing

product” focused on rice and alternative crops. The project arose from the need to solve various problems that beset farmers including debt, land for cultivation, health, and marketing problems. The article propose that the approaches in response to solve these problems are; the development of organic agriculture in accordance with international certification standards and production planning according to market demand, farmer’s skills enhancement to become professional with strong networking, and creating and increasing productivity value with innovated transformation which will harmonize benefits for various stakeholders in the supply chain and fair trade. Regarding to the approach, the project expects local social enterprises to create organizational partnership that will coordinate such development. As a result, this model will help promote organic agriculture as a driving force for social economic development and country’s economic growth.

Keywords: Social enterprise, Newly value chains, Processed products, Organic agriculture, and Rice and alternate plants.

บทนำ

ในปัจจุบันเกษตรกรต้องเผชิญกับปัญหารุมเร้าต่าง ๆ มากมาย โดยแยกประเด็นปัญหาได้แก่ **ประเด็นแรก** เรื่องหนี้สิน ทั้งหนี้ในระบบและนอกระบบ กองทุนฟื้นฟูและพัฒนาเกษตรกรได้รายงานไว้เมื่อวันที่ 31 ธันวาคม 2560 ว่ามีเกษตรกรเป็นสมาชิกกองทุนฟื้นฟูและพัฒนาเกษตรกร 6.7 ล้านคน ในจำนวนนี้ได้ขึ้นทะเบียนหนี้จำนวน 468,558 ราย วงเงินเป็นหนี้ 85,823.93 ล้านบาท (1: กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, 2562) ซึ่งจำนวนนี้ยังไม่นับเกษตรกรที่ไม่ได้เป็นสมาชิกกองทุนอีกเป็นจำนวนมาก **ประเด็นที่สอง** เกษตรกรจำนวนมากไม่มีที่ดินเป็นของตนเอง และเกษตรกรที่มีที่ดินเป็นของตนเองจำนวนมากกำลังจะสูญเสียที่ดินของตนเอง **ประเด็นที่สาม** ทางด้านสุขภาพ เกษตรกรจำนวนมากมีสุขภาพทรุดโทรม กลุ่มเกษตรกรมีโอกาสเจ็บป่วย เนื่องจากได้รับสารเคมีโดยตรงผ่านทางผิวหนังและการหายใจ ซึ่งสารเคมีต่างๆเหล่านี้หากมีการสะสมมากขึ้นในร่างกายก็จะทำให้เกิดโรคต่างๆ โดยพบว่าในปี พ.ศ. 2557 มีเกษตรกรผู้มีความเสี่ยงและไม่ปลอดภัยจากสารเคมีกำจัดศัตรูพืชถึงร้อยละ 34.3 (12: รณชัย, 2558) **ประเด็นสุดท้าย** ที่จะขอกล่าวในที่นี้คือเรื่องการตลาด กลไกการค้าขายที่มีอยู่ในปัจจุบัน เกษตรกรไม่ส่วนในการตัดสินใจกำหนดราคา การกำหนดราคากลางผลผลิตการเกษตรอยู่ในมือผู้มีอำนาจที่ไม่คำนึงถึงต้นทุนและการอยู่รอดของเกษตรกร ผนวกกับการมุ่งผลิตสินค้าทางการเกษตรที่เกินกว่าความต้องการของตลาด (over supply) และเกษตรกรก็ไม่ทราบวิธีการคำนวณราคาต้นทุนที่แท้จริงของตนเองจึงไม่มีอำนาจในการต่อรอง ซึ่งการขาดอำนาจต่อรองมีความเชื่อมโยงกับปัญหาอื่น ๆ ทั้งภาวะหนี้สิน การสูญเสียที่ดิน และการต้องเร่งการผลิตโดยสารเคมีที่แม้จะรู้ว่ามีความอันตรายก็ตาม

จากสภาพการณ์ปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นกับเกษตรกร ผู้เขียนเห็นถึงความสำคัญของการส่งเสริมบทบาทองค์กรวิสาหกิจเพื่อสังคมในท้องถิ่นให้มาเข้าร่วมในการดำเนินงาน การเข้าร่วมขององค์กรวิสาหกิจเพื่อสังคมจะช่วยลดข้อจำกัดของเกษตรกรในการปฏิสัมพันธ์กับโลกธุรกิจการตลาดที่ซับซ้อน สามารถยกระดับองค์กรเกษตรกรในการผลิตเกษตรอินทรีย์ตามมาตรฐานสากลและแปรรูปสินค้าในเบื้องต้น เพื่อเพิ่มศักยภาพในการขายสินค้าทางการเกษตรที่สอดคล้องกับความต้องการของตลาด กระบวนการสร้างกลไกห่วงโซ่คุณค่าใหม่นี้จะนำไปสู่การเพิ่มรายได้ ยกระดับคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นให้แก่เกษตรกร และอาจนำมาสู่การสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ประจำถิ่น โดยการดำเนินงานต้องมีความสมดุลในการสานประโยชน์ร่วมกันอย่างมีธรรมาภิบาลตลอดห่วงโซ่อุปทาน ถ้าการดำเนินการมีการขยายผลกว้างขวางก็จะส่งผลให้เกิดการพัฒนาเศรษฐกิจฐานรากอย่างยั่งยืนต่อไป นอกจากนี้ ผู้เขียนยังพิจารณาว่าถ้าหากประเทศไทยยังไม่ปรับตัว ไม่มีการพัฒนาระบบการผลิตและไม่สร้างนวัตกรรมแปรรูปสินค้าใหม่ ๆ จะทำให้เสียโอกาสทางการแข่งขันกับประเทศเพื่อนบ้านในภูมิภาคเดียวกันในอนาคตอันใกล้ เนื่องจากผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์อินทรีย์ที่สูงกว่าการค้าข้าวธรรมดาประเทศเพื่อนบ้านจำนวนหนึ่งก็ได้พัฒนาตนเองอย่างเร่งรีบเพื่อเข้ามามีส่วนแบ่งตลาดมากขึ้นและสามารถทำได้ไม่ยาก

วัตถุประสงค์ของบทความที่สำคัญ ก็เพื่อนำเสนอแนวทางในการเสริมสร้างศักยภาพองค์กรวิสาหกิจในท้องถิ่นให้สามารถทำงานสานประโยชน์แก่เกษตรกร ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากท้องถิ่นด้วยนวัตกรรมการประกอบการเกษตรแปรรูป ผู้เขียนคาดหวังว่ารูปแบบและกระบวนการทำงานที่มีการจัดการกลุ่มทำงานแบบสานประโยชน์ร่วมกันอย่างสมดุลในการผลิตและการแปรรูป จะก่อให้เกิดพลวัตในการส่งเสริมการผลิตและการตลาดเกษตรอินทรีย์อันส่งผลในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานรากอย่างมั่นคง ผ่านรูปแบบห่วงโซ่คุณค่าใหม่และการใช้นวัตกรรม/ความรู้ไปสู่การเรียนรู้และพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศต่อไป

จากการเปลี่ยนแปลงของโลกปัจจุบันที่มีการพัฒนาด้านเทคโนโลยี การติดต่อสื่อสารส่งผลสำคัญต่อการปรับตัวการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการในทุกระดับ ด้วยเหตุนี้ ผู้เขียนพิจารณาเห็นว่าโครงการที่มุ่งส่งเสริมการแก้ปัญหา และพัฒนาในภาคเกษตรกรรมต้องมีการค้นคว้าข้อมูลภาพรวมของสถานการณ์โลกและแนวทางเพื่อนำสู่การพัฒนาที่ยั่งยืน ประกอบไปด้วยประเด็น ดังนี้คือ

ความตื่นตัวต่อการทำเกษตรอินทรีย์ ในปัจจุบันความตื่นตัวต่อการทำเกษตรอินทรีย์ได้เป็นกลายเป็นกระแสนิยมที่ถูกกล่าวถึงในเวทีโลกในหลากหลายแง่มุม โดยยืนยันได้ด้วยรายงานการศึกษาที่เผยแพร่ในปี 2018 ในหัวข้อ “The World of Organic Agriculture” (เก็บข้อมูล ณ สิ้นปี 2016) โดยสหพันธ์เกษตรอินทรีย์นานาชาติ ที่เสนอผลการศึกษาความต้องการของผู้บริโภคต่อสินค้าเกษตรอินทรีย์ ที่กำลังมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง (19: Praormpit, 2018) และยังพบว่าจำนวนของประเทศที่มีการทำเกษตรอินทรีย์มีมากถึง 178 ประเทศ และมีพื้นที่การทำเกษตรอินทรีย์เพิ่มขึ้นเป็น 57.8 ล้านเฮกตาร์ มูลค่าตลาดเกษตรอินทรีย์เพิ่มสูงขึ้นถึงเกือบ 9 หมื่นล้านเหรียญดอลลาร์สหรัฐ อีกทั้งยังพบว่าในปี 2016 มีผู้ผลิตเกษตรอินทรีย์ทั่วโลกมากถึง 2.7 ล้านคน สถิติดังกล่าว สะท้อนเห็นถึงแนวโน้มความนิยมของทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภคของโลก ที่เกิดการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมและแนวทางเดิมในการพัฒนาลักษณะธุรกิจการเกษตรในภาพรวมของโลก ประกอบ

กับสถานการณ์ของประชากรหรือผู้บริโภคส่วนใหญ่ของโลกกำลังเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ ได้ส่งผลต่อความเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค ที่ต้องการอาหารที่เป็นประโยชน์ต่อสุขภาพของผู้สูงอายุ นอกจากนี้การทำเกษตรอินทรีย์ยังถูกนำเสนอในแง่ของการพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainable Development Goals) ทั้งในเชิงการอนุรักษ์และการจัดสรรทรัพยากรทางธรรมชาติอย่างเหมาะสม ที่จะให้บรรลุข้อกำหนด 2 ข้อคือ การแก้ปัญหาความอดอยาก การสร้างความมั่นคงทางอาหาร ที่เกษตรอินทรีย์สามารถตอบสนองการพัฒนาดังกล่าวสามารถรวมไปถึงการบรรลุ SDGs 12 ว่าด้วยการสร้างรูปแบบการผลิตและการบริโภคที่ยั่งยืน (15: FiBL & IFOAM-Organics International, 2019) รวมทั้งการนำเสนอด้านสุขภาวะของผู้ผลิตหรือเกษตรกรและผู้บริโภค

ความเป็นธรรมในการค้าขาย (Fair Trade) เป็นหลักการที่ถูกคาดหวังว่าจะนำมาใช้ในการสร้างความรับผิดชอบในการค้าขายร่วมกันของคนที่เกี่ยวข้อง ในเรื่องนี้สมาคมการค้าแฟร์เทรดสากล (World Fair Trade Organization-WFTO) ได้ให้นิยามความหมายการค้าที่เป็นธรรมไว้ว่า “..หุ้นส่วนทางการค้า ซึ่งตั้งอยู่บนพื้นฐานของการพูดคุยแลกเปลี่ยนความโปร่งใสและการเคารพซึ่งกันและกัน เพื่อสร้างให้เกิดความเสมอภาคทางการค้าระหว่างประเทศ ช่วยสนับสนุนการพัฒนาที่ยั่งยืนโดยการทำให้เกิดเงื่อนไขการค้าที่ดีขึ้น และช่วยปกป้องสิทธิของผู้ผลิตและลูกจ้างที่ด้อยโอกาส โดยเฉพาะในประเทศที่กำลังพัฒนา องค์กรแฟร์เทรดได้รับการสนับสนุนจากผู้บริโภคในการดำเนินกิจกรรมสนับสนุนผู้ผลิต อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม สร้างความรับผิดชอบต่อสาธารณะและรณรงค์เพื่อให้มีการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบและวิถีปฏิบัติของระบบการค้าระหว่างประเทศทั่วไป...” *Fair Trade Charter พฤษภาคม 2551*

หลักการนี้ถูกหยิบยืมมาเป็นเครื่องมือสำหรับเครือข่ายเกษตรกรในพื้นที่ต่างๆ และจากการศึกษาพบว่ารูปแบบการค้าที่เป็นธรรมสามารถช่วยบริหารจัดการธุรกิจเกษตรกรรมให้ยืดหยุ่นเครือข่ายต่างๆ ไว้อย่างเหนียวแน่น ด้วยการจัดสรรผลประโยชน์อย่างเป็นธรรม และโปร่งใส ตรวจสอบได้ ซึ่งเป็นหลักการที่เผยแพร่ต่อสาธารณะเพื่อสร้างเป็นหลักการแนวความคิดการดำเนินธุรกิจที่พึงประสงค์ต่อสังคมโลก (13: วิฑูรย์, 2560)

วิสาหกิจเพื่อสังคม เป็นรูปแบบการพัฒนาที่เข้ามามีบทบาทในการส่งเสริมเครือข่ายภาคีพื้นที่ต่างๆ รวมถึงผู้ประกอบการที่ไม่มุ่งแต่แสวงหาผลกำไรสูงสุด แต่ต้องนำผลกำไรที่ได้กระจายลงสู่ทุกระดับในพื้นที่หรือชุมชนนั้นๆ ซึ่งเป็นการพัฒนาเชิงพื้นที่ที่จะสร้างความเข้มแข็งด้านเศรษฐกิจให้แก่กลุ่มธุรกิจของสมาชิกเครือข่ายที่เกี่ยวข้องโดยตรง รวมไปถึงการนำเอาศักยภาพที่มีของกลุ่มมาแก้ปัญหา หรือทำประโยชน์คืนกลับสู่สังคมนั้น โดยวิสาหกิจเพื่อสังคมได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางในวงการวิชาการว่าเป็นส่วนหนึ่งของ “ภาคส่วนที่สาม”(Third Sector) ตามแนวคิดเศรษฐศาสตร์สังคมหรือ “เศรษฐศาสตร์ฐานราก” (Social Economy) อันเป็นหนึ่งในสามเสาหลักของระบบเศรษฐกิจ นอกเหนือจากรัฐ (Public Sector) และภาคเอกชน (Private Sector) (18: Pearce, 2003; 16: Hulgård, 2014)

วิสาหกิจเพื่อสังคมในไทย ที่มีการดำเนินงานมายาวนานเป็นตัวอย่าง ได้แก่ **สหกรณ์ กรีนเนท จำกัด** เป็นองค์กรพัฒนาเอกชนที่ทำหน้าที่ด้านการตลาด เชื่อมประสานเกษตรกรในเครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือก กลุ่มธุรกิจชุมชน และผู้บริโภค สร้างความมีส่วนร่วมของทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภค ส่งเสริมการผลิตในลักษณะของการรวมกลุ่มธุรกิจชุมชนเพื่อผลิตผลิตภัณฑ์ธรรมชาติที่ปลอดภัยต่อผู้บริโภคและสิ่งแวดล้อม การรวบรวมและ

คัดสรรผลิตภัณฑ์มาจำหน่ายในราคาที่เป็นธรรม (6: กรีนเนทสทอร์ม จำกัด, 2562) **โรงพยาบาลเจ้าพระยาอภัยภูเบศร** ที่จัดตั้งส่วนวิสาหกิจขึ้นทำหน้าที่รวบรวมข้อมูลสมุนไพร จัดทำสวนสมุนไพรสาธิต บริการทางการแพทย์แผนไทย ฝึกอบรมบุคลากรด้านสาธารณสุข ดำเนินธุรกิจค้าขายสินค้าสมุนไพร และบริการทางการแพทย์ที่จะนำในส่วนของผลกำไรไปเป็นค่าใช้จ่ายในทางการแพทย์แก่โรงพยาบาล และสร้างการจ้างงานในชุมชน (7: จตุพร, 2557) และรัฐบาลไทยให้ความสนใจต่อความสำเร็จของการประกอบธุรกิจเพื่อสังคมมากขึ้น โดยในปี พ.ศ.2552 มีการสนับสนุนการจัดตั้งวิสาหกิจเพื่อสังคมในประเทศไทย (17: Mali, 2014) และได้มีการร่างพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจเพื่อสังคม ซึ่งสาระสำคัญคือการกำหนดสถานภาพในทางกฎหมายของวิสาหกิจเพื่อสังคมให้ชัดเจน และกำหนดมาตรการส่งเสริมวิสาหกิจประเภทนี้ (National Reform Steering Assembly, 2015) กอปรกับการให้ความสำคัญกับการพัฒนาผู้ประกอบการตามกรอบยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปีของรัฐบาล ทำให้แนวทางการพัฒนาวิสาหกิจเพื่อสังคมมีความสำคัญยิ่ง (9: ประพิน, 2562)

การเติบโตอย่างมีส่วนร่วม (Inclusive Growth) เรื่องนี้ได้รับการกล่าวถึงมากขึ้น เมื่อประเทศต่างๆ เริ่มมองเห็นผลกระทบของการเน้นการเติบโตทางเศรษฐกิจที่ส่งผลต่อภาวะแวดล้อมในมิติอื่น ๆ โดยเฉพาะความเหลื่อมล้ำทางฐานะเศรษฐกิจและสังคมของผู้คน โดยมองว่าการเติบโตอย่างมีส่วนร่วมเป็นการเติบโตที่ก่อให้เกิดการแบ่งปันผลประโยชน์ร่วมกันและสร้างโอกาสอย่างเสมอภาคระหว่างคนทุกกลุ่ม และรับประกันให้เกิดการกระจายตัวของผลประโยชน์จากการเติบโต อันจะส่งผลให้เกิดความร่วมมือและเป็นแนวทางให้คนในสังคมมีความหวังกับอนาคตร่วมกัน สำหรับประเทศไทย สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย และธนาคารแห่งประเทศไทย ได้ใช้ข้อมูลรายจังหวัดจนสรุปได้ว่าปัจจัยสำคัญที่จะช่วยสร้างการเติบโตอย่างมีส่วนร่วมให้เกิดขึ้นมี 4 ด้าน คือ ภาคแรงงาน ภาคการพัฒนา ภาคการเมือง และ ภาคการเงิน โดยเฉพาะการเข้าถึงสินเชื่อเพื่อการลงทุนของคนยากจน และนโยบายทางการเมืองที่ต้องมีลักษณะเป็นการสร้างประสิทธิภาพในการผลิต ทำให้เกิดการมีส่วนร่วมในการเติบโตในระยะยาว (8: ธาณี, 2559)

กลุ่มเป้าหมายและพื้นที่ดำเนินงาน

ในช่วงเริ่มต้น ทางโครงการได้ดำเนินงานที่สำคัญ นั่นคือการค้นหาคัดเลือกองค์กรประสานงานในแต่ละพื้นที่ โดยโครงการได้กำหนดคุณลักษณะกว้าง ๆ ไว้ ได้แก่ เป็นองค์กรที่ทำธุรกิจเกษตรร่วมกับชุมชนในระดับต้นน้ำ เป็นองค์กรมีโครงสร้างการบริหารจัดการไม่ซับซ้อน เป็นองค์กรให้ความสำคัญกับการพัฒนาเกษตรกรอินทรีย์ และเป็นองค์กรมีการทำงานตามแนวทางวิสาหกิจเพื่อสังคม (Social Enterprise)

ทางโครงการได้ประสานความร่วมมือกับชุมชนและธุรกิจเอกชนที่เป็นพันธมิตรในท้องถิ่น 5 แห่งที่มีคุณลักษณะตรงตามข้อกำหนด มาเข้าร่วมประสานงานพื้นที่และลงมือในปฏิบัติการที่นำสู่ความสำเร็จร่วมกัน โดยผู้เขียนในฐานะผู้แทนจากมูลนิธิสยามฯ เป็นองค์กรประสานงานกลางและการขยายผลการดำเนินงานทางโครงการได้เก็บข้อมูลพื้นที่ด้วย เพื่อให้ทราบถึงสภาพการดำรงอยู่และสถานะทางธุรกิจของวิสาหกิจทั้ง 5 องค์กร แต่ละองค์กรผู้เขียนได้สรุปสถานะทางธุรกิจเดิมและการพัฒนาห่วงโซ่คุณค่าใหม่ ได้ดังนี้

1. ภาคีเครือข่ายสุดยอดข้าวไทย จัดตั้งในปี 2559 โดยมีวัตถุประสงค์ในการพัฒนาข้าวตลาดเฉพาะ (Niche Market Rice) ให้เป็นที่รู้จักไปยังผู้บริโภค เพื่อสร้างความเข้มแข็งและยกระดับราคาข้าวให้กับกลุ่ม

เกษตรกรไทย และทำให้ข้าวพรีเมียมสายพันธุ์ไทยโดดเด่น ส่วนสินค้ารองเป็นพืชเศรษฐกิจอื่น ๆ ผลิตภัณฑ์แปรรูปด้วยมาตรฐานอินทรีย์ และอาหารปลอดภัย เครือข่ายฯ เป็นการรวมตัวของชาวนา 519 ครัวเรือน พื้นที่การผลิต 6,474 ไร่ ใน 11 จังหวัด เครือข่ายฯ มีข้อมูลสมาชิกชัดเจนและมีการติดต่อสื่อสารกับสมาชิกอย่างสม่ำเสมอ เครือข่ายมีแนวคิด ยุทธศาสตร์เกี่ยวกับการสร้างคุณค่า การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์เกษตรในฐานะต้นน้ำของห่วงโซ่ผ่านทุกช่องทางการตลาด ทั้งการสร้างแบรนด์ การสร้างแนวทางการจัดตั้งองค์กรสานประโยชน์ของชาวนาที่ยึดหลักการทำงานที่โปร่งใส ตามหลักธรรมาภิบาล ภายใต้กรอบการค้าที่เป็นธรรม เครือข่ายฯ ยังมีข้อจำกัดเรื่องทุนในการทำธุรกิจ

2. บริษัท กรีนโกรทออร์แกนิก จำกัด จัดตั้งเมื่อปี 2558 ในจังหวัดอุทัยธานี โดยได้ดำเนินกิจการในรูปแบบผู้ประกอบการสังคมที่มีเป้าหมายเพื่อขยายพื้นที่การทำเกษตรอินทรีย์ พื้นที่ทรัพยากรท้องถิ่นเพื่อความมั่นคงทางอาหาร ยกย่องคุณภาพชีวิตและเศรษฐกิจของเกษตรกร สินค้าที่จัดจำหน่าย อาทิเช่น ถั่วเขียว งาดำ ข้าวไรซ์เบอร์รี่ ข้าวหอมมะลิแดง ข้าวหอมอุทัย ใบมะกรูด เป็นต้น ผู้บริหารองค์กรเป็นลูกหลานเกษตรกรผู้จบการศึกษาสูง มีประสบการณ์การทำงานที่หลากหลาย ต่อมาได้กลับมาเรียนรู้การทำเกษตรและรวบรวมผลผลิตเกษตรอินทรีย์/เกษตรปลอดภัย เพื่อจำหน่ายและแปรรูปขึ้นต้น บริษัทฯ มีจุดแข็งทางพื้นที่ที่มีความหลากหลายทางด้านชีวภาพ ผู้บริหารบริษัทเป็นผู้มีทุนทรัพย์และทุนทางสังคมในระดับหนึ่ง แต่บริษัทก็ยังคงอาศัยเงินกู้เป็นทุนหมุนเวียน

3. บริษัท แก้วศิริ จำกัด จัดตั้งเมื่อปี 2556 ในจังหวัดน่าน พื้นที่นี้ประชาชนส่วนใหญ่ปลูกพืชเชิงเดี่ยวระยะสั้นจนทำให้ป่าไม้และสิ่งแวดล้อมเสื่อมโทรม ก่อให้เกิดผลกระทบเชิงลบมากมายต่อชุมชน ด้วยเหตุนี้ ทางบริษัท จึงชักชวนชาวบ้านจำนวน 258 ครัวเรือน รวมพื้นที่ประมาณ 1,100 ไร่ มาทำเกษตรเชิงประณีตแบบวนเกษตร และร่วมกับกลุ่มประมงพื้นบ้านในแม่น้ำน่าน พื้นที่ความอุดมสมบูรณ์สิ่งแวดล้อม ผู้บริหารของบริษัทเป็นผู้ทำงานในภาคธุรกิจที่มุ่งส่งเสริมการสร้างอาชีพให้คนในชุมชน โดยรับซื้อในราคาที่เป็นธรรม ธุรกิจหลักคือการค้าปลาช่อนอบสุก และแปรรูปธัญพืช เพื่อจำหน่ายผ่านศูนย์การค้าต่าง ๆ การขายออนไลน์ ส่งขายทั้งในและนอกประเทศ บริษัทมีคู่แข่งทางธุรกิจน้อย ธุรกิจเติบโตรวดเร็ว จนมีกำไรต่อเนื่อง 2-3 ปีมาแล้ว แต่บริษัทก็ยังคงอาศัยเงินเบิกเกินบัญชีเป็นทุนหมุนเวียนเพื่อเพิ่มสภาพคล่อง อย่างไรก็ตามภาวะโลกร้อนก็ส่งผลให้ปริมาณปลาที่เป็นวัตถุดิบของบริษัทมีน้อยลง นอกจากนี้ข้อจำกัดที่มีมากในการจัดเก็บวัตถุดิบในช่วงฤดูการที่มีมาก ทำให้เสียโอกาสทางธุรกิจไป

4. ห้างหุ้นส่วนจำกัด ปลาบู่ บ้านพลึงปัญญา เป็นวิสาหกิจในจังหวัดมหาสารคาม เริ่มเมื่อปี 2551 โดยเริ่มต้นจากกลุ่มเครือญาติ 20 ครัวเรือน มาสู่การรวมคนในชุมชนให้มีส่วนร่วมสร้างองค์กรชุมชน หจก.ปลาบู่ฯ ได้วางบทบาทเป็นผู้สนับสนุนการพัฒนาสินค้า นำสินค้าสู่ตลาด กลุ่มก็ไม่มีเงินทุนหมุนเวียนการพัฒนาธุรกิจ ในส่วนผลิตภัณฑ์หลักของหจก.ปลาบู่ฯ เดิมคือผ้าฝ้ายอินทรีย์ ที่ผ่านการแปรรูปด้วยเครื่องมือ และภูมิปัญญาชาวบ้าน ทั้งการทอ และการมัดย้อมจากสีธรรมชาติ สร้างสรรค์เป็นผลิตภัณฑ์ผ้าใช้สำหรับโอกาสต่างๆ และผลิตภัณฑ์เกษตรอินทรีย์ ข้าวเฉพาะถิ่นที่นำไปแปรรูป เป็นผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ เช่น กาแฟข้าวฮาง ชา ข้าวฮาง หรือครีมพอกหน้า เป็นต้น กลุ่มได้รับความเชื่อถือเป็นอย่างดีจากทางราชการ แต่ก็พบว่าภัยแล้ง พื้นที่

ที่ดินเค็ม เนื้อดินเหนียว เป็นปัญหาสำคัญอย่างมากในพื้นที่นี้ เพราะทำให้ผลผลิตมี ปริมาณน้อย เป็นข้อจำกัดสำคัญสำหรับการทำเกษตรกรรมในพื้นที่

5. กลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนหม่อนขวัญภูเขาไฟ จดทะเบียนพาณิชย์ปี 2559 โดยเริ่มต้นจากการส่งเสริมการปลูกหม่อนโดยบริษัทเอกชนแต่ต่อมาได้ขาดการติดต่อไปโดยสิ้นเชิง ส่งผลทำให้เกษตรกรต้องเผชิญกับปัญหาการลงทุนปลูกโดยไม่ได้รับซื้อและเป็นหนี้ ปัจจุบันมีสมาชิกกลุ่ม 300 ครัวเรือน มีต้นหม่อนที่ปลูกรวมประมาณ 50,000 ต้น ผู้บริหารองค์กรเป็นลูกหลานเกษตรกรที่จบการศึกษาแล้วทำงานในเมืองใหญ่ ต่อมากลับถิ่นฐานในโครงการบัณฑิตคืนถิ่น โดยเข้ามาดำเนินธุรกิจปลูกและแปรรูปหม่อนต่อจากเอกชน และหาทางแก้ปัญหาด้วยการเรียนรู้วิธีการแปรรูปหม่อน และพากันไปพบกับสภาเกษตรกรแห่งชาติ สำนักงานจังหวัดศรีสะเกษ ที่เป็นแหล่งเชื่อมโยงโอกาสจากหน่วยงานทั้งรัฐและเอกชน ที่สำคัญคือการสนับสนุนจากหลวงพ่อบุญ วายาโม วัดไพรพัฒนา ซึ่งเป็นผู้นำที่ได้รับการยอมรับอย่างสูงจนทำให้แบรนด์สินค้าเป็นที่รู้จักอย่างรวดเร็วในท้องถิ่น ทางกลุ่มมีความพร้อมในการจัดการจึงทำให้มีความสำเร็จในระดับหนึ่ง แต่ก็ยังขาดความเหนียวแน่น ทักษะการแปรรูปที่มีคุณภาพ และขาดสภาพคล่องทางการเงิน ต้องอาศัยเงินกู้จากองค์กรรัฐ สภาพธุรกิจจึงไม่มีเสถียรภาพ

การขับเคลื่อนธุรกิจในการพัฒนาห่วงโซ่คุณค่าใหม่

ทางโครงการได้เปิดโอกาสให้วิสาหกิจเป้าหมาย จัดทำโครงการขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อนำสู่การสร้างต้นแบบการจัดการห่วงโซ่คุณค่าใหม่ตามศักยภาพของพื้นที่ นำสู่การสร้างประโยชน์ให้เกิดขึ้นกับเกษตรกร บทเรียนการดำเนินการของ 5 พื้นที่จะนำมาสรุปเป็นข้อมูลดังนี้ คือ เทคนิควิธีการแปรรูป กระบวนการสร้างการค้าที่เป็นธรรม และกลไกการดูดซับเศรษฐกิจในพื้นที่ ในเบื้องต้นนี้ ผู้เขียนจะขอเสนอภาพข้อเสนอดังนี้

1. โครงการปลูกดินสร้างรอยยิ้ม เสนอโดยภาคีเครือข่ายสุดยอดข้าวไทย ซึ่งเป็นองค์กรที่มีความชัดเจนในเป้าหมายที่ต้องการขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อสร้างต้นแบบการจัดการห่วงโซ่คุณค่าใหม่ของข้าวพื้นถิ่น ทางภาคฯ ได้ร่วมกับเกษตรกรการแปรรูปข้าวอัตลักษณ์ใน 4 ระยะ คือ ระยะต้นอ่อน ระยะนํ้านม ระยะเม่า และระยะข้าวเต็มเมล็ด และสร้างสินค้าให้เข้าถึงตลาดกลุ่มอนุภาคกลุ่มน้ำโขงเพื่อนำประโยชน์กลับคืนสู่ชุมชนอย่างทั่วถึงผ่านอาหารเครื่องดื่มแปรรูป ในลำดับต่อไปจะมีการนำข้าวมาพัฒนาผลิตภัณฑ์ดูแลผิว นอกจากนี้ยังมุ่งพัฒนาให้ข้าวและวิถีอินทรีย์เป็นธงนำ Organic Tourism สร้างรายได้ด้วยการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม ในช่วงแรกจะแปรรูปข้าวผงเพื่อทดลองตลาดและแนะนำให้คนในชุมชนใช้เป็นวัตถุดิบในการปรุงอาหาร (11: ภาคีเครือข่ายสุดยอดข้าวไทย, 2562)

2. โครงการแปรรูปสร้างมูลค่าเพิ่มสกัดน้ำมันหอมระเหยจากผิวมะกรูด เสนอโดย บริษัทกรีนโกรทอร์แกนิก จำกัด ที่ต้องการสร้างโอกาสทางธุรกิจจากพืชท้องถิ่นที่คนทั่วไปไม่เห็นคุณค่า เช่น มะกรูด โดยการรวบรวมผลผลิตจากชาวบ้านและผู้สูงอายุในพื้นที่ พัฒนาผลผลิตให้ได้มาตรฐานเกษตรอินทรีย์และมาตรฐานการผลิต (การหั่น การตาก การทำความสะอาดฯ) ส่งอุตสาหกรรมแปรรูปมะกรูด ในการทำเครื่องเทศ เครื่องแกง และน้ำมันหอมระเหย โดยจะรับซื้อผิวมะกรูดสดที่ผ่านการแปรรูปเบื้องต้นจากชาวบ้าน เพื่อความสะดวก ลดต้นทุนขนส่ง และง่ายต่อการจัดการ ทางบริษัทฯ ได้ร่วมพัฒนาสูตร “แชมพูสมุนไพร

แกนิก” กับศูนย์วิจัยเครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์ธรรมชาติ มหาวิทยาลัยนเรศวร เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่สนใจสินค้าที่ดีต่อสุขภาพ (2: บริษัทกรีนโกรทอร์แกนิก, 2562)

3. โครงการส่งเสริมการปลูกไม้ผลเพื่อสร้างรูปแบบการค้าที่เป็นธรรม เสนอโดย บริษัทเก๋าศิริ จำกัด ลักษณะสำคัญคือ การส่งเสริมการปลูกไม้ผลและผักเกษตรอินทรีย์ สร้างอาชีพใหม่ในพื้นที่ อบรมให้ความรู้ในการจัดทำปุ๋ยหมัก การปลูกพืชเลี้ยงสัตว์แบบ Aquaponic และนำผลผลิตที่เกิดขึ้นมาสู่การแปรรูปเพื่อขายในพื้นที่ เช่น ปลาร้า กะปิ ส่วนทางบริษัทเก๋าศิริ จำกัด จะรับหน้าที่ในการรับซื้อผลผลิตและจัดจำหน่าย และได้เชื่อมโยงการสร้างแพลตฟอร์มการค้าผ่านช่องทาง Online โดยได้ทีมของบริษัทคู่ค้ามาช่วยในด้านการตลาดและการขาย ในการนำเทคโนโลยีเป็นส่วนของการสร้างอาชีพของเกษตรกรและพัฒนาระบบ Gamification ซึ่งเป็นการค้าขายรูปแบบใหม่ (4: เก๋าศิริจำกัด,บริษัท, 2562)

4. โครงการครัวคนกล้าดี หจก.ปลาบู่บ้านพลังปัญญา ได้พยายามพัฒนาความรู้และทักษะการบริหารจัดการธุรกิจ เพื่อยกระดับครัวคนกล้าดีที่มีเมนูอาหารสุขภาพสู่การบริการให้กับลูกค้าอย่างเป็นระบบและมีมาตรฐาน โดยมีเป้าหมายที่สำคัญคือการมีรายได้รายวันเป็นประจำจากธุรกิจอาหารสุขภาพอย่างต่ำเดือนละ 200,000 บาท สามารถผลิตอาหารจากครัวได้อย่างต่ำ 250 ขึ้นต่อวัน นวัตกรรมด้านทานแป้ง ผ่าฝ้าย ย้อมสีธรรมชาติ ที่มีระบบการตลาด การขายอย่างต่อเนื่องและตรงตามความต้องการของลูกค้าเป็นรายได้รายวัน นอกจากนั้นยังมีการส่งเสริมการผลิตวัตถุดิบอินทรีย์ให้กับเกษตรกร สร้างให้เป็นอาชีพที่เสริมสร้างรายได้แก่ครอบครัวด้วยบริการต่างๆ ทั้งการผลิตปุ๋ยอินทรีย์ เมล็ดพันธุ์ข้าว บริการรถเก็บเกี่ยวข้าว เครื่องอบข้าวอินฟาเรด การแปรรูปข้าวเพาะฮางอก โครงการนี้มีเป้าหมายที่สำคัญคือ “การปลูกคนดี ให้มีปัญญาทำมาหากินด้วยระบบชุมชนเกื้อกูล (10: ปลาบู่บ้านพลังปัญญา,ห้างหุ้นส่วน จำกัด, 2562)

5. โครงการพัฒนาคุณภาพแปลงหม่อนและการแปรรูปเพื่อยกระดับการตลาด ลักษณะสำคัญคือการส่งเสริมการบริหารจัดการธุรกิจเกษตรและการจัดสรรทรัพยากรอย่างเหมาะสมสำหรับเกษตรกร ส่งเสริมการแปรรูปที่จะช่วยในการสร้างประโยชน์สูงสุดแก่ผลผลิตด้วยการสานประโยชน์ กลุ่มหม่อนขวัญฯ พัฒนาการปลูกหม่อนเพื่อให้ได้มาตรฐานรับรอง Organic Thailand จำนวน 25 ไร่ 10,000 ต้น สมาชิก20ครัวเรือน และพัฒนาการแปรรูปโดยการจัดอบรมสูตรน้ำมัลเบอร์รี่พร้อมดื่มและแยม โครงการคาดหวังที่จะลดขั้นตอนการผลิต ลดต้นทุน ได้แยมสูตรใหม่ รสชาติดี สีสวย ได้ผลิตภัณฑ์ใหม่คือหม่อนเชื่อมอบแห้งและอบกรอบ และสีธรรมชาติจากผลและใบหม่อน (14: วิสาหกิจชุมชนหม่อนขวัญภูเขาไฟ, 2562)

บทเรียนจากการพัฒนาห่วงโซ่คุณค่าใหม่ของวิสาหกิจเป้าหมาย

ผู้เขียนได้นำข้อเสนอโครงการในการพัฒนาห่วงโซ่คุณค่าใหม่ในการดำเนินธุรกิจของวิสาหกิจเป้าหมายต่าง ๆ มาวิเคราะห์เพื่อเข้าใจภาพรวมจนสามารถกล่าวโดยสรุปการดำเนินงานนี้ กล่าวคือ

สถานะทางสังคม เศรษฐกิจ และกฎหมายของ วิสาหกิจเป้าหมาย

จากข้อมูลทั้งหมดสะท้อนให้เห็นภาพลักษณะของผู้นำวิสาหกิจเป้าหมาย ที่ไม่ควรพิจารณาแต่เพียงมิติด้านการประกอบอาชีพ โดยไม่สัมพันธ์ในมิติด้านอื่นๆที่สอดคล้องกับบริบทพื้นที่ เพราะฉะนั้นผู้เขียนจึงเริ่มศึกษาค้นคว้าถึงลักษณะภาพรวมเพื่อค้นหาถึงคุณสมบัติของผู้ประกอบการ ซึ่งในเบื้องต้นได้แบ่งสถานะทาง

สังคมของกลุ่มผู้นำเครือข่ายเป็น 3 ลักษณะ คือ (1) นักวิชาการ หรือ นักพัฒนาสังคม ที่ผันตนเองมาทำธุรกิจ เพื่อชุมชน (2) เกษตรกร หรือลูกหลานเกษตรกร ที่พัฒนาตนเองมาทำธุรกิจ และ (3) นักธุรกิจ ที่ทำธุรกิจกับคนในชุมชน โดยลักษณะร่วมของผู้นำทั้ง 5 เครือข่ายพอสรุปได้ดังนี้ คือ

1. เป็นคนในพื้นที่ชุมชน เกิดและเติบโตในพื้นที่ หรืออยู่ในครอบครัวเกษตรกร หรือเป็นผู้ที่ทำงานเกี่ยวข้องกับภาคเกษตรกรรม

2. มีความสนใจแนวคิดการประกอบกิจการเพื่อสังคมที่มุ่งพัฒนาชุมชนเพื่อแก้ปัญหาอุปสรรค และข้อจำกัดในภาคเกษตรกรรม

3. เป็นคนที่ได้รับการศึกษาดี มีโลกทัศน์กว้างขวาง มีวิถีชีวิตผสมผสานกันระหว่างสองวัฒนธรรมคือความเป็นชนบทและเมือง ดังนั้นพวกเขาจึงมีความรู้เพียงพอในการสร้างมาตรฐานเกษตรอินทรีย์ การจัดตั้งวิสาหกิจเพื่อสังคม การดำเนินการค้าที่เป็นธรรม และรู้ว่าเป็นแนวโน้มการพัฒนาของโลกและสังคมไทย

4. ยึดแนวคิดการค้าที่เป็นธรรมเป็นหลักในการดำเนินธุรกิจ เพื่อจุดมุ่งหมายที่จะพลิกฟื้นธุรกิจการเกษตร ให้กระจายผลประโยชน์ ให้กับผู้มีส่วนเกี่ยวข้องภายในห่วงโซ่อุปทานอย่างเป็นธรรม

ในส่วนฐานะทางธุรกิจของวิสาหกิจเป้าหมายทั้ง 5 แห่งถูกคาดหวังว่าเป็น องค์กรที่มีการดำเนินธุรกิจที่มั่นคง มีผลประกอบการที่ประสบความสำเร็จ และจะสามารถต่อยอดการพัฒนาธุรกิจสู่อุตสาหกรรมการแปรรูป และนำประโยชน์สู่เกษตรกรและชุมชน แต่จากการเข้าศึกษาสภาพพื้นที่และติดตามการดำเนินงานครั้งนี้พบว่าวิสาหกิจเป้าหมายเหล่านี้มีการดำรงอยู่ที่ไม่ตรงต่อความคาดหวัง ฐานะทางเศรษฐกิจขององค์กรเหล่านี้ต่างอยู่ภาวะหนี้สิน การประกอบการอยู่ในสถานการณ์ที่มีความเสี่ยงในการขาดทุน ปัญหาเหล่านี้ส่งผลให้วิสาหกิจทั้ง 5 พื้นที่ มีข้อจำกัดในการต่อยอดธุรกิจ ซึ่งส่งผลให้การความคาดหวังที่จะดำเนินการเป็นกิจการเพื่อสังคม (Social Enterprise) ที่เกื้อกูลต่อเกษตรกรและชุมชนเป็นไปได้ยาก ซึ่งข้อจำกัดนี้เปรียบเสมือนกับดักทางการดำเนินธุรกิจ

อันที่จริงสภาวะการณ์ติดขัดทางการเงินไม่ใช่เรื่องเหนือความคาดหมาย สำหรับผู้ประกอบการวิสาหกิจเพื่อสังคมในธุรกิจเกษตรเพราะในบทบาท“ซื้อต่อ”หรือบางครั้งก็เป็น“กันชน”ให้กับเกษตรกรในห่วงโซ่อุปทานที่ถูกควบคุมโดยกลุ่มธุรกิจ ช่วงกลางน้ำและปลายน้ำ เมื่อเข้าสู่สถานการณ์ที่เกิดการพลิกผันที่สร้างผลกระทบที่ทำให้เกษตรกรได้รับความเสี่ยงให้ตกอยู่ในภาวะขาดทุน ผู้ประกอบการวิสาหกิจที่อยู่ใกล้ชิดก็จะเป็นผู้ที่ได้รับผลกระทบเป็นลำดับแรกซึ่งถ้าวิสาหกิจเป้าหมาย ยังมั่นคงเพียงพอ ก็จะได้รับผลกระทบทำให้ชวนเซไปด้วย

ในส่วนฐานะทางกฎหมายของวิสาหกิจเป้าหมาย ที่ทำหน้าที่เป็นผู้ประสานงานในพื้นที่มีฐานะทางกฎหมายในลักษณะของการเป็นองค์กรนิติบุคคลที่เป็น บริษัทจำกัด หรือ ห้างหุ้นส่วนจำกัด โดยได้พัฒนาตนเองมาจากการเป็นวิสาหกิจชุมชนที่จัดแจ้งกับกรมส่งเสริมการเกษตรเกือบทั้งหมด

การขายสินค้าหลักของวิสาหกิจ

แต่เดิมสินค้าหลักที่ทำรายได้ให้แก่ วิสาหกิจเป้าหมายแต่ละแห่งเป็นผลิตภัณฑ์อินทรีย์ประเภทอาหารที่แตกต่างกันไป ยกเว้น หอก.ปลาบู่บ้านพลังปัญญา ที่มีผลิตภัณฑ์หลักเป็นผ้าฝ้ายทอมือและครามอินทรีย์และบริการนวด สปา การอบรมสัมมนา ข้อสังเกตอีกประการคือ วัตถุดิบหลักที่ใช้ทำการผลิตของวิสาหกิจ

เหล่านี้จะไม่ใช้ข้าว ยกเว้น ภาควิชาเครื่องสำอางอุตสาหกรรมไทย และ บริษัทกรีนโกรทออร์แกนิก จำกัด ซึ่งเป็นข้าวที่มีลักษณะเฉพาะและหาได้ยาก อย่างไรก็ตามทุกวิสาหกิจมีข้าวเป็นสินค้าชนิดหนึ่งในธุรกิจ หรือเป็นพืชสำคัญในการสร้างรายได้ของเกษตรกรเป้าหมายในธุรกิจ ยกเว้น กลุ่มวิสาหกิจหม่อนไหมวิญญูเขาไฟ ที่มีหม่อนเป็นสินค้าหลักเพียงอย่างเดียว และเมื่อได้รับโอกาสเสนอโครงการขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อพัฒนาห่วงโซ่คุณค่าใหม่ จะเห็นได้ว่าโดยทั่วไป โครงการที่วิสาหกิจเป้าหมายเสนอก็เพื่อยกระดับการดำเนินงานการแปรรูปวัตถุดิบทางการเกษตรที่เป็นทรัพยากรพื้นฐานที่เชื่อมโยงมาจากผลิตภัณฑ์เดิม ยกเว้น หจก.ปลาบู่บ้านพลังปัญญาซึ่งได้ตัดสินใจพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหารสุขภาพสำเร็จรูปเมนูต่างๆ ขึ้นมาแทนการผลิตผ้าและครามอินทรีย์

บทบาทที่มีมาแต่เดิมและบทบาทใหม่ของวิสาหกิจเป้าหมาย

การเข้าติดตามงานในพื้นที่ทำให้สามารถพิจารณาบทบาทของวิสาหกิจเป้าหมาย ทำให้สามารถเข้าใจชัดเจนถึงบทบาทของวิสาหกิจเป้าหมายในแต่ละแห่งได้อย่างชัดเจน โดยจะขอวิเคราะห์บทบาทตามระยะต่างๆ ของห่วงโซ่ กล่าวคือ ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ

ขั้นต้นน้ำ โดยทั่วไป บทบาทในขั้นนี้จะเป็นของเกษตรกร ส่วนองค์กรวิสาหกิจจะไม่มาลงลึกในการดำเนินงานกับเกษตรกร แต่เนื่องจากข้อเรียกร้องในเรื่องมาตรฐานการผลิตเกษตรอินทรีย์ระดับต่าง ๆ ยังเป็นเรื่องใหม่และซับซ้อน การส่งเสริมความรู้ด้านการผลิตตามมาตรฐานเกษตรอินทรีย์ระดับต่าง ๆ จึงเป็นสิ่งจำเป็นที่วิสาหกิจเข้ามามีส่วนร่วม

ขั้นกลางน้ำ บทบาทในการดำเนินงานในขั้นนี้จะพบในทุกวิสาหกิจเป้าหมาย นั่นคือ การรวบรวมและรับซื้อผลผลิตทางการเกษตรมาขาย หรือแปรรูป แสวงหานวัตกรรมใหม่ ในรูปแบบต่าง ๆ สำหรับการแปรรูปและในบางวิสาหกิจเป้าหมาย เช่น ภาควิชาเครื่องสำอางอุตสาหกรรมไทย จะจัดตั้งองค์กรเพื่อสานประโยชน์ที่ยึดหลักการค้าที่เป็นธรรมขึ้นอย่างชัดเจน

ขั้นปลายน้ำ ในขั้นนี้จะพบว่าใน วิสาหกิจเป้าหมาย บางแห่งมีการดำเนินงานในการส่งเสริมตลาดและการขาย สร้างแบรนด์ สรรหาปลายทางที่ดี และนำตลาดสินค้าเกษตรสู่สากล ในระดับท้องถิ่นและในประเทศ ซึ่งได้แก่ ห้างหุ้นส่วนจำกัดปลาบู่บ้านพลังปัญญา ภาควิชาเครื่องสำอางอุตสาหกรรมไทย และวิสาหกิจชุมชนหม่อนไหมวิญญู ขณะเดียวกันก็พบว่าทางบริษัท เก้าศิริ จำกัด และภาควิชาเครื่องสำอางอุตสาหกรรมไทย ได้มีการทำตลาดในต่างประเทศด้วย

จะเห็นได้ว่าบทบาทของ วิสาหกิจเป้าหมาย ในการดำเนินงานต่างๆ ในแต่ละขั้นของห่วงโซ่อุปทานนั้น คือการเป็นตัวประสาน หรือ “เชื่อมต่อ” ระหว่างเกษตรกรกับโลกธุรกิจที่กว้างขวางและซับซ้อน เป็นผู้ทำให้ผลผลิตของเกษตรกรสามารถสลับไหลไปสร้างมูลค่าและคุณค่าในแต่ละขั้นของห่วงโซ่ โดยแต่เดิมวิสาหกิจจะวางบทบาทของตนเองไว้ช่วงกลางน้ำ ในเรื่องของการแปรรูปที่ต้องใช้เงินลงทุนและเทคโนโลยีเข้ามาหนุนเสริม และระยะปลายน้ำที่เป็นเรื่องการขาย การตลาดซึ่งเป็นระยะที่เป็นจุดอ่อนของเกษตรกรเพราะช่วงนี้ต้องมีความรู้ในการประสานงาน การสื่อสาร รวมทั้งการเจรจาต่อรอง ในหลายรูปแบบ วิสาหกิจเหล่านี้จะทำหน้าที่เอื้อให้เกิดความเข้าใจกันระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภค อย่างไรก็ตาม ผู้เขียนพบว่าในสถานการณ์แห่งการเปลี่ยนแปลง เช่น การเริ่มต้นธุรกิจใหม่ที่เน้นการผลิตวัตถุดิบจากจากเกษตรอินทรีย์ตามมาตรฐานต่าง ๆ ซึ่งจำเป็นที่

จะต้องมีการดูแลฝึกฝนตรวจสอบ ในช่วงเวลาเช่นนี้ต้องการบทบาทของวิสาหกิจเป้าหมายเข้าไปหนุนเสริมการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ หรือแนะนำองค์ความรู้ใหม่ เช่น การสร้างมาตรฐานเกษตรอินทรีย์ หรือ การต้องแนะนำนวัตกรรมใหม่ในการแปรรูปผลผลิต ทำให้วิสาหกิจเป้าหมายต่าง ๆ ต้องปรับบทบาทของตนเองมากขึ้น กล่าวคือ

ภาคีเครือข่ายสุดยอดข้าวไทย ต้องเข้ามามีบทบาทในการหานวัตกรรมใหม่ในการแปรรูปข้าวในระยะต่าง ๆ รวมทั้งการจัดอบรมให้ความรู้การแปรรูปแก่เกษตรกรมากขึ้น บริษัท กรีนโกรทออร์แกนิก จำกัด ต้องเข้ามามีบทบาทในห่วงโซ่การผลิตทั้ง 3 ขั้นตอน ในขั้นการผลิตต้นน้ำ ก็ต้องให้ความรู้เกษตรกรในการแปรรูปขั้นต้น ต้องพัฒนาการแปรรูปขั้นกลาง และที่สำคัญคือเข้ามามีบทบาทในการแสวงหาตลาด และรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าด้วย บริษัท เก้าศิริ จำกัด ก็มีการเปลี่ยนแปลงบทบาทที่สำคัญคือ การเข้ามามีบทบาทในการส่งเสริมการผลิตแบบ Aquaponic และการทำปุ๋ยอินทรีย์และการดูแลมาตรฐานเกษตรอินทรีย์มากขึ้น หจก.ปลาบู่บ้านพลังปัญญา เป็นวิสาหกิจที่ใกล้ชิดชุมชน บทบาทในขั้นตอนต่าง ๆ ยังคงเดิม และกลุ่มวิสาหกิจหม่อนข้าวภูเขาวัว เพิ่มบทบาทในขั้นตอนการปลูกโดยมุ่งพัฒนาพื้นที่ปลูกทุกแปลงให้ได้มาตรฐาน Organic Thailand

การจัดกลไกการดูดซับเศรษฐกิจในพื้นที่และขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานราก

ในเบื้องต้นนี้ ผู้เขียนพบว่าในการขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อพัฒนาห่วงโซ่คุณค่าใหม่ วิสาหกิจเป้าหมายทุกแห่งให้ความสำคัญกับการสร้างกลไกดูดซับเศรษฐกิจท้องถิ่นและขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานราก โดยพวกเขาได้กำหนดราคารับซื้อผลผลิตที่สูงกว่าราคาตลาดและการดำเนินการหลาย ๆ รูปแบบ ให้ผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจหมุนเวียนในชุมชน และใช้ทรัพยากรร่วมกัน กล่าวคือ

ภาคีเครือข่ายสุดยอดข้าวไทย ได้มีการดำเนินการหลายอย่าง นับตั้งแต่รับซื้อข้าวและพืชหลังนาจากเกษตรกรมาแปรรูปสู่ตลาด และนำกลับไปขายในท้องถิ่นให้แม่ค้าในชุมชนใช้แบ่งที่แปรรูป ในการทำขนมต่างๆ เช่น ปาท่องโก๋ ขนมครก เส้นขนมจีน และซาลาเปา ให้คนในชุมชนสามารถซื้อในราคาที่ต่ำกว่าท้องตลาด และจัดอบรมการแปรรูป และการจัดการวัตถุดิบที่มีประสิทธิภาพและนำรายได้มาจัดตั้งกองทุนประกันให้เกษตรกร

บริษัทกรีนโกรทออร์แกนิก จำกัด และ หจก.ปลาบู่บ้านพลังปัญญา ก็ได้ทำการส่งเสริมการปลูกและรับซื้อผลผลิตในราคาที่เป็นธรรม ภายในกลุ่มเกษตรกรมีการเก็บรักษาและแลกเปลี่ยนพันธุ์ข้าวในระหว่างกลุ่มเกษตรกร นอกจากนี้บางรายก็มีการซื้อขายแลกเปลี่ยนพันธุ์ข้าวไปสู่กลุ่มอื่น บางรายมีการปลูกผักเพื่อลดภาระค่าใช้จ่ายและเป็นรายได้เสริม โดยการนำไปขายในพื้นที่ หจก. ปลาบู่ข้าว บ้านพลังปัญญา และ บริษัท เก้าศิริ จำกัด ก็วางแผนในการส่งเสริมให้เกษตรกรเป้าหมายทำปุ๋ยอินทรีย์ขายและใช้ในการเพาะปลูกของตนเอง

การสร้างควมไว้วางใจระหว่างวิสาหกิจเป้าหมายกับเกษตรกร

อันที่จริงทั้งวิสาหกิจเป้าหมาย และ เกษตรกรต่างก็เคยถูกอีกฝ่ายหลอกลวงด้วยกันทั้งนั้น จนเกิดความเคลงเคลงใจต่อกัน ในเรื่องนี้ บริษัท กรีนโกรทออร์แกนิก จำกัด และบริษัท เก้าศิริ จำกัด ได้ให้ข้อคิดสำคัญที่ควรคำนึง ที่จะสามารถยึดโยงให้เกิดความไว้วางใจซึ่งกันและกันว่า การปฏิบัติต่อกันโดยฝ่ายผู้รับซื้อจะเป็นฝ่ายหลักในการกำหนดเงื่อนไขต่าง ๆ (3: บริษัทกรีนโกรทออร์แกนิก จำกัด, 2562. และ 5: บริษัท เก้าศิริ จำกัด, 2562) คือ 1) ต้องทำจริงตามที่พูด ลงพื้นที่เสมอ ไม่ทิ้งชาวบ้าน 2) ต้องสร้างให้เกิดการซื้อขายจริง หา

ตลาดที่แน่นอน 3) จัดให้มีการประชาสัมพันธ์ชี้แจงกับระดับผู้นำในชุมชนให้เข้าใจการทำงานเรา และแสดงให้เห็นหน่วยงานที่ทำงานร่วมกันเพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นมากขึ้น 4) ต้องไม่เริ่มการทำงานกับเกษตรกรด้วยการนำพาให้เกษตรกรด้วยการต้องซื้อ หรือต้องเสียค่าใช้จ่ายตั้งแต่แรก เช่น ต้องซื้อกล้าพันธุ์เพราะบ่อยครั้งที่เกษตรกรถูกหลอกให้ซื้อแล้วไม่มารับซื้อผลผลิต เกษตรกรจะเกิดความกลางแคลงใจได้ง่าย 5) เมื่อเกิดการทำให้จริง ซื้อจริงขายได้ จะเกิดการยึดโยงทางจิตใจอย่างเข้มแข็ง 6) มีการวางกฎเกณฑ์ ชี้แจงกระบวนการทำงาน มีเครื่องมือตรวจสอบคุณภาพชัดเจน ปฏิบัติจริง 7) เมื่อเกิดปัญหา ต้องแสดงให้เห็นความจริงใจในการแก้ไขปัญหาในพื้นที่ 8) พูดภาษาเดียวกับเกษตรกร สร้างความกลมกลืน ไม่แปลกแยก เราคือเป็นคนในชุมชน และ 9) รับซื้อผลผลิตทางการเกษตรในราคาที่เป็นธรรมและต่อเนื่อง

กรอบแนวคิดในการประเมินศักยภาพการพัฒนาสู่เกษตรแปรรูป

การพัฒนาและการจัดการห่วงโซ่มูลค่าใหม่ในการผลิตวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์แปรรูปขั้นต้น เป็นการดำเนินงานที่มีจุดมุ่งหมายในการเพิ่มพลังการผลิต (Productive Force) ของเกษตรกร จากการเป็นเพียงผู้ผลิตวัตถุดิบมาสู่การผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูปโดยการพัฒนาปัจจัยการผลิตต่างๆ และการจัดความสัมพันธ์การผลิต (Relations of Production) ที่ดีเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้เกิดขึ้นแก่ผู้คนที่เกี่ยวข้อง ด้วยความมุ่งมั่นในการสร้างการพัฒนาตามแนวคิดการสร้างการเติบโตอย่างทั่วถึง (Inclusive Growth) ซึ่งเป็นแนวคิดในการสร้างสังคมแห่งการพัฒนาที่ดีในระยะยาว จากกรอบความคิดดังกล่าว ผู้เขียนได้ข้อสรุปว่า องค์ประกอบสำคัญที่แสดงถึงการมีศักยภาพที่จะก้าวสู่การเป็นวิสาหกิจชุมชนในการพัฒนาอุตสาหกรรมเกษตรท้องถิ่น ควรมีเกณฑ์พิจารณาความสามารถ 5 ด้าน โดยมีดัชนีชี้วัดความสำเร็จ 30 ประการ และได้นำตัวชี้วัดเหล่านี้มาพัฒนาเครื่องมือในการประเมินศักยภาพการพัฒนา ดังนี้

ความสามารถในการพัฒนาการผลิต คือมีความสามารถในการจัดความสัมพันธ์ในระหว่างการจัดการเศรษฐกิจและการดำเนินการผลิตที่ตอบสนองความต้องการตลาด โดยวางเกณฑ์การพิจารณา ตัวชี้วัดได้แก่ 1). วิสาหกิจมีการพัฒนาการผลิตพืชเพื่อเจาะตลาดเฉพาะ(Niche Market) 2). วิสาหกิจมีการแนะนำพืชใหม่ที่ตลาดต้องการแก่สมาชิก 3). วิสาหกิจมีการจัดเก็บข้อมูลเศรษฐกิจสังคมและต้นทุนการผลิตของสมาชิก 4). วิสาหกิจสนับสนุนทรัพยากรและตลาดแก่เกษตรกรที่ปลูกพืชตามแผน 5). วิสาหกิจมีการวางแผนการผลิตร่วมกับสมาชิกทุกปี 6). วิสาหกิจช่วยเหลือเงินทุน/แหล่งเงินกู้ให้เกษตรกรดำเนินงานได้

ความสามารถในการดำเนินงานธุรกิจ ความสามารถนี้แสดงออกโดยผ่านความสำเร็จในการเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจ การสร้างงานอาชีพให้แก่ชุมชน โดยวางเกณฑ์การพิจารณาตัวชี้วัดได้แก่ 1) วิสาหกิจมีผลกำไรมาแล้วติดต่อกัน 1-3 ปี 2) วิสาหกิจมีแผนงานในการยกระดับ/ขยายวิสาหกิจ 3) วิสาหกิจมีระบบที่ตรวจสอบได้และโปร่งใส 4) วิสาหกิจมีการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ใหม่ 5) วิสาหกิจนำเทคโนโลยี/ความรู้ใหม่มาใช้ในการดำเนินงาน และ 6) วิสาหกิจมีการยกระดับความรู้ผู้เกี่ยวข้องในการดำเนินงานของวิสาหกิจ

ความสามารถในการจัดการผลกระทบสิ่งแวดล้อม ความสามารถนี้แสดงออกโดยผ่านการเป็นองค์กรที่มีความสำเร็จในการจัดการความสัมพันธ์กับสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืน โดยเกณฑ์การพิจารณาได้แก่ 1) สมาชิกมี

การผลิตเกษตรอินทรีย์ที่มาตรฐานรับรอง 2) วิสาหกิจให้การสนับสนุนแก่สมาชิกที่ต้องการรับรองมาตรฐาน 3) วิสาหกิจมีการอบรมให้ความรู้แก่สมาชิกในแนวทางเกษตรอินทรีย์ 4) ให้ความรู้แก่เกษตรกรในเรื่องภาวะโลกร้อน 5) สร้างกติการ่วมในหมู่สมาชิกที่จะไม่ทำการผลิตที่มีผลกระทบต่อภาวะโลกร้อนและ 6) มีการให้แรงจูงใจต่อเกษตรกรที่ดูแลทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม

ความสามารถในการรวมพลังกับชุมชนและองค์กรพันธมิตร อุตสาหกรรมการแปรรูปผลผลิต เป็นขั้นตอนการผลิตที่ต้องมีวัตถุดิบจำนวนมากป้อนเข้าสู่กระบวนการผลิต ดังนั้นการเป็นผู้ที่มีเครือข่ายวงสัมพันธ์กว้างขวาง เป็นที่ยอมรับของสมาชิกในชุมชนและองค์กรพันธมิตร จึงเป็นคุณสมบัติและความสามารถที่วิสาหกิจบริหารงานต้องมีการกำหนดเกณฑ์การพิจารณาได้แก่ 1) สมาชิกมีส่วนร่วมในการวางแผนการดำเนินงาน และการรับประโยชน์จากงาน 2) มีการสร้างความมั่นคงโดยเปิดโอกาสให้เกษตรกรเข้ามาถือหุ้นได้ 3) มีกิจกรรมทางเศรษฐกิจ/สร้างรายได้เพิ่มแก่สมาชิก 4) วิสาหกิจมีการประชุม การทำกิจกรรม การดำเนินธุรกิจ ร่วมกับเครือข่ายเกษตรกรอื่นๆ 5) องค์กรเป็นตัวอย่างแก่องค์กรอื่นๆในท้องถิ่นและหน่วยงานภายนอก ชุมชนเข้ามาดูงาน และ 6) องค์กรมีการแบ่งผลกำไรเพื่อชุมชน/สังคม/สาธารณประโยชน์

ความสามารถในการสร้างและดำรงรักษาแนวทางการค้าที่มีความเป็นธรรม การดำเนินงานตามแนวทางการค้าที่เป็นธรรมจะทำให้ผลของการพัฒนาหลังการผลิตมีการกระจายไปยังกลุ่มคนต่างๆที่เกี่ยวข้องในห่วงโซ่อุปทานอย่างเป็นธรรม และเกิดการเติบโตอย่างทั่วถึง โดยมีตัวชี้วัดได้แก่ 1) สร้างกติการ่วมในการรับซื้อผลผลิตที่ได้ตกลงไว้ในราคาที่ เป็นธรรม 2) องค์กรมีการจัดทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรในทุกปี 3) องค์กรเข้าร่วมรับผิดชอบเมื่อเกิดภัยพิบัติทางธรรมชาติต่อการผลิตของเกษตรกร 4) วิสาหกิจมีการแบ่งกำไรเพื่อการพัฒนากลุ่ม/เครือข่ายเกษตรกร 5) วิสาหกิจมีการจัดทำรายงานสถานะทางธุรกิจแก่กลุ่ม/เครือข่ายเกษตรกรที่เข้าร่วมงาน และ 6) มีข้อมูลตรวจสอบย้อนกลับการรับรองส่วนผสมและวัตถุดิบ

การหนุนเสริมการพัฒนาเกษตรอินทรีย์

ปัจจุบันมีเกษตรกรปรับเปลี่ยนตัวเองเข้าสู่การผลิตแบบอินทรีย์เป็นจำนวนมาก ซึ่งอาจเป็นเพราะการสนับสนุนเงินช่วยเหลือจากรัฐและความคาดหวังต่อราคาที่สูงกว่าผลผลิตเกษตรเคมี อย่างไรก็ตามหากภาครัฐต้องการหนุนเสริมเกษตรอินทรีย์อย่างแท้จริง ภาครัฐควรมีแนวทางการส่งเสริมที่ยั่งยืนกว่าในปัจจุบัน ซึ่งจากการศึกษาครั้งนี้ ผู้เขียนเห็นว่าการผลิตตามแนวทางเกษตรอินทรีย์ของประเทศไทยควรให้ความสนใจต่อการลดต้นทุนการผลิต ในขณะเดียวกันก็ควรส่งเสริมการเพิ่มผลผลิตให้มากขึ้นให้สามารถแข่งขันกับประเทศอื่นๆที่สามารถพัฒนาผลผลิตของตนเองได้อย่างมหาศาล ดังนั้นในการค้าขาย การแปรรูปที่ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมไทยต้องการวัตถุดิบอินทรีย์ที่ราคาถูก แต่ปรากฏว่าวัตถุดิบในประเทศมีราคาสูงมาก ทำให้เกิดการนำเข้าจากประเทศเพื่อนบ้านที่สามารถทำให้ราคาขายเขาไม่สูง สามารถแข่งขันในตลาดได้ไม่ยาก อันที่จริงหน่วยงานรัฐและเอกชนจำนวนหนึ่งได้ทำงานวิจัยเพื่อการเพิ่มผลผลิตเป็นจำนวนมาก ที่สำคัญคือการวิจัยปุ๋ยอินทรีย์และเมล็ดพันธุ์พืช แต่ผลงานเหล่านั้นไม่ได้รับการส่งเสริมและผลักดันให้นำมาปรับใช้ในการผลิตอย่างจริงจัง ฉะนั้นภาครัฐควรให้ความสำคัญต่อการสนับสนุนการค้นคว้า ทดลอง เทคโนโลยีสมัยใหม่ทั้งของหน่วยงานรัฐและเอกชน และให้มีการปรับใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่เพื่อทำให้การส่งเสริมเป็นไปอย่างยั่งยืน

การหนุนเสริม”ข้อต่อ” ในการพัฒนาเศรษฐกิจรากหญ้า

มีผู้กล่าวเตือนสติผู้คนในเรื่องเงินว่า “เงินไม่ใช่ทุกสิ่ง แต่ทุกสิ่งเริ่มต้นได้เพราะเงิน” สถานการณ์ที่เกิดขึ้นกับกลุ่มวิสาหกิจหม่อนข้าวัญญาไฟแสดงให้เห็นความจริงในเรื่องนี้ได้อย่างชัดเจน และเหตุการณ์แบบนี้ก็ได้เกิดขึ้นกับวิสาหกิจชุมชนระดับรากหญ้า ที่พยายามพัฒนาตนเองเป็นข้อต่อให้กับเกษตรกรให้สามารถเพิ่มมูลค่าและคุณค่าในห่วงโซ่การผลิตให้เกษตรกร ดังจะสังเกตได้จากเสียงสะท้อนของ วิสาหกิจเป้าหมาย ที่เข้าร่วมในศึกษาครั้งนี้ที่ถึงแม้จะเป็นผู้มีทรัพย์สิน มีที่ดิน และเครื่องมือการผลิตอยู่ส่วนหนึ่ง แต่เงินทุนหมุนเวียนที่หล่อเลี้ยงการดำเนินงานได้มาจากการกู้เงิน ดังนั้นสถาบันการเงินควรเข้าใจแง่มุมเหล่านี้และเอื้อให้วิสาหกิจชุมชนระดับรากหญ้า ที่มีการดำเนินการจริงอย่างซื่อสัตย์ สามารถดำเนินงานของตนเองต่อไปได้

สรุป ภาพรวมคุณลักษณะและบทบาทของวิสาหกิจเป้าหมาย ดังตารางต่อไปนี้

วิสาหกิจเป้าหมาย	ความเป็นผู้นำ	การยึดโยงกับสมาชิก เกษตรกร	ชนิดผลิตภัณฑ์		บทบาทของวิสาหกิจเป้าหมายของห่วงโซ่		
			ผลิตภัณฑ์เดิม	ผลิตภัณฑ์ใหม่	ต้นน้ำ	กลางน้ำ	ปลายน้ำ
ภาคีเครือข่ายผู้ ยัดเข้าไทย	นักวิชาการ และนัก ธุรกิจวงการข้าวที่มี แนวคิดที่จะสร้างคุณค่า และมูลค่า เพิ่ม ผลิตภัณฑ์-ข้าว	มีข้อมูลสมาชิกชัดเจน มี การติดต่อกับสมาชิกอย่าง สม่ำเสมอ ยึดหลักการค้าที่ เป็นธรรม	ข้าวพื้นดิน อินทรีย์ บรรจุ พืช หลังนาอินทรีย์ตามพื้นที่ เหมาะสมของท้องถิ่น	ข้าวพื้นดินแปรรูป4 ระยะต้นอ่อน นาม เมา เต็มเมล็ด เป็น อาหารเครื่องดื่ม และ ผลิตภัณฑ์แลม	ข้าวพื้นดินแปรรูป4 ระยะต้นอ่อน นาม เมา เต็มเมล็ด เป็น อาหารเครื่องดื่ม และ ผลิตภัณฑ์แลม	ทานนวัตกรรมใหม่ใน การแปรรูปข้าว จัด อบรมให้ความรู้การ แปรรูปแก่เกษตรกร	ส่งเสริมตลาดและ การขาย สร้างแบบ รนต์ ตลาดที่ดี และนำสินค้าสู่ สากล
บริษัทกรีนโกรท ออร์แกนิก จำกัด	ลูกเกษตรกรที่ได้เรียนสูง แล้วกลับมาพัฒนาบ้าน เกิด โดยเรียนรู้การทำ เกษตรในที่ดินตนเองและ รับซื้อผลผลิตจากญาติ	ทำการค้าขายร่วมกับเครือ ญาติโดยใช้หลักการ วิสาหกิจเพื่อสังคมและเน้น การพัฒนาสู่มาตรฐาน เกษตรอินทรีย์	ข้าว ถั่วเขียว อินทรีย์ บรรจุ และแอมพูครีม บำรุงผม แปรรูปอย่าง ง่ายและ บรรจุขวด	มะกูดแปรรูปเป็น น้ำมันหอมระเหยเพื่อใช้ ในการผลิตแอมพู นํ้ายา ล้างจาน และเครื่องเทศ เครื่อง แกง ถูกประกอบ	ส่งเสริมการผลิต ตามมาตรฐาน เกษตรอินทรีย์ และ การแปรรูปขั้นต้น แก่ผู้สูงอายุ	รวบรวมผลผลิต ต่างๆในท้องถิ่น แสวงหาตลาด และ หาพันธมิตรในการ แปรรูป	แสวงหาตลาดใน ประเทศ และส่ง ของตามการสั่ง
บริษัท แก้วศิริ จำกัด	บุคคลที่ได้รับการศึกษา แล้วทำงานธุรกิจก่อน กลับมาบ้านเกิด จึงผัน ตัวเองมาทำการค้า รับ ซื้อผลผลิตเกษตรกร	ใช้หลักการส่งเสริมธุรกิจ เพื่อสร้างอาชีพให้คนใน ท้องถิ่นและการซื้อขายที่ การทำข้อตกลงชัดเจน	การค้าปลาสดของอบสุก แปรรูปขั้นต้น บรรจุ และแปรรูปบรรจุภัณฑ์ต่างๆ เช่น งาดำแผ่น	ผลไม้ ผักสด อินทรีย์ ผักหวาน ผง ปลา อบแห้งปลา ร้า กุ้ง จาก ระบบ Aquaponic	ส่งเสริม Aquaponic การ ทำอินทรีย์และ มาตรฐานเกษตร อินทรีย์	รวบรวมผลผลิตใน ท้องถิ่น หา พันธมิตรใหม่ในการ แปรรูป และการแปร รูปเพื่อขาย	ขายผ่าน ศูนย์การค้า ขาย หน้าร้าน ออนไลน์ ส่งขายในและนอก ประเทศ

สรุป ภาพรวมฯ (ต่อ)

วิสาหกิจเป้าหมาย	ความเป็นมาผู้นำ	การขยายตัวกับสมาชิก	ชนิดผลิตภัณฑ์		บทบาทของวิสาหกิจเป้าหมายของห่วงโซ่		
			ผลิตภัณฑ์เดิม	ผลิตภัณฑ์ใหม่	ต้นน้ำ	กลางน้ำ	ปลายน้ำ
หจก. ปลาปู่ บ้านพลังปัญญา	นักพัฒนาลังคมที่ได้เรียนสูง แล้วกลับมาพัฒนาถิ่นเกิดโดยปรับใช้ภูมิปัญญาและวัฒนธรรมชุมชนในการทำงาน	ทำการค้าขายร่วมกับชุมชน ใช้หลักการสร้างงานอาชีพเพื่อชุมชนและนำคุณธรรมและหลักเกษตรพอเพียงมาปรับใช้	ผ้าฝ้ายทอมือ ครามอินทรี และบริการนวดสปา การอบรม สัมมนา และข้าวสาร ข้าวอินทรี	อาหารสุขภาพสำเร็จรูปเมนูต่างๆ บุญอินทรี เมล็ดพันธุ์ บริการแปรรูปข้าว อบข้าว	ส่งเสริมความรู้การผลิตตามมาตรฐานเกษตรอินทรีย์	ปรุงอาหารตามเมนูและจัดอบรมให้ความรู้การแปรรูป และการจัดการแก๊สเรือนกระจก	ขายผ่านงานแสดงสินค้า ขายหน้าร้าน จัดรถโมบายขาย
กลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจหม่อนข้าวภูเขาไฟ	ลูกเกษตรกรที่ได้เรียนสูงและเคยอยู่ในภาคธุรกิจ แล้วกลับมาถิ่นเกิด มาแก้ปัญหาเกษตรกร	ใช้หลักการส่งเสริมธุรกิจเพื่อสร้างอาชีพให้คนในท้องถิ่น และการซื้อขายในราคาที่มีข้อตกลงชัดเจน	น้ำหม่อน แยม และสินค้าแปรรูปจากหม่อน	น้ำหม่อน แยม หม่อนแช่เยลลี่อบแห้ง อบกรอบ สีธรรมชาติจากผลและใบหม่อน	มุ่งพัฒนาแหล่งพื้นที่ปลูกทุบแปลงให้ได้มาตรฐาน Organic Thailand	รวบรวมและรับซื้อผลผลิตมาเก็บรักษา การแปรรูป กระจ่ายสู่ตลาดในหลายๆ	ส่งเสริมตลาด และสร้างแบรนด์ น้ำสินค้าออกขายในงานต่างๆ และขายส่งในประเทศ

เอกสารอ้างอิง

- กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, **แก้หนี้เกษตรกร** [ออนไลน์]. 17 มิถุนายน 2562 สืบค้นเมื่อ 23 พฤศจิกายน 2562 จาก <http://www.moac.go.th/news-preview> .
- กรีนโกรทออร์แกนิก จำกัด, บริษัท. (2562). รายงานข้อเสนอโครงการแปรรูปสร้างมูลค่าเพิ่มสกัดน้ำมันหอมระเหยจากผิวมะกรูด, เสนอเมื่อวันที่ 10 กันยายน พ.ศ. 2562.
- กรีนโกรทออร์แกนิก จำกัด, บริษัท. (2562). รายงานความก้าวหน้าการดำเนินงานของโครงการแปรรูปสร้างมูลค่าเพิ่มสกัดน้ำมันหอมระเหยจากผิวมะกรูด, เสนอเมื่อวันที่ 10 ตุลาคม พ.ศ. 2562.
- เก้าศิริจำกัด, บริษัท. (2562). รายงานข้อเสนอโครงการส่งเสริมการปลูกไม้ผลเพื่อสร้างรูปแบบการค้าที่เป็นธรรม, เมื่อวันที่ 28 สิงหาคม พ.ศ. 2562.
- เก้าศิริ จำกัด, บริษัท. (2562). รายงานความก้าวหน้าการดำเนินงานของโครงการส่งเสริมการปลูกไม้ผลเพื่อสร้างรูปแบบการค้าที่เป็นธรรม, เสนอเมื่อวันที่ 10 ตุลาคม พ.ศ.2562.
- กรีนเนท. **สหกรณ์กรีนเนท จำกัด (Green Net Cooperative)**. [ออนไลน์].สืบค้นเมื่อ 17 เมษายน 2562 จาก <http://www.greennet.or.th/about/greennet>.
- จตุพร จุ้ยใจงาม. 2557. กิจการเพื่อสังคม แนวโน้มระบอบทุนนิยมสมัยใหม่ กรณีศึกษาที่ประสบความสำเร็จ. วารสารวิชาการ **Verdian E-Journal**. ฉบับที่ 7 (กันยายน-ธันวาคม 2557). หน้า 1236.
- ธานี ชัยวัฒน์, พลอยไพลิน ถิ่นกาญจน์, ก้องภพ วงศ์แก้ว, 2559 **Inclusive Growth’** ทางลดความเหลื่อมล้ำที่เป็นไปได้, สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (ทีดีอาร์ไอ) สืบค้นเมื่อ 23 พฤศจิกายน 2562 จาก <https://www.bangkokbiznews.com/blog/detail/636769>.
- ประพิน นุชเปี่ยม. 2562. **วิสาหกิจเพื่อสังคมในประเทศไทย: ข้อเสนอแนะบางประการต่อร่างพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจเพื่อสังคม**. หน้า 112-113, 116.
- ปลาบู่บ้านพลึงปัญญา, ห้างหุ้นส่วน จำกัด. (2562). รายงานข้อเสนอโครงการครัวคนลำไย, เสนอเมื่อวันที่ 28 สิงหาคม พ.ศ. 2562 .
- ภาคีเครือข่ายสุดยอดข้าวไทย.(2562). รายงานข้อเสนอโครงการปลูกดินสร้างรอยยิ้ม, เสนอเมื่อวันที่ 28 สิงหาคม พ.ศ. 2562.
- รณชัย โตสมภาค.(2558) **ผลกระทบของสารเคมีการเกษตรต่อสุขภาพของเกษตรกรและผู้บริโภค: แนวทางในการควบคุมการใช้สารกำจัดศัตรูพืชเพื่อสร้างความมั่นคงทางสุขภาพของผู้ประกอบการ ภาคเกษตรกรรมและผู้บริโภค** สำนักวิชาการ, สำนักงานสภาผู้แทนราษฎร สืบค้นเมื่อ 23 พฤศจิกายน 2562. จาก <http://www.parliament.go.th/ebook/content-issue/2558/>
- วิฑูรย์ ปัญญากุล.(2560). **ความรู้เบื้องต้นการค้าที่เป็นธรรม**. กรุงเทพฯ. พิมพ์สุภา. หน้า 10-29.
- วิสาหกิจชุมชนหม่อนขวัญภูเขไฟ.(2562). รายงานข้อเสนอโครงการพัฒนาคุณภาพแปลงหม่อนและการแปรรูปเพื่อยกระดับการตลาด, เสนอเมื่อวันที่ 28 สิงหาคม พ.ศ. 2562.

- FiBL & IFOAM-Organics International. **The World of Organic Agriculture -Statistics and Emerging Trends 2019**. [ออนไลน์]. สืบค้นเมื่อ 17 เมษายน 2562. จาก <https://shop.fibl.org/CHde/mwdownloads/download/link/id/1202/>
- Hulgård, L. (2014). Social Enterprise and the Third Sector - Innovative Service Delivery or a Non-Capitalist Economy. In J. Defourny, L. Hulgård, & V. Pestoff, **Social Enterprise and the Third Sector. Changing European Landscapes in a Comparative Perspective**. (pp. 66-84). New York: Routledge.
- Mali, K. (2014). Social Enterprise in Thailand. **Journal of Economics and Management Strategy**, 1(2), 104-112.
- Pearce J., (2003). Pearce, J. (2003). **Social Enterprise in Anytown**. Lisbon: Calouste Gulbenkian Foundation.
- Praornpit Katchwattana. **เกษตรอินทรีย์ ความหวังของผู้ประกอบการเกษตรทั่วโลก**. [ออนไลน์]. สืบค้นเมื่อ 17 เมษายน 2562. จาก <https://www.salika.co/2018/06/06/organic-agriculture-sme-startup/>.