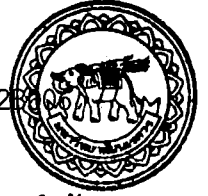


อภินันทนาการ

สัญญาเลขที่ R2562



สำนักหอสมุด

รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

กลยุทธ์และกระบวนการทางธุรกิจในดิจิทัลแพลตฟอร์ม

สำหรับวิสาหกิจเพื่อสังคม

(Business Strategy and Process in Digital Platform

for Social Enterprise)

รองศาสตราจารย์ ดร.สุจินดา เจียมศรีพงษ์

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปาณิสรา จรัสวิญญู

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ฉัตรชนก จรัสวิญญู

คณะบริหารธุรกิจ เศรษฐศาสตร์และการสื่อสาร

สำนักหอสมุด มหาวิทยาลัยนครสวรรค์

วันลงทะเบียน 28 ก.พ. 2565

เลขทะเบียน 1047049

เลขเรียกหนังสือ 0. HF

สนับสนุนโดย

5415.1265

๘745๘

2562

งบประมาณแผ่นดิน (บูรณาการวิจัยและนวัตกรรม)

ปีงบประมาณ ๒๕๖๒

บทสรุปผู้บริหาร

เรื่อง กลยุทธ์และกระบวนการทางธุรกิจในดิจิทัลแพลตฟอร์มสำหรับวิสาหกิจเพื่อสังคม

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ปัจจุบันทุกภูมิภาคทั่วโลก ต่างได้รับผลกระทบทั้งด้านการพัฒนาและด้านความท้าทาย เศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม ซึ่งส่งผลให้ภาคส่วนต่าง ๆ ทั้งภาครัฐ ภาคธุรกิจเอกชน และภาคประชาสังคม จำเป็นต้องปรับตัวอย่างจริงจัง จากปรากฏการณ์โลกาภิวัตน์ และจากความพยายามของทุกภาคส่วนในการเอาชนะความท้าทายดังกล่าว ได้นำไปสู่แนวคิด “การพัฒนาที่ยั่งยืน” (Sustainability Development) แต่ทว่าการขับเคลื่อนแนวคิดดังกล่าวที่ผ่านมาของหน่วยงานภาครัฐและภาคธุรกิจเอกชนในระดับพื้นที่จนถึงนานาชาติ กลับไม่เกิดผลลัพธ์ที่ยั่งยืน ดังจะเห็นได้จากเหตุการณ์ความวุ่นวายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นทั่วโลก ทั้งนี้เนื่องมาจากความสำเร็จจำเป็นต้องอาศัยการบูรณาการความร่วมมืออย่างจริงจังของ ภาครัฐ ภาคธุรกิจเอกชน และภาคประชาสังคม ทั้งในมิติด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม อันนำไปสู่นวัตกรรมทางสังคมขึ้นมาทดแทน ได้แก่ “กิจการเพื่อสังคม” หรือ “วิสาหกิจเพื่อสังคม” (Social Enterprise) ซึ่งเป็นองค์กรแบบใหม่ที่มีลักษณะผสมผสาน (Hybrid Organization) ระหว่างองค์กรธุรกิจที่แสวงหากำไร และองค์กรที่ไม่แสวงหากำไร ที่มีเป้าหมายในการนำผลกำไรไปใช้ในการแก้ไขปัญหาและพัฒนาชุมชนทั้งในมิติของเศรษฐกิจ สังคม หรือสิ่งแวดล้อม บนพื้นฐานความร่วมมือระหว่างภาครัฐ ในบทบาทของผู้กำหนดกรอบกติกาและผู้อำนวยการความ สดวก ภาคธุรกิจเอกชนในบทบาทของผู้ดำเนินการ และภาคประชาชนในบทบาทของผู้สนับสนุน ในขณะเดียวกันการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมของประเทศไทยจำเป็นต้องใช้ประโยชน์จากสภาพแวดล้อม ทางด้านเศรษฐกิจและเทคโนโลยีสารสนเทศที่ก้าวหน้าในปัจจุบัน ประชาชนทั่วโลกถูกเชื่อมโยงเข้าด้วยกันผ่าน เครือข่ายอินเทอร์เน็ตและสื่อสังคมออนไลน์ รวมทั้ง ดิจิทัลแพลตฟอร์ม (Digital Platform) ต่าง ๆ อันแตกต่างจากอย่างสิ้นเชิงจากในอดีตที่เน้นการไหลเวียนของปริมาณการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศ กระแสการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว ได้สร้างโอกาสให้แก่ทั้งผู้ประกอบการและผู้บริโภคอย่างไม่เคยมีมาก่อน ด้วยจำนวนข้อมูลที่เข้าถึงได้เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว และการพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศแบบก้าวกระโดด ทำให้ การนำข้อมูลไปใช้ประโยชน์เป็นสิ่งที่ทำได้ ต้นทุนต่ำ และไม่ได้จำกัดเฉพาะกลุ่มอีกต่อไป ด้วยเหตุนี้ ดิจิทัล แพลตฟอร์มจึงมีบทบาทสำคัญในการลดต้นทุนการติดต่อและทำธุรกรรมข้ามพื้นที่และประเทศ รวมทั้งทำให้เกิดโอกาสทางเศรษฐกิจและธุรกิจใหม่ ๆ อย่างมากมาย

จากความสำคัญของวิสาหกิจเพื่อสังคม ในฐานะองค์กรหลักในการส่งเสริมการมีส่วนร่วมของ ภาคประชาชน ในการสร้างความยั่งยืนให้กับเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อมของประเทศ และดิจิทัล แพลตฟอร์ม ในฐานะระบบนิเวศธุรกิจ (Business Ecosystem) ของวิสาหกิจเพื่อสังคม ดังกล่าว จึงมีความสำคัญอย่างยิ่งในการ ศึกษากลยุทธ์และกระบวนการทางธุรกิจของวิสาหกิจเพื่อสังคมในประเทศไทย โดยเฉพาะในบริบทของดิจิทัลแพลตฟอร์ม ซึ่งจะก่อให้เกิดประโยชน์ต่อภาคส่วนต่าง ๆ เช่น วิสาหกิจเพื่อ

สังคมของประเทศสามารถจัดตั้งและเติบโตได้อย่างรวดเร็วและมั่นคง ด้วยการใช้ประโยชน์จากตัวแบบธุรกิจ และกลยุทธ์จากผลการวิจัย ในขณะที่ภาคประชาชนสามารถมีส่วนร่วมในการแก้ไขปัญหาและพัฒนาสังคมใน มิติต่าง ๆ ได้โดยตรงผ่านการสนับสนุนสินค้าและบริการของวิสาหกิจเพื่อสังคม ภายในดิจิทัลแพลตฟอร์มที่ได้ พัฒนาขึ้นจากการวิจัย ในขณะที่ภาครัฐ สามารถนำผลการวิจัยไปปรับปรุงกรอบกติกา เพื่อส่งเสริมวิสาหกิจ เพื่อสังคมในประเทศไทย ซึ่งโดยภาพรวมการวิจัยครั้งนี้จะเป็นกลไกในการสร้างความร่วมมือเพื่อสร้างความ ยั่งยืนให้กับประเทศไทย ทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม ผ่านการดำเนินงานของวิสาหกิจเพื่อสังคม

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษากลยุทธ์และกระบวนการทางธุรกิจในดิจิทัลแพลตฟอร์มสำหรับวิสาหกิจเพื่อสังคมใน ประเทศไทย

ขอบเขตการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ ใช้กรอบกลยุทธ์ธุรกิจเชิงผลลัพธ์ Generic Business Strategy อันประกอบด้วย กล ยุทธ์ผู้นำด้านต้นทุน (cost leadership) กลยุทธ์การสร้างความแตกต่าง (differentiation) และกลยุทธ์การ มุ่งเน้นตลาด (focus) และ กรอบกลยุทธ์ธุรกิจเชิงกระบวนการ Balanced Scorecard อันประกอบด้วย มุมมอง 4 ด้าน ได้แก่ การเงิน ลูกค้า กระบวนการภายใน และการเรียนรู้และการเติบโต

การวิจัยในครั้งนี้ ประชากรที่ใช้ในการศึกษาคือ ผู้ประกอบการวิสาหกิจเพื่อสังคมของประเทศไทยที่ ขึ้นทะเบียนกับกระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ จึงถึงเดือนมกราคม พ.ศ. 2563 และไม่ใช ่บริษัท ประชากรรัฐรักสามัคคี (วิสาหกิจเพื่อสังคม) จำกัด (ถูกจัดตั้งขึ้นและดำเนินการตามนโยบายของรัฐบาล) จำนวน 44 วิสาหกิจ ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างของการวิจัยคือ ผู้ประกอบการวิสาหกิจเพื่อสังคมของประเทศไทย จำนวน 14 วิสาหกิจ หรือคิดเป็นร้อยละ 31.82 ของประชากร

การวิจัยครั้งนี้ดำเนินการรวบรวมข้อมูลระหว่าง เดือนมกราคม พ.ศ. 2562 ถึงเดือนมกราคม พ.ศ.

2563

วิธีการวิจัย

การวิจัยในส่วนนี้ ประชากรที่ใช้ในการศึกษาคือ ผู้ประกอบการวิสาหกิจเพื่อสังคมของประเทศไทยที่ ขึ้นทะเบียนกับกระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ จึงถึงเดือนมกราคม พ.ศ. 2563 และไม่ใช ่บริษัท ประชากรรัฐรักสามัคคี (วิสาหกิจเพื่อสังคม) จำกัด (ถูกจัดตั้งขึ้นและดำเนินการตามนโยบายของรัฐบาล) ผู้วิจัยใช้แบบสัมภาษณ์ในการเก็บรวบรวมข้อมูล และใช้โปรแกรมประยุกต์ เป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์ข้อมูล รวมทั้งจัดทำรายงานสรุปผลเพื่อนำเสนอข้อมูลประกอบกับวิธีการวิเคราะห์ข้อมูลตามแนวทางของ Mile et al. (2013) ซึ่งกำหนดใช้การให้รหัสแบบ First Cycle Coding และ Second Cycle Coding ก่อนการ

วิเคราะห์ความสัมพันธ์และอธิบายความหมาย การวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลโดยดำเนินการสัมภาษณ์ ผู้ประกอบการวิสาหกิจเพื่อสังคมของประเทศไทย ทั้งนี้ได้ดำเนินการประสานงานขอความอนุเคราะห์เพื่อเข้า สัมภาษณ์ จนกระทั่งเกิดความอึดตัวทางทฤษฎี จึงยุติการรวบรวมข้อมูล

สรุปผลการวิจัย

ในมิติของกลยุทธ์ธุรกิจเชิงผลลัพธ์นั้น วิสาหกิจเพื่อสังคมในกลยุทธ์ธุรกิจแบบผสมผสานทั้งกลยุทธ์ผู้นำ ต้นทุน กลยุทธ์ความแตกต่าง และกลยุทธ์การมุ่งเน้นลูกค้าเฉพาะกลุ่ม โดยจะใช้เทคโนโลยีและองค์ความรู้ เพื่อ ลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการต่าง ๆ นอกจากนั้นวิสาหกิจเพื่อสังคม ยังคงใช้กลยุทธ์ผู้นำ ต้นทุนในการกำหนดราคาของสินค้า/บริการ ในมิติของความคุ้มค่า หรือ ผู้นำความคุ้มค่า โดยแม้ว่าวิสาหกิจ เพื่อสังคมจะพยายามสร้างความแตกต่างในมิติของคุณภาพของสินค้า/บริการ และมักจะตั้งราคาสินค้า/บริการ สูงกว่าตลาดก็ตาม แต่จะกำหนดราคาสินค้าให้แตกต่างจากตลาดน้อยที่สุด เพื่อสร้างความคุ้มค่าของสินค้า/ บริการ ในขณะที่วิสาหกิจเพื่อสังคมจะมุ่งเน้นให้เกิดความแตกต่างของคุณภาพสินค้า/บริการ ผ่าน กระบวนการสำคัญ ๆ ได้แก่ การวางแผนและควบคุมกลยุทธ์ การควบคุมคุณภาพ และการวิจัยและพัฒนา ใน ด้านความยั่งยืนนั้น นับเป็นจุดแตกต่างที่สำคัญระหว่างวิสาหกิจเพื่อสังคมกับองค์กรธุรกิจทั่วไป โดยวิสาหกิจ เพื่อสังคมจะมีกระบวนการในการสร้างความยั่งยืนที่แตกต่างจากองค์กรธุรกิจทั่วไป อันครอบคลุม วิสาหกิจ ลูกค้า พันธมิตร และสังคม ซึ่งจำเป็นต้องใช้กระบวนการที่แตกต่างจากองค์กรธุรกิจทั่วไป ในด้านการสร้าง ความเชื่อมั่นและความผูกพันนั้น วิสาหกิจเพื่อสังคมจะมีกระบวนการให้การช่วยเหลือสังคมแบบมีส่วนร่วมของ ภาคส่วนต่าง ๆ ในลักษณะเครือข่าย และให้ข้อมูลในด้านต่าง ๆ กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้องอย่างโปร่งใส โดยเฉพาะข้อมูลการช่วยเหลือสังคม ทั้งนี้วิสาหกิจเพื่อสังคมจะใช้กลยุทธ์การมุ่งเน้นลูกค้าเฉพาะกลุ่ม โดยเริ่ม จากเครือข่ายเดิมของผู้ริเริ่มก่อตั้งก่อน จากนั้นจึงขยายสู่กลุ่มลูกค้าที่มีลักษณะคล้ายกัน โดยใช้เครือข่ายของ ผู้บริโภคและตัวแทนจำหน่าย ในด้านการนำส่งคุณค่าของสินค้า/บริการนั้น วิสาหกิจเพื่อสังคมจะใช้ช่องทาง การจัดหน่ายแบบผสมผสาน ทั้ง 3 รูปแบบ โดยมุ่งเน้นไปที่ช่องเครือข่ายสังคมออนไลน์เป็นพิเศษ เนื่องจากมี ต้นทุนที่ต่ำ แต่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างกว้างขวาง ทั้งในกระบวนการสื่อสารกับลูกค้าเดิมและการสร้าง การรับรู้ให้กับผู้บริโภค ในขณะที่การขายผ่านช่องทางหน้าร้านและตัวแทนจำหน่าย ก็ยังมีความสำคัญ เพื่อ สร้างความมั่นใจและความไว้วางใจของลูกค้าในการทดลองใช้สินค้า/บริการ ทั้งนี้เครือข่ายผู้บริโภคและตัวแทน จำหน่าย จะมีบทบาทค่อนข้างสูงในการเติบโตของวิสาหกิจเพื่อสังคม

ในมิติของกลยุทธ์ธุรกิจเชิงกระบวนการนั้น กระบวนการด้านการเงิน วิสาหกิจเพื่อสังคมจะมุ่งเน้น รายได้จากการจำหน่ายสินค้า/ให้บริการ เป็นหลักเพื่อสร้างความยั่งยืนของวิสาหกิจ ในขณะที่รายได้จากการ บริจาค ก็ยังเป็นอีกช่องทางหนึ่งที่มีความสำคัญ โดยเฉพาะในช่วงเริ่มต้นการดำเนินงาน ด้วยการเข้าถึงแหล่ง เงินบริจาคที่หลากหลาย ทั้งนี้ความเข้าใจในบริบทของวิสาหกิจเพื่อสังคมในระดับนานาชาติและความสามารถในการ เข้าถึงแหล่งเงินทุนเงินทุนดังกล่าวผ่านเครือข่ายของวิสาหกิจเพื่อสังคมนระดับชาติ จะมีส่วนสำคัญในการ ตั้งตัวและเติบโตของวิสาหกิจเพื่อสังคมในระยะยาว ในขณะที่กระบวนการด้านลูกค้า วิสาหกิจเพื่อสังคมจะให้

ความสำคัญอย่างยิ่งกับการส่งมอบสินค้า/บริการที่มีคุณภาพสูงกว่ามาตรฐานตลาด เพื่อสร้างความพึงพอใจ ความผูกพัน และความเชื่อมั่น ของลูกค้า ผ่านช่องทางหลัก 3 ช่องทางได้แก่ หน้าร้าน ตัวแทนจำหน่าย และ สื่อสังคมออนไลน์ จากนั้นจึงส่งมอบคุณค่าด้านการช่วยเหลือสังคมเป็นคุณค่าเสริม ในด้านการพัฒนาเครือข่าย ลูกค้าและพันธมิตร พบว่า วิสาหกิจเพื่อสังคมจะรักษารฐานลูกค้าเก่าและสร้างฐานลูกค้าใหม่ที่เป็นกลุ่มเฉพาะ ผ่านเครือข่ายของลูกค้า รวมทั้งดำเนินการพัฒนาเครือข่ายระหว่างลูกค้าและพันธมิตรของวิสาหกิจ ด้วยการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่ออำนวยความสะดวกให้ลูกค้าและลดต้นทุนของวิสาหกิจ นอกจากนี้ใน ด้านกระบวนการภายใน การจัดการกลยุทธ์และแผนงานซึ่งเป็นกระบวนการภายในที่สำคัญ จะมีเป้าหมาย สำคัญคือการเชื่อมโยงคุณค่าระหว่าง ลูกค้า พันธมิตร สังคม และวิสาหกิจ ซึ่งแตกต่างจากองค์กรธุรกิจทั่วไปที่ มีเป้าหมายสำคัญในการตอบสนองความต้องการภายในเป็นหลัก ในด้านการควบคุมคุณภาพนั้น จะมี กระบวนการควบคุมคุณภาพที่เข้มงวด และใช้ประโยชน์จากเครือข่ายพันธมิตรในการตรวจสอบและรับรอง คุณภาพแบบมีส่วนร่วม ในด้านการวิจัยและพัฒนานั้น นอกเหนือจากเป้าหมายในการพัฒนาคุณภาพของสอ นค้า/บริการแล้ว วิสาหกิจเพื่อสังคมยังให้ความสำคัญกับการพัฒนาสังคมและพันธมิตร เพื่อสร้างความยั่งยืนของ เครือข่ายไปพร้อมกัน สุดท้ายในส่วนของการกระบวนการด้านการเรียนรู้และเติบโต วิสาหกิจเพื่อสังคมจะยึดมั่น และพยายามส่งเสริมวัฒนธรรมองค์กร ได้แก่ ความเสียสละและคำนึงถึงประโยชน์ส่วนรวม ความซื่อสัตย์และมี วินัย และการเรียนรู้และพัฒนา ทั้งนี้การส่งเสริมดังกล่าวยังครอบคลุมไปถึงพันธมิตรของวิสาหกิจด้วย ในด้าน ภาวะผู้นำและทรัพยากรบุคคลนั้น พบว่า ภาวะผู้นำมีความสำคัญทั้งต่อการปรับเปลี่ยนวัฒนธรรมและวิธี ปฏิบัติภายในวิสาหกิจและเครือข่ายพันธมิตร เนื่องจากวิสาหกิจเพื่อสังคมยังคงเป็นสิ่งใหม่ในสังคมไทย จำเป็นต้องมีการปรับเปลี่ยนวิถีคิดของบุคลากรและเครือข่ายพันธมิตรให้สอดคล้องกับกลยุทธ์และกระบวนการ ของวิสาหกิจ ในด้านความรู้และสมรรถนะนั้น วิสาหกิจเพื่อสังคมจะมีกระบวนการเรียนรู้ เพื่อสร้างและถ่าย โอนความรู้ไม่เพียงแต่เฉพาะภายในวิสาหกิจเท่านั้น แต่ยังครอบคลุมไปจนถึงเครือข่ายพันธมิตรและลูกค้าด้วย

อภิปรายผลการวิจัย

ในมิติด้านเป้าหมายของกลยุทธ์พบว่า ในขณะที่องค์กรธุรกิจทั่วไปที่มุ่งเน้นความได้เปรียบในการ แข่งขัน แต่วิสาหกิจเพื่อสังคมกลับมีเป้าหมายในการสร้างความยั่งยืน โดยมุ่งไปยังในการสร้างความยั่งยืนอัน ครอบคลุม วิสาหกิจ ลูกค้า พันธมิตร และสังคม ซึ่งนับเป็นจุดแตกต่างที่สำคัญ และแม้ว่าวิสาหกิจเพื่อสังคมจะ ยังคงดำเนินธุรกิจบนพื้นฐานของ กลยุทธ์พื้นฐาน 3 ประการที่ก่อให้เกิดความได้เปรียบในการแข่งขันคือ กล ยุทธ์ผู้นำด้านต้นทุน กลยุทธ์การสร้างความแตกต่าง และกลยุทธ์การมุ่งเน้นตลาด แต่เป็นไปในลักษณะของการ ผสมผสานกลยุทธ์ทั้ง 3 ประการเข้าด้วยกัน เมื่อพิจารณาในภาพรวมแล้วจะพบว่าวิสาหกิจเพื่อสังคม ได้บูรณา การกลยุทธ์ทั้ง 3 ประการไปสู่ ผู้นำความคุ้มค่า ซึ่งแตกต่างจากกลยุทธ์ธุรกิจเชิงผลลัพธ์แบบเดิม นอกจากนี้ ยังเปิดเผยให้เห็นถึงองค์ประกอบของ ความคุ้มค่า ที่ชัดเจนยิ่งขึ้น อันประกอบด้วย คุณค่าของสินค้า/บริการ (คุณค่าหลัก และ คุณค่าเสริม) ความสะดวก ความมั่นใจ และ ต้นทุนของลูกค้า ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยใน อดีต

ในมิติด้านกระบวนการของกลยุทธ์พบว่า Balanced Scorecard ซึ่งเป็นดัชนีชี้วัดเชิงกระบวนการ ที่วัดผลการดำเนินงานจากมุมมอง 4 มุมมอง ได้แก่ การเงิน (Finance) ลูกค้า (customer) กระบวนการทางธุรกิจภายใน (internal business processes) และการเรียนรู้และการเติบโตนั้น (learning and growth) แม้ว่าจะสามารถสร้างความชัดเจนในการวัดและประเมินกลยุทธ์เชิงกระบวนการได้ก็ตาม แต่ยังคงขาดความชัดเจนในกระบวนการที่สำคัญในการดำเนินการ ในขณะที่ผลการวิจัย พบว่า กระบวนการสำคัญ อันประกอบด้วย การสร้างวัฒนธรรมองค์กร (ความเสียสละและคำนึงถึงประโยชน์ส่วนรวม ความซื่อสัตย์และมีวินัย และการเรียนรู้และพัฒนา) การวางแผนและควบคุมกลยุทธ์ การควบคุมคุณภาพ การวิจัยและพัฒนา และการจัดการเครือข่าย (ลูกค้า พันธมิตร และสังคม) โดยใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเป็นโครงสร้างพื้นฐานในการดำเนินการ จะส่งผลต่อกลยุทธ์เชิงผลลัพธ์คือ ความคุ้มค่า ซึ่งสอดคล้องกับข้อค้นพบของผลงานวิจัยอดีต

การนำผลการวิจัยไปใช้ประโยชน์

จากผลงานวิจัยจะสามารถขยายผลในการปรับปรุงการดำเนินธุรกิจ กำหนดกลยุทธ์และวิธีดำเนินธุรกิจ และการอบรมให้ความรู้และแก้ไขปัญหา ของวิสาหกิจเพื่อสังคมในประเทศไทยได้



ชื่อเรื่อง กลยุทธ์และกระบวนการทางธุรกิจในดิจิทัลแพลตฟอร์มสำหรับวิสาหกิจเพื่อสังคม
ผู้วิจัย รองศาสตราจารย์ ดร.สุจินดา เจียมศรีพงษ์
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปาณิสรา จรัสวิญญู
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ฉัตรชนก จรัสวิญญู
คำสำคัญ กลยุทธ์ธุรกิจ วิสาหกิจเพื่อสังคม

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษากลยุทธ์และกระบวนการทางธุรกิจในดิจิทัลแพลตฟอร์มสำหรับวิสาหกิจเพื่อสังคม โดยใช้การวิจัยเชิงคุณภาพ ผลการวิจัยพบว่า 1) กลยุทธ์ธุรกิจสำหรับวิสาหกิจเพื่อสังคมคือ การมุ่งเน้น ความคุ้มค่า ในการรับรู้ของลูกค้า โดยนำเสนอสินค้า/บริการที่มีคุณภาพสูงกว่าค่าเฉลี่ยของตลาด ในราคาที่สูงกว่าค่าเฉลี่ยของตลาดเช่นกัน 2) วิสาหกิจเพื่อสังคมใช้การผสมผสานกลยุทธ์ผู้นำด้านต้นทุน (cost กลยุทธ์การสร้างความแตกต่าง และกลยุทธ์การมุ่งเน้นตลาด เพื่อเป็น ผู้นำความคุ้มค่า 3) องค์ประกอบของความคุ้มค่า ที่ชัดเจนยิ่งขึ้น อันประกอบด้วย คุณค่าของสินค้า/บริการ (คุณค่าหลัก และ คุณค่าเสริม) ความสะดวก ความมั่นใจ และ ต้นทุนของลูกค้า 4) กระบวนการทางธุรกิจที่สำคัญ ประกอบด้วย การสร้างวัฒนธรรมองค์กร (ความเสียสละและคำนึงถึงประโยชน์ส่วนรวม ความซื่อสัตย์และมีวินัย และการเรียนรู้และพัฒนา) การวางแผนและควบคุมกลยุทธ์ การควบคุมคุณภาพ การวิจัยและพัฒนา และการจัดการเครือข่าย (ลูกค้า พันธมิตร และสังคม) โดยเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นโครงสร้างพื้นฐานที่สำคัญในการดำเนินการ อันจะส่งผลต่อกลยุทธ์เชิงผลลัพธ์คือ ความคุ้มค่า

Title Business Strategy and Process in Digital Platform for Social Enterprise

Author Assoc. Prof. Sujinda Chemsripong (Ph.D.)
Asst. Prof. Panissra Charutwinyo (DBA.)
Asst. Prof. Chutchonook Charutwinyo (DBA.)

Key words Business Strategy, Social Enterprise

Abstract

The objective of this research is to study a business strategy and process of social enterprise in digital platform context. By using qualitative research, the results of the research revealed that 1) the business strategy for social enterprises focus on the worth in customer perception. By offering a higher quality of products / services than a market standard. 2) The social enterprises integrate the generic strategies (cost, differentiation and focus) to be the value-leader. 3) The strategy components are a value of products / services (core value and additional value) customer's convenience, confidence and cost. 4) The business processes consist of organizational culture formation (common interest, honesty and discipline, and learning), strategy planning and controlling, quality control, and research and development, and network management (customer, partner, and society). Finally, the information technology must be used as an operation infrastructure.

	สารบัญ หัวข้อ	หน้า
	บทคัดย่อภาษาไทย	ฉ
	บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	ช
	สารบัญ	ซ
บทที่ 1	บทนำ	
	ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
	วัตถุประสงค์ของการวิจัย	3
	ขอบเขตการวิจัย	3
	ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	4
	แนวทางในการทำวิจัย	4
บทที่ 2	เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	
	แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับกลยุทธ์ธุรกิจและการจัดการเชิงกลยุทธ์	6
	แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับ Balanced Scorecard	15
	แนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจเพื่อสังคม	27
	งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	31
บทที่ 3	วิธีดำเนินการวิจัย	
	การวิจัยเชิงคุณภาพ	37
บทที่ 4	ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	
	ผลการวิจัยเชิงคุณภาพ การวิเคราะห์ข้อมูลตามกรอบกลยุทธ์ธุรกิจ	39
	Generic Strategy	
	ผลการวิจัยเชิงคุณภาพ การวิเคราะห์ข้อมูลตามกรอบกลยุทธ์ธุรกิจ	47
	Balanced Score Card	
	ผลการวิจัยเชิงคุณภาพ การวิเคราะห์ข้อมูลแบบผสมผสานตามกรอบ	57
	กลยุทธ์ธุรกิจ Generic Strategy และ Balanced Score Card	
บทที่ 5	สรุปและอภิปรายผล	
	สรุปผลการวิจัย	58
	อภิปรายผลการวิจัย	60

	หัวข้อ	หน้า
	ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป	61
	บรรณานุกรม	62
	ภาคผนวก	
	ข้อมูลการสัมภาษณ์	67



สารบัญตาราง

ชื่อตาราง

หน้า

ตารางที่

1

ผลการวิจัยเชิงคุณภาพ การวิเคราะห์ข้อมูลแบบผสมผสานตามกรอบ
กลยุทธ์ธุรกิจ Generic Strategy และ Balanced Score Card

57



สารบัญภาพ

	ชื่อภาพ	หน้า
ภาพที่ 1	Three Generic Strategies	13
ภาพที่ 2	Translating Vision and Strategy: Four Perspectives	15
ภาพที่ 3	Managing Strategy: Four Processes	16
ภาพที่ 4	Relationship of Strategy Map Perspectives	18
ภาพที่ 5	The Balanced Scorecard Defines a Strategy's Cause-and-Effect Relationships	19
ภาพที่ 6	The Balanced Scorecard Strategy Map	20
ภาพที่ 7	Balanced Scorecard approach to strategy	23



บทที่ 1

บทนำ

บทนำประกอบด้วยความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา คำถามในการวิจัยวัตถุประสงค์ในการศึกษา ขอบเขตการวิจัย ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ ข้อจำกัดในการวิจัย แนวทางในการวิจัย นิยามศัพท์เฉพาะ และลำดับขั้นตอนในการนำเสนอผลการศึกษา

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ปัจจุบันทุกภูมิภาคทั่วโลก ต่างได้รับผลกระทบทั้งด้านการพัฒนาและด้านความท้าทาย เศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม ซึ่งส่งผลให้ภาคส่วนต่าง ๆ ทั้งภาครัฐ ภาคธุรกิจเอกชน และภาคประชาสังคม จำเป็นต้องปรับตัวอย่างจริงจัง จากปรากฏการณ์ “โลกาภิวัตน์” และจากความพยายามของทุกภาคส่วนในการเอาชนะความท้าทายดังกล่าว ได้นำไปสู่แนวคิด “การพัฒนาที่ยั่งยืน” (Sustainability Development) ซึ่งมุ่งเน้นการพัฒนาที่ตอบสนองต่อความต้องการในปัจจุบัน โดยไม่ลดทอนความสามารถของประชากรในอนาคต แต่ทว่าการขับเคลื่อนแนวคิดดังกล่าวที่ผ่านมาของหน่วยงานภาครัฐและภาคธุรกิจเอกชนในระดับพื้นที่จนถึงนานาชาติ กลับไม่เกิดผลลัพธ์ที่ยั่งยืน ดังจะเห็นได้จากเหตุการณ์ความวุ่นวายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นทั่วโลก เช่น การแก้ไขสภาวะโลกร้อนที่กรุงโคเปนเฮเกน (COP-15) เมื่อเดือนธันวาคม พ.ศ. 2552 ซึ่งผลสรุปจากการประชุมยังไม่อาจหาข้อสรุป หรือแผนปฏิบัติการใด ๆ เหตุการณ์ “บุกยึดวอลล์สตรีท” (Occupy Wall Street) และเหตุการณ์ภัยคุกคามจาก COVID 19 เป็นต้น ทั้งนี้เนื่องมาจากความสำเร็จจำเป็นต้องอาศัยการบูรณาการความร่วมมืออย่างจริงจังของ ภาครัฐ ภาคธุรกิจเอกชน และภาคประชาสังคม ทั้งในมิติด้าน เศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม อันนำไปสู่นวัตกรรมทางสังคมขึ้นมาทดแทน ได้แก่ “กิจการเพื่อสังคม” หรือ “วิสาหกิจเพื่อสังคม” (Social Enterprise) ซึ่งเป็นองค์กรแบบใหม่ที่มีลักษณะผสมผสาน (Hybrid Organization) ระหว่างองค์กรธุรกิจที่แสวงหากำไร และองค์กรที่ไม่แสวงหากำไร ที่มีเป้าหมายในการนำผลกำไรไปใช้ในการแก้ไขปัญหาและพัฒนาชุมชนทั้งในมิติของเศรษฐกิจ สังคม หรือสิ่งแวดล้อม บนพื้นฐานความร่วมมือระหว่างภาครัฐ ในบทบาทของผู้กำหนดกรอบกติกาและผู้อำนวยการความสะดวก ภาคธุรกิจเอกชนในบทบาทของผู้ดำเนินการ และภาคประชาชนในบทบาทของผู้สนับสนุน

ปัจจุบันการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมของประเทศไทยจำเป็นต้องใช้ประโยชน์จากสภาพแวดล้อมทางด้านเศรษฐกิจและเทคโนโลยีสารสนเทศที่ก้าวหน้าในปัจจุบัน ด้วยเกิดจากการไหลเวียนของปริมาณข้อมูลข่าวสาร ประชาชนทั่วโลกถูกเชื่อมโยงเข้าด้วยกันผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ตและสื่อสังคมออนไลน์ รวมทั้งดิจิทัลแพลตฟอร์ม (Digital Platform) ต่าง ๆ อันแตกต่างจากอย่างสิ้นเชิงจากในอดีตที่เน้นการไหลเวียนของปริมาณการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศ ปัจจุบันปริมาณการไหลเวียนของข้อมูลและธุรกรรมทาง

อินเทอร์เน็ตระหว่างประเทศกลับเพิ่มขึ้นมากกว่า 50 เท่า ประชาชนกว่า 2.5 พันล้านคน จัดหมายอิเล็กทรอนิกส์กว่า 2 แสนล้านฉบับ ถูกแลกเปลี่ยนสื่อสารกันผ่านโลกออนไลน์ในแต่ละวัน กระแสการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว ได้สร้างโอกาสให้แก่ทั้งผู้ประกอบการและผู้บริโภคอย่างไม่เคยมีมาก่อน ด้วยจำนวนข้อมูลที่เข้าถึงได้เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว และการพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศแบบก้าวกระโดด ทำให้การนำข้อมูลไปใช้ประโยชน์เป็นเรื่องที่ทำได้ ต้นทุนต่ำ และไม่ได้จำกัดเฉพาะกลุ่มอีกต่อไป ด้วยเหตุนี้ ดิจิทัลแพลตฟอร์มจึงมีบทบาทสำคัญในการลดต้นทุนการติดต่อและทำธุรกรรมข้ามพื้นที่และประเทศ รวมทั้งทำให้เกิดโอกาสทางเศรษฐกิจและธุรกิจใหม่ ๆ อย่างมากมาย เช่น การทำธุรกรรมออนไลน์ การวิเคราะห์ลักษณะของกลุ่มลูกค้า การออกแบบสินค้าและบริการให้ตรงตามความต้องการ หรือการ แสวงหาตลาดใหม่ ๆ เป็นต้น การเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วของการแลกเปลี่ยนข้อมูลได้ก่อให้เกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง ธุรกิจที่มีความได้เปรียบในการแข่งขันส่วนใหญ่อยู่รูปแบบของแพลตฟอร์ม

จากความสำคัญของวิสาหกิจเพื่อสังคม ในฐานะองค์กรหลักในการส่งเสริมการมีส่วนร่วมของภาคประชาชน ในการสร้างความยั่งยืนให้กับเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อมของประเทศ และดิจิทัลแพลตฟอร์มในฐานะระบบนิเวศน์ธุรกิจ (Business Ecosystem) ของวิสาหกิจเพื่อสังคม ดังกล่าว จึงมีความสำคัญอย่างยิ่งในการ ศึกษากลยุทธ์และกระบวนการทางธุรกิจของวิสาหกิจเพื่อสังคมในประเทศไทย โดยเฉพาะในบริบทของดิจิทัลแพลตฟอร์ม ซึ่งจะก่อให้เกิดประโยชน์ต่อภาคส่วนต่าง ๆ เช่น วิสาหกิจเพื่อสังคมของประเทศสามารถจัดตั้งและเติบโตได้อย่างรวดเร็วและมั่นคง ด้วยการใช้ประโยชน์จากตัวแบบธุรกิจและกลยุทธ์จากผลการวิจัย ในขณะที่ภาคประชาชนสามารถมีส่วนร่วมในการแก้ไขปัญหาและพัฒนาสังคมในมิติต่าง ๆ ได้โดยตรงผ่านการสนับสนุนสินค้าและบริการของวิสาหกิจเพื่อสังคม ภายในดิจิทัลแพลตฟอร์มที่ได้พัฒนาขึ้นจากการวิจัย ในขณะที่ภาครัฐ สามารถนำผลการวิจัยไปปรับปรุงกรอบกติกา เพื่อส่งเสริมวิสาหกิจเพื่อสังคมในประเทศไทย ซึ่งโดยภาพรวมการวิจัยครั้งนี้จะเป็นกลไกในการสร้างความร่วมมือเพื่อสร้างความยั่งยืนให้กับประเทศไทย ทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม ผ่านการดำเนินงานของวิสาหกิจเพื่อสังคม

คำถามในการวิจัย

1. กลยุทธ์และกระบวนการทางธุรกิจของวิสาหกิจเพื่อสังคมในประเทศไทย ในบริบทของดิจิทัลแพลตฟอร์ม ควรเป็นอย่างไร

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษากลยุทธ์และกระบวนการทางธุรกิจในดิจิทัลแพลตฟอร์มสำหรับวิสาหกิจเพื่อสังคมในประเทศไทย

ขอบเขตการวิจัย

ขอบเขตด้านเนื้อหา

การวิจัยครั้งนี้ ใช้กรอบกลยุทธ์ธุรกิจเชิงผลลัพธ์ Generic Business Strategy อันประกอบด้วย กลยุทธ์ผู้นำด้านต้นทุน (cost leadership) กลยุทธ์การสร้างความแตกต่าง (differentiation) และกลยุทธ์การมุ่งเน้นตลาด (focus) และ กรอบกลยุทธ์ธุรกิจเชิงกระบวนการ Balanced Scorecard อันประกอบด้วย มุมมอง 4 ด้าน ได้แก่ การเงิน ลูกค้า กระบวนการภายใน และการเรียนรู้และการเติบโต

ขอบเขตด้านประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

การวิจัยในส่วนนี้ ประชากรที่ใช้ในการศึกษาคือ ผู้ประกอบการวิสาหกิจเพื่อสังคมของประเทศไทยที่ขึ้นทะเบียนกับกระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ จึงถึงเดือนมกราคม พ.ศ. 2563 และไม่ใช้บริษัท ประชากรรัฐวิสาหกิจ (วิสาหกิจเพื่อสังคม) จำกัด (ถูกจัดตั้งขึ้นและดำเนินการตามนโยบายของรัฐบาล) จำนวน 44 วิสาหกิจ ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างของการวิจัยคือ ผู้ประกอบการวิสาหกิจเพื่อสังคมของประเทศไทย จำนวน 14 วิสาหกิจ หรือคิดเป็นร้อยละ 31.82 ของประชากร

ขอบเขตด้านระยะเวลา

การวิจัยครั้งนี้ดำเนินการรวบรวมข้อมูลระหว่าง เดือนมกราคม พ.ศ. 2562 ถึงเดือนมกราคม พ.ศ. 2563

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. วิสาหกิจเพื่อสังคมในประเทศไทย สามารถนำกลยุทธ์และกระบวนการทางธุรกิจจากผลการวิจัย ไปประยุกต์ใช้เพื่อปรับปรุงการดำเนินธุรกิจและสร้างโอกาสทางธุรกิจของตนเองได้
2. ผู้ประกอบการให้ที่มีความประสงค์จะประกอบการเป็นวิสาหกิจเพื่อสังคม สามารถนำกลยุทธ์และกระบวนการทางธุรกิจจากผลการวิจัย ไปประยุกต์ใช้เพื่อกำหนดกลยุทธ์และวิธีดำเนินธุรกิจของตนเองได้
3. หน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่ต้องการส่งเสริมและสนับสนุนวิสาหกิจเพื่อสังคมในประเทศไทย สามารถนำกลยุทธ์และกระบวนการทางธุรกิจจากผลการวิจัย ไปใช้เป็นกรอบในการอบรมให้ความรู้รวมทั้งแก้ไขปัญหาของวิสาหกิจเพื่อสังคมได้
4. สถาบันการศึกษา สามารถนำกลยุทธ์และกระบวนการทางธุรกิจจากผลการวิจัย ไปประยุกต์ใช้เพื่อให้ความรู้และส่งเสริมให้นักศึกษาเป็นผู้ประกอบการเพื่อสังคมได้

ข้อจำกัดในการทำวิจัย

ข้อจำกัดของการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ คือ การวิจัยครั้งนี้ใช้วิธีวิจัยเชิงคุณภาพ ซึ่งยังไม่สามารถยืนยันตัวแบบธุรกิจที่ค้นพบ ในขณะที่ผู้ประกอบการวิสาหกิจเพื่อสังคมของประเทศไทยที่ขึ้นทะเบียนกับกระทรวงการพัฒนาศักยภาพและความมั่นคงของมนุษย์ จึงถึงเดือนมกราคม พ.ศ. 2563 และไม่ใช่บริษัท ประชากรรัฐรักสามัคคี (วิสาหกิจเพื่อสังคม) จำกัด (ถูกจัดตั้งขึ้นและดำเนินการตามนโยบายของรัฐบาล) มีจำนวนเพียง 44 วิสาหกิจเท่านั้น

แนวทางในการทำวิจัย

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาคือ ผู้ประกอบการวิสาหกิจเพื่อสังคมของประเทศไทยที่ขึ้นทะเบียนกับกระทรวงการพัฒนาศักยภาพและความมั่นคงของมนุษย์ จึงถึงเดือนมกราคม พ.ศ. 2563 และไม่ใช่บริษัท ประชากรรัฐรักสามัคคี (วิสาหกิจเพื่อสังคม) จำกัด (ถูกจัดตั้งขึ้นและดำเนินการตามนโยบายของรัฐบาล) ใช้วิธีการเลือกจากรายนามผู้ประกอบการที่ขึ้นทะเบียนกับหน่วยงานภาครัฐ และคัดเลือกในลักษณะการสร้างเครือข่ายแบบ Snowball โดยเริ่มต้นจาก ผู้ประกอบการวิสาหกิจเพื่อสังคมของประเทศไทยที่ยินดีให้สัมภาษณ์ ในขณะที่เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยนั้นจะใช้ การวิเคราะห์ตัวแบบธุรกิจ ด้วยการวิจัยเชิงคุณภาพแบบทฤษฎีฐานราก โดยใช้ซอฟต์แวร์ประยุกต์ในการการจัดทำรหัสและวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ

นิยามศัพท์เฉพาะ

1. วิสาหกิจเพื่อสังคม หมายถึง วิสาหกิจเพื่อสังคมของประเทศไทยที่ขึ้นทะเบียนกับกระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ จึ่งถึงเดือนมกราคม พ.ศ. 2563 และไม่ใช่บริษัท ประชากรัฐรักสามัคคี (วิสาหกิจเพื่อสังคม) จำกัด (ถูกจัดตั้งขึ้นและดำเนินการตามนโยบายของรัฐบาล)



บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

จากการศึกษาแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับกลยุทธ์และกระบวนการทางธุรกิจในดิจิทัลแพลตฟอร์มสำหรับวิสาหกิจเพื่อสังคม ผู้วิจัยได้นำมากำหนดเป็นกรอบแนวคิดและสมมติฐานการวิจัย โดยนำเสนอผลการศึกษาลำดับดังต่อไปนี้

1. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับกลยุทธ์ธุรกิจและการจัดการเชิงกลยุทธ์
 - 1.1. ความหมายของกลยุทธ์
 - 1.2. ความหมายของการจัดการเชิงกลยุทธ์
 - 1.3. กระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์
 - 1.4. กลยุทธ์การแข่งขัน
2. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับ Balanced Scorecard
 - 2.1. แผนที่กลยุทธ์
 - 2.2. มุมมองด้านการเงิน
 - 2.3. มุมมองด้านลูกค้า
 - 2.4. มุมมองด้านกระบวนการภายใน
 - 2.5. มุมมองด้านการเรียนรู้และการเติบโต
 - 2.6. กระบวนการนวัตกรรม (innovation processes)
3. แนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจเพื่อสังคม
 - 3.1. ความหมายของวิสาหกิจเพื่อสังคม
 - 3.2. ลักษณะของวิสาหกิจเพื่อสังคม
 - 3.3. รูปแบบของวิสาหกิจเพื่อสังคม
4. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับกลยุทธ์ธุรกิจและการจัดการเชิงกลยุทธ์

ความหมายของกลยุทธ์

คำว่า กลยุทธ์ หรือยุทธศาสตร์ (Strategy) เป็นคำที่มีรากศัพท์มาจากภาษากรีกว่า “strategos” ซึ่งหมายถึง การบัญชาการของกองทัพ หรือการนำทัพ ต่อมาได้ถูกนำมาใช้ในการวางแผนการบริหารงานในองค์กร เนื่องจากกลยุทธ์เป็นวิธีในการปฏิบัติที่องค์กรเลือกใช้เป็นเครื่องมือ เพื่อช่วยให้องค์กรบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ในอนาคตจากสภาพปัจจุบันที่เป็นอยู่ (สุมาลี จิระจรัส, 2548, หน้า 23) เช่นเดียวกับ ธนาชัย สุขวนิช และพรชัย อรัณยกานนท์ (2557, หน้า 1) ที่ให้ความหมายว่า กลยุทธ์ คือ วิธีทางที่องค์กรจะดำเนินตามเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กร ภายใต้อุปสรรคและโอกาส สภาพแวดล้อมภายใน

สภาพแวดล้อมภายนอก ทรัพยากร และความสามารถภายในองค์กร หรือเป็นแผนงานสำคัญที่องค์กรจะใช้ เป็นแนวทางในการบรรลุสู่เป้าหมายหลักขององค์กร (สุพานี สฤกษ์วานิช, 2552, หน้า 361) นอกจากนี้ ยังมี นักวิชาการอีกหลายท่านได้ให้นิยามความหมายที่หลากหลาย อาทิเช่น Certo and Peter (1991, p. 17) ให้นิยามว่า กลยุทธ์ หมายถึง วิธีการดำเนินงานที่มั่นใจได้ว่าจะนำไปสู่ความสำเร็จตามวัตถุประสงค์ขององค์กร เช่นเดียวกับ Coulter (2005, p. 5) ที่กล่าวว่า กลยุทธ์ คือ การตัดสินใจและการกระทำไปสู่เป้าหมายโดยตรง ในการใช้ทรัพยากรและศักยภาพเพื่อสร้างโอกาสและป้องกันภัยอันตรายต่าง ๆ ขององค์กร

David (2007, p. 13) กล่าวว่า กลยุทธ์เป็นวัตถุประสงค์ระยะยาวที่จะทำให้ประสบความสำเร็จ ซึ่งกลยุทธ์ทางธุรกิจ หมายถึง การขยายตัวทางพื้นที่ การขยายสินค้าที่หลากหลาย การพัฒนาผลิตภัณฑ์ ส่วนแบ่งการตลาด หรือการเข้าร่วมกิจการ

Schermerhorn (2002, p. 203) ให้ความหมายว่า กลยุทธ์ หมายถึง แผนแม่บทหรือแผนปฏิบัติการหลักสำคัญขององค์กร ซึ่งองค์กรใช้เป็นตัวกำหนดทิศทางการดำเนินงานระยะยาว รวมทั้งใช้เป็นแนวทางในการใช้ทรัพยากรเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย โดยทำให้ได้เปรียบทางการแข่งขันที่ยั่งยืน

Pitts & Lei (2000, p. 6) ให้ความหมายว่า กลยุทธ์ หมายถึง ความคิด (Ideas) แผนงาน (Plans) และการกระทำ (Actions) ต่าง ๆ ที่บริษัทนำมาใช้เพื่อให้เกิดความสำเร็จเหนือคู่แข่ง และถูกออกแบบขึ้นมาเพื่อช่วยให้บริษัทบรรลุผลสำเร็จ และมีความได้เปรียบในการแข่งขัน

จากการให้นิยามความหมายของนักวิชาการส่วนใหญ่จะเน้นไปที่การออกแบบกลยุทธ์มาเพื่อช่วยให้ องค์กรบรรลุผลสำเร็จและสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน ดังนั้น ผู้วิจัยจึงสรุปความหมายของกลยุทธ์ หมายถึง แผนงานหรือแนวทางปฏิบัติที่องค์กรใช้เป็นตัวกำหนดทิศทางการดำเนินงาน เพื่อให้บรรลุผลสำเร็จ ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ และเพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน

Porter (1996, p. 3) ได้กำหนดตำแหน่งเชิงกลยุทธ์ว่า “เป็นการดำเนินกิจกรรมที่แตกต่างจากคู่แข่ง หรือดำเนินกิจกรรมที่คล้ายคลึงกันด้วยวิธีการที่แตกต่าง” ซึ่งกลยุทธ์คือ การสร้างจุดยืนที่มีคุณค่าและเป็นเอกลักษณ์ โดยเกี่ยวข้องกับชุดของกิจกรรมที่แตกต่างกัน (Porter, 1996, p. 8) ทั้งนี้ ตำแหน่งเชิงกลยุทธ์เกิด จาก 1) การเลือกผลิตภัณฑ์หรือบริการที่หลากหลาย (การวางตำแหน่งบนพื้นฐานความหลากหลาย) เป็นการ กำหนดว่าจะแข่งขันโดยเน้นการมีสินค้าและบริการที่หลากหลายเป็นหลัก โดยไม่ได้ยึดกลุ่มลูกค้าเป็นหลัก 2) การตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเฉพาะ (การวางตำแหน่งบนพื้นฐานความต้องการ) จะเกิดขึ้นเมื่อ กลุ่มลูกค้ามีความต้องการที่ต่างกัน และ 3) การแบ่งกลุ่มลูกค้าโดยการเข้าถึง (การวางตำแหน่งบนพื้นฐาน ของการเข้าถึง) เป็นวิธีการหรือกิจกรรมที่จะเข้าถึงลูกค้าแต่ละกลุ่มที่ไม่เหมือนกันแม้ว่าลูกค้าจะมีความ ต้องการเหมือนกัน ซึ่งจำเป็นต้องมีการแลกเปลี่ยนและเลือกเพื่อรักษาตำแหน่งเชิงกลยุทธ์ บางครั้ง “สาระสำคัญของกลยุทธ์คือการเลือกที่จะไม่ทำ” (Porter, 1996, p. 10)

อย่างไรก็ตาม องค์กรธุรกิจที่ประสบความสำเร็จบรรลุเป้าหมายทางธุรกิจได้ขึ้นอยู่กับกลยุทธ์ธุรกิจที่มี ประสิทธิภาพ ดังนั้น กลยุทธ์ธุรกิจจึงทวีความสำคัญเพิ่มมากขึ้นและแสดงให้เห็นว่า นวัตกรรม คุณภาพ ความ ยืดหยุ่น และปัจจัยเชิงกลยุทธ์อื่น ๆ สามารถอธิบายความแตกต่างระหว่างความสำเร็จและความล้มเหลวของ

ธุรกิจได้เป็นอย่างดี (Anonymous, 2019, p. 16) ดังนั้น การจัดการเชิงกลยุทธ์จึงได้กลายเป็นส่วนสำคัญขององค์กรภายใต้สภาพแวดล้อมเชิงพลวัตและการแข่งขันในปัจจุบัน ซึ่งจะกล่าวถึงรายละเอียดของการจัดการเชิงกลยุทธ์ในลำดับต่อไป

ความหมายของการจัดการเชิงกลยุทธ์

การจัดการเชิงกลยุทธ์ มีนักวิชาการได้ให้นิยามความหมายดังนี้คือ Wheelen and Hunger (2000, p. 3) ให้ความหมายว่า การจัดการเชิงกลยุทธ์ เป็นชุดของการตัดสินใจและการปฏิบัติการ ต่าง ๆ ทางด้านการจัดการ ซึ่งจะเป็นตัวกำหนดการดำเนินงานระยะยาวของบริษัท ประกอบด้วย การตรวจสอบสภาพแวดล้อม (Environmental Scanning) ทั้งภายในและภายนอกองค์กร การจัดทำ กลยุทธ์ (Strategic Formulation) ซึ่งเป็นแผนกลยุทธ์หรือแผนระยะยาว การปฏิบัติตามกลยุทธ์ (Strategy Implementation) และการประเมินผลและการควบคุม (Evaluation and Control) ส่วน Robbins and Coulter (2007, p. 89) ให้ความหมายว่า การจัดการเชิงกลยุทธ์ คือ กิจกรรมต่าง ๆ ที่ผู้บริหารกระทำเพื่อให้ได้กลยุทธ์ขององค์กร โดยจำเป็นต้องอาศัยกระบวนการจัดการที่เป็นพื้นฐานขององค์กร คือการวางแผน การจัดองค์การ การนำและการควบคุม โดยเพิ่มและเน้นการวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกองค์กร เพื่อให้ทราบสถานะขององค์กรเพื่อกำหนดกลยุทธ์อย่างเหมาะสมก่อนนำไปปฏิบัติต่อไป Pearce and Robinson (2000, p. 3) ยังให้ความหมายว่า การจัดการเชิงกลยุทธ์ หมายถึงกระบวนการตัดสินใจและการปฏิบัติต่าง ๆ ที่ส่งผลต่อการวางแผนและการปฏิบัติตามแผน ซึ่งออกแบบขึ้นเพื่อช่วยให้บรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กร โดยประกอบด้วยงานหลักสำคัญ 9 อย่างคือ การกำหนดพันธกิจของบริษัท การศึกษาวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน การประเมินสภาพแวดล้อมภายนอก การวิเคราะห์ทางเลือกในการดำเนินงานขององค์กร การกำหนดทางเลือกในการปฏิบัติการที่เหมาะสมที่สุด การกำหนดวัตถุประสงค์ระยะยาว การพัฒนาวัตถุประสงค์ประจำปี การนำกลยุทธ์ที่เลือกไปปฏิบัติ และการประเมินผลสำเร็จของกระบวนการกลยุทธ์ทุกขั้นตอน นอกจากนี้ ฐาปนา ฉันทไพศาล (2560, หน้า 1) ยังกล่าวว่า การจัดการเชิงกลยุทธ์ หมายถึง การกำหนดการกระทำและการตัดสินใจทางการบริหารเพื่อที่จะช่วยให้สามารถปฏิบัติงานขององค์กรในระยะยาวได้ รวมถึงการตรวจสอบสภาวะแวดล้อมการกำหนดกลยุทธ์ และการนำกลยุทธ์ไปประยุกต์ใช้ ตลอดจนการควบคุมและการประเมินผลเชิงกลยุทธ์

จากความหมายดังกล่าวจะเห็นได้ว่า การจัดการเชิงกลยุทธ์เป็นสิ่งที่องค์กรออกแบบมาเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กร ดังนั้น ผู้วิจัยจึงได้สรุปความหมายของการจัดการเชิงกลยุทธ์ คือ กระบวนการตัดสินใจและการปฏิบัติการต่าง ๆ ที่ช่วยให้องค์การบรรลุวัตถุประสงค์ ซึ่งประกอบด้วยกิจกรรมหลักคือ การวางแผนกลยุทธ์ การนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ และการควบคุมกลยุทธ์

กระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์

องค์ประกอบพื้นฐานของกระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์ ประกอบด้วย 4 ขั้นตอน คือ (Wheelen and Hunger, 2000, pp. 8-13)

1. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม (Environmental Scanning) เป็นการศึกษาวิเคราะห์ ตรวจสอบ และประเมินสภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกบริษัท เพื่อนำข้อมูลที่ได้จากการตรวจสอบไประบุ “ปัจจัยเชิงกลยุทธ์” (Strategic Factors) ซึ่งปัจจัยเชิงกลยุทธ์ดังกล่าวจะเป็นตัวกำหนดอนาคตของบริษัท ทั้งนี้วิธีการตรวจสอบสภาพแวดล้อมที่นิยมใช้กันมากที่สุดคือ “การวิเคราะห์สวอท” หรือ “SWOT Analysis” ซึ่งประกอบด้วย จุดแข็ง (Strengths) จุดอ่อน (Weaknesses) โอกาส (Opportunities) และอุปสรรค (Threats)

2. การกำหนดกลยุทธ์ (Strategy Formulation) คือ การจัดทำแผนระยะยาว เพื่อนำมาใช้ในการบริหารงาน เพื่อให้เหมาะสมกับโอกาสและปัญหาอุปสรรคที่เป็นอยู่ในขณะนั้น รวมทั้งจะต้องสอดคล้องกับจุดแข็งจุดอ่อนของบริษัท การจัดทำแผนกลยุทธ์ประกอบด้วย การกำหนดพันธกิจของบริษัท (Corporate Mission) กำหนดวัตถุประสงค์ (Objectives) ที่สามารถบรรลุผลสำเร็จได้ การพัฒนากลยุทธ์ (Strategies) และกำหนดนโยบาย (Policy) เพื่อเป็นแนวทางในการปฏิบัติงาน

3. การดำเนินกลยุทธ์ (Strategy Implementation) เป็นกระบวนการดำเนินงานนำกลยุทธ์และนโยบายที่กำหนดไว้เข้าสู่การปฏิบัติ ด้วยการพัฒนาจัดทำเป็นโปรแกรมดำเนินงาน จัดทำงบประมาณ และวิธีการดำเนินงาน ซึ่งในขั้นนี้จะเกี่ยวข้องกับการเปลี่ยนแปลงวัฒนธรรมขององค์กร โครงสร้าง และระบบการจัดการทั้งหมดทั่วทั้งองค์กร

4. การประเมินผลและการควบคุม (Evaluation and Control) เป็นการตรวจสอบกิจกรรมและผลการปฏิบัติงานทั้งหมดขององค์กร เพื่อเปรียบเทียบว่าผลการปฏิบัติงานจริงกับผลการดำเนินงานที่ตั้งไว้บรรลุผลตามเป้าหมายหรือไม่ ซึ่งผู้จัดการทุกระดับจะนำข้อมูลที่ได้รับจากการประเมินในขั้นนี้ไปปรับปรุงแก้ไข และหาแนวทางในการแก้ไขปัญหาต่อไป

อย่างไรก็ตาม กระบวนการวางแผนกลยุทธ์จะครอบคลุมเฉพาะในขั้นตอนของการวิเคราะห์สภาพแวดล้อม (Environmental Scanning) และขั้นตอนการกำหนดกลยุทธ์ (Strategy Formulation) ขององค์ประกอบพื้นฐานของกระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์ (Strategic Management Process) เท่านั้น เช่นเดียวกับ Misanková and Kocisová (2014, p. 861) ที่กล่าวว่า การจัดการเชิงกลยุทธ์ประกอบด้วย 3 กระบวนการหลักที่แยกออกจากกัน แต่มีความเชื่อมโยงสัมพันธ์กันและมีอิทธิพลต่อกัน โดยกระบวนการหลักดังกล่าวประกอบด้วย การวางแผนกลยุทธ์ (Strategic Planning) การนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ (Strategic Implementation) และการควบคุม กลยุทธ์ (Strategic Control) ทั้งนี้ ความสำเร็จของการนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติจะถูกกำหนดโดยผู้จัดการ พนักงาน องค์กร รวมถึงการเปลี่ยนแปลงของวัฒนธรรมองค์กร ซึ่งภารกิจสำคัญของการนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติคือ การนำกลยุทธ์เข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการตัดสินใจในชีวิตประจำวันภายในองค์กร โดยแต่ละกระบวนการมีรายละเอียดดังนี้

1. การวางแผนกลยุทธ์ (Strategic Planning) ถือเป็นวิธีที่มีประสิทธิภาพในการนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติในอดีต ซึ่งการวางแผนกลยุทธ์จะเกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดทำกลยุทธ์เพื่อสนับสนุนการดำเนินงานและพัฒนากลยุทธ์ให้เป็นแผนกลยุทธ์อย่างละเอียด ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของการนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ ทั้งนี้ การวางแผนกลยุทธ์จะต้องเชื่อมโยงสอดคล้องกับกระบวนการพัฒนาแผนกลยุทธ์ในลำดับขั้นที่ต่ำกว่า

2. การนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ (Strategic Implementation) หรือการปฏิบัติตามกลยุทธ์ เป็นการเปลี่ยนกลยุทธ์เข้าสู่การปฏิบัติการตามที่ต้องการ เพื่อให้เกิดผลลัพธ์ที่ปรารถนา (Pitts and Lei, 2000, p. 301) ซึ่งการปฏิบัติตามกลยุทธ์เป็นกระบวนการนำกลยุทธ์และนโยบายสู่การปฏิบัติ โดยผ่านการจัดทำโครงการ การจัดงบประมาณ และระเบียบวิธีการปฏิบัติ (Wheelen and Hunger, 2002, p. 192) ดังนั้น การนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติจึงเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้จัดการและพนักงานจะต้องทำความเข้าใจ ซึ่งความสำเร็จของการนำกลยุทธ์ไปปฏิบัตินั้นขึ้นอยู่กับปัจจัย 2 อย่างคือ องค์กรที่มีระบบการจัดการที่ดี และบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ (พิบูล ทีปะपाल, 2551, หน้า 229)

3. การควบคุมกลยุทธ์ (Strategic Control) เป็นกระบวนการประเมินกลยุทธ์ซึ่งจะกระทำภายหลังที่ได้จัดทำกลยุทธ์เสร็จ ในระหว่างการนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ และหลังจากการนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติแล้ว ทั้งนี้ เมื่อจัดทำกลยุทธ์เสร็จจะทำการประเมินเพื่อให้มั่นใจว่ากลยุทธ์นั้นสอดคล้องกับ พันธกิจขององค์กรหรือไม่ และจะประเมินกลยุทธ์ระหว่างการนำไปปฏิบัติและหลังจากปฏิบัติแล้ว เพื่อพิจารณาว่ากลยุทธ์นั้นบรรลุผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้หรือไม่ (Higgins and Vincze, 1993, p. 357) นอกจากนี้ การควบคุมกลยุทธ์ยังเป็นกระบวนการที่ผู้จัดการคอยเฝ้าติดตาม ตรวจสอบ ดูแลการเปลี่ยนแปลงหรือความก้าวหน้าของกิจกรรมต่าง ๆ ขององค์กรที่กำลังดำเนินอยู่ รวมทั้งสมาชิกผู้ปฏิบัติงาน เพื่อประเมินว่ากิจกรรมต่าง ๆ ที่ได้ดำเนินไปมีประสิทธิผลและประสิทธิผลหรือไม่ หากผลการดำเนินงานไม่เป็นไปตามที่มุ่งหวังไว้ ก็จะได้หาทางแก้ไขเพื่อปรับปรุงผลการดำเนินงานให้ดีขึ้นต่อไป (Hill and Jones, 1998, p. 382)

นอกจากนี้ Robbins and Coulter (2007, pp. 91-94) ยังได้กล่าวว่ากระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์ประกอบด้วยลำดับขั้นตอนคือ 1) การระบุพันธกิจ วัตถุประสงค์ และกลยุทธ์ขององค์กร (Identify the Organization's Current Mission, Objectives and Strategies) 2) การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมภายนอก (Doing an External Analysis) 3) การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมภายใน (Doing an Internal Analysis) 4) การกำหนดกลยุทธ์ (Formulating Strategies) 5) การนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ (Implementing Strategies) และ 6) การประเมินผลงาน (Evaluating Results)

กลยุทธ์การแข่งขัน

การศึกษากลยุทธ์ธุรกิจก่อให้เกิดกรอบแนวคิดมากมายเพื่อทำความเข้าใจว่าบริษัทต้องแข่งขันอย่างไร เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผล เนื่องจากกลยุทธ์ธุรกิจเป็นทฤษฎีในการแข่งขัน (Barney, 2002, p. 7) และสามารถอธิบายความสำเร็จในการแข่งขันของบริษัทต่าง ๆ ภายใต้สถานการณ์ด้านสิ่งแวดล้อมเพื่อผลลัพธ์ทางการตลาด (Porter, 1991, p. 99) กลยุทธ์ธุรกิจเป็นการตอบคำถามในสามประเด็นคือ ข้อเสนอคืออะไร (what is the offer) ใครคือลูกค้า (who are the customers) และข้อเสนอที่ผลิตและส่งมอบให้กับลูกค้าอย่างไร (how is the offer produced and delivered to the customers) (Santos et al., 2009, p. 6) สำหรับกลยุทธ์ในที่นี้จะมุ่งเน้นมุมมองของความได้เปรียบในการแข่งขัน โดยการวิเคราะห์ความได้เปรียบในการแข่งขันของ Porter (1985, p. 3) ซึ่งมองว่าความได้เปรียบในการแข่งขันเติบโตขึ้นโดยมีพื้นฐานมาจากคุณค่าที่บริษัทสามารถสร้างได้ ซึ่งคุณค่าก็คือสิ่งที่ผู้ซื้อเต็มใจจ่ายเงิน และคุณค่าที่เหนือกว่าเกิดจากการเสนอราคาต่ำกว่าคู่แข่งเพื่อผลประโยชน์ที่เท่าเทียมกัน หรือการให้ผลประโยชน์เฉพาะที่มากกว่าราคาที่สูงขึ้น ทั้งนี้ การสร้างคุณค่าให้กับผู้ซื้อที่สูงเกินกว่าต้นทุนในการดำเนินการนั้นเป็นเป้าหมายของกลยุทธ์ทั่วไป โดยจะใช้คุณค่าในการวิเคราะห์ตำแหน่งทางการแข่งขัน (Porter, 1985, p. 38) ความได้เปรียบในการแข่งขันเป็นแนวคิดทางธุรกิจที่อธิบายถึงคุณลักษณะที่ช่วยให้องค์กรมีประสิทธิภาพเหนือกว่าคู่แข่ง ซึ่งคุณลักษณะเหล่านี้อาจรวมถึงการเข้าถึงทรัพยากรธรรมชาติ เช่น แร่คุณภาพสูงหรือพลังงานราคาถูก บุคลากรที่มีทักษะสูง ตำแหน่งที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ อุปสรรคในการเข้ามาของคู่แข่งสูง เป็นต้น นอกจากนี้ เทคโนโลยีใหม่ ๆ เช่น หุ่นยนต์และเทคโนโลยีสารสนเทศยังสามารถให้ความได้เปรียบในการแข่งขันไม่ว่าจะเป็นส่วนหนึ่งของผลิตภัณฑ์หรือไม่ และเป็นข้อได้เปรียบในการสร้างผลิตภัณฑ์หรือเป็นตัวช่วยในการแข่งขันในกระบวนการทางธุรกิจ ดังนั้น ความได้เปรียบในการแข่งขันจึงหมายถึง ความสามารถที่ได้รับจากคุณลักษณะและทรัพยากรเพื่อดำเนินการในระดับที่สูงกว่าผู้อื่นในอุตสาหกรรมหรือตลาดเดียวกัน กลยุทธ์การแข่งขันพื้นฐานของ Porter (Porter's generic strategies) ระบุว่าพื้นฐานสำคัญสำหรับผลการดำเนินงานที่สูงกว่าค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรมในระยะยาวคือความได้เปรียบในการแข่งขันที่ยั่งยืน ซึ่งความได้เปรียบในการแข่งขันพื้นฐานมี 2 ประเภทคือ-ความเป็นผู้นำด้านต้นทุนและความแตกต่างของผลิตภัณฑ์-แต่เมื่อนำความได้เปรียบในการแข่งขันพื้นฐานดังกล่าวรวมเข้ากับขอบข่ายของกิจกรรม จะนำไปสู่กลยุทธ์พื้นฐาน 3 ประการที่ก่อให้เกิดความได้เปรียบในการแข่งขันคือ กลยุทธ์ผู้นำด้านต้นทุน (cost leadership) กลยุทธ์การสร้างความแตกต่าง (differentiation) และกลยุทธ์การมุ่งเน้นตลาด (focus) สำหรับรายละเอียดของแต่ละกลยุทธ์สามารถอธิบายได้ดังนี้ (Porter, 1980, pp. 35-38)

1. กลยุทธ์ผู้นำด้านต้นทุน (cost leadership)

กลยุทธ์ผู้นำด้านต้นทุน เกิดจากแนวคิดเส้นโค้งประสบการณ์ (experience curve) คือการบรรลุความเป็นผู้นำด้านต้นทุนโดยรวมในอุตสาหกรรม เป้าหมายของกลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านต้นทุนคือ การนำเสนอผลิตภัณฑ์หรือบริการด้วยต้นทุนที่ต่ำที่สุดในอุตสาหกรรม ซึ่งแหล่งที่มาของความได้เปรียบด้านต้นทุนมีหลากหลายและขึ้นอยู่กับโครงสร้างของอุตสาหกรรมรวมถึงการประหยัดเนื่องจากขนาด เทคโนโลยีที่บริษัท

เป็นเจ้าของ สิทธิพิเศษในการเข้าถึงวัตถุดิบและปัจจัยอื่น ๆ ผู้นำด้านต้นทุนจะต้องแสวงหาและใช้ประโยชน์ จากทุกแหล่งที่มาของรายได้เปรียบด้านต้นทุนที่อาจเกิดขึ้น หากบริษัทสามารถบรรลุและรักษาความเป็นผู้นำ ด้านต้นทุนโดยรวมได้ก็จะได้ผลตอบแทนที่สูงกว่าผลตอบแทนเฉลี่ยในอุตสาหกรรมนั้น ทั้งนี้ ผู้นำด้านต้นทุน จะต้องรักษาระดับความเท่าเทียมกับประสิทธิภาพของคู่แข่งในด้านอื่น ๆ โดยมีเงื่อนไขว่าสามารถกำหนดราคา เท่ากับหรือใกล้เคียงกับค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรม การเป็นผู้นำด้านต้นทุนจะช่วยให้บริษัทสามารถป้องกันการ แข่งขันจากคู่แข่งได้ เนื่องจากมีต้นทุนที่ต่ำกว่า ซึ่งหมายความว่าบริษัทยังคงสามารถได้รับผลตอบแทนหลังจาก ที่คู่แข่งได้เข้ามาแข่งขันเพื่อทำกำไร การมีต้นทุนที่ต่ำจะช่วยปกป้องบริษัทจากผู้ซื้อที่มีอำนาจ เนื่องจากผู้ซื้อ สามารถใช้อำนาจต่อรองเพื่อผลักดันราคาให้ต่ำลงไปสู่ระดับของคู่แข่งที่มีประสิทธิภาพมากที่สุด นอกจากนี้ การมีต้นทุนที่ต่ำยังช่วยป้องกันซัพพลายเออร์ที่มีอำนาจ โดยให้ความยืดหยุ่นมากขึ้นเพื่อรับมือกับต้นทุนของ ปัจจัยการผลิตที่เพิ่มสูงขึ้น ดังนั้น การประสบความสำเร็จในตำแหน่งต้นทุนต่ำมักต้องการส่วนแบ่งการตลาดที่ สัมพันธ์กันสูงหรือข้อได้เปรียบอื่น ๆ เช่น การเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบที่ต้องการ รวมถึงต้องมีการออกแบบ ผลิตภัณฑ์เพื่อให้ง่ายต่อการผลิต การรักษาสภาพผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกันเป็นจำนวนมากเพื่อกระจายต้นทุน และ การให้บริการกลุ่มลูกค้าหลักทั้งหมดเพื่อเพิ่มปริมาณ ในทางกลับกัน การใช้กลยุทธ์ต้นทุนต่ำอาจต้องการเงิน ลงทุนล่วงหน้าเป็นจำนวนมากในการซื้ออุปกรณ์ที่ทันสมัย การกำหนดราคาเชิงรุกและเริ่มขาดทุนเพื่อสร้าง ส่วนแบ่งการตลาด แต่เมื่อประสบความสำเร็จในตำแหน่งต้นทุนต่ำจะทำให้มีอัตรากำไรสูงซึ่งสามารถนำไป ลงทุนใหม่ในอุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวกที่ทันสมัยเพื่อรักษาความเป็นผู้นำด้านต้นทุน

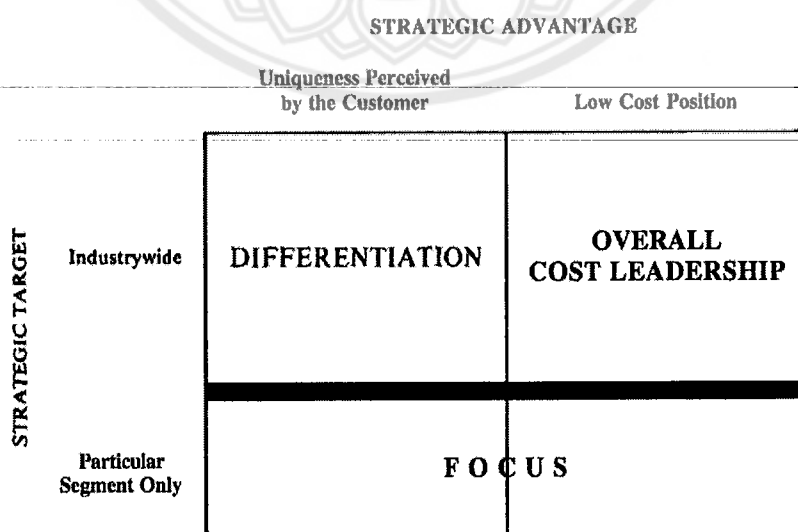
2. กลยุทธ์การสร้างความแตกต่าง (differentiation)

กลยุทธ์การสร้างความแตกต่าง เป็นการสร้างความแตกต่างในการนำเสนอขายผลิตภัณฑ์หรือ บริการของบริษัท เป็นการสร้างสิ่งที่ทั่วทั้งอุตสาหกรรมรับรู้ว่าเป็นเอกลักษณ์ ดังนั้น บริษัทจึงต้อง พยายามค้นหาความเป็นเอกลักษณ์หรือความโดดเด่นในอุตสาหกรรมของตนในบางมิติที่มีคุณค่าอย่าง กว้างขวางในสายตาของผู้ซื้อ โดยเลือกคุณลักษณะอย่างน้อยหนึ่งอย่างหรือมากกว่าที่ผู้ซื้อจำนวนมากใน อุตสาหกรรมเห็นว่ามีค่าสำคัญและกำหนดตำแหน่งเฉพาะเพื่อตอบสนองความต้องการเหล่านั้น ซึ่งถือเป็น สิ่งตอบแทนสำหรับความเป็นเอกลักษณ์ด้วยราคาพิเศษ ทั้งนี้ เป้าหมายของกลยุทธ์การสร้างความแตกต่างคือ การนำเสนอผลิตภัณฑ์ บริการ หรือคุณลักษณะที่หลากหลายให้แก่ผู้บริโภคที่คู่แข่งชั้นยังไม่ได้นำเสนอหรือไม่ สามารถนำเสนอได้ แนวทางในการสร้างความแตกต่างสามารถทำได้หลายรูปแบบ เช่น การออกแบบหรือ ภาพลักษณ์ของตราสินค้า เทคโนโลยี คุณสมบัติ การบริการลูกค้า เครือข่ายตัวแทนจำหน่าย หรือมิติอื่น ๆ ซึ่ง ตามหลักการแล้วบริษัทจะสร้างความแตกต่างในหลายมิติ การสร้างความแตกต่างเป็นฉนวนป้องกันคู่แข่ง เนื่องจากความภักดีต่อตราสินค้าของลูกค้าและส่งผลให้ความเคลื่อนไหวต่อราคาลดลง นอกจากนี้ การสร้าง ความแตกต่างยังให้ผลกำไรที่สูงขึ้นในการจัดการกับอำนาจต่อรองของซัพพลายเออร์และลดอำนาจของผู้ซื้อลง อย่างชัดเจน เนื่องจากผู้ซื้อไม่มีทางเลือกอื่นที่เปรียบเทียบกันได้จึงมีความอ่อนไหวต่อราคาน้อยกว่า อย่างไรก็ตาม การบรรลุความสำเร็จด้านการสร้างความแตกต่างจะแสดงถึงการแลกเปลี่ยนกับตำแหน่งด้านต้นทุน หาก กิจกรรมที่จำเป็นในการสร้างความแตกต่างนั้นมีค่าใช้จ่ายสูง เช่น การวิจัยอย่างละเอียด การออกแบบ

ผลิตภัณฑ์ การใช้วัสดุคุณภาพสูง หรือการสนับสนุนลูกค้าอย่างจริงจัง เป็นต้น สำหรับกลยุทธ์นี้ก่อให้เกิดข้อได้เปรียบโดยตรงแก่บริษัทที่สามารถจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการที่เป็นเอกลักษณ์ซึ่งไม่มีคู่แข่งรายใดสามารถนำเสนอได้

3. กลยุทธ์การมุ่งเน้น (focus)

กลยุทธ์การมุ่งเน้น เป็นกลยุทธ์ทั่วไปที่การมุ่งเน้นขึ้นอยู่กับทางเลือกขอบเขตการแข่งขันที่แคบภายในอุตสาหกรรม โดยจะให้ความสำคัญกับการเลือกส่วนตลาดหรือกลุ่มลูกค้ากลุ่มย่อย ๆ ในอุตสาหกรรม หรือมุ่งเน้นไปที่กลุ่มผู้ซื้อเฉพาะ กลุ่มของสายผลิตภัณฑ์ หรือตลาดทางภูมิศาสตร์ และปรับกลยุทธ์ที่เหมาะสมเพื่อตอบสนองความต้องการในแต่ละกลุ่ม กลยุทธ์การมุ่งเน้นสร้างขึ้นเพื่อตอบสนองเป้าหมายเฉพาะได้เป็นอย่างดี และตั้งอยู่บนสมมติฐานที่ว่าบริษัทสามารถตอบสนองเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ที่แคบได้อย่างมีประสิทธิภาพหรือมีประสิทธิภาพมากกว่าคู่แข่งที่แข่งขันกันในวงกว้าง ส่งผลให้บริษัทบรรลุความแตกต่างจากการตอบสนองความต้องการของกลุ่มเป้าหมายเฉพาะหรือต้นทุนที่ต่ำกว่าในการตอบสนองกลุ่มเป้าหมายหรือทั้งสองอย่าง แม้ว่ากลยุทธ์การมุ่งเน้นจะไม่ได้มีต้นทุนต่ำหรือแตกต่างจากมุมมองของตลาดโดยรวม แต่ก็สามารถบรรลุตำแหน่งใดตำแหน่งหนึ่งหรือทั้งสองอย่างเมื่อเทียบกับเป้าหมายตลาดที่แคบ ซึ่งกลยุทธ์การมุ่งเน้นจะมี 2 รูปแบบคือ 1) การมุ่งเน้นด้านต้นทุน โดยบริษัทจะมองหาความได้เปรียบด้านต้นทุนในกลุ่มเป้าหมายหรือส่วนตลาดเป้าหมาย และ 2) การมุ่งเน้นความแตกต่าง โดยบริษัทจะพยายามสร้างความแตกต่างในกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งความแตกต่างของกลยุทธ์การมุ่งเน้นทั้งสองรูปแบบจะขึ้นอยู่กับความแตกต่างระหว่างกลุ่มเป้าหมายที่ให้ความสำคัญกับกลุ่มอื่น ๆ ในอุตสาหกรรม ดังนั้น การมุ่งเน้นด้านต้นทุนจึงเป็นการใช้ประโยชน์จากความแตกต่างในพฤติกรรมด้านต้นทุนในบางกลุ่ม ในขณะที่การมุ่งเน้นความแตกต่างจะใช้ประโยชน์จากความต้องการพิเศษของผู้ซื้อในบางกลุ่ม สำหรับความแตกต่างระหว่างกลยุทธ์พื้นฐานทั้งสามแสดงดังภาพที่ 1



ภาพที่ 1 Three Generic Strategies
ที่มา (Porter, 1980, p. 39)

อย่างไรก็ตาม การดำเนินกลยุทธ์จะมีความเสี่ยงเกิดขึ้น ดังนั้น กลยุทธ์ทั้งสามจึงต้องสร้างแนวทางป้องกันที่แตกต่างกันไว้ล่วงหน้าและต้องทำความเข้าใจเหล่านั้นให้ชัดเจนเพื่อปรับปรุงทางเลือกของบริษัทในสามทางเลือกนั้น สำหรับความเสี่ยงในแต่ละกลยุทธ์มีรายละเอียดดังนี้ (Porter, 1980, pp. 45-46)

1. ความเสี่ยงของผู้นำด้านต้นทุน ทำให้บริษัทต้องรับภาระหนักในการรักษาตำแหน่ง ซึ่งหมายถึงการลงทุนใหม่ในอุปกรณ์ที่ทันสมัย การทิ้งทรัพย์สินที่ล้าสมัยอย่างไร้ความปราณี การหลีกเลี่ยงการขายสายผลิตภัณฑ์ และการตื่นตัวในการปรับปรุงเทคโนโลยี ซึ่งความเสี่ยงเหล่านี้ได้แก่ 1) การเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีทำให้การลงทุนหรือการเรียนรู้ในอดีตไม่สามารถนำมาใช้ได้ 2) การเรียนรู้ด้านต้นทุนต่ำโดยผู้มาใหม่หรือผู้ตามในอุตสาหกรรมผ่านการเลียนแบบหรือผ่านความสามารถในการลงทุนในสิ่งอำนวยความสะดวกที่ทันสมัย 3) การมองไม่เห็นความจำเป็นในการเปลี่ยนแปลงผลิตภัณฑ์หรือตลาดเนื่องจากค่านิ่งถึงต้นทุนเป็นหลัก และ 4) อัตราเงินเฟ้อของต้นทุนที่จำกัดความสามารถของบริษัทในการรักษาส่วนต่างราคาเพื่อชดเชยภาพลักษณ์ของตราสินค้าคู่แข่งหรือแนวทางอื่น ๆ ในการสร้างความแตกต่าง

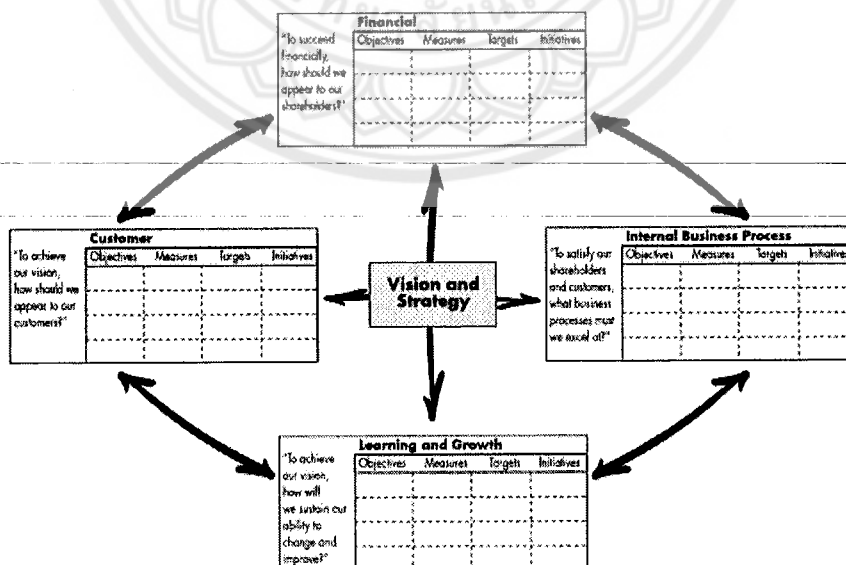
2. ความเสี่ยงด้านการสร้างความแตกต่าง บริษัทจะเกี่ยวข้องกับความเสี่ยงเหล่านี้ได้แก่ 1) ความแตกต่างของต้นทุนระหว่างคู่แข่งขั้นต้นต่ำและบริษัทที่มีความแตกต่างนั้นมากเกินไปสำหรับการสร้างความแตกต่างเพื่อรักษาความจงรักภักดีต่อตราสินค้า ดังนั้น ผู้ซื้อจึงยอมสละคุณสมบัติ บริการ หรือภาพลักษณ์บางอย่างที่บริษัทที่มีความแตกต่างเป็นเจ้าของ เพื่อการประหยัดต้นทุนจำนวนมาก ทั้งนี้ บริษัทอาจประสบความสำเร็จในการสร้างความแตกต่าง แต่ความแตกต่างนี้มักจะรักษาเฉพาะส่วนต่างราคาเท่านั้น ดังนั้น หากบริษัทที่มีความแตกต่างมีต้นทุนที่มากเกินไปเนื่องจากการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี อาจทำให้บริษัทที่มีต้นทุนต่ำเข้ามาบุกกรุกหรือโจมตีได้ 2) ความต้องการของผู้ซื้อในปัจจุบันที่ทำให้เห็นความแตกต่างลดลง ซึ่งสิ่งนี้สามารถเกิดขึ้นได้เมื่อผู้ซื้อที่มีประสบการณ์มากขึ้น และ 3) เมื่ออุตสาหกรรมเติบโตเต็มที่ การลอกเลียนแบบเริ่มแคบลงเมื่อรับรู้ถึงความแตกต่าง

3. ความเสี่ยงด้านการมุ่งเน้น จะเกี่ยวข้องกับความเสี่ยงเหล่านี้ ได้แก่ 1) ความแตกต่างของต้นทุนระหว่างคู่แข่งขั้นในวงกว้างและบริษัทที่มุ่งเน้นขยายกว้างขึ้นเพื่อจัดซื้อได้เปรียบด้านต้นทุนของการให้บริการเป้าหมายที่แคบหรือเพื่อชดเชยความแตกต่างที่เกิดจากการมุ่งเน้น 2) ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ต้องการ ระหว่างเป้าหมายเชิงกลยุทธ์และตลาดโดยรวมที่แคบ และ 3) คู่แข่งขันค้นหาตลาดย่อยภายในเป้าหมายเชิงกลยุทธ์และมุ่งเน้นไปที่ผู้ให้สำคัญ

แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับ Balanced Scorecard

Balanced Scorecard พัฒนาขึ้นโดย Kaplan และ Norton ได้ถูกนำไปใช้อย่างกว้างขวางเพื่อสนับสนุนองค์กรต่าง ๆ ในการแปลงพันธกิจและกลยุทธ์เป็นตัวชี้วัดที่ช่วยในการวิเคราะห์ผลลัพธ์และการตัดสินใจที่สอดคล้องกับระบบควบคุมการจัดการ สำหรับการดำเนินกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นการนำกลยุทธ์ไปใช้ในการเพิ่มคุณค่าของบริษัทและความสัมพันธ์ด้านอื่น ๆ สามารถแสดงให้เห็นผ่านแบบจำลองของ Balanced Scorecard (BSC) (Kaplan and Norton, 1992, 1993, 2001) ซึ่งเป็นฐานในการจัดโครงสร้างกลยุทธ์และการเชื่อมต่อนี้ระหว่างระบบการวัดและแผนที่กลยุทธ์ (Kaplan and Norton, 2004, 2006, 2008) โดยแผนที่กลยุทธ์ช่วยให้สามารถสื่อสารกลยุทธ์และวิสัยทัศน์ในมุมมอง 4 ด้าน ได้แก่ การเงิน ลูกค้า กระบวนการภายใน และการเรียนรู้และการเติบโต โดยมุมมองเหล่านี้จะมีความสัมพันธ์กันในเชิงเหตุและผล เนื่องจากมุมมองแต่ละด้านมีวัตถุประสงค์เฉพาะที่มีส่วนช่วยในการสร้างคุณค่าให้กับบริษัท และความสัมพันธ์เหล่านี้จะเริ่มต้นด้วยมุมมองการเรียนรู้และการเติบโต ซึ่งเป็นมุมมองเชิงสาเหตุผ่านกระบวนการภายในและมุมมองของลูกค้า และสุดท้ายคือมุมมองด้านการเงิน

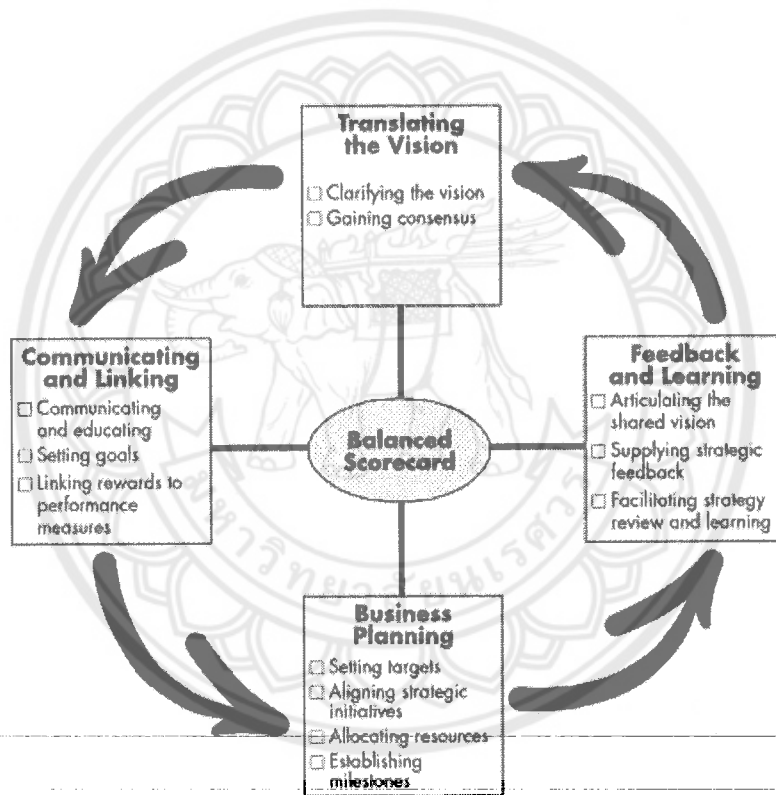
Balanced Scorecard หรือดัชนีชี้วัดแบบสมดุล เป็นส่วนเพิ่มเติมจากมาตรวัดทางการเงินแบบดั้งเดิม ด้วยเกณฑ์ที่วัดผลการดำเนินงานจากมุมมองเพิ่มเติม 3 มุมมอง ได้แก่ ลูกค้า (customer) กระบวนการทางธุรกิจภายใน (internal business processes) และการเรียนรู้และการเติบโต (learning and growth) ซึ่งแสดงให้เห็นจากการแปลงวิสัยทัศน์และกลยุทธ์ใน 4 มุมมอง และด้วยเหตุนี้จึงช่วยให้บริษัทสามารถติดตามผลลัพธ์ทางการเงิน ในขณะที่เดียวกันก็ติดตามความก้าวหน้าในการสร้างความสามารถและการได้มาซึ่งทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตนที่ต้องการสำหรับการเติบโตในอนาคต ดังแสดงในภาพที่ 2



ภาพที่ 2 Translating Vision and Strategy: Four Perspectives

ที่มา (Kaplan and Norton, 1992, p. 99)

อย่างไรก็ตาม ดัชนีชี้วัดแบบสมดุลจะช่วยจัดการปัญหาข้อบกพร่องของระบบการจัดการแบบดั้งเดิมที่ไม่สามารถเชื่อมโยงกลยุทธ์ระยะยาวของบริษัทกับการดำเนินการในระยะสั้นได้ ทั้งนี้ เนื่องจากระบบการควบคุมการปฏิบัติงานและการจัดการของบริษัทส่วนใหญ่สร้างขึ้นจากมาตรวัดและเป้าหมายทางการเงินซึ่งมีความสัมพันธ์เพียงเล็กน้อยกับความก้าวหน้าของบริษัทในการบรรลุวัตถุประสงค์เชิงกลยุทธ์ระยะยาว ดังนั้น การที่บริษัทส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับมาตรวัดทางการเงินระยะสั้น จึงทำให้เกิดช่องว่างระหว่างการพัฒนากลยุทธ์และการนำไปใช้ (Kaplan and Norton, 1992, p. 98) หากผู้จัดการใช้ดัชนีชี้วัดแบบสมดุลในระบบควบคุมการปฏิบัติงานก็ไม่จำเป็นต้องอาศัยมาตรวัดทางการเงินระยะสั้นเป็นตัวชี้วัดผลการดำเนินงานของบริษัทเพียงอย่างเดียว เนื่องจากดัชนีชี้วัดแบบสมดุลจะนำกระบวนการจัดการใหม่ทั้งสี่กระบวนการที่แยกจากกันและร่วมกันช่วยในการเชื่อมโยงวัตถุประสงค์เชิงกลยุทธ์ระยะยาวกับการดำเนินการในระยะสั้น ดังแสดงในภาพที่ 3



ภาพที่ 3 Managing Strategy: Four Processes
ที่มา (Kaplan and Norton, 1992, p. 99)

สำหรับกระบวนการแรกคือ การแปลงวิสัยทัศน์ (translating the vision) จะช่วยให้ผู้จัดการสร้างฉันทามติเกี่ยวกับวิสัยทัศน์และกลยุทธ์ขององค์กร หากมีการปฏิบัติตามข้อความในวิสัยทัศน์และกลยุทธ์ข้อความเหล่านั้นจะต้องแสดงเป็นชุดของวัตถุประสงค์และมาตรวัดแบบบูรณาการที่อธิบายถึงตัวขับเคลื่อนแห่งความสำเร็จในระยะยาว กระบวนการที่สองคือ การสื่อสารและการเชื่อมโยง (communicating and linking) ช่วยให้ผู้จัดการสื่อสารกลยุทธ์ทั้งในระดับบนและล่างภายในองค์กรและเชื่อมโยงกับวัตถุประสงค์ของแผนกและวัตถุประสงค์ส่วนบุคคล ซึ่งในสมัยดั้งเดิม แผนกต่าง ๆ ได้รับการประเมินจากผลการดำเนินงานทาง

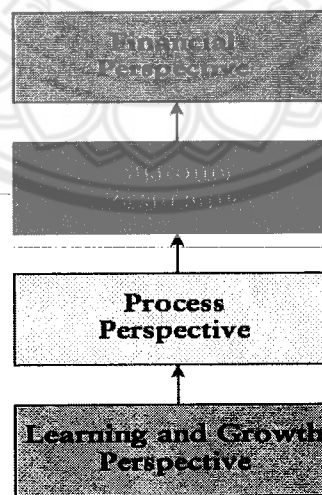
การเงิน และสิ่งจูงใจส่วนบุคคลมักผูกติดไว้กับเป้าหมายทางการเงินระยะสั้น แต่หากเป็นดัชนีชี้วัดแบบสมดุล จะช่วยให้ผู้จัดการมั่นใจได้ว่าทุกระดับขององค์กรเข้าใจกลยุทธ์ระยะยาว และวัตถุประสงค์ทั้งของแผนกและส่วนบุคคลมีความสอดคล้องกับกลยุทธ์นั้น กระบวนการที่สามคือ การวางแผนธุรกิจ (business planning) ช่วยให้บริษัทสามารถรวมแผนธุรกิจและแผนการเงินเข้าด้วยกัน โดยผู้จัดการใช้เป้าหมายที่ยากที่กำหนดไว้สำหรับมาตรวัดดัชนีชี้วัดแบบสมดุลเป็นฐานในการจัดสรรทรัพยากรและจัดลำดับความสำคัญ ซึ่งจะสามารถดำเนินการและประสานงานเพื่อนำพาไปสู่วัตถุประสงค์เชิงกลยุทธ์ในระยะยาว และกระบวนการที่สี่คือ ข้อเสนอแนะและการเรียนรู้ (feedback and learning) ช่วยให้บริษัทมีขีดความสามารถสำหรับการเรียนรู้เชิงกลยุทธ์ ข้อเสนอแนะและกระบวนการตรวจสอบที่มีอยู่มุ่งเน้นไปที่ว่าบริษัท แผนก หรือพนักงานแต่ละคนบรรลุเป้าหมายทางการเงินตามงบประมาณหรือไม่ ซึ่งดัชนีชี้วัดแบบสมดุลที่เป็นศูนย์กลางของระบบการจัดการ บริษัทสามารถตรวจสอบผลลัพธ์ระยะสั้นจากมุมมองเพิ่มเติมสามประการ ได้แก่ ลูกค้า กระบวนการทางธุรกิจภายใน และการเรียนรู้และการเติบโต และสามารถประเมินกลยุทธ์ตามผลการดำเนินงานที่เป็นจริง ดังนั้น ดัชนีชี้วัดแบบสมดุลจึงช่วยให้บริษัทสามารถปรับเปลี่ยนกลยุทธ์เพื่อสะท้อนการเรียนรู้แบบเรียลไทม์ (Kaplan and Norton, 1992, p. 98)

Balanced Scorecard จะช่วยให้ผู้บริหารสามารถตรวจสอบธุรกิจได้จากมุมมองสำคัญ 4 มุมมอง โดยจะให้คำตอบเพื่อตอบคำถามพื้นฐาน 4 ประการ คือ 1) ลูกค้ายอมรับอย่างไร (มุมมองด้านลูกค้า) 2) สิ่งที่เราต้องเก่งที่สุดคืออะไร (มุมมองภายใน) 3) เราสามารถดำเนินการพัฒนาและสร้างมูลค่าอย่างไร (มุมมองด้านนวัตกรรมและการเรียนรู้) และ 4) เราให้ความสำคัญกับผู้ถือหุ้นอย่างไร (มุมมองด้านการเงิน) Balanced Scorecard ถูกนำมาใช้อย่างกว้างขวางโดยบริษัทผู้ผลิตและบริการ องค์กรไม่แสวงหาผลกำไร และหน่วยงานภาครัฐทั่วโลกนับตั้งแต่ปี ค.ศ. 1992 ด้วยเหตุผลหลายประการคือ ประการแรก Balanced Scorecard เน้นการเชื่อมโยงของการวัดผลกับกลยุทธ์ (Kaplan and Norton, 1993) และการเชื่อมโยงเหตุและผลที่อธิบายสมมติฐานของกลยุทธ์ (Kaplan and Norton, 1996) ซึ่งความเชื่อมโยงที่แน่นแฟ้นยิ่งขึ้นระหว่างระบบการวัดและกลยุทธ์ ช่วยยกระดับบทบาทมาตรวัดที่ไม่ใช่ทางการเงิน ตั้งแต่การตรวจสอบการปฏิบัติงานไปจนถึงระบบที่ครอบคลุมสำหรับการดำเนินกลยุทธ์ (Kaplan and Norton, 1996) ประการที่สอง Balanced Scorecard สะท้อนให้เห็นถึงธรรมชาติที่เปลี่ยนแปลงไปของเทคโนโลยีและความได้เปรียบในการแข่งขันในช่วงหลังของศตวรรษที่ 21 ซึ่งในการแข่งขันในยุคอุตสาหกรรมในช่วงศตวรรษที่ 19-20 บริษัทมีความได้เปรียบในการแข่งขันจากการลงทุนและการจัดการในสินทรัพย์ที่มีตัวตน ได้แก่ สินค้าคงคลัง ทรัพย์สิน เครื่องจักรและอุปกรณ์ (Chandler 1990) แต่ช่วงท้ายของศตวรรษที่ 20 สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนได้กลายเป็นแหล่งสำคัญในการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน ซึ่งจะเห็นได้ชัดว่ากลยุทธ์ในการสร้างคุณค่าได้เปลี่ยนจากการจัดการสินทรัพย์ที่มีตัวตนไปสู่กลยุทธ์ที่ใช้ความรู้ที่สร้างและนำไปใช้กับสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนขององค์กร ซึ่งรวมถึงความสัมพันธ์กับลูกค้า ผลิตภัณฑ์และบริการที่เป็นนวัตกรรมใหม่ กระบวนการปฏิบัติงานที่มีคุณภาพสูง ทักษะและความรู้ของพนักงาน เทคโนโลยีสารสนเทศที่สนับสนุนการทำงานและเชื่อมโยงระหว่างบริษัทกับลูกค้า และซัพพลายเออร์ และบรรยากาศองค์กรที่กระตุ้นให้เกิดนวัตกรรม การแก้ปัญหา และการพัฒนา (Kaplan

and Norton, 2001, pp. 87-88) ดังนั้น Balanced Scorecard จึงเป็นกรอบการทำงานใหม่ในการอธิบายกลยุทธ์การสร้างคุณค่าที่เชื่อมโยงกับสินทรัพย์ที่มีตัวตนและไม่มีตัวตน โดย Balanced Scorecard จะอธิบายว่าสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนได้รับการระดมและรวมเข้ากับสินทรัพย์ที่มีตัวตนและไม่มีตัวตนเพื่อสร้างความแตกต่างในคุณค่าที่นำเสนอให้แก่ลูกค้าและผลลัพธ์ทางการเงินที่เหนือกว่า (Kaplan and Norton, 2001, p. 89) นอกจากนี้ ดัชนีชี้วัดแบบสมดุลยังช่วยให้บริษัทสามารถปรับกระบวนการจัดการและมุ่งเน้นการใช้กลยุทธ์ระยะยาวทั้งองค์กร หากบริษัทไม่ใช้ดัชนีชี้วัดแบบสมดุล องค์กรส่วนใหญ่จะไม่สามารถบรรลุวิสัยทัศน์และดำเนินการที่สอดคล้องกันได้ (Kaplan and Norton, 1992, p. 108)

แผนที่กลยุทธ์

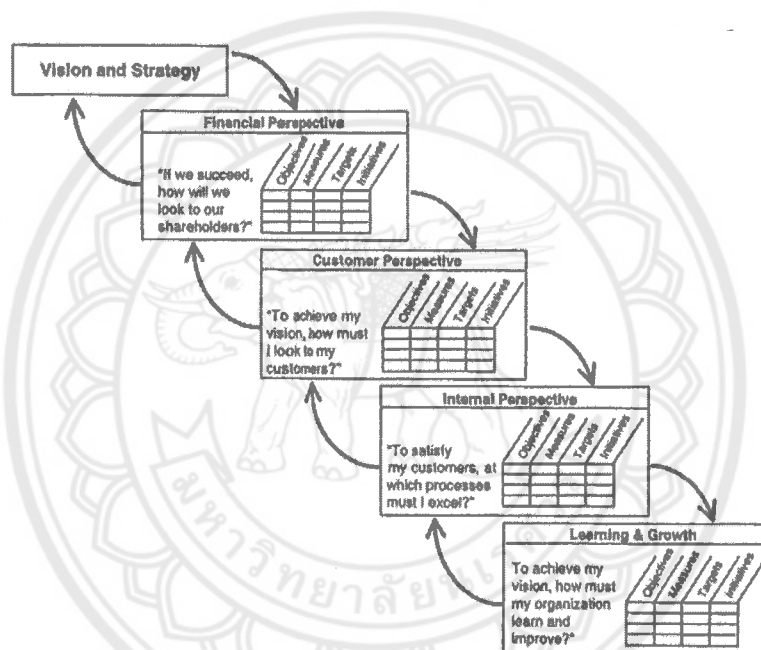
แผนที่กลยุทธ์แสดงให้เห็นอย่างชัดเจนถึงรูปแบบกลยุทธ์หลักขององค์กรและการเชื่อมโยงเข้าด้วยกัน ซึ่งแต่ละมุมมองเป็นไปตามขั้นตอนของกระบวนการประเมินเชิงกลยุทธ์ โดยลำดับขั้นของแต่ละบริษัทจะพิจารณาจากความสัมพันธ์ของเหตุและผลระหว่างมุมมอง และความสัมพันธ์เหล่านี้จะเริ่มต้นด้วยมุมมองการเรียนรู้และการเติบโต ซึ่งเป็นตัวขับเคลื่อนประสิทธิภาพของกระบวนการที่แข็งแกร่ง ดังนั้น การพัฒนาคน การส่งเสริมการสื่อสารภายในที่แข็งแกร่ง การสร้างระบบที่ดีและอื่น ๆ เป็นสิ่งที่บริษัทต้องทำเพื่อผลักดันความสำเร็จของกระบวนการ ในระดับถัดไปแผนที่กลยุทธ์กำหนดเป้าหมายกระบวนการที่เป็นกุญแจสำคัญในอนาคตขององค์กร ซึ่งกระบวนการเหล่านี้เป็นกระบวนการที่ลูกค้าให้ความสำคัญมากที่สุดหรือเป็นสิ่งที่บริษัทต้องมีความเชี่ยวชาญเพื่อให้ลูกค้าเกิดความพอใจ เมื่อลูกค้าเกิดความพึงพอใจก็จะส่งผลให้เกิดผลลัพธ์ทางการเงิน ดังแสดงในภาพที่ 4



ภาพที่ 4 Relationship of Strategy Map Perspectives
ที่มา (Smith, 2007, p. 132)

ทั้งนี้ ดัชนีชี้วัดแบบสมดุลให้กรอบสำหรับการกำหนดวัตถุประสงค์เชิงกลยุทธ์เป็น 4 มุมมอง ดังแสดงในภาพที่ 5 ได้แก่ (Kaplan and Norton, 2001, pp. 90, 93-94)

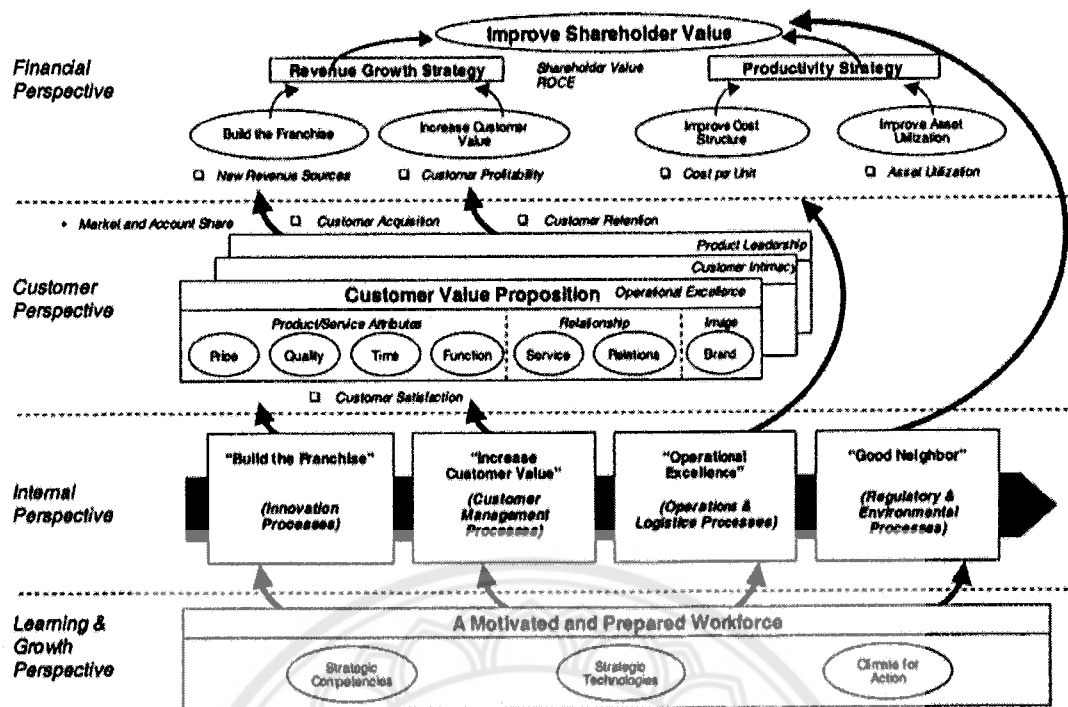
1. มุมมองด้านการเงิน (financial perspective) เป็นกลยุทธ์เพื่อการเติบโต ความสามารถในการทำกำไร และความเสี่ยงที่มองจากมุมมองของผู้ถือหุ้น
2. มุมมองด้านลูกค้า (customer perspective) เป็นกลยุทธ์ในการสร้างคุณค่าและความแตกต่างจากมุมมองของลูกค้า
3. มุมมองด้านกระบวนการทางธุรกิจภายใน (internal business processes perspective) เป็นการจัดลำดับความสำคัญเชิงกลยุทธ์สำหรับกระบวนการทางธุรกิจต่าง ๆ ที่สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าและผู้ถือหุ้น
4. มุมมองด้านการเรียนรู้และการเติบโต (learning and growth) เป็นการจัดลำดับความสำคัญในการสร้างบรรยากาศที่สนับสนุนการเปลี่ยนแปลงขององค์กร นวัตกรรม และการเติบโต



ภาพที่ 5 The Balanced Scorecard Defines a Strategy's Cause-and-Effect Relationships

ที่มา (Kaplan and Norton, 2001, p. 91)

สำหรับกรอบการทำงานใหม่ที่เรียกว่า “แผนที่กลยุทธ์” (strategy map) เป็นสถาปัตยกรรมเชิงตรรกะและครอบคลุมเพื่ออธิบายกลยุทธ์ โดยการแปลงกลยุทธ์เข้าไปในแผนที่กลยุทธ์และดัชนีชี้วัดแบบสมดุล เพื่อสร้างจุดร่วมและเข้าใจได้สำหรับหน่วยงานและพนักงานทั้งหมด องค์กรจะสร้างแผนที่กลยุทธ์จากบนลงล่างโดยเริ่มจากปลายทางจากนั้นจึงสร้างแผนภูมิเส้นทางที่นำไปสู่จุดหมายนั้น ดังแสดงในภาพที่ 6



ภาพที่ 6 The Balanced Scorecard Strategy Map

ที่มา (Kaplan and Norton, 2001, p. 92)

มุมมองด้านการเงิน

บริษัทต่าง ๆ เพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจผ่านสองแนวทางพื้นฐานคือ การเติบโตของรายได้ (revenue growth) และการเพิ่มผลผลิต (productivity) สำหรับกลยุทธ์การเติบโตของรายได้มี 2 องค์ประกอบคือ การสร้างรายได้จากตลาดใหม่ ผลิตภัณฑ์ใหม่และลูกค้าใหม่ และการเพิ่มยอดขายกับลูกค้าที่มีอยู่ด้วยการสร้างความสัมพันธ์อย่างลึกซึ้ง รวมถึงการขายสินค้าและบริการที่หลากหลายและนำเสนอวิธีแก้ปัญหาที่สมบูรณ์ ส่วนกลยุทธ์การเพิ่มผลผลิตมีองค์ประกอบ 2 ส่วน คือ การปรับปรุงโครงสร้างต้นทุนโดยลดค่าใช้จ่ายทางตรงและทางอ้อม และใช้ประโยชน์จากสินทรัพย์อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นโดยการลดเงินทุนหมุนเวียนและเงินทุนคงที่ที่จำเป็นในการสนับสนุนระดับธุรกิจที่กำหนด

มุมมองด้านลูกค้า

หัวใจสำคัญของกลยุทธ์ทางธุรกิจคือ คุณค่าที่นำเสนอแก่ลูกค้า ซึ่งจะอธิบายถึงส่วนผสมที่เป็นเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ ราคา บริการ ความสัมพันธ์ และภาพลักษณ์ที่บริษัทนำเสนอ เป็นการกำหนดวิธีที่องค์กรสร้างความแตกต่างจากคู่แข่งขั้นเพื่อดึงดูด รักษา และกระชับความสัมพันธ์อย่างลึกซึ้งกับลูกค้า เป้าหมาย คุณค่าที่นำเสนอมีความสำคัญเนื่องจากช่วยให้องค์กรเชื่อมโยงกระบวนการภายในเข้ากับผลลัพธ์ที่ดีขึ้นกับลูกค้า บริษัทอาจสร้างความแตกต่างของคุณค่าที่นำเสนอโดยการเลือกระหว่างความเป็นเลิศในการดำเนินงาน ความใกล้ชิดกับลูกค้า และความเป็นผู้นำด้านผลิตภัณฑ์ (Treacy and Wiersema, 1997, pp.

31-45) ซึ่งกลยุทธ์ที่ยั่งยืนขึ้นอยู่กับความเป็นเลิศของหนึ่งในสามในขณะที่ยังคงรักษามาตรฐานเกณฑ์อีกสองอย่างไว้ หลังจากที่บริษัทระบุคุณค่าที่จะนำเสนอแล้ว บริษัทก็จะรู้กลุ่มและประเภทของลูกค้าเป้าหมาย โดยเฉพาะบริษัทที่ดำเนินกลยุทธ์เพื่อความเป็นเลิศในการดำเนินงาน จำเป็นต้องมีความเป็นเลิศในด้านราคาที่แข่งขันได้ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ การเลือกผลิตภัณฑ์ เวลารอคอย และการส่งมอบตรงเวลา ส่วนกลยุทธ์ความใกล้ชิดกับลูกค้า องค์กรต้องให้ความสำคัญกับคุณภาพของความสัมพันธ์กับลูกค้า รวมถึงการบริการที่ดีย่อมและความสมบูรณ์และความเหมาะสมในการนำเสนอวิธีการแก้ปัญหาให้กับลูกค้าแต่ละราย สำหรับบริษัทที่ดำเนินกลยุทธ์ความเป็นผู้นำด้านผลิตภัณฑ์จะต้องให้ความสำคัญกับฟังก์ชันการทำงาน คุณสมบัติ และประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์และบริการ นอกจากนี้ มุมมองด้านลูกค้ายังระบุถึงผลลัพธ์ที่ตั้งใจไว้จากการนำเสนอคุณค่าที่แตกต่าง สิ่งเหล่านี้รวมถึงส่วนแบ่งการตลาดในกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การได้มาและการรักษาลูกค้าในกลุ่มเป้าหมาย และความสามารถในการทำกำไรของลูกค้า

มุมมองด้านกระบวนการภายใน

เมื่อองค์กรมีภาพชัดเกี่ยวกับลูกค้าและมุมมองด้านการเงินแล้ว จะสามารถกำหนดวิธีการที่จะบรรลุคุณค่าที่นำเสนอแก่ลูกค้าที่แตกต่างสำหรับลูกค้าและการปรับปรุงความสามารถในการผลิตสำหรับวัตถุประสงค์ทางการเงิน โดยมุมมองด้านกระบวนการธุรกิจภายใน เป็นการรวบรวมกิจกรรมขององค์กรที่สำคัญซึ่งเป็นกระบวนการระดับสูง 4 กระบวนการคือ

1. สร้างรายได้ด้วยการสร้างสรรค์นวัตกรรมเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ ๆ และสามารถเจาะตลาดและกลุ่มลูกค้าใหม่ ๆ
2. เพิ่มความสำคัญของลูกค้าด้วยการขยายและกระชับความสัมพันธ์กับลูกค้าที่มีอยู่
3. บรรลุความเป็นเลิศในการดำเนินงาน โดยการปรับปรุงการจัดการซัพพลายเชน กระบวนการภายใน การใช้ประโยชน์จากสินทรัพย์ การจัดการทรัพยากรและความสามารถ และกระบวนการอื่น ๆ
4. เป็นองค์กรที่ดีโดยการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียภายนอก

ผลตอบแทนทางการเงินที่เกิดขึ้นจากกรปรับปรุงกระบวนการทางธุรกิจที่แตกต่างกันมักเกิดขึ้นเป็นระยะ ๆ สำหรับการประหยัดต้นทุนจากการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานและการปรับปรุงกระบวนการทำให้เกิดผลตอบแทนในระยะสั้น การเติบโตของรายได้จากการเสริมสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าจะเกิดขึ้นในระยะปานกลาง และการเพิ่มขึ้นของนวัตกรรมจะสร้างรายได้ในระยะยาวและทำให้อัตราผลกำไรดีขึ้น ดังนั้นกลยุทธ์ที่สมบูรณ์ควรสร้างให้เกิดผลตอบแทนจากกระบวนการภายในระดับสูงทั้งสามกระบวนการ

มุมมองด้านการเรียนรู้และการเติบโต

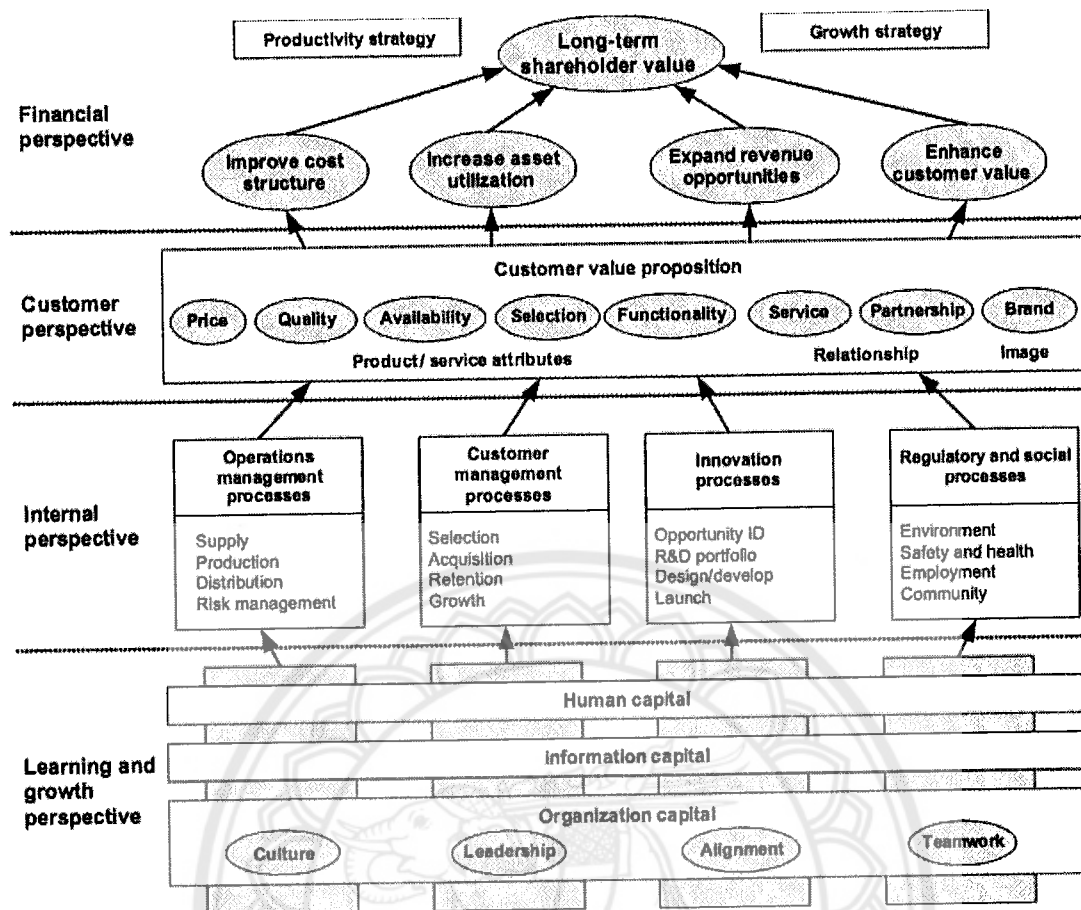
มุมมองด้านการเรียนรู้และการเติบโตเป็นพื้นฐานของกลยุทธ์ใด ๆ โดยมุมมองนี้ ผู้บริหารจะกำหนดความสามารถและทักษะของพนักงาน เทคโนโลยี และบรรยากาศขององค์กรที่จำเป็นในการสนับสนุนกลยุทธ์วัตถุประสงค์เหล่านี้ช่วยให้บริษัทสามารถจัดทรัพยากรบุคคลและเทคโนโลยีสารสนเทศให้สอดคล้องกับ

ข้อกำหนดเชิงกลยุทธ์จากกระบวนการทางธุรกิจภายในที่สำคัญ การนำเสนอคุณค่าที่แตกต่าง และความสัมพันธ์กับลูกค้า หลังจากกำหนดมุมมองด้านการเรียนรู้และการเติบโตแล้ว บริษัทก็จะมีแผนที่กลยุทธ์ที่สมบูรณ์พร้อมการเชื่อมโยงในมุมมองหลักทั้งสี่มุมมอง

แผนที่กลยุทธ์เป็นกรอบความสัมพันธ์ของเหตุและผลระหว่างองค์ประกอบของกลยุทธ์ขององค์กรและถูกนำมาใช้เพื่อรวมมุมมองทั้ง 4 ประการของ Balanced Scorecard ได้แก่ การเงิน ลูกค้า กระบวนการภายใน และการเรียนรู้และการเติบโต แผนที่กลยุทธ์เป็นการอธิบายกลยุทธ์เพื่อให้สามารถกำหนดและจัดการวัตถุประสงค์และมาตรวัดใน BSC และยังคงแสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ที่เชื่อมโยงผลลัพธ์ที่ต้องการในมุมมองของลูกค้าและการเงิน ไปจนถึงการดำเนินงานที่เชื่อมโยงในกระบวนการภายในที่สำคัญ กระบวนการเหล่านี้จะสร้างและส่งมอบคุณค่าขององค์กรให้กับลูกค้าเป้าหมายและส่งเสริมวัตถุประสงค์การผลิตในมุมมองทางการเงิน แผนที่กลยุทธ์ยังระบุถึงความสามารถเฉพาะในสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนขององค์กรที่จำเป็นสำหรับการส่งมอบผลการดำเนินงานที่ยอดเยี่ยมในกระบวนการภายในที่สำคัญ ซึ่งแผนที่กลยุทธ์ขึ้นอยู่กับหลักการหลายประการ ได้แก่ (Kaplan and Norton, 2004, pp. 2-3)

1. กลยุทธ์สร้างความสมดุลของวัตถุประสงค์ระยะสั้นทางการเงิน เพื่อลดต้นทุนและเพิ่มผลผลิต และวัตถุประสงค์ระยะยาวของการเติบโตของรายได้
2. กลยุทธ์ขึ้นอยู่กับการนำเสนอคุณค่าให้แก่ลูกค้าที่แตกต่างกัน เพราะความพึงพอใจของลูกค้าเป็นที่มาของการสร้างคุณค่าที่ยั่งยืน
3. คุณค่าถูกสร้างขึ้นผ่านกระบวนการทางธุรกิจภายใน แผนที่กลยุทธ์และ BSC จะอธิบายถึงสิ่งที่องค์กรคาดหวังว่าจะบรรลุ นั่นคือ รูปแบบเชิงกลยุทธ์
4. กลยุทธ์ประกอบด้วยองค์ประกอบหรือกลุ่มของกระบวนการภายใน ที่ให้ผลประโยชน์ในช่วงเวลาต่าง ๆ
5. การวางกลยุทธ์จะกำหนดคุณค่าของสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน ซึ่งองค์ประกอบทั้งสามในมุมมองการเรียนรู้และการเติบโตคือ ทุนมนุษย์ ทุนข้อมูลข่าวสาร และทุนองค์กร

จากภาพรวมของแผนที่กลยุทธ์ จะเห็นได้ว่ามาตรวัด Balanced Scorecard ทั้งสี่ชุดได้รับการจัดเรียงตามลำดับชั้น โดยมีมาตรวัดทางการเงินอยู่ด้านบนสุด แล้วขับเคลื่อนด้วยมาตรวัดด้านลูกค้าซึ่งเป็นผลมาจากมาตรวัดด้านกระบวนการภายใน ซึ่งจะได้รับการสนับสนุนจากมาตรวัดด้านนวัตกรรมและการเรียนรู้ และเมื่อให้ความสำคัญกับกระบวนการจึงต้องมีการพิจารณาอย่างรอบคอบ ซึ่งโดยพื้นฐานแล้วอธิบายว่าเป็นมุมมองภายในบนแผนที่กลยุทธ์ นอกจากนี้ กระบวนการสร้างคุณค่า (value-creating processes) ภายในแผนที่กลยุทธ์จึงเป็นสิ่งสำคัญ ได้แก่ กระบวนการจัดการการดำเนินงาน (operations management processes) กระบวนการจัดการลูกค้า (customer management processes) กระบวนการนวัตกรรม (innovation processes) และกระบวนการกำกับดูแลและสังคม (regulatory and social processes) ดังแสดงในภาพที่ 7



ภาพที่ 7 Balanced Scorecard approach to strategy
ที่มา (Harmon, 2014, p. 45)

ดังนั้น จะเห็นได้ว่ากระบวนการทางธุรกิจเหล่านี้เป็นสิ่งสำคัญมาก โดยบริษัทต้องให้ความสำคัญกับกระบวนการเพื่อส่งมอบคุณค่าที่แตกต่างและสิ่งสำคัญที่สุดในการเพิ่มผลผลิตและทำให้องค์กรดำเนินการต่อไปได้ ในเรื่องดังต่อไปนี้

1. การจัดการการดำเนินงาน คือ ผลิตและส่งมอบผลิตภัณฑ์และบริการให้กับลูกค้า
2. การบริหารจัดการลูกค้า คือ การสร้างและใช้ประโยชน์จากความสัมพันธ์กับลูกค้า
3. นวัตกรรม คือ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ บริการใหม่ กระบวนการและความสัมพันธ์ใหม่
4. กฎข้อบังคับและสังคม คือ การปฏิบัติตามกฎระเบียบและความคาดหวังของสังคมและการสร้างชุมชนที่เข้มแข็ง

ทั้งนี้ ผู้บริหารที่จะดำเนินกลยุทธ์จะต้องระบุกระบวนการบางอย่างที่สำคัญที่สุดในการสร้างและส่งมอบคุณค่าให้แก่ลูกค้าที่แตกต่างกัน

กระบวนการจัดการการดำเนินงาน (operations management processes)

การปรับปรุงกระบวนการจัดการการดำเนินงานเพื่อส่งมอบสินค้าและบริการที่องค์กรสามารถกระทำ
ได้มี 4 วิธี คือ

1. พัฒนาและรักษาความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์ (develop and sustain supplier relationships) ซึ่งซัพพลายเออร์ที่ดีที่สุดคือ ต้นทุนต่ำแต่ไม่ใช่แค่ราคาต่ำ ลดต้นทุนรวมในการจัดหาสินค้าหรือบริการโดยทำงานร่วมกับซัพพลายเออร์เพื่อให้ได้มาซึ่งความสามารถในการผลิตแบบทันเวลาพอดี (just-in-time) แสวงหาแนวคิดและข้อเสนอแนะใหม่ ๆ และการสร้างพันธมิตรกับซัพพลายเออร์เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าโดยตรง

2. ผลิตสินค้าและบริการ (produce products and services) ลดต้นทุนการผลิตโดยการปรับปรุงคุณภาพกระบวนการผลิตอย่างต่อเนื่อง การตอบสนองต่อกระบวนการผลิต การใช้ประโยชน์จากสินทรัพย์ถาวรและเงินทุนหมุนเวียนอย่างมีประสิทธิภาพ

3. จัดจำหน่ายและจัดส่งสินค้าและบริการให้กับลูกค้า (distribute and deliver products and services to customers) การส่งมอบที่ตอบสนองต่อลูกค้า ลดต้นทุนในการให้บริการและเพิ่มคุณภาพในการจัดส่ง

4. จัดการความเสี่ยง (manage risk) สร้างมูลค่าผู้ถือหุ้นด้วยวิธีที่นักลงทุนไม่สามารถทำได้ด้วยตนเอง ลดต้นทุนความยุ่งยากทางการเงิน เช่น การล้มละลาย ลดความเสี่ยงที่นักลงทุนต้องเผชิญ ลดภาษี ลดต้นทุนการตรวจสอบ และลดต้นทุนของเงินทุน

กระบวนการจัดการลูกค้า (customer management processes)

ในอดีต การจัดการลูกค้ามุ่งเน้นไปที่ธุรกรรม (คือการส่งเสริมและการขายผลิตภัณฑ์ของบริษัท) การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าจึงไม่ใช่เรื่องสำคัญ แต่ปัจจุบันเทคโนโลยีช่วยให้ลูกค้าสามารถทำธุรกรรมของตนเองได้ ทำให้ความสมดุลของอำนาจได้เปลี่ยนไปยังพวกเขา กระบวนการจัดการลูกค้าจะต้องช่วยให้บริษัทได้มา รักษา และพัฒนาความสัมพันธ์กับลูกค้าเป้าหมายในระยะยาว ดังนั้น การจัดการลูกค้าจึงต้องดำเนินการดังต่อไปนี้

1. คัดเลือกลูกค้า (select customers) โดยการระบุกลุ่มเป้าหมายที่น่าสนใจ สร้างคุณค่าที่จะนำเสนอเพื่อดึงดูดกลุ่มเหล่านั้น และสร้างภาพลักษณ์ที่จะดึงดูดกลุ่มเหล่านั้นมาที่สินค้าและบริการของบริษัท

2. การได้มาซึ่งลูกค้า (acquire customers) สื่อสารคุณค่าที่จะนำเสนอของบริษัทสู่ตลาด การรักษาผู้ที่มีโอกาสเป็นลูกค้า และสร้างความสัมพันธ์กับตัวแทนจำหน่าย

3. รักษาลูกค้า (retain customers) โดยการสร้างความมั่นใจในคุณภาพ สร้างพันธมิตรที่มีมูลค่าเพิ่มแก้ไขปัญห และเปลี่ยนลูกค้าให้มีความพึงพอใจอย่างสูง

4. พัฒนาความสัมพันธ์กับลูกค้า (grow relationships with customers) โดยทำความรู้จักกับลูกค้า สร้างความสัมพันธ์กับพวกเขาและเพิ่มส่วนแบ่งของบริษัทในกิจกรรมการซื้อของลูกค้า

กระบวนการจัดการลูกค้ามุ่งเน้นไปที่ความสัมพันธ์และภาพสะท้อนมิติของคุณค่าที่นำเสนอแก่ลูกค้า การหาลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพจะช่วยเพิ่มมุมมองของลูกค้าในแผนที่กลยุทธ์ ผลกระทบของมุมมองทาง

อ. 144
5415.1265
- 17455
2562

1049047



การเงินของกลยุทธ์มาจากการเติบโตของรายได้ที่เกี่ยวข้องเป็นหลัก มาตรการทางการเงินรวมถึงยอดขายจากผลิตภัณฑ์ใหม่และส่วนผสมของรายได้เทียบกับเป้าหมาย การเชื่อมโยงการเรียนรู้และการเติบโตต้องการการสนับสนุนที่ดียิ่งขึ้นจากเทคโนโลยีสารสนเทศ เช่น ฐานข้อมูล ความสามารถของพนักงาน เช่น การตลาดและบริการลูกค้า และวัฒนธรรมและบรรยากาศที่ยึดลูกค้าเป็นศูนย์กลาง

28 ก.พ. 2565

กระบวนการนวัตกรรม (innovation processes)

การรักษาความได้เปรียบในการแข่งขันจำเป็นต้องมีนวัตกรรมอย่างต่อเนื่อง เพื่อผลักดันการได้มาและการเติบโตของลูกค้า การเพิ่มผลกำไร และความภักดีของลูกค้า การจัดการนวัตกรรมควรประกอบด้วยกระบวนการสำคัญ 4 กระบวนการ คือ

1. ระบุโอกาสสำหรับผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ ๆ (identify opportunities for new products and services) พยากรณ์ความต้องการของลูกค้าในอนาคตโดยพิจารณาแหล่งข้อมูลภายนอกและลูกค้า พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น หรือลดภัยขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า
2. จัดการผลงานวิจัยและพัฒนา (manage the research and development portfolio) จัดการกลุ่มผลิตภัณฑ์หรือข้อเสนอ ซึ่งรวมถึงการผสมผสานของโครงการประเภทต่าง ๆ เช่น วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีใหม่ ผลิตภัณฑ์ใหม่ทั้งหมด การออกผลิตภัณฑ์รุ่นใหม่ การเพิ่มคุณลักษณะสำหรับกลุ่มตลาดเฉพาะ และการทำโครงการพันธมิตรโดยการเข้าซื้อกิจการ การออกใบอนุญาตหรือการจ้างเหมาช่วง
3. ออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ (design and develop new products and services) ใช้กระบวนการพัฒนาที่เฉพาะโดยมีเป้าหมายที่ชัดเจนเพื่อนำแนวคิดใหม่ ๆ ออกสู่ตลาด พัฒนาแนวคิด วางแผนผลิตภัณฑ์ และมีส่วนร่วมในผลิตภัณฑ์และวิศวกรรมกระบวนการโดยละเอียด จัดการผลงานของโครงการ ระยะเวลาการพัฒนา และจัดการต้นทุนวงจรการพัฒนา
4. นำสินค้าและบริการใหม่ออกสู่ตลาด (bring new products and services to market) เมื่อผลิตภัณฑ์ใหม่ได้รับการพัฒนา ต้องจัดการเปิดตัวอย่างรวดเร็ว ผลิตภัณฑ์ใหม่อย่างมีประสิทธิภาพและทำการตลาดอย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งกระจายและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่

กระบวนการนวัตกรรมที่ดีเยี่ยมส่งผลต่อพื้นที่ต่าง ๆ ของแผนที่กลยุทธ์ การนำเสนอคุณค่าให้กับลูกค้า โดยการจัดการคุณลักษณะเฉพาะด้านประสิทธิภาพในเวลาที่เหมาะสมและขยายผลิตภัณฑ์ใหม่และผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ไปยังตลาดใหม่ ในด้านการเงินของแผนที่กลยุทธ์ ทำให้เกิดการเติบโตของรายได้และอัตรากำไรที่เพิ่มขึ้นจากผลิตภัณฑ์และบริการที่เป็นนวัตกรรมใหม่ซึ่งมีข้อได้เปรียบที่แตกต่างจากผลิตภัณฑ์ของคู่แข่ง สำหรับมุมมองการเรียนรู้และการเติบโตขององค์กร ต้องการความเชี่ยวชาญในวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีพื้นฐานสำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่ เทคโนโลยีสารสนเทศระดับสูงในการสร้างและส่งมอบผลิตภัณฑ์ การทำงานเป็นทีมทั้งภายในบริษัทและแหล่งภายนอก และวัฒนธรรมที่เน้นนวัตกรรม

กระบวนการกำกับดูแลและสังคม (regulatory and social processes)

บริษัทต้องปฏิบัติตามกฎข้อบังคับในระดับชาติและระดับท้องถิ่นเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม สุขภาพและความปลอดภัยของพนักงาน และการจ้างงานและแนวทางปฏิบัติของนายจ้างเพื่อหลีกเลี่ยงการดำเนินคดี ดังนั้น บริษัทจึงควรพยายามสร้างชื่อเสียงในหมู่ลูกค้า นักลงทุน ชุมชน และพนักงาน โดยสามารถดำเนินการในเรื่องดังต่อไปนี้

1. สิ่งแวดล้อม (environment) เนื่องจากกฎระเบียบที่ครอบคลุมอย่างกว้างขวาง องค์กรต่าง ๆ จึงถูกบังคับให้พิจารณาประเด็นต่าง ๆ เช่น การใช้พลังงานและทรัพยากร การปล่อยน้ำเสีย การผลิตและกำจัดขยะมูลฝอย และมาตรการด้านสิ่งแวดล้อมโดยรวม เพื่อใช้ประโยชน์จากความสามารถด้านสิ่งแวดล้อมเพื่อสร้างมูลค่าให้กับผู้ถือหุ้น องค์กรสามารถลดต้นทุนด้วยการจัดการขยะ สร้างความแตกต่างให้ผลิตภัณฑ์ของตนด้วยการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม จัดการคู่แข่งโดยการสร้างมาตรฐาน กำหนดตลาดใหม่ด้วยโครงการรีไซเคิล และจัดการความเสี่ยงโดยการให้ข้อมูลที่ดีกว่าแก่บุคลากร

2. ประสิทธิภาพด้านความปลอดภัยและสุขภาพ (safety and health performance) มาตรการต่าง ๆ ได้แก่ ข้อกำหนดด้านความปลอดภัยและอาชีวอนามัย (OSHA) การสูญเสียวันทำงาน อุบัติเหตุและการเจ็บป่วยต่อชั่วโมงทำงาน การบาดเจ็บนอกเวลางาน หรือพนักงานสัมผัสกับสารประกอบที่เป็นอันตราย ซึ่งมาตรการเหล่านี้ องค์กรจะต้องพิจารณาว่าอะไรเหมาะสมที่สุดเพื่อให้องค์กรกำหนดกลยุทธ์และกระบวนการอื่น ๆ

3. แนวทางการจ้างงาน (employment practices) บริษัทควรมีแนวปฏิบัติเกี่ยวกับพนักงานที่สอดคล้องกับมาตรฐานการรายงานตามกฎข้อบังคับ และผลักดันกลยุทธ์ไปสู่การเพิ่มมูลค่าผู้ถือหุ้นอย่างชัดเจน

4. การลงทุนในชุมชน (community investment) สิ่งนี้สามารถทำได้โดยผ่านการเป็นอาสาสมัครของพนักงาน มูลนิธิขององค์กร และการกุศลอื่น ๆ แม้ว่าหลายบริษัทจะรายงานเกี่ยวกับการลงทุนที่ทำในองค์กรชุมชน แต่ก็ไม่มีมาตรการในการประเมินผลลัพธ์ ดังนั้น ผู้บริหารควรเรียกร้องผลตอบแทนที่จับต้องได้จากโครงการของชุมชนเช่นเดียวกับโครงการลงทุนอื่น ๆ

แนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจเพื่อสังคม

วิสาหกิจเพื่อสังคม หรือกิจการเพื่อสังคม (Social Enterprise: SE) เป็นองค์กรที่มีจุดมุ่งหมายสูงสุดไม่ใช่การทำกำไรสูงสุด แต่เป็นองค์กรที่ก่อตั้งขึ้นเพื่อหวังให้เกิดประโยชน์สูงสุดคืนกลับภาคประชาชน ชุมชนสังคม สำหรับวิสาหกิจเพื่อสังคมในประเทศไทยนั้นยังถือว่าเป็นเรื่องที่ยังค่อนข้างใหม่ จึงทำให้การดำเนินงานยังไม่มีความชัดเจนมากนัก และยังมีขาดความรู้ความเข้าใจและความร่วมมือจากหลายภาคส่วน คนโดยส่วนใหญ่มักเข้าใจว่าวิสาหกิจเพื่อสังคมเป็นการประกอบธุรกิจที่ไม่หวังผลกำไร แต่แท้จริงแล้ว วิสาหกิจเพื่อสังคมยังคงเป็นกิจการที่แสวงหากำไร แต่กำไรที่เกิดขึ้นจะถูกส่งคืนให้กับสังคมในรูปแบบของกิจกรรมเพื่อสังคม ดังนั้นการทำความเข้าใจเกี่ยวกับนิยามความหมายของวิสาหกิจเพื่อสังคมจึงเป็นสิ่งสำคัญเพื่อให้เกิดความเข้าใจตรงกันและสามารถดำเนินกิจการได้ตรงตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้

ความหมายของวิสาหกิจเพื่อสังคม

จากการทบทวนเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง มีนักวิชาการได้ให้ความหมายไว้ดังนี้

พัฒนเจต ลิ้มวิรัตน์ (2559, หน้า 7-8) ให้ความหมายว่า กิจการเพื่อสังคม หมายถึง องค์กร หรือกิจการที่มีเป้าหมายหรือพันธกิจหลักขององค์กรไปเพื่อการแก้ไขปัญหาสังคมหรือสิ่งแวดล้อม ไม่ใช่เป็นกิจการที่ต้องการแสวงหาผลตอบแทนทางการเงินสูงสุดเพียงอย่างเดียวแต่มุ่งผลตอบแทนทางด้านการเงินเป็นเครื่องมือในการสร้างความต่อเนื่องในการดำเนินกิจการ และสร้างผลกระทบทางสังคมต่อไปอย่างยั่งยืน อีกทั้งยังมีกระบวนการแก้ไขปัญหาสังคมหรือสิ่งแวดล้อมดังกล่าวอยู่ในกระบวนการดำเนินกิจการเพื่อที่จะใช้กระบวนการนั้นสร้างผลกำไรทางการเงินและสร้างผลกระทบอย่างยั่งยืนต่อไป

ศิริชัย นาคอุดม และรุ่งรวี จิตภักดี (2561, หน้า 113) ให้ความหมายว่า กิจการเพื่อสังคม หมายถึง กิจกรรมที่มีวัตถุประสงค์เพื่อแก้ไขปัญหาสังคมและสิ่งแวดล้อม มีรายได้จากการผลิตสินค้า หรือจำหน่ายสินค้า หรือบริการเป็นหลัก รายได้จากการบริจาคเป็นส่วนน้อย ไม่ได้หวังกำไรให้ผู้ถือหุ้นและเจ้าของกิจการ กำไรที่ได้คืนกลับสู่สังคม

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจเพื่อสังคม กรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ (2562, หน้า 33) ให้ความหมายว่า วิสาหกิจเพื่อสังคม หมายถึง บริษัท ห้างหุ้นส่วนนิติบุคคล หรือนิติบุคคลอื่นที่ตั้งขึ้นตามกฎหมายไทย ซึ่งดำเนินกิจการเกี่ยวกับการผลิต การจำหน่ายสินค้าหรือการบริการ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสังคมเป็นเป้าหมายหลักของกิจการ

Zainona et al. (2014, p. 153) ให้ความหมายว่า วิสาหกิจเพื่อสังคม หมายถึง องค์กรที่ไม่แสวงหาผลกำไรซึ่งดำเนินธุรกิจทั้งเพื่อเพิ่มรายได้และเสริมสร้างพันธกิจทางสังคมขององค์กร

Wallace (2005, pp. 84-85) กล่าวว่า วิสาหกิจเพื่อสังคมไม่ใช่แค่ธุรกิจที่มีวัตถุประสงค์เพื่อสังคม แต่เป็นธุรกิจที่จัดตั้งขึ้นเพื่อประโยชน์ต่อชุมชนโดยเฉพาะ ซึ่งวิสาหกิจเพื่อสังคมถูกมองว่าเป็นลูกผสมขององค์กรที่มีเป้าหมายทางสังคมและเป้าหมายทางธุรกิจ สอดคล้องกับ Thompson and Doherty (2006, p. 362) ได้ให้นิยามว่า วิสาหกิจเพื่อสังคม หมายถึง องค์กรที่แสวงหาแนวทางแก้ไขปัญหาทางสังคม ซึ่งเป็นองค์กรที่

มุ่งเน้นสังคมและเริ่มดำเนินการที่ก่อให้เกิดประโยชน์ต่อชุมชนโดยไม่ต้องการหรือจะเป็นธุรกิจที่แสวงหาผลกำไร

จากความหมายดังกล่าวจึงสรุปว่า วิสาหกิจเพื่อสังคม หมายถึง องค์กรที่จัดตั้งขึ้นเพื่อดำเนินการเกี่ยวกับการผลิต การจำหน่ายสินค้าหรือบริการ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อแก้ไขและพัฒนาชุมชน สังคมหรือสิ่งแวดล้อมเป็นหลัก โดยไม่ได้มีเป้าหมายในการสร้างผลกำไรสูงสุดต่อผู้ถือหุ้นและเจ้าของเท่านั้น

ลักษณะของวิสาหกิจเพื่อสังคม

กิจการที่จดทะเบียนเป็นวิสาหกิจเพื่อสังคม ต้องมีวัตถุประสงค์เพื่อสังคมเป็นเป้าหมายหลักของกิจการ และต้องมีลักษณะดังต่อไปนี้ (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจเพื่อสังคม กรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ, 2562, หน้า 34)

1. มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อส่งเสริมการจ้างงานแก่บุคคลผู้สมควรได้รับการส่งเสริมเป็นพิเศษ การแก้ไขปัญหาหรือพัฒนาชุมชน สังคม หรือสิ่งแวดล้อม หรือเพื่อประโยชน์ส่วนรวมอื่นหรือคืนประโยชน์ให้แก่สังคมตามที่รัฐมนตรีประกาศกำหนด

2. มีรายได้ไม่น้อยกว่าร้อยละห้าสิบมาจากการจำหน่ายสินค้าหรือการบริการ เว้นแต่กิจการที่ไม่ประสงค์จะแบ่งปันกำไรให้แก่ผู้ถือหุ้นหรือผู้ถือหุ้นอาจมีรายได้ไม่น้อยกว่าร้อยละห้าสิบมาจากการจำหน่ายสินค้าหรือการบริการ ทั้งนี้ ตามหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขที่คณะกรรมการประกาศกำหนด

3. นำผลกำไรไม่น้อยกว่าร้อยละเจ็ดสิบไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์ตามข้อ 1 และแบ่งปันกำไรให้แก่ผู้ถือหุ้นหรือผู้ถือหุ้นได้ไม่เกินร้อยละสามสิบของผลกำไรทั้งหมด โดยให้ถือว่าการลงทุนในกิจการของตนเองซึ่งมีกระบวนการผลิตหรือการบริการที่มีลักษณะตามข้อ 1 หรือการขยายกิจการเพื่อวัตถุประสงค์ตามข้อ 1 ตามเงื่อนไขที่คณะกรรมการประกาศกำหนดเป็นการนำผลกำไรไปใช้เพื่อสังคม

4. มีการกำกับดูแลกิจการที่ดี

5. ไม่เคยถูกเพิกถอนการจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจเพื่อสังคม เว้นแต่พ้นกำหนดสองปีนับถึงวันยื่นคำขอจดทะเบียนเพื่อขอรับการส่งเสริมหรือสนับสนุนตามพระราชบัญญัตินี้

6. ไม่มีหุ้นส่วน กรรมการหรือผู้มีอำนาจจัดการแทนนิติบุคคล หรือผู้ถือหุ้นซึ่งถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละยี่สิบห้าขึ้นไป ซึ่งเคยเป็นหุ้นส่วน กรรมการหรือผู้มีอำนาจจัดการแทนนิติบุคคล หรือผู้ถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละยี่สิบห้าขึ้นไป ในกิจการที่เคยถูกเพิกถอนการจดทะเบียนตามข้อ 5 เว้นแต่จะพิสูจน์ได้ว่าตนมิได้มีส่วนร่วมหรือรู้เห็นกับการกระทำของนิติบุคคลที่เป็นเหตุให้ถูกเพิกถอนการจดทะเบียน

การคำนวณกำไรและการแบ่งปันกำไรตามข้อ 3 และการกำกับดูแลกิจการที่ดีตามข้อ 4 ให้เป็นไปตามที่คณะกรรมการประกาศกำหนด

สำหรับการจดทะเบียนวิสาหกิจเพื่อสังคมมีสองประเภท ดังต่อไปนี้

1. วิสาหกิจเพื่อสังคมที่ไม่ประสงค์จะแบ่งปันกำไรให้แก่ผู้ถือหุ้นหรือผู้ถือหุ้น
2. วิสาหกิจเพื่อสังคมที่ประสงค์จะแบ่งปันกำไรให้แก่ผู้ถือหุ้นหรือผู้ถือหุ้น

วิสาหกิจเพื่อสังคมที่ไม่ประสงค์จะแบ่งปันกำไรให้แก่ผู้เป็นหุ้นส่วนหรือผู้ถือหุ้นตามข้อ 1 ให้สามารถดำเนินการจัดตั้งห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลหรือบริษัทจำกัดตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ หรือบริษัทมหาชนจำกัดตามกฎหมายว่าด้วยบริษัทมหาชนจำกัดได้ โดยให้ถือว่าวัตถุประสงค์ในการนำผลกำไรไปใช้เพื่อสังคมเป็นการแบ่งปันกำไรอันจะพึงได้แต่กิจการที่ทำนั้น

นอกจากนี้ สำนักงานเลขาธิการสภาผู้แทนราษฎร (2558, หน้า 14-15) ยังได้อธิบายถึงลักษณะของวิสาหกิจเพื่อสังคมว่ามีคุณลักษณะสำคัญ 4 ประการ ได้แก่

1. เป็นองค์กรที่จัดตั้งขึ้นโดยมีเจตนาทางสังคมเป็นเป้าหมายหลักขององค์กร (ไม่ใช่เพื่อผลกำไรและประโยชน์สูงสุดของผู้ถือหุ้น)

2. การใช้รูปแบบธุรกิจในการดำเนินการ กล่าวคือ รายได้หลักจะต้องมาจากการขายสินค้าหรือบริการเป็นหลัก ไม่ใช่มาจากเงินได้เปล่าจากรัฐหรือเงินบริจาค

3. การจัดการผลกำไรที่จะต้องนำไปขยายผลตามวัตถุประสงค์ทางสังคม หรือประโยชน์สาธารณะ ไม่ใช่การนำไปปันผลเพื่อประโยชน์ส่วนตัว

4. การมีธรรมาภิบาลในกระบวนการบริหารจัดการทั้งกับผู้ร่วมงานในองค์กร สังคม และสิ่งแวดล้อม

Thompson and Doherty (2006, p. 362) ได้อธิบายถึงลักษณะของวิสาหกิจเพื่อสังคมดังต่อไปนี้

1. สิ่งสำคัญของวิสาหกิจเพื่อสังคมคือ วัตถุประสงค์ทางสังคม

2. มีการนำทรัพย์สินและของมีค่ามาใช้เพื่อสร้างประโยชน์ให้กับชุมชน

3. วิสาหกิจเพื่อชุมชนแสวงหาผลประโยชน์ให้กับชุมชนโดยการซื้อขายในตลาด

4. พนักงานเป็นส่วนหนึ่งของการตัดสินใจและ/หรือการกำกับดูแลภายในกิจการ

5. องค์กรต้องรับผิดชอบทั้งต่อสมาชิกและชุมชนในมุมมองที่กว้างขึ้น

6. มีกระบวนการตัดสินใจในการให้ความสำคัญสองหรือสามองค์ประกอบ ซึ่งหมายความว่า วิสาหกิจเพื่อสังคมที่มีประสิทธิภาพสูงสุดจะแสดงให้เห็นถึงผลตอบแทนที่สูงทั้งทางสังคมและทางการเงิน

รูปแบบของวิสาหกิจเพื่อสังคม

รูปแบบของวิสาหกิจเพื่อสังคม ได้มีการจัดกลุ่มเพื่อให้เห็นลักษณะร่วมโดย ศาสตราจารย์ ดร. โมฮัมมัด ยูนูส ซึ่งได้กำหนดรูปแบบธุรกิจเพื่อสังคมออกเป็น 2 รูปแบบ คือ 1) ธุรกิจที่เน้นการสร้างประโยชน์โดยตรงกับกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการแก้ไขปัญหาทางสังคม จึงเน้นไปที่สินค้าหรือบริการในราคาต่ำหรือราคาเหมาะสม และ 2) ธุรกิจที่ถือครองกรรมสิทธิ์โดยกลุ่มเป้าหมายที่ยากจน ดังนั้น จึงสามารถเน้นการสร้างผลกำไรได้อย่างเต็มที่ ทั้งนี้ หากมีการนำมุมมองของโมเดลธุรกิจมาเป็นหลักในการพิจารณาแล้วจะพบว่า วิสาหกิจเพื่อสังคมมีรูปแบบที่แตกต่างกัน โดยสามารถจำแนกวิสาหกิจเพื่อสังคมได้เป็น 5 ลักษณะ ดังนี้ (สำนักงานเลขาธิการสภาผู้แทนราษฎร, 2558, หน้า 19-20)

1. โมเดลที่เน้นการสร้างหน่วยธุรกิจที่สร้างรายได้สูง เพื่อนำกำไรไปช่วยเหลืองานหรือกิจกรรมทางสังคม (Plough-back-profit-model) ตัวธุรกิจไม่จำเป็นต้องสร้างผลกระทบทางสังคมโดยตรง และไม่

จำเป็นต้องเกี่ยวข้องโดยตรงกับกิจกรรมทางสังคมที่ไปช่วยเหลือ เช่น กรณีร้านอาหาร Cabbages & Condoms ของคุณมีชัย วีระไวทยะ

2. โมเดลธุรกิจที่เน้นการขายสินค้า/บริการในตลาดปกติ เพื่อนำผลกำไรไปสนับสนุนสินค้า/บริการให้กับกลุ่มที่อยู่ฐานล่างของสังคม (Cross-subsidy-model) เช่น กรณีของกรามีน-दानอน ที่ผลิตโยเกิร์ตขายคนในเมืองเพื่อให้มีส่วนต่างกำไรไปช่วยให้โยเกิร์ตที่ขายในชนบทมีราคาถูกลง คนยากจนสามารถซื้อบริโภคเองได้ หรือกรณีกิจการที่ใช้โมเดล One for One คือทุกสินค้าที่ถูกซื้อจะมีการบริจาคฟรี 1 ชิ้นให้กับกลุ่มคนด้อยโอกาสที่เป็นกลุ่มเป้าหมายทางสังคมของกิจการ เช่น รองเท้า TOMS SHOES

3. โมเดลธุรกิจที่เน้นไปที่การสร้างผลกระทบทางสังคมผ่านกระบวนการ และสินค้า/บริการของกิจการเอง (Social needs model) ได้แก่ กิจการที่จำหน่ายสินค้าหรือให้บริการที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม อินทรีย์ การค้าที่เป็นธรรม เช่น เลมอนฟาร์ม มูลนิธิโรงพยาบาลอภัยภูเบศร บริษัทนวัตกรรมชาวบ้าน เป็นต้น

4. โมเดลธุรกิจที่ถือครองโดยผู้ด้อยโอกาสหรือกลุ่มชายขอบ (Beneficiaries-owned model) เช่น ธนาคารกรามีน (ถือหุ้นส่วนใหญ่โดยคนฝากเงินที่เป็นคนยากจน) กิจการ TRY ARM (ถือหุ้นร่วมกัน โดยกลุ่มคนเงินที่ถูกเลิกจ้างอย่างไม่เป็นธรรมจากบริษัทชุดชั้นในสตรี)

5. โมเดลธุรกิจที่ขายผลิตภัณฑ์หรือให้บริการปกติในระบบตลาด แต่เน้นการจ้างงานผู้ด้อยโอกาสเป็นหลักในโครงสร้างองค์กร (Work integration model) เช่น กิจการ Call Centre ของมูลนิธิเพื่อการพัฒนาคน พิการมหาไถ่ (พนักงานทั้งหมดเป็นคนพิการ)

ดังนั้น จะเห็นได้ว่ารูปแบบของวิสาหกิจเพื่อสังคมในประเทศไทยอาจมีคุณลักษณะสำคัญที่แตกต่างกันไป ซึ่งการพิจารณารูปแบบเพื่อสนับสนุนวิสาหกิจเพื่อสังคมในระยะเริ่มต้น จึงควรพิจารณาจากปัจจัยเงื่อนไขต่าง ๆ มาประกอบกันด้วย

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ผู้วิจัยได้ทำการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังต่อไปนี้

ศักดิ์ดา ศิริภัทรโสภณ (2558) ทำการศึกษากรอบแนวคิดเพื่อการพัฒนาวิสาหกิจเพื่อสังคมในประเทศไทย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาแนวคิดและปัจจัยที่ทำให้การพัฒนาวิสาหกิจเพื่อสังคมประสบความสำเร็จในต่างประเทศ ตลอดจนสำรวจความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญและ/หรือผู้มีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาวิสาหกิจเพื่อสังคมในประเทศไทย และใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ และมีการเก็บรวบรวมข้อมูลทั้งจากแหล่งข้อมูลทุติยภูมิ และแหล่งข้อมูลปฐมภูมิ ผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่า ในประเทศที่พัฒนาแล้วหลายแห่งได้มีการพัฒนาวิสาหกิจเพื่อสังคมจนประสบผลสำเร็จ จากการมีบทบาทอย่างแข็งขันจากการสนับสนุนและผลักดันของภาครัฐ โดยเฉพาะการพัฒนาหน่วยงานเฉพาะสำหรับดูแลวิสาหกิจเพื่อสังคม การกำหนดกลยุทธ์ระยะยาวของภาครัฐ การออกกฎหมายเฉพาะ การพัฒนานวัตกรรม การสร้างองค์กรตัวกลางเพื่อบ่มเพาะวิสาหกิจเพื่อสังคม การจัดกองทุน ตลอดจนการสร้างเครือข่ายของวิสาหกิจเพื่อสังคมทั้งในประเทศและต่างประเทศ ผลการสัมภาษณ์เชิงลึกในประเทศไทยพบว่า การดำเนินกิจกรรมเพื่อสังคมโดยภาครัฐกิจสามารถส่งผลให้เกิดภาพลักษณ์ขององค์กรที่ดีขึ้น การร่วมมือกันในกิจกรรมเพื่อสังคมขององค์กรต่าง ๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน จะเกิดผลกระทบเชิงบวกมากกว่าได้ดีกว่า เนื่องจากสามารถลดความเสี่ยงและความซ้ำซ้อนได้โดยใช้ความต้องการของชุมชนเป็นหลักและต้องทำแบบบูรณาการ นอกจากนี้ แนวทางการพัฒนาวิสาหกิจเพื่อสังคมในประเทศไทย ควรมีการพัฒนาแหล่งเงินทุนทั้งตลาดเงินและตลาดทุนของวิสาหกิจเพื่อสังคม โดยเฉพาะวิสาหกิจเพื่อสังคมที่ตั้งขึ้นโดยผู้ประกอบการใหม่ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจและความมั่นคงของประเทศไทย ทั้งนี้ ภาครัฐควรเป็นผู้ริเริ่มโดยทำกิจกรรมเพื่อสังคมต้นแบบเพื่อให้องค์กรต่าง ๆ ได้นำไปประยุกต์ใช้กำหนดมาตรการส่งเสริมการลงทุน เช่น การให้สิทธิประโยชน์ด้านภาษี ตลอดจนการออกกฎหมายเฉพาะเพื่อให้มีการพัฒนาวิสาหกิจเพื่อสังคมในไทยมีการขยายตัวและสามารถเติบโตได้อย่างยั่งยืนต่อไป

ญาณกร ไท้ประยูร และคณะ (2561) ทำการศึกษาเชิงกลยุทธ์ธุรกิจค้าส่ง อาหารแช่แข็งในพื้นที่ภาคอีสาน ของบริษัท พีมาร์ท ซูเปอร์สโตร์ จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์ (1) เพื่อศึกษาสถานการณ์ปัจจุบัน ปัญหาของผลกระทบที่มีต่อองค์กร และ (2) เพื่อศึกษากระบวนการบริหารเชิงกลยุทธ์ วางแผนและกำหนดกลยุทธ์ในระดับบริษัท ระดับธุรกิจ และระดับหน้าที่ เพื่อแก้ปัญหาและสร้างความได้เปรียบทางการค้า ซึ่งเป็นการวิจัยเชิงคุณภาพโดยวิเคราะห์จากเอกสาร วิเคราะห์ปัจจัยภายในและภายนอกบริษัท รวมทั้งการวิเคราะห์ SWOT Analysis, Five Force Analysis, Value Chain Analysis ที่เกี่ยวข้องกับบริษัท พีมาร์ท ซูเปอร์สโตร์ จำกัด ผลการศึกษาพบว่า กลยุทธ์ที่เลือกใช้ ประกอบไปด้วยกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ กลยุทธ์ด้านราคา กลยุทธ์ด้านสถานที่ กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด กลยุทธ์การจัดการและสร้างเอกลักษณ์ธุรกิจค้าส่งอาหารแช่แข็งสมัยใหม่ โดยการลดต้นทุนการผลิตและสามารถควบคุมคุณภาพสินค้าได้ดีขึ้น กลยุทธ์ระดับธุรกิจ พบว่า กลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านต้นทุน (Cost-Leadership) เนื่องจากสามารถป้องกันคู่แข่งและช่วยให้บริษัททำกำไรต่อไปได้ในระหว่างที่มีการแข่งขันสูง กลยุทธ์ระดับปฏิบัติการ กลยุทธ์ด้านจัดหาวัตถุดิบเน้นความมี

ประสิทธิภาพ และต้นทุนต่ำในการผลิตในการเป็นบริษัทชั้นนำในธุรกิจอาหารแช่แข็งอย่างครบวงจร โดยพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหารแช่แข็งและวัตถุดิบปรุงรสและสินค้าในประเภทเดียวกันเพื่อขาย ซึ่งเป็นแหล่งรายได้ที่ช่วยสร้างการเติบโต เป็นการสร้างสมดุลของรายได้ บริษัทดำเนินธุรกิจอาหารแช่แข็งโดยคำนึงถึงความพร้อมและความสมบูรณ์แบบให้กับลูกค้า ด้วยแนวคิดที่พัฒนาอย่างสร้างสรรค์และใส่ใจในทุกรายละเอียด

คณาจตุ สัจจมาศ (2562) ทำการศึกษาวิจัยเรื่อง การพัฒนารูปแบบกลยุทธ์ระดับธุรกิจ สำหรับผู้ประกอบการรุ่นใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาศักยภาพพื้นฐานของผู้ประกอบการในความรับผิดชอบของศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร และเพื่อเสนอรูปแบบการดำเนินกลยุทธ์ระดับธุรกิจที่มีต่อการเติบโตของผู้ประกอบการในความรับผิดชอบของศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร โดยใช้วิธีวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative research) และปฏิบัติการอย่างมีส่วนร่วม ผลการวิจัยพบว่า ผู้ประกอบการที่อยู่ในความรับผิดชอบของศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร จากสภาพศักยภาพพื้นฐานของผู้ประกอบการยังมีความต้องการพัฒนาธุรกิจ เนื่องจากเป็นธุรกิจขนาดเล็ก มีการบริหารจัดการด้วยผู้ประกอบการเอง จึงยังขาดรูปแบบที่ดีในการดำเนินธุรกิจให้สามารถแข่งขันกับธุรกิจอื่น ๆ ได้ ส่วนรูปแบบกลยุทธ์ระดับธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการรุ่นใหม่ ผู้ประกอบการต้องใช้เวลาในการแข่งขันกับธุรกิจอื่น ในความเร็วจะใช้คำในภาษาอังกฤษว่า SPEED โดยแยกย่อยคำนั้นออกเป็นกลยุทธ์ย่อยได้ 5 ประเด็น ประกอบด้วย 1) S: Social Network คือ การสร้างเครือข่ายสังคมออนไลน์ 2) P: Perception คือ การสร้างการรับรู้ให้กับสินค้า 3) E: Extra คือ การทำให้ได้มากกว่าที่คิด 4) E: Excitement คือ การสร้างความตื่นเต้นให้กับสินค้า และ 5) D: Design คือ การออกแบบธุรกิจให้เกิดประสิทธิภาพ

วารางคณา เชิดฉาย (2557) ทำการศึกษาวิจัยเรื่อง การวัดประสิทธิภาพเชิงกลยุทธ์สำหรับธุรกิจเพื่อสังคมส่วนงานหัตถกรรม โดยได้นำ Balanced Scorecard (BSC) มาเป็นกรอบหลักในการพัฒนา ซึ่งกลุ่มตัวอย่างประกอบด้วย กลุ่มผู้เชี่ยวชาญ ผู้บริหารขององค์กรธุรกิจเพื่อสังคม และนักวิชาการด้านการบริหารจัดการความรู้ ตำแหน่งละ 1 ท่าน การศึกษานี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ ผลการวิจัยพบว่า ตัวชี้วัดทั้ง 4 มิติ จำนวน 18 ตัวชี้วัด ตามกรอบของ Balanced Scorecard ได้แก่ มุมมองผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholder) มุมมองทางการเงิน (Finance) มุมมองกระบวนการภายใน (Internal-Process) และมุมมองทรัพยากร (Resource) ทั้งนี้ ยังได้นำเสนอตัวชี้วัดด้านการจัดการความรู้ (Knowledge Management) เพิ่มเติมขึ้นมาสามารถเข้ากับธุรกิจเพื่อสังคมได้โดยตัวชี้วัดทุกตัวมีความสัมพันธ์สอดคล้องกับกระบวนการดำเนินงานและแสดงให้เห็นจุดที่สามารถเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานจนก่อให้เกิดประสิทธิภาพและก่อให้เกิดความยั่งยืนกับองค์กรได้

สมเกียรติ สุกสุรเอกพงศ์ (2559) ได้ทำการศึกษามูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์และบริการในกิจการเพื่อสังคม กลุ่มตัวอย่างในการวิจัย คือ ผู้บริหารของกิจการเพื่อสังคม จำนวน 150 กิจการ เครื่องมือในการวิจัย คือ แบบสอบถาม วิเคราะห์ข้อมูลด้วยค่าเฉลี่ยเลขคณิต ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน และการวิเคราะห์อภิมูล ผลการวิจัย พบว่า มูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์และบริการในกิจการเพื่อสังคม น้ำหนักองค์ประกอบทั้งหมดมีค่าเป็นบวก โดยมีขนาดตั้งแต่ 0.603 ถึง 0.894 และ

มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ทุกตัว โดยเรียงลำดับความสำคัญจากมากไปน้อย ได้แก่ คุณค่าด้านความต้องการ คุณค่าด้านประสบการณ์ คุณค่าด้านความคุ้มค่า คุณค่าด้านประโยชน์ใช้สอย และความสามารถทางนวัตกรรม ตามลำดับ ส่วนผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องของตัวแบบความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของประสิทธิภาพกิจการเพื่อสังคมกับข้อมูลเชิงประจักษ์ พบว่า ตัวแบบความสัมพันธ์เชิงสาเหตุของประสิทธิภาพกิจการเพื่อสังคมสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ โดยดัชนีทุกตัวผ่านเกณฑ์ในการพิจารณา และมูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์และบริการในกิจการเพื่อสังคมมีอิทธิพลทางตรงต่อประสิทธิผลของกิจการเพื่อสังคมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

ศิริชัย นาคอุดม และ รุ่งรวี จิตภักดี (2561) ทำการศึกษาวิจัยเรื่อง ความสามารถในการแข่งขันของกิจการเพื่อสังคมของประเทศไทย โดยการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้เกี่ยวข้องจำนวน 20 ราย ใช้เครื่องมือการวิเคราะห์ตามแบบจำลองเพชรพลวัต (Dynamic Diamond Model) SWOT Analysis และ TOWS Matrix ผลการศึกษาพบว่า 1) ปัจจัยการผลิตยังไม่สามารถตอบสนองการแข่งขัน 2) อุปสรรคส่วนใหญ่เป็นรูปแบบของอุปสงค์เทียม 3) การบูรณาการองค์กรที่เกี่ยวข้องมีความสอดคล้อง 4) สภาพการแข่งขันธุรกิจในปัจจุบันไม่เอื้อต่อการแข่งขัน 5) กระแสการพัฒนาอย่างยั่งยืนเป็นโอกาสทำให้ภาครัฐ ภาคเอกชน และภาคประชาชนเล็งเห็นถึงความสำคัญ 6) รัฐบาลสนับสนุนนโยบายประชารัฐสามัคคี ซึ่งเป็นแนวทางในการพัฒนาความสามารถในการแข่งขันของกิจการเพื่อสังคม และกลยุทธ์พัฒนาขีดความสามารถกิจการเพื่อสังคมของประเทศไทย ได้แก่ 1) กลยุทธ์การมีส่วนร่วมของสังคมและชุมชน 2) กลยุทธ์การใช้ทุนทางสังคมและทุนทางวัฒนธรรม 3) กลยุทธ์การประชาสัมพันธ์ถึงคุณภาพสินค้าของกิจการเพื่อสังคม 4) กลยุทธ์ปรับปรุงโครงสร้างเพื่อให้สอดคล้องการแข่งขัน 5) กลยุทธ์การสร้างเครือข่ายแลกเปลี่ยนเรียนรู้ 6) กลยุทธ์แหล่งเงินทุนระยะต้นและระยะดำเนินการ และ 7) กลยุทธ์พัฒนาระบบให้คำปรึกษาและแก้ปัญหาในการดำเนินธุรกิจ

วิภาภรณ์ ชัยรัตน์ (2559) ได้ศึกษารูปแบบของวิสาหกิจเพื่อสังคมของรัฐบาลกับการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศอย่างยั่งยืน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการดำเนินการวิสาหกิจเพื่อสังคนรูปแบบต่าง ๆ ในประเทศไทย การดำเนินงานของบริษัทประชารัฐรักสามัคคีของรัฐบาลในปัจจุบัน และเพื่อเสนอรูปแบบของวิสาหกิจเพื่อสังคมในการสร้างกลไกการตลาดที่มั่นคงและยั่งยืน การพัฒนาเศรษฐกิจและสิ่งแวดล้อม การพัฒนาการบริการสาธารณะ และการสร้างความเข้มแข็งให้สังคม การวิจัยครั้งนี้ใช้กระบวนการวิจัยเชิงคุณภาพ เพื่อพัฒนาข้อสรุปไปสู่ประเด็นยุทธศาสตร์ ผลการวิจัยพบว่า รูปแบบโครงการสานพลังประชารัฐที่อาศัยความร่วมมือจาก 5 ภาคส่วน ได้แก่ ภาครัฐ เอกชน วิชาการ ประชาสังคม และประชาชน เป็นรูปแบบที่เหมาะสมในการลดความเหลื่อมล้ำ พัฒนาคุณภาพคน และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน โดยการขับเคลื่อนผ่านบริษัทประชารัฐรักสามัคคี สามารถพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศอย่างยั่งยืน แต่ประเด็นปัญหาคือการขาดความเชื่อมโยงของบริษัทประชารัฐรักสามัคคีและองค์ความรู้ รวมถึงแนวคิดและรูปแบบการทำงานยังอิงระบบราชการมากเกินไป ข้อเสนอแนะการขับเคลื่อนวิสาหกิจเพื่อสังคมต่อภาครัฐ ได้แก่ การสร้างการรับรู้และความเชื่อมั่นต่อวิสาหกิจเพื่อสังคม เร่งผลักดันร่างพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจเพื่อสังคม การเชื่อมโยงบริษัทประชารัฐรักสามัคคี ความต่อเนื่อง และความชัดเจนในการผลักดันโครงการประชารัฐ ภาคเอกชนให้การ

สนับสนุนให้มากขึ้น สร้างความเข้มแข็งให้วิสาหกิจเพื่อสังคมและการส่งเสริมองค์ความรู้ ข้อเสนอแนะเชิงยุทธศาสตร์ ได้แก่ ยุทธศาสตร์พัฒนาโครงสร้างและนโยบายสนับสนุนยุทธศาสตร์ พัฒนากลไกการสร้างความเข้มแข็งวิสาหกิจเพื่อสังคม ยุทธศาสตร์การพัฒนากลไกทางการตลาดและความพร้อมภาคเอกชน ยุทธศาสตร์การบูรณาการนำนโยบายสู่การปฏิบัติ และสร้างความร่วมมือภาครัฐและภาคเอกชน

Bochenek (2019) ทำการศึกษาดัชนีชี้วัดแบบสมดุลในกระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์ ผลการศึกษาพบว่า ศูนย์ชุมชนเป็นหน่วยงานที่ไม่แสวงหากำไรที่ขาดการจัดการที่เหมาะสมในมุมมองระยะยาวและการใช้วิธีการจัดการเชิงกลยุทธ์ ซึ่งวิธีการหนึ่งที่จะช่วยให้การจัดการเชิงกลยุทธ์ของศูนย์ชุมชนมีประสิทธิภาพคือดัชนีชี้วัดแบบสมดุล (Balanced Scorecard) การนำ BSC ไปใช้อย่างถูกต้องในศูนย์ชุมชนจะช่วยให้สามารถระบุมุมมองพื้นฐาน 5 ประการ ได้แก่ ผู้รับบริการ การมีส่วนร่วมของพนักงาน การเงิน กระบวนการภายใน และการพัฒนา สิ่งเหล่านี้เป็นประเด็นหลักที่ศูนย์ชุมชนควรมุ่งเน้นเพื่อให้มั่นใจการทำงานในระยะยาวและมีประสิทธิภาพ สำหรับแบบจำลอง BSC ที่สร้างขึ้น มุมมองของผู้รับบริการและมุมมองการมีส่วนร่วมของพนักงานถือเป็นมุมมองที่สำคัญที่สุด ผู้รับบริการที่นำเสนอโดยศูนย์ชุมชนที่กำหนดเป็นผู้อยู่อาศัยในชุมชนท้องถิ่นที่กำหนด ยังมีผู้สนใจโครงการริเริ่มในศูนย์ชุมชนมากเท่าไร ความเป็นไปได้ในการดำเนินการก็จะมากขึ้นเท่านั้นรวมทั้งแรงจูงใจของพนักงานที่มีส่วนร่วมก็มีส่วนสำคัญในการพัฒนาศูนย์ชุมชนเช่นกัน พนักงานมีการติดต่อกับผู้อยู่อาศัยในชุมชนท้องถิ่นมากที่สุดและมักสร้างความสัมพันธ์กับพวกเขา ส่วนใหญ่เป็นพนักงานที่ให้ความสำคัญกับบรรยากาศที่เกิดขึ้นในศูนย์ชุมชนแห่งใดแห่งหนึ่ง ซึ่งพนักงานที่รู้จักผู้รับบริการเป็นอย่างดีสามารถเลือกวิธีการดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพ และกิจกรรมที่จัดขึ้นเพื่อให้ชุมชนในท้องถิ่นเกิดความพอใจ มุมมองทางการเงินถือว่ามีความสำคัญน้อยกว่าผู้รับบริการและการมีส่วนร่วมของพนักงาน แต่พึงจำไว้ว่าหากไม่มีเงินก็หมายความว่าไม่มีศูนย์ชุมชน แหล่งเงินทุนพื้นฐานคือ เงินที่ได้รับงบประมาณจากภาครัฐ อย่างไรก็ตาม ผู้จัดการของหน่วยงานหนึ่ง ๆ อาจแสวงหาแหล่งเงินทุนเพิ่มเติม ส่วนใหญ่มักเป็นเงินอุดหนุนจากสหภาพยุโรปและผู้สนับสนุนประเภทต่าง ๆ ซึ่งมักเป็นนักลงทุนในท้องถิ่นที่เต็มใจสนับสนุนวัฒนธรรมและประเพณี มุมมองของกระบวนการภายในและมุมมองทางการเงินเป็นส่วนที่สนับสนุนมุมมองด้านอื่น ๆ เป็นสิ่งสำคัญในการให้บริการที่มีคุณภาพสูงโดยศูนย์ชุมชน-ผู้รับบริการในพื้นที่สามารถเข้าถึงบริการประเภทต่าง ๆ ที่นำเสนอโดยหน่วยงานอื่นได้อย่างง่ายดาย ศูนย์ชุมชนควรเป็นไปตามนวัตกรรมในปัจจุบัน ซึ่งจะช่วยปรับปรุงความพร้อมใช้งานและคุณภาพของบริการ หลังจากเสร็จสิ้นการนำ BSC ไปใช้แล้ว ผู้จัดการควรต้องตรวจสอบอย่างต่อเนื่องและอาจปรับโมเดลให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมภายนอกและภายในของหน่วยที่เปลี่ยนแปลงไป

Müller et al. (2020) ทำการศึกษาวิจัยเรื่อง บทบาทของความสามารถในการดูดซับและกลยุทธ์ด้านนวัตกรรมในการออกแบบโมเดลธุรกิจอุตสาหกรรม 4.0: การเปรียบเทียบระหว่าง SMEs และองค์กรขนาดใหญ่ โดยเก็บข้อมูลจากบริษัทผู้ผลิต 221 แห่ง วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้แบบจำลองสมการเชิงโครงสร้าง ผลการวิจัยชี้ให้เห็นว่า การได้มา การดูดซับ การเปลี่ยนแปลง และการใช้ประโยชน์จากความรู้ภายนอก ทำให้บริษัทต่าง ๆ สามารถมีส่วนร่วมทั้งในกลยุทธ์นวัตกรรมแบบสำรวจหรือการมุ่งเน้นแสวงหาสิ่งใหม่ ๆ

(Exploration) และกลยุทธ์นวัตกรรมที่มุ่งเน้นการปรับปรุงหรือเพิ่มประสิทธิภาพสิ่งที่มีอยู่ในปัจจุบัน (Exploitation) นอกจากนี้ ยังแสดงให้เห็นถึงการประเมินบทบาทของกลยุทธ์นวัตกรรมทั้งสองกลยุทธ์ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงการออกแบบตัวแบบธุรกิจที่เน้นประสิทธิภาพเป็นศูนย์กลางและเน้นความแปลกใหม่ และยังคงแสดงให้เห็นว่าองค์กรขนาดใหญ่สามารถใช้ประโยชน์จากศักยภาพและความสามารถในการดูดซับที่เป็นจริงในการพัฒนาทั้งสอง ในขณะที่ยุทธศาสตร์การสำรวจในองค์กรขนาดใหญ่นำไปสู่การออกแบบตัวแบบธุรกิจที่เน้นความแปลกใหม่ ส่วนกลยุทธ์นวัตกรรมที่เน้นการเพิ่มประสิทธิภาพนำไปสู่การออกแบบตัวแบบธุรกิจที่เน้นประสิทธิภาพเป็นศูนย์กลาง

Hacklin et al. (2018) ทำการศึกษาวิจัยเรื่อง กลยุทธ์สำหรับนวัตกรรมตัวแบบธุรกิจ: วิธีการที่บริษัทดำเนินการโยกย้ายคุณค่า การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพโดยการสัมภาษณ์ผู้บริหารระดับสูงและระดับกลางในอุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์และโทรคมนาคมจำนวน 14 แห่ง ผลการวิจัยพบว่า ประการแรกภายใต้การโยกย้ายคุณค่าในระดับที่สูง การเปลี่ยนแปลงตัวแบบธุรกิจหลักช่วยเพิ่มการสร้างคุณค่าและสร้างรายได้ในอัตราที่มากกว่าการเปิดตัวตัวแบบธุรกิจรองใหม่ที่ทำงานควบคู่ไปกับตัวแบบธุรกิจหลัก ประการที่สอง การเปลี่ยนแปลงตัวแบบธุรกิจหลักในเชิงรุกมีแนวโน้มที่จะสร้างคุณค่าที่เพียงพอและสร้างรายได้มากกว่าการเปลี่ยนแปลงตัวแบบธุรกิจหลักในเชิงรับ และประการที่สาม ภายใต้การโยกย้ายคุณค่าในระดับที่น้อยลง การเปิดตัวตัวแบบธุรกิจรองอาจรักษาหรือปรับปรุงการสร้างคุณค่าและสร้างรายได้เป็นอย่างดี

Ukko et al. (2019) ทำการศึกษาวิจัยเรื่อง กลยุทธ์ความยั่งยืนในฐานะสื่อกลางความสัมพันธ์ระหว่างกลยุทธ์ธุรกิจดิจิทัลและผลการดำเนินงานทางการเงิน ทำการเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามออนไลน์จากผู้ประกอบการของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจำนวน 280 แห่งที่ดำเนินการในอุตสาหกรรมการผลิตและบริการในประเทศฟินแลนด์ วิเคราะห์ข้อมูลโดยการวิเคราะห์การถดถอย ผลการวิจัยพบว่า กลยุทธ์ความยั่งยืนทำหน้าที่เป็นตัวส่งเสริมความสัมพันธ์ระหว่างความสามารถในการบริหารจัดการและผลการดำเนินงานทางการเงิน แต่ขัดขวางความสัมพันธ์ระหว่างความสามารถในการดำเนินงานและผลการดำเนินงานทางการเงิน

Prajogo (2016) ทำการศึกษาวิจัยเรื่อง ความเหมาะสมเชิงกลยุทธ์ระหว่างกลยุทธ์นวัตกรรมและสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่ส่งผลต่อผลการดำเนินงานทางธุรกิจ โดยเก็บข้อมูลจากผู้บริหารระดับกลางและระดับสูงของอุตสาหกรรมการผลิตทั้งในส่วนของอุตสาหกรรมอาหาร อิเล็กทรอนิกส์ ไม้ สิ่งทอ พลาสติก โลหะ และเภสัชกรรม ในประเทศออสเตรเลียจำนวน 207 แห่ง วิเคราะห์ข้อมูลโดยการวิเคราะห์การถดถอย ผลการวิจัยพบว่า สภาพแวดล้อมเชิงพลวัตเป็นตัวเสริมสร้างพลังผลกระทบของกลยุทธ์นวัตกรรมผลิตภัณฑ์ต่อผลการดำเนินงานทางธุรกิจ ในทางกลับกัน สภาพแวดล้อมทางการแข่งขันเป็นตัวลดผลกระทบของกลยุทธ์นวัตกรรมผลิตภัณฑ์ต่อผลการดำเนินงานทางธุรกิจ แต่เสริมสร้างพลังผลกระทบของกลยุทธ์นวัตกรรมกระบวนการต่อผลการดำเนินงานทางธุรกิจ

Zehir et al. (2015) ทำการศึกษาวิจัยเรื่อง ความเชื่อมโยงของความโน้มเอียงในการเป็นผู้ประกอบการกับผลการดำเนินงานของบริษัท: บทบาทของกลยุทธ์การสร้างความแตกต่างและประสิทธิภาพ

ของนวัตกรรม เก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้บริหารระดับกลางและระดับสูงจำนวน 991 ราย จากบริษัทขนาดกลาง และขนาดใหญ่จำนวน 331 แห่ง ที่ดำเนินงานในอุตสาหกรรมการผลิตในประเทศตุรกี วิเคราะห์ข้อมูลโดยการวิเคราะห์การถดถอย ผลการวิจัยพบว่า ทั้งกลยุทธ์การสร้างความแตกต่างและประสิทธิภาพของนวัตกรรมเป็นตัวแปรสื่อกลางในความสัมพันธ์ระหว่างความโน้มเอียงในการเป็นผู้ประกอบการกับผลการดำเนินงานของบริษัท นอกจากนี้ยังพบว่า กลยุทธ์การสร้างความแตกต่างเป็นตัวแปรสื่อกลางในความสัมพันธ์ระหว่างความโน้มเอียงในการเป็นผู้ประกอบการและประสิทธิภาพของนวัตกรรม



บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ ใช้วิธีวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยนำข้อมูลจากการวิจัยมาใช้ในการพัฒนากลยุทธ์และกระบวนการทางธุรกิจในดิจิทัลแพลตฟอร์มสำหรับวิสาหกิจเพื่อสังคม ภายใต้กรอบตัวแบบธุรกิจ Generic Business Strategy และ Balanced Scorecard ซึ่งมีรายละเอียดในการดำเนินการวิจัยดังต่อไปนี้

1. การวิจัยเชิงคุณภาพ

- 1.1. หน่วยวิเคราะห์ที่ใช้ในการวิจัยเชิงคุณภาพ
- 1.2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยเชิงคุณภาพ
- 1.3. การเก็บรวบรวมข้อมูล
- 1.4. การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยเชิงคุณภาพ

หน่วยวิเคราะห์ที่ใช้ในการวิจัยเชิงคุณภาพ

การวิจัยในส่วนนี้ ประชากรที่ใช้ในการศึกษาคือ ผู้ประกอบการวิสาหกิจเพื่อสังคมของประเทศไทยที่ขึ้นทะเบียนกับกระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ จนถึงเดือนมกราคม พ.ศ. 2563 และไม่ใช่วิสาหกิจ ประชากรรัฐวิสาหกิจ (วิสาหกิจเพื่อสังคม) จำกัด (ถูกจัดตั้งขึ้นและดำเนินการตามนโยบายของรัฐบาล) จำนวน 44 วิสาหกิจ

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยเชิงคุณภาพ

ผู้วิจัยใช้แบบสัมภาษณ์ในการเก็บรวบรวมข้อมูล และใช้โปรแกรมประยุกต์ เป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์ข้อมูล รวมทั้งจัดทำรายงานสรุปผลเพื่อการนำเสนอข้อมูลประกอบกับวิธีการวิเคราะห์ข้อมูลใช้การให้รหัสแบบ First Cycle Coding และ Second Cycle Coding ก่อนการวิเคราะห์ความสัมพันธ์และอธิบายความหมาย

การเก็บรวบรวมข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลโดยดำเนินการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการวิสาหกิจเพื่อสังคม ทั้งนี้ ได้ดำเนินการประสานงานขอความอนุเคราะห์เพื่อเข้าสัมภาษณ์ จนกระทั่งเกิดความอึดอัดทางทฤษฎี จึงยุติการรวบรวมข้อมูล ซึ่งเท่ากับจำนวน 14 วิสาหกิจ หรือคิดเป็นร้อยละ 31.82 ของประชากร

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้ใช้วิธีการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยการใช้การให้รหัสแบบ First Cycle Coding และ Second Cycle Coding ก่อนการวิเคราะห์ความสัมพันธ์และอธิบายความหมายโดยเริ่มจากการกำหนดโครงร่างของ Coding ตามวัตถุประสงค์ของการวิจัยก่อน จากนั้นเมื่อทำการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยการกำหนดรหัสจากข้อมูล ซึ่งเรียกว่า First Cycle Coding เข้าตามโครงสร้างที่กำหนดไว้ จนกระทั่งกำหนด First Cycle Coding เสร็จในแต่ละครั้งจึงเริ่มวิเคราะห์ด้วยการยุบรวม First Cycle Coding เข้าเป็น Second Cycle Coding ซึ่งจะเป็นการสร้างมโนทัศน์ไปพร้อมกัน โดยในกระบวนการนี้ จะเป็นการเพิ่มและปรับปรุง Second Cycle Coding และมโนทัศน์ไปในขณะเดียวกัน เพื่อพยายามอธิบายข้อมูลและปรากฏการณ์ทั้งหมด จากนั้นจึงทำการจัดระเบียบความสัมพันธ์ระหว่างมโนทัศน์ โดยมุ่งอธิบายข้อมูลและปรากฏการณ์ทั้งเก่าและใหม่ แล้วจึงนำเสนอออกมาเป็นตัวแทนในที่สุด



บทที่ 4

ผลการวิจัย

ผลการวิจัยในงานวิจัยนี้ คือผลการวิจัยเชิงคุณภาพ จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการวิสาหกิจเพื่อสังคมในประเทศไทย จำนวน 14 ราย อันประกอบด้วยผลการวิจัย 3 ส่วน ได้แก่ 1) ผลการวิจัยเชิงคุณภาพ การวิเคราะห์ข้อมูลตามกรอบกลยุทธ์ธุรกิจ Generic Strategy 2) ผลการวิจัยเชิงคุณภาพ การวิเคราะห์ข้อมูลตามกรอบกลยุทธ์ธุรกิจ Balanced Score Card และ 3) ผลการวิจัยเชิงคุณภาพ การวิเคราะห์ข้อมูลแบบผสมผสานตามกรอบกลยุทธ์ธุรกิจ Generic Strategy และ Balanced Score Card โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. ผลการวิจัยเชิงคุณภาพ การวิเคราะห์ข้อมูลตามกรอบกลยุทธ์ธุรกิจ Generic Strategy
2. ผลการวิจัยเชิงคุณภาพ การวิเคราะห์ข้อมูลตามกรอบกลยุทธ์ธุรกิจ Balanced Score Card
3. ผลการวิจัยเชิงคุณภาพ การวิเคราะห์ข้อมูลแบบผสมผสานตามกรอบกลยุทธ์ธุรกิจ Generic Strategy และ Balanced Score Card

ผลการวิจัยเชิงคุณภาพ การวิเคราะห์ข้อมูลตามกรอบกลยุทธ์ธุรกิจ Generic Strategy

จากการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ ซึ่งได้จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการวิสาหกิจเพื่อสังคมในประเทศไทย จำนวน 14 ราย พบว่า มีข้อมูลเกี่ยวกับกลยุทธ์ธุรกิจ Generic Strategy จำนวน 443 รหัส จำแนกได้เป็นประเด็นสำคัญ 3 ประเด็น ได้แก่ 1) กลยุทธ์ผู้นำต้นทุน (Cost Leadership Strategy) 2) กลยุทธ์ความแตกต่าง (Differentiation Strategy) และ 3) กลยุทธ์การมุ่งเน้นลูกค้าเฉพาะกลุ่ม (Focus Strategy) ซึ่งพบว่าวิสาหกิจเพื่อสังคม มีการใช้กลยุทธ์ทั้งสามประการผสมผสานกัน เพื่อสร้างความคุ้มค่าของสินค้า/บริการ ในการรับรู้ของลูกค้าและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม โดยใช้กลยุทธ์ผู้นำต้นทุน ในส่วนที่เกี่ยวกับการใช้เทคโนโลยีเพื่อต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพของกระบวนการที่สำคัญ เช่น การผลิตสินค้า/การให้บริการ การจำหน่ายสินค้า และการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า เป็นต้น ในขณะที่ใช้กลยุทธ์ความแตกต่าง ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับ การสร้างคุณค่าของสินค้า/บริการ การนำเสนอคุณค่าของสินค้า/บริการ และการสร้างความเชื่อมั่นของสินค้า/บริการ เป็นต้น นอกจากนี้วิสาหกิจเพื่อสังคม จะใช้กลยุทธ์การมุ่งเน้นลูกค้าเฉพาะกลุ่ม ในส่วนที่เกี่ยวกับกระบวนการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และการนำเสนอคุณค่าของสินค้า/บริการ ดังมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

กลยุทธ์ผู้นำต้นทุน

จากการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ พบข้อมูล กลยุทธ์ผู้นำต้นทุน จำนวน 49 รหัส ซึ่งสามารถจำแนกได้เป็น 2 ประเด็นที่สำคัญ ได้แก่ การใช้เทคโนโลยีเพื่อลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพ และ การกำหนดราคาสินค้า/บริการ โดยพบว่า วิสาหกิจเพื่อสังคมจะใช้เทคโนโลยีและองค์ความรู้ เพื่อลดต้นทุนและเพิ่ม

ประสิทธิภาพในกระบวนการต่าง ๆ เช่น การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อลดต้นทุนการดำเนินงาน และการจัดการสินค้าคงคลัง เป็นต้น นอกจากนี้วิสาหกิจเพื่อสังคม ยังคงใช้กลยุทธ์ผู้นำต้นทุนในการกำหนดราคาของสินค้า/บริการ โดยแม้ว่าวิสาหกิจเพื่อสังคมจะพยายามสร้างความแตกต่างในมิติของคุณภาพของสินค้า/บริการ และมักจะตั้งราคาสินค้า/บริการสูงกว่าตลาดก็ตาม แต่จะกำหนดราคาสินค้าให้แตกต่างจากตลาดน้อยที่สุด เพื่อสร้างความคุ้มค่าของสินค้า/บริการ ดังตัวอย่างการให้สัมภาษณ์ต่อไปนี้

“เกษตรกรที่มาขายสินค้าขายไม่หมดก็มาฝากแช่ตู้ได้และทางศูนย์การค้านี้ก็สนับสนุนตัว
เรามีความเย็น 14 องศา”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 3)

“ขอตอบคำถามของอาจารย์อีกด้านหนึ่งในแง่ของแพลตฟอร์มมองเห็นว่าสิ่งที่จะช่วยซัพพอร์ต SE ได้ช่วงแรก
น่าจะเป็นเรื่องของหลังบ้าน”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 4)

“ถ้าเราจะทำเป็นแพลตฟอร์มช่วยก็คือต้องมี Real time inventory ของทุกคนเพื่อที่จะได้ไปสนับสนุนได้ทุก
คนอยากได้วัตถุดิบที่เป็นอินทรีย์”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 8)

“เราจำเป็นต้องมีรถกระบะประจำโครงการเพราะหากเราทำชาขาวแล้วเราจะนำมารวมกันเพื่อไปขายที่
เดียวกันและนำไปส่งขายตลาด”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 2)

“กลางน้ำมันจะต้องแข่งขันกันแล้ว ว่าถ้าวันนี้ราคาทั่วไปอยู่ที่ กิโลกรัม เท่านี้ อินทรีย์คุณต้องห้ามเกิน 100 %
เด็ดขาด แล้วห้ามเกิน 50 % ของราคาท้องตลาด”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 12)

“รับของมาจากเกษตรกรมา บวกกับ 30% เป็นค่าบริการจัดการและจัดส่งให้กับลูกค้า ซึ่งเป็น สแตนดาส
(standard) ที่ทางเราจะบอกกับลูกค้าทุกคน ว่า 30% เรามาแจกแจงว่าเป็นค่าอะไรบ้าง ... มาจากเกษตรกร
โดยตรง ราคาจากหน้าตัวเกษตรกรเลยแล้วนำมาบวก 20-30% ซึ่งเราจะเปิดเผยให้ลูกค้าหมดเลยว่าเป็นค่า
อะไรบ้าง เหลือกำไรอยู่เท่าไร ... ราคาไม่แตกต่างกันมากเพราะว่าโดยปกติแล้วเกษตรกรรายย่อยเหล่านี้ ก็ขาย
ผลผลิตให้กับพ่อค้าคนกลางอื่น ๆ จากการที่ทำสถิติพ่อค้าคนกลางเขาบวกอยู่ที่ประมาณ 50%-100%”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 14)

กลยุทธ์ความแตกต่าง

จากการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ พบข้อมูล กลยุทธ์ความแตกต่าง จำนวน 291 รหัส ซึ่งสามารถจำแนกได้เป็น 3 ประเด็นที่สำคัญ ได้แก่ คุณภาพสินค้า/บริการ ความยั่งยืน และการสร้างความเชื่อมั่นและความผูกพัน โดยพบว่า วิสาหกิจเพื่อสังคมจะมุ่งเน้นให้เกิดความแตกต่างของคุณภาพสินค้า/บริการ ผ่านกระบวนการสำคัญ ๆ ได้แก่ การวางแผนและควบคุมกลยุทธ์ การควบคุมคุณภาพ และการวิจัยและพัฒนา ในด้านความยั่งยืนนั้น นับเป็นจุดแตกต่างที่สำคัญระหว่างวิสาหกิจเพื่อสังคมกับองค์กรธุรกิจทั่วไป โดยวิสาหกิจเพื่อสังคมจะมีกระบวนการในการสร้างความยั่งยืนที่แตกต่างจากองค์กรธุรกิจทั่วไป อันครอบคลุม วิสาหกิจลูกค้า พันธมิตร และสังคม ซึ่งจำเป็นต้องใช้กระบวนการที่แตกต่างจากองค์กรธุรกิจทั่วไป เช่น การสร้างความเชื่อมโยงระหว่างลูกค้า พันธมิตร และสังคม ในรูปแบบเครือข่าย เป็นต้น ในด้านการสร้างความเชื่อมั่นและความผูกพันนั้น วิสาหกิจเพื่อสังคมจะมีกระบวนการให้การช่วยเหลือสังคมแบบมีส่วนร่วมของภาคส่วนต่าง ๆ ในลักษณะเครือข่าย และให้ข้อมูลในด้านต่าง ๆ กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้องอย่างโปร่งใส โดยเฉพาะข้อมูลการช่วยเหลือสังคม ดังตัวอย่างการให้สัมภาษณ์ต่อไปนี้

“ราคาของกาแฟนี่ก็เป็นกาแฟแบบที่อิตาลีนะในราคาไทย เราเน้นเรื่องกาแฟมีคุณภาพดี ... ผมเอากาแฟของเราไปประกวดที่ยุโรปนะ ที่อิตาลีแล้วได้เหรียญทองระดับโลกในปี 2014 แล้วผมยังได้ไปศึกษาเกี่ยวกับผู้ขิมกาแฟ อย่างเรื่องสำคัญที่เราต้องรู้ว่ากาแฟมาตรฐานและมีคุณภาพต้องเป็นยังไง ... เราเน้น 2 เรื่องคือ หนึ่งไม่ให้โดนแสงแดดและวาล์วเพื่อให้ออกซิเจนออกมาทำให้ข้างในไม่มีออกซิเจนที่ทำให้กาแฟเสื่อมมันมีความดันที่ให้ออกซิเจนออกไปทำให้กาแฟอยู่ได้นานขึ้น เราลงทุนเป็นหมื่นเพื่อจะตัวนี้แต่ก็ยอมเพื่อให้ได้คุณภาพที่ดี ... รวมๆแล้วกาแฟหลังจากคั่วแล้วมีเม็ดเงินอยู่ที่ 40% แต่จำเป็นต้องทิ้งทั้งหมดเพื่อรักษาคุณภาพของกาแฟแม่จะเสียดายแต่ก็ต้องทิ้งครับ”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 1)

“โจทย์ของที่ผมเข้าใจนะแต่ถ้าเราทำของดีขึ้นมาด้วยการใช้หมูสดกับน้ำมันใหม่ ไม่ใส่ซุส ไม่ใส่วัตถุกันเสีย เพราะว่าผู้บริโภคเขาต้องการแบบนี้”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 5)

“คุณภาพสินค้าและบริการของเราต้องมาก่อนแล้ว SE เป็นตัวที่เพิ่มเข้ามา”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 7)

“โปรดักส์คุณต้องนำชื่อ ถ้าโปรดักส์ดีจริง คุณไม่ต้องมานั่งขอกองทุน ... SE ไม่ได้ขายความสงสารแต่ต้องขายคุณภาพก่อน แต่มูลค่าเพิ่มที่เกิดจากการช่วยเหลือสังคมทำให้มันดูพรีเมียมขึ้นไปอีก”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 10)

“สินค้าเรามี อย. มี มอก. มีฉลากสีเขียว นั่นคือสิ่งที่เราระบุ ... เราไม่เอาคุณภาพต่ำมาขาย เพราะว่ามี
พื้นที่ ผมถามคนจน อยากรู้ของดีไหม อยากรู้ของดีถ้ามีโอกาสใช้”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 11)

“โปรดักส์ของเราทุกอัน คือ มันจะผ่านการอินไซร์กับผู้ป่วยว่า ผู้ป่วยต้องการอะไร เช่นพวกเรื่องการกุศลก็มี
เรื่องของแรงบันดาลใจในการใช้ชีวิต คือ สตอรี่ ทุกอันซึ่งบางทีออกมาจากถ้อยคำของผู้ป่วยที่เขาให้กำลังใจ
ตัวเอง”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 13)

“เรามีกระบวนการที่จะตอบโจทย์คืออะไรเนื่องจากเราทำกระบวนการมาเยอะ ก็เอากระบวนการวางแผน
เปลี่ยนจากข้างใน แล้วเอามารวมกันเป็นกระบวนการขับเคลื่อนร่วมเราก็เอาสองตัวนี้มารวมกันแล้วก็เกิดเป็น
กระบวนการทดลอง ... เรื่องฟาร์มสเตย์แต่ละพื้นที่ มันมีลักษณะเด่นไม่เหมือนกัน อย่างที่นี้ทำแบบนี้ที่นั่นทำ
อย่างนี้ วิธีชีวิตที่ทำให้อยู่กับธรรมชาติได้นี่แหละคือจุดขายคนอยากมาทดลองใช้ชีวิต”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 8)

“ถ้าเกิดสวนยางสวนนี้เป็นโคลเมท เซนจ์ ที่เราไปช่วยชาวบ้านเขาบ่มเพาะ จะก็ไร่ก็ว่ากันไป ดามีเพื่อนอยู่
พัทลุง แต่ยางพัทลุงเราตีค่า PM2.5 ให้มันไปแล้ว ว่ายางสวนนี้ช่วยลดฝุ่นไปเท่าไร แล้วเราก็เอาไปตีกับ
โรงงานยาง”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 10)

“วิธีที่จะดูว่ากาแฟมีคุณภาพหรือไม่นั่นคือกาแฟคั่วเท่านั้นต้องดูว่ากาแฟอ่อน หรือตอนเก็บมีความชื้นไหมต้อง
มีเครื่องวัดความชื้น ... กาแฟจะเปลี่ยนรสชาติขึ้นอยู่กับเวลาที่เข้าน้ำต้องคั่วกาแฟเม็ดที่ลอยน้ำออกเม็ดที่ไม่ดี
ให้คัดออกมา”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 1)

“ผมเป็นเจ้าแรกที่ทำหมูเส้นอบกรอบคือถ้ากินปั๊บของเจ้าอื่นจะเหนียวแต่ของผมกรอบเจ้าอื่นจะทีนแต่ของผม
ไม่เพราะว่าใช้น้ำมันใหม่เจ้าอื่นเป็นหมูฝอยที่เป็นหมูฝอยเพราะเมื่อหมูมันเท่าแล้วมันจะเขียวจึงเอามาต้มเนื้อ
หมูจะยุบจึงทำออกมาแล้วเป็นฝอยแต่ของผมใช้หมูสดเมื่อผมต้มเนื้อมันยังแน่นอยู่จึงสามารถฉีกเป็นเส้น ๆ”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 5)

“ไม่ว่าเป็นข้อมูลหลักของเกษตรกรทั้งหมด ที่เป็นพื้นฐาน จนการวางแผนแปลง การผลิต รายได้ รายจ่าย การ
ทำปุ๋ย ทุกอย่างอยู่ในระบบฐานข้อมูลทั้งหมด”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 12)

“คางกุ้งเรื่องรวมนั้นเป็นอย่างนี้ครับทาง King Power เขาบอกมาว่ามีหนังปลาตัวไข้เค็มดั่งมากที่สิงคโปร์ให้
ลองทำดูแล้วเราหาหนังปลาแล้วไม่มีหาไม่เจอทำไม่ได้ ก็เลยบอกลูกน้องว่าเราเอาคางกุ้งดีกว่าเลยไปซื้อคางกุ้ง
ที่ Makro แล้วก็คิดสูตรกันเอง ... ทอดคางกุ้งมาน้ำมันเยิ้มก็ถามพี่เขาว่ามีเครื่องซักผ้าไหมก็เลยเอาผ้ามาห่อใส่
เครื่องซักผ้าเพื่อให้สะอาดน้ำมัน”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 5)

“เราก็ทำการสำรวจออกแบบพัฒนาจับคู่ให้ครบวงจร ... ตอนนี้เรากำลังทำให้มันมีมาตรฐานมีการรับประกัน
ระบบให้มีความสะอาดและปลอดภัย”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 8)

“สิ่งที่สำคัญที่เรากำลังเน้นก็คือ วิสาหกิจเพื่อชุมชนที่เรียกว่า Laudato si เป็นสมณสาส์นของพระสันตะปาปา
องค์ปัจจุบันที่เขียนว่า ต้องรักษาสีสิ่งแวดล้อมต้องรักษาสมาคมชาติ ... เราเน้นเรื่องคุณภาพและความช่วยเหลือ
เพราะเงินทุกบาทนั้นไม่ได้ใส่กระเป๋าผม เงินทุกบาทใช้เพื่อสังคมเพื่อเด็ก ... ผมทำด้วยความที่ไม่ได้เห็นแก่
ผลประโยชน์อันนี้เป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้งานของเป็นไปด้วยดี ดีใจที่ได้ใช้เงินนี้เพื่อช่วยเหลือสังคม”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 1)

“ข้าวแคง 10 บาทเป็น SE แต่ถ้าเขาทำโรงงานมันไม่ใช่ ไข่ไหมคะ ข้าวแคง 10 บาท คนจนกินได้ แท้ก็จืดจืด
กิน ... จ้างลูกจ้างให้ค่าแรงวันละ 200 มาช่วยงาน ได้กินข้าวฟรีด้วย แล้วก็ได้บุญด้วยทุกคนก็อิมใจ ป้าแอ้วขาย
ข้าวแคง 10 บาท ของดีด้วย ข้าว 30-40-อย่าง-ตาไปสัมภาษณ์จะเอามาออกรายการก็อยู่ในประเด็น SDG
เรื่องความหิวโหย”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 10)

“ไม่ว่าคุณจะทำอาชีพไหน คุณก็ต้องบริโภค ตื่นมาอาบน้ำ ล้างหน้า แปรงฟัน แต่พอเรามาซื้อในที่นี่แล้วเขา
เอากำไรมาคืนให้เรา กำไรมาปันกัน ... อันนี้เราต้องการให้เข้ามาเพื่อสร้างอาชีพจากการบริโภคอย่างแท้จริง ...
ระบบไหนที่ได้แล้วแบ่ง นั่นคือระบบของการให้”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 11)

“เราซื้อและจ่ายเงินให้โดยปกติการซื้อจากพ่อค้าอื่นจะจ่ายเงิน 3-4 เดือนหลังจากซื้อถึงจะได้รับเงิน แต่เราซื้อโดยจ่ายเงินให้ทันทีเพราะชาวบ้านมีปัญหาเรื่องนี้ เพราะต้องจ้างคนเก็บ ... ปีที่แล้วเราซื้อ 120 บาท โครงการหลวงขาย119บาทเราซื้อแพงกว่า 1บาทและให้เงินทันทีโครงการหลวงไม่ให้หลังจาก 5 เดือน”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 1)

“เราอยากจะทำและรักษาลิ่งที่ดีคือการรักษาบ้านป่าเมี่ยงที่คืนนี้ไว้เราไม่อายุที่จะไปขอความช่วยเหลือ ... เรายังจะทำเรื่องของการ Online School Exchange ด้วยเราจะซื้อโปรเจคเตอร์ใหญ่ ๆ 1 เครื่องแล้วทำวิดีโอคอลกับเด็ก ๆ หาอาสาสมัครที่เป็นชาวต่างชาติมาสอนให้เด็ก ๆ”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 2)

“แทนที่จะเป็นการอบรมเรื่องเกษตรก็เปลี่ยนเป็นการอบรมเรื่องการใช้ชีวิตในภาคเกษตร คนกล้าหลาย ๆ พันได้เจอคนใหม่ ๆ ... เราก็มีเมทซิ่งที่จะจัดวันศุกร์นี้เราจะจัดเล็กทำโมเดลก่อน”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 8)

“ผมเห็นว่ามันควรมีพิชชิง มันต้องสะพานเชื่อมระหว่างคนที่ใช้กับคนทำวิจัย ... ผมคิดว่ามันต้องมีใครสักคนที่เชื่อมแต่ละฝ่าย ... ผมเป็น มาร์เก็ต ครี เอ เตอร์ เป็นคนสร้างตลาด เพราะไม่เงินแล้วเราไปสูบเอางานที่ภาคอื่นที่เขาทำ มันไม่มีประโยชน์ในระบบเศรษฐกิจ”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 9)

“สิ่งที่ผู้ประกอบการ หรือว่าผู้ค้าปลีกที่สุด คือความเสมอต้น เสมอปลายของผลผลิตที่จะได้ในแต่ละรอบซึ่งเกษตรกรก็ตกม้าตายในเรื่องนี้ตลอดมา”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 12)

“เราต้องการสร้างความชัดเจนให้กับผู้บริโภคในการที่เราจะกำหนดเป้าหมายของเรา ดังนั้นก็เลยกลายเป็นเป้าหมายร่วมของทุกคนที่มีความชัดเจน ไม่ว่าจะเป็นสื่อมวลชนมาร่วมทำงานด้วยกัน ก็เห็นเป้าว่าเราต้องการสร้างสังคมอินทรีย์”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 14)

กลยุทธ์การมุ่งเน้นลูกค้าเฉพาะกลุ่ม

จากการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ พบข้อมูล กลยุทธ์การมุ่งเน้นลูกค้าเฉพาะกลุ่ม จำนวน 103 รหัส ซึ่งสามารถจำแนกได้เป็น 2 ประเด็นที่สำคัญ ได้แก่ การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และการนำเสนอคุณค่าของสินค้า/บริการ โดยพบว่า วิสาหกิจเพื่อสังคมจะกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายแบบเฉพาะ โดยเริ่มจากเครือข่ายเดิมของผู้ริเริ่มก่อตั้งก่อน จากนั้นจึงขยายสู่กลุ่มลูกค้าที่มีลักษณะคล้ายกัน โดยใช้เครือข่ายของผู้บริโภคและตัวแทนจำหน่าย ในด้านการนำเสนอคุณค่าของสินค้า/บริการนั้น วิสาหกิจเพื่อสังคมจะใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายแบบผสมผสาน ทั้ง 3 รูปแบบ โดยมุ่งเน้นไปที่ช่องเครือข่ายสังคมออนไลน์เป็นพิเศษ เนื่องจากมีต้นทุนที่ต่ำ แต่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างกว้างขวาง ทั้งในกระบวนการสื่อสารกับลูกค้าเดิมและการสร้างการรับรู้ให้กับผู้บริโภค ในขณะที่การขายผ่านช่องทางหน้าร้านและตัวแทนจำหน่าย ก็ยังมีความสำคัญ เช่น การเข้าร่วมงานแสดงสินค้า เป็นต้น เพื่อสร้างความมั่นใจและความไว้วางใจของลูกค้าในการทดลองใช้สินค้า/บริการ ทั้งนี้เครือข่ายผู้บริโภคและตัวแทนจำหน่าย จะมีบทบาทค่อนข้างสูงในการเติบโตของวิสาหกิจเพื่อสังคม ดังตัวอย่างการให้สัมภาษณ์ต่อไปนี้

“เราต้องเป็นเกษตรกรรุ่นใหม่ที่กลับไปตอบโจทย์ แน่นอนมันสะสมมานานจนหายไปหมดแล้ว และแนวทางที่ส่งเสริมให้กลับไปทำก็คือ แนวทางเกษตรยั่งยืนให้ทำไม่เกิน 3 ไร่และพิสูจน์ว่าสามารถอยู่ได้จริง ... ดูในเรื่องปัจเจกคนเกษียณไม่มีรายได้เยอะและเดี๋ยวนี้อยู่ยาวด้วยแค่อายุ 17-18 ปี”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 8)

“บางคนมีเงินค่ารักษาแต่ขาดรายได้ระหว่างการรักษา ทั้งญาติผู้ดูแล และคนป่วย”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 13)

“มีหลากหลายช่องทาง โดยช่องทางแรกคือ เข้าดูเพจของสามพรานโมเดล เพจของตลาดสุขใจ และอีกกลุ่มที่มีสมาชิก 1000 คน เรียกว่า โซเชียลมูฟเวอร์ แต่อันนี้หมายถึงกลุ่มไลน์ สามารถเข้าดูได้ที่เว็บไซต์ สามพรานโมเดล”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 14)

“ใช้โซเชียลมีเดีย เราเน้นโซเชียลมีเดีย”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 8)

“ที่ผ่านมาระกก็จะใช้แค่เฟสบุ๊ก ไลน์และอินตาแกรมแค่นี้”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 4)

“อันดับสองคือการทำป่าเมียงเว็บไซต์สองภาษาและสามเราจะทำแอปพลิเคชันและแสดงบนแอปพลิเคชัน”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 2)

“เริ่มจากสินค้าเกษตรอินทรีย์มันใจว่ามันมีที่ขายแล้วผมก็จะทำแพลตฟอร์มออนไลน์ให้ด้วยซึ่งมีน้อง ๆ รุ่นลูก
รุ่นหลานที่เขาเก่งด้านเทคโนโลยีต่าง ๆ ก็จะทำแพลตฟอร์มตัวนี้”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 3)

“สินค้าเราออกเราจะทำโชว์รูมไม่ใช่ร้านขายผักเหมือนเลมอนฟาร์มนะคะ แต่จะให้เป็นโชว์รูมเพื่อที่คนจะเข้า
มาแล้วบอกว่าจะสินค้านี้ปริมาณเท่าไรรับออเดอร์มาก่อนแล้วค่อยทำให้คุณ ถ้าไม่แบบนี้แล้วมันจะต่างอะไรกับ
ฟาร์มต่าง ๆ ที่ทำแล้วมาขึ้นราคาสินค้า”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 6)

“เป็นการพบเจอคนส่วนใหญ่จะเป็นปากต่อปากอย่างกิจกรรมที่จะถึงในวันศุกร์นี้หลานพาคุณตามาพาคุณนำ
มาแบบนี้คะ”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 4)

“ส่วนใหญ่ลูกค้าก็จะเป็นปากต่อปากและผมปั่นคนมากกว่าอย่างคนนี้อบกว่ารอยอยากเอาไปทำธุรกิจผมก็จะ
เสนอราคาส่งไปครีบส่งจนบางคนรายได้ดีบางคนมารับแล้วก็สร้างตราสินค้าของตนเอง”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 5)

“เขากระจายโดยการที่เขาแพ็คใหม่ หรือ เขาให้เราแพ็คเลยก็มี จะถามว่าเป็นตัวกลางไหม ก็เหมือนเป็นบริษัท
หนึ่งที่ รับซื้อเขามา ก็เหมือน ดีลเลอร์ของแต่ละห้าง”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 12)

ผลการวิจัยเชิงคุณภาพ การวิเคราะห์ข้อมูลตามกรอบกลยุทธ์ธุรกิจ Balanced Score Card

จากการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ ซึ่งได้จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการวิสาหกิจเพื่อสังคมในประเทศไทย จำนวน 14 ราย พบว่า มีข้อมูลเกี่ยวกับกลยุทธ์ธุรกิจ Balanced Score Card จำนวน 770 รหัส จำแนกได้เป็นประเด็นสำคัญ 4 ประเด็น ได้แก่ 1) มุมมองด้านการเงิน 2) มุมมองด้านลูกค้า 3) มุมมองด้านกระบวนการภายใน และ 4) มุมมองด้านการเรียนรู้และเติบโต ซึ่งพบว่าวิสาหกิจเพื่อสังคม วิสาหกิจเพื่อสังคมจะมุ่งเน้นรายได้จากการจำหน่ายสินค้า/ให้บริการ เป็นหลักเพื่อสร้างความยั่งยืนของวิสาหกิจ ในขณะที่รายได้จากการบริจาคมีความสำคัญ โดยเฉพาะในช่วงเริ่มต้นการดำเนินงาน ทั้งนี้ความเข้าใจในบริบทของวิสาหกิจเพื่อสังคมในระดับนานาชาติและความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนเงินทุนผ่านเครือข่ายของวิสาหกิจเพื่อสังคมระดับชาติ จะมีส่วนสำคัญอย่างยิ่งในการตั้งตัวและเติบโตของวิสาหกิจ ในขณะที่เดียวกันวิสาหกิจเพื่อสังคมจะให้ความสำคัญอย่างยิ่งกับการส่งมอบสินค้า/บริการที่มีคุณภาพสูงกว่ามาตรฐานตลาด เพื่อสร้างความพึงพอใจ ความผูกพัน และความเชื่อมั่น ของลูกค้า ผ่านช่องทางหลัก 3 ช่องทางได้แก่ หน้าร้าน ตัวแทนจำหน่าย และสื่อสังคมออนไลน์ โดยใช้คุณค่าด้านการช่วยเหลือสังคมเป็นคุณค่าเสริม ทั้งนี้วิสาหกิจเพื่อสังคมจะรักษารฐานลูกค้าเก่าและสร้างฐานลูกค้าใหม่ผ่านเครือข่ายของลูกค้าและเครือข่ายพันธมิตร นอกจากนี้วิสาหกิจเพื่อสังคมจะยึดมั่นและพยายามส่งเสริมวัฒนธรรมองค์กร ได้แก่ ความเสียสละและคำนึงถึงประโยชน์ส่วนรวม ความซื่อสัตย์และมีวินัย และการเรียนรู้และพัฒนา โดยภาวะผู้นำมีความสำคัญทั้งต่อการปรับเปลี่ยนวัฒนธรรมและวิถีปฏิบัติภายในวิสาหกิจและเครือข่ายพันธมิตร ในด้านความรู้และสมรรถนะนั้น วิสาหกิจเพื่อสังคมจะมีกระบวนการเรียนรู้ เพื่อสร้างและถ่ายโอนความรู้ไม่เพียงแต่เฉพาะภายในวิสาหกิจเท่านั้น แต่ยังคงครอบคลุมไปถึงเครือข่ายพันธมิตรและลูกค้าด้วย ดังมีละเอียดดังต่อไปนี้

มุมมองด้านการเงิน

จากการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ พบข้อมูล มุมมองด้านการเงิน จำนวน 67 รหัส ซึ่งสามารถจำแนกได้เป็น 3 ประเด็นที่สำคัญ ได้แก่ รายได้จากการจำหน่ายสินค้า/ให้บริการ รายได้จากการบริจาค และแหล่งเงินทุน โดยพบว่า วิสาหกิจเพื่อสังคมจะมุ่งเน้นรายได้จากการจำหน่ายสินค้า/ให้บริการ เป็นหลักเพื่อสร้างความยั่งยืนของวิสาหกิจ ในขณะที่รายได้จากการบริจาค ก็ยังเป็นอีกช่องทางหนึ่งที่มีความสำคัญ โดยเฉพาะในช่วงเริ่มต้นการดำเนินงาน ในด้านแหล่งเงินทุนพบว่า แหล่งเงินบริจาคที่หลากหลาย เช่น องค์กรไม่แสวงหาผลกำไรระหว่างประเทศ หน่วยงานภาครัฐ และองค์กรภาคธุรกิจ เป็นต้น ทั้งนี้ความเข้าใจในบริบทของวิสาหกิจเพื่อสังคมในระดับนานาชาติและความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนเงินทุนผ่านเครือข่ายของวิสาหกิจเพื่อสังคมระดับชาติ จะมีส่วนสำคัญอย่างยิ่งในการตั้งตัวและเติบโตของวิสาหกิจเพื่อสังคม ดังตัวอย่างการให้สัมภาษณ์ต่อไปนี้

“การขับเคลื่อนแก้ไขปัญหาที่เราทำอยู่โดยที่องค์กรก็ต้องได้รับรายได้ที่ยั่งยืน”

(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 12)

“เมื่อ 2 ปีที่ผ่านมา รายรับมาจากการขาย โมชั่นไดร์ที่เรามี คือ มีเสื้อ งานศิลปะ กระเป๋าผ้าที่ทำร่วมกับผู้ป่วย มีผลิตภัณฑ์ที่ทำร่วมกับศิลปิน รวมถึงโปรเจกต์ที่เราทำร่วมกับองค์กรภาคเอกชนต่าง ๆ ที่เขาให้สนับสนุน นำไปประมูลแล้วนำเงินเข้ากองทุน ซึ่งส่วนใหญ่คือ เราไม่ขอรับบริจาคเงิน คือคนที่จะมาสนับสนุนเราผ่านสินค้าบริการต่าง ๆ เวลาคนที่นำเงินมาบริจาค เราก็บอกให้เขาบริจาคเข้ากองทุนของเราที่อยู่ในโรงพยาบาล ... เราไม่รับเงินบริจาค เพราะเราเป็นธุรกิจเพื่อสังคม กล่าวไว้อย่างชัดเจน เงินที่เขาให้มาก็ถือว่าซื้อกล่องพลังใจนี้ไปให้ผู้ป่วย ก็ออกเป็นหนังสือขอบคุณ หรือ ใบเสร็จให้เขา”

(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 13)

“ตอนที่ตั้งคณะเราใช้งบประมาณของตัวเองไปก่อนแล้วเดี๋ยวจะพยายามหาบริจาคคุยกับองค์กรที่เค้าเห็นคุณค่า ... ซึ่งการขอรับบริจาค่นั้นทำได้เพื่อนำเงินนั้นมาส่งมอบสิ่งที่ออกไป ให้เห็นถึงสิ่งที่ดีที่ป่าเมี่ยงมี”

(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 2)

“มาจากการบริจาค สนับสนุนเป็นของที่ระลึกการกุศล คือ ใช้ทุนส่วนตัวของตัวเอง โดยตอนแรกขอรับบริจาคงานศิลปะก่อน ซึ่งไม่ได้ลงทุนอะไรมาก ก่อนเปิดแพนเพจ แล้วก็เริ่มขยายเป็นมี เวอร์ชันไดร์ มีอะไรขึ้นมาเพื่อให้คนเข้าถึงได้ง่ายขึ้น ... แจกผู้ป่วยฟรีและส่วนหนึ่งก็เกิดผลกำไรให้กับตัวองค์กรของเราด้วย ซึ่งเงินทุนก็มาจากสปอนเซอร์ต่าง ๆ ที่สนับสนุน”

(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 13)

“แล้วเขาก็ไม่ได้ถือหุ้นอย่างเดียบบางทีก็มีการให้เปล่าด้วยนะครับพวก angel investor เขาอยากช่วยจริง ๆ มันอยู่ที่เราเขียนกระดาษไปคุยกับเขา”

(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 7)

“มันไม่ต้องกู้เงินตลาดหลักทรัพย์มารอเต็มเลย ในเซส พูดไม่ได้เลยนะคะ เพียงแต่ว่าวิสาหกิจชุมชนไปจดทะเบียน”

(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 10)

“เรามีเงินตั้งต้นในการที่เขาบริจาค ทุนจดทะเบียนผมจดแค่ 250,000 บาท ทุนจดทะเบียนมันมี 2 แบบ อันนี้เขาบอกว่าไม่จำเป็นต้องวาง 250,000 คุณค่อยๆวางไป เราก็ได้รับบริจาคจาก หน่วยงานราชการที่เขาช่วยเรา เกษตรกรเอง ห้างร้าน หรือ ผู้ค้าที่เขารู้จักเรา เราก็เอาเงินตัวนั้นเข้าไปครับ”

(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 12)



มุมมองด้านลูกค้า

จากการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ พบข้อมูล มุมมองด้านลูกค้า จำนวน 252 รหัส ซึ่งสามารถจำแนกได้เป็น 2 ประเด็นที่สำคัญ ได้แก่ การส่งมอบคุณภาพของสินค้า/บริการ การพัฒนาเครือข่ายลูกค้าและพันธมิตร โดยพบว่า วิสาหกิจเพื่อสังคมจะให้ความสำคัญอย่างยิ่งกับการส่งมอบสินค้า/บริการที่มีคุณภาพสูงกว่ามาตรฐานตลาด เพื่อสร้างความพึงพอใจ ความผูกพัน และความเชื่อมั่น ของลูกค้า ผ่านช่องทางหลัก 3 ช่องทางได้แก่ หน้าร้าน ตัวแทนจำหน่าย และสื่อสังคมออนไลน์ จากนั้นจึงส่งมอบคุณค่าด้านการช่วยเหลือสังคมเป็นคุณค่าเสริม ในด้านการพัฒนาเครือข่ายลูกค้าและพันธมิตร พบว่า วิสาหกิจเพื่อสังคมจะรักษานโยบายลูกค้าเก่าและสร้างฐานลูกค้าใหม่ที่เป็นกลุ่มเฉพาะ ผ่านเครือข่ายของลูกค้า รวมทั้งดำเนินการพัฒนาเครือข่ายระหว่างลูกค้าและพันธมิตรของวิสาหกิจด้วยเช่น การจัดกิจกรรมให้ความรู้แก่ลูกค้า และการจัดกิจกรรมลูกค้าพบผู้ผลิต เป็นต้น ด้วยการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อลดต้นทุน ดังตัวอย่างการให้สัมภาษณ์ต่อไปนี้

“ทำสิ่งที่เรามีให้มีคุณภาพและทำเป็นอย่างดีและไม่กลัว ตลาดดีไม่มีไม่มีผลกระทบ ... คนที่ซื้อกาแฟเพื่อช่วยเหลือเท่านั้นไม่มีเพราะต้องเน้นคุณภาพมากที่สุด ... ช่วงแรกขายยากมากเพราะเค้าเปรียบเทียบกับกาแฟที่อื่นและหลังจาก 6 ปี คนไทยเริ่มเข้าใจคุณภาพของกาแฟมากขึ้นลูกค้าเก่าไม่ทิ้งเราและมีลูกค้ามากขึ้น ... ผมหวังว่าคนที่ซื้อของเราซื้อเพราะเข้าใจในคุณภาพ เข้าใจถึงวิถีดูแลกระบวนการทั้งหมด”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 1)

“กลุ่มผู้บริโภคจีนสมัยใหม่และคนรุ่นใหม่เขารักสุขภาพจริง ๆ”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 3)

“เราต้องเลือกเป้าหมายแล้วเพราะถ้าขายให้กลุ่ม D ถึงซิมก็ไม่ซื้อแต่ถ้าขายอีกกลุ่มเขาซิมแล้วซื้อเลยเพราะเขารู้ว่ามันคือของดี ... เคยมีคนบอกผมว่าทำไปทำไมหมูเส้นมีคนทำเยอะเขาคิดอย่างนั้นกันนะครับ”
อาจารย์แต่ผมบอกว่าไม่ใช่ผมบอกจะทำให้มันดีบางคนก็บอกว่ามันแพงจะขายได้หรือแต่มันก็ขายได้ครับ”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 5)

“คุณภาพสินค้าและบริการของเราต้องมาก่อนแล้ว SE เป็นตัวที่เพิ่มเข้ามาอย่างผมซื้อเสื้อผมก็ซื้อแบบที่ผมใส่สวย ๆ ทุกวันผมไม่ซื้อเสื้อเพราะความสงสารได้ทุกวันหรือเพราะผมไม่มีกำลังทรัพย์มากพอจะเป็นแบบนี้”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 7)

“เราต้องชัดเจนใน แวร์ลู่ของเรา ต้องมีคนอยากมาซื้อโปรดักส์ ของเรา อยากมาซื้อเซอร์วิสเรา อยากมาร่วมโปรเจกกับเรา ... แปรนด์โทซีชั่นนิ่งของเรา ซึ่งมันมีเสน่ห์ ด้วยความเก๋ ใช้อาร์ท ดูน่าสนใจ แน่นอนคือ อิมแพค เพื่อสังคม”

(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 13)

“เราก็มีความรู้ในสิ่งที่เราจะทำการประชาสัมพันธ์อย่างที่ดีอาหารคือการโพสต์ลงเฟสบุ๊คส่วนอื่น ๆ เรายังไม่ค่อยทำเท่าไรครับ ... ที่ผ่านมาเราก็จะใช้แค่เฟสบุ๊ค ไลน์และอินตาแกรมแค่นี้”

(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 4)

“อันที่ 3 ก็เป็นตลาดที่ทำการขายทั้งแปรรูปและไม่แปรรูป อันนี้จะทำอยากน้อยเพราะว่าคนกล้ากลับไปทำเกษตรขนาดเล็กที่ดีที่สุดคือการขายรอบ ๆ ชุมชนแต่ก็มีบางคนที่ขายออนไลน์ ... โซเซียลมีเดีย เราเน้นโซเซียลมีเดีย ... ตอนนี้ก็เริ่มจับมือกับตลาดหลักทรัพย์แล้ว แต่ที่ผ่านมาก็คือทางโซเซียลมีเดียอย่างเดียว”

(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 8)

“หากต้องการสั่งซื้อ สามารถสั่งผ่านออนไลน์ แฟนเพจ ซึ่งช่องทางการขายของเรา เราไม่มีหน้าร้าน ... เราขายของออนไลน์ก็ยังมีแมนนวล รับในเฟสบุค แต่ถ้าเราจะกระจายทั่วประเทศเราก็ยังขาดหลังบ้านที่จะดูแลตรงนี้”

(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 13)

“กิจกรรมแบบนี้ไม่เพียงเฉพาะคนไทยที่ชอบคนต่างชาติก็ชอบนะคะและอุทยานแห่งชาติต้องชอบแน่นอนคะ เพราะเราเอาต้นไม้ใหม่ไปปลูกให้เค้า”

(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 2)

“ความจริงที่เราจัดให้เกษตรกรที่เป็นผู้ผลิตเจอกับผู้บริโภค เกิดการพัฒนาค่อนข้างเร็ว เพราะว่าพลังของผู้บริโภคสามารถเปลี่ยนแนวความคิดของเกษตรกรได้ง่ายกว่าพลังของนักส่งเสริมได้ค่อนข้างมาก”

(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 14)

“อีกอย่างหนึ่งที่เราไปทำ มันก็ได้สร้างเครือข่ายผู้ป่วยมะเร็งทั่วประเทศ คือ อาร์ต ฟอร์ แคนเซอร์ ก็เหมือนเป็นตัวกลาง ที่เชื่อมโยงคอนเน็ก เครือข่าย ซึ่งอันนี้มันยั่งยืนแล้ว ... ดีค่ะแมทซิงกับโวลนเทียร์ แต่โวลนเทียร์ ต้องคัด”

(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 13)

“เราให้สมาชิกเข้ามาซื้อสินค้า แล้วเราใช้ระบบจัดการ ก็คือเราก็จะมีการศิรัทธ์สมาชิก มันก็จะแบ่งตามระบบเลย มันจัดสรรตามระบบเลย ... หน้าที่ของเขาคือสามารถมาสร้างอาชีพได้จากการมาบริโภค ทุกคนก็ต้องช่วยกันสร้างฐานผู้บริโภค เราเน้นสร้างฐานผู้บริโภคไม่ใช่ผู้จำหน่าย”

(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 11)



มุมมองด้านกระบวนการภายใน

จากการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ พบข้อมูล มุมมองด้านกระบวนการภายใน จำนวน 349 รหัส ซึ่งสามารถจำแนกได้เป็น 3 ประเด็นที่สำคัญ ได้แก่ การจัดการกลยุทธ์และแผนงาน การควบคุมคุณภาพ ภาระการวิจัยและพัฒนา โดยพบว่า การจัดการกลยุทธ์และแผนงานมีเป้าหมายสำคัญคือการเชื่อมโยงคุณค่าระหว่างลูกค้า พันธมิตร สังคม และวิสาหกิจ ซึ่งแตกต่างจากองค์กรธุรกิจทั่วไปที่มีเป้าหมายสำคัญในการตอบสนองความต้องการภายในเป็นหลัก ในด้านการควบคุมคุณภาพนั้น จะมีกระบวนการควบคุมคุณภาพที่เข้มงวด และใช้ประโยชน์จากเครือข่ายพันธมิตรในการตรวจสอบและรับรองคุณภาพแบบมีส่วนร่วม ในด้านการวิจัยและพัฒนา นั้น นอกเหนือจากเป้าหมายในการพัฒนาคุณภาพของสินค้า/บริการแล้ว วิสาหกิจเพื่อสังคมยังให้ความสำคัญกับการพัฒนาสังคมและพันธมิตร เพื่อสร้างความยั่งยืนของเครือข่ายไปพร้อมกัน ดังตัวอย่างการให้สัมภาษณ์ต่อไปนี้

“ภารกิจและยุทธวิธีเราเชื่อในการเชื่อมโยงค่ะ ... วิสาหกิจเพื่อชุมชนไม่ได้เข้าเพื่อโอ้อุ้มแต่เป็นการสร้างเพิ่มพลังให้ทุกคนมีส่วนร่วมด้วยกัน นอกจากการเชื่อมโยงแล้วเรายังจะใช้วิธีแบบชาญฉลาด(Smart Solution)ไปสู่ความยั่งยืน”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 2)

“เด็กรุ่นใหม่เอาไปทำที่สมุทรปราการบริษัทสยามอแกนิคผมเห็นความตั้งใจของน้อง ๆ พวกนี้เรียนจบสูง ๆ จากออสเตรเลียแล้วก็มาทำบริษัทเล็ก ๆ เขาอยู่สมุทรปราการเขามาซื้อข้าวไรซ์เบอร์รี่ที่เป็นอินทรีย์ 1 ต้นราคา 35,000 บาทเขาผลักดันให้มีใบรับรองจาก IFOAM และสหภาพยุโรป ... มีแผนพัฒนาอินทรีย์ของประเทศและมีแผนพัฒนาอินทรีย์ของกลุ่มของผู้ว่าราชการจังหวัดต่าง ๆ มีงบประมาณมาให้ต่าง ๆ”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 3)

“โมเดลประชารัฐ ก็เป็นโมเดลที่ดีนะค่ะ เพียงแต่ว่าผู้ประกอบการไม่เหมือนกัน ถ้าประชารัฐโมเดลไม่ดี ทำไม่ถูกเกิดเขาเวิร์คเพราะเขารู้ว่าเขาต้องทำอะไร เพราะผู้ประกอบการเขาเข้มแข็ง ทำไม่ พังงาเขาเวิร์คค่ะ ... รพสต. เขาอนุญาตให้เปิดร้านแพทย์แผนไทยได้ ที่โรงพยาบาล มันก็เติบโตเป็น อภัยภูเบศร เลี้ยงตัวเองได้ ... ถ้าเกิดสวนยางสวนนี้เป็นโคลเมท เซนจ์ ที่เราไปช่วยชาวบ้านเขาขบมะพร้าว จะก็ไร่ก็ว่ากันไป ดามีเพื่อนอยู่พัทลุง แต่ยางพัทลุงเราตีค่า PM2.5 ให้มันไปแล้ว ว่าสวนนี้ช่วยลดฝุ่นไปเท่าไร แล้วเราก็เอาไปตีกับโรงงานยาง”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 10)

“คืออาจารย์ออกทุนค่าใช้จ่าย ในการรับรอง IFOAM แล้วมาตรวจที่แปลงของเกษตรกร แล้วอาจารย์ต้องถือใบวันนะครับ ไม่ใช่เกษตรกรถือ อันนี้โอเคเราก็วินวินกัน เข้าใจกันว่า วันนี้อาจารย์ได้สิ่งที่อาจารย์ต้องการ พวกผมสิ่งที่พวกผมต้องการ ... ถ้าเราเอาพื้นที่เป็นตัวตั้งได้ คุณจะปลูกอะไรก็ได้ ผมก็เลยใช้วิธีการรับรองพื้นที่

อันดับ 1 เลยคือการบริหารทรัพยากรบุคคลที่เป็นเกษตรกร อันดับ 2 การวางแผนการผลิต”
(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 12)

“เวลาเราล้างกาแพซึ่งทำให้เสียกาแพไปเยอะเหมือนกัน และกาแพที่ไม่สวยก็ต้องขายในราคาถูกราคากาแพสด
ปกติขายที่ 140-150 บาท แต่กาแพที่ไม่สวยขายในราคา 25 บาท ... ถ้าเราจะนำมาคั่วก็สามรถทำได้แต่ผมไม่
อยากทำ เพราะว่าต้องทำตามมาตรฐานเงิน 100 บาท 200 บาท ไม่ได้ทำให้ชีวิตเราเปลี่ยนแต่คุณภาพต่างหาก
ที่เปลี่ยน”

(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 1)

“ไม่ว่าเป็นข้อมูลหลักของเกษตรกรทั้งหมด ที่เป็นพื้นฐาน จนการวางแผนแปลง การผลิต รายได้ รายจ่าย การ
ทำปุ๋ย ทุกอย่างอยู่ในระบบฐานข้อมูลทั้งหมด ... เขาปลูกแล้ว เราไปถ่ายรูป Before-After คุณเริ่มทำแล้ว
ผลผลิตคุณออกหรือ ยังไม่เป็นไร แต่ถ้าเริ่มออกปุ๊ป มีผลกระทบต่อการแปลงข้าง ๆ ไร่เอสเลนไปซึ่งไว้ก่อน ...
ผมตรวจเบื้องต้นทุกแปลงก่อนที่จะออกจากแปลงการรับรองแปลงแต่ละครั้งในแต่ละรอบ เราใช้หน่วยราชการ
มารับรองแปลงให้เราครับ เช่น เราเรียนเชิญเกษตรและสหกรณ์ เกษตรจังหวัด พัฒนาที่ดิน ประมง ปศุสัตว์
สาธารณสุข อบจ หอการค้า พาณิชยจังหวัด แล้วร้านที่เป็นเครือข่ายของเรา ที่เป็น outlet ทั้งหมด ... อัน
นั้นก็ถือว่าดีแล้วสำหรับ Organic Thailand ที่เป็นของกรมวิชาการเกษตร ที่รองรับเปลี่ยน เราสามารถยื่น
ให้ผู้ประกอบการที่ส่งออก โดยที่เขาเองก็สบายใจ ... ผมก็ต้องหา วิธีตรวจ คือ ตอนนี้แม่ใจปล่อยให้ตรวจ
ชนิดหนึ่ง 100 กว่าบาท แต่เราต้องส่งเคอรี่ไป อย่างนี้ คือเราต้องหากระบวนการให้เกษตรกร”

(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 12)

“เราก็เลยคิดว่าควรทำโจทย์เป็น Solution เพราะฉะนั้น Solution ของเราก็คือว่า ถ้ามีที่เราสำรวจออกแบบ
ให้ ถ้ามีแรงทำเองก็ให้ไปทำ ... เราก็ทำการสำรวจออกแบบพัฒนาจับคู่ให้ครบวงจร ... ตอนนีเรากำลังทำให้มัน
มีมาตรฐานมีการรับประกันระบบให้มีความสะอาดและปลอดภัย”

(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 8)

“การที่เราทำเป็นสมุดพิชิตมะเร็ง เราก็มีการเก็บข้อมูลว่าใช้แล้วเป็นยังไง ถือว่าเป็นการติดตาม เพราะว่าเราก็
ถูกท้าทายให้ติดตาม เพราะอย่างเราร่วมงานกับองค์กรแบบนี้เราต้องเก็บข้อมูลว่า เขาสนับสนุนเรามาแล้ว
มาตั้งคำถามว่าจะช่วยยังไง ช่วยแล้วดีไหม ยังยืนไหม”

(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 13)

“SE ก็อาจจะมีส่วนที่แค่ช่วยทำเรื่องการตลาดให้ เพราะทำ R&D ก่อน เรื่องโรงงาน เครื่องจักร ระเบียบของรัฐ
เช่น GMP อย. ซึ่งบางทีค่อนข้างสลับซับซ้อนกว่าที่เกษตรกรรายย่อยจะเข้าถึงระบบพวกนี้”

(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 14)

มุมมองด้านการเรียนรู้และเติบโต

จากการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ พบข้อมูล มุมมองด้านการเรียนรู้และเติบโต จำนวน 102 รหัส ซึ่งสามารถจำแนกได้เป็น 3 ประเด็นที่สำคัญ ได้แก่ วัฒนธรรมองค์ ภาวะผู้นำและทรัพยากรบุคคล และองค์ความรู้และสมรรถนะ โดยพบว่า วิสาหกิจเพื่อสังคมจะยึดมั่นและพยายามส่งเสริมวัฒนธรรมองค์ ได้แก่ ความเสียสละและคำนึงถึงประโยชน์ส่วนรวม ความซื่อสัตย์และมีวินัย และการเรียนรู้และพัฒนา ทั้งนี้การส่งเสริมดังกล่าวยังคงครอบคลุมไปถึงพันธมิตรของวิสาหกิจด้วย ในด้านภาวะผู้นำและทรัพยากรบุคคลนั้น พบว่า ภาวะผู้นำมีความสำคัญทั้งต่อการปรับเปลี่ยนวัฒนธรรมและวิธีปฏิบัติภายในวิสาหกิจและเครือข่ายพันธมิตร เนื่องจากวิสาหกิจเพื่อสังคมยังคงเป็นสิ่งใหม่ในสังคมไทย จำเป็นต้องมีการปรับเปลี่ยนวิถีคิดของบุคลากรและเครือข่ายพันธมิตรให้สอดคล้องกับกลยุทธ์และกระบวนการของวิสาหกิจ ในด้านความรู้และสมรรถนะนั้น วิสาหกิจเพื่อสังคมจะมีกระบวนการเรียนรู้ เพื่อสร้างและถ่ายโอนความรู้ไม่เพียงแต่เฉพาะภายในวิสาหกิจเท่านั้น แต่ยังคงครอบคลุมไปถึงเครือข่ายพันธมิตรและลูกค้าด้วย ดังตัวอย่างการให้สัมภาษณ์ต่อไปนี้

“ผมทำด้วยความที่ไม่ได้เห็นแถมผลประโยชน์อันนี้เป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้งานของเป็นไปได้ด้วยดี จิตใจที่ได้ใช้เงินนี้เพื่อช่วยเหลือสังคม ... บางครั้งที่ผมไปประชุมเรื่องกาแฟก็ใช้เงินผมเราต้องเข้าใจว่าต้องเสียสละเพื่อเป้าหมายของเราที่ตั้งไว้เป้าหมายของเราเพื่อที่จะช่วยเด็ก เป็นทุนการศึกษาของเด็กทั้งหมดเลย ... ทำให้เยาวชนมีงานไม่ต้องเข้าไปในเมือง มีงานบนดอยอากาศดี ... เราใช้ความซื่อสัตย์ในการทำงานนี้เพราะฉะนั้นการคัดกาแฟมี 4 ขั้นตอน ... เรารู้ว่าชาวบ้านที่จ้างคนที่มาเก็บต้องจ่ายค่าจ้างทันทีไม่รอ 6 เดือนทำให้ติดหนี้ บางครั้งเราให้ก่อน ... เราช่วยเด็กทั้งหมด 4 ที่ นี่เป็นที่ที่ 1 มีเด็กประมาณ 150 คนตอนนี้ที่เราอยู่ได้เพราะมีผู้อุปการะจากต่างประเทศส่งเงินมาแต่ผู้อุปการะใน 3 ปีที่ผ่านมาลดลงถึง 50% ... ”

(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 1)

“คือมันคุ้มวินัยกันไม่ค่อยได้มันเป็นพื้นฐาน ... เรื่องทัศนคติ วิธีคิด เรื่องของวินัย แม้เข้าร่วมเป็นกลุ่มแล้ว เรื่องวินัยก็ยังเป็นปัญหา”

(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 12)

“มุมมองของการขับเคลื่อนเรา มีกำไรไม่มาก ทำงานค่อนข้างโปร่งใส ทำไม่ขายฝรั่ง 40 บาท เขาสามารถแจกแจงได้ว่าทำไมถึงขายราคาเท่านี้ ซึ่งการเปิดเผยต้นทุนสามารถสร้างความยั่งยืนและเพิ่มความมั่นใจ ให้เกษตรกร ผู้ประกอบการ ... เราต้องการสร้างความชัดเจนให้กับผู้บริโภคในการที่เราจะกำหนดเป้าหมายของเรา ดังนั้นก็เลยกลายเป็นเป้าหมายร่วมของทุกคนที่มีความชัดเจน ไม่ว่าจะ เป็นสื่อมวลชนมาร่วมทำงานด้วยกัน ก็เห็นเป้าว่าเราต้องการสร้างสังคมอินทรีย์”

(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 14)

“รถเก็บขยะของ อบต. แทนที่จะไล่เก็บขยะ มาเก็บปุ๋ยแทน แล้วส่งให้ โรงเรียนต่าง ๆ ให้เด็กได้ปลูกผักขึ้นมา
กิน วนกันแบบนี้ จะได้ไม่มีอะไรปวดหัวในเรื่องนี้ ... คุณเข้าใจผิดแล้ว ซึ่งที่โลกต้องการคือเซอร์วิส ไม่ใช่โพร
ดักส์ โพรดักส์มีคนพยายามทำมากมาย แต่เขาไปไม่ไหวผมก็พยายามพูดแบบนี้”

(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 9)

“เรามองว่าสิ่งที่เราโดดเด่น แตกต่างจากมูลนิธิ เพราะเรามี แอคทีวิตี มีแวลู ของตัวเอง คือเราเหมือนเป็น
ตัวกลางเราใช้เรื่องของศิลปะ เรื่องของโนฮาว เรื่องของ อินสพายเรชั่นนอล เป็นผู้ช่วยเอง และบางทีเรามีบิว
คอมมีลิตี ผู้ช่วยเองที่มีแรงบันดาลใจในการใช้ชีวิต ... เราว่าเป็นความพิเศษของ อาร์ต ฟอ์ แคนเซอร์ ที่ไม่
เหมือนกับองค์กรอื่น ๆ ที่ทำเรื่องมะเร็ง”

(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 13)

“คางกุ้งเรื่องราวมันเป็นอย่างไรครับทาง King Power เขาบอกมาว่ามีหนังปลาคว่ำไข่เค็มดังมากที่สิงคโปร์ให้
ลองทำดูแล้วเราหาหนังปลาแล้วไม่มีหาไม่เจอทำไม่ได้ ก็เลยบอกลูกน้องว่าเราเอาคางกุ้งดีกว่าเลยไปซื้อคางกุ้ง
ที่ Makro แล้วก็คิดสูตรกันเอง ... ทอดคางกุ้งมาน้ำมันเยิ้มก็ถามพี่เขาว่ามีเครื่องซักผ้าไหมก็เลยเอาผ้ามาห่อใส่
เครื่องซักผ้าเพื่อให้สะอาดน้ำมัน ... การปรับเปลี่ยนกระบวนการทัศนคติของคนมันเป็นเรื่องยากมากครับอาจารย์ เขา
จะมีกระบวนการเชื่อแบบบ้าน ๆ เชื่อในแบบของเขามันต้องใช้ความศรัทธาเป็นปีนะครับที่จะพูดแล้วเขาฟัง ...
ถ้าหากชาวบ้านทำเขาอาจจะทำโดยใช้ความรู้สึกหรือความเคยชินบอกว่าไม่ได้มันต้องมีขั้นตอนการปฏิบัติ”

(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 5)

“ดึงผู้บริหารให้มีโอกาสเห็นแปลงเกษตรกร มาแลกเปลี่ยนเรียนรู้กับเกษตรกรว่ามีวิธีการยังไง ซึ่งไม่ใช่แค่สร้าง
ความเชื่อถือ แต่เป็นอินสพาย (inspire) ด้วย บางคนสามารถเปลี่ยนเป็นแนวการดำเนินชีวิต ... สิ่งสำคัญคือ
ทุกส่วนที่เข้ามาพร้อมกับเรา มีเป้าหมายร่วม คือ อยากรู้ให้สังคมดีขึ้น ... ถ้าเกิดเขาอยู่บนฐานของธุรกิจที่เกื้อกูล
กัน อย่างเช่น มีคนปลูก มีคนกิน มีคนซื้อ ที่เกิดความร่วมมือกันซึ่งไม่ได้ทำเฉพาะแค่ปลูกขาย-กิน กับซื้อ เขา
มีส่วนร่วมในการที่จะพัฒนาในด้านอื่น ๆ ... ความจริงที่เราจัดให้เกษตรกรที่เป็นผู้ผลิตเจอกับผู้บริหาร เกิดการ
พัฒนาค่อนข้างเร็ว เพราะว่าพลังของผู้บริหารสามารถเปลี่ยนแนวความคิดของเกษตรกรได้ง่ายกว่าพลังของนัก
ส่งเสริมได้ค่อนข้างมาก”

(วิสาหกิจเพื่อสังคมรายที่ 14)

ผลการวิจัยเชิงคุณภาพ การวิเคราะห์ข้อมูลแบบผสมผสานตามกรอบกลยุทธ์ธุรกิจ Generic Strategy และ Balanced Score Card

จากการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ ซึ่งได้จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการวิสาหกิจเพื่อสังคมในประเทศไทย จำนวน 14 ราย พบว่า มีความเชื่อมโยงกรอบกลยุทธ์ธุรกิจ Generic Strategy และ Balanced Score Card ใน 3 จุด จำนวน 413 รหัส จำแนกได้เป็นประเด็นสำคัญ 3 ประเด็น ได้แก่ 1) กลยุทธ์ความแตกต่าง มีความเชื่อมโยงกับ มุมมองด้านลูกค้า (คุณภาพของสินค้า/บริการ การสร้างความผูกพันและความเชื่อมั่น) มุมมองด้านกระบวนการภายใน (การวางแผนและควบคุมกลยุทธ์ การควบคุมคุณภาพ และการวิจัยและพัฒนา) และ มุมมองด้านการเรียนรู้และเติบโต (การสร้างองค์ความรู้และสมรรถนะ และวัฒนธรรม แบบเครือข่าย) 2) กลยุทธ์การมุ่งเน้นลูกค้าเฉพาะกลุ่ม มีความเชื่อมโยงกับ มุมมองด้านลูกค้า (การกำหนดลูกค้าเป้าหมาย และการสร้างเครือข่ายลูกค้าและพันธมิตร) และมุมมองด้านกระบวนการภายใน (การส่งมอบคุณภาพของสินค้า/บริการผ่านเครือข่ายลูกค้าและพันธมิตร) 3) กลยุทธ์ผู้นำต้นทุน มีความเชื่อมโยงกับ มุมมองด้านลูกค้า (สร้างการรับรู้ความคุ้มค่าจากการกำหนดราคาสินค้า/บริการ) และ มุมมองด้านกระบวนการภายใน (การใช้เทคโนโลยีเพื่อลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพ)

ตารางที่ 1 ผลการวิจัยเชิงคุณภาพ การวิเคราะห์ข้อมูลแบบผสมผสานตามกรอบกลยุทธ์ธุรกิจ Generic Strategy และ Balanced Score Card

จำนวนรหัส Balanced Score Card	Generic Strategy			รวม
	กลยุทธ์ผู้นำต้นทุน	กลยุทธ์ความแตกต่าง	กลยุทธ์มุ่งเน้นลูกค้าเฉพาะกลุ่ม	
มุมมองด้านการเงิน	6	10	5	21
มุมมองด้านลูกค้า	20	96	62	178
มุมมองด้านกระบวนการภายใน	21	165	29	215
มุมมองด้านการเรียนรู้และเติบโต	2	20	7	29
รวม	49	291	103	443

บทที่ 5

สรุปและอภิปรายผล

บทสรุปและอภิปรายผลประกอบด้วยวัตถุประสงค์ที่สำคัญเพื่อสรุปผลการวิจัย อภิปรายผลการวิจัย และนำเสนอข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. สรุปผลการวิจัย
2. อภิปรายผลการวิจัย
3. ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

สรุปผลการวิจัย

ในมิติของกลยุทธ์ธุรกิจเชิงผลลัพธ์นั้น วิสาหกิจเพื่อสังคมในกลยุทธ์ธุรกิจแบบผสมผสานทั้งกลยุทธ์ผู้นำต้นทุน กลยุทธ์ความแตกต่าง และกลยุทธ์การมุ่งเน้นลูกค้าเฉพาะกลุ่ม โดยจะใช้เทคโนโลยีและองค์ความรู้ เพื่อลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการต่าง ๆ เช่น การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อลดต้นทุนการดำเนินงาน และการจัดการสินค้าคงคลัง เป็นต้น นอกจากนี้วิสาหกิจเพื่อสังคม ยังคงใช้กลยุทธ์ผู้นำต้นทุนในการกำหนดราคาของสินค้า/บริการ ในมิติของความคุ้มค่า หรือ ผู้นำความคุ้มค่า โดยแม้ว่าวิสาหกิจเพื่อสังคมจะพยายามสร้างความแตกต่างในมิติของคุณภาพของสินค้า/บริการ และมักจะตั้งราคาสินค้า/บริการสูงกว่าตลาดก็ตาม แต่จะกำหนดราคาสินค้าให้แตกต่างจากตลาดน้อยที่สุด เพื่อสร้างความคุ้มค่าของสินค้า/บริการ ในขณะเดียวกันวิสาหกิจเพื่อสังคมจะมุ่งเน้นให้เกิดความแตกต่างของคุณภาพสินค้า/บริการ ผ่านกระบวนการสำคัญ ๆ ได้แก่ การวางแผนและควบคุมกลยุทธ์ การควบคุมคุณภาพ และการวิจัยและพัฒนา ในด้านความยั่งยืนนั้น นับเป็นจุดแตกต่างที่สำคัญระหว่างวิสาหกิจเพื่อสังคมกับองค์กรธุรกิจทั่วไป โดยวิสาหกิจเพื่อสังคมจะมีกระบวนการในการสร้างความยั่งยืนที่แตกต่างจากองค์กรธุรกิจทั่วไป อันครอบคลุม วิสาหกิจ ลูกค้า พันธมิตร และสังคม ซึ่งจำเป็นต้องใช้กระบวนการที่แตกต่างจากองค์กรธุรกิจทั่วไป เช่น การสร้างความเชื่อมโยงระหว่างลูกค้า พันธมิตร และสังคม ในรูปแบบเครือข่าย เป็นต้น ในด้านการสร้างความเชื่อมั่นและความผูกพันนั้น วิสาหกิจเพื่อสังคมจะมีกระบวนการให้การช่วยเหลือสังคมแบบมีส่วนร่วมของภาคส่วนต่าง ๆ ในลักษณะเครือข่าย และให้ข้อมูลในด้านต่าง ๆ กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้องอย่างโปร่งใส โดยเฉพาะข้อมูลการช่วยเหลือสังคม ทั้งนี้วิสาหกิจเพื่อสังคมจะใช้กลยุทธ์การมุ่งเน้นลูกค้าเฉพาะกลุ่ม โดยเริ่มจากเครือข่ายเดิมของผู้ริเริ่มก่อตั้งก่อน จากนั้นจึงขยายสู่กลุ่มลูกค้าที่มีลักษณะคล้ายกัน โดยใช้เครือข่ายของผู้บริโภคและตัวแทนจำหน่าย ในด้านการนำส่งคุณค่าของสินค้า/บริการนั้น วิสาหกิจเพื่อสังคมจะใช้ช่องทางการจัดหน่ายแบบผสมผสาน ทั้ง 3 รูปแบบ โดยมุ่งเน้นไปที่ช่องเครือข่ายสังคมออนไลน์เป็นพิเศษ เนื่องจากมีต้นทุนที่ต่ำ แต่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างกว้างขวาง ทั้งในกระบวนการสื่อสารกับลูกค้าเดิมและการสร้างการรับรู้ให้กับผู้บริโภค ในขณะที่การขายผ่านช่องทางหน้าร้านและตัวแทนจำหน่าย ก็ยังมีความสำคัญ เช่น การเข้าร่วมงานแสดงสินค้า เป็นต้น เพื่อสร้างความมั่นใจและความไว้วางใจของลูกค้าในการทดลองใช้สินค้า/

บริการ ทั้งนี้เครือข่ายผู้บริโภคและตัวแทนจำหน่าย จะมีบทบาทค่อนข้างสูงในการเติบโตของวิสาหกิจเพื่อสังคม

ในมิติของกลยุทธ์ธุรกิจเชิงกระบวนการนั้น กระบวนการด้านการเงิน วิสาหกิจเพื่อสังคมจะมุ่งเน้นรายได้จากการจำหน่ายสินค้า/ให้บริการ เป็นหลักเพื่อสร้างความยั่งยืนของวิสาหกิจ ในขณะที่รายได้จากการบริจาค ก็ยังเป็นอีกช่องทางหนึ่งที่มีความสำคัญ โดยเฉพาะในช่วงเริ่มต้นการดำเนินงาน ด้วยการเข้าถึงแหล่งเงินบริจาคที่หลากหลาย เช่น องค์กรไม่แสวงหาผลกำไรระหว่างประเทศ หน่วยงานภาครัฐ และองค์กรภาคธุรกิจ เป็นต้น ทั้งนี้ความเข้าใจในบริบทของวิสาหกิจเพื่อสังคมในระดับนานาชาติและความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนเงินอุดหนุนดังกล่าวผ่านเครือข่ายของวิสาหกิจเพื่อสังคมนระดับชาติ จะมีส่วนสำคัญในการตั้งตัวและเติบโตของวิสาหกิจเพื่อสังคมในระยะยาว ในขณะที่กระบวนการด้านลูกค้า วิสาหกิจเพื่อสังคมจะให้ความสำคัญอย่างยิ่งกับการส่งมอบสินค้า/บริการที่มีคุณภาพสูงกว่ามาตรฐานตลาด เพื่อสร้างความพึงพอใจ ความผูกพัน และความเชื่อมั่น ของลูกค้า ผ่านช่องทางหลัก 3 ช่องทางได้แก่ หน้าร้าน ตัวแทนจำหน่าย และสื่อสังคมออนไลน์ จากนั้นจึงส่งมอบคุณค่าด้านการช่วยเหลือสังคมเป็นคุณค่าเสริม ในด้านการพัฒนาเครือข่ายลูกค้าและพันธมิตร พบว่า วิสาหกิจเพื่อสังคมจะรักษารฐานลูกค้าเก่าและสร้างฐานลูกค้าใหม่ที่เป็นกลุ่มเฉพาะผ่านเครือข่ายของลูกค้า รวมทั้งดำเนินการพัฒนาเครือข่ายระหว่างลูกค้าและพันธมิตรของวิสาหกิจด้วยเช่น การจัดกิจกรรมให้ความรู้แก่ลูกค้า และการจัดกิจกรรมลูกค้าพบผู้ผลิต เป็นต้น ด้วยการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่ออำนวยความสะดวกให้ลูกค้าและลดต้นทุนของวิสาหกิจ นอกจากนี้ในด้านกระบวนการภายใน การจัดการกลยุทธ์และแผนงานซึ่งเป็นกระบวนการภายในที่สำคัญ จะมีเป้าหมายสำคัญคือการเชื่อมโยงคุณค่าระหว่าง ลูกค้า พันธมิตร สังคม และวิสาหกิจ ซึ่งแตกต่างจากองค์กรธุรกิจทั่วไปที่มีเป้าหมายสำคัญในการตอบสนองความต้องการภายในเป็นหลัก ในด้านการควบคุมคุณภาพนั้น จะมีกระบวนการควบคุมคุณภาพที่เข้มงวด และใช้ประโยชน์จากเครือข่ายพันธมิตรในการตรวจสอบและรับรองคุณภาพแบบมีส่วนร่วม ในด้านการวิจัยและพัฒนานั้น นอกเหนือจากเป้าหมายในการพัฒนาคุณภาพของสินค้า/บริการแล้ว วิสาหกิจเพื่อสังคมนยังให้ความสำคัญกับการพัฒนาสังคมและพันธมิตร เพื่อสร้างความยั่งยืนของเครือข่ายไปพร้อมกัน สุดท้ายในส่วนของการเรียนรู้และเติบโต วิสาหกิจเพื่อสังคมนจะยึดมั่นและพยายามส่งเสริมวัฒนธรรมองค์กร ได้แก่ ความเสียสละและคำนึงถึงประโยชน์ส่วนรวม ความซื่อสัตย์และมีวินัย และการเรียนรู้และพัฒนา ทั้งนี้การส่งเสริมดังกล่าวยังครอบคลุมไปถึงพันธมิตรของวิสาหกิจด้วย ในด้านภาวะผู้นำและทรัพยากรบุคคลนั้น พบว่า ภาวะผู้นำมีความสำคัญทั้งต่อการปรับเปลี่ยนวัฒนธรรมและวิธีปฏิบัติภายในวิสาหกิจและเครือข่ายพันธมิตร เนื่องจากวิสาหกิจเพื่อสังคมนยังคงเป็นสิ่งใหม่ในสังคมไทย จำเป็นต้องมีการปรับเปลี่ยนวิธีคิดของบุคลากรและเครือข่ายพันธมิตรให้สอดคล้องกับกลยุทธ์และกระบวนการของวิสาหกิจ ในด้านความรู้และสมรรถนะนั้น วิสาหกิจเพื่อสังคมนจะมีกระบวนการเรียนรู้ เพื่อสร้างและถ่ายโอนความรู้ไม่เพียงแต่เฉพาะภายในวิสาหกิจเท่านั้น แต่ยังคงครอบคลุมไปถึงเครือข่ายพันธมิตรและลูกค้าด้วย

อภิปรายผลการวิจัย

ในมิติด้านเป้าหมายของกลยุทธ์พบว่า ในขณะที่องค์กรธุรกิจทั่วไปที่มุ่งเน้นความได้เปรียบในการแข่งขัน Porter (1985, p. 3) แต่วิสาหกิจเพื่อสังคมกลับมีเป้าหมายในการสร้างความยั่งยืน โดยมุ่งไปยังในการสร้างความยั่งยืนอันครอบคลุม วิสาหกิจ ลูกค้า พันธมิตร และสังคม ซึ่งนับเป็นจุดแตกต่างที่สำคัญ และแม้ว่าวิสาหกิจเพื่อสังคมจะยังคงดำเนินธุรกิจบนพื้นฐานของ กลยุทธ์พื้นฐาน 3 ประการที่ก่อให้เกิดความได้เปรียบในการแข่งขันคือ กลยุทธ์ผู้นำด้านต้นทุน (cost leadership) กลยุทธ์การสร้างความแตกต่าง (differentiation) และกลยุทธ์การมุ่งเน้นตลาด (focus) (Porter, 1980, pp. 35-38) แต่เป็นไปในลักษณะของการผสมผสานกลยุทธ์ทั้ง 3 ประการเข้าด้วยกัน ไม่ได้มุ่งไปยังกลยุทธ์ใดกลยุทธ์หนึ่งเพียงลำพัง ซึ่งเมื่อพิจารณาในภาพรวมแล้วจะพบว่าวิสาหกิจเพื่อสังคม ได้บูรณาการกลยุทธ์ทั้ง 3 ประการไปสู่ ผู้นำความคุ้มค่า ซึ่งแตกต่างจากกลยุทธ์ธุรกิจเชิงผลลัพธ์แบบเดิม นอกจากนั้นยังเปิดเผยให้เห็นถึงองค์ประกอบของ ความคุ้มค่า ที่ชัดเจนยิ่งขึ้น อันประกอบด้วย คุณค่าของสินค้า/บริการ (คุณค่าหลัก และ คุณค่าเสริม) ความสะดวก ความมั่นใจ และ ต้นทุนของลูกค้า ซึ่งสอดคล้องกับส่วนหนึ่งของผลการวิจัยของ ญาณกร โท้ประยูร และคณะ (2561) สมเกียรติ สกฤษสรเอกพงศ์ (2559) และ Zehir et al. (2015)

ในมิติด้านกระบวนการของกลยุทธ์พบว่า Balanced Scorecard ซึ่งเป็นดัชนีชี้วัดเชิงกระบวนการ ที่วัดผลการดำเนินงานจากมุมมอง 4 มุมมอง ได้แก่ การเงิน (Finance) ลูกค้า (customer) กระบวนการทางธุรกิจภายใน (internal business processes) และการเรียนรู้และการเติบโตนั้น (learning and growth) (Kaplan and Norton, 1992, p. 99) แม้ว่าจะสามารถสร้างความชัดเจนในการวัดและประเมินกลยุทธ์เชิงกระบวนการได้ก็ตาม (วรางคณา เขิตฉาย, 2557) แต่ยังขาดความชัดเจนในกระบวนการที่สำคัญในการดำเนินการ ในขณะที่ผลการวิจัย พบว่า กระบวนการสำคัญ อันประกอบด้วย การสร้างวัฒนธรรมองค์กร (ความเสียสละและคำนึงถึงประโยชน์ส่วนรวม ความซื่อสัตย์และมีวินัย และการเรียนรู้และพัฒนา) การวางแผนและควบคุมกลยุทธ์ การควบคุมคุณภาพ การวิจัยและพัฒนา และการจัดการเครือข่าย (ลูกค้า พันธมิตร และสังคม) ซึ่งสอดคล้องกับส่วนหนึ่งของผลงานวิจัยของ ศักดิ์ดา ศิริภัทรโสภณม (2558) วิภาภรณ์ ชัยรัตน์ (2559) คชาวุฒิ สังฆมาศ (2562) ศิริชัย นาคอุดม และ รุ่งรวี จิตภักดี (2561) Bochenek (2019) Müller et al. (2020) โดยใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเป็นโครงสร้างพื้นฐานในการดำเนินการ จะส่งผลต่อกลยุทธ์เชิงผลลัพธ์คือ ความคุ้มค่า

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

จากผลการวิจัยนี้ได้เปิดเผยข้อค้นพบเกี่ยวกับกลยุทธ์และกระบวนการทางธุรกิจในดิจิทัลแพลตฟอร์มสำหรับวิสาหกิจเพื่อสังคม ซึ่งสามารถนำไปปรับใช้ได้กับธุรกิจและดิจิทัลแพลตฟอร์มกลุ่มอื่น ๆ ได้ ทั้งในมิติของกลยุทธ์ธุรกิจเชิงกระบวนการและกลยุทธ์ธุรกิจเชิงผลลัพธ์ ซึ่งจากข้อค้นพบดังกล่าวได้เปิดเผยโอกาสในการศึกษาวิจัยในอนาคตต่าง ๆ เช่น การศึกษารายละเอียดของกลยุทธ์ธุรกิจ การประยุกต์ใช้กลยุทธ์ธุรกิจเชิงกระบวนการและกลยุทธ์ธุรกิจเชิงผลลัพธ์ในธุรกิจกลุ่มต่าง ๆ และ การศึกษาเชิงสำรวจและยืนยันความสัมพันธ์เชิงโครงสร้างระหว่างองค์ประกอบของกลยุทธ์ธุรกิจ เป็นต้น



บรรณานุกรม

- คทาวุฒิ สังขมาศ. (2562). การพัฒนารูปแบบกลยุทธ์ระดับธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการรุ่นใหม่.
วารสารวิชาการ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร, 10(9), 221-237.
- ญาณกร โท้ประยูร และคณะ (2561). การศึกษาเชิงกลยุทธ์ธุรกิจค้าส่ง อาหารแช่แข็งในพื้นที่ภาคอีสาน ของ
บริษัท พีมาร์ท ซุปเปอร์สโตร์ จำกัด. วารสารการวิจัยการบริหารการพัฒนา, 8(1), 1-9.
- ฐาปนา ฉิ่งไพศาล. (2560). การจัดการเชิงกลยุทธ์. กรุงเทพฯ: ธนัชการพิมพ์.
- ธนาชัย สุขวณิช และพรชัย อรัณยกานนท์. (2557). การบริหารเชิงกลยุทธ์. กรุงเทพฯ: ทริปเฟิล เอ็ดดูเคชั่น.
พัฒนเจต ลิ้มวิรัตน์. (2559). การพัฒนาโมเดลเพื่อสนับสนุนการดำเนินโครงการบ่มเพาะกิจการเพื่อสังคมใน
ประเทศไทย. วิทยานิพนธ์ วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, กรุงเทพมหานคร.
- พิบูล ทีปะपाल. (2551). การจัดการเชิงกลยุทธ์. กรุงเทพฯ: อมรการพิมพ์.
- วรางคณา เขิดฉาย. (2557). การวัดประสิทธิวิภาพเชิงกลยุทธ์สำหรับธุรกิจเพื่อสังคม. วิทยานิพนธ์ วิทยา
ศาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, กรุงเทพมหานคร.
- วิภากรณ์ ชัยรัตน์. (2559). รูปแบบของวิสาหกิจเพื่อสังคมของรัฐบาลกับการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ
อย่างยั่งยืน. กรุงเทพฯ: วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร.
- ศิริชัย นาคอุดม และรุ่งรวี จิตภักดี.(2561). ความสามารถในการแข่งขันของกิจการเพื่อสังคมของประเทศไทย.
วารสารบริหารธุรกิจ เศรษฐศาสตร์และการสื่อสาร มหาวิทยาลัยนเรศวร, 13(2), 111-120.
- ศักดิ์ดา ศิริภัทรโสภณ. (2558). การศึกษากรอบแนวคิดเพื่อการพัฒนาวิสาหกิจเพื่อสังคมในประเทศไทย.
วารสารสมาคมนักวิจัย, 20(2), 30-47.
- สมเกียรติ สกฤษเอกพงศ์. (2559). มูลค่าเพิ่มของผลิตภัณฑ์และบริการในกิจการเพื่อสังคม. WMS Journal
of Management, Walailak University, 5(3), 46-56.
- สุพานี สถงภู่วานิช. (2552). พฤติกรรมองค์การสมัยใหม่: แนวคิดและทฤษฎี (พิมพ์ครั้งที่ 7).
กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- สุมาลี จิระจรัส. (2548). การจัดการเชิงกลยุทธ์. สงขลา: มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.

สำนักกรรมการ 1 สำนักงานเลขาธิการสภาผู้แทนราษฎร. (2558). รายงานการศึกษาเรื่อง “วิสาหกิจเพื่อสังคม” และร่างพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจเพื่อสังคม. กรุงเทพฯ: สำนักกรรมการ 1 สำนักงานเลขาธิการสภาผู้แทนราษฎร.

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจเพื่อสังคม กรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ. (2562). พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจเพื่อสังคม พ.ศ. 2562. กรุงเทพฯ: สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจเพื่อสังคม กรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ.

Anonymous. (2019). How a firm’s competitive strategy can improve performance: The key influence of quality management practices. *Strategic Direction*, 35(2), 16-18.

Bansal, S., Garg, I. and Sharma, G. D. (2019). Social Entrepreneurship as a Path for Social Change and Driver of Sustainable Development: A Systematic Review and Research Agenda. *Sustainability*, 11, 1-28.

Barney, J. B. (2002). *Gaining and Sustaining Competitive Advantage*. (2nd ed.). Upper Saddle River, NJ: Prentice hall.

Bochenek, M. (2019). Balanced Scorecard in Strategic Management Process. *Modern Management Review*, 26(1), 7-16.

Certo, S. C. and Peter, J. P. (1991). *Strategic Management: Concepts and Applications*. New York: McGraw-Hil.

Coulter, M. (2005). *Strategic Management in Action*. New Jersey: Pearson.

David, F. R. (2007). *Strategic management*. (11th ed). New Jersey: Prentice-Hall.

Hacklin, F., Bjorkdahl, J. and Wallin, M. W. (2018). Strategies for business model innovation: How firms reel in migrating value. *Long Range Planning*, 51, 82-110.

Higgins, J. M. and Vincze, J. W. (1993). *Strategic management: Text and cases*. (5th ed.). Fort Worth: The Dryden Press.

Hill, C. W. L. and Jones, G. R. (1998). **Strategic management: An integrated approach.** (4th ed.). Boston: Houghton Mifflin Co.

Kaplan, R. S. and Norton, D. P. (1992). The balanced scorecard: Measures that drive performance. **Harvard business review**, 71-79.

Kaplan, R. S. and Norton, D. P. (1993). Putting the balanced scorecard to work. **Harvard business review**, 1-16.

Kaplan, R. S. and Norton, D. P. (2001). Transforming the balanced scorecard from performance measurement to strategic management: Part I. **Accounting Horizons**, 15(1), 87-104.

Kaplan, R. S. and Norton, D. P. (2004). Strategy maps: Converting intangible assets into tangible outcomes. **Soundview Executive Book Summaries**, 26(4), 1-8.

Kaplan, R. S. and Norton, D. P. (2006). How to implement a new strategy without disrupting your organization. **Harvard Business Review**, 1-10.

Kaplan, R. S. and Norton, D. P. (2008). Mastering the management system. **Harvard Business Review**, 1-17.

Misanková, M. and Kocisová, K. (2014). Strategic implementation as a part of strategic management. **Procedia-Social and Behavioral Sciences**. 861-870.

Müller, J. M., Buliga, O. and Voigt, K. (2020). The role of absorptive capacity and innovation strategy in the design of industry 4.0 business Models-A comparison between SMEs and large enterprises. **European Management Journal**, 1-11.

Pearce, J. A. and Robinson, R. B. (2000). **Strategic management, formulation, implementation and control.** (7th ed.). Boston: McGraw-Hill.

Pitts, R. A. and Lei, D. (2000). **Strategic Management: Building and Sustaining Competitive Advantage**. (2nd ed.). USA: South-Western College Publishing.

Porter, M. E. (1980). **Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors**. New York: Free Press.

Porter, M. E. (1985). **The Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance**. New York: Free Press.

Porter, M. E. (1991). Towards a Dynamic Theory of Strategy. **Strategic Management Journal**, 12, 95-117.

Porter, M. E. (1996). What Is Strategy? **Harvard Business Review**, 74(6), 61-78.

Prajogo, D. I. (2016). The strategic fit between innovation strategies and business environment in delivering business performance. **Int. J. Production Economics**, 171, 241-249.

Robbins, S. P. and Coulter, M. K. (2007). **Fundamentals of Management**. (9th ed.). Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall.

Santos, J., Spector, B. and Heyden, L. V. (2009). Toward a Theory of Business Model Innovation within Incumbent Firms. **INSEAD and Northeastern University**, 20, 1-53.

Sharplin, A. (1985). **Strategic Management**. New York: McGraw-Hill.

Schermerhorn, J. R. (2002). **Management**. (7th ed.). New York: John Wiley & Sons.

Smith, R. F. (2007). **Business Process Management and the Balanced Scorecard**. New Jersey: John Wiley & Sons.

Thompson, J. and Doherty, B. (2006). The diverse world of social enterprise: A collection of social enterprise stories. **International Journal of Social Economics**, 33(5/6), 361-375.

- Treacy, F. and Wierserma, M. (1997). **The Wisdom of Market Leaders**. New York: Perseus Books.
- Ukko, J., Nasiri, M., Saunila, M. and Rantala, T. (2019). Sustainability strategy as a moderator in the relationship between digital business strategy and financial performance. **Journal of Cleaner Production**, 236, 1-9.
- Wallace, B. (2005). Exploring the meaning(s) of sustainability for community based social entrepreneurs. **Social Enterprise Journal**, 1(1), 78-89.
- Wheelen, T. L. and Hunger, J. D. (2000). **Quality of work life and human diversity. Strategic management business policy**. (7th ed.). Upper Saddle River, N.J: Prentice-Hall.
- Wheelen, T. L. and Hunger, J. D. (2000). **Strategic management and business policy**. (7th ed.). Upper Saddle River, N.J: Prentice-Hall.
- Wheelen, T. L. and Hunger, J. D. (2002). **Strategic management and business policy**. (8th ed.). Upper Saddle River, N.J: Prentice-Hall.
- Zainona, S., Ahmadb, S. A., Atanc, R., Wahd, Y. B, Bakare, Z. A. and Sarman, S. R. (2014). Legitimacy and sustainability of social enterprise: governance and accountability. **Procedia-Social and Behavioral Sciences**, 145, 152-157.
- Zehira, C., Canb, E. and Karaboga, T. (2015). Linking entrepreneurial orientation to firm performance: the role of differentiation strategy and innovation performance. **Procedia-Social and Behavioral Sciences**, 210, 358-367.

ผู้ให้สัมภาษณ์รายที่ 1 (25 มกราคม 2562)

ผู้สัมภาษณ์ : อย่างแรกรบกวนเรียนถามที่มาที่ไปของโครงการนี้ก่อนนะครับว่ามันเกิดขึ้นได้อย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ก็ที่ได้สร้างวิสาหกิจเพื่อสังคมไม่กี่เดือนที่ผ่านมา เราเริ่มโดยตั้งโครงการของโครงการที่เรียกว่า กาแฟ Bruno โครงการนี้ คือโครงการที่เราเห็นว่าชาวบ้านปลูกกาแฟ แต่เค้าไม่เคยกินกาแฟของตัวเองขายแต่กาแฟเมล็ดสดเท่านั้น แล้วก็เพื่อให้มีคุณค่ามากขึ้น เลยให้เค้ามีความสามารถที่จะรู้ว่าตัวเองก็ขายกาแฟที่มีคุณภาพและขอราคาที่ดีด้วย แล้วก็ตั้งโครงการนี้เพราะว่าที่นี่เป็นศูนย์เด็กที่ชาวบ้านนำลูกมาฝากไว้ที่นี่ เพราะไม่มีโอกาสที่จะไปโรงเรียน แล้วก็ชาวบ้านเป็นชาวดอยที่ปลูกกาแฟเพราะฉะนั้นจึงมีความสัมพันธ์กับผู้ปกครอง แล้วก็เริ่มรู้ว่าจะช่วยโดยซื้อเครื่องคั่วกาแฟเล็กๆ ขนาด 10 กิโลกรัม ประมาณ 10 ปีที่แล้วเพื่อจะช่วยเหลือแบบนี้ และสุดท้ายเรารู้ว่ามีเครื่องของเพื่อนของเพื่อนที่กำลังจะเปลี่ยนเราขอ และมีเพื่อนหลายๆคนก็ช่วยเหลือเครื่องแล้วก็ส่งมาที่นี่ แล้วก็เริ่มคิดว่าถ้าเป็นเครื่องคั่วกาแฟใหญ่ขนาด 30 กิโลกรัมต่อครั้ง เรามีความสามารถที่จะให้ชาวบ้านทำ และเราซื้อกาแฟในราคาของโครงการหลวงที่ตั้งราคาแพงที่สุดของประเทศ นอกจากนี้ยังดูกาแฟที่มีคุณภาพสูงและเพิ่มคุณค่าอีก เราซื้อและจ่ายเงินให้โดยปกติการซื้อจากพ่อค้าอื่นจะจ่ายเงิน 3-4 เดือนหลังจากซื้อถึงจะได้รับเงิน แต่เราซื้อโดยจ่ายเงินให้ทันทีเพราะชาวบ้านมีปัญหาเรื่องนี้ เพราะต้องจ้างคนเก็บ เราช่วยตรงนี้ช่วยเกษตรกรก่อนเอากาแฟของเค้ามาคั่วแล้วก็ขาย และตรงนี้ก็เป็นที่ 6 ตั้งแต่ปี 2012 ที่เราตั้งโครงการนี้ มิถุนานี้ก็ปีที่ 7 จะเป็นโครงการที่เราซื้อกาแฟที่ชาวบ้านขายให้โครงการมากที่สุด ทำการคั่วแล้วก็ขายและเป็นโครงการที่ทำให้เรารู้ว่าเราตั้งวิสาหกิจนี้เพื่อให้กาแฟ Bruno มีมาตรฐาน ถูกกฎหมาย ดังทุกอย่าง ความสัมพันธ์ ความรู้ และในโอกาสที่เป็นวิสาหกิจเพื่อสังคม จึงมีโอกาสดูคนอาจจะบริจาคเงิน จากบริษัทที่เค้าจะเสียภาษีส่วนหนึ่ง เพราะเป้าหมายของเราเพื่อที่จะช่วยเด็ก เป็นทุนการศึกษาของเด็กทั้งหมดเลย แม้แต่พวกเรากินกาแฟก็ต้องซื้อเพื่อสนับสนุนโครงการนี้ให้เป็นเรื่องที่ทุกคนช่วยแต่ราคาของกาแฟนี่ก็เป็นกาแฟแบบที่อิตาลีในราคาไทย เราเน้นเรื่องกาแฟมีคุณภาพดี เพราะว่าเป็นโครงการหลวงที่ดูแล โครงการไม่ได้ซื้อทั้งหมด ชาวบ้านมีไปขายที่อื่นบ้าง เราช่วยเพื่อให้มีความรู้และพัฒนาความรู้ด้วย ที่แจ้ซ้อนเป็นศูนย์ ที่นั่นเป็นศูนย์ที่มีห้องประชุมมีทุกอย่างแต่ตอนนี้กำลังปรับปรุงเพื่อเป็นศูนย์เรียนรู้ให้ชาวบ้านเข้าใจเรื่องกาแฟ และสิ่งที่สำคัญที่เรากำลังเน้นก็คือ วิสาหกิจเพื่อชุมชนที่เรียกว่า Laudato si เป็นสมณสาสน์ของพระสันตะปาปาองค์ปัจจุบันที่เขียนว่า ต้องรักษาสิ่งแวดล้อมต้องรักษาธรรมชาติ เพราะเป็นบ้านของเราทุกคน เพราะฉะนั้น Laudato si เป็นการสรรเสริญพระเจ้า เพราะฉะนั้นเราอยู่ที่นี้กาแฟของเราจึงพยายามทำให้เป็นอินทรีย์มากที่สุด อันนี้เป็นโครงการที่เราตั้ง Laudato si เป็นหลักให้ชาวบ้านปลูกกาแฟเป็นโครงการ

อินทรีย์ทั้งหมด แต่มีปัญหาคือชาวบ้านเข้าใจยาก เพราะเป็นเรื่องที่ชาวบ้านรู้ว่า ถ้าใส่ปุ๋ยอินทรีย์หรือปุ๋ยเคมีจะได้น้ำหนักมากขึ้นจะได้ราคามากขึ้น แต่เค้าไม่เข้าใจระบบว่าจะสามารถขายได้ราคาและน้ำหนักมากขึ้นหากเป็นเกษตรอินทรีย์ ท่านนี้เป็นผู้ดูแลกาแฟ

ผู้สัมภาษณ์ : ทางคุณ Brono เป็นคนอิตาลี

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ใช่ครับ แล้วผมเอากาแฟของเราไปประกวดที่ยุโรปนะ ที่อิตาลีแล้วได้เหรียญทองระดับโลกในปี 2014 แล้วผมยังได้ไปศึกษาเกี่ยวกับผู้ชิมกาแฟ อย่างเรื่องสำคัญที่เราต้องรู้ว่ากาแฟมาตรฐานและมีคุณภาพต้องเป็นยังไง เพราะว่ากาแฟทั่วไปคนไทยมักชอบกินกาแฟเย็น กาแฟร้อน ก็สำคัญทำให้พวกเราว่ากาแฟร้อนที่ดีก็สามารถทำกาแฟเย็นได้ แต่กาแฟเย็นก็ไม่รู้ว่าจะสามารถนำมาทำกาแฟร้อนได้หรือไม่ เพราะเรื่องกาแฟเป็นเรื่องที่ละเอียดมากสำหรับเราคือ เอสเปสโซ เพื่อให้สิ่งดีๆที่มีในประเทศไทยออกมา เรื่องตลาดและอื่นๆก็สำคัญแต่เราเน้นเรื่องคุณภาพและความช่วยเหลือ เพราะเงินทุกบาทนั้นไม่ได้ใส่กระเป๋าผม เงินทุกบาทใช้เพื่อสังคมเพื่อเด็ก และโครงการต่อไปที่เรามีในหมู่บ้านเรามีโครงการช่วยชาวบ้านช่วยพัฒนา เรื่อง Laudato si เป็นการสรรเสริญพระเจ้าที่สรรสร้างมาให้พวกเราดูแล แต่ว่าทุกศาสนาต้องเข้าใจว่าอยู่ในบ้านเดียวกัน พุดง่ายคือเราลงเรือลำเดียวกันจมน้ำก็จมน้ำเพราะตอนนี้สิ่งแวดล้อมเราแย่มาก เพราะฉะนั้นต้องเป็นเรื่องที่เราต้องเข้าใจว่าแม้จะเป็นสิ่งเล็กน้อยแต่หากทำได้เราต้องทำไว้ก่อน ตอนนี้ก็มีโครงการเล็กๆกับมหาวิทยาลัยราชภัฏเรื่องเกษตรอินทรีย์ เราปลูกข้าวชีวภาพเหมือนกัน และเราร่วมมือกับหน่วยงาน UN ในกรุงเทพมหานครที่เข้ามาช่วยชาวบ้านในเรื่องนี้ แต่ส่วนมากเราทำกับชาวบ้านอยู่แล้วเรื่องโครงการต่างๆที่จะช่วยเค้า และโครงการของเราจะอยู่ในเรื่องของการใช้ชีวภาพเท่านั้นไม่ใช่สารเคมีเราทำโครงการที่ศูนย์ปลูกป่าและช่วยชาวบ้านปลูกแบบนั้น เพราะว่าโครงการหลวงยังไม่ได้เป็นเน้นเป็นอินทรีย์ทั้งหมด

ผู้สัมภาษณ์ : โครงการหลวงยังไม่ได้เป็นเน้นเป็นอินทรีย์ 100%

ผู้ให้สัมภาษณ์ : เราเริ่มโครงการหลวงให้เป็นอินทรีย์ 100% ตั้งแต่ปีที่แล้วแต่ชาวบ้านไม่ได้ทำให้เรา 100% เพราะเราไม่เห็น ไม่รู้ไม่ตรวจอย่างละเอียด เมื่อวานได้เข้าไปในสวนของอาจารย์คนหนึ่งเค้าทำเป็นอินทรีย์ 100% ทำทุกอย่างดีมากเลยในความคิดของผมน่าชื่นชมและน่าทำแบบนั้นคือให้คนที่ทำงานและกินส่วนนั้นก็สบายใจว่าไม่มีเคมีแล้วยังได้ราคาที่ดี แต่ชาวบ้านส่วนมากยังไม่เข้าใจ ต่อไปก็เป็นโครงการที่เราอยากจะอบรมตั้งนั้นมีความจำเป็นที่เราต้องมีคอนเนกชั่นมีโอกาสให้ชาวบ้านมีการอบรมมีความรู้ ความเข้าใจในหลายๆเรื่อง อย่างเช่น เรื่องเศรษฐกิจเพราะชาวบ้านลงทุนไม่เป็น วางแผนไม่เป็น กาแฟ Bruno เกิดขึ้นจากการเริ่มที่ละเอียดเล็กน้อยผมพิจารณา วางแผน ลงทุนเท่าที่ความสามารถให้เราเข้าใจว่าเราสามารถทำได้หากทำสิ่งที่เรามีให้มี

คุณภาพและทำเป็นอย่างดีและไม่กลัว ตลาดดีไม่มีไม่มีผลกระทบเพราะเราเน้นอาศัยลูกค้าทั่วไป เราไม่มีการโฆษณาเพราะเราไม่มีทุนในการทำแบบนั้น โดยมีคนกิน ชื่อเกิดความชื่นชอบและบอกต่อกัน เรื่องอินทรีย์เป็นเรื่องหนึ่งที่สำคัญที่เราตั้ง Laudato si เพราะเน้นการทำเกษตรอินทรีย์ในผัก เดือนหน้าจะเริ่มโครงการหนึ่งคือชา เพราะมีเพื่อนของเราเชี่ยวชาญเรื่องชา ที่ผลิตชาและซื้อขายอยู่แล้ว มีร้านหนึ่งที่ขายชา แต่ต้องเป็นชาที่พิเศษจริงๆ ครั้งนี้จะมาเปิดโรงงานทำชา เพราะมีหมู่บ้านที่ทำชาดีมากแล้วตอนนี้เค้าปลูกกาแฟจนตอนนี้ไม่สนใจปลูกชาแล้ว ชาเป็นสิ่งที่ธรรมชาติจริงๆและไม่ใช้สารเคมีเลยและยังมีโอกาสที่จะมีรายได้ตลอดปี และนี่เป็นสิ่งที่ทำให้เรารู้สึกที่เราจะสนับสนุนให้กลับมาว่าบนดอยมีหลายสิ่งหลายอย่างที่ดีและต้องรักษาดูแลและยังทำให้เยาวชนไม่จำเป็นต้องเข้าไปในเมือง มีงานบนดอยอากาศดี ทุกอย่างมีพร้อมและโครงการนี้ยังเข้าร่วมกับโครงการ Laudato si เราสังเกตว่ากาแฟ ชา ปลูกได้คือพื้นที่ที่ต้องอยู่สูง 800 เมตรขึ้นไป แล้วชาวบ้านที่อยู่ต่ำกว่านั้นจะทำยังไง จึงเล็งเห็นอีกสิ่งหนึ่งคือการปลูกผัก และอีกส่วนหนึ่งที่จะมีโครงการและจะพัฒนาคือโกโก้ เพราะที่สามารถไปด้วยกันได้คือ ชา โกโก้ และกาแฟ

ผู้สัมภาษณ์ : ต้องปลูกที่สูงเหมือนกันไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ต้องต่ำกว่า 800 เมตร พี่ที่ต่ำกว่าก็มีกาแฟโรบัสต้าแต่ปกติชาวบ้านที่อยู่ในระดับนั้นไม่มีโอกาสที่จะมีรายได้พิเศษ เพราะฉะนั้นเรากำลังจะวางแผนเรื่องนี้ด้วย นี่เป็นโครงการที่เราตั้งด้วย Laudato si ที่เป็นเป้าหมายของเราว่าเราอยากให้มีความรู้ ความเข้าใจ ให้รักษาชีวิตตัวเองด้วยรักษาสิ่งแวดล้อม

ผู้สัมภาษณ์ : ผลผลิตหลักของเราตอนนี้คือเป็นเมล็ดกาแฟแก้ว

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ใช่ครับ

ผู้สัมภาษณ์ : เทาที่ผมฟังนี้ของเราเหมือนเป็นเกรดพรีเมียมเลยใช่ไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ใช่ครับ

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วลูกค้าหลักๆที่เค้าสนับสนุนเราส่วนใหญ่เป็นคนกลุ่มไหนเป็นบริษัทหรือบุคคลทั่วไปครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : กาแฟเรามีคุณภาพสูงระดับพรีเมียม เพราะว่ารางวัลที่เราได้เหรียญทองนั้นซึ่งในประเทศมีมีไม่กี่บริษัทที่มีไม่กี่ชนิดของกาแฟที่ใหญ่ๆ ทำให้กาแฟแบรนด์ต่างๆเอามากจากหลายประเทศ แต่กาแฟที่ได้รับเหรียญทองเป็นกาแฟไทย100% ตอนนี้มี 3 แบรนด์ที่ได้เหรียญทองแบบนี้ ใน 4-5ปีที่ผ่านมาแต่เค้าไม่ใช่กาแฟไทย ผมภูมิใจที่เอากาแฟไทยทั้งหมด100%ไปประกวด

ผู้สัมภาษณ์ : แสดงว่าเราเป็นกาแฟไทยรายแรกที่ได้รับรางวัล

ผู้ให้สัมภาษณ์ : เพราะว่าผมแน่ใจว่ากาแฟที่เค้าใช้ไม่ใช่ไทย100% กาแฟของเรามีรสชาติที่ดีมาก เราต้องคั่วเข้มหน่อยเพื่อจะทำกาแฟ เราเสียดายเพราะบางครั้งที่คั่วมากเกินไปก็เลยเสียคุณภาพส่วนหนึ่งของรส กาแฟจะหายไป แต่เราใช้กาแฟที่มีเกรด A เพื่อจะทำกาแฟสำหรับเขตยุโรปมีเกรด B C เพราะคั่วมากเกินไปเป็นไรเพราะโครงการของเราต้องซื้อกาแฟจากชาวบ้านเพราะฉะนั้นต้องซื้ออยู่แล้ว เราไม่ได้ไปหารับซื้อกาแฟราคาถูกเพื่อจะทำอย่างน้อยยังได้ช่วยชาวบ้านใช้ปริมาณกาแฟมากขึ้น เพื่อที่จะได้ช่วยและทำกาแฟที่ดี

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วส่วนใหญ่ตอนนี้เราขายอย่างไรครับ ขายผ่านใคร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : เราขายเป็นถุง 250 กรัมและ 500 กรัม ทั้งแบบบดและแบบเมล็ด แต่ตลาดตอนนี้เราไม่ได้เน้นแล้วที่รู้จักเนื่องจากช่วงแรกๆเป็นเพื่อนของเราและเราได้มีโอกาสได้ไปที่ Coffee Fes ที่กรุงเทพมหานครเมื่อ 4 ปีที่แล้วทำให้เราได้ลูกค้ามากขึ้น ปีที่แล้วได้ไปเมืองกาญจน์ทำให้ได้ลูกค้ามากขึ้น ช่วงนี้กาแฟคนที่คั่ว คนที่เอากาแฟจากที่นู่นนั่นเยอะมาก ตั้งแต่เราเริ่มตอนนี้มีคนซื้อเครื่องคั่วเพิ่มขึ้นอีก 4 คนที่ใช้กาแฟเหมือนเราแต่คั่วไม่เหมือนเรา ทำให้เราคิดว่าตลาดในอนาคตจะเป็นอย่างไร เราอยากทำโครงการในลักษณะที่เป็นแฟรนไชส์ แต่เรื่องนี้ต้องควบคุมอย่างดี

ผู้สัมภาษณ์ : ต้องควบคุมคุณภาพ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ใช่ครับ มีหลายคนที่ขอเข้ามาแต่เรายังไม่พร้อมในการทำแฟรนไชส์ ถ้าในอนาคตมีคนพร้อมช่วยในด้านนี้ก็จะได้ ต้องดูสถานการณ์ในอนาคตว่าจะเป็นอย่างไร และตอนนี้เราขายทุกวันโดยใช้ Kerry ส่งที่บ้าน ส่งที่บริษัท

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วเค้าติดต่อผ่านทางไหนครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ทางไลน์ เราประกาศขายไม่มากมีทั้งแบบราคาปลีกและส่ง

ผู้สัมภาษณ์ : ลูกค้าส่วนใหญ่ที่ซื้อเรานี่ ชื่อในมุมมองที่ว่ามันเป็นกาแฟพรีเมียมชั้นดีหรือซื้อเพราะว่าถ้าซื้อกับทางนี้เค้าจะได้ช่วยเด็กด้วย ส่วนใหญ่ซื้อจากเหตุผลไหนครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ในช่วงแรกเราเน้นเรื่องช่วยเหลือมากทำให้รู้ว่ากาแฟนี้มีรสชาติทั้งทางปากและทางใจในการช่วยเหลือ ลูกค้าที่ซื้อเพราะต้องการทั้งสองอย่างคือได้ทั้งช่วยเหลือและกาแฟที่ดี แต่ส่วนมากมักซื้อกาแฟ

เพราะเป็นกาแฟที่ดีไม่ได้เน้นเรื่องช่วยเหลือ คนที่ซื้อกาแฟเพื่อช่วยเหลือเท่านั้นไม่มีเพราะต้องเน้นคุณภาพมากที่สุด

ผู้สัมภาษณ์ : เหมือนกับการได้ช่วยเหลือนั้นเป็นของแถม

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ใช่ เราสังเกตลูกค้าหลายคน ขอราคาถูกกว่านี้ซึ่งมันไม่รู้สึกว่ากำลังช่วยเหลือบางครั้งขอราคาพิเศษ ในความคิดผมคิดว่าทำไมต้องลดราคาในเมื่อผมก็ซื้อราคาเต็มเหมือนกัน

ผู้สัมภาษณ์ : คนพวกนั้นเค้าอาจจะไปซื้อไปขายต่อรีเปลา่ครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : อาจจะไม่ใช่ครับเพราะราคาที่ขายนั้นเป็นราคาส่งอยู่แล้ว

ผู้สัมภาษณ์ : ราคามาตรฐานที่เราส่งเท่าไรครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ถุงขนาด 250 กรัม ราคา 125บาท (ราคาปลีก) และ ส่งราคา 110 บาท (ราคาส่ง) ช่วงแรกเราตั้งราคาก็โลกรัมละ600บาทตกลูกละ 150 บาท (ราคาปลีก) ช่วงแรกขายยากมากเพราะเค้าเปรียบเทียบกับกาแฟที่อื่นและหลังจาก 6ปี คนไทยเริ่มเข้าใจคุณภาพของกาแฟมากขึ้นลูกค้าเก่าไม่ทิ้งเราและมีลูกค้ามากขึ้น มีลูกค้าน้อยมากที่หันไปซื้อที่อื่นเพราะราคาแต่คุณภาพไม่มีที่อื่นเหมือนเรา ต้องดูว่าราคาเหมาะสมกับคุณภาพ ซึ่งเป็นสองอย่างที่ต้องควบคู่กันไป เราเน้นคุณภาพในราคาที่ไม่แพง ถุงนี้ราคา 125 บาท กาแฟเราไม่เข้มเท่ากาแฟแก้วใหม่ซึ่งเราไม่ได้เน้นให้แก้วจืดใหม่มันทำให้เสียคุณภาพตอนนี้ยังมีเสียอยู่ส่วนหนึ่ง แต่ทางอิตาลีทางใต้ก็ชอบเข้มนะ แต่ทางเหนือชอบเปรี้ยวๆหน่อยส่วนคนไทยไม่ชอบเลยความรู้สึกคนไทยคือเปรี้ยวเหมือนเสีย

ผู้สัมภาษณ์ : อาจจะเพราะเค้าเคยทานแบบเข้ม

ผู้ให้สัมภาษณ์ : เพราะฉะนั้นเราทำตรงนี้เพราะเน้นกาแฟอ่อนบางคนใช้ตัวนี้เพื่อทำกาแฟเย็นแบบไม่ใช้แก้ว 22 ออนซ์ ใช้แก้ว 16 ออนซ์เพื่อใช้น้ำให้น้อยทำให้เข้มข้นแต่บางคนบอกว่าอยากได้แก้วใหญ่ซึ่งก็ขึ้นอยู่กับลูกค้า เราเน้น 2 เรื่องคือ ถุงที่ไม่ให้โดนแสงแดดและวาล์วเพื่อให้ออกซิเจนออกมาทำให้ข้างในไม่มีออกซิเจนที่ทำให้กาแฟเสียมันมีความดันที่ให้ออกซิเจนออกไปทำให้กาแฟอยู่ได้นานขึ้น เราลงทุนเป็นหมื่นเพื่อจะตัวนี้แต่ก็ยอมเพื่อให้ได้คุณภาพที่ดี

ผู้สัมภาษณ์ : ตัวนี้ให้อากาศออกแต่ความชื้นเข้าไม่ได้ใช่ไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ความชื้นเข้าไม่ได้ครับ ช่วงแรกก็ไม่ได้ตัวนี้ก็ลงทุนไปเยอะครับ

ผู้สัมภาษณ์ : ลูกค้าของเราทนแล้วชอบก็เลยสั่งต่อเนื่องมาเรื่อยๆใช่ไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ไช่

ผู้สัมภาษณ์ : แต่เรายังไม่ส่งร้านจำหน่ายใหญ่ๆ ไช่ไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ร้านกาแฟหอรอ

ผู้สัมภาษณ์ : ไช่ครับร้านกาแฟใหญ่ๆ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ร้านใหญ่ๆที่สั่ง 20 กิโลกรัม/1เดือนก็มีอยู่ แต่มีไม่กี่ที่นะครับ เราขายให้โรงพยาบาลเซนต์หลุยส์ที่กรุงเทพมหานครที่มีหลายส่วนแต่เค้าขายได้ไม่เยอะแต่มีเก็บไว้ในโกดังเยอะซึ่งมันทำให้เสียคุณภาพแต่กาแฟนี่เก็บไว้ 2-3 เดือนไม่มีปัญหาครับ หลังจาก 6 วันที่ได้คั่วกาแฟจะตาย กาแฟเป็นพืชมีชีวิตแต่หลังจากคั่วแล้ว 6 วันกาแฟจะตายซึ่งมีความเสี่ยงที่กาแฟเสียคุณภาพ เพราะฉะนั้นเราจะคั่วบรรจุและส่ง

ผู้สัมภาษณ์ : แสดงว่าเราไม่เน้นสต็อกแต่เน้นคั่วสดและจัดส่งเลย

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ไช่ครับ เพราะเราเน้นคุณภาพการเก็บไว้นานๆจึงไม่ค่อยดีก็มีลูกค้าบ่นถาวรที่เชียงใหม่ซื้อจากเราแล้วลองชิมกาแฟของเราแล้วโอเคแล้วก็ซื้อ 20-30 กิโลกรัมต่อเดือนเนื่องจากเค้ามีสหกรณ์สำหรับจำหน่ายแต่ที่อื่นเรายังไม่ได้โครงการหรือมีใครที่เน้นเรื่องตลาด มีคนหนึ่งที่กรุงเทพมหานครที่เราทำกาแฟพรีเมียมจริงๆก็คัดกาแฟเม็ดใหญ่เท่านั้นแต่มันไม่เวิร์คเพราะว่าเค้าทำแต่ไม่มีตลาดเป็นเรื่องที่ยากถ้าไม่มีความเข้าใจว่ากาแฟคุณภาพคืออะไร ส่วนคนที่เริ่มเข้าใจคุณภาพกาแฟก็จะซื้อแล้วก็รู้ว่าเป็นกาแฟดี

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วทุกวันนี้ยอดขายเดือนหนึ่งถึงหลักร้อยกิโลกรัมไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : หลักพันครับ ประมาณ 800-1,000 กิโลกรัม

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วส่วนใหญ่ลูกค้ามีนิยมแบบไหนบ้างครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ตอนนี้นักค้าต้องการปริมาณทั้งสองแบบเท่ากันครับ แต่ช่วงแรกจะเน้นแบบDark

ผู้สัมภาษณ์ : แสดงว่าตอนนี้ลูกค้าเริ่มเข้าใจเรื่องรสชาติมากขึ้น

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ตอนนี้สังเกตว่าเมื่อก่อนDarkจะอยู่ประมาณ80% และเอสเปรโซ่ค่อยๆเพิ่มขึ้นตอนนี้เป็นอย่าง

ละ50%แล้ว แสดงว่าเริ่มมีความเข้าใจมากขึ้น และผมหวังว่าคนที่ซื้อของเราซื้อเพราะเข้าใจในคุณภาพ เข้าใจถึงวิธีดูแลกระบวนการทั้งหมดและเวลาคั่วเวลาดูแล

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วตอนนี้ในส่วนที่เราดำเนินการส่วนสำคัญมันอยู่ที่กระบวนการเช่นการตกลงให้ชาวบ้านเอาเมล็ดกาแฟที่ดีให้เรา ส่วนกระบวนการคั่วเรามีปัญหาไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : กระบวนการคั่วโอเคครับแต่ส่วนสำคัญที่สุดเรารู้ว่าชาวบ้านทำดีไม่ตีเท่า นั้น วิธีที่จะดูว่ากาแฟมีคุณภาพหรือไม่ นั่นคือกาแฟคั่วเท่า นั้นต้องดูว่ากาแฟอ่อน หรือตอนเก็บมีความชื้นไหมต้องมีเครื่องวัดความชื้น เพราะตอนเราเก็บความชื้นต้องไม่เกินกว่า 12 ซึ่งอากาศในประเทศไทยมีความชื้นสูงซึ่งเพิ่มโอกาสที่จะขึ้นรา และเสียหาย จะรู้ว่ามีคุณภาพไหมเราต้องคั่วก่อนตอนนี้เรา ยังไม่มีเครื่องเล็กๆ เพื่อจะชิมกาแฟก่อนว่าเป็นอย่างไร ตอนนี้ชาวบ้านบางที่ก็ขอให้เราซื้อซึ่งเราก็มารู้เพราะว่าเมื่อก่อนเราเริ่มจากคนที่ทำเพื่อโครงการหลวงเท่านั้นเพราะอย่างน้อยก็มีความรู้ มีความชัดเจนว่าคุณภาพแน่นอนและตอนนี้ก็เริ่มขยายโดยดูประสบการณ์ คนที่ทำอย่างดี อย่างแรกคือการเก็บที่ดีโดยใช้กระบวนการที่กำหนดเวลาเหมาะสมกาแฟจะเปลี่ยนรสชาติ ขึ้นอยู่กับเวลาที่แช่น้ำต้องคั่วกาแฟเม็ดที่ลอยน้ำออกเม็ดที่ไม่ดีให้คัดออกมาและสังเกตเวลาคั่วเม็ดที่ปกติลอยน้ำคือเม็ดที่ไม่เปลี่ยนสีจะออกสีขาวหน่อยเพราะฉะนั้นเวลาคั่วกาแฟจะเห็นชัดเจนเป็นกาแฟไม่ตีและเม็ดนั้นไม่มีสารในตัวเป็นเม็ดที่เบาๆ มีปัญหาคือนอกจากไม่มีสารในตัวแล้วมีผลกระทบในเวลาที่เหมาะสมกับกาแฟที่ดีคือเหมือนเราใส่พริกในอาหารมันจะออกรสเผ็ดแต่ไม่เผ็ดมาเวลากินแล้วรู้สึกไม่ตีเท่าไรทำให้กาแฟไม่อร่อย เพราะฉะนั้นต้องคัดออกเวลาเราล้างกาแฟซึ่งทำให้เสียกาแฟไปเยอะเหมือนกัน และกาแฟที่ไม่สวยก็ต้องขายในราคาถูกราคากาแฟสดปกติขายที่ 140-150 บาท แต่กาแฟที่ไม่สวยขายในราคา 25 บาท แต่ถ้าเราจะนำมาคั่วก็สามารถทำได้แต่ผมไม่อยากทำ เพราะว่าต้องทำตามมาตรฐานเงิน 100 บาท 200 บาท ไม่ได้ทำให้ชีวิตเราเปลี่ยนแต่คุณภาพต่างหากที่เปลี่ยน เราใช้ความซื่อสัตย์ในการทำงานนี้เพราะฉะนั้นการคัดกาแฟมี 4 ขั้นตอน เวลาล้างคัดกาแฟที่ลอย เวลาแห้งแล้วคัดเม็ดที่ไม่ดี เวลาสีกาแฟเม็ดที่เขียว และเวลาคั่วเอาเม็ดที่เป็นสีขาวออกซึ่งตอนลอยน้ำอาจจะลอยไม่เต็มที

ผู้สัมภาษณ์ : กาแฟที่ซื้อมาคั่วแล้วได้กาแฟดีประมาณ 90% ได้ไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : น้อยกว่าครับจากกาแฟสดที่เราซื้อคั่วแล้วคั่วแล้วปริมาณที่ได้จะหายไปประมาณ 35% บางครั้งอาจมากกว่านั้น กาแฟซื้อมา 30 กิโลกรัมหลังจากคั่วปริมาณกาแฟที่ได้จะหายไปประมาณ 30% และเม็ดกาแฟที่เสียที่ทำการคัดออกอีกประมาณ 2-3% เม็ดที่คัดออกจากคั่วแล้วประมาณ 5% รวมๆ แล้วกาแฟหลังจากคั่วแล้วมีเม็ดเสียอยู่ที่ 40% แต่จำเป็นต้องทิ้งทั้งหมดเพื่อรักษาคุณภาพของกาแฟแม้จะเสียดายแต่ก็ต้องทิ้งครับ

ผู้สัมภาษณ์ : ราคาเม็ดกาแฟเราซื้อแพงกว่าท้องตลาด 6 เท่า ตอนนี้เราซื้อ 120 บาทใช่ไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ไม่ครับ ตอนนี้อาชีพราคาขึ้นลงตลอดเวลา ตอนนี้อาชีพค้าซื้อกันอยู่ที่ราคา 103-105 บาท สุดท้ายเราจะซื้อจากโครงการหลวงที่ราคา 110-112 บาทปีที่แล้วเราซื้อ 120 บาท โครงการหลวงชาย119 บาทเราซื้อแพงกว่า 1บาทและให้เงินทันทีโครงการหลวงไม่ให้เงินให้หลังจาก 5 เดือน

ผู้สัมภาษณ์ : ทำไมค่าใช้จ่ายเวลานานจึงกว่าจะให้เงิน

ผู้ให้สัมภาษณ์ : เพราะต้องรอ 5-6 เดือนกว่ากาแฟจะแห้งเพื่อต้องชิมกาแฟและให้คะแนนคุณภาพว่าอยู่เกรดไหน ราคาเท่าไร แต่เรารู้ว่าชาวบ้านที่จ้างคนที่มาเก็บต้องจ่ายค่าจ้างทันทีไม่รอ 6 เดือนทำให้ติดหนี้ บางครั้งเราให้ก่อน เพื่อให้เค้ารู้ว่าเราซื้อกาแฟจากเค้าเพราะว่าต้องไปปรับคนม้งหรือคนจากประเทศลาวมาเก็บกาแฟที่นี่เนื่องจากแรงงานไม่เพียงพอ และเวลาฝนตกจะยิ่งแย่ทำให้เมล็ดกาแฟแตกเสีย คนงานไม่ยอมทำงานมันเป็นเรื่องแย

ผู้สัมภาษณ์ : เราให้ราคาดีแถมจ่ายเงินสด ชาวบ้านเค้าไม่ยอมมาขายให้เราเยอะๆหรือ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : มาครับ มีคนโทรมาเยอะมากแต่ผมไม่มีความสามารถที่จะซื้อทั้งหมดได้ ผมพออยากจะช่วยอยากจะทำดีต่อลูกค้าหลายๆคน อยากจะซื้อแต่ตอนนี้ยังไม่มีความสามารถที่จะทำได้เพราะกาแฟไม่ใช่เห็นแล้วสามารถตัดสินใจได้เลยมีคุณภาพต้องรอ 6 เดือนต้องชิมก่อนว่าผ่านไม่ผ่าน บางทีกาแฟก็ไม่ใช่ของดีที่มาขายจริงเราเน้นกาแฟแม่แจ่มแต่แม่แจ่มบางที่ก็ไปซื้อกาแฟที่ดอยช้างซึ่งนี้เป็นปัญหา เราเน้นซื้อกาแฟที่เป็นพ่อแม่ของเด็ก

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วจากการที่เราทำแบบนี้รายได้ที่เพิ่มขึ้นต่อเดือนเราช่วยเด็กได้มากขึ้นไหม

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ตอนนี้เราช่วยเด็กทั้งหมด 4 ที่นี้เป็นที่ที่ 1 มีเด็กประมาณ 150 คนตอนนี้ที่เราอยู่ได้เพราะมีผู้อุปการะจากต่างประเทศส่งเงินมาแต่ผู้อุปการะใน 3 ปีที่ผ่านมาลดลงถึง 50% ความช่วยเหลือตอนนี้ลดลงมากไม่ถึงขนาดที่เราต้องการจริงๆต้องมีความช่วยเหลือจากที่อื่น เพราะฉะนั้นกาแฟก็มาเสริมตรงนี้ที่จะช่วยเด็กๆอนาคตถ้าเราอยากให้ช่วยเด็กต้องมีกาแฟแน่นอน

ผู้สัมภาษณ์ : แสดงว่าถ้าเกิดเราสามารถขยายตลาดได้มากขึ้นกว่านี้เราก็สามารถพึ่งพาตัวเองได้มากขึ้นด้วยลดการพึ่งพาเงินบริจาคน้อยลง

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ตอนนี้เรามีความสามารถช่วยเด็กที่อยู่ในศูนย์แห่งนี้ ต้องการช่วยเด็กเท่านั้นไม่ใช่กิจกรรมต่างๆนะ แต่ที่เราช่วยคือค่าอาหารและค่าเล่าเรียนส่วนหนึ่งแต่เพื่อจะช่วยเหลืออีก 3 ที่อยู่บนดอยที่มีเด็กประมาณ 100 คน เราต้องเพิ่มตลาดให้กาแฟเป็นเรื่องที่เราต้องทำในอนาคต แต่เรากำลังทำมีเพื่อนที่คอยช่วย ที่คอย

โฆษณาให้ มีโครงการต่างๆมีโอกาสดำเนินการซึ่งเป็นการใหญ่ที่ศูนย์สิริกิติ์ แต่เมื่อก่อนโฆษณาจ่ายแต่ตอนนี้มีคู่แข่งเยอะขึ้น ในงานมีกาแพซึ่งลูกไม่สามารถชิมได้ทั้งหมด เมื่อ 5 ปีที่แล้วมี 4 แห่งที่คั่วและขายแบบเรา แต่ตอนนี้เพิ่มมาประมาณ 6 แห่งซึ่งบางที่ซื้อกาแพจากเราด้วยซึ่งเราไม่รู้ว่าจะเอาขายแข่งเราและไม่สามารถบังคับให้เค้าโฆษณาว่าเป็นกาแพ Bruno ได้ แต่อนาคตก็ไม่ว่าจะเป็นอย่างไร

ผู้สัมภาษณ์ : ในมุมมองของคุณ Bruno คิดว่าถ้าเราจะส่งเสริมวิสาหกิจเพื่อสังคมต่างๆให้เกิดขึ้นจริงต้องทำอย่างไรเพราะตอนนี้ในประเทศไทยยังน้อยที่ทำแล้วมาช่วยสังคมและสิ่งแวดล้อมแบบนี้

ผู้ให้สัมภาษณ์ : เราเริ่มต้นจากศาสนา ผมเป็นบาทหลวงเลยจะช่วยตั้งแต่แรกอยากให้เด็กในหมู่บ้านมีโอกาสได้ไปโรงเรียน จึงสร้างศูนย์แบบนี้ให้เด็กและเด็กที่เราสร้างต้องมีอาชีพในอนาคตด้วยเพราะฉะนั้นพ่อที่สร้างศูนย์นี้ทำเป็นฟาร์มแต่ช่วงแรกไม่ได้ดูแลอะไรเพราะยังไม่มีโครงการอะไรสุดท้ายเรารู้สึกว่าเราเปิดเรื่องของกาแพที่ทำให้เยาวชนที่อยากจะมีบริษัทมีโอกาสที่จะเอากาแพของเราไปเปิดร้านได้ มีคนที่อยากจะทำปลูกป่ามีเด็กหลายคนที่เป็นนักเรียนเกษตรที่พะเยามีโอกาสที่จะมาทำงานกับเราและทำงานที่บ้านเรื่องกาแพหรือเรื่องต่างๆ และโครงการต่างๆที่เราตั้งเป็นเรื่องที่เราอยากให้เด็กเห็นว่าอยากเห็น อยากทำ และทำให้คนอื่นอยากเห็นอยากทำ ผมทำด้วยความที่ไม่ได้เห็นแก่ผลประโยชน์อันนี้เป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้งานของเป็นไปด้วยดี ดีใจที่ได้ใช้เงินนี้เพื่อช่วยเหลือสังคม บางครั้งที่ผมไปประชุมเรื่องกาแพก็ใช้เงินผมเราต้องเข้าใจว่าต้องเสียสละเพื่อเป้าหมายของเราที่ตั้งไว้ เพราะถ้ามีคนที่มีความสามารถเป็นการทำบุญด้วยความสามารถในสิ่งที่ตัวเองมี อาจารย์มีความรู้ก็ทำบุญโดยการให้คนอื่นได้ความรู้จากอาจารย์ทำให้คนอื่นพัฒนาตัวเอง มีความสุขที่จะให้คนอื่นเข้าใจให้คนอื่นพัฒนาชีวิต อนาคตก็หวังว่าจะมีความสามารถที่จะช่วยได้เยอะขึ้น ทำด้วยความรู้สึกที่เสียสละ

ผู้สัมภาษณ์ : ตอนนี้มีเครือข่ายกับวิสาหกิจอื่นให้เค้าช่วยโฆษณาไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ตอนนี้ยังไม่มีครับ แต่มีวิสาหกิจเพื่อสังคมที่ป่าเมี่ยงที่ร่วมทำด้วยกันซึ่งเค้ายินดีให้คำปรึกษาและช่วยเรื่องนี้ได้เป็นอย่างดี แต่ช่วงแรกทำยากเพราะผมเป็นชาวต่างชาติว่าต้องทำอย่างไรแบบไหนถึงจะทำวิสาหกิจเพื่อชุมชนได้ ต้องเป็นคนไทยก่อนที่ตั้งบริษัทและผมเข้าไปเป็นหุ้นส่วนด้วยมีสิทธิที่จะเซ็นเอกสาร แต่ตอนนี้ยังไม่ได้ วิสาหกิจเพื่อสังคมไม่ได้เน้นเกษตรกรเท่านั้นตอนนี้เราเป็นวิสาหกิจเพื่อสังคมแล้วจึงมีโอกาสที่จะทำโครงการต่างๆได้มากขึ้น

ผู้ให้สัมภาษณ์รายที่ 2 (8 กุมภาพันธ์ 2562)

ผู้สัมภาษณ์ : จากการคุยกันในกลุ่มวิจัยว่ามีแพลตฟอร์มในเรื่องการจะให้มีความยั่งยืนรายได้ต้องมีความหลากหลายและคนต้องเห็นคุณค่าจริงๆจากผลิตภัณฑ์ที่เกิดในพื้นที่ และยังคิดว่าในเรื่องของการท่องเที่ยวเชิงเรียนรู้และการทำเกษตรอินทรีย์ให้เห็นถึงวิถีชาวบ้านการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมก็มีทางด้านท่องเที่ยวว่าต้องทำอะไรได้บ้างที่จะสร้างมูลค่าเพิ่มทางการท่องเที่ยว เรามาจากคณะบริหารธุรกิจสายคอมพิวเตอร์ครับ จึงเน้นไปทางสารสนเทศมาใช้เป็นแพลตฟอร์มแต่แพลตฟอร์มคิดกันว่าไม่ใช่รูปแบบเดียวกับลาซาด้า อโกด้าเนะครับแต่เป็นแพลตฟอร์มที่สร้างมูลค่าเพิ่มในพื้นที่ ตัวอย่างเช่น มีการซื้อกาแฟจากหลวงพ่อบรูโน่จะเนื่องจากเป็นวิสาหกิจเพื่อสังคมตามกฎหมาย70%ของกำไรต้องนำไปพัฒนาและแก้ปัญหาต่างๆในชุมชนหรือท้องถิ่นซึ่งจะทำให้รู้เลยว่ากาแฟ 1 ถุงที่ซื้อไปเค้ามีส่วนเป็นทุนการศึกษาให้เด็กกำพร้าและสามารถดูรายละเอียดได้ว่าตอนนี้มีเด็กที่ต้องการความช่วยเหลือกี่คน หลวงพ่อปีหนึ่งต้องการเงินเท่าไร สมมุติหลวงพ่อบอกว่าในการจะเลี้ยงดูเด็กทั้งหมดต้องใช้เงินประมาณ 500,000 - 1,000,000 บาท การที่ซื้อกาแฟ 1 ถุงเค้ามีส่วนช่วยหลวงพ่อกำพร้าและเด็กเหล่านั้นเค้ามีชีวิตที่ดีขึ้นอย่างไร มันจึงเป็นมูลค่าที่เค้ารู้สึกว่าการซื้อของพรีเมียมเหมือนกันแต่ไม่รู้ว่ากำไรไปอยู่ตรงไหนแต่จะทำให้เห็นทันทีว่ากำไรเกิดขึ้นที่เด็ก พ่อแม่เด็กมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นชุมชนมีสิ่งแวดล้อมที่ดีขึ้นอันนี้คือสิ่งที่วิจัยคิดกันอยู่ครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : อ้อ คืออาจารย์จะจับพอร์ตแพลตฟอร์มที่ช่วยผลักดันสินค้า

ผู้สัมภาษณ์ : แต่ในปีแรกเราต้องลงไปเรียนรู้วิสาหกิจเพื่อสังคมในกระบวนการทำงานของเค้าให้เรียบร้อยแล้วหลังจากนั้นเราสักตามได้แล้วนำตัวนั้นมาต่อยอดเพราะวิสาหกิจเพื่อสังคมมีความหลากหลายมากบางที่มีการทำในเรื่องของอาหาร การบริการ จึงจำเป็นที่ต้องไปดูแต่ละที่ว่ามีอะไรบ้าง

ผู้ให้สัมภาษณ์ : แล้วคนทำยังมีน้อยด้วยคะ

ผู้สัมภาษณ์ : เท่าที่คุยในที่วิจัยทุกคนเห็นด้วยตรงกันว่าวิสาหกิจเพื่อสังคมน่าจะเป็นกลไกหนึ่งที่สร้างความยั่งยืนให้สังคมได้ เพราะว่าทุกวันนี้อย่างเช่นเราซื้อสินค้าบางบริษัทมีการทำ CSR ก็จริงแต่ว่าผลกำไรปีหนึ่งประมาณ 100,000,000 บาทเอามาทำกำไรสัก 2,000,000 บาทซึ่งเงินส่วนใหญ่เค้าอาจจะแบ่งให้ผู้ถือหุ้นเค้ามีการจ่ายภาษีซึ่งภาษีมันจะถูกกระจายไปเยอะมากตามหาไม่ถูกว่าภาษีที่เราจ่ายไปนั้นไปอยู่ตรงไหนก็ไม่รู้ แล้วรวมถึงหลายคนอาจจะกังวลว่ามันตอบโจทย์ในพื้นที่ใหม่การใช้จ่ายมีประสิทธิภาพไหม แต่หากเราส่งเสริมวิสาหกิจเพื่อสังคม วิสาหกิจที่มุ่งพัฒนาพื้นที่อยู่แล้วเนี่ยทำให้ทุกครั้งที่เราจ่ายไปเรามั่นใจได้ว่าเงินไปสู่การพัฒนาและแก้ปัญหาได้จริง ซึ่งถ้าเกิดอย่างนี้ทั่วประเทศต่อไปชุมชนเล็กๆแต่แห่งที่เค้ามีวิสาหกิจเพื่อสังคมเค้า

อาจจะไม่จำเป็นงบประมาณจากรัฐบาลไม่ต้องรอให้ใครมาช่วยการแก้ปัญหาจะเป็นรูปธรรมยิ่งขึ้นและตรงจุด และยังคงคิดว่ามันจะมีประสิทธิภาพมากกว่าการทิ้งบงกกระบายไปแล้วต่างคนต่างทำหน่วยงานรัฐมีหลายหน่วย แต่ละหน่วยอาจจะต่างคนต่างทำไม่คุยกันรวมถึงอาจจะไม่มีการพูดคุยกับชาวบ้านด้วยว่าชาวบ้านต้องการอะไร แต่ถ้าเป็นวิสาหกิจเพื่อชุมชนชาวบ้านจะมีส่วนร่วมในการคิดในการแก้ปัญหาทำงานร่วมกับภาคเอกชนที่อยากจะช่วยพื้นที่จริงๆ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ใช่ค่ะ แล้วคนที่มีความรู้มากที่สุดคือชาวบ้านเพราะเป็นผู้อยู่อาศัย อย่างป่าเมี่ยงวิสาหกิจมีการตั้งทีมคุยกับผู้ใหญ่บ้าน อบต. ผู้ใหญ่บ้านเก่าที่มีการทำสวนกาแฟที่เยอะที่สุดเลือกกรรมการเพื่อตั้งคณะกรรมการของป่าเมี่ยงเพราะถ้าไม่มีผู้ใหญ่เหล่านี้เราจะไม่รู้ว่าอดีตเค้าทำอะไรกันมาบ้าง พัฒนาไปถึงไหน และต้องเป็นทีมเวิร์คหลังจากกับทางผู้ใหญ่ว่าก็ยินดีมาก ขอขอบคุณที่จะมาช่วย

ผู้สัมภาษณ์ : เท่าที่คุณหม่อมได้สัมผัสทางหลวงพ่อบรูโนมาด้วยและมีความชื่นชอบกาแฟด้วย คุณหม่อมคิดว่าตัวคุณค่าหลักที่ทางลูกค้าที่จะซื้อกาแฟป่าเมี่ยงต้องการอะไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : หม่อมว่าเรื่องของออแกนิกที่แท้จริงเพราะว่าตอนนี้หลายที่เค้าเคลมว่ากาแฟเป็นออแกนิกแต่บางที่อาจจะไม่พูดว่าออแกนิกโดยตรงพูดว่าปลอดสารเคมีซึ่งเค้าก็ใช้ปุ๋ยที่เป็นเคมีอยู่ จุดประสงค์ของป่าเมี่ยงและของหลวงพ่อบรูโนที่เป็นพาร์ทเนอร์กันเราอยากที่จะเปลี่ยนการเกษตรให้เป็นออแกนิก100% จริงๆ แล้วหม่อมเขียนพรีเซนเทชันไว้หน่อยนึงสนใจไหมคะอาจารย์

ผู้สัมภาษณ์ : ครับ จริงๆแล้วถ้าคนหนุ่มคนสาวกลับไปทำวิสาหกิจเพื่อสังคมในพื้นที่ของตนเองเนี่ยผมว่ามันน่าจะดีมากเลยนะ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : แต่ว่าคนหนุ่มคนสาวเค้ายังพยายามสร้างอนาคตของตัวเองก่อนอะไรอย่างเงี้ยค่ะ อันนี้เป็นโลโก้ของวิสาหกิจค่ะ หม่อมตั้งเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัดค่ะ ตอนแรกที่ตั้งค่ะเราใช้งบประมาณของตัวเองไปก่อนแล้วเดี๋ยวจะพยายามหาบริจาคคุยกับองค์กรที่เค้าเห็นคุณค่า ที่มาทีไปคือเราโตที่นี้เราเห็นว่าบ้านป่าเมี่ยงนี้เป็นหมู่บ้านที่เป็นธรรมชาติจริงๆและครอบครัวอยู่แล้วก็มีความสุข แต่มันไกลและขาดความเจริญไปหน่อย ตอนนี้ป่าเมี่ยงมีประมาณ 400 ครัวเรือน

ผู้สัมภาษณ์ : ป่าเมี่ยงมีประมาณ 400 ครัวเรือนขนาดค่อนข้างใหญ่พอสมควรแล้วส่วนใหญ่ประกอบอาชีพอะไรครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ในพื้นที่ อาชีพหลักเลยเป็นการเก็บใบเมี่ยงหรือที่เรียกว่าใบชาค๊ะ เก็บแล้วนำไปหมักอีกทีแล้วเอาไปขายแต่คนที่ทานมีน้อยลงส่วนใหญ่แล้วเป็นผู้สูงอายุ ก็เลยมีการคุยกันกับสามีว่ารสชาติเมี่ยงมันไม่ได้มีสำหรับผู้สูงอายุเท่านั้นถ้าเราเปลี่ยนแพคเกจแล้วมีการโปรโมทหน่อยอาจจะทำให้เมี่ยงอยู่ได้อีกนาน

ผู้สัมภาษณ์ : งั้นแต่เดิมแล้วเราทำเป็นไรชาใช้ไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ไรชาที่เราเห็นที่เชียงรายหรือเชียงใหม่จะมีขนาดไม่สูงมากแต่ต้นเมี่ยงนี้มันจะสูงเลยศิระะไปอีกค๊ะ อายุของต้นเมี่ยงมากกว่า100ปีนะคะเมี่ยงเป็นพืชประเภทชาแต่วิธีการเก็บเกี่ยวและนำมาใช้จะต่างจากชาทั่วไปที่ใช้แค่อยอดค๊ะแต่เมี่ยงสามารถเก็บได้ทั้งต้นที่เป็นใบอ่อนไปถึงอ่อนปานกลางแต่ไม่ถึงแก่ค๊ะจึงทำให้สามารถเก็บได้เยอะค๊ะแต่มูลค่าของชาสูงกว่าเมี่ยง

ผู้สัมภาษณ์ : งั้นแล้วเราไม่เก็บขายแบบชาละครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : นี่แหละค๊ะ คือสาเหตุที่เราตั้งวิสาหกิจเพื่อสังคมขึ้นมาเพื่อจะช่วยชาวบ้านมีความรู้เรื่องนี้มากขึ้น ชาวบ้านนี้หวังที่จะเก็บเข้าแล้วได้เงินภายในวันเลยเค้าพอใจแบบนั้นค๊ะ ชาวบ้านที่นี้เค้ามีงานทำนะค๊ะ วันไหนที่ไม่มีเงินแค้เดินออกจากบ้านไปเก็บเมี่ยงเย็นมาได้เงินแล้วซึ่งใบเมี่ยงนั้นมีตลอดทั้งปีอยู่แล้ว

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วพื้นที่ปลูกมีเยอะไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : น่าจะหลัก 100 ไร่ค๊ะ บ้านป่าเมี่ยงพื้นที่ส่วนใหญ่จะเป็นสวนเมี่ยงค๊ะและบ้านก็จะอยู่ระหว่างต้นเมี่ยงค๊ะเหมือนอยู่กับต้นเมี่ยงเลยค๊ะ

ผู้สัมภาษณ์ : แบบนี้ทำเป็นแหล่งท่องเที่ยวได้ นะครับ ผมเคยไปเที่ยวที่ประเทศจีนซึ่งเป็นสวนชาที่มีลักษณะเป็นแบบนี้เลยครับแล้วมีการส่งเสริมชาวบ้านอย่างบางคนอยู่บ้านคนเดียวก็จะมีบ้านหลังเล็กๆทำให้สวยๆหน่อย มีการขายชา มีสวนชา หากใครไปเข้าหน่อยก็จะเห็นชาวบ้านเก็บชากันหรือเราต้องการไปชมสวนชาก็ได้ ปรากฏว่ามีคนไปเที่ยวกันเยอะมากแสดงว่าป่าเมี่ยงก็ทำได้เหมือนกันนะ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ใช่ค๊ะ แต่มันมีที่เค้าทำอยู่แล้วคืออีกป่าเมี่ยงหนึ่งค๊ะที่ถัดจากเราไปที่อยู่เขตของเชียงใหม่ค๊ะที่เรียกว่าแม่กำปองค๊ะ แม่กำปองกับป่าเมี่ยงนี่จริงๆแล้วเป็นพี่น้องกันแต่แม่กำปองเค้าอยู่เขตเชียงใหม่แต่ต่างกันมากเลยที่แม่กำปองเป็นหมู่บ้านที่พัฒนาหมดแล้วโดยมีนักลงทุนเข้ามาและเค้าก็ให้งบประมาณสำหรับตกแต่งหมู่บ้านให้สวยงาม บริษัทนี้เค้าทำธุรกิจประเภทการผจญภัยชิปไลน์ซึ่งเค้าก็ได้ให้นักท่องเที่ยวต่างประเทศไปที่นั่นจึงได้ให้งบมาพัฒนาหมู่บ้าน แต่เราไม่อยากให้ป่าเมี่ยงเป็นแบบนั้น

ผู้สัมภาษณ์ : มันน่าจะเกิดจากพื้นที่ช่วยกันเอง

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ใช่ค่ะ นั่นแหละทำให้เราคิดว่าบ้านเรามีความเป็นธรรมชาติมีอินทรีย์อยากจะทำแบบนี้นะ จะสนับสนุนด้วยให้ชาวบ้านเห็นคุณค่า ซึ่งที่มาก็ไปอย่างแหม่มกับสามีทำงานกับบริษัทต่างชาติมากมาย ทำให้มีความสนใจกันในเรื่องของเศรษฐกิจโลกซึ่งปัจจุบันน้ำมันไม่ได้ดีเลย มีช่วงหนึ่งที่ทุกคนได้รับผลกระทบอย่างมากเกิดความล้มเหลวทางเศรษฐกิจโลกโดยเฉพาะประเทศที่ยากจนได้รับผลกระทบมากโดยเฉพาะพื้นที่ชนบท จำพวกเกษตร เพราะว่าการผลักดันความเจริญ การใช้การผลิตการผลักดันโดยใช้เทคโนโลยีรุดหน้ามากเกินไปเพื่อแทนที่คน การใช้สารเคมีมันทำให้เกิดมลพิษโลกถูกทำลายซึ่งส่งผลเสียมากกว่าผลดีซึ่งเราเห็นได้จากที่เกิดขึ้นที่ประเทศจีนที่โรงงานผลิตทำให้คนได้รับสารพิษ ทำให้มองว่าภาวะเศรษฐกิจมันเป็นแบบนี้เราเห็นความล้มเหลวเราจึงควรไม่ไปตามแบบนั้นจึงเรียนรู้จากข้อผิดพลาดในอดีต แต่เราก็มีอุปสรรคนะในเรื่องของวัฒนธรรมเพราะว่าวัฒนธรรมของไทยเราตามหลังต่างชาติเห็นเค้าทำอะไรเราก็ทำตามที่เค้าทำผิดเราก็กังไป ตามเค้าอีกซึ่งเราก็อยากข้ามเรื่องนั้นไปเราควรที่จะพัฒนาความคิดและสร้างโมเดลของเราดีกว่า แผนใหม่ของเรา อาจจะเป็โครงการเล็กๆสำหรับหมู่บ้านเล็กๆถ้าเราทำให้หมู่บ้านมีความสุขและประสบความสำเร็จ อาจจะให้หมู่บ้านหรือพื้นที่อื่นนำโมเดลนี้ไปใช้ต่อก็เป็นได้ โดยเราคิดว่าแผนใหม่ของเราใช้ภูมิปัญญาเรารู้ว่าต่างประเทศเค้าผิดพลาดเราก็ไม่ต้องไปทำตามเพราะแต่ละพื้นมันไม่เหมือนกัน เราต้องเปิดใจเปิดโอกาสพูดคุยให้ชาวบ้านเข้าใจด้วยว่าเราไม่ได้ไม่ช่วยเรื่องการพัฒนาแต่ที่เราทำแบบนี้คือการรักษาร่วมพัฒนาไปด้วยแล้วเราจะใช้โปรแกรมที่เรียกว่า Agile ในการบริหารโครงการด้วยซึ่งเป็นที่ใช้บริหารโครงการซึ่งสามารถเปลี่ยนได้ตามสถานการณ์ที่เกิดขึ้น ณ ตอนนั้นได้ ภารกิจและยุทธวิธีเราเชื่อในการเชื่อมโยงค่ะ ป้าเมียงเป็นหมู่บ้านที่เรียกว่า ริโมทห่างไกลซึ่งตอนนั้นยังไม่มีสัญญาณโทรศัพท์ แหม่มจึงได้ไปคุยกับทาง AIS โดยการเขียนจดหมายไปเพื่อให้มาตั้งสถานีเบสแล้วเค้ามาติดตั้งและได้เฉพาะบ้านเราจึงบอกว่าไม่ได้หากทำก็ขอให้ดีไปเลยคะ หลังจากนั้น 6 เดือนเค้าก็มาทำการติดตั้งสถานีใหญ่ทำให้หมู่บ้านมีสัญญาณโทรศัพท์แล้วมันให้เราเกิดความภูมิใจว่าเราช่วยหมู่บ้านได้คะ ก็เลยเกิดอยากจะทำต่อเรื่อยๆอยากจะทำปัญหาของความห่างไกล เทคโนโลยีมันก้าวหน้าไกล เราจะสื่อสารจะประชุมคนในป่าเมียงติดต่อสื่อสารกับคนทั่วโลกได้ไม่เพียงแต่รู้แค่ข่าวสารบ้านเมืองของสถานีโทรทัศน์บางช่องเท่านั้น เค้าควรจะให้เห็นโลกข้างนอกได้กว้างกว่านี้คือเรื่องหนึ่งที่เราจะซัพพอร์ตในเรื่องของการเชื่อมโยงเราจะเอาเทคโนโลยีเข้าไปซัพพอร์ตโปรเจกต์นี้ และสามีเป็น Developer พอดีเค้าจึงมีความคิดหลายอย่างที่จะเอาเทคโนโลยีมาร่วมใช้พัฒนาและความต่างด้านภาษาด้วยเช่นคนเหนือก็จะพูดคำเมืองแต่เด็กๆเห็นเรากลับบ้านมาก็อยากพูดภาษาอังกฤษบ้างคะ คิดว่าเด็กรุ่นใหม่เรียนรู้ได้ไม่ยากคะเลยคิดว่าเราน่าจะเอาตัวนี้เข้ามาด้วยได้ และให้ชุมชนมีส่วนร่วมด้วยไม่ใช่เราเพียงเองบประมาณไปให้อย่างเดียวเราอยากฟังอยากให้ชาวบ้านได้พูดได้ใช้ความคิดของตัวเองได้สื่อสารออกมาไม่ใช่เป็นผู้รับแต่เพียงอย่างเดียว

วิสาหกิจเพื่อชุมชนไม่ได้เข้าเพื่อโอ้อุ้มแต่เป็นการสร้างเพิ่มพลังให้ทุกคนมีส่วนร่วมด้วยกัน นอกจากการเชื่อมโยงแล้วเรายังจะใช้วิธีแบบชาญฉลาด(Smart Solution)ไปสู่ความยั่งยืนซึ่งเราเห็นแล้วว่าที่อื่นเค้าผลิตปลาตรงไหนบ้าง ตัวอย่างเช่นที่อิตาลีกับญี่ปุ่นมีผลิตภัณฑ์ที่เป็นอแกนิคเยอะมากราคาแพงและมีคุณภาพด้วยแต่ว่าที่เค้าจะมาถึงตรงนั้นเค้าได้ผ่านมาหมดแล้วไม่ว่าการเร่งการผลิต การใช้สารเคมีแต่สุดท้ายเค้ามาจบที่อินทรีย์เราลัดไปที่ความสำเร็จเลยอะ ความจริงแล้วเราไม่ต้องทำอะไรมากนะคะเพราะป่าเมียงนั้นเป็นอแกนิคอยู่แล้วเงินทุนที่ใช้ก็น้อยและเราเพิ่มเศรษฐกิจให้ชุมชนถ้าทุกคนในหมู่บ้านเล็งเห็นตรงนี้ทำด้วยกันร่วมมือกันเศรษฐกิจของชุมชนเล็กๆนี้ต้องดีขึ้นแน่ อีกอย่างคือการสื่อสารมีความสำคัญทุกคนเลือกการวัดค่าของความสุขออยากมีชีวิตแบบเรียบง่ายมีสุขภาพที่ดีมีอาหารทานพออยู่พอกินแต่ชาวบ้านเค้าไม่รู้ว่ามีสิ่งที่มีคือความสุขอยู่แล้วบางทีก็มักจะไปหาความทุกข์มาใส่ตัว เช่น ไปดาวนัรล ไปมองจากข้างนอกอยากมีแบบนั้นบ้างแต่ไม่มองเห็นคุณค่าในสิ่งที่ตนเองมี ชาวบ้านมักจะทำให้เหมือนกับในเมืองบางที่เราไม่ควรเอาความเจริญเกินเหตุเข้ามาคะ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : the way of good thing มาจากชื่อบริษัทที่ทางกาแฟรูโน้และองค์กร Laudato si กับอีกที่หนึ่งที่เป็นพาร์ทเนอร์กันเค้าตั้งชื่อบริษัทว่า the way of good thing หม่อมเลยหยิบเอาคำพูดนี้มาใช้ว่า the way of good thing ที่ป่าเมียงก็เล็งเห็นเหมือนกันว่า เราอยากจะทำและรักษาสิ่งที่ดีคือการรักษาบ้านป่าเมียงที่ดีนี้ไว้เราไม่อยที่จะไปขอความช่วยเหลือบางทีคนไทยนั้นเกรงใจ ซึ่งการขอรับบริจาค่นั้นทำได้เพื่อนำเงินนั้นมาส่งมอบสิ่งที่ดีออกไป ให้เห็นถึงสิ่งที่ดีที่ป่าเมียงมีและตอนนี้โครงการเรื่องกาแฟและชากับหลวงพ่อบรูโน้และการส่งคืนสิ่งที่ดีอีกอันหนึ่งคือเรื่องของโมเดลบ้านป่าเมียงแจ้ซ้อนให้สำเร็จแต่ป่าเมียงที่อื่นก็มีอีกสลิปป่าเมียงก็เอาโมเดลของเราไปใช้ดู

ผู้สัมภาษณ์ : มีความคล้ายๆกับงานวิจัยที่พยายามทำนะครับถ้าเรามีโมเดลที่เป็นต้นแบบได้เราก็จะมีแนวทางคร่าวๆให้กับชุมชนที่อยากจะเติบโตและพัฒนาได้ด้วยตัวเองด้วยวิสาหกิจเพื่อสังคม สมมุติว่าที่ป่าเมียงสำเร็จเราอาจจะถอดแบบโครงสร้างไป เช่นอีกที่หนึ่งเค้าอาจจะทำเรื่องของข้าว ประมงน้ำจืดก็จะมีแนวทางที่เค้าไม่ต้องไปลองผิดลองถูก เค้าจะรู้ว่าอันไหนควรทำไม่ควรทำอะไรคือสิ่งที่ผู้ซื้อต้องการ คราวนี้รับกวนเรียนถามคุณหม่อมว่าอย่างทุกวันนี้ชาวบ้านก็ไปเก็บใบเมียงใช้ไหมครับ แล้วใบเมียงเวลาเก็บมาเค้าเอามาขายให้ใครครับขายให้คนในหมู่บ้านรีเปล่าครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ในหมู่บ้านเค้าจะคนรับซื้อซึ่งเป็นพ่อค้าคนกลาง การขายมี 2 วิธีคือการขายสดและการเอาไปนึ่งก่อนแล้วค่อยนำไปขายซึ่งได้ราคาดีกว่า คนที่ซื้อเป็นพ่อค้าในหมู่บ้านนะคะแล้วนำมาหมักใช้เวลาเป็นเดือน

กว่าจะได้ออกไปขายในเมืองอีกทีค่ะ ตอนนี่ไม่ค่อยมีผลกระทบจากนักลงทุนภายนอกยังไม่ค่อยเยอะเพราะว่า
นักลงทุนยังไม่ค่อยสนใจเรื่องเมืองเท่าไรซึ่งเมืองเป็นเศรษฐกิจแบบเล็กๆ

ผู้สัมภาษณ์ : กาแฟตอนนี้มีเริ่มปลูกเยอะรึยังครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : กาแฟนี้แหละค่ะที่เริ่มมีผลกับชาวบ้านเพราะว่าคนที่เก็บเมืองจะเป็นคนสูงอายุ คนรุ่นใหม่จะ
มาทำกาแฟและชาแทน ซากาแฟจะได้ราคาตลาดที่เป็นตลาดจริงๆแต่โชคดีเรามีเครือข่ายของกาแฟบรูโน่ถ้า
เราสามารถควบคุมให้เป็นออแกนิกได้และควบคุมคุณภาพได้หลวงพ่อบรูโน่จะช่วยรับซื้อที่สูงขึ้นค่ะ ซึ่งโปรเจก
ของเรามีแผนในปี 2019 ว่าอันดับแรกเราจะทำการแต่งตั้งคณะกรรมการและรับอาสาสมัครด้วยค่ะ อันดับสอง
คือการทำป่าเมืองเว็บไซต์สองภาษาและสามเราจะทำแอปพลิเคชันและแสดงบนแอปพลิเคชันโดยมุ่งเน้นใน
เรื่องของกาแฟเพราะเมืองมีความอยู่ตัวของมันแล้วค่ะ เราจะเริ่มดูแลในเรื่องของกาแฟก่อน เราอยากใส่
โลเคชั่นเข้าไปในแอปพลิเคชันให้แสดงว่าสวนของใครอยู่ตรงไหนบ้างค่ะ เพื่อที่จะรู้ว่ากาแฟจากสวนไหนส่งไป
ขายหรือไปผลิตแล้วบ้างเราจะแสดง QR Code เพื่อให้ลูกค้ารู้ว่ามาจากสวนไหน อีกเหตุผลที่เราต้องมีโลเคชั่น
คือเราต้องนำตัวอย่างของแต่ละสวนส่งแลปเพื่อตรวจว่ามีสารพิษหรือไม่ค่ะ เป็นออแกนิกก็เปอร์เซน อยู่
ระดับไหนจะมีข้อมูลในเรื่องพวกนี้ด้วยเราจะร่วมงานกับทาง UM เพราะเค้ามีแลปและจะช่วยตรวจตรงส่วนนี้
ให้

ผู้สัมภาษณ์ : แลปเค้าอยู่เชียงใหม่หรือว่าอย่างไรครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : เค้ามีสาขาอยู่ทุกที่เลยค่ะ มีทั้งที่กรุงเทพมหานคร เชียงใหม่แต่ไม่แน่ใจว่ามีที่ลำปางรึเปล่าค่ะ

ผู้สัมภาษณ์ : เค้าสนับสนุนเราฟรีหรือว่าเราต้องมีค่าใช้จ่ายด้วยครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ฟรีค่ะ เพราะเจตนาของ UM คือ สนับสนุนความยั่งยืนซึ่งเป็นองค์กรที่มีงบประมาณน้อยแต่สิ่ง
ที่จะช่วยสนับสนุนทางด้านเทคนิคค่ะ หลังจากเรามีแผนที่แล้วเราจะทำการสำรวจเก็บตัวอย่างของแต่ละสวน
เพื่อส่งให้หน่วยงานตรวจสอบจะได้รู้ว่าสวนไหนคุณภาพเป็นอย่างไรอันนี้คือไตรมาสที่ 1 ค่ะ ต่อไปคือไตรมาส
ที่ 2 เราทราบแล้วว่าที่ไหนเป็นออแกนิกแล้วหลังจากนั้นเราจะช่วยสนับสนุนเรื่องปุ๋ย ครั้งแรกหม่อมไม่เข้าใจ
เราจะไปเปลี่ยนปุ๋ยทั้งหมดบ้านได้อย่างไร แต่เมื่อคุยกับคณะกรรมการเค้าแจ้งว่าปุ๋ย 1 กระสอบสามารถใช้ได้
หลายไร่ค่ะ หากเราไม่ทำปุ๋ยเองทางหลวงพ่อบรูโน่เค้าทำปุ๋ยออแกนิกอยู่แล้วเราสามารถซื้อของเค้าหรือไป
เรียนรู้กับเค้าก็ได้ค่ะ เราจะเปลี่ยนแปลงในเรื่องของปุ๋ยค่ะเพราะว่ากาแฟหากไม่ใช้ปุ๋ยออแกนิกจะต้องใช้เวลา
หลายปีที่ผลทดสอบออกมาเป็นออแกนิกได้อย่างน้อยประมาณ 3 ปีและบอกให้ชาวบ้านใช้ปุ๋ยอินทรีย์เยอะ

ที่สุด และเราจะผลักดันในเรื่องของชาขาวเพราะว่าชาขาวเกิดจากยอดของต้นเมี่ยงคะ แต่อย่างที่บอกชาวบ้าน
เค้าอยากได้เงินด่วนเพราะชาขาวเก็บแต่ยอดมันได้น้อยชาวบ้านจึงเน้นเก็บเป็นเมี่ยงคะ

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วแบบนี้มีใครรับซื้อไหมครับหรือว่ายังไม่เป็นที่ต้องการของตลาดครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ความจริงแล้วตลาดต้องการมากนะคะ แต่คนในหมู่บ้านยังไม่สนใจทำกันเพราะเค้าคิดว่ามันได้
เงินน้อยและมันซ้ากว่าการเก็บเมี่ยง ซึ่งนั่นเป็นสิ่งที่เราต้องคุยกับชาวบ้านว่าเราควรจะทำชาขาวให้มันสมดุล
กับเมี่ยงเพราะเมี่ยงมันมีมากอยู่แล้วเก็บอย่างไรก็ไม่หมดคะ และอีกอย่างหนึ่งคือเราจำเป็นต้องมีกระดาษ
ประจำโครงการเพราะหากเราทำชาขาวแล้วเราจะนำมารวมกันเพื่อไปขายที่เดียวกันและนำไปส่งขายตลาด
และไตรมาสที่ 3 ฤดูกาลเก็บเกี่ยวการเก็บชาขาวเป็นโชคคติของเราคะที่เราได้พาร์ทเนอร์ใหม่มาจากหลวงพ่อบรู
โน่ชื่อว่าคุณแอนนาซึ่งเค้าจะรับซื้อชาขาวเพื่อผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ชาขาวอแกนิกซึ่งรายได้ของเค้าก็นำมา
ช่วยเหลือสังคมเช่นกันคะและเค้าเป็นรายแรกที่จะรับซื้อชาขาวจากบ้านป่าเมี่ยงคะ นอกจากเรื่องเกษตรแล้ว
เรายังจะทำเรื่องของการ Online School Exchange ด้วยเราจะซื้อโปรเจคเตอร์ใหญ่ๆ 1 เครื่องแล้วทำวิดีโอ
คอลกับเด็กๆหาอาสาสมัครที่เป็นชาวต่างชาติมาสอนให้เด็กๆอาจจะนัดอาทิตย์ละ 3 ครั้งอาจจะมีการ
เปลี่ยนเป็นชาวต่างชาติบ้างและคนไทยบ้างเพื่อให้เด็กได้ใช้และพูดภาษาอังกฤษบ่อยๆ

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วที่บ้านป่าเมี่ยงมีโรงเรียนอยู่ไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : มีคะ แต่ว่าเป็นครูคนเดียวที่สอนทุกวิชาคะและสอนทุกชั้นด้วย ถ้าเรามีโปรเจคเตอร์อันใหญ่
แล้วให้เด็กนั่งรวมกันโดยเรียนผ่านการวิดีโอคอลมีการถามตอบกันเด็กๆน่าจะให้ความสนใจมากกว่าการเรียน
ผ่านวิดีโอธรรมดา และมีอีกอย่างที่น่าสนใจ New born tree หมายความว่าถ้าใครต้องการสนับสนุนวิสาหกิจ
เพื่อสังคมของป่าเมี่ยงไม่ว่าจะเป็นการซื้อต้นไม้ เมี่ยง ชา กาแฟ หรือ Academia เช่นมีการบริจาคเงินมาแล้ว
เค้าเลือกที่จะปลูกต้นเมี่ยงเราจะนำต้นเมี่ยงและเมื่อต้นเมี่ยงจนเก็บผลผลิตได้เราจะทำการเก็บชาขาวส่งไปให้
คะและนี่สามารถทำเป็นของขวัญได้ด้วยคะ เช่นแหม่มจะคลอดลูกแล้วเพื่อนอยากจะให้ของขวัญเพื่อนก็ส่ง
New Born Tree ให้แหม่มสมมุติน้องชื่อจุเลียน้องก็จะได้ New Born Tree เป็นของเค้าคะ

ผู้สัมภาษณ์ : แนวคิดดีเลยครับ คล้ายการบวชต้นไม้เลยนะครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : กิจกรรมแบบนี้ไม่เพียงเฉพาะคนไทยที่ชอบคนต่างชาติก็ชอบนะคะและอุทยานแห่งชาติต้อง
ชอบแน่นอนคะ เพราะเราเอาต้นไม้ใหม่ไปปลูกให้เค้า และไตรมาสที่สี่เป็นฤดูกาลเก็บเกี่ยวกาแฟคะ เรารู้แล้ว
ว่ากาแฟแต่ละสวนมีความออแกนิกอยู่ในระดับไหนแล้วเราจะขายกาแฟส่งให้ทางหลวงพ่อบรูโน่คะ และเราจะ
ประสานงานกับองค์กรหรือบริษัทต่างๆที่เห็นค่าและต้องการทำ CSR กับเราด้วยคะและจะมีการผลิตกาแฟที่

เป็นแบรนด์ของป่าเมียงเองด้วยค่ะแต่เราจะไม่ผลิตขนาดใหญ่ทำแบบมีจำนวนจำกัดหรือไม่ก็ทำเป็นของขวัญ
แก่ผู้ที่ให้เงินสนับสนุนเราค่ะนี่คือทั้งหมดที่วิสาหกิจจะทำค่ะ

ผู้สัมภาษณ์ :ดีมากครับ ผมฟังแล้วรู้สึกดีมากครับอย่างเรื่อง New Born Tree อย่างถ้าน้องผมจะมีลูกอย่างนี้
อาจจะใช้ไอเดียนี้มาทำให้เค้ารู้สึกผูกพันกลับมาเที่ยวป่าเมียงทุกปีอะไรแบบนี้ครับ แนวคิดดีมากครับ อย่างที่
ผมได้ไปคุยกับหลวงพ่อบรูโน่เสร็จแล้วไปคุยกับทีมวิจัยแล้วเราคิดว่าเราจะทำอย่างไรให้หลวงพ่อบรูโน่สามารถ
ขยายตลาดให้ไปถึงผู้ที่กินกาแฟจริงๆ เพราะจากที่ไปคุยมาเวลาที่ลูกค้ามาซื้อส่วนใหญ่ก็จะมีการต่อราคาแต่
บางที่เราก็กจำเป็นต้องขายเพราะเราต้องการเงินมาหมุนเวียน หลวงพ่อมีความต้องการเท่าไรเดี๋ยวนีเศรษฐกิจก็
ไม่ค่อยดีทางยุโรปก็มีการบริจาคมูลงก็อาศัยเงินจากทางเมดกาแพนี่มาจุนเจือด้วย ผมเลยไปคุยกับทางทีม
วิจัยว่าถ้าเราสามารถให้ขายเมดกาแพโดยตรงแก่ร้านกาแฟเพื่อจะได้ขายให้คนทานกาแฟโดยตรงซึ่งมันต้องมี
คนที่ต้องการทานกาแฟที่ดี ซึ่งถ้าเราสามารถขายไปโดยตรงที่คนเหล่านั้นได้นี่จะส่งผลให้หลวงพ่อได้เงินมากขึ้น
จากผลกำไร ซึ่งทางคนทานเค้ารู้สึกได้ถึงคุณภาพกาแฟเพราะบางที่การไปทานที่ร้านก็ไม่สามารถรู้ได้ว่ากาแฟ
มาจากไหน

.....บทสนทนาภาษาอังกฤษ.....

ผู้สัมภาษณ์ :เดี๋ยวผมอาจจะพาทีมมาคุยเพราะว่าเราจะดูในแง่ของแพลตฟอร์มเราสามารถเอาระบบไปใช้ภัยที่
อื่นได้ด้วย อย่างแรกทางทีมที่ผมได้เข้าไปคุยสิ่งที่เค้าอยากรู้คือปัญหามันมีอยู่ที่ตรงไหนบ้างในโซ่อุปทาน
ทั้งหมดตัวอย่างเช่นที่ผมได้จากหลวงพ่อบรูโน่คือตัวที่ทำหายนะคือกาแฟจะตายภายใน 6 วันหมายความว่ากาแฟ
หลังจากคั่วเสร็จจะหอมเพียงแค่ว่า 6 วันแล้วจะทำอย่างไรให้ส่งกาแฟให้ถึงผู้บริโภคภายใน 6 วัน เพราะฉะนั้นตัว
นี้เราต้องคุยกันตั้งแต่กระบวนการผลิต โลจิสติกส์ การตลาด ตัวแพลตฟอร์มที่เชื่อมโยงการเทรดกิ้งทำอย่างไรที่
จะสร้างความมั่นใจให้ผู้บริโภคได้ เช่นการที่ผมสั่งซื้อกาแฟซึ่งไม่ได้ซื้อปริมาณมากแล้วกาแฟก็มาแล้ว 1 วันผม
ต้องทานให้หมดภายใน 5 วัน นั่นจึงเป็นสิ่งที่ต้องคิดว่าเราจะเชื่อมโยงธุรกิจอย่างไรให้โลจิสติกส์สามารถส่ง
กาแฟได้ภายใน 6 วันแล้วทำอย่างไรให้เทคโนโลยีมาเป็นกระดูกสันหลังให้กับแพลตฟอร์มนี้ได้ยังไง วิธีการนี้
เท่าที่ผมคิดไม่ว่าจะเป็นทางหลวงพ่หรือทางป่าเมียงเองผลิตเมดกาแพได้ปั๊บ ตัวอย่างเช่นทุกวันนี้ทางหลวง
พ่อบรูโน่คั่วกาแฟเองและระยะเวลาจากคั่วและจัดส่งบางที่มันไม่ทันภายใน 6 วันคราวนี้ทำอย่างไรให้หลวงพ่
ที่มีเมล็ดกาแฟ ถ้าเราสามารถให้ทางคณะวิศวะมาช่วยพัฒนาเครื่องคั่วขนาดเล็กซึ่ง สมมุติว่าผมเป็นนักศึกษา
จบใหม่ที่พิษณุโลกไม่อยากจะไปทำงานเอกชนเลยคิดที่จะมาทำ Social Enterprise และมีโรงคั่วเล็กๆอยู่ที่
พิษณุโลกเพราะฉะนั้นลูกค้าจากทั่วจังหวัดและจังหวัดใกล้เคียงเช่น นครสวรรค์ พิษณุโลกเลยเวลาเมื่อเดอรัที่
แพลตฟอร์มปั๊บผมจะจัดส่งให้เพราะฉะนั้นหมายความว่าวันเดียวสามารถจัดส่งถึงลูกค้าได้ แล้วเด็กคนนี้เป็น

เจ้าของธุรกิจเล็กๆและเป็นเครือข่ายของหลวงพ่อบรูโน่ เค้าก็สามารถเอาไปทำ Social Enterprise ในพื้นที่รอบๆได้ไปช่วยโรงเรียนที่ขาดแคลนในพื้นที่ได้หรืออะไรต่างๆที่เค้าต้องการช่วยได้ ทำให้เราเกิดเครือข่ายแบบนี้เยอะแยะไปหมดเลย หรือหลวงพ่อบรูโน่สามารถขยายพื้นที่เพราะปลูกได้ซึ่งวันนั้นที่ผมได้คุยว่าอยากให้มาช่วยเปลี่ยนแนวคิดให้เกษตรกรมาทำอแกนิคได้ซึ่งทำได้ยาก ผมจึงอยากพาอาจารย์ทางด้านการเกษตรไปคุยกับหลวงพ่อบรูโน่ว่ามีวิธีการใดบ้างที่หลวงพ่อบรูโน่ต้องการขับเคลื่อนให้มันได้ แล้ววิธีการที่เราจะเอาลงไปคุยกับทางเกษตรว่าต้องทำอย่างนี้ มีอาจารย์ลงมาช่วยดูช่วยตรวจหรือว่าทางของคุณหม่อมที่รู้จักทาง UM เข้ามาช่วยตรงนี้ว่ามีแลปตรวจอาจไม่แน่ใจว่าจะออกใบรับรองได้ไหมข้อมูลที่เปิดเผยในแพลตฟอร์มได้ ทุกครั้งที่ลูกค้าคลิกซื้อกาแฟเค้าจะสามารถดูได้เลยว่ากาแฟตัวนี้ผ่านการตรวจสอบมาแล้วลotionนี้มีค่าต่างๆเท่าไรและมีการรับรองผ่านว่าเป็นอแกนิคและในขณะเดียวกันเค้าสามารถดูได้เลยว่ากาแฟนี้ผลิตจากผู้คั่วคนไหนและผู้คั่วคนนี้อะไรไปทำอะไรได้บ้าง ผลิตจากกาแฟสวนไหน ที่คุยกันไว้ว่าสินค้าต้องเข้าถึงผู้บริโภคที่แท้จริงและถึงคุณค่าของสินค้าเค้าไม่เพียงแต่ได้กินกาแฟอย่างเดียวแต่เค้ายังได้รู้ว่าเค้าได้ช่วยสังคมแล้วเงินที่จ่ายไปมันถึงสังคมจริงๆ มันลงไปแก้ปัญหาจริง มันลงไปช่วยเด็กและพ่อแม่ของเด็กได้จริงๆอันนี้คือสิ่งที่คุยกับทางทีมว่าอยากให้มันออกมาเป็นแบบนี้แต่ทั้งหมดนั้นทำงานอยู่บนระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ อย่างเช่นผมส่งซื้อกาแฟผ่านแอประบบก็จะส่งไปให้ทางคนคั่วพมือเตอร์เข้ามาระบบจะประมาณการว่าต้องการเมล็ดกาแฟแต่ละอาทิตย์เท่าไรแล้วมันจะถูกส่งไปที่หลวงพ่อบรูโน่จะส่งเมล็ดกาแฟหรือทางป่าเมียงเองจะแชร์กันว่าใครจะส่งเมล็ดกาแฟไปตรงไหนเท่าไร ในขณะเดียวกันระบบโลจิสติกส์แพลตฟอร์มนี้จะมีคนทำโลจิสติกส์อยู่ตรงกลางด้วยซึ่งเค้าคือ Social Enterprise เหมือนกันเค้าต้องดูว่าในสัปดาห์นี้ต้องส่งเมล็ดกาแฟอย่างไรเพื่อเป็นเส้นทางที่ประหยัดที่สุดและผลกำไรที่ได้ก็เอาไปช่วยสังคมเพราะเป็น Social Enterprise เหมือนกันซึ่งทุกคนจะถูกร้อยกิจกรรมทั้งหมดด้วยระบบเทคโนโลยีสารสนเทศทำงานผ่านมือถือแท็บเล็ต คอมพิวเตอร์ทั้งหมดซึ่งจะเป็นอาจารย์ทางด้านวิทยาการคอมพิวเตอร์และมีทีม Developer เหมือนกัน

.....บทสนทนาภาษาอังกฤษ.....

ผู้สัมภาษณ์ : ตอนล่าสุดทางหลวงพ่อบรูโน่บอกว่าเครื่องคั่วที่ท่านได้รับบริจาคมีอายุการใช้งาน 20-30 ปีแล้วซึ่งมันเริ่มเก่าแล้ว ถ้าเป็นไปได้อยากให้ทางคณะวิศวะได้เข้ามาช่วยดู ต้องดูกลยุทธ์ที่เราจะใช้แข่งขันกับธุรกิจขนาดใหญ่คือการจัดส่งคุณค่าของกาแฟตัวนี้โดยจุดขายมาจากกาแฟมีชีวิตเราจะไม่ออกแบบเป็นเครื่องจักรขนาดใหญ่เราพยายามที่จะร้อย Social Enterprise เข้าด้วยกัน โจทย์ของทางคณะวิศวะก็จะเป็นทำอย่างไรให้ได้เครื่องที่มีประสิทธิภาพในการคั่วและมีขนาดไม่ใหญ่มาก เช่น 1 วันคั่วได้ 100 กิโลกรัม แล้วทำการกระจาย Social Enterprise กลยุทธ์ตัวนี้จะนำมาซึ่งการออกแบบที่แต่ละคนจะรับผิดชอบ ทางด้านเกษตรต้องดูว่า

ปัญหาของเกษตรกรคือส่วนไหน ต้องการปรับเปลี่ยนจุดไหน เช่น ปัญหาเรื่องปุ๋ย ปัญหาเรื่องเมล็ดพันธุ์ หรือ
เราเองของการวางแผนการผลิตอาจารย์จะลงไปช่วยตรงส่วนนั้น

.....บทสนทนาภาษาอังกฤษ.....

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ชาวบ้านเค้ามีที่แต่ไม่มีโฉนดแต่สามารถครอบครองได้และขายได้ทำอะไรก็ได้โดยที่อุทยานให้
สิทธิในการครอบครองและถ้าหากเค้าไม่มีเงินเค้าจะเอาที่ดินไปจำนองคนนอกพื้นที่หลังจากนั้นก็โดนยึด แล้ว
คนนอกพื้นที่เค้าก็เอาที่ดินไปสร้างประโยชน์โดยการเอาที่ดินไปสร้างรีสอร์ทหรืออาจขายต่อให้คนอื่นได้
ครอบครองอีกคะ ทำให้คนในหมู่บ้านไม่สามารถใช้ประโยชน์จากพื้นที่ได้อีกเลย

ผู้สัมภาษณ์ : อันนี้เราเคยคุยกันกับทางทีมวิจัยครับ ถ้าหากทางคุณหม่อมและหลวงพ่อบรูโน่สนใจเราต้องพาทีม
คุยกันผ่าน Video Conference กัน เคยคุยกันในทีมว่า Solution ของการเริ่มต้นยังไง ตัวเงินทุนที่ใช้ในการ
เริ่มต้นเพราะว่ามันต้องมีช่วงของการปรับเปลี่ยนอย่างที่คุณวิโชคได้บอกว่าช่วงแรกมันอาจจะไม่ใช่ 100%
100% ซึ่งมันต้องรอเวลาแต่ระหว่างรอนั้นชาวบ้านต้องมีรายได้จะถามว่าแพลตฟอร์มตัวนี้จะนำเสนอ
อย่างไรใช้กลยุทธ์การตลาดแบบไหนเพื่อให้คนรับทราบว่ามันเป็นช่วงแบบนี้และเค้าคงยินดีที่จะสนับสนุนเรา
ซึ่งเป็น Solution หนึ่งที่ต้องคิดออกมาใช้ระบบเข้ามาช่วย ในส่วนของเรื่องเงินทุนเราเคยคุยกัน ผลสุดท้ายของ
แพลตฟอร์มที่อยากให้เป็นคือ เช่น คุณหม่อมมีส่วนกาแฟและทำอินทรีมาต่อเนื่องทุกคนมีความมั่นใจเมื่อ
เกิดการค้นหาของลูกค้าเจอร้านคุณหม่อมมั่นใจที่จะเลือกซื้อในทันทีร้านมีใบรับรองอย่างดีตรวจก็ครั้งก็ตรวจ
ผ่าน ก่อให้เกิดเกษตรกรจะขายหุ้น ตัวอย่างเช่น คุณหม่อมมีพื้นที่ปลูก 10 ไร่ฤดูกาลหน้าที่จะเก็บผลผลิตได้
ประมาณ 1,000 กิโลกรัมปกติขายราคาเท่านี้ ถ้าคนที่เค้ามาซื้อหุ้นคุณหม่อมมูลค่า 100,000 บาทแบ่งเป็น
100 หุ้นๆละ 1,000 บาท เมื่อผลผลิตผ่านกระบวนการเสร็จเค้าจะได้จำนวนตามหุ้นที่เค้าซื้อ ตัวอย่างเช่นผม
เชื่อใจสวนคุณหม่อมของดีแน่ประมาณการไว้ว่าที่ผ่านมาได้ 100 กิโลกรัมแต่ปีนี้โชคดีได้ 120 กิโลกรัมเพราะ
จันคุณหม่อมต้องเอา 120 มาแบ่งเป็น 100 หุ้นๆละ 12 กิโลกรัมผมซื้อ 5 หุ้นต้องได้ 60 กิโลกรัม เหมือนกับ
ผู้ใช้บริการยินดีที่จะ Invest ให้กับเกษตรกรล่วงหน้าในลักษณะการซื้อหุ้น หากทำอย่างนี้ได้เกษตรกรจะลด
ความเสี่ยงตรงที่ไม่ต้องใช้เงินลงทุนเองก่อนแต่ในขณะเดียวกันผู้ซื้อเค้าจะได้ของดีที่เค้าต้องการแน่นอน 100%
แต่ทั่วโลกตัวนี้ต้องทำงานผ่านแพลตฟอร์มทั้งหมด คุณหม่อมขายหุ้นเท่าไร ผลผลิตได้เท่าไรแต่มันอยู่บนพื้นฐาน
การเช็คข้อมูล การสร้างความมั่นใจต่อกัน ระบบต้องสร้างความมั่นใจให้ผู้ซื้อได้ ให้กับเกษตรกรได้ และอีกกรณี
ที่ผมเป็นคนี่เริ่ม คุณหม่อมติด Top Chart แล้วและผมเป็นเกษตรกรที่เริ่มมาทำอินทรีแต่อย่างทีบอกมัน
ต้องใช้เวลา 4-5 ปี แต่ในเวลาตรงนี้ผมตรงปรับเปลี่ยนและต้องใช้เงินทุนในการทำแล้วผมจะไปเอาเงินมาจาก
ไหน เราเคยคิด Solution ที่ว่าเป็นไปได้ใหม่ที่เกษตรกรที่ต้องการจะปรับเปลี่ยนและเป็นกลุ่มของเราและใน

แพลตฟอร์มก็เป็น Social Enterprise แพลตฟอร์มจะมีเงินให้ร้อยละ 70 ของผลกำไรนั้นเองส่วนหนึ่งเราไปช่วยเด็ก ช่วยส่วนต่างๆและส่วนหนึ่งเราจะช่วยเกษตรกรรายใหม่ที่ต้องการจะปรับเปลี่ยน แต่พอมาช่วยตรงนี้เราจะมั่นใจได้อย่างไรจะเอาจริงไหมเพราะยังไม่เคยทำมันเลยต้องมีการผูกมัดดีกัน ผมก็ต้องไปหาคุณหม่อมว่าผมอยากทำจริงๆนะ คุณหม่อมเป็นที่เลี้ยงให้ผมนะ ซึ่งหมายความว่าคนที่ได้เงินช่วยเหลือจากแพลตฟอร์มตัวนี้ต้องมีที่เลี้ยงรับประกัน เช่นคุณหม่อมบอกว่าคนนี้รับประกันจะมาช่วยดูแล แพลตฟอร์มก็จะนำเงินเข้ามาช่วยเพราะฉะนั้นตรงนี้จะทำให้เกิดเกษตรกรรายใหม่ขึ้นได้ โดยที่เค้าอาจจะไม่มีเงินลงทุน บางคนมีติดหนี้ด้วยซ้ำไป แต่เมื่อทุกคนเป็น Social Enterprise ทั้งหมดเพราะฉะนั้นเงินที่ได้มาแพลตฟอร์มของเราก็เป็น Social Enterprise ด้วย แต่สิ่งที่เราห่วงคือมันจะได้เงินอย่างเดียวไม่ได้แต่ต้องมีคนช่วยด้วยเพราะฉะนั้นระบบแพลตฟอร์มต้องมีกลไกที่จะช่วยแบบนี้ที่จะผูกมัดดีได้แล้วมีการตรวจเช็คจริงๆว่าคุณเอาไปใช้จริงๆ การตรวจเคมีแต่ละครั้งต้องมีการลดลง หนักที่ที่ตรวจผ่านเกณฑ์เป็นเกษตรกรอินทรีย์ แล้วคุณขายของมันจะมีระบบตรวจเรื่องความเชื่อใจของผู้บริโภคส่งผลให้เกษตรกรคนนี้สามารถเป็นที่พึ่งให้คนอื่นได้สามารถไปช่วยคนอื่น อันดีเป็นการกระจายสร้างเครือข่ายให้มันมากขึ้น อันนี้เราคุยกันเฉพาะของทีมแต่ถ้าทางคุณหม่อมกับหลวงพ่อบรูโน่เอาด้วยก็คงต้องมีการประชุม แต่ไม่ใช่การประชุมรอบเดียวและอาจารย์ทุกท่านในเชิงของเกษตรก็จะนำเสนอแนวทางในเชิงเกษตรว่ามันมีปัญหาอย่างไร มีวิธีการแก้อย่างไร ในทางของโลจิสติกส์ว่าจะนำเสนอกลยุทธ์แบบไหน ทางที่จะเป็นไปได้ต้องทำอะไรและแพลตฟอร์มต้องตอบสนองอย่างไรได้ ทีม Developer ต้องคุยว่าถ้าต้องการกลยุทธ์แบบนี้ ทำงานร่วมกันแบบนี้หน้าตาต้องเป็นแบบนี้เชื่อมโยงฐานข้อมูลกันอย่างไร ทุกคนจะคุยในประเด็นของตัวเอง อาจารย์ทางด้านธุรกิจจะมาคุยว่าถ้าตอนนี้เรามีแบ่งกลุ่มของเกษตรกรที่เป็นออแกนิก 100% แล้วกับคนที่เริ่มปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ตรงมีการแสดงค่าแบบไหนใช้ผู้ใช้บริการมั่นใจว่าดัชนีตัวนี้คนนี้สีเขียวแสดงว่าอันนี้ 100% คนนี้อยู่ระหว่างปรับเปลี่ยน ปรับปีทีเท่าไร ค่าที่ตรวจวัดเป็นอย่างไร มันต้องมีหลายคนเข้ามาช่วยกันหรือทางคณะเกษตรต้องเข้ามาดูเรื่องของการตรวจเค้าอาจจะต้องไปทำงานร่วมกัน เพราะว่าหากตัวนี้มันโตขึ้นเรื่อยๆ UM อาจจะช่วยเราได้ไม่เต็มที่ เราอาจจะต้องมี Social Enterprise ที่มาซัพพอร์ตงานพวกนี้ด้วย

ผู้ให้สัมภาษณ์ : จริงๆทางฝ่ายเกษตรช่วยมาตั้งแต่แรกเลย ช่วยในกระบวนการ Convert ตัวอินทรีย์เพราะชาวบ้านไม่มีความรู้

ผู้สัมภาษณ์ : อย่างเรื่องปุ๋ยอินทรีย์ ผมยังไม่เคยคุยละเอียดกับทางหลวงพ่อบรูโน่นะครับว่าจริงๆมันใช้ปริมาณเท่าไร แล้วถ้าเราจะทำเป็น Social Enterprise สำหรับปุ๋ยตัวนี้เพื่อที่จะเพียงพอต่อความต้องการของทุกคนได้เนี่ยมันมีแนวทางอย่างไร ทางเกษตรต้องให้ข้อมูลด้วยว่ากระบวนการมันขนาดไหน วัตถุดิบแบบไหน

อย่างเช่น แจ๊ซจะทำได้ยังไง แล้วถ้าทำตรงนี้นั้นต้องคุยเรื่องโลจิสติกอีกแล้วจะสนันสนุนกับแต่ละที่ ถ้าโลจิสติกบอกว่าต้องทำแบบนี้คนที่ทำแพลตฟอร์มต้องไปปรับในตัวแพลตฟอร์มให้เป็นแบบนี้มันต้องหลายคนที่ต้องช่วยกันแชร์โอเดียหลังจากนั้นถึงจะมาเป็นรูปเป็นร่างได้

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ที่อาจารย์พูดมานะคะ น่าสนใจมากเลยของแหม่มยังไม่ได้คิดถึงขนาดนั้นค่ะ

.....บทสนทนาภาษาอังกฤษ.....

ผู้สัมภาษณ์ : มันอาจจะต้องมีการลงพื้นที่บางนะครับ ผมอยากให้ทีมนักวิจัยทางอาจารย์เค้าได้ลงไปดูที่แจ๊ซองจริงๆ ไปดูที่ป่าเมียงจริงว่าบริบทพื้นที่เป็นอย่างไร แล้วก็ถ้าอย่างไรเดี๋ยวผมขอกลับไปคุยกับทีมก่อน เพราะอาจจะต้องหาทีมเพิ่มเช่นทีมของทางเกษตรต้องมีคนที่ต้องดูเรื่องของ การวิเคราะห์สารตกค้าง ถ้าคุณแหม่มสนใจอาจจะได้คุยกันอีกหลายรอบครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ค่ะ อาจารย์ตอนนี้แหม่มดูตัวนี้เป็นหลักเหมือนกันค่ะ ไปที่ป่าเมียงก็มีกรรมการต้อนรับอยู่แล้ว มีช่อง 9 ไปถ่ายทำด้วยมีสื่อ แล้วพูดให้เค้าฟังเรื่องป่าเมียงค่ะ

ผู้สัมภาษณ์ : ในทีมยังไม่มีอาจารย์ทางด้านท่องเที่ยว ถ้าเราเพิ่มคุณค่ามางเที่ยวได้ก็คงดีนะครับให้คนได้รับรับรู้ และสัมผัสจริงๆนอกเหนือจากการทานกาแฟแล้วเค้าไปดูของจริงอาจจะทำให้เค้ารู้สึกดีขึ้นและจะเป็นภาพลักษณ์ของเราที่ออกไป วันนี้ขอบคุณคุณแหม่มมากนะคะ

ผู้ให้สัมภาษณ์รายที่ 3 (23 กุมภาพันธ์ 2562)

ผู้ให้สัมภาษณ์ : เมื่อปี 2561 ทางคณะบดีคุณกอบศักดิ์เขาขับเคลื่อนเรื่องนี้ความจริงผมก็อายุมากแล้วแต่ก็ต้องการให้คนรุ่นใหม่ทำธุรกิจสมัยใหม่ ความจริงแล้วผมมีลูกสาวเป็นพนักงานเงินเดือนมาหลายปีผมก็เลยให้ออกมาแล้วทำบริษัทพวกนี้ขึ้นมา ที่จริงเป็นนกกกฎหมายมาหลายปีปัจจุบันก็ยังเป็นที่ปรึกษาให้กับบริษัทในเครือของเจริญศรี เจริญศรีเขาเป็นธุรกิจแบบที่ซื้อมาขายไปก็ไม่ได้เป็นแบบที่ใช้ความรู้อะไรมากมาย แต่ที่เจริญศรีเมื่อประมาณ 30 ปีที่แล้วคือธุรกิจหลักๆของที่อุดรนะครับ ที่อุดรพี่ชายเขาคณะเจริญเขาทำธุรกิจเกี่ยวกับดีเซลเลอร์รถยนต์แต่ที่นี้เขามีที่ดินเยอะก็คล้ายๆเป็นเก้าอี้ที่ขบซื้อที่ดินคนจีนโบราณเขาจะเป็นแบบนั้นและพอดีในหลวงก็มาสร้างตำหนักที่ภูพานราชนิเวศน์ทางคณะเจริญจึงได้ไปรับใช้ใต้เบื้องพระยุคลบาทเรื่องพาหนะรถยนต์เพราะว่าเขาขายรถยนต์ก็เลยได้รับใช้ใต้เบื้องพระยุคลบาทเรื่องรถยนต์ต่างๆที่มีอยู่สมัยก่อนการคมนาคมยังไม่เจริญไม่สะดวกอย่างนี้ ถ้าแก่บ้านนอกที่อุดรเลยไปถวายยานพาหนะให้ท่านรับใช้ท่านมาหลายปีจนท่านเห็นว่านายเจริญทำธุรกิจก็พออยู่พอกินได้ที่มีที่ดินว่างเยอะน่าจะช่วยเหลือประชาชนท่านก็เลยแนะนำแนวทางให้ใช้พื้นที่ของบริษัทให้ชาวบ้านที่มีผลผลิตทางการเกษตรมาค้าขายเป็นคล้ายศูนย์กระจายสินค้าของบ้านนอกบ้านนาใช้ที่ว่างของบริษัทในการค้าขายโดยไม่เก็บเงินชาวบ้านจนกระทั่งเขาพัฒนาเป็นตลาดเจริญศรีของอุดรธานีและก็ขยายมาขอนแก่นและอุบลราชธานี ทางผมเป็นที่ปรึกษากฎหมายมาทำงานทุกอย่างเขาทำธุรกิจอะไรต่างๆก็ดูต้นกฎหมายให้เขามาตั้งแต่ปี 2540 ตอนนั้นก็ประมาณ 21-22 ปีแล้วพื้นที่เขามีประมาณ 500 ไร่ ตลาดไท 450 ไร่ ตลาดสี่มุมเมืองก็ 400 ไร่ พื้นที่เขาก็เท่าๆตลาดไทตลาดสี่มุมเมืองแต่เราอยู่ห่างไกลจึงต่างกับตลาดไทตลาดสี่มุมเมือง และผมก็มองเห็นการพัฒนาตลาดผมก็พยายามใช้แบบว่าความศึกษาก็เลยคิดว่าของเราพื้นที่มันเยอะแต่เราใช้พื้นที่อยู่แค่ประมาณ 60 ไร่เท่านั้นการค้าสมัยนี้เขาอยากจะได้พื้นที่เรา Big C สมัยปี 2539 ตอนนั้นก็จะเป็นเซ็นทรัลเขาก็มาเช่าคือพวกนี้เขาจะไม่ซื้อครับเขาจะเช่า 30 ปีพอครบกำหนดก็ต้องที่ดินให้กับเราอันนี้ Big C ก็เหลือ 9 ปีนะครับเงินค่าเช่าก็ไม่ให้เรานะครับให้แต่ตราความเป็นหุ้นผมก็เลยเห็นว่าระบบเศรษฐกิจที่ต่างจังหวัดได้เสียเปรียบความรู้เราสู้เขาไม่ได้อยู่แล้วการค้าขายสมัยก่อนมันไม่เหมือนสมัยนี้มีการขายออนไลน์ ความสำคัญของพื้นที่ก็ลดน้อยลงไปทีนี้ผมก็เลยต้องใช้ฟรีแลนซ์และฟรีแลนซ์พวกนี้ไม่ได้จบการตลาดอะไรมานะ จบวิศวะมาบ้างแต่พวกนี้จะมีประสบการณ์มากน้อยๆที่จบวิศวะก็มาเป็นฟรีแลนซ์ทำการตลาดให้ตลาดสี่มุมเมือง ตลาดไทยก็เลยให้มาช่วยมาพัฒนาอะไรต่างๆผมก็เลยมองเห็นว่าอย่าง อสตร. เขามีสมาชิกกว่า 20,000 คนแล้วก็ครอบครัวเขาก็คืออีก 4-5 คนคนพวกนี้เขามีพื้นที่หมดนะครับแต่ความคิดของคนต่างจังหวัดอยากจะมีรายได้ อยากจะมีชุดใส่ไปรับใช้ระบบราชการอยากจะมีแบบ อสตร.แบบผู้ช่วยตำรวจและผู้ช่วย อส.เหมือน อสม.แล้วก็มีผลกระทบทำให้ระบบราชการต่าง ๆ ได้คำตอบแทนต่าง ๆ เป็นรายเดือนความเชื่อเขามีเท่านี้ครับมีแต่บอกว่าอยากจะมีรับใช้ทางภาครัฐอยากจะมีเสื้อใส่ทำอะไรต่าง ๆ เขาก็

คิดมาตลอดแต่สิ่งที่ผมมองเห็นเขามีที่ดินเยอะแยะแต่ละคนเป็นเกษตรกรหมดครับเป็นชาวไร่ชาวนาผมก็เลยมองว่าก็ควรจะทำเกษตรอินทรีย์ คือเกษตรอินทรีย์มันที่นิยมของโลกแล้วก็เรื่องรักสุขภาพเรื่องอะไรต่าง ๆ คือธุรกิจเขาคิดแค่ว่ามันอย่างไรให้รวยอย่างไรให้ได้กำไรสูงสุด ถ้าทุกบริษัทคิดแบบนั้นทั้งหมดประเทศไม่มีทางพัฒนาแน่นอนครับ ถ้าทำเป็น shiny economy ได้ประเทศถึงจะไปรอดมันเลยมองว่าเราใช้เกษตรเคมีต่าง ๆ เราก็ตลาดโทตลาดอะไรไม่ได้ ผมก็คุยกับน้อง ๆ ที่ตลาดไทยเขาก็บอกว่าทำเกษตรอินทรีย์มันก็ได้มากกว่าและของเราก็ทำยากด้วยเวลาจะเปลี่ยนผ่านเกษตรเคมีเป็นเกษตรอินทรีย์ก็จะได้ใบรับรองต่าง ๆ ผมก็ไปศึกษากับน้อง ๆ ที่จบทางด้านเกษตรต่าง ๆ ว่าการปลูกอะไรมันไม่จ่ายระบบ GAP ต่าง ๆ GAP ซึ่งผมก็เคยไปดูงานที่แจ้หวดนะชื่อเลมอนฟาร์มก็ดีครับแต่เขาก็ทำได้แค่กรุงเทพมหานครเขาก็มีสาขาประมาณ 10 กว่าสาขาที่ทำเป็นขนาดเล็ก ๆ แล้วก็มีเด็กรุ่นใหม่เอาไปทำที่สมุทรปราการบริษัทสยามอแกนิคผมเห็นความตั้งใจของน้อง ๆ พวกนี้เรียนจบสูง ๆ จากออสเตรเลียแล้วก็มาทำบริษัทเล็ก ๆ เขาอยู่สมุทรปราการเขาทำข้าวไรซ์เบอร์รี่ที่เป็นอินทรีย์ 1 ต้นราคา 35,000 บาทเขาผลักดันให้มีใบรับรองจาก IFOAM และสหภาพยุโรป

ผู้สัมภาษณ์ : บางพื้นที่ของเรามีบางที่ที่ได้ IFOAM แล้ว

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ได้ครับมีได้หลายที่แล้ววันที่ 23 ผมขอเงินจากทางตลาดเจริญศรีประมาณ 50,000 กว่าบาท เพราะว่าผมจะให้น้อง ๆ ที่พวกผมรับสมัครเข้ามาทำงานเขาจบทางด้านพื้นที่ไร่มาจากมหาวิทยาลัยขอนแก่นเขาบอกว่าเคยทำบริษัทที่กาญจนบุรี ก็เลยบอกว่าน้องมาทำตรงนี้ดูความจริงก็จะใช้พื้นที่ในตลาดเจริญศรีให้เป็นศูนย์กลางของเกษตรอินทรีย์ต่าง ๆ ตรงนี้เขาก็อยากให้พื้นที่นะครับตอนนี้เป็นหลานชายของทางเจริญศรีเขาทำได้ไม่ค่อยดี แต่ผมก็ไม่ว่าเขาจะครับเพราะตัวเขาก็ไม่ว่างเนื่องจากว่าเขาทำธุรกิจหลายอย่างเขาก็บอกผมว่าพื้นที่ว่างก็มีเยอะที่ตรงนี้ลงทุนไปพันกว่าล้านก็ยังเป็นหนี้ธนาคารอิสลามอีกห้าร้อยกว่าล้าน ผมก็ดูเรื่องงบการเงินอะไรให้เขาด้วยเขาบอกว่าเศรษฐกิจ 4-5 ปีนี้ไม่ค่อยดีอะไรต่าง ๆ ทางผมเองก็ได้ทำวิสาหกิจชุมชนมาเยอะครับแล้วก็ก็มีกลุ่มบุคคลแม้กระทั่งคนที่เป็นสมาชิก อสตร. มีที่ไร่นามีพื้นที่ว่างเปล่าแต่ก็มีมาถามผมว่าจะไปขายที่ไหนแล้วผมก็บอกว่าผมรู้ว่าต้องขายที่ไหนแล้วราคาเป็นอย่างไรต่าง ๆ ผมบอกหมดแต่ผมบอกว่าจะผลิตได้ต่อเนื่องหรืออาทิตย์หนึ่งผลิตได้ 2-3 ครั้งต่าง ๆ แต่ผลผลิตพวกนี้มันจะไม่มีมาตรฐานนะครับมันจะมีแมลงกินบ้างต่าง ๆ เข้าใจเพราะว่าผมสัมผัสมาหมดแล้วก็เลยมองเห็นหนทางหลังจากที่ทำงานคมนาคม ผู้ว่าราชการจังหวัดคุณศิริวิฑูรเป็นเพื่อนกันเรียนมัธยมด้วยกันเขาบอกว่าเขารวมคนไม่ได้เหมือนผม ผมรวมได้ทั้งจังหวัดเลยมาทุกอำเภอเราก็ไม่ได้ค่ารถหรืออะไรเขา แต่ผมถามเขาว่าทำไมถึงมาเขาบอกเขาคิดว่าตลาดนี้จะทำให้เขาขายของได้ ผมก็เห็นใจผู้ว่านะเพราะว่าท่านไม่รู้ว่าจะต้องทำงานร่วมกับหน่วยงานใดบ้างมีแผนพัฒนา

อินทรีย์ของประเทศและมีแผนพัฒนาอินทรีย์ของกลุ่มของผู้ว่าราชการจังหวัดต่าง ๆ มีงบประมาณมาให้ต่าง ๆ แต่ไม่รู้จักทำบริหารงานมาทำตลาดประชารัฐทั้งหมด

ผู้สัมภาษณ์ : จังหวัดมึงบแต่ไม่ได้มีเครือข่ายใหม่

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ไซ่ครับเขาไม่มีเครือข่ายแต่ผมทำปีที่แล้วก็ยังเสียดายอยู่ว่า 3 มกราคม 2561 ผมก็สัญญากับเขาว่าจะต่อยอดพวกนี้ให้แต่ผมเก็บข้อมูลอะไรต่าง ๆ ไว้หมดก็ให้น้อง ๆ เขาประสานงานให้ตลอดผมก็อยากทำโซเชียลอินเตอร์ไพรด์ตัวนี้ เริ่มจากตัวหลักเลยคือเริ่มจากสินค้าเกษตรอินทรีย์มันใจว่ามันมีที่ขายแล้วผมก็จะทำแพลตฟอร์มออนไลน์ให้ด้วยซึ่งมีน้อง ๆ รุ่นลูกรุ่นหลานที่เขาเก่งด้านเทคโนโลยีต่าง ๆ ก็จะทำแพลตฟอร์มตัวนี้ให้แล้วพัฒนาขึ้นไปในแบบต่าง ๆ การซื้อจากต่างประเทศแต่การขายจากต่างประเทศต้องมีใบรับรองผมเป็นขอหาข้อมูลการส่งออกต่างประเทศมีบริษัทไหนส่งออกได้บ้างมันก็เป็นบริษัทไพรเวทครับไม่มีโซเชียลอินเตอร์ไพรด์ แต่ที่มีโซเชียลอินเตอร์ไพรด์ก็คือบริษัทสยามอแกนิคผมก็เลยเกิดความคิดขึ้นว่าอยากจะให้ลูกหลานทำเหมือนกับบริษัทสยามอแกนิค เรามันคนบ้านนอกอยู่แล้วรู้ว่าพ่อแม่เราทำงานอะไรมาอย่างไรแต่น้อง ๆ ที่ทำงานบริษัทเขาลองมาทำมาดู 1-2 ปีนะครับ ผมก็เลยคิดว่าประเทศจะโตได้ เศรษฐกิจต่าง ๆ มันจะทำให้สังคมน่าอยู่ขึ้นพัฒนาแบบยั่งยืนได้ ผมไม่เคยเชื่อนโยบายต่าง ๆ ของนักการเมืองครับอย่างคุณธนธรไม่ใช่ผมโจมตีเขานะแต่แค่เป็น B2B แก่ไม่รู้ว่าจะเกิดขึ้นมาจากอะไร บริษัทเขาโตขึ้นระบบพื้นฐาน GDP ของบริษัทโตขึ้นพอคนเรามีเงินมากขึ้นก็อยากมีอำนาจ

ผู้สัมภาษณ์ : คราวนี้ที่ผ่านมาจากทาง Green local เองตอนนี้ทำแบบตัวเองเป็นศูนย์กลางการกระจายสินค้าสินค้าเกษตรอินทรีย์ในอุบลราชธานีไซ่ใหม่ครับแล้วตอนนี้เรากระจายสินค้าอย่างไรครับ ดำเนินการมานานแค่ไหนแล้วเริ่มกระจายแบบไหนบ้าง

ผู้ให้สัมภาษณ์ : บริษัทนี้จดทะเบียนเมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน 2561 ประมาณ 3-4 เดือนแล้วรัฐบาลอดีตนายกท่านอภิสิทธิ์ปี 2554 เมื่อคืนผมได้บทพจนมาหน่อยเหมือนว่าจะมีเกี่ยวกับการเริ่มต้นเกี่ยวกับการทำกิจการเพื่อสังคมรู้สึกว่าจะให้กระทรวงพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ออกระเบียบในปี 2554 แล้วก็ปี 2560 รัฐบาลท่านประยุทธ์ จันทร์โอชาระเบียบว่าด้วยคณะกรรมการหรือระเบียบว่าด้วยประกาศด้วยสำนักงานคณะกรรมการตั้งคณะกรรมการวิสาหกิจเพื่อสังคมขึ้นมาแล้วปี 2561 สรรพากรก็มารับรู้เขาประกาศของอธิบดีของสรรพากรว่าที่ขึ้นทะเบียนเป็นวิสาหกิจเพื่อสังคมมีอยู่ 2 อย่างคือ 1 คณะกรรมการตาม ครม. 2 กรมสวัสดิการเพื่อสังคมผมก็ยังไม่จดทะเบียนนะครับต่อไปมันจะมีพระราชบัญญัติว่าด้วยการเสริมสร้างกิจการเพื่อสังคมตอนนี้อยู่ในขั้นตอนของกฤษฎีกา

ผู้สัมภาษณ์ : ปี 2562 ก็น่าจะประกาศแล้วนะครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : จัดตั้งกองทุนตัวนี้ขึ้นมารายได้มาจากการบริจาค มาจากผลกำไร 30% และ 70% เอาไปขยายกิจการให้บริษัทนี้บริจาคขึ้นมาเพื่อจะเป็นกองทุนเลย ผมก็เลยดูว่าบางที่ทางภาครัฐเขาไม่ได้ต่อเนื่องนะครับที่เป็นรูปร่างหน่วยที่ท่านประยุทธ์จะทำ ก็มีคุณกอบศักดิ์ ของอาจารย์พงชิต เพิ่งจะมีการเอาจริงช่วงหลังอย่างช่วงของคุณอภิสิทธิ์ก็ตั้งแต่ปี 2554 ซึ่งหึ่งช่วงมาตั้งหลายปี

ผู้สัมภาษณ์ : ลูกค้าหลักของ Green local คือใครครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ตอนนี่การทำกิจกรรมต่าง ๆ ยังไม่เกิดขึ้นเพราะว่าผมต้องไปจดทะเบียนกับทาง พ.ม. หลักของเราคืออยากส่งเสริมกีฬาที่เป็นอัตลักษณ์ของจังหวัดอย่างของบุรีรัมย์มีฟุตบอลของเราอุบลราชธานีก็มีตะกร้อเห็นน้อง ๆ ชะเออเขียนเกมส์อะไรต่าง ๆ

ผู้สัมภาษณ์ : ทาง Green local จะสนับสนุนเรื่องกีฬาด้วย

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ใช่ครับสนับสนุนด้วยก็อยากให้น้อง ๆ ที่เป็นเยาวชนต่าง ๆ มีเวทีเมื่อเดือนมกราคมผมก็ใช้ส่วนตัวลงทุนให้เด็กที่ชอบขับซิ่งจักรยานยนต์แข่งกันตามถนน ผมเปิดบริษัทมาขาดทุนไป 200,000 บาทบางที่กำลังซื้อก็ไม่ค่อยมีก็ให้น้อง ๆ เขาบริหารงานต่าง ๆ บางครั้งก็ไม่ค่อยมีเวลาไปดูก็ให้เงินช่วยเหลือไปแสนกว่าบาทให้เขามาขับซิ่งรถในบริเวณที่จัดไว้ให้มีการขายบัตรในราคา 100 บาทแต่กำลังซื้อของเขาก็ไม่ค่อยมีตรงนี้ก็ทำได้เพียงว่าให้เด็กเข้ามาอยู่ในร่องในรอยต่าง ๆ

ผู้สัมภาษณ์ : อย่างตอนนี้ผลิตภัณฑ์ของ Green local ที่วางแผนไว้คือสินค้าอินทรีย์ต่าง ๆ ใช่ไหมครับเท่าที่ได้ไปสัมผัสกับลูกค้าที่เป็นผู้บริโภคจากสินค้าเราเขาอยากได้อะไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : กลุ่มผู้บริโภคจีนสมัยใหม่และคนรุ่นใหม่เขารักสุขภาพจริง ๆ แล้วเกษตรกรอินทรีย์มันมีข้อจำกัดหลายอย่าง การผลิตที่ผมเห็นมาแถบภาคอีสานมันยาก แต่เชียงใหม่มีเยอะที่สุดแต่ส่วนใหญ่ก็ขายตามตลาดนัดประมาณ 1-2 ที่แต่เชียงใหม่เขาจริงตั้งแต่ของเราผลผลิตต่าง ๆ จะเป็นผักแต่พืชไร่ที่เป็นธัญพืชมีน้อยจริง ๆ ทางเลมอนฟาร์มอยากได้หลายตัวอยากได้พืชไร่ที่เป็นถั่วเหลืองถั่วเขียว

ผู้สัมภาษณ์ : ส่งจากทาง Green local ไปให้ทางเลมอนฟาร์มหรือครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : คือทางเลมอนฟาร์มเขาอยากได้เขาไม่สามารถลงทุนหรือสนับสนุนได้มากกว่านี้ เขาทำระบบ GAP ตรวจสอบทดลองร่วมต่าง ๆ เกษตรปลอดภัยครับแต่ไม่ใช่ออแกนิก 100% ครับเพราะว่าออแกนิก 100%

ทำยากนะครับต้องทำประมาณ 2 ปี และที่ดินที่เป็นสวนยางไม่สามารถทำได้เลยถ้าทำผลไม้ได้สัก 1-2 อย่าง
เกษตรกรไม่มีวันจนหรอกครับแต่ผลไม้มันไม่มีครับ

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วที่ทาง Green local วางแผนที่จะเริ่มต้นจำหน่ายสินค้าให้ชาวจังหวัดอุบลราชธานีก่อนรึว่า
อย่างไรครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ที่คิดไว้ก็คือว่าเริ่มต้นจากตลาดนัดก่อนคือมี 2 ที่คือที่อุบลสแควร์ 1 ที่ทางกรรมการบริหารเขา
บอกว่าจะใช้ตรงไหนก็ได้ไม่มีค่าใช้จ่ายและที่ผมมาที่นี่เป็นที่ปรึกษาให้เขาด้วยไม่มีค่าใช้จ่ายเขาให้ราคาเราถูกๆ
เขาให้เดือนละ 8,000 บาท ปกติเขาขายตารางวาละเป็นพันๆบาทอย่างร้านนี้ก็แสนกว่าบาทต้องซื้อแฟรนไชส์
มาจากเขวราช กาแฟ Amazon เขาก็อยู่ได้นะครับแต่ที่นี้ที่ผมมาเป็นที่ปรึกษาด้วยต่างๆเขาช่วยค่าน้ำค่าไฟ
ด้วยก็ 8,000 บาทแล้วก็จ้างธุรการมา 1 คนมาช่วยงานของบริษัทด้วยมาช่วยงาน อสตร. ส่วนมากก็เป็น
แม่บ้านของตำรวจแหละครับมาช่วยกันรู้บ้างไม่รู้บ้างของผมหลัก ๆ ก็ทำที่เจริญศรีที่นี้

ผู้สัมภาษณ์ : เริ่มแรกเป็นตลาดนัดและให้เกษตรกรที่เป็นเกษตรกรอินทรีย์มาขาย

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ที่สำรวจดูทะเบียนที่มีผลผลิตทุกวันคงมีการทำเป็นตู้แช่ให้ผมก็ไปดูที่ตลาดสี่มุมเมือง ตลาด
ไทย บริษัทที่ทำไปตู้แช่ที่ตลาดไอยราต่าง ๆ เขาก็จะขายให้ในราคาถูกตู้หนึ่งราคา 200,000 - 300,000 บาท
แต่ขายในราคาทีลดราคาบางครั้งหนึ่งเราก็อาจจะซื้อมาแล้วให้เกษตรกรที่มาขายสินค้าขายไม่หมดก็มาฝากแช่ที่
ตู้ได้และทางศูนย์การค้านี้ก็สนับสนุนตู้เรามีความเย็น 14 องศา

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วจะเปิดจำหน่ายให้ประชาชนทุกวันเลยไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ตอนนี่คงต้องทำแผนหลัก ๆ ผมอยากจะให้แปรรูป เพราะถ้าแปรรูปจะมีคุณค่ามากกว่าแต่ที่
เห็นมาการแปรรูปจะมาจากสมุนไพรแปรรูปเป็นน้ำ

ผู้สัมภาษณ์ : เครื่องขายเราจะปลูกผักสวนเอะไซ้ไหมครับ ถ้านำมาขายแล้วเก็บใส่ตู้แช่มันสามารถเก็บได้หลาย
วันไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ได้ประมาณ 4-5 วันครับ เราสามารถเปิดขายได้ทุกวันการที่เราเปิดทุกวันเพื่อให้มันเป็นความ
สม่ำเสมอ ปัญหาเกษตรกรอินทรีย์คือขายได้ทุกวันใหม่คือทางด้านลูกค้าผมไม่ห่วงครับมันมีสมาคมที่เกษียณอายุ
ของสมาคมต่าง ๆ ผมสามารถเจาะเข้าไปได้หมดทำการโฆษณาอะไรได้หมด

ผู้สัมภาษณ์ : ทำการโปรโมทว่าคุณสามารถซื้อผักอินทรีย์ได้ทุกวันที่นี่นะ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ไข่รับราคาต่าง ๆ สมัยนี้เราสามารถสื่อสารทางออนไลน์หมด

ผู้สัมภาษณ์ : ราคาจะแพงกว่าผักทั่วไปที่ขายไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : แพงกว่าแน่ครับ แต่ผู้บริโภคก็พร้อมที่จะจ่ายนะครับเพราะคนรักสุขภาพมีเยอะครับราคาสูงกว่าประมาณ 25% - 30% ได้ครับ แต่สำหรับผมก็คิดว่าตรงนี้ก็จะต้องคิดให้ละเอียดครับแต่ด้วยประสบการณ์ก็มีความมั่นใจอยู่แล้ว อีกอย่างก็มีผู้สนับสนุนหลักคือตลาดสองตลาดเขามีพื้นที่ผมคิดว่าพอมีรายได้ต่าง ๆ ก็อยากจะช่วยเหลือเกษตรกรต่าง ๆ ทางด้านเศรษฐกิจ เมื่อเขามีรายได้ก็เก็บค่าธรรมเนียมเขาเพื่อเป็นรายได้ของบริษัทแล้วนำมาพัฒนาต่อ

ผู้สัมภาษณ์ : อย่างเกษตรกรที่เป็นเครือข่ายสินค้าที่เกษตรกรเราผลิตมาแล้วเราจะสร้างความมั่นใจให้กับผู้บริโภคที่มาซื้อผักได้อย่างไรว่าสินค้าไม่มีการสวมรอยเป็นอแกนิกแน่นอน

ผู้ให้สัมภาษณ์ : การปลูกจะมีการนำเสนอที่แปลงปลูกแล้วมีการทำเป็นศูนย์เรียนรู้ด้วย อย่างเช่นวิสาหกิจชุมชนของอำเภอวังสามสี มีการอัดเพลงบอร์ดและเว็บเพจต่าง ๆ ว่าขั้นตอนการผลิตเป็นแบบนี้ ถ้า GAP ของเกษตรกรคือปลอดภัยแต่ใบรองรองต่าง ๆ นั้นมีแต่ข้าวครับ ไม่มีอย่างอื่นครับแล้วข้าวก็แปรรูปหมดแล้วบริษัทต่าง ๆ ก็มาซื้อหมดแล้วครับ มีบริษัทที่มาหาซื้อแบบปลอดภัย 100% ในราคา 38,000 บาทก็มีครับ ผมก็ตามอยู่แต่ผมจำชื่อไม่ได้เป็นบริษัทที่จดชื่อในตลาดหลักทรัพย์ด้วย เขาซื้อในราคา 38,000 บาท ทั้งข้าวไรซ์เบอร์รี่ ข้าวหอมมะลิ ข้าวอะไรต่าง ๆ แต่สามารถผลิตได้แค่ 18 ตัน ในปี 2556 มีสหภาพยุโรปให้ทุนมหาวิทยาลัยมหาชัยบูรพา 20 ล้านบาทก็ให้มาส่งเสริมเกษตรกรอินทรีย์แล้วก็ไปจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนต่าง ๆ ใบรับรองมีราคาปีละ 100,000 บาทต้องต่อสัญญาทุกปี เงินของทางสหภาพยุโรปเขาให้มาช่วยตรงนี้ ทำให้เปลี่ยนผ่านเกษตรเคมีเป็นเกษตรอินทรีย์หากต่างประเทศไม่ทำตัวนี้มา มันก็ไม่มีทุนทำมันก็จะลำบาก ผมก็จะ

มีแพลตฟอร์มให้คือถ้ามีที่ขายและมีรายได้ในที่ต่าง ๆ มีการพัฒนามีการต่อยอดผมก็จะแพลตฟอร์มที่จะนำพาให้เข้าถึงแหล่งทุน งานวิจัยของหลายที่ไม่อยากเลยถ้าต่อยอดตรงนี้ได้ทางสถาบันการเงินเราไม่ว่าจะเป็น ธกส. หรือที่ต่างประเทศ เขาสามารถที่จะให้เงินถ้าเขาเชื่อถือเราจะมีการโอนเงินให้ 50% เลยแต่ต้องส่งตามสัญญา นะแต่ถ้าไม่ส่งก็มีการตัดตามเงื่อนไขของเขา ถ้าถึงขั้นนั้นได้เกษตรกรจะไม่อยากจน แต่การเริ่มต้นลำบากมีความยากมากน้อย ๆ ที่มาทำโซเซียลอินเตอร์ไพรส์ส่วนมากจะออกส่วนหนึ่งก็เพราะว่าไม่มีประสบการณ์จบมาจากมหาวิทยาลัยออกมาทำงานเลยออกมาทำสตาร์ทอัพต่าง ๆ แต่พอมาทำจริง ๆ ก็เจอปัญหาอะไรต่าง ๆ 3 - 4 ปีล้มเหลว 100% สามารถอยู่รอดได้ประมาณ 10% แล้วก็กลับไปเป็นมนุษย์เงินเดือนอีก

ผู้สัมภาษณ์ : จากประสบการณ์แล้วอยากจะเตือนหรืออยากจะสอนน้องๆที่จะเป็นวิสาหกิจเพื่อสังคมอย่างไรบ้างจากประสบการณ์ที่ผ่านมาอยากแนะนำอย่างไรกับเด็กรุ่นใหม่ๆ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ก็ประสบการณ์ต้องมีและมีความตั้งใจ ผมเห็นคนรุ่นใหม่ส่วนใหญ่จะทำงานเพื่อตัวเองเพื่อครอบครัว การเมืองจะไม่ใช้ปัญหาให้สังคมนอกจากว่าภาคเอกชนภาคประชาชนต่าง ๆ ช่วยเหลือกัน เมื่อความคิดมันเปลี่ยน มันต้องมีการช่วยเหลือเจือจุนสังคมให้สังคมเราอยู่ได้ให้รักษาสิ่งแวดล้อมให้รักษาขนบธรรมเนียมประเพณี แล้วก็เติบโตมาในสังคมที่ไม่เอาัดเอาเปรียบ การช่วยเหลือการเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่กันต่าง ๆ คนรุ่นพ่อรุ่นอาพาทำอะไรต่าง ๆ

ผู้สัมภาษณ์ : คือต้องมีผู้ใหญ่นำ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ใช่ครับต้องมีเราจะหวังให้รัฐบาลมาช่วยมันไม่เกิดหรอกครับ บริษัทต่าง ๆ ผมมีน้อง ๆ ที่จบมาจากบริษัทต่าง ๆ เขาก็มุ่งมั่นที่จะทำให้เกิดผลประโยชน์สูงสุดนะครับ 2 เดือนที่แล้วไปพบว่าน้องคนหนึ่งหน้าที่เขาจะเป็น social management จบมาจากนิวยอร์กจบปริญญาตรีและปริญญาโทมาจากธรรมศาสตร์ก็มาทำ management science เอา private company ซึ่งตอนนี้เยอะเลยครับมีหลายแสนบริษัททุกคนก็มุ่งมั่นที่จะเป็น public company ระดมทุนกันเพราะอยากรวยอยากจะเป็นเจ้าแก่น้อยอยากจะเป็นเศรษฐีร้อยล้านพันล้านส่วนใหญ่ก็เป็นแบบนี้หมด ถ้ามันเป็นแบบนี้หมดมันอยู่ไม่ได้หรอกครับสังคมนี้ มันจะไม่สัมพันธ์กับปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงและปรัชญาการเกื้อกูลซึ่งกันและกันคนรุ่นใหม่จะต้องมีความคิดแบบนี้ครับ ผมถึงปลูกฝังอยากทำให้เป็นตัวอย่าง คนรุ่นราวคราวเดียวกันต่าง ๆ ผมไม่หวังหรอกครับที่มานั่งมานั่งทำงานด้วยกันก็มีคนที่เกษียณมามีรองผู้การพันตำรวจเอกมาช่วยงาน ท่านก็พยายามฟังผมนะเขาอยู่ในระบบราชการมาตลอดอยู่แล้วอยู่ในกระบวนการแบบนี้มาตลอดแต่ท่านมาเห็นผมทำแบบนี้เขาก็เห็นด้วยนะมีคนแบบนี้เยอะเลยครับแบบว่าพี่ที่มีที่อยู่ 20 - 30 ไร่พาพี่ทำหน่อย

ผู้สัมภาษณ์ : จริง ๆ แล้วพื้นฐานคนไทยเราก็ไม่ได้เลวร้ายมากแต่ว่ามันต้องมีคนพาทำต้องมีแบบอย่าง

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ใช่ครับมีแบบอย่างมีผู้นำ คือผู้นำนี้สำคัญนะครับเพราะว่าต้องแข็งแกร่งและต้องอดทนถ้าผู้นำล้มเหลวมันไปต่อไม่ได้หรอกมันจะไม่มีตัวอย่างเลย

ผู้สัมภาษณ์ : ถ้าแพลตฟอร์มของพี่มันสำเร็จเนี่ยอย่างเช่นเป็นตำรวจร้อยเอกมีที่ 20 ไร่เขาอาจจะสนใจที่จะเข้าร่วม

ผู้ให้สัมภาษณ์ : คือคนไทยเรารักที่จะเอาอย่าง เห็นทำได้ก็จะเอาอย่างขอแค่ผู้นำเข้มแข็ง อดทนและเสียสละ

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วตัวแพลตฟอร์มของพีเนี่ยพีคิดว่าอะไรคือตัวสำคัญที่ทำให้ให้ประสบความสำเร็จ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ต้องสร้างผู้นำครับอย่างผมเองก็ต้องสร้างตัวแทน เราเป็นหลักให้แล้วรุ่นลูกเราก็ต้องเข้มแข็งด้วยและทีมของเราก็เข้มแข็งด้วยต้องเสียสละและก็ต้องมีความคิดแนวคิดแบบเราด้วย ก็ต้องเป็นผู้เสียสละอย่างผมเองก็เป็นผู้เสียสละด้วยกำลังทรัพย์ก็ได้ แต่น้อง ๆ รุ่นหลังไม่ได้ นะครับ เพราะเขาต้องอยู่ต้องกินอะไรต่าง ๆ เพราะฉะนั้นคนรุ่นนี้ก็ต้องมาซัพพอร์ตเยอะ ผมก็พยายามจะปรับกระบวนการที่คนรุ่นราวคราวเดียวกันต่าง ๆ เพื่อให้เขาเป็นแบบอย่างเราต้องพาเขาทำ เขาก็จะเห็นว่ามันทำได้ ทุกคนเขาก็รักลูกรักหลานหมดครับแต่ถ้าเราพาเขาทำอย่างนี้ ผมว่ามันจะดีขึ้นนะครับแล้วก็จะได้เพื่อนเยอะจะได้เพื่อนในท้องถิ่นของเราในระดับประเทศ ระดับต่างประเทศ ทางต่างประเทศเขาพัฒนามากกว่าเราเยอะอย่างประเทศอังกฤษหรือยุโรปต่าง ๆ มันโตเร็วมากเป็นแสน ๆ บริษัทในประเทศอังกฤษและยุโรป ผมก็มีเพื่อนที่ทำงานในยุโรปถ้าเรามีเครือข่ายมีกระบวนการ ผมว่าเครือข่ายพวกนี้เชื่อได้เพียงแต่เราต้องเป็นแบบอย่างผมว่าคนไทยไม่ทิ้งกันนะครับ ขอให้มั่นใจว่าเราทำจริงนะครับ เราไม่แอบแฝงผมถึงกล้าจดทะเบียนพวกนี้ขึ้นมาเราต้องการคนที่เสียสละจริง ๆ เขาไม่ได้หวังกับรุ่นเราหวังกับรุ่นลูกหลานครับ เขาต้องได้ดีกว่าเรา

ผู้สัมภาษณ์ : อยากรู้ว่าผมอาจจะต้องกลับไปหลังจากรวบรวมทั่วประเทศได้เสร็จอาจจะส่งแบบสอบถามให้ทาง Green local ได้ตอบนะครับ เพื่อจะช่วยกันขับเคลื่อน

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ได้ครับยินดีครับ

ผู้สัมภาษณ์ : สมาชิกหรือเครือข่ายตอนนี้มีเยอะไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : เครือข่ายตอนนี้มี 300 กว่าคนครับและตอนนี้มีวิสาหกิจอยู่ 5 - 6 วิสาหกิจ ซึ่งถ้าผมทำเป็นโปรเจกต์ทำเป็นธุรกิจตัวนี้ขึ้นให้น้องเขาช่วยทำในอนาคตผมจะเชื่อมต่อกับอาลิบาบาวางอะไรต่าง ๆ ด้วย เพราะว่าดูแล้วในระบบเศรษฐกิจต่าง ๆ เราต้องเปลี่ยนเยอะเรื่องออนไลน์และเทคโนโลยีนี้สำคัญเลยเรื่องเทคโนโลยีต้องเก่ง ประเทศเราก็ไม่ก็ปีจะเปลี่ยนไปเยอะเลย ผมเลยเราไปพัฒนาทางด้านอุตสาหกรรมเราไม่ทันสิงคโปร์ มาเลเซียแน่นอน เรามีแต่เกษตรอย่างเดียวแต่ต้องเป็นเกษตรที่เปลี่ยนมาเป็นเกษตรปลอดภัยก่อนก็ได้เกษตรอินทรีย์คงจะเป็นขั้นสุดท้ายเพราะว่าทำตัวนี้ให้เขาเข้าถึงแหล่งทุนและมีที่ขายก่อน จริง ๆ กำลังซื้อเราได้รับมันมีคนซื้อครับแน่นอน ตอนนี้นั้นยังไม่เป็นรูปธรรมเท่าไร แต่ผมมีเอกสาร

ผู้สัมภาษณ์ : ถ้าผ่านไปสักกระยะหนึ่งพีเริ่มมีตลาดแล้ว ตอนนี้มีขายบ้างแล้วใช่ไหมครับ มีการตามตลาดนัดตามที่บอก

ผู้ให้สัมภาษณ์ : มีครับแต่จริงแล้วเท่าที่ไปดูเครือข่ายของเรายังเป็นเกษตรปลอดภัยอยู่ครับ ยังไม่ได้เป็นอินทรีย์ 100% ครับ ถ้าระบบที่เลมอนฟาร์มทำก็ยังเป็นเกษตรปลอดภัยนะครับเป็น GAP เป็น PGS ซึ่ง PGS เป็นการรับรองจากเอกชนในแบบฟอร์มของทางสังคมพัฒนาของเลมอนฟาร์มซึ่งมันก็แค่ปลอดภัยแต่ถ้าเป็นอแกนนิคจริง ๆ มันต้องใช้เวลา ถ้าเป็นอแกนนิคจริง ๆ สามารถขายให้กับต่างประเทศได้เลย เพราะว่าเรื่องใบรับรองนี้มีตัวแทนที่สโลมที่มีทั้งของยุโรป ญี่ปุ่น และอเมริกา

ผู้สัมภาษณ์ : ถ้าตัวตลาดนัดเป็นรูปร่างหรือว่าอย่างไรก็อาจจะของดูงานอีกทีนะครับ ตอนนี้ก็คือเพิ่งเริ่มต้น

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ใช่ครับเพิ่งเริ่มต้น สถานที่เราก็มีแล้วเปิดขายที่ตลาดเจริญศรีครับ

ผู้สัมภาษณ์ : ขอบคุณมากนะครับ ถ้ามีโอกาสจะให้เจ้าหน้าที่ประสานมานะครับอนาคตอาจจะเป็นเครือข่ายกันนะครับ



ผู้ให้สัมภาษณ์รายที่ 4 (2 มีนาคม 2562)

ผู้สัมภาษณ์ : อย่างแรกขอถามGarudaก่อนจะครับว่าทาง ทำวิสาหกิจเพื่อสังคมมานานหรือยังครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : เพิ่งเริ่มทำครับ เริ่มต้นจริงแล้วผมเป็นทหารอยู่ที่หาดพลาแถว ๆ ระยองแล้วเราได้ไปช่วยชาวบ้านซึ่งแถวนั้นเขาทำหมูเส้นกันอยู่แล้ว เขาทำให้เรากินแล้วเขาต้องการให้เราช่วยหาตลาดให้ เพราะชีวิตแถวนั้นค่อนข้างลำบาก แล้วแถวนั้นบางคนก็ไม่สามารถทำงานโรงงานอย่างเช่นเด็กอายุ 18 ปีที่กำลังตั้งครุฑ และมีปากคนหนึ่งสามปีป่วย เราก็เลยคิดที่จะช่วย แต่เวลาที่เราเข้าไปช่วยเราจะดูปัญหาที่เขาทำคือเขาต้องการที่จะลดต้นทุนด้วยการใช้หมูไม่สด หมูเขียว และไม่เปลี่ยนน้ำมัน พูด่างๆก็คือหมูฝอยคือการแปรรูปสินค้าอย่างเช่น ทุเรียนกวน มะม่วงกวน เป็นการนำของที่ใกล้จะเสียหรือขายไม่ได้มาแปรรูปเพื่อให้สินค้าคงอยู่และขายได้ต่อแต่คุณภาพไม่ดี ผมก็เลยบอกว่าโจทย์ของพี่ผมเข้าใจนะแต่ถ้าเราทำของดีขึ้นมาด้วยการใช้หมูสดกับน้ำมันใหม่ ไม่ใส่ซุส ไม่ใส่วัตถุกันเสีย เพราะว่าผู้บริโภคเขาต้องการแบบนั้นแต่ปัญหาก็คือต้นทุนมันเพิ่มขึ้น ผมก็เลยบอกว่าให้ลองทำมาก่อนผมก็ไปหาตลาดแจกผู้ใหญ่แจกไปแจกมา แจกไป 1 กล่องกลับมาซื้อ 10-20 กล่องเริ่มขายได้ ผู้ใหญ่ที่ King Power ได้เรียกไปคุยให้เราเปิดโรงงานเล็ก ๆ ทาง King Power เขาทำ CSR อยู่แล้วครับอาจารย์เขาทำ CSR เกี่ยวกับการช่วยเหลือชาวบ้านอยู่แล้วซึ่งตรงประเด็นของเขาพอดีเขาเลยอยากจะทำเราพอเขาได้ซื้อสินค้าจากเราก็ได้วางขายในที่ของเขา

ผู้สัมภาษณ์ : สินค้านี้ได้วางขายที่ ดิวตี้ฟรีเปล่า

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ใช่ครับทั้งสาขาที่รางน้ำ สีวลี ภูเก็ตและพัทยาแล้วมีการ OEM ให้กับร้านขนมที่เกี่ยวกับทาร์ตไซโนพารากอนใน 15 สาขาของเขา

ผู้สัมภาษณ์ : เขาต้องใช้หมูฝอยหรือครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ใช้หมูเส้นครับที่เขาทำเพราะว่าผมกับแม่ได้ไปออกบูธกันแล้วบังเอิญเจ้าของมาทานแล้วเขาอร่อยเขาก็เลยให้เราทำ OEM กับค่างกุ้งด้วย ตัวนี้ที่วางขายใน King Power ครับ

ผู้สัมภาษณ์ : ก็โอเคนะครับแพ็คเกจสวยเลยนะครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ทาง King Power เขาเป็นคนออกแบบให้เราครับแล้วนี่สิ่งที่เราช่วยเด็กคือเด็กคนนี้ก็เรียนหนังสือนะครับแต่ทำแบบว่าเขามาช่วยเพื่อที่จะได้เงินเป็นการหารายได้พิเศษ แต่เด็กที่เราช่วยจริง ๆ อย่างนี้ครับอย่างเช่นอายุ 18 ปีที่มีลูกแล้วอย่างเด็กต่างจังหวัดมีลูกกันตั้งแต่อายุ 14-15 ปีนะครับเด็กแถวนั้นอายุ 20 ปีกว่า ๆ ก็มีลูก 3 คนแล้วครับและเด็กผู้ชายก็ติดยา

ผู้สัมภาษณ์ : เขาไม่เรียนหรือว่าอะไรครับและระยองก็เป็นแหล่งอุตสาหกรรมนะครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ไม่ครับคนอุตสาหกรรมก็จะเป็นคนที่ถูกซื้อจากข้างนอกเพื่อมาอยู่ ปท. อะไรแบบนั้นครับแต่เด็กแถวนั้นมีปายางและปลูกกล้วยขายเอะสารเสพติดเอะเยอะมากเลยครับ คนชลบุรี ระยองเด็ก ๆ ติดยากันเยอะมากคนที่ทำงานย่านนั้นคนที่มาเป็นยามก็เป็นคนในพื้นที่ คนในนั้นครึ่งหนึ่งคือติดยาทั้งนั้นเลยครับ

ผู้สัมภาษณ์ : ยานี้หมายถึงกล้วยหรือว่าอะไรครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ไม่ทราบครับผมไม่รู้ว่าเขาใช้สารเสพติดประเภทไหนบ้าง แต่ยาพวกนี้มันทำให้เขาก้าวร้าวครับ เราเห็นคือเรารู้เลยว่าแถวนั้นมีปัญหา คนที่ทำงานกับผมคนนอกผู้หญิงที่มาทำงานกับผมบางคนก็มีลูก 3 คนแล้วเขาอาจจะไม่ได้คุมหรือมีปัญหาอะไรต่าง ๆ ก็เลยช่วยคนพวกนี้เข้ามาทำงานแล้วประกอบกับตอนนั้นก็มีคนบอกว่าแล้วผมก็ศึกษาด้วยในอินเทอร์เน็ตก็มีคนชื่อว่าพี่ดาที่เป็นประธานประธานกลุ่มวิสาหกิจเพื่อสังคมและอาจจะมีที่ต่างประเทศแล้ว เขาก็เลยมาก่อตั้งสมาคมผมก็เลยหักข้อความไปคุยกับเขา เขาก็เลยบอกว่าอย่างกับต้นแสดงตัวเป็นวิสาหกิจเพื่อสังคมไปเลยใช้ชื่อนี้ไปเลย เพื่อบ่งบอกถึงตัวตนของเราไปตอนนี้ก็เริ่มมีกลุ่มไปจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์เรียบร้อยแล้ว และก็เริ่มขอทีวีช่องหนึ่งของรัฐบาลผมรู้สึกว่าคุณจะเป็นเลขานุการ ประชาสัมพันธ์ เขาก็เริ่มมีการประชุม

ผู้สัมภาษณ์ : แสดงว่าตอนนี้เริ่มเป็นกลุ่มเป็นก้อนกันแล้วสิครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ใช่ครับเริ่มมีแล้วความจริงผมอยากให้อาจารย์ไปคุยกับประธานด้วยก็ดีนะครับ ประธานเขาก็ออกทีวีหลายช่องนะ เท่าที่ผมเห็นผมเข้าไปดู YouTube แล้วเราเห็นผมก็เลยสนใจเพราะผมก็ช่วยชาวบ้านอยู่แล้ว เห็นแกพูดอยู่บ้างว่าในอนาคตเขาจะออกกฎหมายเหมือนว่าใครซื้อสินค้ากลุ่ม SE ก็จะได้ลดหย่อนภาษีอาจจะมากกว่า 2-3 เท่าในอนาคต ซึ่งต่างประเทศมันมีอยู่แล้วนะครับ ต่างประเทศเขามีการทำอยู่แล้วนะครับ อย่างการทำ CSR มันเหมือนกับการให้ปลามันไม่ยั่งยืนแต่ SE คือการสร้างอาชีพหาตลาดอาจเป็นการซื้อมาขายไป แต่ถามว่ามีกำไรไหมต้องมีครับถ้าไม่มีผมก็ไม่ทำครับพูดตามมนุษย์ทั่วไปเลยครับถ้าผมทำแล้วไม่ได้เงินผมก็ไม่ทำครับ ผมมองว่าเราหาตลาดที่ดีให้เขาให้เขาไปหาตลาดเองเขาทำไม่ได้หรอกให้เค้าผลิตอย่างเดียวเค้ายังทำไม่ได้เลย เพราะทำมาไม่มีคุณภาพเราก็เข้าไปบอกเขาว่าต้องทำแบบนี้แบบนี้เอาระบบการจัดการเข้าไปช่วยมีการจับเวลา การรักษาความสะอาด มีการตรวจสอบคุณภาพว่าผ่านไม่ผ่านและสูตรแต่สูตรมันนาน ถ้าชิมแล้วผ่านก็จะบอกให้เขารักษาระดับไว้ทำต้องย้ายมาจากกรุงเทพฯครับ ผมลืมบอกอาจารย์ครับว่าผมลาออกจากการเป็นทหาร ผมทำงานขบออกก่อนว่าตอนนั้นผมต้องเก็บ License เป็นนักบินพาณิชย์ตอนนั้นเป็นนาวาอากาศโทแล้วพอได้ License การเป็นนักบินพาณิชย์แล้วผมก็ลาออกไปเป็นนักบินของทางราชไปเป็นครูการ

บินครับทางผู้ใหญ่เขาจะให้วางตัวเป็นผู้บริหารหรือเป็นผู้ฝึกสอนนักบินแบบนี้ครับไป ๆ มา ๆ แล้วชาวบ้านบอกกับต้นแล้วใครจะช่วยเค้าละมันมาถึงจุดนี้แล้วก็เลยตัดสินใจบอกคณะบดีเขาก็เลย บอกว่าให้ลองทำไปก่อนแล้วสิงหาค่อยกลับมาก็ได้แต่กว่าจะถึงเวลานั้นมันสำเร็จไปแล้วมันเข้า King Power ไปแล้ว แต่ทุนมันจมอย่างเขาสั่งมา 700 ซองเมื่อผ่านไปสิ้นเดือนเขาบอกว่าเราขายได้ 70,000 นะเรารู้ยอดครับ แต่เราไม่ได้เงินเราต้องรอให้ครบอีกหนึ่งเดือนถึงจะได้เงินรอประมาณ 60 วัน อย่างผมใช้เงินส่วนตัวผมมันก็จะจมไปในระบบผมจ่ายเงินลูกน้องก็ต้องจ่ายสด ตอนนี้น้ำมันก็จะตึงหน่อยแต่ได้วางแผนจะกู้ผ่าน SMEs Bank ครับจะกู้สัก 1,000,000 บาทเพื่อให้เงินมันคล่องตัว ตอนนี้นำถูกคัดเลือกให้ไปขายในพาราгонแล้วกับที่เอมคอลลีเยร์ในวันที่ 14 มีนาคม - 31 มีนาคมนี้ ประมาณ 20 วันแล้วหลังจากนั้นเขาก็คุยว่าจะให้เราลงในโกเม่ 15 สาขา มันทำให้เราต้องมีเงินเย็นเพื่อไปหมุนระบบแล้ว และสิ่งที่ผมทำคือชาวบ้านที่กำกับผมเปิดแอร์ทำงานเจ้าอื่นแถวนี้หนักซีชมเหงะนายจ้างแถวนี้กดค่าแรงคนไม่ได้เปิดแอร์ทำงานผมว่ามันทรมาณนะ

ผู้สัมภาษณ์ : ไม่มีสวัสดิการใดแล้วเจ้าอื่นเขาให้ 300 บาทไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : เจ้าอื่นผมไม่รู้แน่ครับแต่ของผมเปิดแอร์ อาหาร 3 มื้อเขาอยากทำงานกับเราอยู่แล้วซึ่งเราบอกได้ว่าเราจะรับเพิ่มขึ้นก็ต่อเมื่อเรามีคนเพิ่มขึ้นดีกว่าถ้าคุณอยากมาให้ผมเลี้ยงทุกคนก็ไม่ไหว ถ้ายอดมันดีขึ้นคงที่เมื่อไรก็จะรับคนเพิ่มขึ้น จริงมันมีบริษัทที่ผมเปิดไว้แต่ยังไม่ทำเป็นรูปธรรมเพราะว่าถ้าเป็นบริษัทมันจะวุ่นวายมากผมทำคนเดียวจริงถ้าจะเข้าบริษัทก็อยากให้ผลประกอบการมันดีกว่านี้ก่อน

ผู้สัมภาษณ์ : ตอนนี้สินค้าที่ออกเป็นสินค้าพรีเมียมทั้งหมดเลยใช่ไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ผมทำของเป็นพรีเมียมครับผมเคยออกบูธมาหมดแล้วครับอาจารย์ เราไปออกบูธบุรีรัมย์ ชลบุรีต่าง ๆ แล้วเอาของพรีเมียมไปแต่สุดท้ายของเราดี ๆ ชาวบ้านกินเขาก็ไม่ซื้อ เขาดูที่ราคาผมเลยคิดว่าเราต้องเลือกเป้าหมายแล้วเพราะว่าถ้าขายให้กลุ่ม D ถึงชิมก็ไม่ซื้อแต่ถ้าขายอีกกลุ่มเขาชิมแล้วซื้อเลยเพราะเขารู้ว่ามันคือของดี

ผู้สัมภาษณ์ : อันนี้ขายของอะไรครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : King Power ประมาณ 150 บาทครับในร้านขนมอย่างหมูกระทะบุค 320 บาทอันนี้ติดตราสินค้าให้เขาทำเป็น OEM ให้เขาแล้วก็ร้านขนม 15 สาขา ค้างกุ้งขาย 120 บาทหมูขาย 165 บาทผมส่งเค้าขั้นต่ำเดือนละ 2,000 ซองสูงสุดคือ 4,000 ซองแต่ตอนนี้กังวลเรื่องภาษีมากกว่า

ผู้สัมภาษณ์ : ถ้าจด SE ก็สบายแล้วสิครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ตอนนี้น้ำมันยังไม่เข้าระบบครับ เพราะว่าตอนเราคุยยังเป็นส่วนบุคคลเราเป็นคล้าย ๆ OTOP ผมไม่โดนภาษีมูลค่าเพิ่มถ้าเราเป็นบริษัทจะโดนภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว เมื่อโดนภาษีมูลค่าเพิ่มราคาที่เราคุยไว้มันยังไม่บวกภาษีมูลค่าเพิ่มถ้าเรากลับมาคุยกันใหม่เขาจะยอมไหมก็ต้องหาเวลาคุยแต่ผมมองว่าเขาอาจจะไม่ยอมก็ได้

ผู้สัมภาษณ์ : ถ้าเราเป็น SE เขาอนุญาตให้นำ 70% ไปขยายกิจการได้นะ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ผมไม่รู้กฎหมายครับที่มันแน่นอนครับเพราะตอนนี้ประธานกลุ่มคือความรู้สึกผมมันเหมือนเป็นร่างทรงอยู่คือผมไม่รู้ละเอียดนะแต่ผมไม่รู้ว่ามีอะไรมารองรับ

ผู้สัมภาษณ์ : เห็นเขาว่า พรบ.จะออกปีนี้เป็นประกาศในประกาศราชกฤษฎีกาของกระทรวงการคลังการด้วยเรื่องการเก็บภาษีสมมติว่าเราจดทะเบียน SE แล้ว 70% ของกำไรของเราอาจจะเอาไปจ้างคนเพิ่มหรืออะไรต่างๆ 30% เขาจะไม่ยุ่งกับเราสามารถเอาไปทำอะไรก็ได้เลยครับ 70% เราจะเอาไปช่วยเหลือสังคมแบบไหนได้หมดครับตอนนี้ระเบียบออกมามากแล้วครับแต่รอว่า พรบ.จะออกมามีปีนี้จะออก

ผู้ให้สัมภาษณ์ : แต่ถ้าเราอ้างสิทธิ์ก็ต้องรอให้ พรบ. ออกกอร์ริเปล่าครับอาจารย์

ผู้สัมภาษณ์ : ผมว่าตอนนี้ก็ได้แล้วนะครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : จริง ๆ ผมคุยกับนักบัญชีผมต้องจ้างเขาเขายังไม่รู้เรื่องเลยครับไม่มีใครรู้

ผู้สัมภาษณ์ : เขายังไม่รู้หรือว่ายังไม่ได้อ่านระเบียบตัวนี้

ผู้ให้สัมภาษณ์ : คนที่เราจ้างสำนักบัญชีก็ไม่รู้และให้ไปถามก็ไม่มีใครรู้ คนที่รู้อาจจะเป็นพวกเราที่รู้อย่างละเอียดมอลลก็ไม่ว่า พารากอนก็ไม่ว่าคุยกับเขาร้านขนมก็ไม่มีใครรู้

ผู้สัมภาษณ์ : ผมยังว่าคนรุ่นใหม่ต่อไปถ้าจะทำส่วนใหญ่ก็จะเป็น SE กันเยอะเพราะว่าไม่ต้องมากังวลเรื่องภาษี

ผู้ให้สัมภาษณ์ : เชื่อว่าต้องมีคนตั้งเป้าหมายรวมตัวเพื่อเรื่องภาษีอย่างที่อาจารย์บอกแล้วเจ้าใหญ่มาซื้อลดได้เราก็รวมตัวแล้วก็ประกาศว่ามาซื้อกับฉันที่ตั้งเป้าหมายไว้แล้วครับ

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วส่วนใหญ่ที่เราขายสินค้าได้เนี่ยมันมาจากคุณภาพของเราใช่ไหมครับ ตัววิสาหกิจเพื่อสังคมลูกค้ายังไม่ให้ความสำคัญกับตรงนั้นเท่าไรใช่ไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ผมเล่าเรื่องราวให้ฟังแต่เขาไม่เข้าใจเรื่อง SE เราจะเขียนจดหมายเล่าให้เขาฟังว่าเราได้ช่วยสังคมอย่างเจ้าของขนมเขาเริ่มจากความอร่อยทุกคนจะเริ่มจากความอร่อยก่อนหลังจากนั้นเราจะค่อยเล่าเรื่องราวของเราครับ แต่ถ้าเล่าเรื่องราวอย่างเดียวก็ไม่ผ่านใช่ไหมครับทุกอย่างมันต้องคู่ขนาน

ผู้สัมภาษณ์ : คุณภาพมันต้องเปิดทางให้ก่อนแต่การที่เราทำกิจการเป็นวิสาหกิจชุมชนมันเหมือนกับการทำให้คุณค้ำมันเพิ่มขึ้นคนก็อยากช่วย

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ออ.เราก็ขอเรียบบร้อยแล้วครับแล้วปีนี้ก็จะขอ GMP ปีหน้าจะขอ ISO 9001 ผมก็เลยลุยเองเลยทำเองโดยการเดินทางเองทั้งหมด

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วติดต่อไปทางช่องทางไหนอย่างไรในการส่งเล่าเรื่องราวของเรา

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ผมจะเขียนให้หลังจากที่ขายได้แล้วครับ อาจจะมีคุยกันก่อนบ้างเพราะตอนแรกเขาไม่ได้สนใจหรอกครับเขาจะสนใจแค่ว่าต้องผ่านเกณฑ์เค้าก่อนแล้วการเล่าความเป็นมานี้มาที่หลังแล้วก็จะมีความหมายที่เด็ก ๆ เขียนจริง ๆ กับมือ

ผู้สัมภาษณ์ : ตอนนี้เป็นไงครับเด็กๆทำงานกับเราหลายคนไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ก็คุณภาพชีวิตดีขึ้นเยอะครับชีวิตของทุกคนมีความสุขทุกคนไม่อยากหยุดงาน

ผู้สัมภาษณ์ : อย่างน้องคนนั้นทำงานได้เท่าไรครับเลิกเรียนมาทำแบบนี้

ผู้ให้สัมภาษณ์ : แล้วแต่ครับมี 200 บาทบ้าง แต่เรื่องเงินผมแบ่งแบบภาคครับผมเคยเป็นทหารเิงผมอยู่สายบังคับบัญชาจะอยู่บนและให้ฝ่ายผลิตก็คือกองบินควบคุมตัวเองผมก็เหมือนกันเอาหลักการทหารมาใช้ในการทำงานก็คือว่าชาวบ้านเขารู้อันอยู่แล้ว พอเขารวมตัวกันผมก็จ่ายเป็นขั้นไปเลยพี่ทหารเป็นขั้นเลยนะผมชี้แจงมานั่งจัดการเอาเองแต่ละขั้นก็ให้เงินแบ่งปันอันนี้ผมคิดเองให้ขึ้นละ 1 บาทถ้าเป็นหมูของของที่เป็นของทั้งหมดผมให้ขึ้นละ 1 บาทแล้วก็เก็บไว้หมูกระปุกให้ 5 บาทแล้วเขาเอาเงินตรงนี้ที่เรียกว่าเงินแบ่งปันเป็นก้อนหนึ่งตอนนี้เก็บได้เป็นหมื่นแล้วครับผมจะบอกเขาว่าเวลาผมจ่ายเงินไปพี่บวก็ไปอย่างละ 1 บาทและ 5 บาทเงินก็เป็นเงินแบ่งปันเช่นทำเสื้อทีมเรา เอาเงินไปใช้จ่ายในการเลี้ยงข้าวกลางวันให้เด็กเราให้เขาซื้อเป็นกับมาทำแล้วก็เลี้ยง 3 มื้อ คนชอบมาทำงานเพราะว่ามีความสุขมาเจอสังคม มีแอร์อยู่ทุกคนมีเพลงให้ฟังให้เลือกคนละเพลงไปเลย แล้ววันไหนที่หยุดงานอย่างบางครั้งยอดมันตกก็ต้องปิดเราก็จะอ้างว่าหยุดไปใช้เงินกันบ้าง มันมีช่วงคนเงินหายที่นักการเมืองไปพูดไม่ดี สงสาร King Power มากผมเคยไปแล้วเห็นคนเป็นทอน แต่ตอนนั้นมันไม่มีคนเลย เมื่อก่อนยอดผม 90,000 กว่าเหลือ 20,000 เองจากรถทัวร์ 100 กว่าคัน ไม่มีสักคันเขาพูดแค่

ประโยคเดียวขณะผมไม่ว่าท่านก็ได้ครับ เขาอาจจะเป็นคนพูดตรงถ้าให้พูดผมว่านักข่าวไม่ควรถามนะ ถ้าจะ
ช่วยกันจริง ๆ ก็ไม่ควรไปถามอะไรแบบนี้ไหมผมว่าควรจะมีโฆษกด้วยครับ เพราะว่าทรมัปก็ไม่เคยพูดเองมัน
อาจจะไม่เกี่ยวแต่มันไม่ควรเกิดเรื่องนี้ในประเทศไทยครับ

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วตอนนี้มันดีขึ้นรึยังครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ดีขึ้นมากแล้วครับแต่ถ้ามองระยะยาวผมมองว่าคนจีนเปลี่ยนไปทางญี่ปุ่นเยอะจากควรที่จะ
ไทยเยอะกว่านี้แต่ถามว่าเจ็บไปรึยังก็เจ็บไปแล้วครับแต่รัฐบาลไม่เปลี่ยนก็อาจจะแย

ผู้สัมภาษณ์ : การทำสินค้าคุณภาพต้องมาก่อนแต่การเป็น SE มันเข้ามาช่วยทำให้มันมีเรื่องราวและคุณค่าของ
สินค้าเพิ่มขึ้น

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ผมก็มองว่าอยากช่วยคนแต่ช่วยเหลืออย่างยั่งยืนดีกว่าไม่ใช่ช่วยแบบรอบเดียวจบแบบนี้

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วตอนนี้การทำ SE เราได้รับการช่วยเหลือจากใครบ้างไหม

ผู้ให้สัมภาษณ์ : จริง ๆ ก็กลุ่มที่เราด้วยกันนี่แหละครับก็มีการประชุมเป็นการตั้งมาแล้วเป็นแบบการประกาศให้
ห้างแต่ละห้างรู้จัก แล้วชื่อของไปขายผมว่าไม่ต่างจาก OTOP ครับแต่มันยกระดับขึ้นมาว่าคนนี้ช่วยส่งเสริม
คนนะ

ผู้สัมภาษณ์ : แต่เท่าที่ผมไปสอบถามมาเนี่ยส่วนใหญ่เค้าจะให้แบบเข้มงวดมากกว่า OTOP ทั่วไป

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ที่ผมมองนะคนที่ทำ SE มันต้องเป็นอีกคนหนึ่งที่ไม่ใช่ OTOP ซึ่งเป็นการที่ชาวบ้านทำเองแต่
SE เหมือนอย่างผมเข้าไปแก้จุดบอดเขามันเหมือนกับคนวงนอกวงในผมมองเข้าไปผมเห็นแต่เขาก็ทำแค่ใน
กรอบของเขาไม่ได้ถึงตัวเขาว่าเขาบอดเรื่องอะไร

ผู้สัมภาษณ์ : มันอาจเป็นแนวคิดพื้นฐานของคนทำผมก็เคยไปสอบถามคนทำ OTOP พัฒนาจากวิสาหกิจ
ชุมชนเขาก็จะมีคนที่ได้โพล์หนึ่งคนแต่เค้าจะมองว่าได้ค่าจ้างแต่ไม่ได้มองถึงการแก้ปัญหาเรื่องความยั่งยืนมาก
นัก

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ผมพูดเลยว่าที่ระยองคนทำหมูเส้นเยอะมากแล้วคนเลวก็เยอะมากพูดตรง ๆ เลยกตราคาคน
ตัวเองตั้งเป็นรัฐวิสาหกิจเพื่อชุมชนที่รัฐบาลส่งเสริมเขามีเครื่องนี้นั้นมีงบมาสร้างอะไรต่างแต่สุดท้ายแล้วจริง ๆ
ต้องการกันแต่สุดท้ายทำกันเหมือนธุรกิจส่วนตัว

ผู้สัมภาษณ์ : กลายเป็นว่าจ้างแรงงานแทน

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ครบแต่ตอนนี้กลายเป็นว่าจ้างพม่าแทนแล้วผมคิดว่าแบบนี้ก็ได้หรือเพราะเห็นว่าแรงงานถูกกว่าจริง ๆ แล้วมันผิดคุณเป็นวิสาหกิจเพื่อชุมชนเพื่อสังคมไทยใช่ไหมคุณก็ต้องช่วยคนไทยคุณได้งบจากรัฐบาลแต่คุณกลับทำเพื่อการเมืองผมอยากจะฟ้องด้วยซ้ำ

ผู้สัมภาษณ์ : แต่ธรรมดาเขาจะได้เงินช่วยเหลือทุกปีนะครับได้เครื่องมือมาบ้าง ทำแพคเกจฟรีบ้าง

ผู้ให้สัมภาษณ์ : มีครับผมเห็นว่ามีสติ๊กเกอร์มีพลาสติกคลุม แต่ผมไม่รู้นะผมทำของผมเองแต่ผมรู้ว่าเจ้าที่ทำแบบนี้เริ่มเห็นเราขายดีก็เริ่มไปแจ่งหลวงว่าเราเห็นทั้งข้างเราก็คิดแบบว่าต่างคนต่างอยู่ไม่ใช่หรือเราก็ทำของเราช่วยชาวบ้านนะแล้วคุณมาแบบนี้ผมคิดว่ามันเหมือนสังคมในหนังเลยเห็นใครดีกว่าก็อิจฉาแต่คุณเป็นวิสาหกิจเพื่อสังคมแต่เอาเปรียบชาวบ้าน

ผู้สัมภาษณ์ : ผมว่าเขาไม่ได้มองเรื่องคุณภาพมาก่อนผมว่าน่าจะจะเป็นอย่างนั้นไหม

ผู้ให้สัมภาษณ์ : เขาเห็นแก่ตัวอาจารย์เยอะครับแถมนั้น ยังคิดอยู่เลยว่าแบบทำเพื่อสังคมจริงรีเปล่าแล้วไปของบหลวงมา อย่างผมเป็นการทำธุรกิจของตัวเองเพื่อสังคมไปแจกคนไม่เคยขอรัฐบาลเลยอยู่ไปตั้งชื่อไปเพราะพี่เขาชวนหาตลาดให้ทำงานต้องลาออกมาเลยออกจากราชการตอนแรกเงินเดือน 70,000 นะอาจารย์

ผู้สัมภาษณ์ : ทำแบบนี้ก็น่าจะโตไปได้เรื่อยๆนะ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ก็หวังธุรกิจมันโชคดีครับอาจารย์ที่ได้ขาแห่งความมั่นคงมา 3 ขา ขาแรกคือ King Power ขาที่สองร้านขนมและขาที่สามคือลูกค้าทั่วไปที่อุดหนุนหมู่กระปุกสามขาเป็นความยั่งยืนอย่างหนึ่ง อย่าง King Power ก็มีลูกค้าคนจีนมาถึงวันที่ไม่มีคนจีนร้านขนมก็ยังมีอยู่เพราะว่าขายในพารากอน 15 สาขาซึ่งซื้ออยู่ส่วนหมู่กระปุกเป็นหมูคนไทยครับส่วนใหญ่ลูกค้าก็จะเป็นปากต่อปากและผมบั่นคนมากกว่าอย่างคนนี้บอกว่าอ่อยอยากเอาไปทำธุรกิจผมก็จะเสนอราคาส่งไปครับส่งจนบางคนรายได้ดีบางคนมารับแล้วก็สร้างตราสินค้าของตนเองติดสติ๊กเกอร์ของตัวเองเหมือนเราทำ OEM ให้เขาอย่างกระทรวงพาณิชย์มีคนเอาไปขายธนาคาร TMB ก็มีคนเอาไปขายอย่างคนที่ทำงานในสำนักงานก็เอาไปขาย

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วเด็ก ๆ เค้ามีความสุขไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : มีครับทำงานไม่ยากหยุดเลย

ผู้สัมภาษณ์ : อย่างเค้ามาทำวันหนึ่งหรืออาทิตย์หนึ่งได้ประมาณกันเท่าไรครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ขึ้นต่อก็ 300 บาทต่อวันครับ 350 บาทบ้าง บางทีก็มีทำงานล่วงเวลาบ้าง

ผู้สัมภาษณ์ : เด็กๆได้ 300 บาทก็ถือว่าดีแล้วครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : อาจารย์อย่างอื่นทำก็กดราคาทำงานไม่มีแอร์ไม่ให้เปิดพัดลมให้ทำงานร้อน ๆ ทรมาณแบบนั้นเยอะมาก เราก็แบบทำไม่ไหวจำใจคุณก็รวบทำไม่ไหวจำทุกคนก็อยากมาทำงานกับผมแต่ผมก็ต้องค่อยเป็นค่อยไป มีบางคนบอกว่าเอาแบบนี้ใหม่เพื่อความเสถียรภาพจ้างโรงงานเลยมันมีโรงงานผลิตไก่เส้นหมูเส้นอยู่แล้วเอาสูตรไปบอกเค้าแล้วให้เค้าแกะหรือเราไปบอกเค้าแบบนี้ ๆ ผมก็บอกว่าถ้าทำแบบนี้เราก็ไม่ได้ช่วยคนสิ ถ้ามันดีทีเดียวเอาเครื่องจักรมาทำแล้วปณิธานที่เราตั้งไว้ละเราจะจ้างคนเพื่ออะไรผมเลยบอกว่าไม่เอาผมว่าเอาแบบนี้แหละเอาคนเพิ่มขึ้นดีกว่าอย่างเครื่องจักรอาจจะเอามาใช้เรื่องอื่นเอามาช่วยเค้าทำงานได้ง่ายขึ้นตอนนี้เรามีเครื่องอัดกระป๋องเพราะเราส่งไปออสเตรเลียส่วนหนึ่งครับ

ผู้สัมภาษณ์ : เริ่มส่งออกแล้วหรือครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : เริ่มแล้วครับความจริงส่งไปอเมริกาด้วยแต่โดยตีกลับแต่ว่านำเข้าหมูไม่ได้

ผู้สัมภาษณ์ : คนไทยที่นั่นเอาไปขายใช่ไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ใช่ครับมีที่อยู่ที่อเมริกาเขาทานแล้วอร่อยเลยอยากเอาไปขายบ้าง ส่งไปแล้วโดน ตม. โดนยึดที่จริงแล้วหมูกฎหมายห้ามส่งครับทุกประเทศเลย หมูเป็นอะไรที่ออเตรเลียไปไม่ได้ จีนไปไม่ได้เพราะว่ามีกฎหมายการค้ำกันอยู่สุดท้ายตอนนี้เราทำเป็นกึ่งกระปุกไปออเตรเลียก็เลยฉีกไปเพราะหมูทำไม่ได้เลยทำเป็นกึ่งส่งไปแล้วรอบแรก 100 กระปุกไปวางขายที่นั่น

ผู้สัมภาษณ์ : เป็นตราสินค้าของเราเลยใช่ไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ใช่ครับแล้วในพาราگونที่จะขายก็เป็นตราสินค้าผมครับ อันนี้เป็นรูปที่ King Power แล้วก็ที่ร้านขนมเดียวลองให้อาจารย์ชิมดู

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วอย่างวัตถุดิบเราไปหาอย่างไร ในท้องถิ่นหรือครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : จริง ๆ คางกุ้งเรื่องราวมันเป็นอย่างนี้ครับทาง King Power เขาออกมาว่ามีหนังปลาตัวไข่เค็มดังมากที่สิงคโปร์ให้ลองทำดูแล้วเราหาหนังปลาแล้วไม่มีหาไม่เจอทำไม่ได้ ก็เลยบอกลูกน้องว่าเราเอาคางกุ้งดีกว่าเลยไปซื้อคางกุ้งที่ Makro แล้วก็คิดสูตรกันเองก็เอาผงไข่เค็มมาคั่วดูความจริงแล้วชาวบ้านเขาคิดไม่เป็นไม่สามารถทำได้เราต้องลงรายละเอียดให้เขา เราจะเป็นคนคอยให้ไอเดียและให้เขาทำ ให้เขาลองทำแบบนั้น

แบบนี้ทอดคางกุ้งมาน้ำมันเข็มนก็ถามพี่เขาว่ามีเครื่องซັกผ้าไหมก็เลยเอาผ้ามาห่อใส่เครื่องซັกผ้าเพื่อให้สะเด็ดน้ำมัน

ผู้สัมภาษณ์ : ความจริงมันมีเครื่องที่ทำให้สะเด็ดน้ำมันใช่ไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : สุดท้ายก็ซื้อมารับแต่สู้เครื่องซັกผ้าไม่ได้ เพราะว่าเครื่องซັกผ้ามันเสถียรกว่าเครื่องซັกผ้า อาจารย์ลองคิดดูนะครับเขาออกแบบมาให้เสียงเบาและมีความสมดุลมันทำให้เครื่องนิ่งแล้วของไม่ชำแต่เครื่องสะบัดมันไม่ได้คำนวณมาให้ มันสั้นแรงแล้วทำให้ของหักงุกหักมุมหัก ผมก็เลยบอกลูกน้องด้วยว่าเครื่องซັกผ้านี้แหละดีแล้วแต่ลูกน้องครั้งแรกเขาจะดีก่อนเขาไม่เชื่อจากการที่ผมพูดมาเป็นปีเขาารู้สึกว่าผมพูดแล้วเชื่อเลยดีกว่า การปรับเปลี่ยนกระบวนการทัศนของคนมันเป็นเรื่องยากมากครับอาจารย์ เขาจะมีกระบวนการทัศนเชื่อแบบบ้าน ๆ เชื่อในแบบของเขามันต้องใช้ความศรัทธาเป็นปีนะครับที่จะพูดแล้วเขาฟังเลย อย่างเครื่องตัวนี้ก็บอกแล้วว่าไม่ต้องรอแต่สุดท้ายแล้วก็ต้องซื้อเครื่องซັกผ้ามาเลย เครื่องสะบัดไม่ใช่แล้วใช้เครื่องซັกผ้าใหม่มาตั้งไว้แล้วจับเวลาแล้วให้ดูว่าสะบัดน้อยไปก็ไม่ได้นะมากไปของก็จะชำ แล้วก็ให้จดบันทึกไว้อย่างผมเป็นนักบินก็จะมีโพสิเออร์ไว้อย่างคางกุ้งก็จะมีจดว่าใช้น้ำมันเท่าไร จับเวลาเท่าไร สีสวยสุดเท่าไร ถ้าหากชาวบ้านทำเขาอาจจะทำโดยใช้ความรู้สึกหรือความเคยชินบอกว่าไม่ได้มันต้องมีขั้นตอนการปฏิบัติ อย่างแรกคือการดูสีและการทำอย่างง่ายคือการจับเวลาอย่าง 3 คือไปตั้งไว้เท่าไรให้ใช้เท่าเดิม ใช้น้ำมันยี่ห้ออะไรทุกอย่างมีผลหมด การยกขึ้นยกลงก็ต้องมีการส่งมอบความรู้กันไปมีการใช้การจัดการความรู้ เขาไม่รู้หรือเราเป็นพูดภาษาอังกฤษกับเขาแต่เราเรียนมาเรารู้เราก็ต้องทำเอกสารให้เขาไป แต่ของพวกนี้มันก็มีความลับของมันอย่างใครมาเห็นก็สามารถนำไปทำได้เลยก็เลยต้องมีการบอกว่าอันนี้พี่เก็บไว้เลยนะเรื่องความลับ มันสำคัญนะครับ อย่างมีคนมาเดินในงานเขาเห็นหมูเราเขาสามารถนำไปทำได้เลยนะครับ

ผู้สัมภาษณ์ : มันลอกเลียนแบบได้ง่ายขนาดนั้นเลยหรือครับ มันต้องมีสูตรลับที่เป็นของเราหรือเปล่าครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ได้ครับอาจารย์ ถ้าจะให้พูดง่าย ๆ เลยผมเป็นเจ้าของแรกที่ทำหมูเส้นอบกรอบคือถ้ากินปืบของเจ้าอื่นจะเหนียวแต่ของผมกรอบเจ้าอื่นจะหืนแต่ของผมไม่เพราะว่าใช้น้ำมันใหม่เจ้าอื่นเป็นหมูฝอยที่เป็นหมูฝอยเพราะเมื่อหมูมันเท่าแล้วมันจะเขี้ยวจึงเอามาต้มเนื้อหมูจะยุ่ยจึงทำออกมาแล้วเป็นฝอยแต่ของผมใช้หมูสดเมื่อผมต้มเนื้อมันยังแน่นอยู่จึงสามารถฉีกเป็นเส้น ๆ เลยถ้าเขาเดินมาเห็นเครื่องอบผมเขาก็ซื้อเครื่องอบ เขาเห็นเครื่องซັกผ้าผมเขาก็นำมาใช้สะบัดเหมือนกัน แต่กว่าเราจะคิดมาได้ว่าจะต้องใช้เครื่องซັกผ้า น้ำมันเราใช้เวลา 3 เดือนนะครับลองผิดลองถูกกว่าจะได้แต่คู่แข่งเราแค่มาได้ยินหรือได้เห็นเขาก็สามารถนำไปเลียนแบบได้แล้ว การทำแค่เปลี่ยนตำแหน่งคนทอดของออกมาก็ไม่เหมือนกันครับเนื่องจากความชำนาญไม่เท่ากัน เราเคยเป็น

นักบินการทำงานแบบขานาญเฉพาะอย่างมันใช่แต่เราเป็น Multi engine จะทำงานหน้าเดียวไม่ได้ เราก็จะพยายามสอนเขาว่าให้สลับกันทำเพื่อให้รู้ทุกงาน แต่ก็มีจุดบอดเหมือนกัน ถ้าคนพวกนี้ถูกซื้อตัวไปทำงานก็สามารถเอาสูตรผมไปทำได้เลย

ผู้สัมภาษณ์ : แต่เราก็ดูแลเขาดีนี่ครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ใช่ครับแต่ความคิดแล้วผมก็ไม่ได้กลัวเรื่องสูตรหรอกครับ เพราะว่าถึงคุณจะไปแต่ไม่มีตลาดก็เท่านั้น มันขึ้นอยู่กับการเจรจาและช่องทางการติดต่อด้วยมันอยู่ที่ความน่าเชื่อถือที่เราเข้าไปแต่ละที่ด้วยจริงๆแล้วมันไม่ได้เข้าไปง่าย ๆ ถึงขั้นยากมากด้วยแต่เราก็เข้าใจได้แล้ว ก็ตั้งเป้าหมายไว้ว่าชายมีความมั่งคั่งอย่าง King Power ร้านขนม 15 สาขา หมูกระปุกเรามีแล้วต่อไปก็จะเข้าโกเมต เช่น พวกพารากอน เดอะมอลล์ทั้งหลาย ถ้าบางกะปิเข้าทั้งหมดแล้วตอนนี้มีคนขอ OEM ตอนแรกผมจะเข้าทีปด้วยแต่ว่าเขาบอกว่าเขาขอตลาดทีปแล้วกันเราก็โอเคเราจะผลิตเป็นตราสินค้าเขาให้ จริง ๆ แล้วโปรเจกต์ต่อไปต่อจากการเข้าโกเมตก็จะเข้าทีปอยู่แล้ว ผมก็รู้จักผู้ใหญ่ให้เขาแนะนำเซ็นทรัลแต่มีน้องคนนั้นบอกว่าผมขอทีปเขาต้องการเข้าเองโดยให้ผมเป็น OEM ให้เขาก็เลยเอาเลข อย. ให้ไปแล้วออกเป็นตราสินค้าของเขาผลิตให้เขา เขาก็ไปใส่แพคเกจเขาแล้วเขาก็มีตลาดจีน ภูเก็ตอะไรต่าง ๆ ผมไม่ซีเรียสครับเพราะว่าผมต้องการแค่ว่าชาวบ้านมีงานทำผมมีกำไรส่วนหนึ่งผมได้เพื่อนได้มิตรภาพ คุณมีเงินผมมีความสุขผมมองว่ามันเป็นวงเวียนแห่งความสุขให้ชาวบ้านส่งมอบสิ่งดี ๆ ผ่านผมสู่ผู้ประกอบการหรือผู้บริโภค ถ้าเป็นบริษัทที่มันมั่นคงขึ้นผมอาจจะให้สวัสดิการมีประกันสังคมในอนาคตซึ่งผมมองว่าขอให้มันแน่นนอนก่อนแต่ก็วางแผนเรื่องเป็นบริษัทไว้แล้วตอนนี้ยังไม่ได้เข้าจริงจังก็เพราะว่าตอนที่เราทำเป็นบุคคลธรรมดาเราคุยราคานั้นไปแล้วตอนนี้ก็ต้องเป็นเข้าบริษัทถ้าทุกคนยอมก็เปลี่ยนเป็นบริษัทได้เลยตอนนี้ยังไม่เจรจาและเขาอาจจะไม่ยอมก็ได้ที่ต้องบวก 7 บาทไปอีกแต่ยังคิดว่าช่วยกันคนละครั้งดีไหม

ผู้สัมภาษณ์ : ความจริงอาจจะต้องถามคุณค่าถ้าเราสามารถสร้างความรับรู้อะไรสักอย่างขอ SE ในวงกว้างได้ตัวอย่างเช่น เราไปซื้ออาหารมันจะมีสลากที่บอกว่าเพื่อสุขภาพแต่ถ้าหากเรามีเครือข่ายและ SE มีสลากนี้และทุกคนรับรู้ว่สลากนี้ช่วยสังคมถ้ามีตัวนี้เพิ่มขึ้นมาเราก็จะสามารถขึ้นราคาสินค้าได้

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ผมว่ามันอาจจะลดหย่อนภาษีได้เยอะอย่างที่อเมริกาที่ผมศึกษา พี่สาวผมอยู่เป็นชองเลยด้านหลังเป็นเด็กเลยครับแล้วก็สมมุติว่าชายมันฝรั่งก็ถือมันฝรั่งใส่เรื่องราวลงไปในของ ผมก็คิดและวางแผนไว้

ว่าอีก 1 ปีหรืออีก 5 ปีมันจะเป็นอย่างไรแล้ววันหนึ่งถ้ามันอยู่หนึ่งผมก็ไม่ทำแล้วอาจจะจ้าง CEO มาคนหนึ่งให้เขาดูแลแล้วผมก็ไปใช้ชีวิตกับทุ่งนาในแบบของผมไป

ผู้สัมภาษณ์ : เอาแบบนั้นเลยหรือครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ผมอยากปลูกต้นไม้ครับอาจอยู่ต่างจังหวัดผมชอบเป็นภูมิแพ้อากาศครับ อยากปลูกต้นไม้มีบ่อปลาอย่างคุณลุงที่อยู่สระแก้วที่ปลูกต้นไม้ 8 ไร่ครับ ปลูกไม้ใหญ่ ทำนา ทำสวนเอาผักไปขายต้นไม้ใหญ่ก็ขายได้อีกซึ่งมันน่าสนใจ

ผู้สัมภาษณ์ : อนาคตเทคโนโลยีมันน่าจะก้าวหน้ามากกว่านี้อีกเดียว 5G ก็มาอาจจะอยู่สิงคโปร์แล้วควบคุมผ่านมาที่นี้ก็ได้ นะครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ผมว่ามันน่ากลัวนะครับอาจารย์กลายเป็นว่าคนเยอะแต่งงานน้อย สิ่งที่น่ากลัวต่อไปคือเทคโนโลยีมันมีผลเยอะให้คนน้อยลงแต่กลับกันคนน้อยลงแต่อยากให้มีลูกมากขึ้นแต่เขาจะทำอะไรกันครับทุกวันนี้ถ้าไม่มีนักท่องเที่ยวมาประเทศไทยตายนะ เศรษฐกิจตอนนี้วัดจากนักท่องเที่ยวเงินหมดเลยเพราะว่าเงินไม่มาที่นี้แย่งกันเป็นวงกว้างเลย

ผู้สัมภาษณ์ : ก็ต้องกลับไปในจุดพอเพียงอย่างที่ในหลวงเคยสอนแต่ผมมองว่ามันก็บีบให้เราเป็น specialist นะเช่น ทุกคนที่ทำหมกรอบอย่างเมื่อก่อนทำอะไรก็ได้แต่เมื่อเทคโนโลยีมันเข้ามานักท่องเที่ยวลดลงทุกคนต้องมีตัวเองให้ทำของที่ดีขึ้นวงการนี้เราต้องทำให้ดี

ผู้ให้สัมภาษณ์ : แต่อย่างที่อาจารย์บอกครับเคยมีคนบอกผมว่าทำไปทำไมหมูเส้นมีคนทำเยอะเขาคิดอย่างนั้นกันนะครับอาจารย์แต่ผมบอกว่าไม่ใช่ผมบอกจะทำให้มันดีบางคนที่บอกว่ามันแพงจะขายได้หรือแต่มันก็ขายได้ครับ

ผู้สัมภาษณ์ : ผมว่าบางคนก็ไม่ได้มองที่ราคาเป็นตัวตัวทั้งหมด เป้าหมายที่พร้อมจะจ่ายเขามองที่ความคุ้มค่า

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ขึ้นอยู่กับเป้าหมายครับคนมีเงินแพงอย่างไรก็ซื้อถ้าเขารู้สึกว่าดี ผมไปขายที่ชลบุรีหมูกระปุกคุณภาพเหมือนกันเลยขาย 250 บาทก็ไม่มีคนซื้อขาย 200-180 บาทยังไม่มีคนซื้อเลยผมเลยเข้าใจว่าการเลือกเป้าหมายที่ชัดเจนมันเป็นอย่างไร เราทำของดีมาแทบตายแต่ลูกค้าไม่มีกำลังซื้อก็เท่านั้นครับแต่ตอนนั้นการออกบูธมันทำให้เจอผู้ใหญ่เจอผู้คนเจอป่าคนหนึ่งขายมะม่วงน้ำปลาหวานเขาก็จะแนะนำว่ามีการจัดบูธที่ไหนผมมีผู้ใหญ่แนะนำมาก็บอกให้เขาไปข้างเขามองว่าเราเป็นเด็กดีก็ถามว่าจะเข้าพารากอนไหมเขารู้จักคนนี่เราดู

ถูกเขาไม่ได้ป่าคนหนึ่งที่ขายน้ปลาหวาน แต่วันหนึ่งขายพารากอนได้เป็นแสน แต่เขาบอกว่าขายตลาดชลบุรี
40 บาทยังไม่ซื้อเลยแต่ที่มาออกบูธก็เพื่อให้มีชื่อในรายการของจังหวัด



ผู้ให้สัมภาษณ์รายที่ 5 (7 มีนาคม 2562)

ผู้สัมภาษณ์ : หลังจากที่เรารู้ได้กระบวนการทางธุรกิจรวมถึงตัวแบบธุรกิจด้วยเมื่อเราได้ตัวนี้เราจะเอาไปพัฒนา ดิจิตอลแพลตฟอร์มที่ตอบสนองกลยุทธ์การทำธุรกิจของ SE ให้ลองนึกถึงตัวอย่างเช่นถ้าเรามีแพลตฟอร์มที่ เหมือนกับลาซาด้าแต่เวลาที่เราจะซื้อของผ่านแพลตฟอร์มตัวนี้อาจสมมุติคุณหนูแดงทำสับปะรดแล้วกันครับ ผมจะซื้อสับปะรดเข้ามาในแพลตฟอร์มนี้นอกจากผมจะเห็นสับปะรดแล้วมันยังเห็นว่ากำไร 70% ของ SE นี้มี การนำไปสร้างโรงเรียนโดยคุณซื้อ 50 บาทกำไรที่ส่งไปสร้างโรงเรียนคือ 20 บาทอันนี้สมมุตินะครับ เพราะฉะนั้นเวลาผมจะบริโภคสินค้าอย่างเช่นผมอยากทานผลไม้ไม่มีหลายอย่างให้ผมเลือกแล้วผมก็ดูว่าอันนี้ช่วย เด็กอันนี้ช่วยคนแก่อันนี้ช่วยสุนัขจรจัดผมอยากช่วยอันนี้ผมก็เลือกซื้อเลยคราวนี้มันจะมีว่าเมื่อผมซื้อไปแล้วผม สามารถดูย้อนหลังได้ว่าที่ผมซื้อไปโครงการสุนัขจรจัดนี้ว่าโครงการระดม 15,000 บาทเมื่อระดมทุนได้ครบก็ สามารถดูได้ด้วยว่าเขาเอาเงินนี้ไปทำอะไรเขาเอาไปทำให้น้องหมาจริงไหม ซึ่งถ้ามันทำได้ต่อไปการบริโภคของ คนไทยเรานอกจากเราจะบริโภคเพื่อตัวเราเองเราก็จะมีจิตสาธารณะมากขึ้นเราช่วยทำให้สังคมดีขึ้นผ่าน SE ต่างๆแต่ทั้งหมดนี้มันจะมีข้อมูลเยอะมากแล้วก็มีความเชื่อใจอย่างผมเป็นผู้บริโภคคนหนึ่งผมจะ มั่นใจได้อย่างไรว่าถ้าผมซื้อไปมันจะไปช่วยเหลือเด็กได้จริงๆซึ่งมันต้องมีการใช้ระบบพวกนี้มาช่วยแต่กว่านี้เป็น แค่ตราฟของทีมีวิจัยแต่เราต้องการรายละเอียดที่แท้จริงแล้วทุกวันนี้ SE เขาทำอะไรกันบ้างแล้วเราจะเข้าไป ช่วยตรงไหนอะไรอย่างไรบ้างอย่างผมไปสัมภาษณ์ SE บางท่านก็ดีมากบางท่านแนะนำให้ทำแบบออฟไลน์ เชื่อมกับออนไลน์ซึ่งตอนนี้ก็เป็นโจทย์ใหญ่อยู่เหมือนกันเพราะว่าผมไปคุยกับทีมที่พัฒนาเขาก็บอกว่ามันจะ ยุ่งยากมากขึ้นในกระบวนการทำหลังร้านแต่ทุกคนเห็นด้วยกับ SE ท่านนี้ว่าใช้ได้คือเราต้องผสมกันระหว่าง ออฟไลน์กับออนไลน์บางทีการทำออนไลน์อย่างเดียวการสร้างความสำเร็จมันช้าแล้วก็ไม่ได้หมายความว่าทุก คนเขาจะเปิดใจแต่ถ้าหากว่าเขาเจอออฟไลน์กับเราได้สัมผัสจริงๆโอกาสการเปิดใจจะง่ายกว่าอย่างนี้การ ขยายผลตรงนี้ก็กำลังคิดกันอยู่ว่ากระบวนการตรงนี้จะเป็นอย่างไรแต่ที่เราคิดที่จะทำก็คือเราพยายามที่จะให้ มันรองรับ SE ได้มากที่สุดแต่ว่าตอนนี้ SE เท่าที่ผมได้ไปสัมภาษณ์มาทั้งที่เป็นบริการก็มีเป็นสินค้าก็มีรวมทั้ง รูปแบบการณรงค์ที่เขาใช้ อย่างเช่นบางคนบอกว่าช่วยเหลือเด็กที่ด้อยโอกาสทางการศึกษาบางท่านก็ช่วยผู้สูง อายุที่ไม่สามารถเข้าถึงกระบวนการทางการแพทย์ได้อะไรแบบนี้ครับเราพยายามที่จะทำแพลตฟอร์มอย่างไรให้มัน รองรับ SE ได้มากที่สุดและทุกคนมีความสุขมากที่สุดและแพตเทจที่ใช้ช่วยเหลือสังคมมันสามารถที่จะแก้ได้ อะไรได้ต้องเรียนตามตรงว่าทีมหลายันเรศวรทำตรงนี้ทางมหาลัยไม่คิดจะเอาผลประโยชน์เลยนะครับก็คือทีม โปรแกรมเมอร์และเดเวลอปเปอร์ที่ทำก็เป็นทีมอาจารย์และนิสิตทั้งนั้นเลยแล้วทุกคนก็เห็นด้วยแล้วอยากที่จะ มาช่วยกันอันนี้คือที่มาที่ไปของวิจัยตัวนี้ครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ก็คือตั้งใจว่ามันจะออกมาเป็นแพลตฟอร์มทางดิจิทัลจริง ๆ ที่จะเห็นเลยว่ามีบริการอะไร มีสินค้าอะไรที่จะสามารถสนับสนุน SE ได้

ผู้สัมภาษณ์ : อาจจะมีเด็กที่อยู่ที่บ้านอยากพัฒนาพื้นที่ของเขาเมื่อคิดสินค้าคิดอะไรได้มันทำให้เขาตั้งตัวได้ง่าย การเข้าถึงผู้บริโภคต่าง ๆ ทุกวันนี้ผมไม่แน่ใจว่า SE ทุกวันนี้ที่เราจะเข้าถึงผู้บริโภคหรือเปิดตัวหรือสร้างความตระหนักให้ผู้บริโภคทราบมันยากหรือลำบากแค่ไหนอย่างไรผมไม่ทราบแต่เราพยายามเอาปัญหาทุกอย่างทุกอย่างที่ SE ทุกวันนี้เจอเอามาขบคิดกันแล้วเอาช่วยแก้ะไรอย่างไรได้บ้าง รบกวนทางจิตอาทรแนะนำด้วยครับแล้วปัจจุบันนี้ทำอะไรบ้างครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : มันเป็นการให้บริการทั้ง 4 ด้านด้วยกันค่ะที่เป็นแกนหลักคือเรื่องของการดูแลจิตใจและก็มีเรื่องของการดูแลจิตใจภายในการดูแลผ่านเวิร์คช็อป โดยเน้นไปที่บุคคลอาจจะเป็นการพูดคุยตัวต่อตัวก็ได้หรืออาจจะเวิร์คช็อปให้กับที่สนใจ ให้เข้าใจตัวเองมากขึ้นจิตใจของเราอาจเกิดความไม่เข้าใจอะไรบางอย่าง ความเครียดความกังวลไม่สามารถรับมือหรือจัดการกับชีวิตได้นี่คืออันที่ 1 เรียกว่า healing hearts แล้วก็ขาที่สองคือการดูแลร่างกายจิตใจและจิตวิญญาณไปพร้อม ๆ กันในแบบองค์รวมด้วยวิถีธรรมชาติซึ่งเป็นเรื่องของสุขภาพมีชื่อว่า health and heart ขาที่สามคือการดูแลผู้ดูแลการที่เราไปทำเวิร์คช็อปให้กับผู้ดูแลผู้อื่นไม่ว่าจะเป็นเจ้าหน้าที่ทางการแพทย์ เจ้าหน้าที่ที่ทำงานอยู่ในมูลนิธิ ผู้ที่อยู่ในวิชาชีพหรือต้องอยู่ในสถานะดูแลอันนี้คืออันที่สามที่เรียกว่า caring heart เป็น heart of caring ดูแลจิตใจกันไปแล้วก็ในนั้นก็มีส่วนในเรื่องของศิลปะการดูแลผู้คนด้วยความอ่อนโยนและขาที่สี่ขาสุดท้ายคือการที่เราเอาเรื่องราวการดูแลจิตใจนี้เข้าไปในองค์กร เสริมสร้างความเข้าใจภายในตัวเอง เสริมสร้างความเข้าใจระหว่างกันและกันแล้วก็ทีมเพื่อประสิทธิภาพของการทำงานมากยิ่งขึ้นซึ่งเรียกว่า Growing with hearts เป็นสี่ขาด้วยกันค่ะ

ผู้สัมภาษณ์ : เหมือนกับว่าทางจิตอาทรจัดคอร์สแล้วมีคนเข้ามาอบรมจ่ายเงินอบรมแบบนี้ใช่ไหมครับแล้วผลกำไรเราเอาไปทำอะไรอย่างไรบ้างครับที่เราได้จากตรงนี้ครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : เดี่ยวแบ่งโครงสร้างนิดนึงนะครับอย่าง Caring heart ที่เราไปทำดูแลผู้ดูแลคนอื่นเราจะทำในรูปแบบไม่ได้คิดมูลค่าหลายเวิร์คช็อปที่เราทำเบื้องหลังช็อปเหล่านั้นมันก็มีต้นทุนส่วนหนึ่งที่เราจะทำในขานั้นเราก็จะเอากำไรส่วนหนึ่งที่เราได้เหลือจากตรงนั้นมาทำตรงนี้แล้วในคอร์สที่เราจัดนี้มีการคิดมูลค่าเราเองก็จะโควตาบางส่วนสำหรับผู้ที่ต้องการขอทุนให้เราต้องการชัพพอร์ตตรงนั้นซึ่งเรา handle spaces ได้ไม่กี่คนเราก็จะมีการจัดสรรค้บส่วนให้กับตรงนั้นหรือในส่วนของ Growing with hearts ที่เราจะไปถึงเรื่องการทำงานขององค์กร ซึ่งก็มีองค์กรเอกชนที่เราทำและองค์กรเพื่อสังคมที่เราต้องทำอย่างเมื่อเข้าที่เราทำเสร็จเมื่อสักครู่นี้

เราไปทำให้มูลนิธิสายเด็กเป็นสายด่วนที่ช่วยเหลือเด็กที่มีปัญหา เราก็เข้าไปงานกับผู้บริหารและทีมงานของเขาก็รู้ว่าคนกลุ่มนี้มีความสำคัญและความหมายต่อเด็กที่มีปัญหาและเด็กที่ต้องการความช่วยเหลือเราก็อยากจะช่วยเหลือคนที่กำลังออกไปช่วยเหลือคนอื่นอย่างนี้ครับ ซึ่งเราไปทำงานกับมูลนิธิเพื่อสังคมหรือองค์กรเพื่อสังคมบางครั้งเราก็ช่วยเหลือเขาในแบบที่เขาพออยู่ได้บางครั้งเราก็ไม่ได้ดูเรื่องการเพิ่มผลกำไรเลยแต่เราที่ว่าเราอยากให้เราเขาอยู่ในระดับที่อยู่ได้เขาโอเคและเราเองก็มีความสุขที่ได้ทำมันก็มีโครงสร้างที่เราทำกันแบบนี้ครับ แล้วเราก็คุยกันว่าเราจะจัดการอย่างไรกับรายได้ที่เข้ามา

ผู้สัมภาษณ์ : จริงแล้วก็เหมือนอยู่ในกล่อง A4 ที่เขากำหนดไว้ว่าร้อยละ 70 ให้มาพัฒนาในงานของตัวเองหรือ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : จริง ๆ แล้วเราก็อยู่ในระยะเริ่มต้นจะบอกว่าเราเคยเห็นกำไรแบบที่ชัด ๆ แล้วหรือยังเราก็ยังไม่ได้เห็นนะเพราะฉะนั้นมันก็เลยพุดยาก แต่สิ่งที่เรากำลังทำก็คืออย่างที่เราพูดถึงเขาที่มันได้เงินก็คือเขาในเรื่องของ Growing with hearts เราไปทำที่บริษัทอะไรอย่างนี้คะมันก็เป็นแหล่งส่วนที่เป็นรายได้เข้าอย่างในส่วน of health and heart เราก็แบ่งเป็น 3 ลักษณะกิจกรรมของเราอย่างเช่นครึ่งละ 3 ชั่วโมงเราไม่คิดค่าใช้จ่ายคือเราเปิดให้คนเข้ามาอย่างอิสระเพราะฉะนั้นในส่วนตรงนั้นก็มีส่วนที่เราคืนกำไรให้สังคมเขาได้เข้ามาเรียนรู้การดูแลตัวเองด้วยวิถีแห่งธรรมชาติได้ฟังคลื่นเสียงบำบัด

ผู้สัมภาษณ์ : ทางจิตอาสารเปิดดำเนินการมาหลายปีไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : จริง ๆ แล้วเราทำมาในลักษณะโปรเจกต์ตั้งแต่ปี 2552 แต่มันค่อยแปรเปลี่ยนจากค่ายสำหรับเด็กแต่ว่ามีแกนกลางในเรื่องของจิตใจเหมือนกันแล้วก็ค่อย ๆ ปรับเปลี่ยนมาจนถึงปี 2559 ถึงได้ลงทะเบียนเป็นบริษัทวิสาหกิจเพื่อสังคม แล้วก็ได้นำมาวิธิต่างมาเรื่อย ๆ จนมาเป็นแบบนี้คะ สี่ด้านอย่างที่เรารู้ตัวก่อนหน้า

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วอย่างนี้เราต้องทำสมดุลให้กับกระทรวงพาณิชย์บ้างไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : คือขณะนี้เรายังเป็นเหมือนบริษัททั่วไปชื่อว่าบริษัทจิตอาสารวิสาหกิจเพื่อสังคมในขณะเดียวกันในส่วนของประเทศเราก็ยังไม่ลงตัวและอีกอย่างหนึ่งเรายังไม่ได้ไปลงทะเบียนกับกระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ เพราะว่าบางท่านก็บอกว่าไปทำแต่บางท่านก็บอกว่าไม่ต้องทำก็ได้เขาวางมันยังไม่มื่ออะไรที่มารองรับเราทั้งสิ้นในระบบที่เป็นอยู่ในปัจจุบันเพราะฉะนั้นตัวเราเองก็กำลังค้นหาเหมือนกันว่าเราเหมาะกับอะไรกันแน่และควรจะไปในวิถีไหนกันแน่

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วส่วนใหญ่สมมุติเอาตัวคอร์สแล้วกันนะครับอย่างองค์กรที่เขาให้เราไปจัดส่วนใหญ่มันเป็น
อย่างไรครับมีการบอกปากต่อปากหรือว่ามีเข้ามาอย่างไรหรือว่ามีออกไปออกบูธหรือว่าอย่างไรที่ผ่านมา
ครับส่วนใหญ่แล้วเป็นรูปแบบไหนครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ส่วนใหญ่จะเป็นจากตัวบุคคลครับอย่างองค์กรแรกที่เราไปทำเรารู้จักกับทางเจ้าของซึ่งเขามี
ความศรัทธาและมีความเชื่อแบบนี้เหมือนกันก็เลยเปิดโอกาสให้เราเข้าไปทำนั่นเป็นจุดเริ่มต้นที่เราได้เริ่มทำ
แต่ว่าพอได้ทำองค์กรหนึ่งแล้วเราก็มีความรู้ในสิ่งที่เราจะทำมีการประชาสัมพันธ์อย่างที่ดีอาหารคือการโพสต์
ลงเฟสบุ๊กส่วนอื่น ๆ เรายังไม่ค่อยทำเท่าไรครับแต่ว่าส่วนใหญ่เป็นการเจอผู้คนหรือเรามีโอกาสเราก็จะ
พยายามจะแนะนำว่าเราทำอะไรบ้างเขาไม่เข้าใจเราก็เปิดภาพเก่าให้เขาดูแล้วเขาก็เริ่มสนใจสิ่งนี้มันเป็นเรื่องที่
ค่อนข้างใหม่ไม่ค่อยมีเยอะในตลาด ถ้าเขามีความสนใจเราก็จะไปคุยเราก็จะเชิญเขาเข้าไปผู้บริหารถ้า
ซึ่งถ้าในความคิดเห็นภาพเดียวกัน เขาก็เปิดโอกาสให้เราเข้าไปในที่ผ่านมาก็จะใช้แค่เฟสบุ๊ก ไลน์และอินตา
แกรมแค่นี้ นอกจากนั้นแล้วก็เป็นการพบเจอคนส่วนใหญ่จะเป็นปากต่อปากอย่างกิจกรรมที่จะถึงในวันศุกร์นี้
หลานพาคุณตามาพาคุณนำมาแบบนี้คะ มันคือเรื่องของกรที่เราอยากอยู่กันไปอีกนาน ๆ ด้วยอย่างในอีกเคส
หนึ่งคนที่มาเข้าร่วมวันศุกร์นี้อีกกลุ่มหนึ่งเราก็ไปเจอเขาแล้วทำ SE เหมือนกันเราก็แบบพอได้ฟังสิ่งที่เขาพูดก็
รู้สึกประทับใจในตัวเขาได้ทำความรู้จักกันแล้วก็พบว่านอกจากสิ่งที่เขาทำเขาก็มีปัญหาเรื่องสุขภาพซึ่งเราก็
บอกว่าเราทำเรื่องนี้อยู่นะลองไปดูไหม ซึ่งเขาก็มาและเขาก็รู้สึกว่ามันดีกับเขาแล้วเขาก็ชวนคุณแม่มาด้วย จริง
แล้วงานของจิตอาสารเริ่มต้นด้วยการดูแลจิตใจแต่สิ่งนั้นมันเป็นเรื่องนามธรรมมากมันดูยากมากอย่างคนมาแล้วเขา
รู้สึกดีมีความสุขยิ่งขึ้นเขารู้สึกว่าความทุกข์เขาคลายไปแต่มันเป็นเรื่องนามธรรมมาก แล้วคนก็ดูไม่ออกว่าการมี
ความสุขมากขึ้นเข้าใจกันมากขึ้นจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานได้ มันต้องใช้เวลากว่าที่จะเชื่อโยงได้แต่
ว่าเมื่อเราเริ่มไปที่ขาของสุขภาพกายและใจผนวกกันมันเริ่มทำให้เป็นรูปธรรมมากขึ้นด้วยการที่โรคภัยไข้เจ็บดี
ขึ้นหรือหายรู้สึกร่างกายเบาบางไปจากการเจ็บปวดหรืออะไรแบบนี้มันทำให้เข้าถึงได้มากขึ้นเพราะฉะนั้นเราก็
จะดูเรื่องในการจัดกิจกรรมเพื่อสุขภาพมาเยอะมันก็เป็นโอกาสที่ทำให้เราได้ทำงานในส่วนอื่น ๆ ได้มากยิ่งขึ้น
ด้วยเช่นกันเพราะว่าเราก็มีโอกาสได้เจอคนผ่านขาของสุขภาพมากกว่าคนอื่น ๆ ให้เรามีโอกาสได้เล่าถึง
กิจกรรมอื่น ๆ ที่เรามีด้วยเช่นกัน

ผู้สัมภาษณ์ : อย่างในเรื่องการดูแลสุขภาพการดูแลจิตใจในเรื่องสุขภาพเราใช้อะไรครับเป็นสมุนไพรอะไรอย่าง
นี้รีเปล่าครับหรืออะไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : เราโชคดีที่เราไปเจออาจารย์ท่านหนึ่งท่านชื่อดร.กัมปนาท บัวสมบุรา ท่านก็เป็นนักธรรมชาติ
บำบัดระดับโลกท่านก็ทำสิ่งนี้มาประมาณ 30 กว่าปีแล้ว ที่นี้ในศาสตร์ที่ท่านทำเราก็น้อมรับแนวทางของท่าน

มาก็จะมีตั้งแต่การใช้คลื่นเสียงบำบัดสิ่งที่ใช้คือ Crystal Singing Bowl ลักษณะเป็นคลื่นความถี่เวลาที่ผู้ใช้บำบัดก็แค่นอนฟังเฉยๆถ้าอธิบายในเชิงวิทยาศาสตร์หน่อยก็คลื่นความถี่ที่ปล่อยออกไปจากตัวคริสตัลมันเป็นคลื่นความถี่ที่เข้าไปจัดเรียงโมเลกุลน้ำในร่างกายอย่างนี้ครับนั่นก็คือศาสตร์หนึ่งที่เราใช้และอีกศาสตร์หนึ่งที่อาจารย์ดร.กัมปนาท บัวสมบูรพาพยายามถ่ายทอดให้กับผู้คนที่คือการใช้ศาสตร์ของร้อนและเย็นก็คือกายให้ร่างกายขับพิษผ่านเหงื่อด้วยอะไรหลายๆอย่างถ้าด้วยธรรมชาติจริง ๆ ก็คือแสงแดดแล้วก็มีคลอโรฟิลด์คือใบตองเรียกอีกอย่างหนึ่งคือห่มใบตองแล้วก็ช้อน้ำแข็งด้วยอ่างน้ำแข็งซึ่งอันนี้ต่างประเทศเขาทำบ่อยมากอย่างเช่นคนญี่ปุ่น หรือแถบยุโรปเวลาทะเลสาบเป็นน้ำแข็งเขาก็จะดำน้ำลงไปเป็นการกระตุ้นให้ร่างกายสร้างภูมิคุ้มกันแล้วก็ผลัดเซลล์ร้ายให้ออกไป ซึ่งเราก็บูรณาการไม่ได้หลายเข้ามารวมกันฉะนั้นคนที่เราจะจัดในวันพรุ่งนี้ระยะเวลา 3 วัน 2 คืน จะมี Crystal Singing Bowl วันที่ 2 จะมีการห่อใบตองและหมกทรายซึ่งจะได้ผลดีมากเป็นการขับพิษออกจากเหงื่อ ส่วน Crystal Singing Bowl เป็นการขับพิษทางอารมณ์ความขัดข้องหมองใจในตัวเอง เป็นการบูรณาการเป็นการขับพิษทั้งกายและใจแล้วยังมีการขับพิษในลำไส้เป็นวิธีที่อ่อนโยนด้วยการอดอาหารหลังจากนั้นก็มีการให้ดื่มน้ำมะนาว วิธีการเหล่านี้คือวิถีธรรมชาติ

ผู้สัมภาษณ์ : ที่ถามรายละเอียดหน่อยเพราะว่ายังไงครับผมไปเจอวิสาหกิจเพื่อสังคมอีกคันนึงเขาเริ่มต้นเหมือนกันแต่เขาใช้สมุนไพรชนิดในการรักษาสารพัดล่าสุดที่ผมไปเจอเขาก็ไปเข้าคอร์สอย่างนี้ครับ แล้วก็เป็นผู้คนครูจากทำโรงเรียนสวนกุหลาบที่อาวุโสทั้งหลาย เขาก็เพิ่งเริ่มต้นทำซึ่งอาจจะไม่ค่อยมีคนรู้จักเท่าไรพอลองฟังดูแล้ว 2 แห่งนี้มีความคล้ายกันอาจจะเป็นส่วนส่วนกันได้ ซึ่งอาจจะสามารถเติมเต็มซึ่งกันและกันได้ อย่างในองค์กรทุกวันนี้มีการเกษียณขาลงแต่คราวนี้กำลังผู้สูงอายุที่สุขภาพร่างกายแข็งแรงทำงานได้เต็มที่เขาไม่ต้องกังวลเรื่องสุขภาพร่างกายทำงานให้กับองค์กรได้เต็มที่ถ้าเกิดได้อย่างนี้ถ้าเกิดทำแล้วมันมีผลเปิดในวงกว้างได้อาจจะร่วมด้วยช่วยกันผมมองว่ามันก็ดี เพราะอย่างราชการตอนนี้เขาประกาศ 63 ปีแล้ว บรรดาผู้สูงอายุในมหาวิทยาลัยของผมแต่ละคนก็จะสารพัดโรค ความดันเบาหวาน แต่จริงๆแล้วถ้าเกิดเราทำได้มันก็เป็นโมเดลที่น่าสนใจ รวมถึงทุกวันนี้เราอยู่เป็นครอบครัวเชิงเดียวกันมากขึ้นผู้สูงอายุก็ต้องดูแลตัวเองดูแลกายใจของตัวเองถ้าเรามีคอร์สที่ดีเพราะว่าหวังพึ่งลูกหลานไม่ได้เพราะเขาต้องมีอาชีพชีวิตของเขาซึ่งผมมองว่าตรงนี้เป็นสิ่งที่น่าสนใจสำหรับผู้สูงอายุและผู้ที่น่าตัวเข้าสู่การเป็นผู้สูงอายุ ว่าต้องการดูแลตัวเองว่าต้องควบคุมอย่างไรกินอยู่อย่างไรผมว่าตรงนี้น่าสนใจถ้ามีคอร์สสำหรับผู้สูงอายุ ความจริงน่าเสียดายเหมือนกันนะคะทางกระทรวงวิทยาศาสตร์ได้ให้ทุนกับทางคณะวิทยาศาสตร์ที่มหาวิทยาลัยนครสวรรค์แล้วปรากฏว่าเขาต้องการพัฒนานักธุรกิจเพื่อสังคมเขาก็ให้เขียนโปรเจกต์เข้าไปแต่ทางของผมเขาให้เฉพาะเขตภาคเหนือ จริง ๆ ถ้าหากได้ทำโปรเจกต์ร่วมกันคือขอเป็นตัวจะเข้าไป 3 ปีก็ได้เพื่อที่ว่าเราจะเอามาพัฒนาในเชิงการตลาด

ผู้ให้สัมภาษณ์ : มันหมดแล้วหรืออาจารย์ไม่อย่างนั้นภาคเหนือเราก็ไป กระทรวงวิทยาศาสตร์เป็นสำนักงานอะไรครับ

ผู้สัมภาษณ์ : เขาให้ผ่านมาจากอุทยานวิทยาศาสตร์ภาคเหนือแล้วเขาเปิดรับสองได้ก็คือตอนแรกคือการพัฒนาวิสาหกิจเพื่อสังคม และอีกด้านหนึ่งมีพัฒนาเป็นหมู่บ้านวิทยาศาสตร์ ผมก็รู้สึกว่ามันน่าสนใจจริงๆโดยเฉพาะที่เป็นวิสาหกิจที่เพิ่งเริ่มต้น เดี่ยวผมลองถามท่านผอ. ดูนะครับแล้วคราวนี้เท่าที่ผมฟังดูเหมือนกับว่ากลยุทธ์การตลาดของเราส่วนใหญ่เป็นเรื่องของการประชาสัมพันธ์การบอกต่อ แล้วก็ตัวที่เราสร้างความเชื่อใจให้กับลูกค้ามันเป็นอย่างไรทำให้เขามั่นใจ อย่างผมเป็นเจ้าของบริษัทบริษัทหนึ่งแล้วกันได้ยินเพื่อนผมบอกว่าคอร์สนี้ดี สื่อสารกันอย่างไรที่ทำให้เขามั่นใจว่าเราช่วยได้เราใช้วิธีอย่างไรครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : เดี่ยวขอทำความเข้าใจก่อนนะครับในชาติที่เรียกว่า Growing with hearts ที่เราไปทำกับองค์กรจุดที่เราดูเราไม่ได้ดูเรื่องสุขภาพนะครับสิ่งที่เราพยายามจะสร้างคือสร้างความเชื่อมโยงคือ 1 เชื่อมโยงกับอาชีพของตัวเอง 2 เชื่อมโยงกับเพื่อนร่วมงาน 3 คือเขาได้ไปเชื่อมโยงกับงานที่เขาทำได้เห็นคุณค่าและความหมายในสิ่งที่เขาอยากจะทำให้เกิดแรงบันดาลใจในการทำงานนี่คือสิ่งที่เราทำแต่ว่าในชาติที่เรียกว่า health and heart อันนี้จุดที่เราแนะนำเสนอคือเรื่องสุขภาพเพราะฉะนั้นสมมุติถ้าเราเดินไปสู่องค์กรเราจะไม่ได้เอาสุขภาพนำเราจะเอาเรื่องของความเชื่อมโยงแต่ทั้งนี้ทั้งนั้น 4 ชาติที่เราทำมีแกนหลักที่เป็นแกนเดียวกันคือเรื่องของจิตใจพื้นฐานของสุขภาพที่ดีแล้วคือจิตใจที่แข็งแรง พื้นฐานของการทำงานคือจิตใจของคนที่มีความสุขที่ได้ทำงานพื้นฐานทุกอย่างมันอยู่ที่จิตใจเราสามารถเอาความรู้ของขานี้ไปใช้กับอีกขาได้ แต่ว่าเวลาที่เรานำเสนอกับผู้บริหารเราก็จะมีความชัดเจนสิ่งที่เราให้คุณค่าของแต่ละขากลับไปคำถามของอาจารย์ที่เราจะสร้างความเชื่อใจก็คือพอมันเป็นเรื่องของจิตใจมันเป็นเรื่องนามธรรมค่อนข้างเยอะพอสมควรเราเคยทำงานมีโปสเตอร์แล้วเราก็โพสต์ลงเฟซบุ๊กลงสื่อต่าง ๆ ที่จะให้ผู้คนเข้าถึงได้แต่เราพบว่าประสิทธิภาพที่เราเข้าไปในช่องทางพวกนั้นไม่ค่อยเกิดประสิทธิภาพเท่าที่ควร ส่วนใหญ่คนก็จะงงว่าเราทำอะไรจริง ๆ แล้วหลักสูตรนี่คืออะไร แต่ส่วนใหญ่ก็อาจจะสร้างแค่ความตระหนักแต่สิ่งที่เขาได้คือประสบการณ์ตรงที่เขาได้สัมผัส ได้รู้สึกว่าสิ่งที่เรากำลังอยู่มีความเชื่อบางอย่างเกิดขึ้นในจิตใจเขามั่นใจแล้วเขาอยากจะไปต่อกับเราหรือว่าเขามีเพื่อนที่สนิทมากเขาก็ได้ไปแนะนำผมว่าในความเชื่อมั่นที่เกิดจากประสบการณ์ที่ผมทำนะส่วนใหญ่จะเกิดจากปากต่อปาก จากสิ่งที่เขาได้ประสบและได้ถ่ายทอดให้คนรู้จักหรือผู้ร่วมงานเขาก็เผยแพร่เท่าที่เราจะทำได้เพราะว่าเราเห็นหลายๆครั้งเลยว่าคนที่พูดมาจากประสบการณ์ตัวเองว่าได้สัมผัสอะไร ดีกับเขาอย่างไร แต่ที่สำคัญมันเกิดจากการได้มีประสบการณ์โดยตรงและได้ไปบอกต่อแก่ญาติ เพื่อนมีคนอื่นมาพูดแทนเราจากประสบการณ์ที่เขาได้เจอถ้ามองคำถามของอาจารย์อีกมุมหนึ่งของเป็นความท้าทายหนึ่งที่เรากำลังต้องสร้างความเชื่อมั่นให้ได้และด้วยวิธี

โตให้ไปในมุมที่กว้างขึ้นได้อย่างไร ซึ่งทุกวันนี้เราใช้วิธีปากต่อปากซึ่งถ้าเราก้าวข้ามความท้าทายตรงนี้ได้และสามารถไปตลาดที่กว้างขึ้นผมว่าก็ดีแต่คำถามของอาจารย์ก็ทำให้เราต้องกลับมาว่าเราต้องให้มันไปได้กว้างขึ้น

ผู้สัมภาษณ์ : แต่ว่าที่ผมฟังวิจัยส่วนหนึ่งที่ผมทำคือผมทำเกี่ยวกับการพัฒนา Developer หรือโปรแกรมเมอร์ในประเทศไทยคือเท่าที่ผมไปสัมภาษณ์แต่ละบริษัทจะยกขึ้นมาปัญหาเดียวกันเลยคือมันยากมากที่จะให้ Developer ทำงานกันเป็นทีมจริงๆผมยังมองทำอะไรให้จิตใจคนเราเอื้อเพื่อแล้วทำงานกันเป็นทีมได้ผมว่าถ้าเป็นครอสขึ้นมาได้จะดีมากเลยนะครับเพราะว่าปัญหาทุกๆบริษัทที่ได้ไปสัมภาษณ์มาพูดเหมือนกันหมดเลยว่าจะทำอะไรให้ Developer ทำงานเป็นทีมให้ได้

ผู้ให้สัมภาษณ์ : อย่างเช่นวันนี้ที่เรามาทำงานที่นี้ก็คือวันนี้มีคนที่เข้าร่วมเวิร์คช็อปได้รู้สึกว่าคุณได้เชื่อมโยงกับคนที่ทำงานกับฉันผ่านกิจกรรมที่เราทำกันเขาพูดออกมาว่าเขาได้เชื่อมโยงและได้เข้าใจกันจริงๆ

ผู้สัมภาษณ์ : หรือแม้แต่อันนี้ประสบการณ์ตรงที่หลายๆครอบครัวเคยเจอปัญหาเหมือนผมคือสมัยก่อนคุณแม่ผมป่วยเป็นมะเร็งแล้วลูกๆต้องดูแลกันแต่สิ่งหนึ่งที่ปัญหาเกิดขึ้นคือสมัยก่อนคุณแม่ท่านเป็นคนทำอะไรด้วยตัวเองแต่คราวนี้วันหนึ่งท่านป่วยท่านผ่าตัดท่านทำอะไรเองไม่ได้ท่านก็เริ่มฉุนเฉียวมากขึ้นประมาณว่าลูกก็ทำอะไรไม่ได้ตั้งใจมันก็เลยเกิดเป็นช่องว่างเล็กๆขึ้นมาผมก็เลยมองว่าสถานการณ์นี้มันเกิดเยอะขึ้นในสังคมไทยหรือแม้แต่ว่าคนที่ดูแลผู้สูงอายุผู้ป่วยอันนี้เขามีผลกระทบค่อนข้างเยอะถ้าถามว่าเราจะมีครอสอะไรสักอย่างที่ทำให้สองคนนี้นิ่งแล้วอยู่ด้วยกันได้ง่ายขึ้นหรือแม้แต่การที่เราบอกว่าเราอบรมผู้ดูแลผู้สูงอายุให้เขาสามารถปรับตัวปรับใจได้แล้วก็รู้ในเรื่องของการดูแลผมว่ามันไปเชื่อมโยงกับทางคุณหมอคนไหนได้นะไปสอนให้คนแก่สามารถดูแลตัวเองได้ด้วยสมุนไพรรู้จักโรคที่เป็นและอยู่กับมันได้ควบคุมมันได้โดยใช้สมุนไพรตัวนั้นตัวนี้โดยไม่ได้ใช้ยาแผนปัจจุบันเพราะท่านบอกว่าอย่างสิ่งที่ผมกลัวเหมือนกันท่านบอกว่ายาคุมความดันนานระยะหนึ่งสิ่งที่เราเห็นคือเบาหวานไข่มุขไหม้ครับแต่สิ่งที่จะเกิดขึ้นต่อจากนั้นคือมะเร็งต่อมน้ำเหลืองผมก็ถามแบบว่ามันจริงหรือครับภรรยาผมยังกินอยู่เลยเขาก็บอกว่าจริงแต่ถามว่าสมุนไพรไทยเรามีไหมเรามีดูแลได้ไม่จำเป็นต้องไปหาหมอก็ได้แต่ว่ามันก็ต้องควบคุมกันไปจริงไหมครับเรามีสมุนไพรแล้วก็มีจิตใจ ผู้สูงอายุที่ต้องดูแลตัวเองหรือแม้แต่ลูกหลานอย่างบางคอร์สมีผู้ช่วยบางครั้งที่ต้องเอาลูกหลานที่ดูแลผู้ป่วยมาด้วยมาจูนกันเพื่อให้เข้าซึ่งกันและกัน

ผู้ให้สัมภาษณ์ : จริง ๆ แล้วสิ่งนั้นเลยคือสิ่งที่เราทำก็คือสำคัญมากเลยก็คือเรื่องของจิตใจและความเชื่อมโยงกันซึ่งอาจารย์พูดแล้วทำให้เรานึกถึงมีเวิร์คช็อปหนึ่งที่เราไปทำให้กับเด็กมหาลัยปีหนึ่งที่สวนดุสิตพอดีเรารู้จักอาจารย์ที่นั่นอยู่ท่านหนึ่งก็พบว่าในความเป็นมนุษย์นั้นไม่ว่าจะเด็กหรือแก่ก็จะมี ความท้าทายคล้าย ๆ กันมี

ความอ่อนไหวในเรื่องของจิตใจมีความทุกข์ มันเริ่มต้นจากข้างในของเราที่มันค่อย ๆ ขยายลูกกลมมาเป็นมัน เป็นนี่เราก็พยายามไม่ปิดกั้นตัวเองเพราะเราเชื่อว่าคุณค่าสิ่งที่เราทำ เราลองว่ามันไปได้กับทุกพื้นที่วันนั้นที่เรา ไปทำกับสวนดุสิตก็พบว่าเด็ก ๆ เขามีความสุขส่วนมากเป็นเด็กปีหนึ่งนะครับ แล้วเราก็ทำเวิร์คช็อปกับเขาครึ่ง วันเขาก็ได้ปลดล็อกบางอย่างของตัวเอง แต่ผมก็เชื่อว่ามันก็เป็นพื้นฐานที่ดีที่เขาจะเติบโตเป็นผู้ใหญ่ที่ดีเป็นพ่อ แม่ที่ดีเป็นเจ้านายเป็นลูกน้องที่ดี ซึ่งผมคิดว่าเราอยากทำอะไรอย่างเมื่อวานผมนั่งคุยกับแม่ผมเองนักศึกษา มหาวิทยาลัยเพิ่งกระโดดตึกตายไปผมฟังแล้วรู้สึกเศร้าใจมากเลยเพราะว่ามหาวิทยาลัยนั้นผมเพิ่งไปเจอ อาจารย์ท่านหนึ่ง พอเขาเห็นสิ่งที่ผมทำเขาบอกว่าช่วยไปมหาลัยเขาหน่อยเนื่องจากว่าลูกศิษย์เขาบางคนเรียน เก่งทำอะไรได้ดี แต่เมื่อชีวิตเจอกรรมแล้วเขาไปต่อไม่ได้เลย พอผมได้ทราบข่าวว่ามีเด็กคนหนึ่งเขาทำแบบนั้น ซึ่งเป็นมหาลัยที่เดียวกับที่ผมเคยคุยกัน ผมยังรู้สึกว่าทำไมเราไม่ไปทำไมเราไม่รีบไปผมก็เชื่อว่าสิ่งที่เราพยายาม จะทำสิ่งที่เราจะส่งมอบมันไปได้กับผู้คนที่หลากหลายได้ทุกเพศทุกวัยและในผู้สูงอายุปัญหาความกังวลใจ หลักรๆก็จะเป็นเรื่องสุขภาพแต่ความกังวลใจของแต่ละวัยก็จะแตกต่างกันไป ณ ตอนนี้เราอยากไปให้ถึงผู้คนที่ อยากจะได้รับโอกาสหรือตามมหาวิทยาลัยหรืออะไรก็ตามโอกาสที่จะได้ทำ

ผู้สัมภาษณ์ : ผมขออธิบายก่อนว่าผมจะสอนให้กับเด็กปีหนึ่งเยอะแล้วสิ่งที่ประสบปัญหาคือถามว่าทำไมเด็กไม่ ตั้งใจเรียนผมก็เคยถามเด็กนะเป็นที่ปรึกษาที่ได้พบคือเขาไม่เห็นคุณค่าในตัวเขา เขาไม่เห็นอนาคตเขาเป็นคนตี ได้ประสบความสำเร็จได้ไม่มีเป้าหมายตรงนี้ทำให้ไม่อยากเรียนไม่ทุ่มเทเขามีความรู้สึกว่าเขาเรียนไปทำไม ประมาณนี้รับหลายคนเป็นลูกคนเดียวผมเคยคุยเราไม่สงสารหรือพ่อแม่หึงเพียงเราเลยนะใกล้เรียนจบแล้วแล้ว ถ้าเรายังเที่ยวกลางคืนยังดื่มเหล้าแบบนี้เราจะจบไหมพ่อแม่จะหึงใครถ้ามันมีคอร์สนะอยากให้ลูกศิษย์ได้ ตระหนักว่าเรามีคุณค่าเรามีความหวังเราประสบความสำเร็จได้มันทำให้มีแรงบันดาลใจที่จะเรียนต่อถ้าเด็กมี มาว่าอยากทำอะไรผมไม่เคยปฏิเสธเด็กเลยนะ ปัญหาทุกวันนี้คือทำนี่ไหมไม่เอาไม่เอาอะไรสักอย่าง มีบ้างไหม ครับขอสอบถามราคาไว้ก่อนเลยครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : เราเป็นคอร์สที่ดูแลจิตใจอะไรต่าง ๆ เราไปรับรู้ถึงอะไรต่าง ๆ ความกังวล ความกลัวบางทีมัน ออกมาเลยว่าเรากลัวความคาดหวังของคนอื่น เรากลัวความคาดหวังของเราเองเราห่วงอะไรนอกเหนือจากนั้น แล้วเราก็นำไปถึงวิธีเข้าไปข้างในอย่างแท้จริง เชื่อมต่อถึงการสื่อสารความเข้าใจภายในเราให้เกิดความชัดเจนให้ มากขึ้นเกิดการในมุมที่ไม่เคยเป็นมาก่อนที่เราพูดก่อนหน้าว่าการศึกษามันจะไม่มีจุดหมายมีคุณค่าอะไรเลย ถ้าหากเราไม่มีความหมายหรือเป้าหมายของการมีชีวิตมันไม่สามารถขับเคลื่อนไปได้เลยว่าฉันอยากเรียนถ้าเขา รู้สึกว่าจะเรียนไปทำไมมันไม่ใช่สิ่งที่เขาสนใจอย่างแท้จริง

ผู้สัมภาษณ์ : จริง ๆ มีคอร์สแบบนี้ก็ดีให้เด็กปีหนึ่งผมว่าจริง ๆ เขาก็เครียดนะคือผมเป็นที่ปรึกษาของนิสิตปีสองเป็นอาจารย์ด้วย

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ที่คือสิ่งที่เราไปทำกับน้องปีหนึ่งที่สวนสุนันทาคือเราก็พบว่าสังคมปัจจุบันสภาวะต่าง ๆ ดึงเขาออกจากตัวเองไม่ว่าจะเป็นมือถือ สภาวะสังคมต่าง ๆ เขาบอกว่าที่ไปสวนสุนันทามีคนจำนวนมากที่อยากกลับบ้านไปพัฒนาเด็กที่ไปทำเป็นคณะครุศาสตร์ เราก็มักิจกรรมให้ได้ใคร่ควรเองให้เขาได้กลับมาเชื่อมโยง อาจารย์สมหมายก็ได้ชวนพวกเราเข้าไปก็ได้ติดต่อกับอาจารย์ข้างในได้ติดต่อกับเพื่อน ๆ ได้ติดต่อสื่อสารในแบบที่ไม่ต้องกดปุ่มพาเขาไปทำอะไรพวกนี้จริง ๆ แล้วมันเป็นอะไรที่พื้นฐานมากนะครับอาจารย์แต่ว่าในสังคมสมัยนี้มันหายไปเรื่อย ๆ มันไม่ได้มีอะไรที่แปลกมานะครับแต่ผมว่ามันเป็นยอมรับของชีวิต

ผู้สัมภาษณ์ : อย่างปัญหาที่ผมสัมผัสมาคือช่องว่างระหว่างเด็กปีสองกับเด็กปีหนึ่ง อย่างเช่นเราจะเห็นปัญหาเรื่องรับน้องสิ่งที่มีมันซ่อนอยู่ข้างใต้มันมีอีกเยอะนะครับเรื่องรับน้องแต่สิ่งที่ผมสัมผัสระหว่างปีสองกับปีหนึ่งก็คือว่าความไม่เข้าใจอะไรกันสักอย่างคือปีสองเขาก็อยากให้น้องเคารพในตัวเขาส่วนน้องก็มองว่าพี่ไม่น่าเคารพ แล้วก็เกิดภาวะต่อต้านคราวนี้ปีสองเขาก็อาศัยความชอบธรรมในเรื่องของการรับน้องเพราะว่าเขาต้องเป็นคนดูแลน้องคราวนี้สิ่งๆ ที่ต้องทำกับน้องก็เลยออกมาในแง่ลบอย่างเช่นให้น้องซ้อมเชียร์จนถึง 2-3 ทุ่มผมก็เคยคุยกับเด็กปีสองว่าเราไปทำแบบนั้นน้องจะรักเราหรือน้องจะเคารพเราไหมทำไมไม่คุยกับน้องว่าน้องมีปัญหาตรงไหนการเรียนที่ช่วยไหมอะไรแบบนี้คือเขาก็ยอมรับในส่วนหนึ่งแต่ก็มีบอกว่ามันไม่ได้มันนั้นน้องไม่กลัวในขณะเดียวกันปรหนึ่งที่ผมไปคุยก็ต่อต้านปีสองมันเลยกลายเป็นว่าสังคมที่เขาได้อยู่แต่สิ่งที่ควรที่จะมีอย่างความเอื้ออาทรต่อกันน้องเคารพพี่ที่ช่วยเหลือน้องมันไม่เป็นแบบนี้ต่างคนต่างอยู่แล้วยังเด็กสมัยนี้มีความเป็นตัวของตัวเองสูงก็ทำให้ยิ่งไปกันใหญ่ จริงๆผมว่ากิจกรรมนี้ถ้าทำได้ถ้ามันจนได้มันจะทำให้การรับน้องมันสร้างสรรค์ขึ้นถ้าเอาปีสองกับปีหนึ่งมานั่งคุยกันมันทำให้เขาเข้าใจว่าทำไมพี่ต้องทำแบบนี้และให้พี่เข้าใจน้องว่า

ทำไมเป็นแบบนี้เพราะว่าน้องเขาเข้ามาใหม่เขาเคยเรียนมัธยมซึ่งจะมีคุณครูคอยช่วยปกครองตลอดแต่พอเป็นมหาวิทยาลัยปีคุณต้องอ่านเองดิ้นรนเรียนเองไม่มีใครมาบังคับคุณแล้วและวิชาเรียนก็ยากๆทั้งนั้นแล้วน้องๆก็ต้องปรับตัวแต่ต้องไปนั่งซ้อมเชียร์ 4 โมงจนถึง 2 ทุ่มทุกวันน้องก็ไม่ไหวแต่รุ่นพี่ก็มองว่าเราผ่านมาแล้วพวกเขาต้องผ่านให้ได้พี่ก็ไม่ไหวจะโดนรีไทร์อยู่แล้วคือผมว่ามันก็มีช่องว่างนะถ้ามีกิจกรรมทำได้ไหมครับมีคอร์สใหม่

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ที่มหาวิทยาลัยมันมีหลายส่วนแต่ทำได้ครับอาจารย์เหล่าน้องเราก็อยากไปช่วยเขาถ้าเขาหาช่องทางที่จะไปได้เร็วหรือวางจิตวางใจได้ตั้งแต่ช่วงนี้

ผู้สัมภาษณ์ : แพงไหมผมถามก่อน

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ถ้าปกติเอกชนอาจารย์สะดวกครึ่งวันหรือเต็มวันครับ

ผู้สัมภาษณ์ : ผมไม่แน่ใจแต่ตอนนี้ถ้าทำได้เลยผมมีเด็กอยู่ประมาณ 30 กว่าคนที่ผมเป็นที่ปรึกษาเขาโดยตรง ซึ่งเขาขึ้นปีสองแล้วแต่เท่าที่ดูหลายคนก็มีปัญหาของตัวเองอย่างล่าสุดหัวหน้าห้องมีปัญหาคือแฟนทิ้งเลยไม่เรียนเลยนอนดูเพดานที่ห้องอาจารย์โทรตามก็แล้วเพื่อนโทรตามก็แล้วไม่สนใจอะไรแบบนี้หรืออย่างบางคนพ่อแม่รักมากพ่อแม่ให้ทุกอย่างเลยเล่นเกมส์เป็นอย่างเดียวเลย

ผู้ให้สัมภาษณ์ : แล้วอย่างไรกรณีพวกนี้อาจารย์มีงบประมาณของมหาวิทยาลัยหรือคะ

ผู้สัมภาษณ์ : คือผมมีงบของการเป็นที่ปรึกษาของผมอยู่ส่วนหนึ่งคราวนี้ที่ผมถามคือถ้าบผมมันพอไหวผมก็อาจจะจัดในส่วนของผมถ้าเกิดไม่ไหวผมก็อาจจะไปคุยกับผู้บริหารของผม

ผู้ให้สัมภาษณ์ : เรายินดีนะด้วยความมุ่งหมายของเราเราอยากทำเหลือแต่รายละเอียดว่าจะทำในนามมหาวิทยาลัยหรืออะไรเราไม่ได้คิดเลยว่าอะไรคือกำไรขาดทุนจริงๆแล้วอาจารย์มองช่วงไหนหรือระยะเวลาไหนหรือคะ

ผู้สัมภาษณ์ : ทางมหาวิทยาลัยจะปิดเทอมต้นเมษายนแต่ถ้าทางนี้อยากเตรียมการหรืออะไรก่อนเขาจะเปิดเทอมกันประมาณมิถุนายน

ผู้ให้สัมภาษณ์ : อาจารย์หมายความว่าถ้าหากคุยกันลงตัวได้ก็พร้อมจะให้ไปได้เลย

ผู้สัมภาษณ์ : ช่วงนี้เขาจะเครียดเรื่องสอบถ้าเป็นหลังมิถุนายนก็ได้ครับเพราะว่าช่วงเวลาแรกๆจะมีเวลาว่างสำหรับเด็กๆเขาซึ่งเป็นช่วงที่เขาจะไม่เคร่งเครียดมากยังเฝ้าใจลองเช็คกิจกรรมค่าใช้จ่ายแล้วอีเมลมาให้ผมก็ได้

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ผมก็ต้องไปหาอาจารย์คนหนึ่งที่เคยคุยกันไว้แล้วผมก็ไม่ได้ไปหาท่านต้องไปตรงนั้นด้วยก็ขอกลับมาเรื่องหลักการนิดนึงคือสุดท้ายที่ผมบอกมาให้คนกลับมาเชื่อมโยงกับตัวเองก่อนเพราะถ้าเขาขาดทักษะนี้ไปทุกอย่างไม่ว่าเพศไหนหรือวัยไหนอย่างน้องมหาวิทยาลัยที่อาจารย์เล่าให้ฟังรุ่นพี่ปีสองทำไมอยากแสดงว่าเราอยู่เหนือน้องปีหนึ่งซึ่งการแสดงออกมันเป็นผลลัพธ์ของอะไรบางอย่างที่คนนั้นอาจเคยถูกกระทำอะไรบางอย่างไม่ว่าจะเป็นรุ่นพี่ปีที่แล้วทำให้ความรู้สึกนี้บางอย่างกลับมา แต่เขาไม่สามารถเข้าใจได้ว่าอะไรมันเกิดขึ้นกับตัวเขาหรือแม้กระทั่งน้อง ๆ บางคนที่มีความยากลำบากในชีวิตครอบครัวหรือเติบโตในสภาวะครอบครัวที่มันไม่เอื้อให้เขาได้เห็นคุณค่าที่แท้จริงในตัวเขาเขาไม่เคยมีจุดยืนบนโลกใบนี้หรือครอบครัววันที่เข้ามาที่มหาวิทยาลัยก็จะพยายามที่จะหาจุดยืนที่ที่เขาจะแสดงว่ามีตัวตนซึ่งวัยนี้เป็นวัยที่เขาอยากจะมีตัวตนเพราะฉะนั้นมันง่ายมากที่มาเป็นพี่ปีสองเขาคิดว่าเขามีศักดิ์และมีสิทธิ์ที่จะทำสิ่งนั้นซึ่งเป็นสิ่งที่เขาโหยหาแต่ว่า

เขาไม่เข้าใจว่ามันเกิดอะไรขึ้นภายในตัวเขาแต่เขาทำมันออกมาด้วยความไม่เข้าใจในขณะที่น้องปีหนึ่งก็เข้ามาด้วยความไม่เข้าใจเหมือนกันว่าอะไรคือการรับน้องคุณค่าที่แท้จริงของการรับน้องคืออะไรมันเกิดจากการไม่ได้เชื่อมต่อกับตัวเองไม่เข้าใจตัวเองมันก็แทบเป็นไปไม่ได้ที่คุณจะไปเชื่อมโยงกับคนอื่นผมเชื่อว่าสิ่งที่ผมกำลังจะทำมันสำคัญกับทุกเพศและทุกวัยเพราะว่าอย่างการทำงานก็จะพบการความท้าทายหนึ่งของการเป็นเจ้านายกับลูกน้องความท้าทายของการเป็นเพื่อนร่วมงานมันมีความพอไปถึงจุดหนึ่งที่เป็นทางตันทำให้การทำงานไม่มีความสุขในการทำงานผลลัพธ์หรืออะไรต่าง ๆ ก็ไม่เกิดหรือสุขภาพที่เราทำผู้สูงวัยต่าง ๆ สิ่งที่เขาสะสมมาทั้งชีวิตเขาพยายามที่จะกดทุกอย่างเอาไว้สุดท้ายเอาออกมาหรือเกษียณหรืออะไรก็ตามใจที่มันหดหู่มาตลอดมันมาออกที่ร่างกายเพราะฉะนั้นแกนหลักที่เราให้ความสำคัญเป็นสิ่งเดียวกันทั้งหมดเลยครับ

ผู้สัมภาษณ์ : ทำไมไม่ลองเขียนขอทุน ผมหมายความว่าที่ผมเจอตอนนี้รุนแรงอยู่นะคือเด็กผมตอนนี้ติดเกมส์กันเยอะเดี๋ยวนี้เกมส์มันเล่นทางมือถือเรียนก็ยังแอบเล่นกันแล้วหลายคนติดเกมส์ไม่ได้ติดแพะเสียเวลาเปล่าๆแต่เสียเงินด้วยครบหมดกันเยอะมากในการซื้ออะไรต่างๆผมเคยถามเขาว่าทำไมถึงชอบเล่นเกมส์คุยไปคุยมาสิ่งที่ผมจับได้อยู่อย่างหนึ่งคือมันเหมือนกับว่าเขารู้สึกว่าเขาไม่มีตัวตนในสังคมแต่เขารู้สึกว่าในเกมส์ยอมรับเขาแต่พออยู่ในโลกความเป็นจริงเขารู้สึกว่าเขาไม่ได้มีตัวตนที่ชัดเจนเพื่อนๆก็ไม่ได้สนใจอะไรเขามากการเรียนต่างๆเขาไม่รู้สึกเขาภาคภูมิใจเหมือนชีวิตเขาไปอยู่ในโลกของจินตนาการเขานั่นเท่าที่ผมเคยเล่นข้ามวันข้ามคืนเล่นจนเรียนไม่ไหวผมมองว่าปัญหาเด็กไทยตรงนี้ก็พอสมควรเหมือนกันผมรู้สึกถ้าสามารถทำให้เขาเห็นตัวตนเห็นคุณค่าได้น่าจะเขียนขอทุน ผมนะเพราะเด็กติดเกมส์นี่เยอะนะครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : เพียบเลยครับอาจารย์อย่าว่าแต่เด็กเลยผู้ใหญ่ติดเกมส์ก็เยอะ

ผู้สัมภาษณ์ : อย่างผมเห็นมีอาจารย์ท่านหนึ่งทำวิจัยมาเลยเด็กติดเกมส์จนสุดท้ายแก้ไม่ได้ผมเคยฟังท่านก็ระดมมาหมดทั้ง อบต. ทั้งอะไรมาหมดเลยครับสุดท้ายแก้ไม่ได้ตอนที่ทำคือเด็กไปเล่นที่ร้านนะครับเชื่อไหมครับผมไปหมู่บ้านนั้นแห่งแล้งมากฐานะคนที่นี่แย่มากแต่มีบ้านอยู่หลังหนึ่งมีร่องเท้าเต็มหน้าบ้านไปหมดเลยแล้วก็มีการดาวเทียมอันใหญ่ปรกติว่านี่คือร้านเดียวที่เด็กมาเล่นเกมส์สมัยก่อนไม่มีตัวออฟติกเข้าเขาก็ไปเชื่อมกับตัวสัญญาณโทรศัพท์แล้วเข้าไปข้างในคิดว่าเด็กรู้จักกันทั้งหมดหมู่บ้านครับแล้วผมก็ไปถามเจ้าของทำแบบนี้ค่าจ้างไม่แพงหรือเขาก็บอกแพงแต่เขาก็บอกว่าเขาได้กำไรเพราะว่าเด็กทุกคนมาวันหนึ่งมีเงินใส่กระเป๋าไปมา 100 บาทแล้วในหมู่บ้านแบบนี้เงิน 100 บาทมันเยอะมากแล้วผมถามว่าเด็กเอาเงินมาอย่างไรเด็กทั้งหมดเป็นแบบนี้แล้วโตขึ้นมาจะเป็นแบบไหนเขาจะเอนเอียงไปทางความรุนแรงไหมเพราะเกมส์ที่เล่นตอนนั้นก็ counter strike ยิ่งกันครับแล้วทุกวันที่มันไปใหญ่เลยคือเด็กไม่ไปร้านเกมส์แล้วแต่เล่นผ่านมือถือแทนกลายเป็นว่าทุกวันนี้เล่นตรงไหนก็ได้ตรงไหนก็ได้ขอแค่มี WIFI ทุกวันนี้ถ้าไม่มี WIFI เด็กจะเครียดมากที่เครียด

เพราะว่าเด็กบางคนไม่ได้เติมเงินเพื่อเล่นอินเทอร์เน็ตเพราะว่ามีราคาแพงจึงต้องหา WIFI เพื่อหาที่เล่นเกมส่มัน เป็นปัญหาใหญ่น่าจะขอทุน พม.ได้และยังมีทุกของเดปป่า และ DE แต่เขาจะไปสายทางด้านคอมพิวเตอร์ หน่อยทางด้านอบรมเขียนโปรแกรมให้เด็กมัธยมปลายแต่ผมก็ไม่รู้ว่าทาง พมงเขาจะมีบ้างไหม

ผู้ให้สัมภาษณ์ : อาจารย์สอนคณะบริหารนี้หรือคะ เป็นบริหารหรือเศรษฐศาสตร์

ผู้สัมภาษณ์ : ผมเป็นบริหารแต่สอนด้านสายคอมพิวเตอร์ IT ที่ใช้ในภาคธุรกิจหรือว่าลองใหม่เพื่อเขาจะมีทุน อย่างผมไปสัมภาษณ์ทางบริษัท Developer ทั้งหลายเขาก็จะเขียนขอทุนทางเดปป่าทั้งหลายเพื่อขอทุน สนับสนุนการอบรมก็เหมือนที่มหาวิทยาลัยเขาให้ทุนเรามาเราก็ไปอบรมตรงนั้นตรงนี้ตรงนั้นแต่ผมมองใน ประเด็นที่ว่าอย่างเช่นการอบรมในลักษณะว่าทำอะไรให้เด็กเราเริ่มใช้เทคโนโลยีในทางที่ถูกที่ควร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ไม่เป็นทาสของเทคโนโลยี

ผู้สัมภาษณ์ : น่าสนใจ เดี่ยวผมขอถามนะถ้ามีโอกาสก็จะติดต่อมาถ้าเกิดเรามีทุนจากกระทรวงคอมพิวเตอร์ มันก็จะสบายขึ้นคือเขาจะให้ค่าใช้จ่ายค่าอะไรต่างๆ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : แล้วเท่าที่อาจารย์ไปพูดคุยแต่ละหน่วยงาน องค์กรต่าง ๆ อะไรอย่างนี้พบว่าพวกที่เป็นสินค้า ของ SE แบบองค์กรที่มีสินค้าขายง่ายขายคล่องกว่าตัวบริการหรือไม่ต่างกันนัก

ผู้สัมภาษณ์ : เท่าที่ผมไปสัมภาษณ์มาภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคกลางส่วนใหญ่เน้นไปทาง ผลิตภัณฑ์แต่ว่าถามว่าทุกคนประสบความสำเร็จไหมคือตอนนี้ความตระหนักเรื่อง SE ของเมืองไทยมันยังไม่ กว้างแต่เขาต้องใช้คือคนเวลาทำอะไรอย่างผมอยากทำสัปดาห์ระดอบแห่งผมสังเกตว่าคนที่ทำ SE ส่วนแรกเขาเริ่มจาก การที่เป็นคนมีเมตตาอยากเห็นคนอื่นมีความสุขเขาอยากทำสัปดาห์ระดอบแห่งเขาก็อยากทำให้มันปลอดภัยกิน

แล้วปลอดภัยกินแล้วดีเพราะฉะนั้นที่ไปสัมภาษณ์ส่วนใหญ่สมมุติสัปดาห์ระดอบแห่งเขาจะไม่ทำเฉยๆเขาจะไป ตามหาสัปดาห์ระดอบที่เป็นอินทรีย์แล้วกระบวนการแปลงรูปเขาจะไม่ใช้เคมีเลยผมก็ถามเขาแต่ละท่านเขาบอก ว่าเขาอยากทำอะไรๆให้คนได้กินได้ใช้คราวนี้พอเขาทำเสร็จปุ๊บของเขามันเป็นของที่มีคุณภาพดีกว่า ท้องตลาดพอดีกว่าลูกค้าทานแล้วกินแล้วมันดีเขาใช้คุณภาพเป้ฯตัวเปิดทางแต่สิ่งที่ทำก้าวไปไกลกว่านั้นคือ เรื่องราวของการช่วยสังคม บางเจ้าเขาบอกผมว่ากำไร 100% เขาเอาไปช่วยเด็กหมดเลยพอคนซื้อซึ่งซื้อ สินค้าพรีเมียมอยู่แล้วซื้อแล้วเอาไปช่วยเด็กหมดเลยเขาเลยช่วยซื้อเต็มทีเลย เหมือนกับว่า SE เป็นตัวเพิ่มให้ คุณค่าของสินค้าสูงขึ้นจากที่สูงอยู่แล้วให้สูงขึ้นไปอีกตอนนี้บางรายการที่จะส่งออกแล้วแล้วเขาขายที่ทำเสร็จ ตอนแรกคือบางคนที่เขาไปขายที่ตลาดนัดจะไม่ค่อยเห็นคุณค่าสักเท่าไรเขาบอกว่าตอนแรกเขาเอาไปขาย ตามตลาดนัดสรุปมันขายไม่ได้คนที่เดินตลาดนัดเขาแยกไม่ออกว่าอันไหนคือของดีอันไหนคือของที่ทำจาก

วัตถุดิบแย่งแต่ปรากฏว่าเมื่อเขาไปถูกตลาดสินค้าก็ขายดีแล้วเขารู้สึกว่าคนที่มาซื้อเขายินดีมากที่สุดที่ช่วยเด็กตอนแรกเขาได้ขายในช่องทางที่ใหญ่ตอนแรกที่เขาไปขายเพราะว่าคุณภาพมันดีใช้วัตถุดิบดีกระบวนการดีจนกระทั่งเด็กที่ได้ประโยชน์จากโครงการนี้เขาเขียนว่าโครงการนี้ทำให้หนูได้มีโอกาสได้เรียนต่อ ไปถึงผู้บริหารช่องทางอินเตอร์เขาเลยสนับสนุนเต็มที่ แล้วก็ไปนำเสนอให้คนอื่นซื้อได้รับรู้ว่าทุกอย่างที่คุณซื้อสนับสนุนให้เด็กได้เรียน ให้เด็กได้มีโอกาสมีข้าวกินครบ 3 มื้อ ที่สัมภาษณ์มา SE จะเป็นลักษณะนี้

ผู้ให้สัมภาษณ์ : และอาจารย์ต้องไปแนะนำให้เราเริ่มทำโครงการลงทะเบียนกับกระทรวงการพัฒนาสังคมไหมคะ

ผู้สัมภาษณ์ : ผมไม่แน่ใจนะเท่าที่ผมสอบถามมาตอนนี้เริ่มมีการจับกลุ่มของ SE ด้วยกัน คือผมกำลังประสานไปที่แกนนำของกลุ่มคุณดาจ๊กไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : เครื่องขายเดียวที่ผมรู้จักคือ กลต. เขาพยายามจะรวบรวมวิสาหกิจเพื่อสังคมแล้วเขาก็มีการลงทุนการให้ทุนการจัดอบรม แล้วเขาก็มีจัดงานวันหนึ่งมีชื่อว่า Social Impact Day แล้วก็ไปจัดงานในวันนั้นก็เห็นคนทำคล้ายๆแบบนี้เยอะเลยคะแปลว่าคนเหล่านั้นผ่านการอบรมและได้รับทุน ผมรู้แค่เครื่องขายเดียว มันเครื่องขายหนึ่งที่อยู่ในเฟซบุ๊กที่เขาเหมือนกับจะพยายามรวมตัวทำตัวที่เกี่ยวกับร่างพรบ

ผู้สัมภาษณ์ : แต่ผมก็มองว่าลงทะเบียนไว้ก็ดีนะครับมันมีสิทธิพิเศษ มันทำให้เขาทราบว่ามันมีเราอยู่นะ มีอะไรอย่างนี้เขาก็สามารถติดต่อเราได้

ผู้ให้สัมภาษณ์ : แปลว่าเท่าที่อาจารย์ดูมองว่าการเป็นวิสาหกิจเพื่อสังคมก็เป็นทางเลือกหนึ่งที่น่าสนใจ

ผู้สัมภาษณ์ : น่าสนใจครับเท่าที่ผมดูเด็กดี 4 เขามีไอเดียดีๆนะครับ ผมก็คุยให้เขาฟังเขาก็รู้สึกว่ดี แล้วก็มีความรู้สึกว่ทำไมเขาต้องเข้าไปทำงานที่กรุงเทพฯ ด้วยทั้งๆที่เขาทำงานที่บ้านและนำผลกำไรมาพัฒนาหมู่บ้านในตำบลซึ่งมันมีหลายอย่างเช่น ปัญหาเสพติด ทำอย่างไรที่จะดึงเด็กที่อยู่ในวังวนของยาเสพติดให้ออกมา มีงานทำ หลายคนก็มีความคิดดี

ผู้ให้สัมภาษณ์ : แล้วถ้าอาจารย์มองในเชิงแบบว่าการเลี้ยงชีพตัวเอง ครอบครัวของคนที่มาทำให้สหกิจเพื่อสังคม เท่าที่อาจารย์ได้สัมผัสวิสาหกิจเพื่อสังคมถ้ามองในมุมนี้มันโอเคควบคู่ไปกับการดูแลสังคมด้วยไหม

ผู้สัมภาษณ์ : ผมเล่าให้ฟังแล้วกันมีคนนึงเขามีอาชีพที่ตีเงินเดือนเกือบ 6 หลัก แล้วครั้งสุดท้ายทางหน่วยงานต้นสังกัดบอกว่าลงไปช่วยเหลือชุมชนหน่อยซึ่งตอนนั้นเขายังรับราชการอยู่ แล้วเขาก็เห็นปัญหาเยอะมากในพื้นที่ฉนวนยาเสพติดและห้องก่อนวัย เขาก็ลงพื้นที่แล้วปรากฏว่าในพื้นที่มีผลิตภัณฑ์ตัวหนึ่งแต่ผลิตภัณฑ์นี้ใช้

วัดอุทิศที่แย่มาก เขาเป็นว่าใช้หมูคนที่ทำผลิตภัณฑ์นี้เขาใช้หมูเขี้ยวเป็นหมูจากเชียงใหม่ที่ขายไม่ได้และกำลังจะเสียแล้วซึ่งจะมีราคาถูกเขาก็จะไปซื้ออันนี้มาและนำมาแปรรูปแล้วก็ขายกันในราคา 3 ถุง 100 เป็นของฝากในอำเภอนั้นและมีคนทำเยอะมากโดยที่ลูกค้าไม่รู้เลยว่านี่คือหมูเขี้ยว คราวนี้ทางหน่วยงานราชการต้นสังกัดของเขาให้ลงไปช่วยเขาจึงบอกกับชาวบ้านว่าเราจะไม่ใช่ของไม่ดีแล้วเขาก็เริ่มจากการรวมกลุ่มในแม่บ้านที่ไม่มีงานทำ แม่บ้านที่สามีถูกคดีจำคุกเกี่ยวกับยาเสพติด ให้มาทำงานเขาก็ดูแลสวัสดิภาพอย่างดีให้ทำงานที่ดีๆ วัดอุทิศดีๆมาทำสอนวิธีทำแล้วนำไปขาย เนื่องจากของมันดีแต่ว่าตอนแรกขายยากนะครับเนื่องจากว่าไปขายตลาดนัดพอเขาได้ช่องทางบู๊บแล้วมีคนที่เขารู้จักได้เข้ามาทราบดีกว่าเป็นของดีก็เลยมีการติดต่อส่งให้ขายเขาก็เริ่มมีช่องทางแล้วโตขึ้นเรื่อยๆ ทุกวันนี้เขาลาออกแล้ว เพื่อมาทำเป็นตัวนั้นหมายความว่า 30% ที่เป็นรายได้ เขาแบ่ง 70% เป็นเรื่องของสวัสดิการให้แก่เด็กประถม 4 ประถม 5 ได้มาทำงานแล้วให้ค่าแรงเต็มที่ได้เงินกลับบ้านวันละ 200 บาท เด็กมีความสุขมากไม่อยากหยุดงานเลยสักวัน เลิกเรียนบู๊บรับมาทำงาน เขาก็ดูแลเด็กๆ ในพื้นที่ 30 % ที่เหลือมันยังครอบคลุมเงินเดือนเขาคือ SE ว่าทำจริงๆ แล้วมันอยู่ได้นะแล้วคนทำก็มีความสุข คนในชุมชนก็มีความสุขผมว่าสิ่งนี้มันได้มากกว่าเงิน อย่างแรกเลยที่เขาได้คือความสุขและทำให้เขารู้สึกว่าชีวิตเขามีค่ามากผมคุยกับแต่ละคนที่ทำให้วิสาหกิจเพื่อสังคมชีวิตเขามีความสุข กำไรจะมากน้อยแค่ไหนไม่รู้แต่สิ่งที่เขาได้คือเขาได้ทำหลายๆสิ่งหลายๆอย่างให้แก่สังคมอันนี้เท่าที่ผมสัมผัสมานะ อย่างของจิตอาหรรผมมองว่ามันไปได้เยอะนะเพียงแต่เราต้องหาตัวอย่างของผลลัพธ์แล้วก็เผยแพร่บอกกล่าวให้รู้กันอย่างสมมุติว่าทำเกี่ยวกับปัญหาของเด็กปีหนึ่งแล้วทำให้เด็กปีหนึ่งมีแรงบันดาลใจตั้งใจเรียนรู้รับผิดชอบตัวเองได้ผมถามเลยประเทศไทยมีกี่สาขาแค่เดินสายอบรมเด็กปีหนึ่งก็ไม่พอแล้วครับแต่ว่าจะมีคุณค่ามากเลย 1 เราจะลดปัญหาอย่างเด็กผู้หญิงตอนอยู่ประถมมัธยมพ่อแม่เข้มงวดมากพอมามหาวิทยาลัยมาเจอผู้ชายคนหนึ่งคนนั้นคือที่สุดของชีวิตแล้วแต่ไม่ได้หมายถึงผู้ชายคนนั้นจะจริงจังมันทำให้เด็กแม่ชีวิตแทบสลายถ้าเราสอนให้เขามีภูมิเขาก็จะไม่เดินหลงทางจริงไหมครับเราจะลดปัญหาวัยรุ่นนี้ได้เยอะ แล้วยังลดความเสียหายของระบบการศึกษาได้ด้วย

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ใช่เลย เขาอาจจะหลงทางแต่เขาเข้าใจว่าอะไรเกิดขึ้นในตัวเขาบ้าง เราก็ค่อยๆทำมีโอกาสเราก็ทำหลัง ๆ เราก็จะเชื่อว่าธรรมชาติจะจัดสรรบางอย่างที่มันใช่สำหรับเรามันก็จะค่อยๆมาเรื่อย ๆ

ผู้สัมภาษณ์ : เท่าที่ดูแล้วก็น่าจะมีโอเคผมว่าแพลตฟอร์มน่าจะรองรับตัวบริการได้ด้วยไปพร้อมกันอย่างตอนเรียกที่ผมฟังผมก็สนใจอย่างคุณหมอคมนสันท่านทำอยู่ที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือครับจังหวัดกาฬสินธุ์อันนั้นคือท่านทำมีสถานที่เลยแล้วก็ มีผู้สูงอายุไปเข้าคอร์สผมไปฟังท่านหมอสมนไพรท่านเล่าให้ฟังท่านเป็นปราชญ์ชาวบ้านฟังแล้วก็ตกใจอะไรหลายอย่างแต่ผมผมท่านเสียไปแล้วผมยังบอกว่าคุณเสียตายถ้าแม่ผมยังอยู่ผมมา

รู้จักหมอก่อนหน้านี้สงสัยแม่ผมคงยังมีชีวิตอยู่คือท่านให้ความรู้หลายอย่างในการดูแลและไรต่างท่านสอนผมหลายอย่างเลยอย่างเช่นระหว่างอาบน้ำกับกินข้าวเย็นควรทำอะไรก่อนผมก็บอกว่าส่วนใหญ่ผมก็ทานข้าวเย็นก่อนแล้วค่อยอาบน้ำก่อนนอนเขาก็บอกว่าทำแบบนั้นไม่ได้ท่านสอนผมหลายอย่างสารพัดเลยครับ ผมยังคิดว่าทางนี้เป็นจิตใจทางนั้นเป็นสมุนไพรสามารถรวมหรือปรับกันได้มันอาจจะทำให้คนเข้าคอร์สแล้วมีความสุขก็ได้ครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ซึ่งในจิตอาทรเราผสมผสานเรื่องสุขภาพกับจิตใจแล้วมันออกมาดีมากมันก็เสริมสร้างในฐานะผู้ทำเองก็มีความสุขมากผู้ที่เข้ามาทำกิจกรรมของเราต่าง ๆ ก็มีความสุขเหมือนกัน เพราะฉะนั้นสิ่งที่เราทำเสริมสร้างความสุขให้ตัวได้เยอะมากด้วยและนำไปสู่ผู้อื่นด้วย ผมนี่ก็ได้อีกอย่างหนึ่งแต่ต้องเล่าความเป็นมาก่อนว่าเมื่อก่อนผมทำงานบริษัทค่อย ๆ ทำงานแล้วค่อยได้เข้าไปเป็นผู้บริหารแล้วเราก็ก่อมาทำบริษัทของตัวเองในอีกส่วนหนึ่งที่ไม่ใช่ SE มันก็มีจุดเปลี่ยนที่ทำให้ผมเข้ามาสู่สิ่งนี้ ผมอยากจะเล่าให้อาจารย์ฟังเพื่อจะเป็นประโยชน์ว่ามันมีความท้าทายของการเป็น SE หลายอย่าง ซึ่งถ้าแพลตฟอร์มนี้มันจะช่วยได้ในส่วนขององค์กรที่เป็นผลตอบแทนสูงสุดมันก็มีเรื่องของกำไรขาดทุนงบประมาณต่าง ๆ มันสามารถคาดการณ์รายได้ได้คาดการณ์กำไรได้แล้ว เราก็มียุทธวิธีจากธนาคารต่างสามารถไปข้างหน้าได้ขยายได้ แต่พอผมมาทำนี่ก็เป็นความท้าทายอย่างหนึ่งคือมันเป็นความค่อยเป็นค่อยไปตัวผมก็เปลี่ยนความคิดนะในการที่เราเข้ามาตรงนี้การที่เราเคยใช้ชีวิตอยู่แค่หวังผลกำไรอย่างเดียวเลยมันได้แต่ไม่มีความสุข แต่ในขณะที่โลกใบนี้เริ่มต้นที่ความสุขเรามีความเชื่อในสิ่งที่เราศรัทธาและเราเชื่อมั่นเริ่มต้นแล้วมันรู้สึกดีกับตัวเราแล้วเราก็ก้ออยากส่งมอบต่อเราก็เชื่อที่จะทำสิ่งนั้นมันก็เป็นแรงบันดาลใจให้เราได้ทำ แต่ว่าถ้าเอาโลกสองใบนี้มารวมกันผมก็มองว่าความท้าทายในแบบที่ว่าช่วงแรกของการที่จะทำสิ่งนี้มันไม่เจ้ง่ายมันใช้พลังงานเยอะมาก แล้วยิ่งสิ่งที่เราทำมันเป็นนามธรรมเยอะมากมีโปรแกรมขึ้นลดแลกแจกแถมแต่ซึ่งสิ่งที่เราทำมันไม่ใช่เราก็เลยต้องค่อยเป็นค่อยไปค่อย ๆ สร้างให้คุณค่าที่อยู่ในใจส่งมอบให้คนอื่นซึ่งสิ่งเหล่านั้นค่อย ๆ เปร่งบานมันเป็นความท้าทายอย่างหนึ่งที่ผมรู้สึกว่ามันจะต้องใช้พลังใจเยอะมากมันมีความท้าทายที่เราต้องทำอย่างไรที่จะไปต่อได้ ในบางครั้งที่เราอยากให้คนขยายวงกว้างให้มันใหญ่ให้มันไกลให้มันเร็วในแบบที่เราอยากจะทำมันบางครั้งมันก็ทำไม่ได้บางครั้งมันต้องอาศัยการเติบโตแบบไปเรื่อย ๆ แต่ว่าในมุมผมกับคุณหนูแดงเองผมก็รับผิดชอบครอบครัวเราก็พอมีไม่ได้อยู่ในจุดที่เป็นหนี้เป็นสินไม่ได้อยู่ในจุดที่เรามีค่าใช้จ่ายมหาศาลที่ผลักดันเรา ผมก็พอที่จะเดินบนถนนเส้นนี้ได้แต่ว่ามันก็เดินในแบบที่ต้องปรับตัวเยอะแต่เรามองในมุมที่หลาย ๆ คนที่มีจิตวิญญาณแบบนี้แต่เขายังมีความท้าทายด้านอื่นในชีวิตแล้วเขาจะลุกขึ้นมาทำสิ่งนี้ถ้าแพลตฟอร์มพอจะช่วยตอบโจทย์ได้มันก็จะดี

ผู้สัมภาษณ์ : solution ที่ผมคิดคือผมได้ไปเจอ SE แห่งหนึ่งเขาทำเรื่องเกษตรอแกนนิคคราวนี้โจทย์ที่เราคุยกันคือจะอย่างไรให้คนที่เริ่มปรับเปลี่ยนจากเคมีมากเป็นอินทรีย์ซึ่งมันจะมีช่วงคาบเกี่ยว 1-3 ปีเป็นขั้นต่ำทำอย่างไรให้เขาเปลี่ยนและสามารถอยู่รอดได้สิ่งที่เราคิดกันคืออย่างนี้ครับต้นทุนของคนที่ทำเคมีทุกคนมีหนี้สินคราวนี้ถามว่าหนี้สินก็มีอยู่แล้วระหว่างช่วงปรับเปลี่ยนก็ไม่ว่าจะขายได้รีเปลา่มันเลยไม่มีใครก้าวออกมาได้เพราะฉะนั้นสิ่งที่เราทำคือคนที่เขามีอินทรีย์แล้วเราใช้วิธีการขายหุ้นสมมุติผมทำอินทรีย์ผมเป็นข่าวสารแล้วกันครับผมบอกว่าผมทำข่าวสาร 10 ไร่ทุกคนยอมรับเพราะว่าทำมาเป็น 10 ปีแล้วทุกวันนี้ข่าวสื่มาเท่าไรก็ขายหมดแต่สิ่งที่เราทำคือ 10 ไร่ได้ข่าว 10 เกวียนมีมูลค่าเท่าไรลองอยากได้เท่าไรลองบอกอยากได้เท่านี้เราก้ทำเป็นหุ้นปุ๊ปเดียวฤดูกาลหน้าคุณลุง ก.ทำ 10 ไร่ได้เงินเท่านี้มีทั้งหมด 1000 หุ้นลูกค้าท่านใดต้องการมาซื้อสามารถซื้อได้เลยซื้อคนละ 3-4 หุ้นพอออกมาปุ้ปธรรมดา มันได้ 10 เกวียนแต่ลองอาจจะดูแลดีได้ 12 เกวียนข่าวที่ได้ทั้งหมดหารตามหุ้นแล้วก็ส่งไปให้เจ้าของหุ้นที่ลงทุนผมสามารถมั่นใจได้ว่ามีข่าวอินทรีย์คุณภาพดีทานอย่างแน่นนอนคุณลุงไม่ต้องลงทุนคุณลุงจะได้เงินก่อนที่จะลงทุนแล้วในขณะเดียวกันผลกำไรจาก 1000 บาท 300 บาทคุณลุงรับไปเลยแต่ 700 บาทคุณลุงเอาไปเป็นทุนสำหรับผู้ที่ต้องการผลัดเปลี่ยนแต่ต้องมีการตกลงกับคุณลุงว่าทำแล้วต้องซื้อสัตย์กับแพลตฟอร์มกับคุณลุงในการปรับเปลี่ยนตัวเองและเกษตรกรคนนี้ก็ผลิตและขายได้และจะมีการกำกับว่าอันนี้ปรับเปลี่ยนปีที่ 1 ราคาอาจจะไม่แพงเท่าอินทรีย์สมมุติอินทรีย์กิโลกรัมละ 40 บาทผลัดเปลี่ยนปีที่ 1 กิโลกรัมละ 25 บาทซึ่งถามว่า 25 บาทแพงแล้วสำหรับชาวนาพอผลัดเปลี่ยนที่ 2 ก้าวขึ้นมา 35 บาทประมาณนี้เป็นต้นซึ่งก็จะทำให้มีหุ้นที่จะมาช่วยซึ่งตรงกับหลักการ SE เลยนะครับคือนำ 70% ไปขยายผลการทำงานได้เพราะฉะนั้นก็จะทำให้มีเกษตรกรที่ต้องการจะผลัดเปลี่ยนตรงนี้น่ามากขึ้นโดยที่ถามว่าคุณลุงต้องเป็นภาระใหม่ไม่ต้องเพราะคุณลุงมีเครดิตมีคนที่พร้อมจะซื้อหุ้นในข่าวของคุณลุงอยู่แล้วและเครดิตตัวนี้ก็ถูกส่งไปที่คนที่ต้องการจะผลัดเปลี่ยน

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ตอนซื้อหุ้นคนเขาเข้าใจว่าซื้อหุ้นลูกหรือเกษตรกรผลัดเปลี่ยนครับ

ผู้สัมภาษณ์ : ซื้อหุ้นลูกครับแต่เอากำไร 70% ไปช่วยคนใหม่ให้พัฒนาขึ้นเพราะฉะนั้นทุกคนมีความสุขคุณลุงมีความสุขเพราะว่าคุณลุงได้เงินก่อนที่จะทำการปลูกข้าวอีกคนที่ผลัดเปลี่ยนมีความสุขเพราะมีเงินทุนมาช่วยเหลือคนทานมีความสุขเพราะมั่นใจว่าได้ข่าวที่เป็นของดีแน่นอนในราคาที่ยอมรับได้แต่การทำทั้งหมดมันต้องมีพื้นหลังที่เชื่อมฐานข้อมูลเข้าด้วยกันทำอย่างไรให้ระบบตัวนี้มันเดินได้แต่คราวนี้ที่ผมฟังถ้าผมจะทำในลักษณะนี้ที่มันไม่ใช่ข่าวอินทรีย์แต่เป็นกิจกรรมมันจะเดินในลักษณะใกล้เคียงกันได้ไหมถามว่าถ้าเกิดทำได้ทำให้คนลุกขึ้นมาทำการบริการดีเพื่อสังคมได้อีกเยอะอย่างเช่นสมมุติทางจิตอาหารเริ่มโตแล้วมีคนมาซื้อหุ้นจิตอาหารแล้วทางจิตอาหารสามารถไปช่วยวิสาหกิจใหม่ๆให้เกิดขึ้นได้เพียงแต่ว่าในรูปแบบการบริการก็ต้องไปนั่ง

คิดว่าต้องทำอะไรให้มันเกิดขึ้นได้เพราะอย่างสินค้ามันเห็นเป็นรูปธรรมพอถึงเวลาเก็บเกี่ยวก็ส่งให้ได้เลยแล้ว
ถ้าเกิดเป็นการบริการจะเป็นอย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : การบริการส่วนใหญ่ก็จะเรื่องของการสร้างคนอย่างของเราจะเป็นเรื่องของจิตใจ

ผู้สัมภาษณ์ : ผมคิดว่าอย่างนั้นะครับอย่างจิตอาทรมันเป็นคุณลงนะครับสมมุติว่าจิตอาทรมีคอร์สเรื่องการเข้าใจ
ตนเองของวัยรุ่นซึ่งถ้าคอร์สตัวนี้ทุกคนมันใจผมเป็นพ่อแม่ผมก็อาจจะลงหุ้นก่อนก็ได้เหมือนกับผมซื้อคอร์สส่ง
หน้าอย่างลูกผมอยู่ประถม 5 แล้วพอขึ้นประถม 6 จะให้เขาไปเข้าคอร์สจะได้เปลี่ยนผ่านการเป็นวัยรุ่นได้อย่าง
ดีมั่นใจว่าเขาจะไม่หลงทางคราวนี้พอจิตอาทรมันได้ตัวนี้มา 70% หักต้นทุนหมดแล้วส่วน 30% ก็แล้วแต่
กรรมการจะไปแบ่งกันอย่างไรใน 70% อาจจะมีเด็กรุ่นใหม่ที่มาเป็นเครือข่ายของจิตอาทรมันแบบว่าคือพี่หนูจบ
จิตวิทยามาหนูสนใจงานตัวนี้แต่หนูอยากทำในส่วนของผู้สูงอายุทางจิตอาทรมันก็จะเป็นพี่เลี้ยงที่จะดูแลตรงนี้ด้วย
ซึ่งในระบบก็จะเชื่อมโยงเข้าหากันซึ่งทำให้เด็กรุ่นใหม่คนนั้นซึ่งอาจจะขายคอร์สหรืออะไรก็ตามคนที่เข้ามาดูเห็น
ว่าบริษัทนี้จิตอาทรมันเป็นพี่เลี้ยงซึ่งเชื่อใจได้มันถึงเกิดรายใหม่ได้แบบนี้ครับอันนี้แค่คร่าวๆนะครับอาจจะต้องไป
นั่งคิดกันแต่ว่าตัววิธีการของเกษตรอินทรีย์นั้นผมก็คุยกันเขาก็รู้สึกดีเพราะว่าเขาก็ต้องการให้เกษตรกร
ปรับเปลี่ยนเหมือนกันแต่มันหมายความว่าเกษตรกรเมื่อคุณปรับเปลี่ยนสำเร็จคุณต้องเป็น SE เหมือนกันนั้นคุณ
ต้องไปช่วยคนอื่นต่อไปส่งต่อกันไปเรื่อยๆ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : อาจารย์มีคำถามอะไรจะถามพวกเรอีกไหมครับ

ผู้สัมภาษณ์ : คืออยากจะถามว่า SE แต่ละที่คิดว่าตัวเองอยากจะขับเคลื่อนไปในทิศทางไหนเราอยากเห็นทิศทาง
เพราะว่าอย่างน้องแพลตฟอร์มต้องรองรับว่า SE แต่ละที่อย่างผมอยากปรับตัวอยากโกอินเตอร์หรืออยากจะ
อะไรอย่างนี้เป็นไปได้ไหมที่เราจะรองรับได้เราอยากเห็นแนวทางของ SE ที่เดินไปอย่างของจิตอาทรมัน
อนาคตต้องการจะไปทางไหน

ผู้ให้สัมภาษณ์ : จริง ๆ แล้วเรามองมนุษย์ไม่ว่าจะเป็นลักษณะของการดูแลร่างกาย จิตใจ จิตวิญญาณการไป
ด้วยกันหรืออะไรใด ๆ เราไม่ได้มองที่ว่าเป็นคนไทยหรืออะไรทั้งสิ้นเรายินดีตอนรับชาวต่างชาติเรายินดีที่จะ
ปรับภาษาเรายินดีคือมนุษย์เหมือนกันไปหมดสำหรับเราและเราเชื่อมั่นในความมั่งคั่งในจิตใจของผู้คนถ้าถาม
เรื่องความอินเตอร์เนชั่นเนลคือเราพร้อมรับ ขอตอบคำถามของอาจารย์อีกด้านหนึ่งในแง่ของแพลตฟอร์ม
มองเห็นว่าสิ่งที่จะช่วยซัพพอร์ต SE ได้ช่วงแรกน่าจะเป็นเรื่องของหลังบ้านเพราะทุกวันนี้ลำพังเราลุยงานไปใน
ที่มันใหม่สำหรับเราด้วยคือเรามีความศรัทธาเราเชื่อมั่นในสิ่งนั้นด้วยสิ่งที่เราต้องทำกับผู้คน อย่างเมื่อเข้าเรา
ก็ทำให้เราได้พูดคุยกับผู้คนที่ถ้าเป็นระบบองค์กรสมัยก่อนที่ผมหันหลังมาผมมีการบริการข้างหลังเช่น การบัญชี

การตลาด การเงินอะไรอย่างนี้มี Sponser Creative Artdirector เราทำนโยบายเราอยากทำแคมเปญนี้คือมีหลังบ้านที่เป็นระบบองค์กรที่ใหญ่พอสมควรสิ่งที่เราเผชิญอยู่ทุกวันนี้ก็คือเราใช้พลังงานร้อยละ 80 กับงานหน้าบ้านเพราะว่ามันเริ่มมีงานใหม่ๆมีมาเรื่อยๆแล้วเราสนุกที่ได้ทำสิ่งนั้นแต่หลายครั้งที่หันกลับไปหลังบ้านเรารู้สึกมันยังไม่ดีต้องการซัพพอร์ตต้องการคนช่วยให้เราทำสิ่งนั้นสิ่งนี้

ผู้สัมภาษณ์ : ก็ในส่วนหลังในส่วนของการเปลี่ยนแปลงต่างๆที่จะเกิดขึ้นเนี่ยแพลตฟอร์มน่าจะรองรับได้อยู่แต่คราวนี้ผมก็เห็นโอกาสตัวหนึ่งเช่นคือมันเหมือนว่า SE ทุกวันนี้ทุกคนต่างพยายามที่จะวิ่งไปข้างหน้ามันเหมือนกับว่ามันไม่มีพลังแต่เมื่อไรก็ตามสมมุติว่าในแพลตฟอร์มมี SE อยู่ 100-200 รายผมว่าเมื่อมีการรวมตัวผมมองว่ามีการรวมพลังกันอย่างที่บอกว่ามีออฟไลน์ผสมออนไลน์สมมุติว่าที่คุยกันตอนนี้เราอาจจะขอช่องทางใหญ่ๆที่เขาทำ CSR อย่างเช่นโรบินสันหรือเซ็นทรัลคุณทำ CSR ใหม่ๆเราขอเป็นบูธเล็กๆอยู่ข้างในได้ไหมซึ่งเป็นศูนย์กระจายสินค้าได้ด้วยและเป็นศูนย์ประชาสัมพันธ์ได้ด้วยหมายความว่า SE ที่เป็นการบริการทั้งหมดก็สามารถประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางนี้ได้ อย่างเช่นผู้สูงอายุท่านหนึ่งเดินมาซื้อผลิตภัณฑ์อแกนนิคที่เป็น SE และมารับสินค้าที่ศูนย์กระจายสินค้าเราตัวนี้เขาก็จะเห็นว่ามันมีโครงการเรื่องนี้เรื่องการดูแลจิตใจสุขภาพผู้สูงอายุมีคลื่นเสียงบำบัดมีโครงการสมุนไพรซึ่งเป็นช่องทางใหม่ที่เรียกว่าออฟไลน์ผสมออนไลน์เรามีศูนย์กระจายแบบนี้อยู่ที่เซ็นทรัลทุกสาขาขอแค่พื้นที่ 2-3 เมตรพออย่างไงคุณก็มีลง CSR อยู่แล้วถ้าเขาโอเคมันก็เป็นช่องทางหนึ่งที่เราจะกระจายได้แต่ว่าออนไลน์เราก็คงต้องมี

ผู้ให้สัมภาษณ์ : เห็นด้วยครับผมว่านี่เป็นสิ่งที่ SE กำลังมองหาแล้วเราก็คงสัมผัส SE หลายองค์กรเหมือนกันทั้งที่จดทะเบียนและบางองค์กรก็ไม่ได้จดทะเบียนผมก็พบว่ามันมีปัญหาที่คล้าย ๆ กันด้วยความที่เขามีจิตใจแบบนี้เขาจะไม่ค่อยมีพื้นฐานเครือข่ายทางด้านธุรกิจอะไรเลยประมาณนั้น เลยสุดท้ายให้คนอื่นจมนมาเบียดบังตัวเองก็ไม่สามารถไปต่อได้ซึ่งความยั่งยืนที่แท้จริงต้องไม่เบียดเบียนคนอื่นและตัวเองซึ่งสิ่งเหล่านั้นถ้าอาจารย์จะจับภาพที่ใหญ่กว่านี้ผมก็ขอแนะนำ

ผู้สัมภาษณ์ : เราก็คงตั้งใจแบบนั้นรวมถึงทีมวิจัยอาจารย์ท่านหนึ่งท่านทำทางด้าน data science ท่านก็บอกว่าถ้าเกิดในกรณีที่เรามี transaction เข้ามาท่านก็จะวิเคราะห์ให้มันอาจจะเป็นโค้ดมาให้ได้อย่างเช่นสามารถผสมผสานได้อย่างคุณแม่ซื้อสินค้าตัวนี้อาจจะสนใจคอร์สตัวนี้เราแนะนำคอร์สนี้ให้คุณยายได้หรือครอบครัวนี้เด็กวัยรุ่นชอบซื้อสินค้าตัวนี้มันอาจจะเข้ากันได้ท่านบอกว่าท่านจะทำการวิเคราะห์ data science ให้ตัวนี้ก็จะเป็นหลักบ้านที่สร้างโอกาสทางการตลาดได้แล้วอีกสิ่งหนึ่งผมยังเชื่อในความคิดของมนุษย์นะผมคิดว่าส่วนใหญ่ลึกๆแล้วมนุษย์เรายังมีความเมตตาอยู่อย่างเช่นวันหนึ่ง SE เราอยากให้ได้อย่างที่ว่าคุณคนที่ทำ SE ไม่จำเป็นต้องลงเงินด้วยตัวเองทั้งหมดแต่หมายความว่าทุกคนเห็นความดีในสิ่งที่จะทำแล้วทุกคนช่วยกันผมอยากให้เกิดภาพแบบ

นั่นถ้าเกิดมันเป็นแบบนี้มันจะทำให้คนที่อยากจะทำสิ่งดีๆแต่ไม่รู้ว่าจะเริ่มต้นอย่างไรเขาอาจจะมีความกล้าและความง่ายในการที่เขาจะทำอะไรดีๆเพื่อสังคมได้

ผู้ให้สัมภาษณ์ : สิ่งที่เราเผชิญอยู่ตอนนี้เราก็คพยายามที่จะค่อย ๆ สร้างแล้วจุดมุ่งหมายของเราเคยคุยกันวันหนึ่งเราก็อยากจะอ้อมอย่างคำที่เขาใช้กันว่ายานแม่ เราเชื่อว่าคนที่มีความฝันแบบเราก็มีเยอะแต่ต้องเอาตัวเองให้รอดยืนด้วยตัวเองให้ได้ก่อน

ผู้สัมภาษณ์ : เตียวเราก็จะออกแบบแล้วอาจจะมติดีตต่อมาทางนี้ด้วยเพื่อสอบถามว่าสิ่งที่ออกแบบมานั้นมันโอเคกับทางนี้ไหม

ผู้ให้สัมภาษณ์ : และแพลตฟอร์มที่มหาลัยคิดนี้ยังไม่มีที่ไหนทำเลย

ผู้สัมภาษณ์ : เท่าที่หาข้อมูลมายังไม่มีนะครับทั้งในและต่างประเทศอย่างประเทศอังกฤษที่มี SE เยอะๆก็ยังไม่เห็นมีนะครับเรายังไม่เจอครับแต่ว่าในทีมนักวิจัยทุกคนเห็นตรงกันอยากให้มันเป็นโอกาสผสมว่ามันเป็นกุศลมากนะการที่เราจะทำให้คนซื้ออะไรสักอย่างผมไม่นึกถึงที่ได้แต่นึกถึงสิ่งที่ผมจะให้ใครได้บ้างผมว่ามันดีมากเราไม่ได้มองถึงของที่เราได้แต่เรามองไปถึงว่ามันให้ออกาสกับใครผมว่าอันนี้มันจะทำให้สังคมเราดีขึ้นผมให้คนมีใจเมตตามากขึ้น

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ในขณะที่คุยกับอาจารย์ทำให้มีแนวคิดและแรงบันดาลใจมากขึ้น ที่เราต้องไปสร้างความชัดเจนที่เป็น SE และแพลตฟอร์มของอาจารย์ก็มาเสริมให้เราทำงานได้ง่ายขึ้นไปอีกแล้วก็กับกลุ่มได้มากขึ้นแต่เราต้องชัดเจนมาก อาจารย์พูดก็นึกขึ้นได้ตอนที่เรียนที่อังกฤษที่นั่นจะมีหน่วยงานหนึ่งอยู่ในห้างสรรพสินค้าสมมุติคุณซื้อมันฝรั่งอันหนึ่งจะมีสัญลักษณ์ที่เขียนว่า Fair Trad และอีกอันจะไม่มีสัญลักษณ์นี้ราคาจะต่างกันประมาณ 20% คนก็จะยอมจ่ายสินค้าที่มีสัญลักษณ์ มันเป็นองค์กรกลางที่มีกระบวนการอะไรมาบ้างไม่ได้กดขี่คนในการผลิตหรือเนื้อสัตว์เราก็ให้ความสำคัญกับชีวิตของสัตว์นั้นด้วยซึ่งราคามันก็ไม่ได้ถูกกับอุตสาหกรรมที่ให้ความสำคัญกับชีวิตและสุขภาพสัตว์ซึ่งถ้ามีองค์กรที่มารองรับผมว่าก็ดีแล้วก็ต้องค่อย ๆ ทำมันมีหลายมิติให้มองอย่างสินค้าเกษตรมันเริ่มเป็นที่นิยมซึ่งเขาทำด้วยความบริสุทธิ์ใจ แต่ก็จะมีอุตสาหกรรมใหญ่ที่เห็นช่องทางตรงนั้นเขาก็จะเขามาสวมรอยเป็นความสุ่มเสี่ยงหนึ่งและควรถ้าการป้องกันตรงนั้นให้ดีเพราะเดี๋ยวเกษตรกรที่เข้าไปเป็นอุตสาหกรรมอินทรีย์ก็มีเยอะหรือจะเป็น SE ก็ตามมันไม่ได้ถูกเชื่อมั่นมีแค่เปลือกเพราะมันเป็นช่องทางในการเพิ่มมูลค่าช่องทางในการสร้างผลกำไร ซึ่งเขาโหยหาสิ่งนี้ ซึ่งระบอบนายทุนเขาก็จะมองในอีกมิติหนึ่งที่เขาเห็นช่องทางในการหากำไรสูงสุด

ผู้สัมภาษณ์ : เท่าที่ผมได้คุยมาที่ท่านหนึ่งที่ประสบความสำเร็จที่ทำ SE เขาบอกว่าถ้าไปถึงจุดหนึ่งก็จะตั้งเป็น
กรรมการและให้เขาทำผมจะไปอยู่สิงห์บุรีผมก็มองว่าถ้ามันไปถึงจุดหนึ่งมีกระแสมันอาจจะมีการปลอมบ้างแต่
ผมก็มองว่าในระยะยาวถ้าแพลตฟอร์มนี้มันเกิดเราก็คงจะมีการช่วยกันดูแลกันเองกลั่นกรองต่างๆเพราะว่า
เราก็ไม่อยากให้ใครมาสวมรอยมันสร้างวิกฤตศรัทธาเพราะที่ผมคุยแต่ละท่านเขาไม่ได้แบบต้องขยายใหญ่ให้
เยอะๆต้องโตต้องรวยไม่มีใครพูดแบบนั้นสักคนเขาต้องการแค่ให้อยู่ได้แล้วก็ส่งต่อให้คนรุ่นหลังผมก็ดีใจนะที่ไม่
มีใครพูดแบบนี้เลยว่าคุณต้องขยายต้องรวยนะผมก็รู้สึกว่าคุณแต่ละท่านก็มีความสุขเพียงพอในตัว ผมก็ทำอย่างนี้อยู่แบบ
นี้ก็มีมีความสุขแล้วแต่ว่าผมอยากให้คุณอื่นได้ทำบ้างอยากสอนเขาเนี่ยผมไม่เจอใครสักคนนะที่ผมวางแล้ว 5 ปี
จะโตอย่างนี้ 10 ปีจะเป็นแบบนี้ยังไม่เจอเลยครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ก็ขึ้นใจกับคนที่วิธีแบบนี้ ณ วันนี้อยู่คงอยู่ในแบบที่น่าพึงพอใจ อยากให้อาจารย์ไปดูอันนี้ครับ
ของอเมริกาที่เขาเผยแพร่อีกแง่มุมหนึ่งของอุตสาหกรรมอาหารมันมีตอนหนึ่งที่ผมสะดุ้งเหมือนกันอย่างมูอ
แกนปีแรกมีประมาณ 10% และปีถัดไปมีเพิ่มขึ้นเป็น 15% ปีถัดมาก็เป็น 20% อะไรแบบนี้มันก็จะมีการขึ้น
เรื่อย ๆ เมื่อมันมีมากขึ้นเรื่อย ๆ เขาก็พาเกษตรกรอินทรีย์มาให้สัมภาษณ์แล้วพาเดินดูแต่ละบูธเขาซีเลยนะ
บริษัทที่ถูกเทคโอเวอร์ของบริษัทนี้แล้วบริษัทนี้เป็นของบริษัทนี้แล้วแบบนี้ซึ่งในความรู้สึกว่าเกษตรกรอินทรีย์
โตขนาดนี้แล้วก็ยังถูกอีกฝั่งที่ไม่อินทรีย์มาควบคุมซึ่งในความยั่งยืนในจิตวิญญาณที่แท้จริงตรงนั้นจะไม่เอื้อ
ให้มีคุณลุงที่จะมาสร้างน้อง A B C ให้ไปถึงจุดมุ่งหมายปลายทางเพราะฉะนั้นต้องช่วยกันซึ่งตรงนี้เป็น
จุดเริ่มต้น

ผู้สัมภาษณ์ : ผมก็มองว่าถ้าวันหนึ่งสมมุติว่ามีแพลตฟอร์มเป็นตัวเชื่อมได้แล้วเราด้วยกันเป็นกลุ่มได้ผมเชื่อว่า
คือด้วยความเป็นคนใจดีถ้ามี SE รายไหนเริ่มมีปัญหาผมว่าเราจะช่วยกันนะแล้วมันจะทำให้เราเข้มแข็งคืออัน
นี้เป็นสิ่งที่ผมรู้สึกนะเพราะผมถามแต่ละที่เขาก็มีความสุขเหมือนกับว่าเจ้าที่จะส่งออกเขาบอกเขายินดีที่จะช่วย
นะยังช่วยคนอื่นได้อีกผมว่ามันจะเกิดการแบ่งปันนะมันจะวาดออกมาไม่ได้มันต้องมีการแบ่งปันกันในที่
จะช่วยกันให้มันเกิดขึ้นจริง

ผู้ให้สัมภาษณ์ : เยี่ยมมากเลย ขอบพระคุณอาจารย์มากๆเลยคะ ดีใจที่ได้คุย

ผู้ให้สัมภาษณ์รายที่ 6 (9 มีนาคม 2562)

ผู้สัมภาษณ์ : ที่ผมมาสัมภาษณ์นี้เป็นการทำเกี่ยวกับการทำวิสาหกิจเพื่อสังคมที่ว่า enduherb ที่ทำเป็นวิสาหกิจเพื่อสังคมทางมหาวิทยาลัยมีโครงการที่จะพัฒนาทำเป็นแพลตฟอร์มเพื่อเป็นศูนย์กลางของวิสาหกิจเพื่อสังคมคราวนี้เราก็สัมภาษณ์วิสาหกิจเพื่อสังคมทั้งประเทศครั้งนี้ได้รับความอนุเคราะห์จาก enduherb จะเรียนถามถึงที่มาที่ไปที enduherb ได้มาตั้งเป็นวิสาหกิจเพื่อสังคมมีความเป็นมาอย่างไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : คำว่าวิสาหกิจเพื่อสังคมหรือ SE มันมีมาตั้งนานแล้วที่ต่างประเทศ คราวนี้จริง ๆ แล้วกลุ่มนี้มีแนวความคิดแบบนี้ดีต่างประเทศเขามองประเทศที่ 3 อย่างเราจะมีนายทุนเป็นส่วนใหญ่ SE ก็คือการใช้เงินทุนขององค์กรอิสระแบบนี้มีรอนตระกูลเอากคนที่ทำเพื่อสังคมไม่ว่าจะอยู่ภูมิภาคไหนของโลก นี่รู้จัก SE มาหลายปีแล้ว แต่รู้จักมาจากต่างประเทศเพราะปกติทำงานที่ต่างประเทศเพิ่งกลับเข้ามาในเมืองไทย SE พวกนี้ในเมืองไทยกฎหมายยังไม่ออกหรอก กฎหมายเขายังแขวนไว้อยู่และก็ไม่รู้ว่ามันจะตกผลึกเมื่อไร แต่ทุกคนก็จดเอาไว้ลักษณะของการช่วยเหลืออย่างต่างชาติเขาจะโอนเงินมาช่วยเหลือแต่ของเราจะเป็นเรื่องการเกษตรหรืออะไรก็แล้วแต่แพลตฟอร์มที่ขึ้นไปมันจะเป็นตัวสกรีนตัวหนึ่งแล้วแต่ถ้าเป็นกัมพูชาจะเป็นอีกอย่าง พม่าอีกอย่างและลาวอีกอย่างแต่พวกนี้จะดีเพราะที่จะมาจับพวกเราได้เพราะพวกเราอยู่ในลักษณะของนายทุนเป็นนายทุนเจ้าใหญ่ ๆ ทั้งนั้นเลยที่ควบคุมอยู่ ซึ่งประเทศอย่างพวกเราก็มีเยอะประเทศไหนที่มีคอร์รัปชันเยอะมีหมดอยู่แล้วคะอันนี้ต้องแจ่มกันตรง ๆ เมื่อเรารู้แบบนี้เราเข้ามาในเมืองไทยแล้วก็เพิ่งรู้ว่า SE แบบนี้มันมีในเมืองไทยแล้วหรือ ต้องไปจดทะเบียนอย่างไร เราเห็นแล้วแต่เรารู้ว่ากฎหมายไม่ได้ออกสมบูรณ์แบบสักเท่าไร เพราะฉะนั้น SE ทุกคนที่พูดทุกวันนี้เขาต้องเดินบัญชีเดียวให้ได้คนที่เขาทำเพื่อสังคมเขาต้องรู้ว่ากำไรต้นน้ำปลายน้ำมันอยู่ตรงไหนอย่างเช่นคุณซื้อเกษตรกรรมมาเท่าไร ผ่านของคุณมาคุณคิดเท่าไร SE เขาคิด 30% เพราะเวลาไปคิดผู้บริโภคราคาจะได้ไม่แพง สำคัญกว่านั้นคุณทำไ้ดียังยืนจริงไหมคุณทำได้แบบนี้จริงไหมหรือคุณเป็น SE เฉย ๆ หรือคุณยังทำ 2 บัญชีอยู่เลยเพราะว่าการทำเพื่อสังคมอันดับแรกหรือจะทำอะไรก็แล้วแต่องค์กรมันต้องมีพนักงานมีค่าน้ำค่าไฟนั่นนี่นั่น อย่างองค์กรใหญ่ ๆ ต้องใช้เงินเยอะคราวนี้อย่างเราลงทุนใหญ่โตมโหฬารที่ตลาดเก่าตลิ่งชันเราลงทุนหลายสิบล้าน เพื่อที่จะสร้างตลาดใหญ่ ๆ เพื่อรองรับเกษตรกรแล้วเราประกาศตัวตนว่าเป็น SE เราเป็นคนที่ไม่สัมผัสเกษตรกรมาทุกภาคที่เราทำงาน เรามาจากส่งเสริมก่อนนะคะ ไม่ได้อยู่ ๆ ขึ้นมาเป็น SE หรือไปจับของโอท็อปมาเป็น SE จับฉ่ายจับมารวม ๆ กันแล้วตั้งตัวเองมาเป็น SE มันก็ไม่ต่างจากแนวทางในส่วนของเรา เราลงส่งเสริมก่อนเราเน้นพวกพืชปลอดสารแต่สุดท้ายเราไปจับที่เซ็นทรัลแลปพืชของเราที่ออกมามาตรฐานเราสูงขนาดไหน คราวนี้ด้วยความที่เราไม่อยากจะสร้างศัตรูหรือคู่แข่งเราก็เซฟตัวเองออกมาเรารู้แล้วว่าเราเป็นคนปลูกพืชทุกอย่างปลอดสารได้แล้ว และเราก็สามารถที่จะควบคุม

กลไกระดับรากหญ้าได้แล้วการที่จะดึงเขาขึ้นมากระทบกับแม่ค้าคนกลางที่อยู่ในตลาดซึ่งเขามีแบรนด์อยู่แล้ว หรือเขามีอะไรอยู่แล้วมันจะทำให้เรามีศัตรูเราก็เลยถ่อมตัวเลยว่าเราเป็นแค่คนรับจ้างปลูกผักเป็นคนพัฒนาเกษตรกรเมื่อเกษตรกรเอาของที่เราลง 30% ใน 30% นี้คุณจะไปขายก็ได้จะเอาไปตีแบรนด์ก็ได้คุณจะทำอย่างไรก็ได้คุณหรือออเดอร์มาคุณต้องหรือออเดอร์มาที่เราแล้วคุณสามารถแก้ไขในแปลงได้เริ่มประวัติทุกสิ่งทุกอย่างเราสามารถย้อนหลังให้เขากลับไปดูได้อยู่แล้วอันนี้คือที่มาที่ไปของ enduherb

ผู้สัมภาษณ์ : ตอนแรกผมนึกว่าทำการค้าเกี่ยวกับสมุนไพร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : เนี่ยแหละค่ะเปลี่ยนชื่อแล้วค่ะต่อไปเราจะใช้ชื่อว่า endufarm มันมีการสับสนกันมาก เพราะว่า herb คือสมุนไพรมันเลยทำให้รู้สึกว่ามันจะขายสมุนไพรหรือว่าขายอาหารการกินอย่างเดียวซึ่งไม่ใช่ที่เราตั้งใจตรงนี้คือปลายน้ำที่เราจะส่งต่อว่าการกินเพื่อสุขภาพคนไทยแม้แต่หมูกระทะ ส้มตำทุกอย่างที่คุณกินในชีวิตพื้นฐานมันไม่จำเป็นต้องไปผสมผสานให้มันดูทันสมัยขึ้นเพื่อขึ้นราคาเหมือนคนระดับกลางที่ไม่มีโอกาสได้กินสึคะเราเลยเลือกตลาดนี้ตลาดที่ใคร ๆ ก็กินได้คำว่า enduherb ใครก็กินได้แต่ตอนนี้จะเป็น endufarm แล้วค่ะเพราะว่ามันจะชัดขึ้นว่าเป็นผักเขาจะรู้ว่าผักดี คืออย่างไรเขาก็ย้อนดูการทำงานเราได้เราจะมีการทำงานที่ทำงานจะมีการวางเรื่องราวไว้อยู่แล้วแต่ทั้งหลายทั้งมวลการทำเพื่อสังคมมันมองสังคมโดยรวมไม่ได้มองแค่เกษตรกรมองถึงตัวเกษตรกรที่เราต้องไปควบคุมดูแลมองถึงว่าตรงกลางน้ำเอามาแปรรู้อย่างไร การจัดส่งพืชผักในประเทศไทยเราสามารถทำได้ทุกช่องทางเพราะเราเป็นของกินเราจะเดินไปส่งก็ได้ขับรถไปส่งก็ได้นั่งเครื่องบินไปส่งก็ได้มันอยู่ที่วิธีการที่เราจะไปอันดับที่ 3 คือปลายน้ำเลยก็คือเกิดการค้าขายทุกอย่างมันต้องหมุนเวียนทุกอย่างมันต้องใช้เงินการค้าขายเกิดขึ้นได้อย่างไร อย่างแรกก็อย่างที่เห็นค่ะลูกสาวฉันไปสอนปลูกที่บดอยและสร้างเด็กรุ่นใหม่ขึ้นมาทำไมต้องสร้างเด็กรุ่นใหม่แบบนี้ขึ้นมาเพื่อให้เขาเข้าใจว่าสังคมมวลรวมที่เขาจะทำให้สังคมจริง ๆ มันต้องได้ตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำเลยถ้าสมมุติเราได้แค่ต้นน้ำกลางน้ำไม่ได้ปลายน้ำไม่ได้เราก็ต้องไปพึ่งพาคนอื่นอยู่ดีหรือเราได้แค่กลางน้ำรากหญ้าเราก็ไม่รู้เรื่องปลายน้ำไม่รู้เรื่องสุดท้ายมันก็ไม่จบคราวนี้สังคมของ endufarm มันจะเป็นสังคมของการพัฒนาสังคมมวลรวมทั้งหมดเรื่องการกินอยู่

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วตอนนี้การที่เราทำวิสาหกิจเพื่อสังคมอย่างผลกำไรอย่างน้อย 70% ต้องเอากลับไปดูแลสังคมหรือไปพัฒนากระบวนการผลิตของเราหรือเราส่วนใหญ่เอาไปทำอะไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ตอนนี้ฉันไม่ได้มององค์กรส่วนใหญ่เป็นหลักแต่เรามองที่ตัวแบบนี้ อย่างนาย ก. นาย ข. เรียกว่าต้องเข้าใจในสิ่งที่ทำก่อนวันที่เราจะคุยกันจะมาจากหลายจังหวัดวันนี้อาจารย์มาโชคดีเพราะว่าวันนี้อาจารย์มา

จะได้มากกว่าการมานั่งสัมภาษณ์เฉย ๆ อาจารย์จะเห็นจริง ๆ เวลาเราทำงานเลยถ้าหากเสียสละเวลาสัก
หน่อยก็จะสามารถเอาไปสอนลูกศิษย์ได้อีกเยอะซึ่งไม่ใช่ง่าย ๆ ที่จะมานั่งฟังเรื่องแบบนี้แต่วันนี้จะให้อาจารย์
มานั่งฟังแล้วเสร็จแล้วอย่างท่านนี้มีที่อยู่ 40 ไร่อยู่ที่บ้านคาและน้องคนนีทำงานโรงงานเลยแต่ใจอยากกลับ
บ้านเกิดคนแบบนี้เยอะแล้วก็ไปบ้านคาได้ คือมันต้องมีต้นแบบคุณเป็นต้นแบบได้ทุกคนเห็นว่ามันทำได้คือทุก
คนดีรนชวนขายอยู่แล้วอยากกลับบ้านจะแย แต่กลับไปได้อย่างไรมันไม่มีวิชากลับไปจะไปเริ่มอย่างไรมัน
เป็นแบบนี้ถ้าทำแบบนี้แล้วไม่มีเงินไปให้เขาได้ พ่อแม่ไม่ทำให้คุณนะสมมุติว่าพ่อทำแบบนี้เถอะเขาก็จะบอกว่า
ไม่เอามันต้องมาเริ่มต้นใหม่แล้วทุนอีกแถมจะมองภาพไม่ออกแต่ถ้าสมมุติว่ามีลูกชายสักคนไปทำที่บ้านคาแล้ว
จับเป็นเม็ดเงินขึ้นมาได้โดยฝ่ายชายมีวิธีการทำของเราอยู่แล้วนี่ไงมันทำได้แล้วคุณก็เป็น endufarm อีกสาขา
หนึ่งที่บ้านคุณทำแค่ 1-2 ไร่ สองสามภรรยาทำให้มีกินแล้วเพราะแบรนด์เราติดแล้วและมันมาจากภาคการ
ทำงานที่มันช่วยเหลือกันจริง ๆ เขาเรียกว่าสังคมที่อาจารย์นั่งอยู่ตรงนี้นั้นอาจจะมองดูกว้างแต่มันทำได้จริงคือ
ที่พูดมามันไม่ใช่นโยบายมันเป็นสิ่งที่ทำมาอยู่แล้วแค่ตอนนี้มาต่อยอดให้มันชัดขึ้น

ผู้สัมภาษณ์ : ตอนนี้ทางด้านปลายน้ำคือตัวที่ทำการตลาดของ endufarm เราจำหน่ายผ่านอย่างไรหรือว่า
อะไรอย่างไรในการติดต่อกับผู้บริโภค

ผู้ให้สัมภาษณ์ : เมื่อก่อนหน้าที่เราจะมาเปิดในลักษณะแบบนี้เคยส่งเสริมสำนักงานจังหวัดเคยช่วยเหลือเขาเองง่าย
ๆ ไม่ได้เงินสักบาทเลยคะคือช่วยเหลือเราจับโยงให้อย่างเช่นโรงพยาบาลนี้ต้องการ ร้านนี้ต้องการเราจะจับโยง
ให้กับเกษตรกรแต่ปัญหาของร้านค้าก็คือคุณภาพมันไม่ได้ มันเข้าบางครั้งเขาสื่อสารเขาไม่รู้ว่าจะเกษตรกรเขาเจอ
ปัญหาอะไรบ้างเกษตรกรบางที่วันนี้เก็บได้แค่ 200 กิโลกรัมไหนจะขับไปรวมกับเจ้าอื่นอีก 10 กิโลกรัม
เพื่อที่จะมาส่งอีกเจ้าที่กรุงเทพฯ คาร์ลก็ต้องออกเองหมดแล้วไม่มีกำลังส่งแต่ส่งมาสิบล้อร้านค้าก็ไม่เอาอีก
เพราะว่าแบรนด์เรายังไม่ดังที่มาเราขายจำนวน 1,000 ร้านค้ามันไม่ใช่ซึ่งเราส่งรุ่นนี้เพื่อไปพยายามเจรจาว่า
ถ้าอย่างนั้นต้องมีตัวชั้นกลางที่เรียกว่าจัดการและบริหารอย่างเช่นไม่มีรถเราจำเป็นต้องารถของบริษัทไปวิ่ง
หรือทำอะไรก็ได้ที่ประชาชนไม่ยุ่งยากไม่เงิ่นเขาพอใจไปไหนไม่ได้ไม่ทำดีกว่ารอเจ้ตลาดมาเอาดีกว่าเพราะทุก
วันก็มาเอาอยู่แล้วเขาให้กิโลกรัมละ 1 บาทก็เอาเกษตรกรจะเป็นลักษณะนั้นคะเพราะว่าเขาพึ่งพาตัวเองไม่ได้
สมมุติ 1 หมู่บ้านมีรถที่วิ่งชนผักจริง ๆ ก็คันแต่ละคันก็ต้องไปเอาเงินเจ้เจ้าของแผงมาก่อนเพื่อที่จะมาใช้เรื่อง
เมล็ดพันธุ์ทั้งปุ๋ยและยาเพราะอย่างนั้นเกษตรกรไม่มีทางได้สิมตาอ้าปากได้อยู่แล้วคะเพราะฉะนั้นเราพยายาม
อย่างเต็มที่ที่สุดเพื่อที่จะสร้างผลงานให้คนในประเทศนี้ได้เห็นเราทำจริงก่อนที่จะบอกว่าเราจริง 4 ปีมาแล้ว
ไม่ได้หยุดเลยความคิดคือการพัฒนาฉันพัฒนาอย่างเดียวและใช้เงินของตัวเองใช้เงินสดใช้เงินส่วนตัวที่พูดแบบ
นี้ไม่ใช่จะอวดรวยแต่แค่จะบอกว่าเราไม่เคยพึ่งพาองค์กรใดไม่ว่าจะภาครัฐหรือเอกชนฉันใช้ทุนส่วนตัว 4 ปีมา

นี้งานมีนับไม่ถ้วนเลยเพื่อที่จะให้คนเห็นว่าเราทำจริงการสร้างความเป็นจริงในประเทศไทยที่หลอกลวงและไม่ไว้ใจกันแบบนี้มันเป็นเรื่องที่เหนื่อยมากสำหรับฉันเพราะคนไทยไม่เชื่อกันเองด้วยรูปแบบเก่า ๆ ที่เขาเป็นกันมา มันเป็นรูปแบบที่เป็นแบบเดียวกันหมดเลยคือทำวิดีโอโพสต์ขายหรือเอาจริง ๆ ก็ไม่มีของไม่มีของแล้วก็อยู่กัน กระจัดกระจายอยู่กระจัดกระจายคืออยู่กับคนละจังหวัดถามว่าคุณมีที่ 2 ไร่ หรือ 10 ไร่ก็ตามคุณต้องทำขาย แค่ในพื้นที่เท่านั้นแล้วคุณต้องสร้างตัวตนภายในพื้นที่นั้นแต่ใครจะเข้าไปรวมทั้งหมดนี้เพื่อจะมาเป็นกำลังแล้ว มาบริหารจัดการเพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้บริโภคเพราะฉะนั้น endufarm มีเรื่องเดียวคือเรื่องการทำงาน ที่ชัดเจนที่สุดเราจะไม่ไปรบกวนขนาดที่ต้องมีรับรองแบบนั้นแบบนี้ตามทุกสิ่งอย่างที่เขามีอยู่แล้วแต่เราก็ไม่ได้ ต่อต้านแต่เราไม่ยึดที่จะทำแบบนั้นถ้าทำแบบนั้นประเทศไทยเจริญไปนานแล้วถ้าทุกคนต้องมีใบนั้นใบนี้ต้อง ผ่านแบบนี้ไม่ทันกินหรือหอกคะเราค้าขายอยู่กับเทวดาดินฟ้าอากาศ เราทำงานอยู่กับผักเดี่ยวฝนมาไม่ตรงเวลา เดี่ยวร้อนจัดเดี่ยวหนาวจัดเดี่ยวนั้นไม่ทันเดี่ยวนั้นไม่ทันคุณจะมานั่งรอใบแต่ใบเฉย ๆ คุณก็พาเกษตรกรเร่งแล้ว สุดท้ายของก็ล้นตลาดพอล้นตลาดแล้วยังวางแผนบริหารจัดการไม่เป็นด้วย ทุกคนมีวิชาความรู้หมดแต่ทุกอย่างอยู่ที่ความใส่ใจ ถ้าคุณไม่ใส่ใจจริง ๆ คุณจะข้ามประเด็นไปหมดเลยมันน่าจะเป็นไปได้ความน่าจะเป็นอาจจะ ของประเทศไทยนี่คือความล้มเหลวของประเทศไทย

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วสรุปตอนนี้ทาง endufarm ขายผักอะไรบ้างครับเรามีช่องทางขายโดยตรงเลยรีเปล่าครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : เมื่อก่อนนอกจากกลางภาคสนามเองแล้วยังต้องมาดูเรื่องของตลาดเพื่อที่จะให้เกษตรกรไม่ต้อง เข้าแผนทำพื้นที่ทุกสิ่งอย่างเพื่อให้เกษตรกรเพื่อไม่ให้เกษตรกรไปขายของในห้างสรรพสินค้าแค่ 3-4 วันเพื่อให้ ข้าราชการได้ผลงานพองานเสร็จแล้วก็ทั้งเกษตรกรบางที่เกษตรกรมาที่หนึ่งยังไม่คุ้มค่าน้ำมันเลยทุกวันนี้ ห้างสรรพสินค้าต่าง ๆ อยากได้หน้าในการทำ CSR ต่างแค่เรียกกระทรวงเกษตรและสหกรณ์มาทำนโยบายลง ไปอะไรต่าง ๆ ของที่อยู่ตามห้างสรรพสินค้าต่าง ๆ มันเป็นความลำบากของเกษตรกรทุกวันนี้เกษตรกรไม่ได้ ขายเองมีแต่คนรับจ้างมาขายคนไหนพูดเก่งมีความสามารถหน่อยก็ไปหารับซื้อมันเป็นรูปแบบนี้ไปแล้วมันไม่ได้ มาจากเกษตรกรจริง ๆ เพราะเกษตรกรแล้วถ้าเราถามว่าไปขายสินค้าที่เมืองทองธานีไหม 4 วันแล้วที่นั่นมี ห้างขนาดเล็กมากมายถ้าเกิดเขามาขายของก็ต้องทิ้งคนในครอบครัวและไร่นามาขายสินค้าถ้ามองจากความ เป็นจริงแล้วมันไม่สามารถทำได้ แล้วคุณเปิดขายแค่เสาร์อาทิตย์ซึ่งผู้บริโภคที่นั่นทานทุกวันมีไหมที่ใครจะมาอด ข้าวไว้ก่อนเดี่ยวขายของวันนั้นค่อยซื้อกิน เกษตรกรต้องการขายทุกวันจะมาขายแค่วันสองวันมันไม่ได้ คุณต้อง มองว่าเขามีหนี้สินเท่าไรในครัวเรือน ซึ่งดูไม่ยากเพราะมันมีแสดงให้เห็นจากข้อมูลของธนาคารเพื่อการเกษตร และสหกรณ์เพื่อการเกษตรให้ประมาณว่าเกษตรกร 30 ล้านคนเป็นหนี้ประมาณ 10 ล้านคนก็เห็นอยู่แล้วว่า ประวัติย้อนหลังว่าเป็นหนี้มาตั้งแต่เมื่อไร บางบ้านเป็นหนี้ตั้งแต่รุ่นตายมาถึงรุ่นหลาน พอเป็นอย่างนี้ฉันมอง

การตลาดแบบนี้มันไม่ถาวร แล้วสิ่งที่ถาวรคืออะไรก็คือการสร้างตลาดเองเพื่อที่จะให้เกษตรกรที่วิ่งขายไม่มีที่
ประจำขายให้มารวมตัวโดยที่ไม่คิดค่าเช่าฉันทัด 30% ตั้งเป็นวิสาหกิจเงินเงินบัญชีเดียวทำพื้นที่ให้อำนวย
ความสะดวกให้แก่พี่น้องเกษตรกรที่มาจากทุกภาคส่วนเข้ามาไม่ต้องขับรถเร่ขายแคะมาเปิดร้านขายก็ได้แล้วคน
ไหนเก่งเรื่องสีข้าว เก่งเรื่องปลูกเห็ด ฉันทเห็นคนจนมากเยอะก็เลยสร้างสิ่งนี้มาพอเสร็จแล้วมันไม่ใช่แค่นั้นเมื่อ
เรากำลังจะช่วยคนได้แล้ว ช่วงนั้นเป็นช่วงที่รัฐบาลกำลังต้องการตัวเกษตรกรไปออกขายสินค้าที่
ห้างสรรพสินค้าเพราะนโยบายออกมาเยอะมากเลยทั้งประชารัฐ กรีนมาเก็ต คลื่นฟู้ด ทำให้เกษตรกรทั้งหมด
เลยว่าจะไปทางไหนดีและกลับกลายเป็นว่าเกษตรกรมีค่าขึ้นมาทันทีแต่ก็ขึ้นอยู่กับว่าสินค้าของเกษตรกรนั้นปลอด
สารจริงหรือเปล่าด้วยพอทำงานกับเกษตรกรที่ไม่ได้ปลอดสารจริงก็ต้องไปค้นหาว่าจะได้แต่ละครอบครัวหนึ่ง
หมู่บ้านหนึ่งมีสักกี่คนที่ทำปลอดสารจริง ๆ เพราะว่ามันยุ่งยากมันวุ่นวายมันต้องทุ่มเทจริง ๆ มันจะมีสักกี่คนที่
ทำในหมู่บ้านหนึ่งกลายเป็นว่าพอฉันจะทำจึงเป็นที่เฟื่องฟูเพราะฉันเป็นคนชอบเผยแพร่ทางอินเทอร์เน็ตว่าฉัน
ผู้หญิงคนเดียวใช้ของตัวเองไม่ใช้รัฐบาลยังสามารถทำได้คุณมีทั้งบทั้งศักยภาพที่จะทำแคใส่ใจในการทำ
สามารถทำโรงปุ๋ยของประชารัฐก็ได้ พอทำตลาดเสร็จแล้วก็เพื่อให้เชื่อมโยงไปถึงการตลาดแล้วก็จะคนเข้ามา
ติดต่อแล้วว่าอยากได้ผักแบบนั้นแบบนี้ พอได้ผักแล้วพอเราหันกลับไปดูแปเดียวสินค้าไปอยู่ตาม
ห้างสรรพสินค้าแล้ว แบรรณด์ทุกบรรณด์เข้ามาหาหมดเอาตรง ๆ คือเขาไม่มีความสามารถในการทำไม่สามารถ
มาพูดคุยกับเราได้เลยเลือกที่จะไปคุยกับเกษตรกรที่อยู่ในเครือข่ายเราแทนเอาตรง ๆ เลยชาวบ้านก็ถ้าเห็นที่
ไหนให้ราคาดีกว่าก็เลือกไปที่นั่น แล้วด้วยที่เป็นแบบนี้ทำให้ต้องรอเป็นเดือนก็ต้องเปิดขายหมูกระทะบ้าง เพื่อ
หารายได้มาให้พนักงานแต่ก็ขาดทุนทุกเดือนเพื่อรอที่ประเทศไทยจะมารวมกัน ที่นี้ใครอายุมากไม่มีแรงขายฉัน
มีพนักงานขายให้สร้าง Line@ ไว้ให้เพื่อที่รายงานผลว่าขายได้เท่าไรทุกอย่างให้เขาเห็นทั้งหมด ทุกวันนี้เราใช้
เครื่องมือสื่อสารได้แล้วแต่ก็ยังไม่มีมา มันสะท้อนให้เห็นว่าทุกวันนี้คนที่ปลูกพืชผักปลอดสารพิษมีน้อยบางที่ทำ
แล้วก็ไม่ประสบความสำเร็จฉันทเลยลดขนาดจากใหญ่ลงมา เพื่อให้มันจับต้องได้ง่ายไม่ได้มีขนาดใหญ่มากและ
ดูแลง่ายแต่ก็ไม่ง่ายเมื่อสินค้าเราออกเราจะทำโชว์รูมไม่ใช่ร้านขายผักเหมือนเลมอนฟาร์มนะคะ แต่จะให้เป็น
โชว์รูมเพื่อที่คนจะเข้ามาแล้วบอกว่าจะสินค้านี้ปริมาณเท่าไรรับออเดอร์มาก่อน แล้วค่อยทำให้คุณถ้าไม่แบบนี้
แล้วมันจะต่างอะไรกับฟาร์มต่าง ๆ ที่ทำแล้วมาขึ้นราคาสินค้าแต่เกษตรกรได้ราคาแคไม่กี่บาทการทำงานทำที่
ไหนการตลาดคือการทำงานสอนการตลาดคือการเอาการทำงานมาแสดงให้เห็นมันถึงจะออกมาเป็นแสน
กิโลกรัมต้องเป็นแสนกิโลกรัมเท่านั้นถึงจะช่วยภาคประชาชนได้ถ้าขายแค่ 20-30 กิโลกรัมแค่คาร์ก็ไม่มีคุณค่า
แล้ว แต่ระหว่างที่ทำการตลาดก็จะแฝงด้วยให้นานั่งคุยกันและเล่าเรื่องราวความเป็นมา เพราะว่าเราไม่รู้ว่ามี
การแฝงตัวมาจากบรรณด์ใหญ่ ๆ หรือเปล่าไม่ต้องบอกก็ได้ว่ามาจากบรรณด์ไหนมันอยู่ที่ราคาซื้อขายกัน
จำนวนเท่าไรเดียวจะทำการปลูกให้จังหวัดไหนสามารถเข้าไปดูได้เลย เอกสารทุกอย่างทางเราจัดการให้

ทั้งหมดมันจะทำให้เกิดมิติใหม่ที่เราไม่ทะเลาะกับใครเลยใครจะปลอมตัวมาแฝงตัวมาแบบไหนไม่สนใจแค่เข้ามาช่วยกันก็พอแล้วราคาจบทุกอย่างแล้วจะได้ไปช่วยเกษตรกรของเรา ถ้าจะไปวางขายตามร้านค้า สถานีบริการน้ำมันทั้งหลายนั้นเป็นการตลาดพื้นฐานที่ธรรมดาตามากเลยครับถ้าทำแบบนี้ฉันก็ปลูกแค่ 40 ไร่แล้วก็ไม่ต้องไปช่วยเหลือเกษตรกรเลยคนมี 2-3 ไร่ยังสามารถทำเกษตรได้เงินเป็นล้าน ๆ แล้วคิดดูฉันมี 40 ไร่แล้วมีฝีมือได้เป็นหลายสิบล้านยังได้เลยแล้วก็ชื่อตัวเองเป็นแบบนี้แล้วนำสินค้าไปฝากขายแบบนี้ เป็นการทำให้เงินมากเลยเป็นการที่เอาแต่ตัวเองคนเดียว แต่การตลาดของที่นี่คือทำให้หลาย ๆ ที่สั่งสินค้าเยอะ ๆ ถ้าเกษตรกรทำไม่เป็นเราทำให้ถามว่าทำจริงไหมลองไปดูได้เลยเพราะว่าถ้าทำไม่จริงจะมาถึงจุดนี้ไม่ได้เลย

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วตอนนี้เรามีเซ็นทรัลแลปที่เป็นพันธมิตรที่จะมาตรวจอะไรให้ไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : จ้างเขาอะว่าวันนี้เราจะเอาผักเข้าไปตรวจเขาก็คิดราคาเต็มเลยอะ มีหลายคนก็บอกว่าจะมาตรวจให้เราฟรีจะมาช่วยแต่คำว่าช่วยก็มีย่างอื่นแอบแฝงตลอดเลยคิดว่าจ่ายเพิ่มอีกสักหน่อยก็ไม่ใช่ไรอะอย่างเราเป็นพันธมิตรอยู่จากตรวจราคาเป็นหมื่นก็จะอยู่ที่ราคา 3,500 บาทแต่เขาก็เอางานฉันไปหมด อย่างอาจารย์มาจากมหาวิทยาลัยเพื่อที่จะเอาข้อมูลไปทำอะไรนะ

ผู้สัมภาษณ์ : ขอเล่าหน่อยนะครับทางเราได้ทุนมาจากสำนักงานวิจัยแห่งชาติเพื่อพัฒนาแพลตฟอร์มดิจิทัลเพื่อส่งเสริมวิสาหกิจเพื่อสังคมแต่สิ่งแรกที่เราทำคือต้องไปเรียนรู้หาข้อมูลว่าวิสาหกิจเพื่อสังคมทำตรงไหน มีอะไรบ้างแล้วเป็นอย่างไรบ้างกระบวนการทำงานควรต้องใช้กลยุทธ์หรือทุกวันนี้ใช้กลยุทธ์ที่สู้กับรายใหญ่ๆ อย่างไม่ได้บ้างและในลำดับที่ 2 ก็พัฒนาเป็นตัวถ้าจะให้อธิบายง่ายๆเหมือนเราซื้อของจากลาซาต้าแต่เป็นลาซาต้าของวิสาหกิจเพื่อสังคมเพราะฉะนั้นหมายความว่าเวลาจะซื้ออะไรสักอย่างของวิสาหกิจในแพลตฟอร์มตัวนี้ว่าในแพลตฟอร์มตัวนี้เรามีโครงการที่จะไปให้ทุนการศึกษาเด็กถ้าผมซื้อสินค้าสินค้านี้หนึ่งชิ้นก็สามารถทำให้รู้เลยว่าผมช่วยโครงการนี้กี่บาทและผมสามารถเลือกได้ว่าผมอยากสนับสนุนโครงการไหนในสินค้าอย่างเดียวฉันสามารถเลือกได้ว่าจะช่วยโครงการไหนอย่าง Endufarm มาอยู่ก็จะไปช่วยเรื่องสนับสนุนเกษตรกร ถ้าผมอยากช่วยผมก็ซื้อผักผ่านทางนี้เพื่อที่จะได้สนับสนุนตรงนี้ได้แพลตฟอร์มดิจิทัลก็อาจจะมีกระบวนการที่มันซับซ้อนมากขึ้นสมมุติผมเป็นผู้ซื้อและมีแอดคเคาท์ผมสามารถคลิกไปดูได้ว่าผมได้ไปช่วยโครงการไหนบ้างแล้วสุดท้ายโครงการที่ไปส่งเสริมมันเขาไปทำกันจริงไหมผลที่เกิดขึ้นมันเป็นอย่างไงเงินที่ลงไปสุดท้ายมันไปเกิดประโยชน์ได้จริง ๆ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : เราเคยติดหนึ่งในท็อปเท็นของเอเชียในเมืองไทยเราติดท็อปเท็น โดยลักษณะบริษัทต่างชาติเข้ามาเป็นแบบนี้แหละคะแต่พยายามจะจับเราให้เข้าร่วมด้วยเรามีสิทธิเข้าไปในงานเลี้ยงहरुหรรากับสิบคน

พร้อมกับอีก 35 ประเทศเพื่อที่จะไปผสมผสานเรื่องการตลาดทั่วประเทศเราติด 1 ใน 10 ปรากฏว่าเค้ามหา
ข้อมูลแบบนี้ฉันก็คิดว่าถ้าเข้ารอบ 10 คนจะได้ไปนั่งคุยกับอีก 35 ประเทศจะประสบความสำเร็จแล้วสรุปแล้ว
ติดอันดับจริง ๆ เขาตรวจสอบประวัติฉันอย่างละเอียดเลยมีต่างชาติเข้ามาคุยด้วย 2-3 ครั้งแต่เราหยุดตรงที่ว่า
ต้องจ่าย 500,000 บาทเพื่อที่จะได้ไปงานนั้นฉันเลยขอดูรายชื่อทั้ง 9 นั้นว่ามีใครบ้างก็มีแต่บริษัทใหญ่ ๆ
ทั้งนั้นและถามว่าทำไมต้องเลือกเราเขาก็บอกว่ามีแค่บริษัทเราที่ทำแบบนี้แต่ต้องจ่าย 500,000 บาทเพื่อที่จะ
ได้ไปเจอนักธุรกิจอีก 35 คนเดี๋ยวนี้แค่เดินไปตามโรงแรมก็ได้แล้วบริษัทที่จับคู่การค้าแบบนี้มีมากแค่ไปประชุม
แลกเปลี่ยนบัตรก็เกิดการค้าขายแล้วแต่จะให้เราทำแล้วมาจ่าย 500,000 บาทแบบนี้เหมือนคุณมาทำตัวเป็นตระ
แกรงมาร้อนเพชรร้อนทองพอเจอของแล้วก็ยังจะให้จ่ายเงินอีกก็เลยเลือกที่จะไม่ไปเขาก็มาตาม 3-4 รอบว่า
เสนอชื่อไปแล้วก็เลยบอกว่าเสนอไปแล้วก็ถอนได้อย่างที่อาจารย์ถามว่า 70% เอาไปทำอะไรเราเปลี่ยนที่ขาย
ใหม่เพราะว่ามีค่าใช้จ่ายสูงจึงลดระดับลงมาและตอนนี้สินค้าติดตลาดแล้ว เมื่อก่อนคนจะไม่ค่อยเข้าใจว่าทำ
อะไรทำอะไรทำอะไร แล้วทำอะไร แล้วทำไมคนไทยจะสงสัยอยู่ไม่ก็อย่างนี้ แต่ข้อสงสัยนี้เป็นข้อสงสัยที่ตอบ
ยากที่สุดเลยสิ่งที่ง่ายสำหรับฉันเองคนจะไม่เชื่อเพราะคนจะบอกว่าทำเพื่อตัวเองแน่ถ้าทำเพื่อตัวเองให้
ย้อนกลับไปใหม่ว่าฉันทำแค่ 5 ไร่ก็รวยแล้วทำไปเพื่ออะไรถ้าจะตอบตรง ๆ ก็เพราะฉันรักชาติ รักเกษตรกร รัก
คนจนบางคนก็ไม่เชื่อด้วยท่าทางของฉันที่เป็นแบบนี้ เมื่อครู่บอกไปแล้วว่าทำไปเพื่ออะไรทำไปทำไมแล้วจะมี
อีกว่าทำแล้วได้อะไร ถ้าเราทำแล้วหวังได้อย่างทำ ทำแบบนี้ไม่มีได้ถ้าขายของอย่างเดียวก็อาจจะได้แต่สิ่งที่ได้
คืออะไรคือสิ่งที่อยากจะทำนี่คะ เรื่องแบบนี้ถ้าไม่มีใครทำแล้วใครจะทำไม่ใช่ว่าฉันเก่งกว่าใครนะแต่ใจที่จะทำ
นั้นสู้ฉันได้หรือเปล่าพอเสร็จทุกอย่างแล้วก็มีคนถามว่าฉันมีด้วยหรือคนที่ทำแบบนี้ ทุกคนจะสงสัยในการ
กระทำของฉันหมดเลยจะไม่มีใครเชื่อทำแล้วต้องมีแอปแฝงอย่างอื่นแบบนั้นแบบนี้ เพราะเขาเอามาตรฐานที่
เขาเคยเจอมาคนที่เข้ามาทำงานจริง ๆ นะเหนื่อยเพราะทำงานทั้งวัน แล้วต้องมานั่งตอบคำถามไปบางที
ตอบดีก็ตีไปวันไหนอารมณ์ไม่ดีมาตอบไม่ดีก็กลายเป็นศัตรูเพิ่มขึ้นโดยไม่รู้ตัวเลยต้องทำงานหนักมากขึ้นการ
ทำงานต้องใช้เวลากการทำงานค่อนข้างมากไม่มันไม่จบบันนี่คือการตลาดอย่างหนึ่งการสร้างแบรนด์มันไม่
จำเป็นต้องมีรูปแบบมากแค่เอาตัวตนที่ตัวเองทำมาแต่ต้องทำให้ตรงทำให้ชัดทำให้ตรงประเด็นมากที่สุดนี้
แหละที่เรียกว่าสุดยอดการตลาดแล้วการค้าขายการตั้งราคาการชิงการตลาดที่เขาแข่งขันกันนั้นไม่ใช่เรื่องยาก
แล้วคะ

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วทุกวันนี้ลูกค้าเราที่ซื้อผักจาก Endufarm ส่วนใหญ่เขามองอะไรสำคัญในตรงที่ว่าอย่างตาม
ห้างสรรพสินค้าก็มีแต่ทำไมเขาถึงเจาะจงที่จะซื้อผักของ Endufarm

ผู้ให้สัมภาษณ์ : อันดับแรกถ้าเป็นลูกค้ารายใหญ่อย่างอุตสาหกรรมแบบนี้นั้นเคยทำงานในอุตสาหกรรมมาก่อน บริษัทอุตสาหกรรมเขามองออกว่าทำจริงไม่จริงเขาจะรู้เลยว่าใครเป็นพ่อค้าคนกลางหรือเคยเป็นส่งเสริมมาก่อนคุยกับเจ้าของบริษัทแปบเดียวก็รู้แล้วจะเอกละแหรบบางที่ยังไม่ได้เอาออกมาแสดงด้วยซ้ำเขาถามอะไรมาเราสามารถตอบได้ทั้งหมดและละเอียดมากด้วยนั้นเป็นเพราะว่าเราทำจริง ๆ ซึ่งบางหัวข้อแม้ว่าพ่อค้าคนกลางไม่สามารถตอบได้

ผู้สัมภาษณ์ : แสดงว่าอุตสาหกรรมก็ต้องการพี่ซัพพลายเออร์

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ทั่วประเทศค่ะ เราถึงได้มาทำสิ่งนี้ใจค่ะเพราะเราไม่ได้มองว่าการขายฝากเป็นกิโกรรมจะทำให้เกษตรกรร่ำรวยได้เพราะพวกนี้เฝ้าเสียเร็วจึงต้องมีการแปรรูปและส่งออก ฉะนั้นเป็น 1 ใน 7 คนที่เป็นผู้หญิงคนเดียวที่เป็นลีดเดอร์ที่มีค่าตัวหลายแสนเป็นเจ้าของธุรกิจใหญ่ ๆ ถ้าง่าย ๆ คือสินค้าที่มีการบรรจุใส่บรรจุภัณฑ์ขายฝ่ายปฏิบัติการทั้งหลาย เราอยู่ในระดับนั้นเป็นรุ่นบุกเบิกที่จบมาจากบริษัทส่งเสริมโดยตรงจบก็ไม่ได้จบปริญญาตรีด้วยนะคะตกซ้ำแล้วซ้ำอีกเรียนก็ไม่มีศักยภาพแต่คิดกันว่าจะเรียนไม่จบเพราะเรามีครอบครัวต้องดูแล เขาให้ลงปฏิบัติอย่างเดียวซึ่งเป็นข้อดีที่ทำให้รู้วิธีการตั้งแต่ผสมพันธ์ ผสมเกสร ตอนกิ่งตัดกิ่ง โดยเฉพาะเรื่องของเมล็ดพันธุ์ เมื่อก่อนบริษัทสีแดง เคยมาติดต่อให้ไปคนนำเสนอขายเมล็ดพันธุ์ให้เพราะว่าฉันทำครั้งหนึ่งเป็นหมื่นไร่ เพื่อที่จะส่งให้บริษัทในประเทศไทยประมาณ 3-4 แห่งในรุ่นเก่า ๆ ตอนนั้นศักยภาพสูงมากเพราะว่างานต้องตรงตามที่กำหนด เนื่องจากเมล็ดของต่างชาติเริ่มเข้า เมื่อก่อนก็มีได้วันเข้ามาก่อนก็จะมีการพัฒนาแต่ไม่จินตนาการพัฒนาเป็นเมล็ดที่เรากินทุกวันนี้ เพราะครั้งที่ต่างชาติเข้ามาส่วนใหญ่ใช้ภาคตะวันออกเฉียงใต้เป็นฐานในการทำ ฉะนั้นหนึ่งในนั้นที่รู้ทุกอย่างเพราะฉันไม่ได้เรียนหนังสือค่ะพอรู้มาก ๆ ก็เป็นนักธุรกิจพันล้านกันแล้ว หลังจากนั้นก็ไม่แล้วเพราะส่งเสริมมีแต่ผลการศึกษาเพราะผลการศึกษาสวยหน่อยก็เอาไปเป็นเซลล์ขายปุ๋ยขายยา เพราะร้านขายปุ๋ยขายยาต้องงอกบนดอกเห็ดเพราะว่าต้องการเด็กหน้าตาดี ๆ ผลการศึกษาดี ๆ และเด็กก็ต้องการที่จะใส่เสื้อฟอร์มดี ๆ เสื้อผ้าดี ๆ ยี่ห้อดัง ๆ ง่าย ๆ เลยแค่นี้ยกมือไหว้ผู้หลักก็ได้ขายแล้วไม่ต้องลงแปลงมันเหนื่อย เพราะฉะนั้นพวกส่งเสริมก็จะหายไปจริง ๆ แล้วพวกส่งเสริมคือหัวใจหลักของประเทศนะ ไม่ใช่ใบผลการศึกษาแต่ถ้ามองที่ผลการศึกษามันก็จะเป็นแบบนี้ไปหมดเลยในฐานะที่อาจารย์เป็นอาจารย์เด็กต้องปฏิบัติเท่านั้น ถึงจะดีไม่มีเด็กคนไหนที่จะเอาแค่ใบผลการศึกษาไปสมัครงานถ้าอย่างนั้นต้องเป็นลูกจ้างเขาจนตาย ศักยภาพของมนุษย์มีเท่ากันแต่เราไปครอบเขาด้วยวิชาด้วยผลการศึกษาฉันโชคดีมากที่เกิดมาจนไม่ได้เรียนพอไม่ได้เรียนแต่ก็ได้เป็นเจ้านายคนที่เรียนอยู่ทุกวันนี้ก็เลยพยายามให้มองคนที่การปฏิบัติไม่ใช่ผลการศึกษา

ผู้สัมภาษณ์ : แสดงว่าภาคอุตสาหกรรมก็ต้องการสินค้าอ็อกแกนิกซึ่งผมนึกว่าส่วนใหญ่จะมองแค่ที่ต้นทุนเป็นหลัก

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ฉันทขอพูดในฐานะที่ส่งให้ภาคอุตสาหกรรมมาเยอะสมัยก่อนเกษตรกรจะซื้อผักจะมีเชลล์เข้าไปขายของตามหมู่บ้านมีการไปเสนอขาย โดยให้ผู้ใหญ่บ้านเรียกรวมตัวมีการนำของไปแจกและนำเสนอขายสินค้าว่าเป็นของดีมีคุณภาพ กลายเป็นว่าทำให้เป็นสารเคมีหมดเลยเหมือนกับว่าเกษตรกรโดนล่อลวงให้กับการขายแบบนี้เรื่อย ๆ มันทำให้เกิดการฝังใจสะสมประกอบกับการเริ่มมีลูกหลานแล้วเด็กรุ่นนี้เริ่มมีการศึกษาก็เริ่มรู้แล้วว่าใครมาแบบไหนเป็นอย่างไร แล้วเริ่มไม่เชื่อใครและการที่ไม่เชื่อใครนี้แย่มากเพราะว่าการที่จะให้เขาปลูกเป็นหมื่น ๆ ไร่อย่างเมื่อก่อนไม่ได้แล้วเดี๋ยวนี้แค่ร้อยไร่ก็แยแล้ว 1 ขโมยขาย 2 บอกให้เขานี้ก็แอบไปใช้ยานี้ ร้านขายยาเดี๋ยวนี้มีทุกขอยมียิ่งกว่าร้านสะดวกซื้ออีก ในเมื่อเรื่องพวกนี้เริ่มมีพัฒนาการขึ้นเรื่อย ๆ ทำให้เกิดการไม่เชื่อใจกันเลยพอไม่เชื่อใจกันทำให้ไม่มีของส่งเข้าโรงงานทำให้โรงงานต่าง ๆ ต้องนำเข้าสินค้ามาจากต่างประเทศทุกวันนี้ที่บริษัทต่าง ๆ ที่เข้ามาในประเทศไทยถ้าไม่ดูเรื่องของเมล็ดพันธุ์ส่วนใหญ่ 40% นำเข้ามาแทบทั้งนั้นค่ะ

ผู้สัมภาษณ์ : แสดงว่าเขาไม่ได้กังวลเรื่องของอ็อกแกนิกแต่กังวลเรื่องของคุณภาพและปริมาณที่ต้องเป็นไปตามความต้องการ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : อุตสาหกรรมคิดอย่างเดียวคือปริมาณต้องได้และขายได้เร็วเพราะทุกอย่างเป็นต้นทุน แค่ว่าค่านกลางไปซื้อสินค้าจากเกษตรกรได้แล้วมาขายให้ได้ก็จบ และถ้าสามารถขึ้นราคาเดิมเป็นปีได้ยิ่งดีแต่ก็เป็นข้อเสียที่ทำให้อุตสาหกรรมพลาดอย่างหนึ่ง คือเขาคิดว่าแค่มีเงินก็สามารถซื้อสินค้าและตัดปัญหาทุกอย่างได้แต่ปัจจุบันมันไม่ใช่แบบนั้นเพราะว่าเกษตรกรมีการศึกษามีความรู้ เพราะคุณไม่รู้ว่าคุณไม่มีส่งเสริมของบริษัทเพราะว่าคุณจะได้มีพื้นที่เป็นของตัวเองบ้าง คุณปล่อยให้แม่ค้าพูดคุยราคากันเองในตลาดพอมีการสู้ราคากันแบบนี้จุดหนึ่งจะถึงทางตันราคาเท่าไรก็ต้องซื้อของเขานี้แหละคือปัญหาของประเทศไทย อุตสาหกรรมทุกวันนี้การส่งออกเมื่อก่อนไม่ได้มีข้อจำกัดมากอาจจะด้วยสภาวะโลกที่มันเปลี่ยนไปหรืออะไรก็ได้แต่ก็เริ่มมีการกำหนดว่าสารตัวนั้นตัวนี้ห้ามมีปริมาณเท่านั้นเท่านั้น คนไทยมีนวัตกรรมบางอย่างที่เอาไปซุบน้ำแล้วก็ทำให้หาสารตกค้างไม่เจอภายใน 2 อาทิตย์เลยคะ เช่น กระจับเขียว หน่อไม้ฝรั่ง ทุกอย่างที่ส่งเกาหลี ได้หวนโรงงานเล็ก ๆ พวกนี้เขาเอาน้ำยาเข้ามาเองคะเพราะว่าเขาควบคุมให้เกษตรกรไม่ใช่สารเคมีไม่ได้และบ้านเขาก็ไม่สามารถทำได้แล้ว น้ำยานี้ไม่สามารถนำเข้ามาได้ในปริมาณเยอะ จึงทำให้ส่งออกสินค้าได้น้อยเมื่อความนิยมเรื่องสุขภาพเริ่มดังขึ้นสงครามไม่ได้มีแค่นิวเคลียร์นะ สงครามเรื่องปีราคา สงครามที่ทำให้ประเทศนั้นไม่สามารถฟื้นตัวได้ด้วยภาคการเกษตรก็มีครับเพราะฉันทสนใจแบบนั้นมาก ๆ เลยได้ลุกขึ้นมาทำ

แบบนี้คะ มันเลยเรื่องการทำการตลาดเลยเรื่องต่าง ๆ มากไปฉันจึงต้องมาเริ่มทำทุกอย่าง ตั้งแต่เริ่มต้นคนไทยชอบติดอยู่ตรงที่ว่ามันทำได้หรือ เป็นไปได้หรือ มันมีแบบนี้ด้วยหรือ นิสัยคนไทยเราเป็นคนตรงมากเกินไปก็ไม่ชอบจริงเกินไปก็ขวางหูขวางตาได้ดีมากก็เหยียบบรอสมน้ำหน้าอย่างเดียว อาจารย์ว่าฉันผู้หญิงคนเดียวทำทุกอย่างรอบด้านแบบนี้เหนื่อยไหมแล้วฉันต้องไปขอร้องกับใครสมมุติอาจารย์ให้ข้อมูลฉันแบบนี้ไม่ว่าจะดีแค่ไหนเขาจะสนับสนุนฉันไหมพนักงานงานเก่าคุณไม่มีประสิทธิภาพเลยนะ ทุกวันนี้คุณทำอะไรใช้เงินภาษีของประชาชนคุณไม่ส่งเสริมแล้วเอาเงินไปทำอะไรมันจะทำให้ตรวจสอบกลับไปทั้งระบบมันเลยไม่มีใครมาสนับสนุนเราหรอกคะอาจารย์ฉันให้ความรู้อาจารย์ในฐานะที่ทุกวันนี้ฉันทำแบบนี้อาจารย์ไปคัดกรองเอาว่าสิ่งไหนเป็นประโยชน์กับลูกศิษย์แต่จะปล่อยออกไปหมดไม่ได้ ถ้าอาจารย์ปล่อยข้อมูลทั้งหมดออกไปอาจารย์อาจจะต้องให้สัมภาษณ์เพื่อตอบคำถามให้กับคนอื่นเป็นร้อย ๆ คนแล้วฉันก็จะไม่ได้อยู่อย่างสงบเพราะว่าจะมีคนมาขอสัมภาษณ์อีกเป็นร้อย ๆ คนเลยอาจารย์เข้าใจฉันไหม

ผู้สัมภาษณ์ : เข้าใจครับแต่ว่าจริงๆแล้วแนวทางของ Endufarm ขยายพื้นที่การเกษตรแต่มุ่งไปที่อแกนนิกซ์ใหม่ครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : อย่าเรียกว่าอแกนนิกซ์เลยอาจารย์ลองไปดูกฎหมายอแกนนิกซ์ต่าง ๆ มาตรฐานมันเยอะไปหมด

ผู้สัมภาษณ์ : เอาเป็นว่าก็เหมือนงานที่เคยทำก็คือส่งเสริมเสร็จแล้วก็รวบรวมผลผลิตได้ความคุมคุณภาพได้สามารถส่งผลผลิตให้แก่ภาคอุตสาหกรรมที่สั่งกับเราซึ่งเราสามารถพยากรณ์หรือคาดการณ์การปลูกให้แก่เกษตรกรได้นี่คือแนวทางของ Endufarm ใหม่ครับแต่การที่เราจดทะเบียนวิสาหกิจเพื่อสังคมก็เพื่อที่จะขยายเครือข่ายของเกษตรกรออกไปเรื่อยๆอย่างนั้นใช่ไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : คำว่าวิสาหกิจเพื่อสังคมในนัยของ Endufarm คือเราต้องการทำในสิ่งที่คนอื่นทำไม่ได้ 1 อย่างคนอื่นเดินสองบัญชีเอาง่ายๆคุณกล้าเดินบัญชีเดียวอย่างฉันไหม ให้เงินเข้าออกบัญชีเดียวเพื่อที่ว่าวันหลังต่างชาติเข้ามาดูหรืออาจารย์มาอีกรอบคำที่ว่าวิสาหกิจทุกวันนี้มีมากกว่า 1,000 จุดนะใครสามารถเดินบัญชีเดียวได้แบบนี้บ้างสำรวจต้นน้ำกลางน้ำด้วยแบบนี้

ผู้สัมภาษณ์ : จริง ๆ การทำวิสาหกิจเพื่อสังคมไม่จำเป็นต้องทำ 2 บัญชีนะครับเพราะว่ากฎหมายเขาก็เปิดให้จริงแล้วเค้าไม่เก็บภาษีอยู่แล้วเพียงแค่ว่าเราต้องทำตามกฎของเขา

ผู้ให้สัมภาษณ์ : คนทำตามกฎขนาดนั้นจริงหรือ

ผู้สัมภาษณ์ : เท่าที่สัมภาษณ์มาก็เจอนะครับแต่ว่าแต่ละที่เขาก็มีวิธีการที่เอาผลกำไร 70% ไปใช้ของแต่ละที่ไม่เหมือนกัน

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ง่าย ๆ เลยฉันเป็นเจ้าของโรงงานปุ๋ยฉันได้กำไรมาฉันอาจจะบอกเกษตรกรว่า 70% มาซื้อปุ๋ยฉันสิเงินก็เข้ากระเป๋าฉันอย่างเดียว อาจารย์ต้องไปตีโจทย์ให้ลึกกว่า 70% เอาไปทำอะไรแต่อย่างฉันเนีย 70% สมมุติว่าฉันไม่ได้เอา 70% เป็นที่ตั้งแต่เอาส่วนนี้ไปลงในส่วนการตลาดบ้างหรืออะไรก็แล้วแต่ เป็นการลงทุนเพื่อการค้าแต่เป็นการค้าที่เอาเงินพวกนี้ไปสนับสนุนโดยผ่านการปฏิบัติผ่านทางฉัน เพราะว่าฉันเป็นเจ้าของโครงการ คำว่า 70% บางคนบอกว่าเอาไปช่วยคนตาบอด เอาไปบริจาคเด็กด้อยโอกาสหรือเรื่องการศึกษาฉันว่าเรื่องแบบนี้ภาครัฐบาลก็ควรเอาไปทำนะ เพราะว่ามันเป็นหน้าที่ของเขาถูกไหมคะ ถ้าแค่บริจาคหรือเรียไรฉันเจอคนตาบอดข้างทางฉันบริจาคได้เองคะ ฉันมีเงินส่วนตัวอยู่แล้วไม่จำเป็นต้องเอา 70% มาแจกคนพิการหรืออะไรต่าง ๆ ได้ใช้หรือเปล่านั้นไม่รู้ดีไม่ดีเอาไปขายต่ออีกด้วยซ้ำ ฉันมองว่าเอาเงินพวกนี้กลับไปพัฒนา

ผู้สัมภาษณ์ : ที่จริงเขาก็เปิดให้ นะครับที่จะเอาเงินพวกนี้ไปพัฒนากระบวนการ หรือจะเอาไปพัฒนาเพื่อสังคมก็ได้แต่ต้องมีความชัดเจนให้เขาว่าเราทำแบบนี้จริงมีความชัดเจนให้กับทางราชการเขาก็จะจดเว้นภาษีให้

ผู้ให้สัมภาษณ์ : อาจารย์พูดในฐานะที่เป็นราชการ แต่ฉันพูดในฐานะที่เป็นเอกชน ราชการเพียงแค่ทำตามหน้าที่ให้ดีที่สุดแต่เอกชนทำหน้าที่ให้ดีที่สุด เพื่อราชการมันไม่ใช่ ราชการทำหน้าที่ให้ดีที่สุด ราชการที่ดีก็มียะเยอะเราไม่ได้ต่อต้านเรื่องแบบนี้แต่เอกชนที่ทำหน้าที่ให้ดีที่สุด เพื่อราชการมันไม่ใช่แต่ราชการเองต่างหากที่ต้องทำหน้าที่ให้ดีที่สุดเพื่อมาหนุนเอกชน แต่นะตอนนี้ราชการกำลังเข้ามาเพื่อที่จะรู้ว่าเอกชนทำอะไรทำจริงหรือไม่แต่เรายังไม่รู้ใจเลยแล้วตัวราชการเองว่าที่มานั้นว่าหลังจากที่รู้แล้วช่วยอะไรเรา ถ้ายื่นหมื่นหมื่นก็ได้คุณต้องการอะไรข้อมูลอะไรเราให้ได้หมดเลยแต่ราชการต้องสนับสนุนเราไม่ใช่เอาข้อมูลเราไปแล้วไม่ทำอะไรเราเจอแบบนี้มาเยอะ

ผู้สัมภาษณ์ : อย่างที่ผมเรียนคุณมะนาวไปตั้งแต่ต้นที่มิววิจัยมาสัมภาษณ์ก็เพื่อที่จะทำแพลตฟอร์มออกมาเพื่อที่จะทำให้วิสาหกิจเพื่อสังคมทั่วประเทศเข้าถึงผู้บริโภคได้มากขึ้นมีโอกาสในการทำตลาดนอกจากการทำกระบวนการผลิตแล้วต้องทำอย่างไรที่จะเข้าถึงผู้ผลิตได้มากขึ้นลดภาระเรื่องการตลาดให้ง่ายขึ้นแค่นั้นครับนี่คือสิ่งที่มิววิจัยกำลังทำอยู่ครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : เข้าใจคะเพราะว่าอาจารย์ไปหลายที่ทุกสิ่งอย่างมันเป็นความรู้หมดวันนี้อาจารย์มาคุยกับฉันก็ได้หลายอย่างแล้วและเราก็ก็นึกกันอีกนาน อาจารย์ก็ทำในส่วนของอาจารย์ก็ไม่ได้ว่าอะไรแค่อยากให้

อาจารย์เชื่อว่าที่อาจารย์รู้จักในวันนี้มันมีแต่ได้กับได้ วันหลังอาจารย์อยากได้ข้อมูลอะไรที่จะช่วยสนับสนุนได้
เรายินดีให้แต่ในฐานะที่อาจารย์มาถึงที่แล้วเราอยากให้ได้รู้เรื่องราวของเราสักหน่อยแค่นั้นเองอย่างน้อย
อาจารย์อาจจะเห็นอีกเป็นร้อยเป็นพันคนที่ เป็นลักษณะแบบนี้ซึ่งอาจจะเชื่อมโยงกันได้

ผู้สัมภาษณ์ : ทุกวันนี้เท่าที่ผมไปสัมภาษณ์ก็จะพยายามสื่อให้เขาถึงกันอย่างเช่น ทำให้เขาเชื่อมโยงกันได้ทำให้
เขาคุยกันได้

ผู้ให้สัมภาษณ์ : นั้นแหละค่ะ คือต้องรู้แนวทางของเราด้วยนะครับว่าเราเป็นแบบนี้อาจารย์จะให้ไปคุยกับ
เจ้าสัวใหญ่ๆเราก็คงไม่มีศักยภาพ

ผู้สัมภาษณ์ : เท่าที่ดูแล้วส่วนใหญ่ไม่มีนะครับวิสาหกิจเพื่อสังคมส่วนใหญ่ไม่มีรายใหญ่หรือครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ดีแล้วขนาดที่กำลังโตนี้ดีแล้วแต่ต้องมีอุดมการณ์มีความคิดเหมือนกันบางคนอาจจะทำ
เครื่องมือเล็ก ๆ น้อย ๆ อยู่แล้วมาเจอผักราก็ได้อาจารย์อย่างนี้ก็เป็นเรื่องที่อาจารย์อาจจะช่วยเหลือทางเราได้
ถ้ามองถึงระบบเราเข้าใจแล้วอาจารย์อยากได้ข้อมูลอะไรเรายินดีแต่ฉันไม่ต้องการที่จะไปติด 1 ใน 10 ต้องเสีย
เงิน 500,000 บาทแล้วได้ไปยื่นกับนักธุรกิจรายใหญ่แล้วบอกว่าฉันเก่งนี้แบบนี้ไม่เอาละ

ผู้สัมภาษณ์ : อย่างไรวันนี้ก็ขอบคุณทุกท่านนะครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์รายที่ 7 (9 มีนาคม 2562)

ผู้สัมภาษณ์ : คุณดูแลสุขภาพผู้สูงอายุโดยใช้สมุนไพรแล้วก็มีอีกรายหนึ่งดูแลผู้สูงอายุด้วยและก็มีผู้ดูแลด้วยแต่ดูแลทางด้านจิตใจเพื่อที่ว่าจะมีโอกาสคุยกันเพราะมันมีโอกาสที่จะต่อยอดกันได้ตอนนี้ meesen หลักๆคืออะไรครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ตอนแรกเราเริ่มมาจากมาตรฐานฝีมือแรงงานส่วนใหญ่เกี่ยวกับอาชีพด้านสุขภาพ รายได้จะมาจากค่าเตรียมการทดสอบและก็มีคนที่มาทดสอบก็จะมี การทดสอบ โดยจัดการทดสอบโดยจะมีเจ้าหน้าที่แรงงานเข้ามาทดสอบเป็นลักษณะคล้าย ๆ ใบขับขี่ที่ใบรับรองออกจากราชการ แต่ผู้เตรียมการทดสอบก็เป็นเอกชน เราจะเป็นคนตัวให้ว่าการสอบจะเป็นแบบไหนและวิชาชีพที่เอาไปประกอบมันจะเป็นอย่างไร

ผู้สัมภาษณ์ : ลักษณะคล้ายๆการทำใบขับขี่ใช่ไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ถ้าอธิบายลักษณะก็รูปแบบก็จะคล้าย ๆ โรงเรียนสอนขับรถ บริษัทผมจดที่หลังก่อนหน้านั้นแรกสุดของผมจะเป็นโรงเรียนก่อนครับ จะเป็นศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานเหมือนกับการทำใบขับขี่ที่เป็นหน่วยงานที่รัฐบาล ตั้งเป็นศูนย์ทดสอบเวลาที่มีการสอบมีการติวก็จะเป็นที่นี้ ตอนหลังก็จะเป็นเรื่อง Care giver เป็นของกระทรวงสาธารณสุขคล้าย อ.ส.ม. จะเป็นอีกกฎหมายหนึ่ง ถ้าจะให้บอกในเชิงลึกต้องคุยกับคุณแม่ มันจะเป็นใบที่ใช้ดูแลตามบ้าน ถ้าเป็นหมออาจจะต้องดูแลที่โรงพยาบาลหรือสถานอนามัยแต่ เรื่อง Care giver จะเป็นฝั่งของพยาบาล ที่เข้าไปดูแลตามบ้านซึ่งคล้าย ๆ อ.ส.ม. เราก็จะมีการจัดและก็เริ่มมีการรู้จักวิสาหกิจเพื่อสังคม ซึ่งธุรกิจของเราเป็นวิสาหกิจเพื่อสังคมก็เลยมีไปเรียนเพิ่มกันภายในองค์กรที่นี้ ผมมองว่าอย่างที่อาจารย์แจ้งธุรกิจเพื่อสุขภาพที่นี้ ถ้าทำวิสาหกิจเพื่อสังคมส่วนใหญ่ผู้ประกอบการไม่ค่อยเข้าใจจริง ๆ เขาจะไม่ได้มองว่าธุรกิจเขามั่นแก่ปัญหาอะไรกันแน่ ของผมเป็นเรื่องสุขภาพก็จริงแต่ผมต้องทำ SRI ปัญหาที่ผมใช้คือเรื่องค่าแรงขั้นต่ำซึ่งต้องเชื่อมโยงกับ FDG ทั้ง 17 ข้อว่าเราต้องการแก้ปัญหาข้อไหน ของผมมองเป็นเรื่องของความยากจนไม่ได้มองเรื่องสุขภาพ เพราะว่าลูกค้าผมไม่ใช่คนที่มานวดไม่ใช่คนที่มาใช้บริการแต่เป็นพนักงาน ปัญหาผมไม่ได้แก้ที่คนมานวดแก้ที่ค่าแรงของผมและให้เขาดูแลลูกค้าของเขาอีกที

ผู้สัมภาษณ์ : ส่วนกำไรที่เราได้มาที่ต้องไปสนับสนุนสังคมเราไปเน้นในรูปแบบไหนบ้าง

ผู้ให้สัมภาษณ์ : กฎหมายนั้นที่ออกมาเท่าที่ความเข้าใจของผมเราต้องบริจาคสังคม 70% เรามาในแง่กฎหมายให้ผ่านการคัดกรองของ พ.ม. กฎหมายตัวนี้มันไม่ชัดเจนมันเริ่มตอนแรกเป็น สปส. อยู่ที่สำนักนายกอเป็นคสช. ทำให้ สปส. ต้องปิดตัวไปก่อนแล้วก็เป็นทางสมาพันธ์ของผมเองไปยื่นกับทางสำนักนายกเรื่องวิสาหกิจเพื่อสังคม เขาเลยดึงกฎหมายตัวนี้ออกมาใช้ใหม่ แล้วมันไม่มีหน่วยงานที่มารองรับเขาเลยให้ พ.ม. แต่ว่า

จุดสำคัญของมันคือต้องการหักภาษีเลยต้องมีประมวลรัษฎากรที่สรรพากรที่เขาประกาศแต่ตอนนี้ของ พม. ก็เพิ่งประกาศเป็นทางการที่เขาประกาศเมื่อปีที่แล้วนะครับ แต่เพิ่งมีหน่วยงานที่รับผิดชอบเมื่อต้นปีนี่เองคราวนี้ตัว 60% ไม่ได้เป็นอย่างที่ผมสัมมนา อย่างที่ผมเชิญพานิชย์มาเขาไม่ได้แจ่มมาว่า 60% ปันผลไม่ได้นะ อย่่างปกติในการประกอบกิจการมันต้องมีการขยายอยู่แล้วเราสามารถเอามาขยายได้ เช่นเราเปิดสาขาเพิ่มได้ ความจริงโครงสร้างของบริษัทที่ผมจดบริษัทมาที่หลังตอนนั้นการคัดกรองมันยังไม่ได้ชัดเจนยังไม่ได้เอาโครงสร้างนั้นมาทำบัญชีให้ชัดเจน แต่ว่าโดยปกติเวลาผมจัดทดสอบครั้งหนึ่งอาจารย์หรือวิทยากรที่เชิญมาต้องมาจากข้างนอกที่เขาไม่ใบอนุญาต มันก็มีค่าใช้จ่ายซึ่งเราสามารถหักบิลได้รวมอยู่ในรายได้ 60% ซึ่งเราสามารถเอามาปันผลแค่ 30% อย่างโครงการที่ผมแจ่มอาจารย์ที่ผมที่วัดทำโครงสร้างตรงกับอันนี้เลยเพราะว่ากฎหมายมันเพิ่งออก แต่ว่าผมทำมาก่อนแต่คราวนี้ผมทำกับวัด ใช้ทรัพยากรอย่างเช่นเหมือนอย่างใช้พื้นที่ของวัดและมีการแบ่งรายได้เข้าวัด 70% บริจาคเข้าวัดโดยตรงเลยซึ่งมันสามารถหักภาษีได้สองเท่า โดยไม่ต้องผ่านกฎหมาย SE ด้วยซ้ำถ้าเราทำโครงสร้างด้านรายได้ให้ดี ๆ สมมุติลูกค้ายอดที่เขาต้องจ่าย 1,000 บาทปกติเราจะตีเป็นยอดขาย 1,000 บาทผมก็อาจจะออกบิลเป็นเงินบริจาค 700 บาทที่เข้าวัดจริง ๆ เป็นกำไร 300 บาทหรือว่าจะเป็นเงินบริจาค 35% แล้วก็เข้าเรา 65% แล้วเราก็ตีเป็นค่าใช้จ่ายที่เราเข้าที่วัดหรือสนับสนุนวัดที่ 35% ที่นี้เราก็สามารถนำมาปันผลได้แล้ว 30% ซึ่งทางกฎหมายไม่ได้บังคับว่าต้อง 70% แต่คนชอบอ่านเป็นสี่เหลี่ยม

ผู้สัมภาษณ์ : เท่าที่ผมอ่านสามารถเอา 70% ไปช่วยขยายกิจการได้

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ใช่ครับหรือนำไปบริจาคให้องค์กรหรือมูลนิธิ แต่จริง ๆ มันไม่ได้อย่างที่ผมผ่านมาหรือที่เขาคัดกรองผ่านมาก็ยังเป็นกลุ่มเดิม

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วตอนนี้เป็นหน่วยงานไหนตรวจสอบครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : มันมีทั้งหมด 3 ขั้นตอนครับ ขั้นตอนแรกบริษัทต้องมีโครงสร้างก่อน ต้องมีชื่อว่าวิสาหกิจเพื่อสังคม มีวัตถุประสงค์ผู้ถือหุ้นหรือกรรมการ ต้องมีการจัดซื้อที่ไม่เกี่ยวข้องกัน โครงสร้างภายในต้องถูกต้องก่อนขั้นที่สองคือส่งไปคัดกรองที่ พม. เขาก็จะมีหน่วยงานที่คัดกรองอยู่ซึ่งตอนนี้เหมือนจะมีเปิดเป็นออนไลน์ด้วยครับ สามารถยื่นเป็นออนไลน์ได้และก็จะมีการรอบ ๆ ของเขาพอผ่านจาก พม. มาก็จะมีใบรับรองของเขาออกมา ทีนี้ถ้าเราต้องการหักภาษีตอนที่ถือว่าร่างจะผ่านหรือไม่ผ่าน แล้วเราก็อยกเอาตัวนี้ไปยื่นที่สรรพากรแล้วทางสรรพากรก็จะมีใบปะหน้าให้เรากรอกข้อมูลในส่วนของวิสาหกิจเพื่อสังคมซึ่งจะแบ่งเป็น 3 ส่วนแบบนี้ครับ เอกสารที่สรรพากรใช้ไม่ได้ระบุว่าเอกสารที่ต้องใช้ต้องมาจาก พม. เพราะว่าตอนกฎหมายออกที่สรรพากรยังไม่มีคนดูแล ถ้าผมจำไม่ผิดน่าจะเป็นมีเอกสารที่ได้รับการรับรองจากราชการจะเป็นประมาณนั้น

แล้วเขาก็เพิ่งมีประกาศชัดเจนว่าถ้าอยากได้รับการรับรองจาก พม. ต้องทำตามขั้นตอนแบบไหน เพื่อให้ได้มา แต่มันก็จะรองรับกับร่าง พรบ. ครบว่าต้องช่วยสังคมเท่าไรเหมือนจะเพิ่งผ่านเมื่อเร็ว ๆ นี้ครับแต่ก็ไม่ได้มีประกาศอย่างเป็นทางการว่าสามารถหักภาษีได้ 2 เท่าแล้ว

ผู้สัมภาษณ์ : เห็นตอนนี้ก็เริ่มมีคนเริ่มทยอยจดทะเบียนเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ทยอยกันไปจดใช้ครับ อันนี้ส่วนตัวจากที่ผมไปอบรมมา SE มันเป็นเรื่องมือของ NGO ตอนหลังเหมือนไม่มีงบประมาณเงินที่บริจาคมันมีน้อยลง ก็เลยพยายามหาวิธีซึ่งแนวคิดเขาไม่ได้อย่างที่ผมเคยไปของยูนิส เขามาเป็นวิทยากรพอเขาเห็นว่าเป็น NGO แล้วมีการถามคำถามเขาเขากลับเลยนะครับ เขาจะบอกว่านี่ไม่ใช่ SE เขาไม่มองถึงรูปแบบธุรกิจ อย่างขอที่ทุนเขาก็บอกว่าหมูเขาต้องอร่อยก่อนเรื่องช่วยสังคมเป็นเรื่องรองลงมาจริง ๆ การทำ SE ธุรกิจมันต้องไม่ต้องมองถึงเรื่องงบสนับสนุนเลยครับมันเป็นเรื่องรองเพราะว่าธุรกิจมันต้องดีก่อน

ผู้สัมภาษณ์ : ต้องให้สินค้ามีคุณภาพก่อนหลังจากนั้นถ้าทำได้มาเขาก็พยายามลงไปช่วยเหลือไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ใช้ครับแต่จาก พรบ. คนชอบมองเรื่องกองทุนที่มีก่อนเลยมองเรื่องของเงินที่บริษัทใหญ่ ๆ ที่จะบริจาคให้แก่ SE เปลี่ยนจาก CSR มันก็จะเงินรออยู่ เขาก็พยายามผลักดันเพื่อจะเอาไปเอาเงินที่กองทุนนั้นกันซึ่งมันก็ไม่ได้ถูกต้อง

ผู้สัมภาษณ์ : กรอบตอนนี้คือบริษัทใหญ่เขาเอาเงินที่จะทำ CSR แล้วมาปันเงินให้ตรงนี้แล้วมันจะกลายเป็น SE อย่างไม่ใครจะเป็นคนพิจารณาว่าจะได้เท่าไร

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ถ้าเรื่องงบประมาณอย่างเรื่องกฎหมายที่ว่าหักภาษีจากการระดมทุนอันนี้คือตอนแรกนะครับ มันต้องหักในหมวดเดียวกับเงินบริจาค 3% ของกำไรบริษัทใหญ่ที่ต้องบริจาคจะถูกหักภาษีสองเท่า ถ้าหากเกิดเขาไม่บริจาคถ้าเกิดไม่ทำเขาก็ต้องเสียภาษี มันเป็นอันเดียวกันที่กฎหมายพยายามจะเปิดช่องให้ใช้อีกส่วนหนึ่งของบริษัทใหญ่ก็ได้ อย่างที่ผมไปคุยมาเขาก็ไม่ได้กำหนดว่าปีหนึ่งต้องจ่าย 3% เขาจะมีตัวธรรมาภิบาลของบริษัท อย่างเช่น SCG มีการชูดเหมือนเยอะเขาก็คิดที่จะช่วยสังคมอย่างไรบ้างที่จะไปทดแทน ไม่งั้นคู่ค้าก็ไม่สามารถทำการค้ากันได้ครับ เพราะว่าจะมีเรื่องอย่าง คาร์บอนเครดิตอย่างที่ CP เคยออกข่าวว่าศัพท์ตรงนี้ทำให้ไม่สามารถส่งออกได้ตรงนี้ได้ อย่าง SCG เขาก็จะมีกฎหมายเรื่องของโกลบอลเทรดอยู่ว่า ถ้าจะเป็นคู่ค้ากัน

เรื่องธรรมาภิบาลจะต้องผ่านซึ่งเขาก็จะแบ่งบบบางส่วนมาทำ เขาก็อาจจะสลับงตัวนี้มาทำ SE ได้ซึ่งการเข้า SE สามารถเข้าได้หลายรูปแบบอาจจะเข้าเป็นการถือหุ้นหรือเป็นการบริจาคก็ได้

ผู้สัมภาษณ์ : แสดงว่ากฎหมายมันเปิดไม่ได้มีคณะกรรมการกลางที่จัดการ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : มีแล้วคือเรื่องที่จะมารับรอง

ผู้สัมภาษณ์ : อย่างผมเป็น SCG เห็น Meesen เป็น SE จะบริจาคโดยตรงก็ได้ใช่ไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ได้ครับแต่ไม่สามารถหักภาษีสองเท่าได้ การหักภาษีสองเท่าจะเป็นในกรณีของการลงทุนหุ้นถ้าในทางกฎหมายก็คือระดมหุ้น

ผู้สัมภาษณ์ : สุดท้ายมันก็จะกลายเป็นว่าบริษัทใหญ่จะไปเป็นเจ้าของ SE หมดสิครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ซึ่งตอนแรกเราก็ไม่อยากจะให้เป็นแบบนั้น มันมีโครงการที่เราารู้สึกว่ามันไม่ดี คือโครงการประชารัฐรักสามัคคีเขาทำเพื่อให้บริษัทใหญ่ไม่กลืน SE แต่มันมีปัญหาทางเขตเขากำหนดว่า แล้วจะให้บริษัทใหญ่สนับสนุนแบบนั้นแบบนี้ เพื่อไม่ให้มันมาครอบงำ แต่ตรงกลางที่เป็นงบของเอกชนพอเอาไปถึงชุมชน ชุมชนไม่เข้าใจว่าคืออะไร ผมสัมผัสมาหลายที่แล้วเคยไปคุยกับนายก อบต. ท่านหนึ่งเขาบอกว่าผมไม่เคยเข้าใจเลยว่าประชารัฐมันคืออะไร อย่างต่างจังหวัดที่ผมเคยเห็นแทนที่เขาจะเอาไปใช้เหมือน SE แต่เอาไปทำแบบเหมือนกับการปลูกผักครับ ทำมินิมาร์ทตอนหลังก็มีโครงการที่ SET ทำเขาพยายามบ่มเพาะธุรกิจใหม่ ๆ รับเงินสนับสนุนจากบริษัทใหญ่ ๆ เขาก็จัดมาทั้งหมดหลายรอบเหมือนกัน แต่พอไปดูธุรกิจที่เขาบ่มเพาะมันไม่ได้เกิดขึ้นจริงหรือไม่ได้เป็น SE จริง ๆ หรือคนที่มาบ่มเพาะนั้น ไม่ใช่เจ้าของธุรกิจเป็นเพียงพนักงานบริษัท ที่แค่ต้องการหาอะไรทำบ้าง เป็นอาจารย์มหาวิทยาลัย เป็น NGO บ้างพอจะมีการเอามาผสมผสานกันแล้วมันไม่

ตรงตามจุดที่เขาต้องการ ตอนหลังก็เลยทำให้บริษัทใหญ่เปิดเองอย่าง CP คุณศุภชัยก็เปิดบริษัทที่เป็น SE ของเขาเองเลยครับ ปตท. ก็เปิดเองมีการนำเอาเมซอนมาเปิดเป็น SE ด้วยอย่างที่ผมเห็น คือทุกสาขาเขาจะมีพนักงานที่เป็นผู้พิการและก็มีการสนับสนุนสินค้าชุมชน เพราะเขารอไม่ได้และมันจำเป็นต้องทำ SE ตอนหลังก็เลยจำเป็นต้องเปิดเองจริง ๆ ก็มันไม่ควรจะต้องเปิดเองหรือมันควรจะมาช่วยรายย่อยเพราะการทำย่อย ๆ เท่าที่ทราบมันต้องมีการติดต่อกันมีการสนับสนุนกัน บริษัทใหญ่มันสามารถอยู่ได้ด้วยตัวเอง แต่คนเวลาไปดูกฎหมายก็จะดูแค่ 1 2 3 4 ซึ่งมันมีวิธีการถ้าเราต้องการเรื่องเงินสนับสนุนนะครับ เงินจากที่อื่นมีเยอะแยะเช่นเงินจากต่างประเทศ angel investor ที่เขาต้องการจะลงทุน หรือว่าเราลงทุนกันภายในอย่างผมก็เปิดอีกบริษัทหนึ่ง เป็นบริษัทที่ต่อยอดจากสมาคมที่ทำเรื่องทีวี ผมก็ระดมทุนกันภายในคนที่มาลงทุนใน SE เขาจะไม่ได้หวังกำไรเป็นหลักก็อาจจะมีส่วนที่หวังกำไรมาก แต่เขาจะหวังมากกว่าว่าเขาจะช่วยสังคมได้อย่างไร

อย่างอันนี้จะช่วยงานหลวงได้อย่างไรบ้าง อันนี้จะไปช่วยชาวบ้านอย่างไรบ้าง มันไม่ได้มองถึงเงินเป็นพันล้าน
อย่างเราเปิดบริษัทเงินจดทะเบียน 5 ล้านบาทเราระดมทุน 10,20 หุ้น 300,000 - 500,000 บาททุกคนยินดี
มันได้ทำจริง ๆ รูปแบบชัดเจนทุกคนก็ยินดีเหมือนอย่างที่ว่า ผมระดมทุนในรูปแบบเงินบริจาคเข้าวัดแล้วก็มา
ทำตรางนี้ มันก็จะ เป็นแบบตามกฎหมายมันคือเงินบริจาค แต่ในทางปฏิบัติการระดมทุนเพื่อมาทำธุรกิจเพื่อ
สังคมอันหนึ่งอย่างกฎหมายก็ระบุมาแหละว่าต้องลงทุนเท่านี้ แต่จริง ๆ มันมีวิธีการอย่างคุณตุนก็มีธนาคารที่
ให้ดอกเบี้ย 0% ก็มีนะครับ เพราะว่าเขาก็ต้องการสร้างภาพลักษณ์ให้กับองค์กรเหมือนกันโดยการปล่อยกู้ 0%
ให้แก่ SE เงินไม่ได้แค่ที่เดียวนะครับ ในแง่การระดมทุนนะครับแต่ถ้าในแง่เพื่อสังคม เราก็คงไม่ต้องไปมองอะไร
เลยครับ เพราะว่าถ้ารูปแบบมันออกมาดีมันก็จะช่วยสังคมไปในตัวอยู่แล้ว

ผู้สัมภาษณ์ : แสดงว่าในมุมมองมันก็คล้ายๆกันที่คุณตุนบอกว่าคุณภาพสินค้าและบริการของเราต้องมาก่อน
แล้ว SE เป็นตัวที่เพิ่มเข้ามา

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ใช่ครับ จริง ๆ แล้วลูกค้าไม่จำเป็นต้องรู้ด้วยซ้ำว่าเราทำ SE ถ้าเกิดลูกค้าซื้อเพราะความสงสาร
มันไม่ใช่ SE ครับมันเป็นเรื่องของ CSR อย่างที่เขาขายเสื้อตัวละ 2,000 บาทอย่างเสื้อไม่สวยเป็นแบบเก่าแต่
ขายเพราะความสงสารอย่างองค์กรยูนิส เขาจะไม่มองเรื่องพวกนี้นะครับเขามองว่าพวกนี้คือเด็กเกอร์เหมือน
การขอทาน การมาขอเงินลูกค้าไม่ใช่การขายของธุรกิจจริงไม่ต้องบอกหรอก อย่างหน้าร้านก็ดำเนินไปปกติ
อย่างหลังบ้านเราก็ไปทำเป็น SE หรือเราจะมาบอกหน้าบ้านบ้าง แต่ถ้าไม่บอกเลยก็ยิ่งดีมันถือว่าประสบความสำเร็จ
ครับเพราะว่าธุรกิจมันยั่งยืน อย่างผมซื้อเสื้อผมก็ซื้อแบบที่ผมใส่สวย ๆ ทุกวันผมไม่ซื้อเสื้อเพราะ
ความสงสารได้ทุกวันหรอกเพราะผมไม่มีกำลังทรัพย์มากพอจะเป็นแบบนี้มากกว่าอย่างอาเมซอนเราก็ไม่
จำเป็นต้องรู้ในสิ่งที่เขาทำแต่ที่เราซื้อกาแฟเพราะว่ามันอร่อย

ผู้สัมภาษณ์ : มันต้องมีความสำเร็จทางด้านธุรกิจก่อนแล้วค่อยเป็นเรื่องของ SE ที่หลังที่จะมาสนับสนุนต่อไป

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ถ้าจริง ๆ ที่ถูกต้องหน้าร้านไม่จำเป็นต้องบอกใครเลยขายให้สินค้ามันดีถ้าเป็น SE ทุกคนก็จะ
รู้สึกที่ดีและอยากที่จะสนับสนุน

ผู้สัมภาษณ์ : สถานการณ์ตอนนี้ SE เป็นอย่างไรบ้างยังมีการมองแต่เรื่องkongไหมหรือว่าส่วนใหญ่เขาอยาก
สนับสนุน

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ถ้าเกิดมองจากมุมมองของผมไม่แน่ใจอาจารย์ทำวิจัยเชิงใช้กับอะไรข้อมูลนี้

ผู้สัมภาษณ์ : วิจัยตัวนี้มันแบ่งเป็น 2 ส่วน ส่วนแรกในปีนี้ต้องการทราบว่าสถานการณ์ SE ในปีนี้เป็นอย่างไร แล้วกลยุทธ์ของ SE ที่มันควรจะเป็นหลังจากที่รู้ตัวนี้แล้วเราจะมีอีกส่วนหนึ่งเป็นการพัฒนาแพลตฟอร์มเพื่อรองรับเป็นหลังบ้านให้ SE ช่วยในการทำงานเป็นทั้งสื่อตรงไปถึงผู้บริโภคช่วยทำเรื่องการตลาดทำให้คนที่มีความคิดทางด้านธุรกิจดีๆสามารถเริ่มต้นธุรกิจ SE ได้ง่ายขึ้นตอนที่ทาง วช.เขาให้ทุนเราเขาอยากเห็น SE ในเมืองไทยเข้มแข็งมากขึ้นแต่เท่าที่ได้ไปสัมภาษณ์มาอย่างประจักษ์รัฐเขาไม่เข้าใจกันเลยรัฐบาลมีนโยบายให้ตั้ง เขาก็รีบตั้งกันเลยแล้วผมก็ถามว่ามีกิจกรรมอะไรบ้างเขาก็บอกว่ายังไม่มีเลย บางรายก็บอกว่ามันยังไม่แน่ไม่นอนว่ารัฐบาลจะสานต่อไหมแต่พอว่าสัมภาษณ์กับต้นก็เห็นว่าแอก่อนข้างที่จะประสบความสำเร็จแล้ว

ผู้ให้สัมภาษณ์ : โช้ครับถ้าอย่างที่ผมสัมผัสมาคนที่เข้าใจเรื่อง SE จริงส่วนใหญ่จะเป็นคนรุ่นใหม่ที่ศึกษาที่เริ่มมีความรู้หน่อย เขาจะเข้าใจว่าถ้าเขาทำธุรกิจแบบนี้มันดี มันได้กำไรด้วย แล้วเขายังมีงบที่ระดมทุนมารอเขาอยู่ แต่ธุรกิจจากคนเหล่านี้ผลลัพธ์ทางสังคมค่อนข้างต่ำ ในความคิดผมนะครับเขาทำธุรกิจหนึ่งแล้วปัญหาที่เขาแก้ก็จะกระจุกอยู่แค่ในมุมมองที่เขาเห็น ซึ่งถ้าผมเป็นเด็กคนหนึ่งที่จะเปิดธุรกิจผมก็จะมองไปรอบ ๆ แล้วว่าปัญหามันมีอะไร ถ้าปัญหาในเมืองมันก็มี แต่ถ้าเทียบจำนวนรายคนมันน้อยเลยทำให้ผลลัพธ์ทางสังคมมันต่ำ และที่นี้ผลลัพธ์ทางสังคมที่สูงจะอยู่ที่ต่างจังหวัดอย่างชาวไร่ชาวนาที่ถูกพ่อค้าคนกลางโกงราคาสินค้า ถ้าเราสามารถทำให้ SE ไปถึงต่างจังหวัดได้ มันไม่ได้วัดกันที่ผลกำไร แต่มันวัดที่การช่วยเหลือสังคมมันจะสร้างผลลัพธ์ทางสังคมได้มากกว่านี้ถ้าเราทำกับคนเยอะ ๆ ที่มีผู้ถือหุ้นเยอะอย่างประจักษ์รัฐถ้ามันสำเร็จจะมีผู้ถือหุ้นเยอะทุกจังหวัดรวมตัวจากผู้นำชุมชนไปถึงชุมชน ถ้ามันสามารถรวมกันได้จริง ๆ ผลลัพธ์ทางสังคมก็จะถึงทุกหมู่บ้านครับ อย่างนี้ถ้าเป็นเอกชนเปิดในเมืองสมมุติเปิดสำนักงานในเมืองไปประกวดแผนธุรกิจ เอาเงินในกองทุนมาลงทุนผมจะช่วยให้สักกี่คนแต่มันก็ช่วยได้ มันสำเร็จในมุมมองของมันอย่างสมมุติผมจดทะเบียน 5 ล้านบาทผมมีกำไร 20 ล้านผมไปช่วยโรงกาแพ้ไร่หนึ่งที่มีคนทำงานสัก 10 คนผลลัพธ์ทางสังคมที่ได้ก็แค่ 10 คนเองแต่ถ้าเป็นรูปแบบที่มันมองชุมชนมากกว่านี้เกี่ยวกับปัญหาสังคมที่มีคนเยอะ ๆ ก็จะมีผลลัพธ์ทางสังคมมากกว่านี้

ผู้สัมภาษณ์ : มีอีกส่วนหนึ่งที่ผมได้ไปสัมภาษณ์มาส่วนหนึ่งมีหลายคนที่จะมาจดทะเบียน SE แล้วก็ตามก็ยังไม่ค่อยมีทิศทางที่ชัดเจนเท่าไรผมไม่ทราบว่าทางคุณแม่ที่พยายามรวบรวมได้มีการเผยแพร่หรืออะไรบ้างไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ตอนนี้อย่างที่วีก็ไปได้ติดต่อกับทาง กสทช. ตอนนี้อย่างที่กำลังทำก็จะเริ่มออกอากาศเดือนหน้า มันเป็นปัญหาอย่างที่คุณแม่ที่วีก็ไปเจอคือคนที่วีก็ทำไม่ได้ก็จะพยายามเอา SE ไปให้ถึงชุมชนต่างจังหวัดมากขึ้น ที่เขาทำธุรกิจ เช่น เขาอาจจะทำเกษตรปลอดภัยเขาอาจจะทำเรื่องอะไรต่าง ๆ ผมจะทำผ่านที่วีตัวนี้เวลามันเป็นทีวีคนที่เขาแบ่งปันประสบการณ์ก็จะเยอะขึ้น เนื้อหาของเราจะไม่ใช่ว่าที่คนอื่นจัดแล้วอบรม SE ในประเทศไทย 100% เป็นเรื่องของเขาจะใช้คำว่า 101 สอนตั้งแต่จัดบริษัทอย่างไร แผนการตลาดอย่างไร

แล้วผมไปมา 3-4 คอร์ส คนมาเรียนก็ยังเป็นกลุ่มเดิม ๆ บางกลุ่มก็ทำแล้วอย่างเช่นกลุ่มที่ทำเรื่องคนพิการ เขา
รู้หมดแล้วเขาไม่อยากรู้แล้วว่ามันจดบริษัทอย่างไร มันควรจะมีเรื่องของชั้นกลางชั้นสูงได้แล้ว อย่างเช่นเรื่อง
ของการระดมทุนจากธุรกิจใหญ่ต้องทำอย่างไร ลักษณะธุรกิจที่สามารถทำให้ส่งออกได้ แทนที่จะขายแค่ใน
ประเทศหรือจะไปรับเงินจากกองทุนต่างประเทศต้องทำอย่างไร อย่างองค์กรที่ติดต่อ อย่างเช่นยูนิซ เขามีการ
ติดต่อกับต่างประเทศปีหนึ่งหลายครั้งเลยนะครับ

ผู้สัมภาษณ์ : เพื่อเอาเงินจากต่างประเทศ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ครับเพื่อเอาเงินจากต่างประเทศที่ต้องการลงทุนกับวิสาหกิจเพื่อสังคม อย่างตอนหลังอย่าง
มูลนิธิของบิลเกตส์ก็ไม่ได้ให้ทาง CSR แล้วเขาก็ให้ SE แต่ไม่ได้มีที่ให้ไว้ชื่อของอย่างบ้านเราครับ

ผู้สัมภาษณ์ : เวลาเขาเข้ามาอย่างนี้เข้ามาในลักษณะเป็นผู้ถือหุ้นหรือบริจาคเงินเข้ามาครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : มีทั้งมาถือหุ้นให้เปล่าให้กู้ก็มีครับ

ผู้สัมภาษณ์ : ถ้าผมถือหุ้นจะมีผลต่อการบริหารจัดการอย่างไรครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : เขาไม่ได้หวังผลตอบแทนที่เป็นตัวเงินกลับไปครับเขาต้องการช่วยสังคม

ผู้สัมภาษณ์ : อย่างถ้ามีการถือหุ้น 60% อย่างนี้คนที่เป็นเจ้าของธุรกิจจะมีอำนาจในการบริหารหรือครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : มันอยู่ที่เราเขียนโครงสร้างขององค์กรครับ อันนี้ในมุมมองของผมนะส่วนเงินมูลค่าหุ้นเราก็คิด
ได้หุ้นพา 10 บาทเราขาย 100 บาทก็ได้ สมมุติบริษัทเราจดทะเบียน 1 ล้านเราขายหุ้นราคา 10 บาทเราก็ได้
เงินมา 10 ล้านบาท แล้วการถือหุ้นก็จะเป็น 50:50 ซึ่งมันอยู่ที่การเขียน บริษัทพวกนี้ก็ยังไม่รู้จักเรื่องการเงินที่
จะทำอย่างนั้นเท่าไร ซึ่งมันอยู่ที่เราเขียนระดมทุน โดยปกติบริษัทในตลาดหลักทรัพย์ใน PO ไม่มีใครขายใน

ราคาพา เขาได้เงินไปมากกว่าอย่างเจ้าของเขาได้เงินมากกว่าเงินในกระเป๋าเป็น 100 เท่าส่วนการถือหุ้นเขาก็
ยังเป็นใหญ่อยู่คือ 50% มันสามารถทำได้หมด อันนี้คือในมุมมองของผมนะครับ อย่างเราไประดมที่เมืองนอกได้
เป็น 100 ล้านเราก็ขายหุ้นเป็น 100 เท่าของเราก็ให้เขาถือหุ้นแค่ก็เปอร์เซ็นต์ที่เรากำหนดไว้เขาโอเคอยู่แล้ว

ผู้สัมภาษณ์ : ซึ่งหมายความว่าต้องเริ่มทำตั้งแต่เริ่มต้นเริ่มแต่โครงสร้างเริ่มต้นเลยรีเปล่าครับอย่างเรา
ดำเนินการไปแล้วอาจจะทำไม่ได้รีเปล่าครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : แบบนั้นยิ่งง่ายครับเพราะเราถือหุ้นเยอะเราก็ทุนในลักษณะก็ % เราจะได้เงินเท่าไร แล้วเขาก็
ไม่ได้ถือหุ้นอย่างเดียวบางทีก็มีการให้เปล่าด้วยนะครับพวก angel investor เขาอยากช่วยจริง ๆ มันอยู่ที่เรา

เขียนกระดาษไปคุยกับเขาอยากของบ้านเราที่ไปประกวดอย่างชีวาร์ป ไปประกวดแผนธุรกิจก็ได้ทุนให้เปล่ามา ปีละ 1 ล้านเหรียญครับ

ผู้สัมภาษณ์ : อย่างของไทยเราที่ไปแล้วมาจริง ๆ มีไหมครับหรือของเรายังไม่โตพอที่เขาจะให้

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ถ้าเอาจริงตอนนี้มันก็ยังอยู่แค่กลุ่มเดียวสังเกตย้อนไปอย่างปีนี้กับ 5 ปีที่แล้วหน่วยงานที่เขาดูแลและพูดถึงก็ยังเป็นบริษัทเดิม ถ้าในมุมมองของผมก็คือมันไม่เติบโตแต่ละบริษัทมีผลลัพธ์ทางสังคมไม่สูงเท่ากับที่ ปตท.หรือ CP มาทำเองทำให้มันไม่สามารถไปต่อได้ คนที่ทำก็อย่างชุมชนในเมืองมันไม่ได้มีจริง ๆ ปัญหาสังคมมันก็ช่วยแต่ถ้าเทียบเป็นผลตอบแทนทางสังคมมันต่ำมันเป็นการทำกับคนน้อย ๆ

ผู้สัมภาษณ์ : ถ้ามองจริง ๆ แล้วมันมีช่องว่างที่มามากอยู่

ผู้ให้สัมภาษณ์ : มากครับเพราะว่าการเผยแพร่ความรู้มันไม่ค่อยประสบความสำเร็จเท่าไร ในมุมมองของผมมันยังมีน้อยมากอย่างที่ ผม. แจ้งมีแค่ 97 แห่งคือมันมีน้อยมากเลยนะครับ จาก 5 ปีมีทำแค่ 97 แห่งแล้วที่เห็นมีตัวตนจริง ๆ ที่เห็นสินค้าจริง ๆ มีแค่ไม่มีก็แห่ง ก็ยังไม่รู้เขาบ่มเพาะแต่มันไม่ได้อย่างที่ควรจะเป็นครับ

ผู้สัมภาษณ์ : น้อยรายมากที่บอกว่าให้ธุรกิจเข้มแข็งถึงจะเอา SE เข้ามา

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ใช่ครับส่วนใหญ่อย่างที่บอกมันจะมาจาก NGO จากอะไรต่าง ๆ ที่เขาต้องการงบประมาณเขาไม่ได้อยากทำธุรกิจ อย่างที่ตอนที่เขาออกจากราชการเพราะว่าอยากทำธุรกิจและธุรกิจของเขาช่วยสังคมได้จริง ๆ แบบนี้คือใช่เลยที่เรียกว่า SE

ผู้สัมภาษณ์ : วันนี้ก็ขอบคุณมากครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์รายที่ 8 (14 มีนาคม 2562)

ผู้สัมภาษณ์ : ขอรบกวนคุณสุmithที่มาที่ไปของ konkla ได้ไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : เริ่มตั้งแต่ตอนที่มีการแสวงหาความต้องการปฏิรูปประเทศแล้วก็มีการจัดกระบวนการเพื่อเชิญคนที่คิดสร้างการเปลี่ยนแปลงเชิงปฏิรูปจำได้ไหมครับช่วงปีประมาณ 2556-2557 เราที่เคยทำกระบวนการเดิมคือโครงการซิเนโรไทยแลนด์ชวนกันมาเลยเกิดการ Reform Action กระบวนการด้านการปฏิรูปและเชิญผู้ถือหุ้นเรียกทุกกลุ่มมานั่งคุยกัน 3 วันแล้วก็ได้ข้อสรุปว่าประเทศไทยถ้าไปรอภาครัฐมันจะเสียเวลาถ้าเราจับมือกันกับธุรกิจก็เดินหน้าเปลี่ยนแปลงได้เลยมี 3 เรื่องที่มีความสอดคล้องในระดับหนึ่งคือเรื่องหนึ่งมีคนที่ยับเคลื่อนอยู่เยอะ เรื่องของการศึกษา เรื่องของการต่อต้านคอร์รัปชัน ซึ่งตอนนั้นเขาก็ให้ผมดูเรื่องนี้ให้ผมเป็นแกนนำเรื่องการเกษตร พอรับมาผมก็เดินสายหาข้อเท็จจริงก็ไปเจอข้อเท็จจริงหลายข้อที่น่าตกใจเช่นเกษตรกรอายุเฉลี่ย 58 ปีขณะที่คนไทยทั้งประเทศอายุเฉลี่ย 36-37 ปี ข้อเท็จจริงที่สองคือเกษตรกรเป็นหนี้มากเป็นหนี้ 95% แล้วอีก 5% ที่ไม่เป็นหนี้เพราะไม่มีความสามารถในการกู้ ข้อที่สามกระบวนการที่ทำให้คนพึ่งพาตัวเองได้ โดยเฉพาะภาคการเกษตรคน 10 ล้านคนทำไม่ถึงอยู่ไม่ได้ทำไม่พึ่งพาตัวเองไม่ได้โดยเฉพาะภาคเกษตรที่ควรจะมีขีดความสามารถมากที่สุด เราก็มาดูกระบวนการที่ยังแก้ปัญหาไม่ได้ผมใช้คำว่า Evens Base น้ำท่วม น้ำแล้ง ราคาพืชตกต่ำก็แก้ตามเหตุการณ์และแน่นอนเกษตรกรเดือดร้อนต้องช่วยเหลือมีแต่ปัญหาเชิงตั้งรับ เกิดเหตุแล้วค่อยแก้ไข เชิงป้องกันก็มีแต่น้อยมาก มันก็เลยเกิดเป็นวงจรอย่างพืชตกต่ำ เอกชนก็ไปเหมามาขายพอขายเสร็จก็เลิกกัน พอมีอีกตัวราคาก็ไปช่วยกันขายแบบนี้เดี๋ยวก็น้ำท่วมภัยแล้งราคาคตกศัตรูพืช มันจะวนอยู่แบบนี้ นโยบายดี ๆ มันก็เคยมีนะครับเรื่องเศรษฐกิจพอเพียงเป็นนโยบายที่ดีมาก แต่คนที่รองรับจำมาแต่ผู้ใหญ่ลืตกลองประชุม มาตั้งแต่เด็กแล้วจะไปเปลี่ยนก็ยาก ซึ่งพิสูจน์มาแล้วว่ากระบวนการสร้างความเปลี่ยนแปลงแบบนี้มันล้มเหลว เขาไม่ยอมเปลี่ยนอย่างเคยถามยายคนหนึ่งว่าอบรมมาก็ครั้งแล้ว เขาบอกว่าประมาณ 30 ครั้งได้ แล้วก็ถามเขาว่าทำไมยังมาอีกเขาก็บอกว่าสนุกที่ได้เจอเพื่อนได้เบียร์เลี้ยง แล้วทำไมต้องมาอบรมอีกกลับไปทำไมไม่ทำ ยายก็ถามว่าแล้วทำอะไร เราก็ได้ใจหทัยคือคนรุ่นใหม่ไหลออกไม่เต็มเข้า เพราะฉะนั้นผลสรุปของปัญหาเราแก้ 3 ระดับ คือแก้ตามอีเว้นท์แก้ตามรูปแบบจนเกิดรูปแบบในการแก้ปัญหา และอีกตัวเป็นอีกตัวที่คนมองข้ามและสำคัญที่สุดก็คือเรื่องของทัศนคติ ทำไมคนรุ่นใหม่ไม่อยู่ภาคเกษตร ภาพลักษณ์ของเกษตรกรก็คือการเป็นคนจน คนเจ็บ คนโง่ แล้วใครจะอยากเป็นเพราะทั้งเหนื่อยลำบากแล้วยังเป็นหนี้ก็จริง ๆ แล้วเป็นเรื่องของทัศนคติด้านลบที่แก้ยิ่งช่วยยิ่งอ่อนแอยิ่งมองเขาเป็นคนที่พึ่งตัวเองไม่ได้ ใครจะอยากเป็นคนที่พึ่งตัวเองไม่ได้ มันเป็นภาพลักษณ์ที่ต้องแก้จะแก้มันทำยาก แต่ถ้าไม่ทำไม่ได้ถ้าทัศนคติไม่ฟื้นคนรุ่นใหม่

กลับ ศักยภาพไม่มีเชิงโครงสร้าง แก่ไม่ได้ก็ต้องถมเงินไปเรื่อย ๆ เรากด ๆ มันอยู่อย่างนี้เวลาจัดต้องงัดจากข้างล่าง

ผู้สัมภาษณ์ : สมมุติรัฐบาลนักวิชาการอาจจะแก้เรื่องคุณภาพแต่สุดท้ายเกษตรกรเขาไม่ชอบและการเมืองมีรอบแค่ 4 ปี

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ปัญหามันต้องใช้เวลาจะแก้ปีเดียวหายมันไม่ได้ เพราะฉะนั้นมันต้องเริ่มในตรงไหนที่เป็นจุดยุทธศาสตร์ที่จะแก้ เวลาคิดเรื่องปฏิรูปก็ต้องคิดว่าตรงไหนแก้ได้แบบนโยบายฉาบฉวยแก้ไม่ได้ วางนโยบาย 4 ปีก็พอได้ แต่ 4 ปีนั้นต้องสร้างคานงัดให้ดีทำให้เป็นระดับได้

ผู้สัมภาษณ์ : ถ้าถามว่านักการเมืองไม่อยากจะเสี่ยงกับคะแนนเสียงกับอุดมการณ์

ผู้ให้สัมภาษณ์ : จริง ๆ แล้วมันเป็นเรื่องระยะยาวถามว่าแก้แล้วได้คะแนนเสียงไหม ผมก็เชื่อว่าถ้าทำไปด้วยได้คะแนนเสียง แต่ไม่ได้ที่เดียวทั้งประเทศ ทำทั้งประเทศก็ได้ แต่ความสุ่มเสี่ยงมันเยอะ เมื่อเราแก้กับคนตัวเล็กตัวน้อยเราก็ต้องค่อย ๆ ทำไป ไม่ใช่ทำแล้วล้มหายตายจาก เราต้องเริ่มแก้โดยเอาคนรุ่นใหม่มาสร้างทัศนคติใหม่ว่า ไม่เห็นจริงมันถึงจะเปลี่ยนเรื่องความคิดได้ ต้องเปลี่ยนทัศนคติก่อนคราวนี้ประชากรเพราะฉะนั้นต้องให้คนรุ่นใหม่เป็นตัวหลัก เน้นไปที่คนรุ่นใหม่ที่จะเป็นลูกหลานเกษตรกรหรือไม่ก็ได้แล้วเราต้องแก้ตัวที่สองคือมีการอบรมแล้วต้องได้จริงไม่ได้มาดูแต่ตัวเลขที่ทำมาช่วง 2-3 ปีนั้นเป็นการทดลองเราจะใช้กระบวนการโดยใช้คนรุ่นใหม่เป็นต้นแบบหาต้นแบบมาได้ 22 คนตามแบบที่เราต้องการหนึ่งเลยต้องมีความกล้า อะไรเป็นแรงบันดาลใจให้กล้าแบบนี้ เรามีกระบวนการที่จะตอบโจทย์คืออะไรเนื่องจากเราทำกระบวนการมาเยอะ ก็เอากระบวนการวางแผนเปลี่ยนจากข้างใน แล้วเอามารวมกันเป็นกระบวนการขับเคลื่อนร่วมเราก็เอาสองตัวนี้มารวมกันแล้วก็เกิดเป็นกระบวนการทดลอง

ผู้สัมภาษณ์ : แรงบันดาลใจที่ทำให้คนรุ่นใหม่กลับไปทำส่วนใหญ่เขาเป็นอย่างไรเกิดจากอะไรครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ส่วนใหญ่เราทำปีแรกก็ได้ข้อมูลมาบ้างข้อ 1 เลย์เด็กต่างจังหวัดส่วนใหญ่อยากกลับบ้าน แต่ไม่รู้ว่ากลับไปแล้วทำอะไรอยู่ได้ไหม เพราะฉะนั้นเราต้องทำอยู่ได้จริง ฉะนั้นเรื่องความต้องการไม่มีปัญหา นอกจากนั้นก็จะมี ข้อ 2 พวกออฟฟิศซินโดรมรู้สึกว่าการทำงานออฟฟิศถูกกดขี่ มันไม่ใช่คำตอบอยู่ในเมือง เงินเดือนก็หมื่นก็ไม่เคยเหลือและ ข้อ 3 สุขภาพที่คือหลัก ๆ ก็เยอะแล้วครับเราก็เลยรับผ่านโซเชียลมีเดียอย่างเดียวปีแรกคิดว่าจะได้สัก 600-700 คนปรากฏว่ามีคนสมัครมาเป็น 1,000 คนเกือบ 2,000 คนเราก็คัดด้วยเวลาจำกัด เงินงบประมาณที่เรามีน้อยเราก็อบรมไป 800 กว่าคน เราใช้เวลาอบรม 5 วัน และมีการติดตาม 5 เดือน เรารู้แล้วอบรมแล้วกลับไปลำบากมันมีปัญหา พอครบ 5 เดือนเว้นระยะ 1 เดือนแล้วกลับไปตรวจสอบ

อีกทีจาก 800 เหลือประมาณ 720 คนครับ ที่เหลือก็ถอดใจหลังจากอบรมเสร็จแต่ก็มีกลับไปทำประมาณ 90% หลังจาก 6 เดือนคำถามแรกที่ถามคือ รอดไม่รอด บางคนคำว่ารอดมันไม่เหมือนกัน บางคนอย่างอยู่บ้าน เอาชนะใจพ่อแม่ได้ก็คือรอด อย่างที่สองคือรู้และก็พึ่งตัวเองได้บ้างอย่างที่ว่าสามคือสุขภาพดีขึ้น มีความเปลี่ยนแปลงได้นี่ก็ถือว่ารอดจาก 720 คนก็เหลือประมาณ 600 กว่าคนได้ครับถือว่าเปอร์เซ็นต์รอดสูงครับ อะไรทำให้รอดเชื่อใหม่ทุกคนตะลึงว่าทำไมรอดเพื่อนเกือบทั้งหมดเลยก่อนที่เราจะกลับมากลุ่ม 600 กว่าคน เขามีกลุ่มที่รอดก็คือ กลุ่มของเขาดึงกันมาเพราะกระบวนการที่เราทำเราทำเป็นกลุ่ม สลายตัวตนให้รักกันมี กลุ่มย่อยเพราะเราทำกลุ่มหนึ่งไม่เกิน 30 คนให้สามัคคีกันให้พูดคุยแลกเปลี่ยนกัน นี่คือการออกแบบ กระบวนการแล้วคิดว่านี่คือคำตอบ หลังจากนั้นเราก็ค่อย ๆ ทำเรื่อย ๆ ก็มีปรับกระบวนการนิดหน่อย ถึงตอนนี้ 4 ปีผ่านไปก็มีประมาณ 3,000 กว่าคน แล้วมันก็โตขึ้นเรื่อย ๆ แต่ว่าเราคิดว่ามันต้องทำให้ยั่งยืนครับ เป้าหมายสำหรับความเชื่อของเราจะผิดจะถูกก็ไม่รู้แล้วก็ตามีอ้างอิงเวลาเราจะแก้ปัญหายาก ๆ อย่างที่ผม บอกว่าเราต้องออกแบบให้ถึงจุดเปลี่ยนเกษตรกรทั้งประเทศมีประมาณ 5 ล้านครอบครัว เราต้องเป็น เกษตรกรรุ่นใหม่ทีกลับไปตอบโจทย์ แน่นอนมันสะสมมานานจนหายไปหมดแล้ว และแนวทางที่ส่งเสริมให้ กลับไปทำก็คือ แนวทางเกษตรยั่งยืนให้ทำไม่เกิน 3 ไร่และพิสูจน์ว่าสามารถอยู่ได้จริง เพราะว่าถ้ามากกว่านั้น จะต้องใช้เครื่องจักรเป็นการทำเกษตรเชิงเดี่ยวก็เหมือนกลับไปทำเกษตรที่ล้มเหลวเหมือนเดิม เพราะฉะนั้นเรา ส่งเสริมเกษตรยั่งยืนเลยต้องมีคนที่เชื่อในเกษตรยั่งยืน 1,000,000 คนนั่นคือเป้าหมาย

ผู้สัมภาษณ์ : ช่วงผลัดเปลี่ยนก็ต้องมีเงินทุนเลี้ยงตัวเองได้

ผู้ให้สัมภาษณ์ : อันนี้บางคนก็มีเงินเหลือกลับไป แต่ถ้าเริ่มไม่ถูกก็หมดนะครับ หลายคนหมดนะครับบางคนหัก ดิบกลับไปพอเข้าปีที่ 2 เราก็มักบอกว่าอย่าไปถึงขนาดหักดิบค่อย ๆ ทำก็ได้ค่อย ๆ ทำเกษตรค่อย ๆ เตรียมไม่ต้องรีบ คนที่รีบล้มเหลวเยอะ เพราะว่าคนรุ่นใหม่กลับไปเกือบทุกคนเลยไปถึงรื้อทั้งหมด รื้อสิ่งที่มีอยู่ให้โล่ง แล้วค่อยปลูกใหม่ ซึ่งจริง ๆ แล้วทุกพื้นที่สามารถออกแบบให้ควบคู่กับสิ่งที่ทำได้ค่อย ๆ ปรับเปลี่ยนเพราะนี่ คือเกษตรธรรมชาติ กระทบบธรรมชาติที่น้อยที่สุด คือเกษตรธรรมชาติ การหาปุ๋ยอะไรอยู่แล้วในธรรมชาติที่เอื้อ เราสามารถหยิบขึ้นมา เราถึงใช้คำว่าเริ่มจากสิ่งที่มี ทำให้เชื่อว่าเรามีอะไรอยู่ในพื้นที่เยอะแยะมากมาย ซึ่งเราไม่เคยสอน เราไม่เคยให้หา เราไม่เคยรู้ ให้หาแล้วอัตราการรอดจะสูงเพราะเราให้เขาเริ่มให้เป็น เพราะฉะนั้น ตัวเลขรวม ๆ ก็ยังมากกว่า 70 อยู่ในเรื่อนั้น เราค่อนข้างมั่นใจบางคนกลับไปไม่เชื่อเยอะแยะกลับไป มีน้อง คนหนึ่งออกแบบมาก็ถามแบบนี้ใช้เงินเท่าไรน้องก็บอก 400,000 บาทครับแล้วมีเงินเหลือกลับมาเท่าไร ประมาณ 500,000 ครับซึ่งไม่รอดครับ 1 เดือนแรกที่ไปถึงจุดสระปรับที่เดือนที่ 2 เราให้ทำแผนที่ 5 เดือน เดือนที่ 2 สัปดาห์ที่ 1 เริ่มปลูกถั่ววงอก 3-4 วันก็ได้แล้วและทำไมต้องรอเดือนหนึ่งค่อยปลูก กลับไปก็ปลูกก่อน

เลย ให้มีรายได้เข้ามาค่อนข้างน้อย ๆ ปรับไป อะไรแบบนี้คือตัวอย่างเราต้องเริ่มให้ถูก ประสบการณ์ที่ทาก็คิดว่า ได้ประโยชน์แล้ว ที่เมื่อครู่ถามว่า 1,000,000 คนมาทำอะไรถ้าเราทำปีละ 1,000 คนอาจารย์ว่าใช้เวลาที่ปี 1,000 ปีเราอยู่ไม่ถึงนะครับมันต้องโตแบบทวีคูณ ถ้าเราทำเองมันก็ไม่มีประสิทธิภาพ ตอนที่ทาก็คิดว่าคนที่ กลับไปเขาแตกตัวได้เท่าไร การแตกตัวสำคัญที่สุดแตกตัวจากในบ้าน เพราะถ้ากลับไปไม่แตกตัวไม่สร้างภูมิ รอบ ๆ ตัว อีกหน่อยก็อยู่ไม่ได้กลายเป็นหัวเดียวกระเทียมลีบ การแตกตัวเป็นได้ 2 มิติ มิติแรกคือมีจำนวนมาก ขึ้น และสองเป็นการสร้างความเข้มแข็งในพื้นที่นั้น เพราะฉะนั้นมันจะยั่งยืนเราก็พยายามดูว่าสถิติการแตกตัว มันเท่าไร แต่ตัวเลขก็เห็นแล้ว แต่เราไม่ได้เก็บจริงแต่เราเห็นตัวเลขสุดโต่ง ที่บ้านพานิตาที่ภาคใต้โตเป็นหมื่น แล้วจาก 4 ปีที่ผ่านมาแต่ที่ไม่แตกตัวก็มี แต่ที่อยู่ได้ก็เพราะที่บ้านเห็นด้วย ผมเก็บตัวเลขคร่าว ๆ เริ่ม ที่อัสสัมชัญก่อน เฉลี่ย 1 : 100 เป็นไปได้ เพราะฉะนั้นถ้าเราต้องการล้านคนก็ต้องมีต้นแบบ 100 คน มีคนเข้ามา ทุกปีแต่ก็จะเปลี่ยนไปตามผลลัพธ์ที่เรามี จากประสบการณ์ที่ทำมาเรารู้ว่าเราไม่เก่งกับระบบราชการเมื่อถึง ปีที่ 3 เรารู้แล้วว่าการทำงานของประมาณมาสนับสนุนมันไปไม่รอด เรารู้ว่าเราไม่เก่งกับการทำงานกับราชการเรา จึงขอเงินไม่ได้มากตามที่อัตราที่เราต้องการ อันนี้เล่าแต่ว่าไม่ต้องเขียนกระทรวงศึกษาให้เราทำยาวจนคนกล้า ก็เอาเด็กที่ค่อนข้างมีปัญหามาให้เราประมาณ 600 คนทั่วประเทศ ทำเสร็จเด็กกลับไปเด็กออกทิสตีสก็ดีขึ้นทุก อย่างโอเคแต่พอเราตาม 5 เดือนก็โอนเงินที่เขาบอกให้เราบอกได้ทั่วประเทศเลย 6 ล้านบาทแต่เบิกได้จริง 4 แสนบาท พอไปถึงโรงเรียนเขาบอกว่าตามระเบียบแล้วทำไม่ได้ ต้องเขียนโครงการย้อนหลังแล้วเราทำไม่ได้ ต้องเขียนโครงการย้อนหลังบ้างทำเพิ่มบ้าง พอจะทำจริง ๆ ก็หมดแรงแล้วก็นี้ครับตัวอย่าง

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วไม่ได้ไปถามกระทรวงหรือครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : มันเป็นเรื่องครับกระทรวงก็ช่วยไม่ได้ ผมว่ามันไม่ได้เป็นความตั้งใจของเขาเพราะว่าเงินมัน โอนมาแล้ว แต่มันเป็นความไม่เข้าใจระหว่างกระทรวงกับส่วนกลางมากกว่า เงินก็เลยถูกกองไว้ที่โรงเรียนและ โรงเรียนก็เอาไปใช้อย่างอื่น ความคิดของผู้บริหารการศึกษาเขาก็ไม่ยากให้เงินเราไปทำอย่างอื่นเขาก็คงไม่ ยากช่วยก็มี อยากช่วยบ้างแต่เราต้องทำเอกสารปลอมเข้าไป ถ้าไม่ทำเขาก็อาจจะโดนสอบสวนได้ แม้จะมี เอกสารปลอมก็อาจจะโดนสอบสวนได้เขาเลยไม่อยากช่วยเรา แต่พอโครงการมีผู้ใหญ่ต่าง ๆ เห็นด้วยทาง รัฐบาลก็บอกว่าช่วยทำให้โครงการนี้เห็นผลได้ไหมเราก็ไม่วาง

ผู้สัมภาษณ์ : มีแต่ขอแต่เงินไม่มีมาด้วย

ผู้ให้สัมภาษณ์ : เงินมีมาครับแต่เบิกไม่ได้หนักเลยครับ คราวนี้ก็ยังน้อยนะครับมีรัฐมนตรีมาบอกว่าพี่ช่วยทำ โครงการนี้ให้เห็นผลหน่อย เราก็ทำเตรียมการพร้อมงบประมาณพร้อมโครงการอนุมัติแล้ว เขาบอกว่ามีเวลาให้

เงินแค่ 7-8 เดือนเองเขาก็ให้เปิดรับสมัครเลยผมทำทั่วประเทศ 23 แห่งมีคนมาสมัคร 600 กว่าคน เตรียมการทุกอย่างเสร็จแล้ว แต่ยังไม่มีการตั้งเบิกผมก็ไปถามรัฐมนตรีว่าอีกอาทิตย์จะอบรมอยู่แล้วให้ทำอะไร เขาก็บอกว่าเดี๋ยวจัดการให้หายไป 1 อาทิตย์ผมเริ่มอบรมพร้อมกันเลยเราก็เริ่มไปก่อนแล้วมาบอกว่ารองนายกที่กำกับหน่วยงานที่เราทำอยู่บอกว่า จะเอาเรื่องไปหารือกับนายกใหม่แล้วหายไปเลย 2 อาทิตย์งบประมาณ 20 ล้าน เราใช้ไปประมาณ 17 ล้าน แล้วที่เหลือก็ไปเป็นของโครงการอื่น เขาก็ทำเรื่องเบิกให้ นี่เลยเป็นที่มาที่มาจัดตั้งบริษัท หลังจากนั้นเราก็ได้บทเรียนว่าพึ่งตัวเองเถอะ รัฐมีความไม่แน่นอนเยอะมาก และเราก็ไม่ถนัดทำงานตามระบบงบประมาณ ซึ่งเรารู้ว่ามีข้อจำกัดอยู่แล้วไม่ใช่ไม่เข้าใจเพราะว่าขนาดนายกอนุมัติ ยังไม่ได้เลยมันสารพัดปัญหาแล้วยังมีระเบียบต่าง ๆ ที่ซ่อนเร้นอยู่มาก

ผู้สัมภาษณ์ : เพราะอย่างบริษัทเกษตรใหญ่ ๆ คงไม่ชอบใจเท่าไรกับโครงการนี้ เพราะว่าตอนนี้เขาหันตัว contract farming กันเต็มที่

ผู้ให้สัมภาษณ์ : แต่เรื่องของเราขี้เล็ก เขาก็เลยไม่ค่อยสนใจเราเท่าไร แต่เราก็จะไปเรื่อย ๆ จากกำลังที่เรา มีเราก็คิดพึ่งตนเองพอพึ่งตนเองก็มาดูว่าเรานั้น 1) เรามีเครือข่าย 1200 กว่าคน 2) เรามีองค์ความรู้ที่คิดว่าสามารถสอนให้คนกลับไปแล้วอยู่ได้จริง ๆ กระบวนการทั้งอบรม บ่มเพาะทั้งการติดตามของเรามีความเข้มแข็ง แล้วเราก็มีพืชพันธุ์ไม้ท้องถิ่นที่เรามีก็ให้ไปหมด เพราะว่าเกษตรยังยืนกลับไปได้ต้องปลูกต้นไม้เราก็ดูอุปทานในตลาด ศึกษาอุปทานถ้าเรื่องที่รกร้างว่างเปล่าต้องเสียภาษีในกรุงเทพมหานครทั้งหมด 70,000 ไร่ เรื่องนี้เป็นหัวข้อใหญ่ว่าจะทำอย่างไรดี 3) ดูในเรื่องปัจเจกคนเกษียณไม่มีรายได้เยอะและเดี๋ยวนี้อยู่อาศัยแค่อายุ 17-18 ปีตลาดหลักทรัพย์บอกว่าต้องใช้เงิน 4 ล้านบาท คนเกษียณบางคนยังมีหนี้อยู่เลย พอโจทย์เป็นแบบนี้เราก็เลยคิดว่าควรทำโจทย์เป็น Solution เพราะฉะนั้น Solution ของเราก็คือว่า ถ้ามีที่เราสำรวจ ออกแบบให้ ถ้ามีแรงทำเองก็ให้ไปทำ ถ้าอยากเข้ากระบวนการอบรมเรามีคอร์สให้ ถ้าอยากให้เราพัฒนาต่อตามผังสมมุติ 20 ปีต้องได้แบบนี้ ออกแบบอย่างนี้ เขาต้องทำให้ธรรมชาติช่วยคน อยากใช้พื้นที่ช่วยคน อยากทำแต่ไม่มีที่ เราก็หาพื้นที่ให้มีผลต่อประโยชน์ต่อกัน ให้ทำงานกันแบบหุ้นส่วนไม่ใช่ลูกจ้าง เพราะฉะนั้น SE นี้เราเลยตั้งแบบ 1) เรามีบริการ food forest ปลูกผสมผสานกันเป็นการปลูกที่มีอาหารอยู่ด้วย เพราะว่าต้องใช้ ต้องกินต้องขาย แล้วก็ให้มันโตไปเรื่อย ๆ ให้ธรรมชาติช่วยขึ้นเรื่อย ๆ เราก็ทำการสำรวจออกแบบพัฒนาจับคู่ให้ครบวงจร โมเดลที่ 2 ตอนนี้กำลังทำอยู่ได้ 10 กว่าแปลงแล้วแต่ละแปลงทำอย่างไร ทีมงานก็คือคนที่เรามีเครือข่ายอยู่บางคนยังไม่ลงตัวเรื่องที่บ้างก็มาช่วยทำงานแบบเต็มเวลากลุ่มที่ 2 เน้นเรื่องคนในเมืองเราใช้ food forest เป็นแปลงเป็นอีกแบรนด์หนึ่งชื่อว่ากล้าดี แล้วก็ Grad Academy เป็นการอบรม แทนที่จะเป็นการอบรมเรื่องเกษตรก็เปลี่ยนเป็นการอบรมเรื่องการใช้ชีวิตในภาคเกษตร คนกล้าหลาย ๆ พันได้เจอคนใหม่

ๆ พัฒนาเพิ่มจากของเดิมที่มี ซึ่งพัฒนามาเป็นข้ออบรมได้เยอะแยะไม่รู้ก็หลักสูตรตอนนี้กำลังรวบรวมอยู่ เราพยายามที่จะคนเมืองที่ต้องการติดต่อกับธรรมชาติก็เป็นเรื่องสุขภาพ เรื่องของการใช้ชีวิตต่อยอดไปอีก ให้ธรรมชาติกับคนเมืองเชื่อมต่อกันได้ตัวที่ 2 เป็นเรื่องฟาร์มสเตย์แต่ละพื้นที่ มันมีลักษณะเด่นไม่เหมือนกัน อย่างที่นี้ทำแบบนี้ที่นั่นทำอย่างนี้ วิธีชีวิตที่ทำให้อยู่กับธรรมชาติได้นี่แหละคือจุดขายคนอยากมาทดลองใช้ชีวิต ตอนนี้มีอยู่ประมาณ 70 - 80 รายเราใช้คำว่า PGS เพราะว่ามันไม่มีมาตรฐาน ตอนนี้เรากำลังทำให้มันมีมาตรฐานมีการรับประกันระบบให้มีความสะอาดและปลอดภัย เราก็จะเปิดให้จองฟาร์มสเตย์รวมถึงร่วมกันพัฒนา อันที่ 3 ก็เป็นตลาดที่ทำการขายทั้งแปรรูปและไม่แปรรูป อันนี้จะทำอยากหน่อยเพราะว่าคนก็กลับไปทำเกษตรขนาดเล็กที่ดีที่สุดคือการขายรอบ ๆ ชุมชนแต่ก็มีบางคนที่ยขายออนไลน์ ทีนี้ถ้าเราจะทำเป็นแพลตฟอร์มช่วยก็คือต้องมี Real time inventory ของทุกคนเพื่อที่จะได้ไปสนับสนุนได้ทุกคนอยากได้วัตถุดิบที่เป็นอินทรีย์

ผู้สัมภาษณ์ : ผลกำไรที่กลับมา ก็เอาไปขยายโครงข่ายของตัวเองก็ไม่ต้องไปภาครัฐแสดงว่าจุดเด่นของ “คนกล้าคืนถิ่น” การพึ่งพาตนเองได้และเอามาเป็นทุนให้เราสร้างเป็นสินค้าของเราเองได้ผลกำไรเอา 100% เลยไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ตอนนี้เราอธิบายอยู่ ตอนนี้เราเข้ากลุ่มที่ไม่ปันผลเพื่อให้เราได้มีเงินมาทำโครงการเยอะ ๆ ตอนนี้เรายังไม่ได้ระดมทุน แต่ต่อไปเราจะระดมทุนในกลุ่มคนกล้าทั้งหมด เมื่อบริษัทมันเริ่มต้นเราก็พยายามไประดมทุนกรรมการที่สนิทกันก็ช่วยระดมทุนมาบ้าง

ผู้สัมภาษณ์ : ท่าน ดร.ทราบข่าวที่เรารวมกลุ่มวิสาหกิจเพื่อสังคมบ้างไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ไม่ได้ตามเลยครับ

ผู้สัมภาษณ์ : พอตีฟรุ้งนี้ผมมีนัดกับทางเขาผมพอดีผมได้คุยในทีมเขาก่อนหน้านี้แล้วเขาแล้วเขาแนะนำให้ผมไปสัมภาษณ์ประธานของกลุ่มเขาเขาพูดในลักษณะแบบนี้ครับว่าอาจารย์ทุกวันนี้มีเงินที่จะให้ระดมมาจากต่างชาติก็มีจากนั้นก็มียหลายที่ส่วนมากจะระดมได้เยอะเพียงแต่ว่าเราต้องชัดเจนอย่างของ ดร.นี่ชัดเจนแล้วทางทุนที่จะให้จากต่างประเทศที่เขาสนับสนุนกันเนี่ยอย่างแรกที่เขาดูคือเราทำจริงมีจุดแข็งจริงเขาก็พร้อมที่จะสนับสนุนเขาบอกว่าในเมืองไทยการยอมรับยังไม่เยอะแต่ต่างประเทศเขามีตั้งกันเยอะผมเองก็ไม่ค่อยทราบเลยถามเขาว่าต่างชาติเขาจะเข้ามาถือหุ้นเราหรือเปล่าจะมาครอบงำเราไหมสุดท้ายมาระดมทุนมาถือหุ้นเราเขาบอกว่าไม่ต้องห่วงเขาพูดในศัพท์เชิงลงทุนว่าเราสามารถแตกหุ้นได้เขาไม่ได้เข้ามาเพื่อมาดำเนินการเขาแค่ต้องการรู้ว่ามีการระดมทุนในการทำมีผลิตภัณฑ์และผลผลิต เกิดขึ้นผมว่าโครงการ ดร.นี่เข้าเลยนะครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ประธานกลุ่มนี้เป็นใครครับ

ผู้สัมภาษณ์ : ผมจำได้แต่ชื่อเล่นท่านชื่อ ดา ครับเขาเป็นประธานกลุ่มที่รวบรวมคนที่ไปขอเรื่อง พรบ. เขาไปขับเคลื่อนตรงนี้เพราะฉะนั้นเขาจะมีกลุ่มผมไปสัมภาษณ์คนที่ทำอยู่ในกลุ่มทางนี้เหมือนกันที่เขาเข้มแข็งแล้วและเขาก็มีรายได้มากพอที่เอาไปพัฒนาจริงๆถึงโอกาสที่ได้ทำสินค้าและตอนนี้ก็ถึงขั้นส่งออกไปแล้วจะส่งออกได้อย่างไรมีรายหนึ่งก็เอาไปช่วยเด็กในพื้นที่มีปัญหาเสพติดแล้วให้เด็กเข้ามาทำงานให้เด็กมีรายได้จุนเจือครอบครัวได้แล้วเขาก็ทำจริงๆรายได้ของเขาไม่จำเป็นต้องการการระดมทุนแต่ว่าช่องทางการระดมทุนจากต่างประเทศเขาบอกว่าถ้าเราทำจริงพร้อมนำเสนอให้เขาเห็นได้เขาบอกว่าเขามีหลายแห่งอย่างไรผมได้เข้ามาเยี่ยมผมแชร์ให้ท่าน ดร.นะครับแล้วก็อีกอันหนึ่งคอร์สที่อบรมเนี่ยครับเป็นลักษณะอย่างไรครับลูกศิษย์ผมเขาเรียนจบมาส่วนใหญ่อยากกลับไปอยู่บ้านไม่อยากจะเข้ากรุงเทพฯคราวนี้สิ่งที่เขากังวลคือกลับไปอยู่บ้านรายได้มันต่ำบางคนจบปริญญาตรีรายได้ 7,000 - 8,000 บาทมันเป็นปัญหาสำหรับเขาเหมือนกันถ้าไม่อยู่บ้านแล้วจะดูแลพ่อแม่ได้อย่างไรแต่หลายๆคนส่วนใหญ่ที่ผมได้ยินมาพ่อแม่เขาก็เป็นเกษตรกรมีที่เป็นของตัวเองก็เคยถามว่าทำไมไม่เอาความรู้ที่เรียนไปทำให้มันดีขึ้นเหมือนกับว่าพ่อแม่มักจะบอกว่าอย่ามาลำบากและตัวเขาเองก็ไม่มั่นใจว่ากลับไปแล้วจะอยู่รอด

ผู้ให้สัมภาษณ์ : จริง ๆ แล้วในคนกลุ่มนี้มีเยอะแยะที่เราเจอ พิสูจน์แล้วเงินเดือนที่เคยได้ 20,000 บาทกลับเหลือ 8,000 บาทแต่เป็น 8,000 ที่เหลือตอนได้ 20,000 บาทนั้นติดลบต้องให้พ่อแม่ส่งไปช่วยเงินไม่พอใช้

ผู้สัมภาษณ์ : ถ้าลูกศิษย์ผมต้องการที่จะเข้าโครงการต้องสมัครผ่านโครงการอย่างไรบ้างครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : เราก็มียเป็นระยะเพราะว่าปีนี้เรามาเป็น SE เอาตัวนี้มาสร้าง SE ให้เข้มแข็งก่อนถึงจะรับสมัครที่เราทดลองทำเรื่อย ๆ ก็คือเราขายคอร์สด้วยแล้วก็เก็บเงินคนที่เข้ามาอบรม เราก็มียแม่ซึ่งที่จะจัดวันศุกร์นี้เราจะจัดเล็กทำโมเดลก่อนแล้วคอร์สก็คิดว่าปีนี้มีคอร์สก็มีการเก็บเงิน แต่ก็แค่ควบคุมแค่ค่าใช้จ่ายบางส่วนเท่านั้นเอง

ผู้สัมภาษณ์ : คอร์สหนึ่งราคาสูงไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ถ้าเป็นแบบเต็มคอร์ส 5 วันติดตาม 5 เดือนเราใช้เงินหมื่นกว่าบาท โดยประมาณตอนที่เรามีโครงสร้างเต็มโครงสร้างคอร์สหนึ่ง ถ้าทำปีหนึ่งประมาณ 600 คนใช้เงินทั้งหมด 18,500 บาทต่อคน

ผู้สัมภาษณ์ : อย่างผมนี้เข้าได้ไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ได้ครับคนที่เตรียมเกษียณเยอะครับ ที่มหาวิทยาลัยกรุงเทพฯ ครับยิ่งเตรียมเร็วยิ่งใช้เงินน้อย
ครับตอนใกล้จะใช้เงินเยอะเพราะว่ามันรีบร้อนแล้วเรื่องที่ดินมีไหมครับ

ผู้สัมภาษณ์ : ผมอยู่กาญจนบุรีครับแล้วต้องไปทำงานที่พิษณุโลกแล้วทางภรรยาเขามีที่ดินอยู่ลำปางครับแต่เรา
ก็ไม่วางที่จะขึ้นไปดูได้ทุกเสาร์อาทิตย์

ผู้ให้สัมภาษณ์ : แบบนั้นไม่มีปัญหาครับ มันอยู่ที่เราออกแบบครับมีท่านหนึ่งอยู่ลำพูน แต่มีเวลาไปดูแค่อาทิตย์
ละ 1 วันเองครับ เราทำงานกับสิ่งที่เราทำได้ถึงได้เรียกว่าเกษตรธรรมชาติใจครับ ออกแบบให้ใช้เวลาอาทิตย์ละ
1 วันเราทำได้

ผู้สัมภาษณ์ : อย่างนั้นผมก็ไปทำที่ลำปางได้เสาร์อาทิตย์ก็กลับไปทำได้

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ได้ครับนี่เป็นจุดแข็งของเราครับแค่ 1-2 ไร่ก็เหนื่อยแล้วไม่ต้องโลกเลยทำหลังเกษียณ ยกเว้นมี
อยู่แล้วมันไม่จำกัดโมเดลอยู่ที่เราออกแบบ อยู่ที่วัตถุประสงค์เราเพื่ออะไร เพื่อความรื่นรมย์อันนี้จะอีกอย่างขุด
บ่อที่หลังก็ได้น้ำผิวดินมีประมาณ 30% ทั่วประเทศอีก 70% น้ำอยู่ใต้ดินหาวิธีสร้างการใช้น้ำให้มันสามารถ
นำมาใช้ได้ ไม่จำเป็นต้องทำแบบเดียวกันทั่วประเทศ เพราะแต่ละพื้นที่ไม่เหมือนกันออกแบบตามบริบทพื้นที่

ผู้สัมภาษณ์ : เดี่ยวอย่างไรผมมาสมัครคอร์สแต่ถ้ามีโอกาสอย่างไรก็จะเผื่อแพร่เด็กๆ คราวนี้ ดร.เคยทำเรื่อง
เกี่ยวกับกาแฟบ้างไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : กาแฟผมไม่ได้ทำเองแต่คนกล้าทำกับใครนี้แหละ

ผู้สัมภาษณ์ : เป็นอินทรีย์ไหมครับเพราะว่าทางมหาลัยเหมือนจะมีโครงการแต่ต้องรอว่าเขาจะโอเคกับเราไหม
ตอนนี้พยายามส่งเสริมเรื่องกาแฟอินทรีย์ในพื้นที่ที่ลำปางถ้ามีโอกาสอาจจะขอคำแนะนำ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ยินดีครับมีทั้งตัวองค์กรที่ทำอยู่ และก็มีคนกล้าที่ได้เลย อันนี้แล้วทำให้มีเอกลักษณ์เลยคือ
กาแฟมาจากป่าจุดอ่อนหนึ่งของคนที่ส่งเสริมการเกษตรคือเกษตรไม่ใช่พันธุ์เกษตร มันสร้างระบบนิเวศเกษตร
มันสร้างระบบนิเวศให้พืชหลักที่เราต้องการอยู่ได้อย่างเหมาะสมและยั่งยืน และเราอยู่ได้อย่างสบายนั่นคือวิธี
ของการทำเกษตรไม่ใช่อยากปลูกกาแฟอย่างเดียวเป็นพืชเชิงเดี่ยว

ผู้สัมภาษณ์ : ต้องสร้างระบบนิเวศให้เขาอยู่ได้ให้เจริญเติบโตได้

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ใช่ครับเรียกว่าเกษตรธรรมชาติ

ผู้สัมภาษณ์ : ส่วนลูกค้าหลักของคนกล้าคืนถิ่นก็คือคนรุ่นใหม่ที่อยู่ในเมือง

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ใช้ครับคนที่อยู่ในเมืองหรือคนที่เตรียมเกษียณ อันนี้คือฝั่งคอร์สอบรม แต่เจ้าของที่ก็หลากหลายความคิดบางคนอาจเตรียมเกษียณ บางคนอยากที่จะสร้างศูนย์เรียนรู้ บางคนอยากทำรีสอร์ทในพื้นที่ บางคนอยากทำร้านอาหารสวนอาหารมีเยอะเยาะไปหมด ครับบางคนก็แค่ปลูกต้นไม้ทิ้งไว้ผสมผสานให้ธรรมชาติดูแล

ผู้สัมภาษณ์ : และการที่เราเป็นวิสาหกิจเพื่อสังคมการที่เขามาอบรมหรือมาแม่ทซึ่งกับเราผลกำไรได้มีย้อนกลับไปให้เขาต้องการที่จะมาใช้บริการกับเรา

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ผมไม่ค่อยเห็นตรงนี้นะ มีแต่คนที่ส่งเสริมเราไปหาคน เช่นตลาดหลักทรัพย์อันนี้เขาส่งเสริมเรา เขาเห็นคุณค่าที่มีผลต่อสังคม แต่เจ้าของที่มีน้อยที่จะเห็นตรงนี้ แต่มีเจ้าของที่เป็นโรงงานเขาไม่ยกทิ้งที่ไว้เลยให้เราทำแล้วก็ให้คนงานได้เรียนรู้แบบนี้คือองค์กรเขาได้ประโยชน์

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วกระบวนการหลักๆที่เราจะเข้าถึงลูกค้าใช้โซเชียลมีเดียใช่ไหมครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ใช้โซเชียลมีเดีย เรานั่นโซเชียลมีเดีย ที่จริงที่ผ่านมันเป็นช่วงของการสร้างโมเดลอย่างสมมติ เราทำมาปีกว่า ๆ เราทำได้ 10 กว่าแปลง ให้มันเห็นความหลากหลายมันเห็นปัญหาค่อย ๆ ทำไป หากรีบเดียวเราเอาไม่อยู่ ตอนนี้ก็เริ่มจับมือกับตลาดหลักทรัพย์แล้ว แต่ที่ผ่านมาก็ทางโซเชียลมีเดียอย่างเดียว

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วรายได้เราเป็นอย่างไรบ้างครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ยังติดลบอยู่ แต่ปีที่แล้วของสวนป่าประมาณล้านกว่าบาท แต่ว่าติดลบและก็ของคอร์สที่รับจ้างอบรมก็ได้มาล้านกว่าบาทคอร์สมีต้นทุนที่ต่ำแต่รวมแล้วก็ยังติดลบอยู่

ผู้สัมภาษณ์ : ตอนนี้ส่วนใหญ่มีคนบริจาคมาช่วยหรือเปล่าครับ

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ตอนนี้กรรมการช่วยกันเองมากกว่าไม่ได้ไปรับบริจาคที่ไหน

ผู้สัมภาษณ์ : ถ้าอย่างไรผมมีช่องทางก็จะแชร์มาให้ นะครับ เพื่อที่จะได้มีเงินทุน

ผู้ให้สัมภาษณ์ : ขอขอบคุณมากเลยนะครับอาจารย์

ผู้ให้สัมภาษณ์รายที่ 9 (15 มีนาคม 2562)

ผู้สัมภาษณ์ : ที่มาที่ไปของคดีเป็นอย่างไรครับ

บริษัท ศศิ วิสาหกิจเพื่อสังคม จริงแล้วมันเริ่มมาจาก ศศิ โซไซตี้ คือผมเป็นกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิอยู่ใน กองทุนการสนับสนุนการวิจัย อยู่มาประมาณ 8 ปีแล้ว เรามาจากภาคธุรกิจ เรามองเห็นว่างานวิจัยของไทยมัน มีศักยภาพเยอะ แต่มันไปไหนไม่ได้เลย มันเป็นสิ่งที่ทุกคนพยายามจะขับเคลื่อนมันแต่ว่ามันไม่มีการ ขับเคลื่อนอยู่จริง ผู้คนบอกว่า เราต้องการเวนเจอร์แคปปิตอล ผมก็เป็นเวนเจอร์แคปปิตอล มันยากมากนะ เพราะว่ามันต้องเอาเงินทุ่มไปใน เอส เฟิร์ส จนกระทั่งมันฟ้องคนถึงมาหยิบเพื่อที่จะไปแอดฟอร์ ขึ้นไปถึง commonization ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ผมเห็นว่ามันไม่ขยับเลย ผมอายุ ปกติผมทำอะไรต้องสำเร็จ แต่ อันนี้ไม่ เราเปลี่ยนชื่อโครงการมาครั้ง สองครั้งแล้วก็ไม่ ผมเลยมีความคิดว่า มันจะต้องมีโซเซียลแอดชั่น สำหรับ โซอัล อินโนเวชั่น นั้นสำหรับ ศศิ SASI โซเซียลแอดชั่น พอร์โซอัล แอนด์ อินโนเวชั่น คือถ้าไม่มีการ ปฏิบัติทางสังคมคือจบแล้วครับ ไม่มีอะไรเกิดขึ้น มันเริ่มมาจากการโซไซตี้ โซไซตี้แปลว่าอะไร คือ ในอดีต กระบวนการจัดการ communization ของนวัตกรรมตั้งแต่ศรศวัตที่ 17 มา มันเริ่มในอังกฤษ เบอร์มิงแฮม เวลาที่เขาคิดค้น เครื่องจักรไอน้ำ หรืออะไรต่าง ๆ มันไม่ใช่คิดได้แล้วขายได้เลยนะครับ มันเกิดการชุมนุมของ คนหลายประเภทในวันที่พระจันทร์เต็มดวง เพราะมันไม่มีไฟฟ้า อันที่เราบอกว่าวันที่พระจันทร์เต็มดวงเป็นวัน พระ เราคิดว่าทำไมต้องเป็นวันพระในวันนั้น เพราะว่ากลางคืนมันไม่มีแสง เราใช้แสงจันทร์มาชุมนุมกัน ใน อังกฤษก็เช่นกันมีคนหลายคนมาร่วม นักวิทยาศาสตร์ มีพ่อค้า มีนักกฎหมาย แม้กระทั่งช่างปั้นหม้อ เข้ามา ชุมนุมกันตอนกลางคืน ทานข้าวกัน เสร็จแล้วเขาบอกว่าเรื่องนี้น่าทำอย่างนั้น เรื่องนี้น่าทำอย่างนี้ ผมเลย บอกว่าโมเดลที่เขาทำในอดีต มันชื่อ ลูน่า โซ โซตี้ คือวันพระจันทร์เต็มดวง คำว่าศศิในภาษาไทยแปลว่า พระจันทร์ ดังนั้นศศิโซ โซตี้ เรารวมตัวกันระหว่างผู้คนที่ เป็นหมอ นักวิทยาศาสตร์ ด็อกเตอร์ พ่อค้า เราก็มา พบปะกัน แล้วเราก็พยายามจะบอกว่าปัญหาทางสังคม มันควรจะได้รับการแก้ไขบ้าง จากความร่วมมือของแต่ ละฝ่าย อาจารย์ดูพริกนี้ ไล่จากแม่สอดไปถึงพบพระ กิโล 2 บาท

ผู้สัมภาษณ์ : พริกสดกิโลละ 2 บาท มันถูกมากนะครับ

มันเป็นไปได้ยังไงครับ มันเป็นไปได้เพราะเราไม่เคยองงานวิจัยที่มีคุณค่าไปให้เขาใช้จริง ทำไมถึงเป็นอย่างนั้น มีคนบอกว่าเอาไปเขาก็ไม่ใช่ เหนื่อยเปล่า ผู้ที่มาขอทุนวิจัย ผมนั่งอยู่ในกองทุนวิจัย ผมไม่มีพลังมากที่อยากจะ แก้ปัญหา ท่านบอกว่าอยากได้ทุนไปสักก้อน ไปคิดว่าทำยังไงให้ต้นทุนมันเตี้ยลง คนอื่นเขาบอกไร้สาระ ท่านบอก ว่าท่านจะไปทำต่อว่าทำยังไงให้ตั้งครั้งเดียวแล้วมันหลุด คนอื่นเขาบอกไร้สาระ เขามาคุยกับผม ผมอยากรู้ว่า

ทำไมเขามีความคิดอย่างนี้ ท่านบอกว่า คุณรู้ไหม ค่าแรงของเขาทั้งวันในการที่เด็ดพริก มันหมดกับยาแก้ปวด เพราะต้นพริกมันเตี้ย เขาก็ต้องก้ม เมื่อเขาเด็ดไม่ขาดมันต้องเด็ดถึง 2 ครั้ง ถ้าต้นพริกสูงขึ้นเด็ดครั้งเดียวแล้ว หลุด เงินที่เขาได้ วันละ 30 50 บาท เขาไม่ต้องเอาไปเป็นยาแก้ปวด เขาบอกว่าโครงการแบบนี้กรรมการคนอื่นเขาไม่ให้ ผมบอกมาให้ ผมนำเสนอให้ฟังแทนเขาด้วย เพราะผมเห็นว่ามันสมควรจะยังไง พอเป็นกรณีเช่นนี้ ผมเห็นว่ามันควรมีพิชชิง มันต้องสภาเชื่อมระหว่างคนที่ใช้กับคนทำวิจัย เขาคุยกันคุยกันคนละภาษา ส่วนมาก กองทุนสนับสนุนวิจัยเขามีโครงการ เขาก็พยายามขอจัดสัมมนาอะไรต่าง ๆ ให้คนทั้งสองฝ่ายเจอกัน ค่อย ๆ ทำมาแต่ยังไม่เคลื่อนที่ เรามีปัญหาหนัก อาจารย์จะเห็นว่าในพม่า ยังพิมพ์เอกสารด้วยเครื่องพิมพ์ดีด ที่เราทั้งหลายยังบอกว่า ภายวิจัยของเรา ต้องก้าวข้าม ต้องทันสมัย ไม่งั้นจะสู้เขาไม่ได้ ผมถามว่างบประมาณต่อหัว ที่จ่ายให้กับนักวิจัย คุณจะให้ได้เท่าคุณภาพเท่าวิจัยเดนมาร์ก วิจัย นอร์เวย์ได้ยังไง คุณจ่ายเขานิดเดียว แต่คุณหวังให้เขาพุ่งสูงแบบนั้น เพราะคุณมโน คุณไม่เคยอยู่ในองค์การธุรกิจ คุณไม่เห็นว่าคุณพัฒนาแค่ปลายเทคโนโลยีจากไทย เทียบกับ เทคโนโลยียุโรป เวลาลูกค้าเลือก เขาเลือกยุโรปอยู่ดี ทำไมคุณไม่ลองเปลี่ยน มุมมองสู่ emerging market งานวิจัยไทยไม่ต้องขนาดนั้น ของใครดีทันสมัย ก็ส่งไปในประเทศลักษณะแบบนี้ ทำไมคุณไม่ทำ ผมก็คงคาดเดาเอาว่าเขาก็คงจะเข้าถึง แต่ไม่มีใครอยากจะทำเสี่ยง เวลาไปดูงาน ไปดูที่ ยุโรปดีกว่า มีศาสตราจารย์ซึ่งเป็นนักรังสรรค์ วันหนึ่งท่านป่วยมาแรงแล้วอยากจะร่วม แต่ท่านไม่สามารถใช้ เครื่องฉายแสงได้ เพราะจะต้องรอคิว ตามกฎหมายจะลัดคิวไม่ได้ ท่านต้องเดินรถเข้ามาในกรุงเทพ เพื่อที่จะรับ บริการนี้ ทำไมเราไม่มีอุปกรณ์ซึ่งไม่ต้องทันสมัยมาก แต่เราสามารถขยายผลออกไปได้ อย่างนั้นพวกเราทั้งหลายพยายามทำความเข้าใจว่า ถ้าใครทำไม่ได้ เราคิดว่าเราจะทำ ตอนนั้นยังไม่เกิดเป็นบริษัท เป็น โซ โซตี้ เฉยๆ ในพื้นที่สำหรับชายแดนใต้ ผมได้มีส่วนเกี่ยวข้องมาตั้งแต่ 10 ปีที่แล้ว ลองกอง เอาออกไม่ได้ เพราะว่า ผู้ประกอบการเขาพยายามล๊อกแล้ว ให้เศรษฐกิจมันแย่ ผมก็บอกทุกคนว่าไม่เห็นมีอะไรยากเลย ทหารก็มีทำไม ไม่คุ้มกัน ลองกอง ออกมาจากพื้นที่ เขาถามว่าแล้วจะทำยังไงต่อ ผมก็บอกวาก็เอาไปขาย ถามว่าใครยินดีให้ ขาย จนกระทั่งวันนั้นคนที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ สภาเกษตรกรเขาก็บอกว่า ช่วยเล่าให้ฟังหน่อยว่า สถานการณ์ ผลไม้ ในเมืองนอกมันเป็นยังไงบ้าง เวลาผมไปที่ไหนแล้วผมจะมาเล่าให้ฟัง อาจารย์เชื่อไหมครับว่า บางครั้งนักวิจัยของเรา หรือว่าข้าราชการ หรือ นักวิชาการของเรา เขาไม่เข้าใจพื้นที่ เขาคิดว่าอำเภอ เบตง อยู่ห่างจาก อำเภอเมืองยะลาไม่มาก จริงแล้วมันไกลมาก ผมบอกว่าเชิญผมไปพูด ผมยินดีจาก 1 วัน ผมต้องเป็น 3 วัน ไป พูดกลับ เขาบอกไม่ได้หรือไปแล้วกลับ เขาไม่รู้จักหรือว่า เคอร์ฟิว คืออะไร ถ้าคุณออกเวลาเดียวกับส่วน ราชการ ในเวลาเดียวกันถ้าคุณกลับมาในเวลาที่เขาเลิกงาน ดังนั้นคุณต้องทดเวลา ออก 10 โมง ฆาออก ต้อง บ่าย 2 โมง สุดท้ายไม่มีใครไปกับผมเลยสักคน แล้วข้าราชการถามผมว่า วิสาหกิจนี้เกิดขึ้นมาได้ยังไง ผม บอกว่าบางครั้ง อาจจะมีใครต้องการ การทำงานตรงนี้อยู่แต่เขาก็ไม่รู้จะไปติดตามหาได้ที่ไหน ผมเองก็ไปเป็น

ผู้บรรยายให้กับ Newton Fund เวลานั้นวิจัยไทยได้รับทุนที่จะต้องไปต่อในอังกฤษ นิวตัน ก็ให้เงินมาก่อนหนึ่งหลายพันล้าน จริง ๆ แล้วอังกฤษก็อยากจะรู้ว่ามีงานดี ๆ อยู่ประเทศไหนบ้าง ที่นี้เมื่อไปแล้วเขาคาดหวังเหมือนกับนักธุรกิจเลย พวกผู้ใหญ่โครงการวิทยาศาสตร์ กังวลว่า จะคุยกันยังไง ต้องขอให้คนที่รู้เรื่องธุรกิจไปพูด เพราะตามหากันไม่เจอ เพราะ 1 ค่าพูดไม่มาก 2 เรื่องความลับเขาไม่บอกกัน เขาจะจัดเป็นรุ่น รุ่นละ 7 วัน อาจารย์เชื่อว่าวิทยาศาสตร์ของเราไม่มีใครไม่หวังที่จะได้รางวัลโนเบล

ผู้สัมภาษณ์ : เพราะอะไรครับ

ผมถามว่า ทราบไหมรางวัลโนเบลเขาเขียนว่าอะไร เขาก็บอกไม่รู้ ผมบอกว่ามันไกลเกินไป มันเป็นไปได้หรือครับ การที่เราเป็นนักวิทยาศาสตร์ เยอรมันแล้วบอกแค่นี้พอ ผมก็เลยเอารางวัลเหรียญโนเบลให้ว่าเขาเขียนข้างหลังว่าอะไร ไชแอน อิจ บิวตี้ฟาย บลูอัฟ วิทยาศาสตร์เป็นสิ่งสวยงาม ทางศิลปศาสตร์ แปลว่า สองคนทั้งกันไม่ได้ และอันนี้ถือเป็นกรณีพื้นที่ชาวเขา หลายชั้นเขาคิดดีกว่าเรา อันนี้ก็คือวิธีการทดลองปลูกพริกที่วานะครับ แทรกเข้าไปในต้นข้าวโพด มีเด็กกระเหรี่ยงพูดกับผมว่า ถ้ามันมีพริกที่ออกลูกดกอย่างนี้ เราคงไม่ต้องทำไร่ข้าวโพดเยอะหรอก ต้นข้าวโพดต่อฝักไม่ก็ฝัก เราอยากได้ข้าวโพดเยอะเราเลยต้องทำ ถ้าเราไม่สัมผัสพื้นที่เราไม่มีความเข้าใจ คือมันไม่มีข้อให้เลือก ก็เหมือนเราทำบ้าน พื้นที่มันหมด เราก็ทำคอนโดพุ่งไปที่อากาศเหมือนกัน อันนี้เป็นกรณีที่ชี้ให้เห็นปัญหาว่าภาระกิจต่าง ๆ นี้ผมคิดว่ามันต้องมีใครสักคนที่เชื่อมแต่ละฝ่ายอย่างผมชี้ให้เห็นว่าที่กองทุนนี้ที่กาญจนบุรี ทหารที่ตายในสงครามโลกเขาทำสุสานไว้อย่างดี คนก็ถามว่าเขาตายไปแล้วเข้าไปลงทุนอะไรมากมาย ผมบอกว่ามันไม่มีอะไรตายหรอก เพียงแต่เอามาใช้ในสถานการณ์ยังไง ดังนั้นเรามีท่านต่าง ๆ เหล่านี้ที่เขาคอยให้การสนับสนุนอยู่เบื้องหลัง เขาถามว่าวันนี้ทำอะไร เราก็บอกวันนี้ทำเรื่องทั่วไป ท่านผู้นี้เป็นประธานบริษัทในตลาดมหาชน เขาบอกใช้เงินไหม ผมบอกว่าใช่ เขาถามใช้เท่าไร ผมบอกหลายล้าน เขาบอกจะให้ 2 ล้าน เขาบอกเขามั่นใจว่าผมเอาไปใช้แล้วเกิดประโยชน์ ดังนั้นปัญหาอะไรต่าง ๆ ที่มันเกิดขึ้นนี้ วิชชั่น วิสัยทัศน์ของพวกเรา คือเรามองว่านักวิจัยเรามีภาระหนักพออยู่แล้ว ทั้งสอน วิจัย แล้วยังให้ทำการค้าอีก พอเขาคิดจะทำขึ้นมาก็คิดข้าราชการพลเรือน ร้อยละ 20 ขึ้นต่ำ ก็ติดอยู่แบบนี้ไม่ต้องไปไหน ถ้าเกิดว่าเขาไม่ทำ แล้วจะไปยังไงต่อ มันก็ควรที่จะมีใครสักคนที่จะเข้ามาช่วยตรงนี้

ผู้สัมภาษณ์ : แสดงว่า ศคิ เป็นตัวเชื่อมระหว่างวิจัยกับผู้ใช้งาน ใช้ประโยชน์ ศคิเป็นเหมือนตัวบริการ หรือเปล่าครับ

ผมเป็น มาร์เก็ต ครี เอ เตอร์ เป็นคนสร้างตลาด เพราะไม่มันแล้วเราไปฮุบเอางานที่ภาคอื่นที่เขาจะมาทำ มันไม่มีประโยชน์ในระบบเศรษฐกิจ โรงงานเขามีอยู่แล้ว เราไปจ้างเขาผลิต แต่ปัญหาคือไม่มีตลาดคุณจะทำยังไง ผม

ยกตัวอย่างให้อาจารย์ฟังนะครับพระอาจารย์ รุ่งโรจน์ วิริยะศิริ เป็นผู้ที่ได้รับทุน Newton Fund 1 ใน 40 คน ท่านเป็นศาสตราจารย์อายุน้อย แต่ว่าเป็นหัวหน้าศูนย์ความเป็นเลิศไทยพาร์กินสัน พระอาจารย์ รุ่งโรจน์ คิดเรื่องมือตัวหนึ่งที่จะทำการวัดว่า อาการสั่นที่เกิดขึ้น คนเรามันสั่นด้วยสิ่ง 4 อย่าง 1 กินยาผิด 2 กล้ามเนื้ออ่อนแรง 3 กินยาเกินขนาด 4 พาร์กินสัน คนที่ไม่รู้จักคิดว่าเป็น พาร์กินสัน

ผู้สัมภาษณ์ : มันสามารถจำแนกได้หรือครับ

เครื่องมือนี้สามารถจำแนกได้ครับ ว่าอาการสั่นที่เกิด เป็นจากสาเหตุใด ส่วนอีก 3 สาเหตุขอไม่พูดนะครับ ฉะนั้นอาจารย์จะพบว่า ปัญหาสำคัญของเรื่องนี่คืออะไร ปัญหาคือ เรามีแพทย์ พาร์กินสัน อยู่ไม่เกิน 400 คน ในประเทศของเรา ทั้ง ๆ ที่ โซ โซตี้ มันทวีความรุนแรงขึ้นเรื่อย ๆ การที่คนป่วยมี อาการสั่นที่จังหวัดหนองคาย เขาหวังจะไปโรงพยาบาลที่อุดร เพื่อที่จะทราบว่าเขาเป็นอะไร ก็จะไปโรงพยาบาลอุดร ไม่มีแพทย์พาร์กินสัน เป็นถึงโรงพยาบาลศูนย์ ทำไมไม่มีแพทย์พาร์กินสัน เราเป็นโรงพยาบาลศูนย์ก็จริงแต่เราไม่ใช่โรงพยาบาลของมหาวิทยาลัย แพทย์ที่อยู่นี้เขาอยู่โรงพยาบาลเขาต้องไปสอนหนังสือด้วย การสร้างตลาด คืออันดับแรก แพทย์ไทยไม่ยอมรับอุปกรณ์ชนิดนี้ อาจด้วยความมั่นใจใส่กันเองหรืออะไรก็แล้วแต่

ผู้สัมภาษณ์ : แต่มันก็ทำให้การคัดกรองไวขึ้นนะครับ

ผมเป็นแพทย์ศิริราช ผมเลยไม่สนใจที่แพทย์จุฬาจะมาคิดอะไรแบบนี้ปาดหน้าผม

ผู้สัมภาษณ์ : มีอย่างนี้ด้วยหรือครับ

มีครับ ผมในฐานะกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ ยืนยันว่าแบบนี้เกิดขึ้นในประเทศไทยจริง คิดวิธีให้ใหม่ เหมือนเราเริ่มในโรงเรียนแพทย์เลยไหม เราไม่ต้องไปจุฬา ไม่ต้องไปหาโรงเรียนแพทย์ใหม่ ๆ แล้วลูกพี่ลูกน้องผมเป็นหมอวัยรุ่น เราเอาไปไว้ที่ ม.รังสิต ม.เชียงใหม่ กันใหม่ เริ่มใช้กันตั้งแต่นั้น สอบถามแพทย์ศาสตราจารย์ที่อาวุโสเขาบอกอย่าเอามาใช้ พอไปถามแพทย์ใหญ่เขาบอกเอามาเลยเขาต้องการ จุดที่เราคิดว่าจะโอเค มันสวิงมาอยู่ทางด้านหมอเด็กที่มีอายุ ผมบอกว่าทำไมเราไม่เอาเครื่องนี้แจกไปที่ อบต. คัดกรองระดับ C ให้เหลือ 1 คน รด อบต. ที่ว่าง ๆ ก็ให้มาส่ง การซื้อเสียงในแบบดั้งเดิม ลูกหลานมาทำงานกรุงเทพ พ่อแม่เขาที่อยู่บ้านนอก อบต. ดูแลพวกเขาดีไหม พาไปหาหมอ เขาไม่ต้องซื้อเสียงเลยยังงั้นเขาก็เลือกคุณ ผมพูดอย่างนี้ใหม่นักการเมือง ทุกคนมาจับไม้จับมือว่าเมื่อไหร่จะเอาไปให้ผม นี่คือนี่ที่เราสร้างตลาดให้เกิดขึ้น และกรณีนี้ไปสร้างที่ แม่ทา เชียงใหม่ มันเป็นชุมชนที่เขาห่างไกลอยู่ในหุบเขา เขาออกไม่ได้ ถ้าเขาออกคือต้องจ่ายค่ารถสองวัน เพราะว่ามันไปวันเดียวไม่ได้ ไปวัน กลับวัน เขาไม่มีตัง เราเอา โพรโตไท ไป อาจารย์เชื่อไม่ว่า เขาโจมตีศาสตราจารย์ของเราว่าของไม่มี อย. แต่ผมก็แก้ปัญหามา เราจะหานักกฎหมายมือหนึ่งของประเทศไทยซึ่งเป็นสำนักงานกฎหมาย อายุ

100 กว่าปี เขามีจรรยาบรรณที่สูงมากให้เขาเอาไปทำ เขาบอกไม่ต้องทำแต่ถ้าอยากจะทำ ออ. ก็ได้ จ่ายมา 2 แสน เตียวเขาช่วย เซตกระบวนกรว่า มันถูกผลิตในสถานที่ถูก ออ. อะไรประมาณนี้ ซึ่งผมว่ามันไร้สาระมาก แต่สิ่งที่ผมพยายามจะทำอยู่นี้ มันเป็นกลไก อาจารย์จะพบว่าทุกคนที่ปรารถนากำไร เขาจะมุ่งเข้ามาหยิบงานวิจัยอันนี้ เขาซื้อมา 5 บาท แต่เอาไปขาย 50 บาท คือมันตื่นเกินมันดูทุเรศ ที่มันดีกว่านั้นมื่ออะไร คือทำไมเราไม่เอาของอย่างนี้ให้คนที่เขาขาดแคลน เพราะคนที่ขาดแคลนเกิดการยอมรับขึ้น แล้วคนชั้นกลางที่มีกำลังที่จะจ่ายจะสงสัยทันทีเลยว่า ทำไมเขาไม่มีสิทธิ์ใช้ ทำไมเอาของดีไปให้คนจนใช้ เมื่อมันเกิดในการตั้งคำถามอันนี้ออกมา สถานการณ์จะพลิกกลับ คุณมีสิทธิ์ใช้ ในราคาการใช้ 700 บาทต่อชิ้น เบิกกระทรวงได้ 350 บาท เอาใหม่ละ นี่เป็นการสร้างตลาดแบบของเรา บางคนเขาบอกว่า ผม เพี้ยน ไม่คิดที่จะเอากำไร คือคุณไม่เข้าใจ บิสซิเนส โพรเซส ของธุรกิจมันไม่เหมือนกันถ้าคุณเป็นพวกทำกำไรก็ต้องตั้งเป็นองค์กร แต่รัฐบาล คุณเป็น อบต. คุณเอาเงินมาตั้งก่อนใหม่ ก็ไม่ ต้องตั้ง เซอร์วิส ก่อน ถ้าคุณอยากให้เกิดแต่เอาโมเดลการค้ามาตั้ง ก็พังตั้งแต่วันแรก ผมถามในที่ประชุมต่างๆ คนบอกว่าจริง ๆ แล้วไม่น่าจะมีเอคเฟคมาก ดีออกเตอร์ ศาสตราจารย์ ผมว่าไม่ได้ใจแต่แกแกล้งโง่ ผมบอกว่าศาสตราจารย์ วันนี้เรามีแพทย์ พาร์กินสัน มี 400 คน อีก 10 ปีข้างหน้าจะมีกี่คน อีก 10 ปีมันคงมีไม่เกิน 800 ผมว่า ถ้าเราใช้เวลา 10 ปีแล้วได้ 800 เราย่นเวลามา 2 ปี ทำเครื่องมือนี้ 4 แสนเครื่อง อัตราการเข้าถึงประชาชนทั้งหลายเพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดด ก็เหมือน ไซอิ๋ว ที่สามารถขายได้พันตัว ตัวนี้เขากำลังทำแบบนี้ครับ และอีกอย่างคือ คนไม่รู้จริงก็มาเที่ยวพูด เรื่องนี้เอาไปขายอย่างโน่น อย่างนี้ คุณไม่เข้าใจใน อินโทรเทคชั่น พोटฟอร์ตี หรือ อันนี้ทางการแพทย์เขาห้าม เพราะไม่จั้นต่อไปโลกจะปั่นป่วน คนจะตายแล้วยังจ่ายตังนั้นนี้ กฎหมายสากลเขาห้าม ที่อาจารย์ถามว่าเราผลิตอะไร หรือไม่ เราไม่ได้ผลิตครับ เราเป็น เซอร์วิส เซอร์วิสของเราคือ เราเปลี่ยนบรรยากาศ ในกรณี พาร์กินสัน กรณี ออ. โดยคนที่ไม่รู้จักเอามาพูดแล้วทำให้มีปัญหา ส่วนอื่น ๆ เช่นเรื่องถึงขยะ ที่มันสามารถย่อยสลายด้วยตัวของมันเองได้ บางคนบอกว่ายังงี้ก็ทิ้งอยู่แล้วมันไม่มีประโยชน์ถ้าคุณคิดอย่างนี้ก็ไม่ต้องทำอะไรแล้ว คือบางคนเขาก็อยากทำให้มันดีย่อยสลายได้เป็นปุ๋ย รถเก็บขยะของ อบต. แทนที่จะไล่เก็บขยะ มาเก็บปุ๋ยแทน แล้วส่งให้โรงเรียนต่าง ๆ ให้เด็กได้ปลูกผักขึ้นมากิน วนกันแบบนี้ จะได้ไม่มีอะไรปวดหัวในเรื่องนี้ ตอนนี้ก็เลยมีข้อสรุปว่า ข้างหนึ่งคือการคว่ำกำไรสูงสุดมันเป็นไปไม่ได้หรือกภายใต้สถานการณ์แบบ่อ และอีกข้างหนึ่งคือ ทำมูลนิธิเมื่อไหร่เงินขาดก็ตาย ไม่มีความยั่งยืน ต้องบวกกันแล้วหารสอง อยู่ด้วยตนเองได้ กำไรพอสมควร ตามหลักเศรษฐศาสตร์ ซึ่งมันก็คือ วิสาหกิจเพื่อสังคม ซึ่งจริงๆเกิดขึ้นมานานมากแล้ว แต่รัฐบาลไทยเพิ่งจะหยิบมาเอาไปปนกับสตาร์ทอัพซึ่งมันเป็นคนละเรื่องกัน

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วโพรเซสของทางศศิ มันเกิดจากยังงี้ครับ เราแมทซิงแล้วเราจะเอาโพรเซสไหนมาเพื่อจะดำเนินการต่อ

ผมไม่ได้ตั้ง บิสซิเนส โพรเซส ด้วยกำไร เราคิดอยู่แต่เพียงว่าให้งานมันเกิด ถ้าในกรณีของ เครื่อง พาร์กินสัน วันหนึ่งเขาเห็นว่าสามารถเบิกจ่ายงบรัฐบาลได้ในการใช้งาน เราในฐานะผู้ที่มีส่วน มันต้องคำนวณในส่วนของเรา ซึ่งอาจจะไม่อยู่ในนามบริษัทก็ได้ หรือเป็นใครสักคนที่เขามาตั้งธุรกิจใหม่ก็ได้ เพราะฉะนั้นเราจะได้ผลตอบแทนทางนั้น จากการถือหุ้นนั้น คือผมไม่อยากจะทุกอย่างมันเกิดขึ้นด้วยเงิน โลกในขณะนี้ แคแทบอลิซึม มันมองว่าใครลงเท่าไร ต้องได้เท่านั้น แต่ว่า ดีโอชั่น หรือว่า คอนทิวูชั่น ก่อนที่จะเป็นเงิน มันมีอยู่ซึ่งตามกฎหมายมันก็ปี นำไปใส่เป็นหุ้นได้ เป็นกฎหมายโบราณ กฎหมายดั้งเดิมทำได้หมด ลงหุ้นด้วยแรงก็ได้ ลงด้วยศิลปะก็ได้ เราจะอยู่ได้ด้วยตัวของเราอย่างไร ผมก็ตอบว่า แอคทิวิตี้ ของ โซ ไซตี้ มันไม่ได้มีขีดจำกัดแค่ในตัวโปรดักส์งานวิจัยนี้หรอก มันก็มีเซอร์วิสชนิดอื่น เช่น อีเมอร์จัน มาร์เก็ต เดียววันที่ 6-8 นี้ พวก ปตท. ผู้หลักผู้ใหญ่ เขาได้ฟังผมบรรยายเรื่องอะไรต่าง ๆ เขาขอไปดู อีเมอร์จัน มาร์เก็ต เราก็พาไปหรือจะให้ผมไปพูดบรรยายเรื่องความยั่งยืน ผมต้องเก็บตัง คุณจะมาเอาฟรี ๆ ไม่ได้ แต่เงินที่ผมได้ มันไม่ได้ไปไหน ผมก็วนมาพัฒนา

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วในสถานการณ์ปัจจุบัน คือ วิสาหกิจเพื่อสังคมเมืองไทยเรากำลังเริ่มเกิน ตอนนี้เป็นยังไงบ้างครับ สภาวะเอื้ออำนวยไหม หรือ ทัศนคติคนที่เข้ามา เขาเป็นในลักษณะที่ถูกต้องไหม

เท่าที่ได้สัมผัสมา เราก็พบว่า เริ่มจะมีคนที่ทำงานเพื่ออะไร มากกว่าเงินมากขึ้น ในอย่าง กุ้ง เกิดอย่าง กุ้งอวิน เทคพลัส เป็นกองทุนที่ใช้เกี่ยวกับการโบน่าไม่ได้ทำในลักษณะเดียว โดยการหารายได้เข้าไปโดยวิธีต่าง ๆ ใน จันทบุรีเราก็เริ่มเห็นอะไรทำนองนี้แล้วซึ่งมันจะมีคนอยู่ 2 พวก พวกหนึ่งคือเข้ามาเพื่อจอยสิทธิประโยชน์ของรัฐซึ่งไม่ตีตรงนี้ ซึ่งยืนยันว่ามีอยู่จริง เช่นการหักภาษีทุกวันนี้ แล้วพวกที่ 2 คน เขามี อีเทรนชั่นบางอย่าง เหมือนผมที่มีอีเทรนชั่นบางอย่าง เมื่อเราเปิดตำราลึกลงไป จริง ๆ แล้วมันมีเบื้องลึกอะไร คือคนมันต้องการแสดงให้เห็นว่าตัวเองมีศักยภาพอะไร ก็เลยหาเรื่องมาทำ ก็มีอยู่ 2 ประเภทครับ ส่วน อิทธิพลที่ต้องการสนับสนุน เขาว่าไม่มีอยู่จริง ทั้งหมดจะเป็นการจัดฉากของภาครัฐเพื่อถ่ายรูป แต่ก็ยังมีบางส่วนในภาครัฐอยากจะช่วยอยู่ เหมือนกระบวนการสหกรณ์ยุคที่แล้ว งบส่งเสริมอะไรต่าง ๆ อาจารย์จะพบว่าเหล่าข้าราชการของกรม เขาตรวจบัญชีสหกรณ์ไม่เป็น เพราะเขาส่งเสริมวิธีจัดอีเว้นท์เท่านั้นเอง สุดท้ายเราก็พบว่า กรรมการเข้ามายุ่งเกี่ยวกับกระบวนการสหกรณ์แล้วไม่มีใครจับได้ไล่ทัน กว่า DSI จะเข้ามาได้ก็เสียหายไปเยอะแล้ว ผมก็คิดว่าความตั้งใจของรัฐบาลชุดนี้ เขาก็อยากให้มี ดร.สุวิทย์ พูดตามตรงในความรู้สึกผม มันอาจจะผิดก็ได้ไม่ได้ทำให้ท่านเสียหายนะ ผมรู้สึกว่าคุณเป็นนักวิชาการข้อที่เห็นได้ชัดเลยคือ วันที่ท่านลงพื้นที่หาเสียงกัน จากสถานการณ์ท่านไม่ไหว โทรตามพลเอกประยุทธ์มา เพราะท่านไม่เคยลงมาสัมผัสของพวกนี้เลย ท่านก็สร้างกรอบที่ดูว่าดีมา แต่ว่าในภาคปฏิบัติท่านมองไม่ถึง

ผู้สัมภาษณ์ : จริง ๆ ท่านน่าจะมียิมพื้นที่ที่เชี่ยวชาญนะครับ

คือของพวกนี้ มันต้องมีบารมีเก่า นักการเมืองเก่า คนในพื้นที่เขาู้เห็น ท่านอาจจะไม่ได้เจอความจริงอะไรต่าง ๆ พวกนี้ แต่ผมไม่ได้ปฏิเสธว่าเรื่องที่ท่านทำจะเป็นเรื่องดี ซึ่งมันเป็นเรื่องกระบวนการมากกว่าผลลัพธ์ แต่สุดท้ายอาจารย์เชื่อไหม รัฐบาลดิจิทัลที่ว่ากันอยู่นี้ วันนี้ผมจะย้ายสำนักงานจากปิ่นเกล้ามาที่อาคารที่ผมมีอยู่ สุขุมวิท เราต้องใช้เอกสารอีกมากมาย เสียภาษีนี้มัน ผมจะต้องลงทุนอีกเท่าไร ในเมื่อเราไม่ได้หวังกำไรสูงสุด เราจะเอากำไรแมกซ์ขึ้นมาได้เหมือนบริษัททำกำไรได้อย่างไร เราเป็นวิสาหกิจเพื่อสังคมแต่เราจะต้องจ่ายค่าตรวจบัญชีเท่ากับบริษัททั่วไป ในขณะที่มูลนิธิบอกไม่เป็นไร บริษัทเราไม่ได้แสวงหากำไรก็ได้สิทธิ์พิเศษไป มันเกิดขึ้นได้อย่างไร ท่านที่เป็นหลักในกระบวนการทางเศรษฐกิจของสังคม ที่ท่านทำได้เพราะท่านมีสมบัติเก่า มีที่ดินเยอะ และมี แอคทิวิตี้ คอนเนคชั่นที่ดี บริจาคอุปกรณ์การเรียนการสอนเยอะมาก ถ้าอย่างเราไม่มีทาง เราก็ต้องไปซื้อของเขา แต่ผมเชื่อว่าเส้นทางที่เรา กำลังทำนี้ จากในอดีตเขาเคยทำมาก่อนแล้ว เช่น ศาลเจ้า เรื่องการล้างป่าช้า ป่อเต็กตึ๊ง ซึ่งเราก็สามารถไปกับเขาได้ แต่จะออกมาในรูปแบบช่วยคนที่ไป ทุกครั้งที่เราทำงานวิจัยเราจะเขียนว่า เพื่อลดการนำเข้า เราไม่เคยเขียนว่าเพื่อส่งเสริมการส่งออก อย่างวันพรุ่งนี้ผมจะไปฮ่องกง จะไปดูว่าเศรษฐกิจใหม่เมืองไทยภายใต้ระบบลอจิสต์ที่ทำไปเป็นยังไงบ้าง ซึ่งผมก็มั่นใจว่าภารกิจของเราไม่ใช่เรื่องของโปรดักส์และไม่ใช่เรื่องของการสร้างสะพานเชื่อมเป็นการวัดคนต่าง ๆ ในนั้นด้วย ซึ่งไม่มีใครยอมร่วมลงทุนทำกับผมเขาบอกว่ามันไม่สามารถทำอะไรได้

ผู้สัมภาษณ์ : มุมมองของศศิต์ที่เคยเป็นธุรกิจมาก่อน ถ้ามีวิสาหกิจเพื่อสังคมเขาต้องการอะไรเพื่อจริง ๆ สามารถเชื่อมโยงกันได้ไหมครับ

ต้องเชื่อมโยงผ่านภูมิมขนาดใหญ เช่น วิสาหกิจเพื่อสังคมของ SCG ปตท ส่วนภาครัฐที่ตั้งกองทุนมาเพื่อแจกวิสาหกิจเพื่อสังคม ในเวลาเดียวกันวิสาหกิจเพื่อสังคมจะรับงานของรัฐต่าง ๆ ต้องไปพิชชิงอะไรเยอะแยะ AIA เขาบอกคุณดีมากเลย เรามีงบประมาณอยู่ 5 แสน ทำโครงการและเอาโลโก้ของเราไปใส่ด้วย เราจะบอกคุณว่าให้ไปที่ไหน ๆ ผมทำเพื่อ AIA ผมทำเพื่อลูกค้า คนไข้ที่อยู่ภายใต้ มันขัดหลักการของผม คืออาจารย์จะสังเกตว่าทำไมใช้เงินน้อย ผมจะใช้ระบบ เอตเวอเรท ตลอดคือผมต้องสร้างทางลัดขึ้นมาให้ได้ ก่อนหน้านั้นธุรกิจต่าง ๆ ที่ผมทำกันมา มันก็เป็นของใหม่กันตลอด เช่น การประกันวินาศภัย ทางบริษัท พาร์ทเนอร์เขาบอกโอเคเขาเคยทำอยู่แล้วแต่ยังไม่มี แต่ว่าคอนเซปของเรายังไม่มีความพร้อม เพราะทุกคนที่ทำประกันก็เพื่อหวังจะเอาเงินมากกว่า ซึ่งผมว่าต้องใช้เวลาอีกพอสมควร วิสาหกิจเพื่อสังคมจะตกอยู่ในสถานการณ์เช่นนั้น คือการขับเคลื่อนต่อไปทันสมัยขึ้น ผู้คนมีความคิดเกี่ยวกับเงินทองมากขึ้น คือทุกคนที่ทำก็ยังมองผลประโยชน์ตัวเองมากกว่าสังคม ซึ่งตอนนี้เรื่องกระบวนการทางธุรกิจมันกลับที่กันอยู่ซึ่งเป็นข้อที่ชัดเจนในวงธุรกิจของโลก ว่าธุรกิจมี %

อีกคนหนึ่งเป็นวิศวะจุฬา กระทั่งสองคนมาแลกเปลี่ยนประสบการณ์ เวลาผมลงพื้นที่ลำบากแบบนี้ แต่ผมเลี้ยงข้าวอย่างดีนะครับ ก็เลยรู้ว่า เขาถูกบ่มเพาะมาเพื่อเรียนรู้ปัญหาของสังคม ส่วนจุฬาเขาถูกเลี้ยงมาในอีกแบบหนึ่งซึ่งอาจจะยังไม่เข้าใจปัญหาสังคมเท่าไร นี่ก็คือจุดที่เรียกว่าเกิดประสบการณ์ อาจารย์เชื้อไหมครับว่าผมไปที่นี้ 100 ที่รับการตรวจ มี 9 คนเขียนเขียนชื่อไม่ได้ เพราะไม่ได้เรียนหนังสือ คุณมาช่วยผมสะกดได้ไหม เขาก็บอกว่า บ้าหรือเปล่านี่เมืองไทย เมื่อกี้ที่ผ่านมายังมีโรงเรียนเลย แล้วอะไรทำไมยังมีแบบนี้ คือเมื่อเราสะสมประสบการณ์แบบนี้มาก ๆ ผมว่ามันจะเป็นจุดเปลี่ยน แต่ผมไม่เห็นด้วยกับการที่เที่ยวสร้างโครงการให้เกิดความเปลี่ยนแปลง คือการเปลี่ยนแปลงมันไม่ได้เกิดจากการตั้งใจให้เป็น มันต้องแบบคิดว่าไม่มีอะไรแล้วเจอเอง ในชีวิตของคนที่มี สุข ทุกข์ เกิด แก่ เจ็บ ป่วย มันก็ต้องคิดขึ้นมาสักวันหนึ่ง ว่าสุดท้ายไม่มีอะไรเลย พ่อก็ตายแล้ว ผมก็เลยคิดว่าการขยายผลเรื่องนี้ ผู้ที่ยังโลกอยู่ และผู้ที่ไม่เอาอะไรเลย คือผมว่าเราควรเริ่มจากข้างบนลงมาข้างล่าง อย่างวัดหัวฝายที่เจ้าโอบาสทำสำหรับดูแลคนแก่ ขยายไปเรื่อย ๆ คนที่อยู่ใกล้ ๆ ก็เริ่มช่วยกัน พูดถึงว่างานสหกรณ์นะมันก็เคยล้มเหลวมาก่อน ทุกคนหวังจะทำยังไงให้รัฐสนับสนุนอะไรพวกนี้ สุดท้ายก็คือรอเงิน ซึ่งมันไม่ถูกต้อง

ผู้สัมภาษณ์ : อย่างน้อยก็ได้แง่คิดดี ๆ สงสัยผมต้องพาเด็กไปลงพื้นที่บ้าง เพื่อบางทีอาจจะสร้างประสบการณ์ให้เขาได้สัมภาษณ์จริง ๆ

เพราะฉะนั้นการที่เราพูดถึงการเมืองต่าง ๆ อาจารย์จะพบว่า ผู้ที่เขียนหรืออะไรไม่ได้เขาไม่ทราบเลยว่ามีคนอื่นไม่ออก ฉะนั้นการที่คนมาด่าว่า มันคือความคิดของคนที่ด่าทั้งนั้นเลย คือผม เราเริ่มเอาตัววัฒนธรรมเป็นหลัก ไปทำกรู๊นพัน ผ่าป่า ในวัดที่เมืองน่าน ผมจะถามว่าข้าวโพดเป็นยังไงบ้าง เขาบอกว่าราคาตกแย่มากราคา กิโลละไม่เท่าไร เขายังไม่รู้ว่าจริง ๆ เขาไม่มองเลือก การอบรมของภาคเกษตรน้อย การใช้ฐานข้อมูลโลจิสติกส์ การพยากรณ์ว่าพื้นที่ตรงนี้เหมาะกับอะไร รัฐมองว่าเป็นเรื่องเล่น ผมมีข้อมูลให้ คุณไปดูเอง คือรัฐมันซีเกียจ

ผู้สัมภาษณ์ : แสดงว่ากลไกภาครัฐมันไม่ขยับเท่าไร กลายเป็นกลไกเอกชนจนหมดเลย

ตอนนี้ก็บอกเลยว่าเห็นได้ชัดเจนครับว่าไม่ได้แล้ว ภาคเอกชนเลยเข้ามาร่วม แต่ผมเชื่อว่าภาคเอกชนที่เขาเข้ามาจะดีขึ้น แต่คนที่มีความตั้งใจจะขับเคลื่อนมันจริง ๆ พอถึงจริง ๆ มันมักจะเป๋ พอเข้าบอร์ดแล้ว เขาก็บอกทำไปแล้วไม่เห็นมีประโยชน์ต่อองค์กรเลย เรื่องพวกนี้ทำไมฝ่าย CHR ทำไมภายใต้รัฐบาลแสดงว่าคุณมีเจตนาเพียงเพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้แก่องค์กรเท่านั้น ที่ผมสามารถทำอะไรต่าง ๆ ได้ ส่วนหนึ่งของผมคือผมได้รับเชิญให้ไปสอนที่โรงเรียนจิตลดา ตอนที่สมเด็จพระเทพสร้างโรงเรียนจิตลดาวิชาชีพ ไม่มีใครไปสอน ผมเรียนมาทางเศรษฐศาสตร์ก็ถนัดการสอน ผมว่ามันก็น่าคิดว่า ผู้ที่มีโอกาสได้เจอครู อาจารย์ที่ดี แต่เขามีโอกาส

น้อยกลับไม่ได้เจอ มันน่าที่จะต้องไปทำอะไรบางอย่าง ดังนั้นระยะเวลา 2 ปี พวก ปวช. ปวส. ปริญญาตรี ไป ๆ มา ๆ เขาก็มาขอให้ผมพูดเรื่องความยั่งยืน เพราะผมสอนเศรษฐศาสตร์แบบฝรั่งและแบบพอเพียงด้วย แต่คนมันชอบมองว่า มันเป็นไปได้ยังไง แบบนี้ไม่มีอะไร ไม่น่าสนใจ คุณเข้าใจผิดแล้ว ซึ่งที่โลกต้องการคือเซอร์วิส ไม่ใช่โปรดักส์ โปรดักส์มีคนพยายามทำมากมาย แต่เขาไปไม่ไหวผมก็พยายามพูดแบบนี้ บางคนในกระทรวงวิทย์คุณทำเรื่อง ออย. เอาทุนมาจากไหน มันก็เรื่องของผม คุณเป็นผู้ทรงคุณวุฒิคุณพูดถึงแต่ปัญหา คุณไม่พูดถึงทางออก ดังนั้น ภาชิตของเราก็คือ แอตต้า นอนเวดต้า ภาษาลาตินแปลว่า ครับแต่ไม่พูด พวก นาโต้ โน แอคชั่น พอดพอร์ลี่ ที่เราปฏิเสธไป พวกเขาเหล่านี้ยังไม่ได้ติดตามความเคลื่อนไหวเรานะครับ วิสาหกิจเพื่อสังคมเขาเคลื่อนที่เป็นยังไง ผมเชื่อว่ามันจะเป็นเรื่องวิสาหกิจชุมชนมาก่อนแล้วเปลี่ยนมาเป็นวิสาหกิจเพื่อสังคมในบริเวณชุมชนนั้น แต่ของเราจะเป็นในลักษณะเซอร์วิส

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วจากประสบการณ์ที่ได้ไปสัมผัสที่ประเทศอังกฤษ เขาทำกันยังไง อังกฤษ เขาเกิดมาได้ยังไง จุดเริ่มต้นของวิสาหกิจเพื่อสังคม

อังกฤษต้องเข้าใจว่า ในทัศนะของผม คือคนชั้นล่างของอังกฤษ มันฝาระบบอธิปไตยแบบอนุรักษนิยมไม่ได้ ในเวลาเดียวกัน ลูกชายท่านลอร์ด ก็เห็นความเน่าเฟสของระบบ แต่ว่าต้องยอมรับว่าพวกนี้เขาจะซมกัน คำชมของคุณอังกฤษ คำชมเขามีกู๊ดสปอร์ต ท่านเรียกใครว่า กู๊ดสปอร์ตแสดงว่าคนนั้นเป็นนักกีฬาที่ดี อันนี้คือเขาซมกัน ในเมื่อมันไม่มีการขับเคลื่อน คือเราไม่ได้โทษระบบเขาไม่ดีหรืออะไรนะ คือเขาก็มีสภาสูง เพราะสภาสูงของเขามาจากผู้ที่อยู่ต่างประเทศออกมารุ่นต่อรุ่น ฉะนั้นคนเหล่านี้ก็จะไม่มีวันขาด เพราะพ่อแม่ปู่ย่าตายายตายก็ยังมีคนสืบทอด สภาเขาไม่ได้มาจากการเลือกตั้ง เขามาจากการสืบทอด แต่วุฒิสภาของเราไม่ได้สืบเชื้อมาอย่างนั้น เพราะว่าหลักฐานทางประวัติศาสตร์เราน้อยมาก แต่ของเรามีถึงขั้นห่อเก็บรูปใคร เชื้อสายใคร ยังไงเป็นโตอารี พอเป็นกรณี อาจารย์จะพบว่านักเรียนในออกฟอร์ด หรือในอังกฤษที่เราไปก็อปปีงานเขามาทำ จุฬฯ ธรรมศาสตร์จริง ๆ เขาก็พายเรืออยู่แล้ว แต่เราเอาเขามาพายเรือแข่งกัน คนพวกนี้ท้องมันอิมแล้วแต่มันไม่มี เซฟแอส โซไลท์เซชั่น ทฤษฎีมาสโลว์ที่เราพูดกันนี้ขั้นสูงสุดคือมันอิมตัวแล้ว มันปรากฏว่าระดับทางสังคมมันไล่ ๆ ขึ้นมา มันก็เลยมีคนแบบนี้ขึ้นมาเยอะ เกิดเป็นโซ โซตัวอย่างนี้ง่าย การขับเคลื่อนหรือความเสียหายของคนที่จะเดินต่อไปมันเยอะ มันไม่เหมือนเรา ไป ไม่ได้ติดเลี้ยงลูกซึ่งมันไม่ได้ ทุกอย่างมันก็ไปพร้อมกันไม่ได้ อย่าง เมเบลล่า อายุ 70 กว่า แกมีสำนักงานทนายความของแก ซึ่งแกจะไม่ทำคนเดียว ก็มีพาร์ทเนอร์ที่เข้ามาด้วย สองคนก็ทำการบริการด้วยกัน ถ้านักกฎหมายสองคนผิวตาไปแอฟริกาใต้ ไม่เริ่มจับมือกันทำ กระบวนการที่จะทำให้ประเทศประสบความสำเร็จมันจะไม่เกิดขึ้น ดังนั้น กรณีอย่างนี้ที่ว่าในทัศนะของผม ว่าทำไมไม่มีตัวกลไกที่ทำให้เกิดวิสาหกิจเพื่อสังคมเหมือนประเทศฝ่ายยุโรปแล้วมันขับเคลื่อนได้ ผมเชื่อว่าเป็น

ฐานะ ลำดับ ของคนมันเต็มอิมแล้ว แต่ของเรามันมาติดที่ มันก็เหมือนหนุมานกรณีบ้านเมืองไม่สวยครับ คือ บางครั้งเรายังไม่เห็นคุณค่าทางทรัพย์สินทางปัญญา ดังนั้นงานออกแบบอะไรต่างๆเป็นทรัพย์สินทางปัญญา อาจารย์จะพบว่าเราไม่ให้ค่าเลย ไม่มีรายได้เกิดขึ้นเลย มันเป็นเรื่องจริงแบบเดียวกันเลยว่า อาจารย์บอกว่า ผลงานวิจัยออกก็ไม่เห็นค่า เดียวก็เกือบปีเอา เราเป็นสะอย่างนั้นสถานการณ์ในอดีตของจีนก็เกือบปีญี่ปุ่น แต่ ญี่ปุ่นดันมีพัฒนาการของตนเอง ดังนั้นถ้าเราเรียน ญี่ปุ่น ได้หัวน เกาหลี จีน ในอดีตนะครับตอนนี้ ตอนนี้ กลายเป็น ญี่ปุ่น เกาหลีแซงได้หัวนมาแล้ว แล้วเป็นได้หัวน แล้วก็จีน เพราะว่าพวกนี้มีการพัฒนาตัวเองตลอด แต่ว่ามันมาจากทางสภาพสังคมที่บีบคั้น ญี่ปุ่นแพ่งสงคราม เกาหลี ภัยคุกคามตลอดเวลา แต่ของเราคือสุขสบายดี แรงกระตุ้นเลยอาจจะไม่แรง ผมเชื่อว่าถ้าเราลิสรายชื่อวิสาหกิจเพื่อสังคมทั้งหมดออกมา คือผมไม่รู้ว่ ตอนนี้ มีเท่าไร

ผู้สัมภาษณ์ : มันเยอะมากนะครับ แต่ว่ามันเป็นที่หน้าเสียดาย ที่ผมไปสัมภาษณ์มา ถ้าเป็นวิสาหกิจที่ตั้งขึ้นมา ตามนโยบาย เขาก็จะบอกว่าเขาตั้ง เพื่อรอว่าเมื่อไหร่รัฐบาลจะให้ทำอะไร คือถ้ารัฐบาลมีอีเว้นท์ส่งมา ก็ทำใน ส่วนอีเว้นท์ มันกลายเป็นเจียบๆไม่ค่อยที่รีแอคชั่น เท่าไร

ถ้าเราเอามาลิสก็จะพบว่า เราคิดมาเลย หัวหอมที่อยู่ในวิสาหกิจแต่ละอัน ใครที่มีความคิดว่าจะทำอะไร เราก็ หยิบคนนั้นมา ผมว่ามันจะง่ายขึ้น ในหลักการของผมนะครับ มันจะขับเคลื่อนได้ง่ายขึ้น

ผู้สัมภาษณ์ : ตอนนี้เท่าที่ผมทราบเขาพยายามรวมตัวกันอยู่นะครับ แต่ว่ายังไม่ค่อยติดเท่าไร

พวกนี้เป็นอย่างนี้แหละครับ ไปตั้งสมาคมแล้วเอาอำนาจไปต่อรองกับรัฐบาล ไม่มีอะไรก็เหมือน สมาคมค้าอ้อย มันสำปะหลัง คือผมว่ามันต้องแยกคำว่าวิสาหกิจชุมชนกับวิสาหกิจเพื่อสังคมให้ออก

ผู้สัมภาษณ์ : เพราะอย่างทุกวันนี้ที่ผมสัมภาษณ์มา อย่างวิสาหกิจชุมชน จริงๆมันก็เหมือนการ มี ผู้ประกอบการรายหนึ่งมีพื้นที่ ซึ่งถามว่าชุมชนได้อะไร เขาก็จ้างและได้ค่าแรง จริงแล้วมันไม่ต่างอะไรจากธุรกิจ เท่าไร

ถูกต้องครับ คือในความเห็นผมเป็นลักษณะว่าชุมชนเราเป็นของดีแต่ไม่มีใครสนใจเลย คือต่างคนต่างมาช่วย มาร่วมทำโปรดักส์ แปรรูปกันไป แต่มันมาติดเรื่องของเราจะไปขายให้ใคร

ผู้สัมภาษณ์ : เหมือนกับว่าในโซ่อุปทานของวิสาหกิจเพื่อสังคม มันยังขาดๆอะไรอยู่ อย่างที่ว่าการเชื่อมโยงคือ ตลาด

มันขาดแน่นอนครับ เพราะเราไม่ได้เริ่มจากการไปมองตลาด เรามองว่าในชุมชนเรามีของอะไรดี พอมีปัญหาอะไร เดี๋ยวหาคนไปออกแบบโลโก้ให้ แพ้ตเกิดแบบนี้ไม่ได้ เดี๋ยวผมให้คนออกแบบไปดูให้ ซึ่งภาครัฐเป็นแบบนี้จริงๆ ออกแบบมาสวย ยืนถ่ายรูป แค่นั้น เกษตรกรแค่เข้า 7-11 ก็หรุแล้ว ฉะนั้นมันต้องมีตลาดอีกลักษณะหนึ่ง ผมเริ่มเห็นแล้วว่าที่พัทลุง เอาชาวบ้านมาขาย สนุกรื่นเริ่มมีแล้ว แล้วผมอยากเรียกผู้คนเหล่านี้ว่าเป็นผู้ประกอบการทางสังคม ไม่ว่าจะมาเป็นของฝ่ายการเมืองก็ตาม แล้วทำไมอาจารย์ถึงสนใจเรื่องพวกนี้นะครับ

ผู้สัมภาษณ์ : ผมเรียนตามตรง คือตอนเราไปวิชาการพื้นที่ของพิษณุโลกก็ตาม อย่างบางวิสาหกิจชุมชนเขาทำคือเป้าหมายของเขาเองก็คล้ายๆวิสาหกิจเพื่อสังคม เพียงแต่ว่าเขาไม่ได้ใช้ชื่อวิสาหกิจเพื่อสังคม แต่สิ่งที่เขาทำผลประโยชน์เอาไปคืนสังคม แก้ปัญหาเรื่องเด็ก ยาเสพติด เรื่องต่างๆ แต่ก็อย่างปัญหาที่ว่ามันไปไม่ได้เพราะมันไม่สุดทาง ตลาดมันก็จะอยู่ในพื้นที่ ในวงจำกัดแค่นั้นเอง ทีนี้ในทีมวิจัยคุยกันก็บอกว่า ทำยังไงให้วิสาหกิจเพื่อสังคมที่ต้องการจะช่วยสังคมเขา นิสิตนักศึกษาเราที่มีความรู้ อยากอยู่ที่บ้าน อยากแก้ปัญหาในพื้นที่ให้เขาสามารถทำตรงนี้ได้ได้ง่ายที่สุด เราก็มองกันว่า จั๊นเราทำเป็นแพลตฟอร์มไม่ ถ้าเราสามารถทำแพลตฟอร์มเป็นโซลูชันทางการตลาดให้เขาได้ เขาสามารถเรียนรู้ การแปรรูป อะไรก็แล้วแต่หรือแม้แต่เขามีสวนมะยมชนิดของพ่อ ของตัวเอง เขาก็เอามาขาย แล้วผลกำไรส่วนหนึ่ง เอาไปแก้ปัญหาเรื่องผู้สูงอายุในพื้นที่เขาทำยังไงให้เขาสามารถขายได้ง่าย เขาบอกว่าโอเคถ้าเรามีแพลตฟอร์ม เป็นดิจิทัลแพลตฟอร์ม แล้วผมเป็นคนอยู่กรุงเทพผมอยากทานมะยมชนิด ผมเข้ามาบอกว่าอยากซื้อมะยมชนิด 20 โล ผมก็รู้เลยว่า โลละ 100 บาท 20 โล 2000 บาท เด็กคนนี้บอกว่าโอเค เงินที่ซื้อโลละ 100 บาท 30 บาท เขาจะแบ่งกำไรไปเพื่อช่วยโครงการผู้สูงอายุ ซึ่งถามว่าผมซื้อมะยมชนิดในกรุงเทพ ผมเลือกซื้อผ่านตัวนี้ช่วยคนแก่ดีกว่า กับอีกอันหนึ่ง ร้านค้า ซึ่งพ่อค้าคนกลางไปกดราคาในสวน ผมเลือกซื้อจากแพลตฟอร์มดีกว่า เพียงแต่ว่ามันเป็นโจทย์สำคัญที่เราต้องสร้างตัว infrastructure ทำยังไงให้ข้อมูลมันเชื่อมโยงได้ ทำยังไงให้คนที่กรุงเทพเชื่อใจได้ว่าทุกบาทที่ผมซื้อที่ตั้งใจจะช่วยเหลือแก้ปัญหาสังคมมันไปถึงจริงๆ แล้วก็ทำยังไงให้ระบบนี้ใช้ได้หมดตั้งแต่ในเชิงของแคมเปญกิจกรรมที่ทำผู้ประกอบการ ทำยังไงให้ทุกคนใช้ระบบนี้ได้ง่ายที่สุด และเกิดความไว้วางใจ อันนี้เป็นโจทย์ มันเลยแบ่งเป็น 2 เฟต เฟตแรกคือปีที่เรามาวิจัยเรื่อง กลยุทธ์กระบวนการทางธุรกิจตัวแบบที่ควรจะเป็น หลังจากเราถอดไปก็จะมีทีม Developer จากทางคณะวิทยาศาสตร์เขาจะมาช่วย แล้วจะทำอย่างนี้ขึ้นมาได้อย่างไร

มอโน ผมขึ้นไปบ่อยนะครับ รองอธิการ แกก็เป็นลูกศิษย์ในหลักสูตรนิเวศน์ของผม แกก็พยายามแก้ปัญหาเรื่องของสารเคมีในดิน แล้วมีอีกคนชื่อ อาจารย์ อ้อย อยู่คณะสหเวช ก็จะคิดเรื่องดูแลคนมาให้มันได้ 5 สล๊อต มีอาจารย์บางท่านก็ทำโซล่าเซลล์ อันนี้ถ้าพูดในโปรดักส์ว่ามีอะไรบ้าง ในภาคธุรกิจที่ผมลงไปก็มีเช่น คุณสุรเดช ทำพวกเต้าเจี้ยว จากไก่ดำอะไรประมาณนี้ ทีมนักวิจัยก็ไปคิด โซลูชัน ให้ นั่นจุดที่อาจารย์พูดถึง

แพลตฟอร์มนี้ผมยินดีด้วย แต่สิ่งที่เป็นปัญหาคือ ทำไมผมต้องซื้อมะยงชิดที่พิษณุโลก ทำไมไม่มะยงชิดที่นครนายก คือตรงนี้จะประเด็นสำคัญในอนาคต บัดไวเซอร์มีข้อผิดพลาดทางการค้า เพราะว่าบัดไวเซอร์เป็นของประเทศสิงคโปร์ คุณคิดเกิดในเมืองบัดไวเซอร์ ฉะนั้นอเมริกาจะขายบัดไวเซอร์ในประเทศของมัน ขายได้แต่คำว่าบัด ไวเซอร์ ห้ามขาย จะพบเลยว่า ถ้าเรามีของดีในพื้นที่เรา เราจำเป็นต้องสร้างว่าเป็นเรื่องอะไรมันต้องมะยงชิดที่นั่น สิ่งที่อาจารย์กังวลมันจะค่อย ๆ หายไป เช่น อันที่เราไปอำเภอแม่ทา ก็มีเซฟ ออสเตเรียที่มาถ่ายทำแยมมะยงชิดนี้แหละ แต่มันดันไม่อร่อย เมื่อมันไม่อร่อย มันไปต่อไม่ได้แล้วก็จบแม้ว่าจะออกเนกคก็ตาม จนตอนนี้ผมมาพบแยมส้มโออยู่ในโครงการของในหลวง ร.9 ปรากฏว่ามันอร่อยแต่ผู้คนไม่รู้ เนื่องจากว่าต้องเดินทางไปถึงร้านถึงจะได้กิน และเขาก็ยังมีของอีกมากมาย น้ำพริกเผาหอยนางรม น้ำมันเมล็ดชา แต่เขามีแพลตฟอร์มแบบของอาจารย์ ตอนนี้ถ้าอาจารย์มีแพลตฟอร์มที่แก้ไขปัญหาได้เป็นเรื่องโปรดักส์ แล้วโปรดักส์ที่จะมาขึ้นแพลตฟอร์มมันจะเป็นยังไง แต่สิ่งที่ผมไม่เห็นด้วยอย่างหนึ่งคือว่า สมมติมะยงชิด มัน 70 เราจะขาย 100 ไม่ได้นะคับ เราต้องขาย 70 เพื่อจะตัดปัญหาที่อาจารย์ผูกมาว่า 30 มันช่วยสังคม เราขาย 70 แปลว่าเราจะไปจัดสรรกันเอง มันจะลดข้อหาปัญหาอื่น ๆ ได้อีกเยอะ เรื่องกิจการแบบนี้ครับ หลวงพ่อพูล ปรีสุทโธ ท่านให้ความเห็นไว้ คนบอกว่า แล้วเงินที่ได้มาเยอะ ๆ มีคนมาเอาไปบ้างไหม ท่านบอกว่าไม่ได้ สับหมูมันยังติดเขียงไหม เขาบอกว่าติด ท่านก็บอกว่ามันเป็นแบบนี้ ฉะนั้นปัญหาโลกแตกครับไม่มีทางแก้ได้ ท่านบอกว่าเวลาทำบุญแล้วได้บุญ ไม่ต้องไปตามว่าเขาเอาไปไหนหรือเปล่า อันนี้คือนักบุญสำคัญของประเทศได้ให้ข้อคิดว่าไว้กรณีนี้ในเมื่อระบบมันมีอยู่แล้ว เมื่อเป็นวิสาหกิจเพื่อสังคม ก็ต้องมีการทำบัญชี ทำรายงานกันอยู่แล้ว ผู้ใดสนใจ ก็ทำรายงานประจำปี เหมือนบริษัทมหาชน ตรวจสอบได้ ฉะนั้นการจะเปลี่ยนทัศนคติของคนมันยากมาก นี่เป็นทวิหรือ ผมบอกว่าไม่ใช่ทวิ แต่มันสำหรับคนที่อยากจะรู้จริงๆบางที่เขากาซื้อหึงด้วยถ้าเกิดใครวุ่นวาย เขาถามว่าแล้วบริหารทางการเงินอย่างไร ผมบอกว่ารายจ่ายทั้งหมดนอกประเทศ ไม่สามารถมาเป็นค่าใช้จ่ายในประเทศไทยได้ แต่ถ้าเกิดว่าคุณ โอนเงินเข้ามาใน บัญชีบริษัท รายได้ผมเต็มเลย แต่รายจ่ายผมหักไม่ได้ ซึ่งมันไม่แฟร์ ในเมื่อไม่แฟร์ ใครไปกับผม ผมสำรองจ่ายเงินให้ก่อน แล้วเวลาคุณกลับมาประเทศไทยแล้วคุณคืนเงินนั้นให้ผม เหมือนบัตรเครดิต เขาสำรองวงเงินให้คุณก่อน เสร็จแล้วคุณมาจ่าย ไม่มีปัญหาหรอก อาจารย์จะเห็นว่า เดียวนี้องค์กรนายก กฎหมายมันบิดเบี้ยวอยู่ มันไม่เอื้อ เรื่องอะไรผมจะแอดวานซ์เงินให้เขาไปก่อน เขาก็ยินดีจ่ายแต่ผมไม่ยินดีรับ ถ้าเกิดมันมีเรื่องเกิดขึ้นมา นั่นก็เช่นกัน แว่ลู่ของมะยงชิดที่พิษณุโลกมันดีอย่างไร อาจารย์ก็อธิบายจากจิสต้า ว่าใต้ดินเป็นอย่างนั้นมันเลยอร่อยกว่าอันนี้ มันถึงจะเป็นไปได้ แต่บังเอิญในพื้นที่พิษณุโลกไม่มีของเด็ดมันก็เลยผิดนิดนึง

ผู้สัมภาษณ์ : จริง ๆ ที่ผมสัมภาษณ์มา คือวิสาหกิจเพื่อสังคมที่อยู่ได้ด้วยตัวเองจริงๆ คือเขาต้องมีโปรดักส์หรือเซอร์วิสที่โดดเด่น ผมก็ถามเขาว่า การที่เราเป็นวิสาหกิจเพื่อสังคม ทางผู้บริโภคเขาให้ความสำคัญตรงนี้ไม่ ทุก

คนพูดเหมือนผม ไม่มีใครมองตรงนั้นหรอก คุณคนมองว่า โพรดักส์กับเซอร์วิสของคุณตอบโจทย์ไม่ ถ้ามันตอบ
โจทย์ หลังจากที่เขาซื้อผลิตภัณฑ์ไปแล้ว ตัววิสาหกิจเพื่อสังคม อย่างเช่น ชื้อมาทานแล้วอร่อยแล้วมารู้ว่าอันนี้
เอาไปช่วยเด็กด้วยหรือ เขาก็ยินดีจ่าย แต่ถ้าบอกว่าไปกินเพื่อช่วยเด็กนะ อะไรแบบนี้มันไม่ดี เขาบอกว่าเป็น
อย่างนั้น เมืองไทยของเรายังไม่มียอะไรเกิดขึ้นแบบนี้

เมื่อวานนี้ผมไปงานศพ ต่อมาเด็กผู้หญิงเล็กๆกับน้องชายใส่ชุดนักเรียนแล้วมาบอกว่า ชื้อหนังสือใหม่คะ ผม
ถามว่าซื้อหนังสืออะไร เด็กก็บอกว่า มีหลายอย่าง มีเรื่องกับข้าว นี่นั่น ไม่ต้องซื้อหรอก ผมให้คนละ 20 บาท
เด็กบอก ลุงไม่อ่านหนังสือหรือ ผมบอกว่า ลุงเห็นความตั้งใจของหนูสองคน เพื่อนที่ไปด้วยเป็น CEO ของ
เทคโนโลยีแบงค์ที่เรียนมาด้วยกัน เขาบอกว่าผมทำอะไร ผมบอกให้ทาน เขาบอกนี่ไม่น่าเป็นการให้ทาน ผม
บอกไม่ใช่อย่างนั้น ให้คิดแบบนี้ เด็กมันไม่ได้มาแบมือขอ เด็กมัน พยายามจะขายของ ๆ มัน แต่ในราคา 100
นิง เราไม่รู้จะซื้อไปทำอะไร เราเลยยินดีที่จะให้เด็ก

ผู้สัมภาษณ์ : ที่ผมไปสัมภาษณ์มา มีบางรายบอกว่า อาจารย์ผมไม่เคยเอาคำว่าวิสาหกิจเพื่อสังคมผมไปคุยกับ
ลูกค้า ผมบอกว่าทำไม เขาบอกว่าอาจารย์ต้องเข้าใจนะ ผมทำ ผมไม่ใช่ขอทาน ผมไม่ต้องเอาตรงนั้นมาให้ใคร
ต้องสงสารแต่ทุกวันนี้ที่ผมให้เขาซื้อเพราะโพรดักส์ของผมมันพรีเมียมกว่าของเขา เขายอมรับตรงนี้ ซึ่งเป็น
แบบนี้

ใช่ครับ ผมเห็นด้วย

ผู้ให้สัมภาษณ์รายที่ 10 (15 มีนาคม 2562)

ผู้สัมภาษณ์ : ผมได้รับการแนะนำมาจากกัปตันตูนครับว่าให้มาสัมภาษณ์คุณตาซึ่งเป็นแกนนำรวบรวมวิสาหกิจเพื่อสังคม

ของเรามี 122 กิจการค่ะ เพราะทำมานานแล้ว แล้วก็ตัว พรบ. SE เป็นตัวผลักดัน เามาจากกองกฤษฎีกา ไปเามาแล้วก็เข้าขั้นตอนไหนตอนนี้รู้หมดค่ะ แต่ตอนนี้กฤษฎีกายังไม่ออกมา

ผู้สัมภาษณ์ : แสดงว่าในเครือข่ายคุณตา มีบางรายที่ยังไม่จดทะเบียนหรือเปล่าครับ

ไม่ได้ขึ้นค่ะ ของตาก็ไม่ได้ขึ้นค่ะ รอขึ้นพร้อมกัน มันไม่มีประโยชน์ค่ะ ตอนนี้ พม. คือเราเป็นคนบอกว่าอย่าเพิ่งปล่อยไปที่ พม. เพราะ พม. มันคนละเรื่องแล้ว กระทั่งสมาคมต้องมาคัดกรอง มันไม่ใช่ สมาคมไม่ต้องมาคัดใคร คุณคัดกรองผู้ประกอบการ อย่างมูลนิธิ ตากมาแล้วนั่งรอหวย ทุกคนหวังเงินหวยหมดเลยนะ หวยที่ไม่มีเงินรับทุกกระทรวงเลย

ผู้สัมภาษณ์ : ที่ไปจด พม. กันเพราะสาเหตุนี้หรือครับ

คืออย่างนี้ค่ะกลุ่มเราเป็นคนบอกกับ พลเอกประยุทธ์ เขาถามว่ามันควรอยู่ที่ไหน วันนั้นคุยกันทุกกระทรวงเลย สาธารณสุข เมื่อ 17 พ.ค. 60 คุยที่สำนักนายกไปสพฐ สปช ก็คุย เราก็เลยบอกไต่เต้าว่าควรอยู่ที่กระทรวง พม. นะ พม. ควรจะเป็น 1 หวัง จาก 5 หวัง เพราะว่าใกล้ชิดกับชุมชน แต่ตอนนี้คือ พม. เขาสะดุดเรื่องภายในของเขา เรื่องเงิน ๆ ทอง ๆ นะคะ ก็ทำให้เหมือนกับเว้นวรรคทุกอย่างมันก็กลายเป็นไปอยู่กับเด็กพนักงานราชการคนหนึ่งชื่อ SE อยู่ อธิบดีก็เลยเสี่ยงที่จะออกตัวเพราะว่าเลือกตั้ง ก็คือตอนนี้ พม. มันไม่ใช่ว่าคัดกรอง พม. แล้วผ่านกรมสรรพากรเขาจะแอกเซส เลยไม่ใช่ คือตัว SE เอง คุณต้องไปทำตัว เอ็มโอยู กับส่วนของชุมชนที่ไม่เกี่ยวข้องกับงานของคุณ อาทิเช่น คุณทำเกษตร คุณต้องมาจากวิสาหกิจชุมชนก่อน ว่ามันรวมกับตรงนั้น เขายอมรับ แต่ถ้าคุณเป็นเกี่ยวกับของเด็ก คุณทำอะไรกับชุมชนเด็ก หรือผู้สูงอายุ คุณคลั่งกับชมรมผู้สร้างอายุหรือเปล่า

ผู้สัมภาษณ์ : คือต้องมีหลักฐานที่แสดงว่าทำหรือเปล่าครับ

MOU ที่ทำร่วมกันหมด พอมารอ พม. เซโน กันไม่ได้ แล้วตอนนี้เงินมันเยอะมาก คือมีแค่ 15 กิจการที่คัดกรองผ่าน กับ 26 กิจการที่ คสช. ตั้งขึ้นมาอีก ตั้งมาไว้เบิกตั้ง ลพบุรี 3 อัน ตอนนี้เงิน 5 หมื่นล้านค่ะอาจารย์

ผู้สัมภาษณ์ : เงินเยอะขนาดนั้นเลยหรือครับ

5 หมื่นล้าน คณะอาจารย์ ที่ได้มาจากมหาลัย คือ SE มันขั้นตอนของการสเก๊าท์ เมืองไทยมันหมดแล้ว คือมันใช้ SE ของขั้นตอนที่ 1 ของเงินที่เอ็นยูเอ็น เขาระบุ คือการสเก๊าท์ ช่วงนี้ เป็นช่วงสเก๊าท์ สกส สเก๊าท์มาก็ปีแล้ว ได้ผู้ประกอบการไปทึราย ใช้เงินไปทั้งหมดมัน 5 หมื่นล้านนะคะ

ผู้สัมภาษณ์ : 5 หมื่นล้านเขาเอาไปทำอะไรครับ

ก็พวกมหาลัย ล่าสุตก็ ธรรมศาสตร์ ค่ะ อาไปทำเซส เขาเรียกว่า สเก๊าท์ คราวนี้ SE คนที่ทำอยู่เขาเป็น แต่เขาไม่ได้มานั่งว่า เป็น SE เราสมาคมมีหน้าที่ไปบอกว่าป่าเป็น SE ตอนนี้ภารกิจคือไม่มีคนไปสะกิดคนที่ทำอยู่ คือเตอร์ที่ปลูกต้นไม้ป่าชุมชน อันนั้นเขาเป็น SE แต่เขาก็ไม่รู้หรอกว่าคืออะไร เราก็เลยมาทำรายการทีวี

ผู้สัมภาษณ์ : กลายเป็นว่าคนทำไม่ได้จดทะเบียน

เขาไม่รู้ว่าจะมาขึ้นทำไม เขาทำแล้วเขามีความสุข คือการขึ้นบางครั้งเราไม่ต้องไป แอคทีฟเลข บางทีกลุ่มของเรา ก็ไม่ไปขึ้นนะเพราะกลัววุ่นวายกับสรรพกร เราก็บอกเขว่ามันไม่จำเป็น แคไปขึ้นกับ พม. แล้ว แอคเซส ให้เป็นวิสาหกิจเพื่อสังคม แค่นั้นก็ได้ ไม่ต้องไปยุ่งกับสรรพกรก็ได้ ถ้าคุณมีความสุขกับสิ่งที่ทำอยู่ ก็จบแค่นั้นเอง อย่างตาก็ไม่ขึ้น ดารอขึ้นพร้อมคนอื่น คุณดูของ พม. อเมซอน มันใช้หรือคะ ดอยตุงมันหลอกตัวเอง จัดงานมาไม่ต้องพูดหรือ ไอซี ใช้คนคุณหวด ปัจจุบันไม่ต้องใช้คนคุณหวด แล้วก็ซี เขาก็เปิด มากี่ปี 2553 ตอนนี้ก็ยังมียู่แค่นี้ อาขามีก็ร้อยสาขาแล้ว ก็ยังมีเท่านี้ มันคือตุ๊กตาที่คุณตั้งขึ้นมา

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วทาง เซส เป็นยังไงบ้างครับ

เซส ก็คือ บริษัทเอกชนนะคะอาจารย์ เขาพยายามอบรมคนที่มาเข้าสเก๊าท์ คือตอนนี้ทุกคนหวง ผู้ประกอบการที่จะมาเป็น สเก๊าท์ กอดไว้ไม่ให้ไปยุ่งกับคนหน่วยอื่น ก็เหมือนกับมหาลัย บ่มเพาะขึ้นมาหวงแล้วมาจัดตั้งโครงการ เหมือนกัน เซส ก็คือ หนึ่งบริษัทที่ยังช่วยตัวเองไม่ได้เลย แล้วเซส ก็คือ MAI มาเป็นพี่เลี้ยง ชื่อ MAI ก็ไม่ใหญ่นะ เขาพร้อมที่จะอุบ SE ได้นะคะ ถ้าดูแล้วกิจการดีเขาก็จะทำเอง ถ้าเป็น เซส จริง ๆ อย่างพวกเพื่อน ๆ น้ำมันปาล์มหมด อะไรหมด ไม่สนใจ ปล่อย ๆ ไป ให้ตัด ๆ ไป แล้วก็เอาเงินไปทำแต่เงินไม่ลงมาบ่มเพาะคู่กับผู้ประกอบการ SE จริง ๆ คนที่ลงมาคือ พวกใหม่ พวกใหม่ คือ มันยังไม่ใหญ่ มันมีความโลภ ก็อย่างลูกชายไป พิชชิงมา เรายังบอกเลยว่าถอยออกมา เพราะดูแล้วเขาอยากจะทำ เขาเห็นแล้วว่ามีแววรุ่งแล้วยังเขาอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ เขายังรู้ว่าควรจะทำ แต่พวกที่อยู่ในเซส พวกบริษัทที่จดทะเบียนใหญ่ ๆ อย่างเช่น เอเชียันฟู๊ด เป็นเพื่อนกัน คุณนั่งดาส ซีพี แต่ ซีพี เขาลงมาจับ SE จึงจึงเพราะมันจะต้องทำ วันก่อนที่ไปประชุมมา ที่ตลาดหลักทรัพย์ เขาตีค่า SDG ของเรา ประเทศไทยยังไม่ถึงสักช่องเลย SDG แต่พอออกนอกประเทศ อันที่ 22% 23% เขาตีมา SDG 3% ซีพี 1% อีกอันไม่รู้ คือ แค่นั้นคะซึ่งน้อยมาก คือเขามอง

ประเทศไทยไม่ดีเลย ซึ่งจริง ๆ แล้วมันมีอะไรที่ขายผ่านช่องทาง SDG องค์กรต่าง ๆ ได้ เช่น มีองค์กร อิมบ้า IMBER ประเทศทั่วโลกเข้ามาอยู่ในองค์กรนี้ อิมบ้า คือ อินเทอร์เน็ตชั้นเนลแบบวูแอนด์ร์สตัน เขาทำเกี่ยวกับ ไม้และหวาย ประเด็นไม่ใช่ว่าเราให้ชาวบ้านปลูกไม้ล้านไร่ระคะ หมายถึงชุมชนที่แสดงตัวว่ามีไม้และหวายอยู่ในชุมชน คุณจะขายข้าวได้ คุณจะขายอย่างอื่นได้ คุณจะขายเสื้อผ้าเครื่องนุ่งห่มได้ แต่ไม่ได้จำเป็นว่าจะต้องเอาผ้ามาจากไม้ไผ่ หมายถึงว่าไม้แสดงความชอบธรรม ก็อปเวอร์เนนซ์ ของชุมชนนั้นว่า รักษาระบบนิเวศ ไม่ใช่ว่าบุกเข้าไปตัดไม้

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วแบบนี้ต้องมีเฉลี่ยกันไหมครับ

คือ เรื่องของไม้มันเข้ามา ห่วงโซ่ข้อแรก กต.กระทรวงการต่างประเทศ ห่วงโซ่ที่ 2 คือ กรมป่าไม้ กรมวิชาการ เกษตรคือห่วงโซ่ที่ 3 เสร็จแล้วทุกคน นายกลับมากบอกให้ปลูกไม้ เนื่องจากไปเซ็นเรื่องไม้กลับมา ฟังสมัครได้ 2 ปี ทั้งที่ ลาว เขมร 8 ปีแล้ว เขาอยู่ตัวแล้ว เราฟังจะปรับ 2 ปี เพราะว่าปฏิวัติ ที่สเปนบอกว่ายังไม่ได้เข้านะ ประเทศไทย ก็สมัครเลย กต.เป็นคนสมัคร แล้วเอากรมป่าไม้ เพราะเป็นเรื่องของระบบนิเวศ สิ่งแวดล้อม ที่นี่ กรมวิชาการเกษตรก็ออกไปเพาะไม้ ที่ไม่ใช่ไม้ป่าเมล็ด เป็นไม้ที่ตอนตัดหน่อมาซึ่งมันก็ขายผ่าน อิมบ้าไม่ได้ มันก็เลยกลายเป็นว่าชาวบ้านเหมือนโดนหลอกให้ปลูกไม้ แล้วทำอะไรไม่ได้ เอามาขายตัดราคา จริงๆแล้วถ้าจะเอาให้ได้ กรมป่าไม้ เอาไม้ของกรมป่าไม้มาเป็นต้นพันธุ์ ซึ่งกรมป่าไม้ก็แจกไม้ เหมือนกัน ชั่วโมงนั้นไม่มีใครไปต่อยอดได้ว่าต้องไปเซ็นรับนะ แล้วเอาตัวนี้มาเพาะเพื่อให้เกิดเมล็ด แล้วก็แยกจากต้นแม่ที่มาจากเมล็ด เพราะไม้กรมป่าไม้มาจากเมล็ดจริง ๆ คือถ้าขายกับอิมบ้า ต้องประสานกับอิมบ้า

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วอย่างกรมส่งเสริมการเกษตรเขาไม่รู้หรือครับ

คือตอนประชุมครั้งแรกเปิดงานกับกรมป่าไม้ กรมเกษตรไม่ได้มาเพราะว่ามันคนละกระทรวง คำว่ากระทรวง มันทำลำบาก แต่กระทรวงมันทำเอง ประชาชนคนไหนถ้าไม่ได้ทำเอง อย่างของสมาคมจัดงาน อย่าง จัด พฤษภาคม 5 กระทรวง 7 กรม และดาเคยจัด 2 ครั้ง จัดด้วยตัวของเราเองเก็บบัตร ค่าเข้าด้วย SE เข้ามาเต็มเลยคะ ที่เชียงใหม่เราจัด หมื่นสอง มีที่พัก มีอะไรให้ ก็เชิญมาทุกกระทรวง กระทรวงวัฒนธรรม กระทรวง มาบรรยายเรื่องของคุณ แต่งานของเราเป็น SE เขาก็จะบรรยายนโยบายเขา อย่างห้องเที่ยวชุมชน คุณไปทำ เอ็มโมยู กับวัฒนธรรม คือเอาชุมชนไปสมัครสภาวัฒนธรรม คุณจะได้เครื่องหมาย UNWTO แปะไว้วันนี้ ไม่มีใครรู้จริงไม่ พอเขามาพูดเราก็รู้แล้ว ก็พากันไปสมัครสภาวัฒนธรรม

ผู้สัมภาษณ์ : คุณดาจะจัดอีกที่เมื่อไหร่ครับ

พฤษภาคม นี้คะ จัดที่ สสส. กรุงเทพฯคะ นี้คือสมาคมจัดเองถ้านั่งรอ พม. คือบางที่ พวกนี้เป็นผู้ประกอบการแบบอนุบาล เพราะเราทำงานใหญ่มาคะ ก็คือเป็นแกนนำหนัก ไม่ใช่กระทรวงเป็นเจ้าของ พรบ. หรือกระทรวงพาณิชย์ก็ทำแบบนี้ กระทรวงพาณิชย์เขาก็จัดกับเซส ก็ไม่ได้เรียก พม. มาเหมือนที่ผู้ประกอบการก็บอกว่าไปอบรมกับเซสแล้วได้หน้าว่าเป็น SE ซึ่งมันไม่ใช่ ยิ่งไงคุณก็ต้องไปที่ พม. กระทรวง พม. จัดกับแอดเซส ก็ไม่ได้ให้พาณิชย์มา รอบแล้ว ไม่รู้วิธีการจดทะเบียนพาณิชย์ เพราะส่วนใหญ่ชาวบ้าน เขาไม่รู้หรอก จด หจก. คืออะไร อันนี้คือหน้าที่ของกระทรวงพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์จัดตั้งมาคุณเอาบริษัทจำกัดของคุณอย่างของลูกชาย มีเส้น ก็ทำ MOU กับชมรมผู้สูงอายุในปทุม น่าน วัด ทำ MOU หมด มีครบแล้วรอแต่เข้า พม. แล้วพม.บอกว่าไม่ถึงปี ไม่เป็นไร เดี่ยวเขาไปคุยให้

ผู้สัมภาษณ์ : เขามีกำหนดด้วยหรือครับ

เขาเลือกปฏิบัติคะ เพราะเขาหวังว่าจะมีเงินห่วยอย่างที่บอก อย่างที่ ดาเข้าไปคุยกับผู้ใหญ่พม. คือคนที่ระดับ C8 อาจารย์พวกที่รู้เรื่องอยู่ที่ C11 C10 เรื่อง SE เป็นเรื่องที่ต้องเป็นคนลากและใจดี ถึงจะมองออกจริงๆ ถ้าถามว่าโมเดลประชารัฐ ก็เป็นโมเดลที่ตินะคะ เพียงแต่ว่าผู้ประกอบการไม่เหมือนกัน ถ้าประชารัฐโมเดลไม่ดี ทำไมภูเก็ตเขาเวิร์คเพราะเขารู้ว่าเขาต้องทำอะไร เพราะผู้ประกอบการเขาเข้มแข็ง ทำไม พังงาเขาเวิร์คละ

ผู้สัมภาษณ์ : เป็นเพราะว่าเขารวมตัวกันแล้ววิสัยทัศน์เขาเหมือนกันหรือครับ

ไม่ใช่คะ เขาเข้าใจกฎหมาย คือ SE เป็นเรื่องที่มาจาก UN มันเลือกอยู่ใน SDG เข้าใจระบบกฎหมายโลกและการเงินโลก มันถึงจะเข้าใจ ถ้าไปดูคลิปของคุณสุภชัยจะรู้คือ คนที่เป็นเจ้าแกมมานั่งด่าเขาว่าเขาซุบหมด ก็ดูคลิปที่เขาพูด เขาจะพูด จิม SDG พอดีดาเรียนที่ยุเนส เรียนคลาสเดียวกับคุณสุภชัย เมื่อประมาณปี 53 ดาเสียตั้งเรียนตั้ง 4 แสน ในระบบเซสเซอร์เราเลยเข้าใจมันเป็นเรื่องใหญ่ แต่ว่าถ้า SE จริง ๆ ดารูจักจาก แอฟริกาเราก้เลยไปดูงาน SE ที่อินเดีย เราก้เลยตามว่าเข้าเมืองไทยปี 2550 ก็ทำมานานแล้วคะ มี 122 กิจการ ไม่ว่าเราจัดอะไรเขาก็มากัน

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วพฤษภาคม คือระดมSE ทั่วประเทศหรือครับ

คือตอนนี้เราทำสถานีโทรทัศน์ ชื่อ SE แชลแนล ได้สัมปทานจาก กสทช. เป็นช่องของเราเลย ซึ่งปกติ กสทช. ตัวนี้ตามมหาลัยเขาจะเอาไปฉายในมหาลัย แต่เราไม่ได้เป็นภาครัฐ เราเป็นเอกชนที่เข้าไปเอาสัมปทานมา 1 ช่อง 24 ชั่วโมง ออนแอร์ก็ลักษณะเป็นการเรียนแพลตฟอร์ม เรียนบนช่องดิจิตอล ก็คือรีจิสเตอร์เรียน ซึ่งต้นทุนเดิมก็คือกล่อง TOT หรือตู้ที่สมเด็จพระเทพกับพระเจ้าอยู่หัวเอาไปวางไว้ตาม อบต. แต่เราก็จะกระตุ้นตรงที่ว่าเรายกกองไปถ่ายเพราะเขาเป็นดารา คือใครเขาก็อยากดูตัวเองเล่นหนัง เราก้ยกกองไปถ่ายชุมชนที่

เป็น SE เราก็ไปถ่ายเขาออนแอร์ เคสสตาร์ที่ดี ทำอันนั้นขึ้นมา มันก็จะกระตุ้นช่องนี้ กระตุ้นโครงการนี้ให้มัน
ฟื้นขึ้นมา อันนี้ก็คือคุยกับกลุ่มที่เขาทำอยู่แล้วร้างแต่เขาทำในลักษณะโครงการหลวงเซย ๆ ค่ะอาจารย์ แล้วก็
หวังนู่นนี่นั่น แต่เราทำคือหวังให้คนตระหนักรู้ เสร็จแล้วในรายการเราก็ไปถ่ายทุนด้วย โลดส์ เช่นทรัล
ประสาน เดอะมอลล์ เพื่อที่จะสัมภาษณ์ ผู้บริหาร SDG 7 ช่องนี้ ท่านยังขาดช่องไหนที่ยังทำไม่ครบเพราะเขา
ต้องส่งบัญชี เราต้องถามเลยว่า อย่างบริษัทเพื่อนดา ช่องผู้สูงอายุเขายังไม่ครบเลย แต่ช่องนี้ครบแล้ว เขาจะมี
ประเด็นที่เขาต้องรายงาน แล้วปีนี้ ตลาดหลักทรัพย์ให้รายงานเรื่อง ไคเมท เซนจ์ ด้วย คือเบอร์ 13 ซึ่งคิดว่า
ถ้าแก้ที่ไม่ใช่ CP ก็คงจะปวดหัวเหมือนกัน ไคเมทเซนจ์ มันต่างจาก ระบบนิเวศทางบกกับทางทะเล ซึ่งเรา
เข้าใจว่าเหมือนแต่มันไม่เหมือน ไคเมทเซนจ์ก็คือไคเมทเซนจ์ ก็คือจะเอาช่องนี้ น่าจะเอามาลงให้ชุมชน

ผู้สัมภาษณ์ : อย่างนี้คุณดาก็สามารถจัดแมทชิงได้เลยใช่ไหมครับ ช่องไหนใครยังขาดเรามี SE รายนี้ด้านนี้

ใช้ค่ะ อย่างคนรวยพูดว่า ฉันขาดตรงนี้ อยากได้ตรงนี้เพิ่ม ส่วนคนจนที่ทำอยู่เราไปตีประเด็นเขาเลย สิ่งที่เขาทำ
เอาไปโค้ชเข้า ไคเมทเซนจ์ ให้ได้ แล้วมันก็จะแมทชิงมาเจอกัน แล้วถามว่าบริษัทเราได้อะไร เราเอาค่า
ดำเนินการ 3% มาเข้าบริษัท อย่างที่นานเราไปปรับให้เป็น ไคเมทเซนจ์ ให้ได้ ถึงจะเป็นเกษตรกรอินทรีย์ ก็
สามารถไปอยู่ใน ไคเมทเซนจ์ได้ ถ้าเราตีมูลค่ามันเป็นเงินได้ น้ำท่วม ฝุ่นเยอะ PM2.5 ถ้าทำได้จริง ๆ มันน่าทำ
ค่ะอาจารย์

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วตัว SDG บริษัทใหญ่เขาต้องทำหมดเลยใช่ไหมครับ

ต้องทำหมดค่ะ

ผู้สัมภาษณ์ : เพราะตลาดหลักทรัพย์เรียกก็ต้องแสดง

คือบริษัทที่ไปอยู่ตลาดต้องแสดงค่ะ ถ้าเขาทำไปภาษีก็จะเสียน้อยลง เขาก็จะมีวิธีเลี่ยงภาษีด้วย เอาง่ายๆอย่าง
ตอนนี้คือ วัด วัดโดนผลกระทบมากที่สุด ท่านเคยไปขอบริจาคในเรื่องของศาสนา บ้าน วัด โรงเรียน จะร้างไป
หมด เพราะว่ามันไม่มีอะไรมาต่อยอด เพราะว่าบริษัทต่าง ๆ ที่เคยบริจาคท่าน คือเงิน 3% ที่ตลาดที่ต้องเอา
มาไว้ที่กระทรวงการคลัง เงิน 3% ตอนนี้ต้องทำกับสตาร์ออฟ 1 % ที่อาจารย์ทำแอมันอยู่ในงบของมหาลัยที่
ต้องดีแคลร์ตามงบที่ได้มา 1% อีก 1% ทำเรื่องของ โซเชียลเอ็นเตอร์ไพรส์ อีก 1% ทำเรื่อง CSR มันเป็น
อย่างนั้น โรงเรียนก็เป็น

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วทุกวันนี้ 1% ที่ว่า เขาใช้กันยังไงครับ

คือมันจะส่งกรมบัญชีกลางไม่ได้ ถ้าโรงเรียน มหาลัยทำผิด ส่งบไม่ได้ ปิดไม่ลง ตอนนีักระทรวงสาธารณสุขปิดไม่ลงเต็มเลยคะ พวก รพช. 1% ต้องให้อยู่ตาม 3 ช่องนี้ ตอนนีัมันไป ออร์ที่ 1 % CSR

ผู้สัมภาษณ์ : ทุกคนทำ CSR หมดเลย

ก็คือเอามาลงสตาร์ท้อก่อนเป็นการเอาตัวรอด ก็เลยมาคิดแอฟแบบเซย ๆ ขึ้นมาเยอะมาก เพื่อที่จะเอาไปใช้
อย่างอื่น แต่ช่อง SE ไม่มีทางไป แต่ถ้าใครทำ SE ได้ดีก็จะรุ่ง

ผู้สัมภาษณ์ : แล้ว 1% ที่มาลง SE ตอนนีัเขาก็ไม่ได้ใช้เลย

ไม่ได้ใช้เลย มันออร์อยู่ที่ กระทรวงการคลัง เซสมันอยู่ใกล้ที่สุดมันเลยรู้ ก็เลยไปตั้ง 1 % มาใช้ แล้วไปจ้าง
เอ้าท์ซอร์ส เอ้าท์ซอร์สที่อยู่ในเซสเลยจับมือกับบรรณศาสตร์ แล้วจะมาเอาผู้ประกอบการจากเรา แล้วไม่บอก
ว่าใครจะมาคุย เราก็เลยไม่ให้ แล้วไม่ให้เกียรติเราด้วย เราเป็นสมาคม คุณดึงเราไปแล้วไม่ให้เรามีบทบาท เรา
ไม่ให้

เพราะว่าถึงจะบ้านปูนจัดดีเฟนค์ผู้ประกอบการ บ้าน SDG เขาก็จัดให้บ้านปูนที่เป็นของ SDG แล้วเวที พิชซึ่ง
ถ้าเราทำได้เป็นกลางจะดีเพราะมันจะได้เงินจากหลาย ๆ บริษัท เพราะไม่มีใครอยากทำอะคาเดมี เองหรือกมัน
เป็นภาระ

ผู้สัมภาษณ์ : แสดงว่าตอนนีัเขาก็เริ่มขยับเองแล้วใช่ไหมครับ

แล้วเขาก็ทำกับทางมหาลัยแล้วมันไม่เกิด ก่อนที่เขจะทำกันเอง อย่างบ้านปูน SDG เขาก็กับมหาลัย ทาง
มหาลัยก็แค่ ดีเฟนส์นักศึกษามาใช้ไหมคะกับอาจารย์มานั่งฟัง มันไม่เกิดธุรกิจ ม.เกษตรเองก็ตาม ก็คือให้ทาง
มหาลัยหามาแล้วแต่มันผิดพลาดหมด ตอนนีัคือตามราชภัฏ มันก็หลายที่แล้วนะ รับนโยบาย มันต้องทำคือ
3% ของเงิน เหมือนท่านรับงบมาก่อนหนึ่งแล้วต้องแบ่ง 3 ให้ลงตัวไม่มันส่งบัญชีไม่ได้

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วอย่างนี้ถ้าถามว่าถ้าตอนนีั สมมติเอกชนเขามาแมทซิ่งกับคุณดาเขายังต้องจ่ายค่าเช่าไม่ครับ
หรือไม่จ่ายได้ไม่ครับ ออ เขาดึงมาคะ มาวิ่งเข้าแมทซิ่งแทนที่จะต้องไปจ่ายผ่านตรงโน่น

อย่างของบ้านปูนเขาทำเอง แทนที่เขาจะเอา 3% เอา 1% แทนที่จะไปกองที่กระทรวงการคลัง ให้เซสเอาไปทำ
อะไรไม่รู้ ซึ่งเซสเป็นบริษัทเอกชนนะไม่ใช่รัฐบาล ก็เอามาเองทำเองดีกว่า อย่างของ CP นี่เห็นชัดเลย ถูก อย่าง
คุณธานินทร์ เปิดอเมซอนเปิดเลย พันสองพันสาขา แทนที่จะเอา 1% ให้เซสเอาไปทำอะไร ไม่ทำดีกว่าเซสอีก
บริหารจัดการเอง

ผู้สัมภาษณ์ : ตามที่คุณดาเล่ามาเหมือนเปิดโอกาสเปิดกว้าง เพียงแค่แม่ทซึ่งให้ถูกช่องแค่นั้นเอง

ถึงบอกว่าทำไม CP เขารวย เพราะวิสัยเขาดีจริง ๆ คุณสุกชัยเขาเรียน โขเซี่ยลเอ็นเตอร์ไพรส์ เอง

ผู้สัมภาษณ์ : เขาทำโรงเรียนประชารัฐหรือครับ

เขาได้ไอเดียจากคุณมีชัย เพราะประชารัฐ คุณมีชัยเป็นวิทยากรบ่มเพาะคือทำงานร่วมกันกับแบรนด์ที่ใหญ่ๆ แล้วคุณมีชัยเขาเป็นต้นแบบของ SE เพราะคุณมีชัยมี 43 บริษัท SE คุณต้องบอกมิติให้แน่ชัดว่าคุณทำ SDG ช่องไหนต้องระบุมา คุณมีชัยถึงไป UN ได้ เพราะคุณมีชัยเขาทำ MOU องค์กรต่างๆ ติดต่อกับ ซีเอส อิมบ้า เองไม่ผ่านรัฐบาล เพราะมันเป็นถือเป็นกฎหมายโลก คุณมีชัยเขาก็พูดเรื่องของเขาผ่านองค์กรเหล่านั้น เขามีวิสัยทัศน์ในการ มันเป็นเรื่องที่จะต้องทำ มาแต่ปี 2545

ผู้สัมภาษณ์ : นานเลยนะครับ

นานแล้วค่ะ แต่อยู่ที่ว่าเราจับ มิติของ SDG ไหนมา เราก็จะมามุ่งกับ WHO ก็เลยเกิดโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพ ตอนนี้กระทรวงสาธารณสุขก็อยากจะปิดโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพออก ไม่ใช่ตัดเพราะเขาให้พึ่งพาตัวเองมานานแล้ว คือเขาพึ่งตัวเองไม่ได้สักทีค่ะ

ผู้สัมภาษณ์ : เอาเข้าจริง ๆ เขาไหวหรือครับ

ก็มีหมอคนหนึ่งเขาทำอยู่ค่ะ ดาพึ่งพาเขา จะไปสัมภาษณ์เขา เขาทำโรงพยาบาล เหมือนเอกชนเลยสวยด้วยค่ะคือ SE รพสต.เป็นโมเดล SE ง่ายที่สุดแล้วค่ะอาจารย์

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วเขาทำยังไงครับ

คือ รพสต. เขาอนุญาตให้เปิดร้านแพทย์แผนไทยได้ ที่โรงพยาบาล มันก็เติบโตเป็น อภัยภูเบศร เลี้ยงตัวเองได้ แล้วฝั่งที่เป็น เอ็มไอเนส มันใหญ่กว่าฝั่ง อภัยภูเบศร

ผู้สัมภาษณ์ : อภัยภูเบศรเขารันได้เพราะว่าเขาเป็นมูลนิธิครับ

ก็แล้วแต่วิธีการของผู้บริหารที่จะเก่งค่ะ มูลนิธิก็ไม่ได้ห้ามเปิด แล้ว รพสต. เขามี อสม. นะคะ มันมีชมรม อสม. รันใน อสม. เงินเข้า ชมรม อสม. ก็ได้ ถ้าคุณจจะรัน

ผู้สัมภาษณ์ : ผมเคยไปสัมภาษณ์โรงพยาบาลที่เป็นสมุนไพรมีเหมือนกัน แต่ก็เหมือนเขาบอกว่าเขาขยับไม่ได้ เพราะว่าเขาไม่สามารถตั้งเป็นมูลนิธิ

เขาไม่คิดที่จะพึ่งพาตัวเองมากกว่าค่ะ รอดแต่งบ รอดทุน(บอดีส์แลม)วิ่ง เพราะว่าเงินยังงี้ก็ให้พวกนี้จัดซื้อ ไซโมค
คะ อาจารย์ลองดูโรงบาลนี้ก่อน

ผู้สัมภาษณ์ : อันนี้อยู่ที่ไหนครับ

อยู่กาญจนบุรีค่ะ

ผู้สัมภาษณ์ : อยู่อำเภออะไรครับ

เดี๋ยวตาส่งให้ค่ะ เพราะตาก็จะไปสัมภาษณ์เขาเหมือนกัน เพราะกลุ่ม รพสต. ดารู้จักเยอะนะคะ รู้จักสภาเขา
ด้วย เขามีสภาสาธารณสุขค่ะ ถ้าเทียบกับหมอก็คือ รากหญ้า คือเข้าใจยากและจริง ๆ เขาไม่ต้องเอาตัวไปผูก
กับสาธารณสุขกระทรวงเดียว สภามันสามารถไปได้ทุกกระทรวง ซึ่งจริง ๆ เราบอกเขาว่ากระทรวง พม. เขายัง
ไม่มีหน่วยแพทย์นะ ถ้าคุณมา พม. แล้วคุณจะใหญ่มากในกระทรวง พม. แต่กลับกันคุณไปอยู่ในกระทรวง
สาธารณสุขก็ต้องหมอบใหญ่สุดแล้วค่ะ ตอนนี่ รพสต. โรงบาลหนึ่ง หมออนามัยคนหนึ่งที่เป็นข้าราชการที่มี
เงินเดือน นอกนั้นไม่มีเงินเดือนนะคะ ตอนนี่คือเขาตัดฉาก เขาเปิดปฐมภูมิเองแล้ว เขาเปิดเป็น บอดีส์แลม ซึ่ง
จริง ๆ แล้วรพสต.เป็นของ บอดีส์แลมด้วยซ้ำ

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วเจ้าหน้าที่ที่ทำงานอยู่ข้างในนั้น ไซ้บรายปีหรือครับ

เอาง่ายๆเลยตอนนี้ ผอ. รพสต. ผูกคอตายไป 3 คนแล้วค่ะ

ผู้สัมภาษณ์ : เพราะอะไรครับ

เพราะว่ามันรันไม่ได้ จะลาออกก็มีอะไรค้ำคองอยู่ ก็คือ ผอ.ก็ C7 ค่ะ ค้ำคองอยู่ กว่าจะได้บรรจุกว่าจะได้อะไร
ส่วนเจ้าหน้าที่ก็ไปเป็นลูกจ้างชั่วคราวหมดเลยคะ ถ้าไม่มีงบบริจาคคืออยู่ไม่ได้

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วทุกวันนี้สาธารณสุขไม่ได้ส่งบให้ทาง รพสต. หรือครับ

เขาตัดในสายค่ะ เขาถือว่าจ้างชั่วคราว เขาไม่ต่อสัญญาจ้าง

ผู้สัมภาษณ์ : อย่างนี้ต่อไปก็เหลือหมอบคนเดียว

ไม่รับรู้ค่ะ เพราะเขาตีว งานทุกกรม ซึ่งมันเป็นโอกาสที่เขาจะเป็น SE มันก็เลยมีนาร่องให้เห็นอย่างนี้ เขา
พยายามสู้เพื่อให้ทุกคนอยู่รอด เพราะตอนนี้โรงพยาบาลเอกชนมันแพง ไปหาหมอดีดีมานั่งคลินิก ด้วยศักดิ์
และสิทธิ์ คุณเป็นได้เลย แล้วแต่ผู้อำนวยการเก่งแค่ไหน เขาก็เลยบอกว่าเขาได้เงินมาก่อนหนึ่ง ที่ทาง

สาธารณสุขให้มา เขาไม่ซื้ออุปกรณ์การแพทย์ แต่เขาเอามาปรับภูมิทัศน์โรงพยาบาลให้มาเป็นให้เป็นเบลเรท คือ อาจารย์อยู่มหาวิทยาลัยทำวิจัย ดาวยากทำ โคลเมท เซนจ์ ตัวนี้นะ สนวนยาง โคลเมท เซนจ์ แล้วก็ผลิตยาง แล้วก็เอามาให้คนในเมืองซื้ออย่างชุดนี้ เอาประเด็นเลยนะครับ คนที่อยู่ในเมืองมันไม่สามารถดับเครื่องยนต์ร้อน ๆ ได้ แล้วสตาร์ทก็รู้ว่าทำให้เกิด PM 2.5 มันก็รู้สึกผิดนะ แต่ด้วยความมั่งง่ายคะ

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วเอาสนวนยางไปช่วยยังไงครับ

คือซื้ออย่างเจ้านี้ รู้สึกเหมือนช่วยโลกจะซื้อ

ผู้สัมภาษณ์ : อันนี้คือ ไอเดีย แพลตฟอร์มที่ผมพยายามจะทำครับ

จริงไม่ คนรวยก็คือจะซื้อ ถ้าเกิดสนวนยางสนวนนี้เป็นโคลเมท เซนจ์ ที่เราไปช่วยชาวบ้านเขาบ่มเพาะ จะก็รู้รึว่ากันไป ดามีเพื่อนอยู่พัทลุง แต่ยางพัทลุงเราตีค่า PM2.5 ให้มันไปแล้ว ว่ายางสนวนนี้ช่วยลดฝุ่นไปเท่าไร แล้วเราก็ก่อไปดิวกับโรงงานยาง ซึ่งดารู้จักกับโรงงานญี่ปุ่น หลายเจ้าที่จับญี่ปุ่น เพื่อนสมาคมดามีญี่ปุ่น 20 บริษัท บอกว่ามาหีบผลิต โคลเมทเซนจ์ยาง Rubber แล้วก็ขาย พรึ่เขันต์ว่ายางเส้นนี้มันช่วยลดฝุ่น แล้วคนที่อยู่ในเมืองมันรู้ว่ามันทำลายโลก ให้ดับแอร์มันไม่ดับ มันทำไม่ได้ มันก็เลยรู้สึกว่ายางนี้ มันช่วยโลก ทำแทนความผิดในใจเขา ถึงแม้ว่ายางนี้อาจจะแพงกว่ายางทั่วไป แต่ก็ยอมจ่ายและรู้สึกดีกว่า และอีกอย่างคือเหมือนโดนมิชชั่น บิลน่าเบิก ขาด กันได้ ถ้ามันเป็น SE จริง ๆ บริษัทยางคือบริษัท SE นะคะ บริษัททำยาง ทำในส่วนของ SE

ผู้สัมภาษณ์ : มีหรือครับ บริษัทที่ทำยาง

ไม่มีคะ แต่คือเราจะทำ เรื่องประเด็นยางมันแรง ที่นี้สนวนยางมันโค่นตันยางทั้งหมดแล้วเพราะต้นยางไม่ได้ราคา เราไม่ให้โค่น ต้นยังอยู่มีออกซิเจนหลายอย่าง แถมยังเป็นออกแกนิคอีก อันนี้มันโลกร้อน และก็รัฐเขาจะขายยางให้เราผ่านเข้าร้านยาง แต่ไม่ต้องทำโรงงานเอง เราไป OEM ได้ เราไปทำแบรนด์ ทำ OEM เหมือนโรงงานก็ว่าไป แต่เรารับซื้อยางจากสนวนนี้ ถ้ากลุ่มนี้มันให้ราคาดี เขาต้องมีขั้นตอนโคลเมทเซนจ์เรา อันนี้มีคนเล่นกับดาเอาเล็ก ๆ ของเราก่อน 100 ไร่ ทำยางเดือนหนึ่งก็เส้น แต่ว่าขายให้เห็นประเด็นทางสังคม แต่เราก็ได้ไอเดียแล้ว

ผู้สัมภาษณ์ : ถ้าอย่างนั้นตอนที่เขาทำแพลตฟอร์มจะเอาใส่ให้ก็ได้ นะครับ คือตัววิจัยโครงการเฟด2 เป็นอย่างที่คุณอาสาที่ว่า เราจะทำเหมือนเป็นลาซาต้า และเป็นลาซาต้าที่คุณซื้อสินค้าตัวนี้แล้วจ่ายกำไรเข้าไปที่แคมเปญเท่าไร

มันมีคนทำเยอะนะคะอาจารย์ ดาพูดโอเคเดียวของดานะคะ อาจารย์จ่อประเด็นทาง SDG ไปเลยเป็นหลัก เพราะวาประเด็น SDG ต่อไปจะพูดถึงเยอะ

ผู้สัมภาษณ์ : หมายความว่า แคมเปญนี้คือเข้าเลยว่า SDG ช่องไหน อย่างนั้นหรือครับ

ใช่คะ ดาอยากให้อ่านแบบนั้น นี่เป็นแค่อะเดียเสนอให้อาจารย์นะคะ อย่างที่อาจารย์ทำมันซ้ำ แล้วมีคนทำเยอะ แล้วเป็น SE ด้วย อย่างของแอปพลิเคชันชีวิต เขาประกวดพิชชิงของ SDG ได้ ประกวดของสสินได้ น้องเขา เป็นโปรแกรมเมอร์ นี่ก็อยู่ในสมาคม มันไม่ใช่เรื่องใหม่ ถ้าอาจารย์ทำเป็นช่อง SDG 1 2 3 4 สมาคมทาง เว็บไซต์จะได้ทำใส่เลย คือมีคนตีค่า SDG ให้เขา สิ้นค้าควรอยู่ได้เต็มที่ 3 SDG ไม่เกินนั้น ถ้าอาจารย์ไปพูดกับ ชุมชนเขาจะไม่ว่าอะไรหรอก อาจารย์เอาไปใส่ แต่ถ้าอาจารย์พูดกับนักธุรกิจนะมันงก มันจะเอาหมดทุก SDG

ผู้สัมภาษณ์ : อ้อ ครับ

เหมือนเมื่อก่อนดาไปสัมภาษณ์ป้าแ้ว ชายข้าวแกง 10 บาท อยู่เมืองทอง

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วเป็นยังไงครับ

ข้าวแกง 10 บาทเป็น SE แต่ถ้าเขาทำโรงงานมันไม่ใช่ ไข่ไหมคะ ข้าวแกง 10 บาท คนจนกินได้ แท้ก็จืดจืด กิน ดาก็อยากทำแบบป้าแ้วแต่ดาไม่รู้จะทำยังไง ทำร้านข้าวแกงอย่างนี้ ป้าแ้วก็สอนได้ สามารถทำแมนवल ได้ ป้าแ้วก็มีค่าเทรนนิ่ง เป็นโรงเรียน อะคาเดมี่ สักส่วนที่จะจ่ายค่าเรียนให้ดา อาจจะเป็นคนที่ชอบทำโรงงาน ซึ่งก็คือ SMP กับ แบล็คแคนยอน คือทำโรงงานอยู่แล้ว แต่คุณยื่นแจกข้าวให้คนมายืน ภาพมันออกมาไม่สวยงามเท่าไร เหมือนกับ คหบดี 2 คนที่แจกตั้งวันเกิดคนจน มันดูแล้วทุเรศ คือภาพมันดูแล้วความเป็น มนุษย์มันไม่มี สู้คุณเอาเงินก่อนนี้มาให้ป้าแ้วสอนได้คนที่อุดรชายข้าวแกง 10 บาท แล้วคนเหล่านั้นจะได้มา กินอิ่มทุกวัน 10 มันไม่ใช่เงินที่เยอะเกินไปที่จะกินไม่ได้คะ

ผู้สัมภาษณ์ : คือได้มา 300 วันเดียวก้หมดแล้ว

ใช่ไหมคะ ป้าแ้วชายข้าวแกง 10 บาท เหลือเก็บเดือนละ3 หมื่น

ผู้สัมภาษณ์ : คือยังมีกำไรหรือครับ

คือคนกินเยอะมาก ขายได้วันละเป็นแสน

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วอย่างนี้คนที่ขาย 30-40 ไม่รวยหรือครับ

คือให้คนมาตระหนักรู้ คือเรามีเงินอันที่เห็นภาพชัดข้าวแกง แทนที่ป่าแอ้วจะทำโรงงาน แก่ไม่ทำ แก่ขายข้าวแกง 10 บาท

ผู้สัมภาษณ์ : เหลือ เดือนละ 3 หมื่น หรือครึ่ง

ใช้แค่เดือนละ 3 หมื่น แล้วแก้งจุกจิกให้ค่าแรงวันละ 200 มาช่วยงาน ได้กินข้าวฟรีด้วย แล้วก็ได้อยู่ด้วยทุกคนก็อึ้งใจ ป่าแอ้วขายข้าวแกง 10 บาท ของดีด้วย ข้าว 30-40 อย่าง ดาไปสัมภาษณ์จะเอามาออกรายการก็อยู่ในประเด็น SDG เรื่องความหิวโหย ช่อง 2 แล้วบางทีคนไม่มีตัง มาล้างจาน เขาก็ให้กิน หรือบางคนเขาเห็นอยู่ริมถนน เขาก็ซื้อให้กิน คนเหล่านี้คือ SE เรามีหน้าที่ไปบอกเขา แต่เขาไม่เคยรู้ แล้วพวกที่มานั่งรอมันไม่ใช่ SE

ผู้สัมภาษณ์ : บริษัทประชารัฐ จังหวัดทั้งหลาย

อันนั้นก็ไม่ใช่แล้วที่มันนั่งรอแบที่ สกส.เขาสร้างขึ้นมา คือไม่ใช่ คือคุณโดนบ่มเพาะมาตั้งนาน คุณจะมานั่งรอเงินในกองทุนอะไร กองทุนมันไม่ควรมาให้แก่ SE มันคือธุรกิจของเราละ SE แล้วเราเอาเงินกองทุนอะไรมาทำธุรกิจ มันฟังไม่เข้าท่า

ผู้สัมภาษณ์ : คือต้องอยู่ได้ด้วยตนเอง

โปรดักส์คุณต้องนำชื่อ ถ้าโปรดักส์ดีจริง คุณไม่ต้องมานั่งชอกกองทุน

ผู้สัมภาษณ์ : อย่างที่คุณอาสาที่ว่า SE ไม่ใช่ชอกทาน

เขาเรียกว่า เบ็คเกอร์ มันต้องดูสมาร์ท เหมือนดอยคำคือ SE ทุกวันนี้ที่ชื่อไม่ใช่ของพระเจ้าอยู่หัว เพราะโปรดักส์มันดี มันต้องพัฒนาโปรดักส์มันก่อน

ผู้สัมภาษณ์ : คือโปรดักส์และบริการต้องดีก่อน

ใช้คะ อย่างของ น่าน ดาไปเห็น ส่งให้ใครดูใครก็ว่าว มันอยู่ตรงนี้อยู่ห่างจากสนามบิน 14 กิโลเมตร ไม่จำเป็นต้องเอาชาวเขามาแต่งตัวมอซอ มายืน มันดูแบบมั่งคั่ง ถ้ามันดราม่าคนก็ไม่อยากไปเที่ยว

ผู้สัมภาษณ์ : แสดงว่า SE ไม่ได้ขายความสงสารแต่ต้องขายคุณภาพก่อน แต่มูลค่าเพิ่มที่เกิดจากการช่วยเหลือสังคมทำให้มันดูพรีเมียมขึ้นไปอีกใช่ไหมครับ

มันเรียกว่า พรีเมียมโปรดักส์ พรีเมียมโซเซียล และพรีเมียมโปรดักส์ด้วย ไม่ใช่ SE ขายถูก ดูกาแพดอยตุง แพง เป็นเจ้าแรก ๆ ที่ขายแก้วละ ร้อยกว่าบาทของไทยเมื่อ 20 ปีก่อน มันเป็นไปไม่ได้ที่ ไอเดียมันก็บาทเองใช้ไหมคะ ยังไม่ถึง 10 บาทเลย ดอยตุงมาถึงโผล่มา 10 เท่าตัว เปิดที่เชียงใหม่ สวนลุ่ม ไนท์พลาซ่า แต่คุณภาพเขาพรีเมียมจริง ๆ นะครับ ร้านน่านั่ง ร้านดูแล้วเท่ เหมือน สตาร์ทอัพสมัยนี้ เมื่อก่อนไม่มีสตาร์ท สตาร์ทอัพไม่ใช่มีแต่คนไปกินกาแฟ แต่เขาซื้อความสะดวก แต่คนก็ไม่รู้สตาร์ทอัพ คือ SE

ผู้สัมภาษณ์ : สตาร์ทอัพ คือ SE หรือครับ แล้วเขาไปช่วยยังไงครับ

ใช้ค่ะ คือสตาร์ทอัพไปซื้อผลิตภัณฑ์ของชุมชน แอฟริกันที่สิทธิมนุษยชน โปรดักส์เขาอยู่ในอันนั้น ร้านเขาน่า นั่ง มีที่เสียบสายชาร์ต อินเทอร์เน็ต ความสะดวก เขาต้องใช้พื้นที่เยอะ ยิ่งถ้าลูกค้าแน่นเขาถึงเปิดสตาร์ทอัพเพิ่ม เพราะว่าบางร้านเขาไม่ได้เช่า นะคะ เจ้าของพื้นที่ที่เป็นอินเทอร์เน็ตมันเอาค่าเช่าสตาร์ทอัพไปหักภาษีได้ เพราะว่าสตาร์ทอัพ คือ SE อีเกียก็คือ SE เป็นในเรื่องของค่าแรง

ผู้สัมภาษณ์ : เขาเช่าช่องไหนครับ

ค่าแรงค่ะ เขาไม่ได้ใช้แรงงานทาส สำนักจีนก็โดนประณามว่าแรงงานทาส แต่อีเกียมีอะคาเดมี่เกี่ยวกับเรื่องของการทำอีเกียเลย ทำฟอนิเจอร์เลย สอนเลย แล้วก็ให้ค่าแรงขั้นต่ำมาตรฐาน ช่องทางที่อีเกียจะเข้าไปยุโรป เข้าทาง SE

ผู้สัมภาษณ์ : คราวนี้เมื่อเราเป็น SE การเข้าระดับสากลคือมันง่าย

ง่ายค่ะ ต้องรู้จักไปเอง ประเทศไทยทำโมเดลวิสาหกิจชุมชน คือโมเดลมันมีมานานตั้งแต่โอท็อปแล้วนะมันก็คือ SE ทั้งหมด แต่ว่าคือชาวบ้านเขาทำอะไร มิติกระทรวงเดียว แล้วปัญหาคือการร่วมมือของราชการไทย ไม่ร่วมมือกัน อย่างกระทรวงเกษตรก็บมเพาะวิสาหกิจชุมชน แต่วิสาหกิจชุมชน กรมเกษตรบอกไม่ใช่ นิติบุคคล คุณทำอะไรไม่ได้ คุณต้องไปกู้เงินนะ ดาเคยไปประชุม SE มันไม่ต้องกู้เงินตลาดหลักทรัพย์มารอเต็มเลย ในเซสพูดไม่ได้เลยนะคะ เพียงแต่ว่าวิสาหกิจชุมชนไปจดทะเบียน แต่การที่ไปจดทะเบียนคือต้องย้ายหน่วยแล้วคะ จากกระทรวงเกษตร เขาก็รู้จัก กระทรวงพาณิชย์เพิ่ม เดียวนี้ก็เลยจัดบมเพาะยากไม่ได้ก่อนของประชาชนมาตั้งโครงการ ประเด็นเป็นอย่างนั้น ต่อมานวัตกรรมวิถีท่องเที่ยว กระทรวงมหาดไทย มันคนละกระทรวงกันอีก กระทรวงมหาดไทยก็ไปเอาโอท็อปเดิมที่มันร้างแล้วมาปรับนวัตกรรม ส่วนที่มีชุมชนวิถีท่องเที่ยวดีดีเยอะแยะก็ไม่เอาเข้ามาเข้าโครงการ แล้วคนนวัตกรรมของตน ไม่ได้เอากระทรวงวัฒนธรรมเข้ามาเกี่ยวข้อง

ผู้สัมภาษณ์ : ผมเห็นเขาแจกงบไปทำหลายหมู่บ้านเลยไม่ใช่หรือครับ

ใช่ แต่กระทรวงวัฒนธรรม เขาไม่ได้ให้ชาวบ้านรู้ นวัตกรรม คุณมาเข้าสภาวัฒนธรรมจังหวัด แล้วคุณก็ได้ unwto คุณก็จะได้ออกคลิปลอยอยู่ใน UN เขาสามารถจะเลือก เขาจะมีพวกที่มาเที่ยวใน unwto เป็น นิคมาร์เก็ต ทำให้เกิดตลาดน้ำ แล้วร่างเต็มเลยตอนนี้ เพราะตลาดน้ำแต่ละที่ก็หาจุดขายของตัวเองไม่ได้ว่าตัวเองมีตลาดเพราะอะไร ตลาดน้ำอาจจะเป็นเรื่องของ ไคเมทเซนจ์ก็ได้ ตลาดน้ำนี้อาจจะเป็นเรื่องของจีไอ ตลาดน้ำอาจจะเป็นเรื่องหิวโหวกก็ได้ ตลาดน้ำอาจจะเป็นเรื่องของนิเวศ ทะเลก็ได้ ใช่ไหมคะ มันต้องตีไปในตลาดแต่ละที่ให้มันได้

ผู้สัมภาษณ์ : ถ้ามี SE สักที่หนึ่ง เขาบอก 13 ช่อง อยากเข้าช่องนี้ๆ แล้วเขาจะไปตีแคสตร์ตัวเองให้ต่างประเทศ รู้ว่าฉันเป็น SE และทำช่องนี้ เขาต้องไปลงทะเบียนที่ไหนครับ

มันมีขึ้นอยู่ในเว็บไซต์คะ เรื่องของสนธิสัญญา แบล็คคลิสต์ คุณต้องไปดูว่าใครบ้างเขาเป็นองค์กรอะไร แล้วประเทศไทยไปลงนามหรือยัง ถ้าเป็นเทศไทยเป็นลงนามแล้ว ก็เท่ากับเราไม่ต้องเสียค่าสมาชิกแล้ว อย่างอิมบ้า เรื่องไฟ ประเทศไทยไปเซ็นแล้ว เสียค่าสมาชิก 3 แสนกว่าบาท ใช้เงินประเทศเสีย ดังนั้นประชากรทุกคนมีสิทธิ

ผู้สัมภาษณ์ : สมมติ ถ้าเกิดว่า SE นี้ทำเรื่องไฟ ก็สามารถไปจดกับอิมบ้าได้เลย

ก็ต้องรวมคะ ต้องดู อย่างอิมบ้าตอนนี้ของดาทำอิมบ้าเป็นเรื่องเป็นราว ต้องพยายามทำให้ไฟให้ได้ 100,000 ไร่ คะอาจารย์ หาไฟในชุมชนให้ได้ แสนไร่ ไม่ใช่ผืนเดียว แสนไร่ ไม่ใช่ พอแสนไร่อยู่ในมือบริษัทเรา เราติดต่ออิมบ้า อินเดีย เราไม่ได้ติดต่อจีนนะ เพราะจีน เอา ล้านไร่ คืออิมบ้ามันมีออฟฟิที่อยู่ 3 ที่คะ สเปน จีน อินเดีย จีน เป็นอุตสาหกรรม รัฐบาลดูงานจีน รัฐมนตรีกลับมาบอกมาปลูกไฟล้านไร่ ซึ่งมันเป็นไม่ได้

ผู้สัมภาษณ์ : อันนี้ต่อ 1 องค์กรหรือครับ

ไม่คะ คือถ้าประเทศไทยเรามีไฟล้านไร่ จีนจะเปิดออฟฟิติดอิมบ้าที่นี้แล้วจะมีการซื้อขายอะไรเยอะ มันจะเป็นนิคมไฟ แต่มันทำไม่ได้ ตอนนี้ก็เลยพักโครงการไปก่อน ตอนนี้ก็เลยมาแจกต้นไม้อะไรแทน

ก็คือดาติดต่ออินเดียเอง กับ ผอ.สพล เขาเป็นผอ.กระทรวงทรัพยากร ไปดูงานอินเดียคือบริบทของประเทศไทย ไม่ใช่จีน อินเดียบอก หาให้ได้แสนไร่แล้วอินเดียจะมาเปิด การที่มาเปิดจะเกิดเวทีซื้อขาย อินเดียเขาจะขายของเล็ก คืออิมบ้าจะมีองค์กรในยุโรป อียู ทั้งหมดจะอยู่ในอิมบ้า เราสามารถขายข้าวอะไรผ่าน ทุกวันนี้เราขายผ่าน wto เราสามารถขายผ่านช่องอิมบ้าได้อีกช่องทางหนึ่ง

ผู้สัมภาษณ์ : โดยที่ข้าวมันไม่จำเป็นต้องเป็นอินทรีย์ก็ได้หรือครับ

ข้าวมันต้องน่าจะเป็นอินทรีย์ค่ะ มันถึงจะช่วยเรื่องอันนั้น มันได้ราคาข้าว คือขายได้แพงขึ้น แค่ว่าตรงนาข้าวมีไผ่
ดั้งเดิม ปักรักษาเอาไว้ 5 กอง 6 กอง แล้วก็รายงานมา

ผู้สัมภาษณ์ : คราวนี้ อย่างคุณตาเป็น SE รวบรวมได้ ครบแสนไร แล้วเจรจาอิมบัตที่อินเดียแล้วอิมบัตที่อินเดีย
เขาจะมาเปิดสำนักที่นี่แล้วคุณตาสามารถขายข้าวให้กับสำนักงานอิมบัตที่เมืองไทย

ถ้าได้มีสำนักงานเปิดมันดีมาก เพราะลาว เขมร ยังไม่ได้ทำ ซึ่งถ้าเรามีสำนักงานอิมบัตเราก็สามารถเทรดให้
ลาว เขมร ได้ เพราะตอนนี้คือ จีนมันเทรดเขมร เทรดลาว เทรดอะไรหมดเลย คือ เราถือสหของอินเดีย เรา
ขายของเล็ก ไม่ได้ขายเสาคอนกรีต พวกนี้เราไม่ได้ทำ เพราะอินเดียไม่ได้ขายของแบบนี้ อินเดียเขาใช้ไผ่เป็น
ทูดในการค้า เขาไม่ได้ขายไผ่เป็นหลัก เขาปลูกไผ่แล้วขายให้คนอื่น ขายเครื่องสาน ซึ่งมันเหมาะกับ บริบทคน
ไทยมากกว่า เพราะเราไม่มีแรงงานแล้วตอนนี้ จีนมันมาน่ากลัวเหลือเกิน เอามะม่วงมาติดต่อดา ต้องการไร
มะม่วง 3 หมื่นไร่ ซึ่งมันผิดธรรมชาติ

ผู้สัมภาษณ์ : คือเอาหมดเลยครับ ล่าสุดจะเข้ามาซื้อไรชาที่ภาคเหนือ

แต่ว่าเงินการเงินเขาตอนนี้ไม่คืนนะค่ะ มันแค่เป็นราคาคุย ถ้าบางคนโยกออกมาคือเขาโยกเงิน เขาคอรัปชั่นแล้ว
โยกเงินหนี จีนมีปัญหาภายในสภาพคล่องเหมือนกันเขามีปัญหาของเขาเองเรื่อง คอรัปชั่นมันสูงมาก มันเลย
ทำให้กระแสเงินสดมันหายไป เหมือนสมัยรัฐบาลทักษิณ มีแต่ตัวเลขแต่เงินสดมันหายไปจากแบงค์

ผู้สัมภาษณ์ : ถ้าแบบนี้คุณตารวบรวมได้ ตั้งสำนักงานเมืองไทยได้ อย่างเช่น SE ที่เขาทำ ข้าวปลอดสารพิษ
อะไรพวกนี้ เขาสามารถขายส่งผ่านทางคุณตาได้ไหมครับ

ใช่ แต่เขาต้องเป็นชุมชนที่มีไผ่จริง ๆ

ผู้สัมภาษณ์ : ในชุมชนเขาต้องมีไผ่ด้วย

ใช่ค่ะ ในชุมชนที่เขาปลูกข้าวต้องมีต้นไผ่ที่เป็นไผ่เดิม

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วต้องมีสักกี่กอครับ

ก็ต้องหาค่ะ แต่จริงๆแล้วบริบทนี้เหมาะกับชุมชนที่ยากจนจริง ๆ นะ ที่อยู่ห่างไกลการติดต่อ ซึ่งราชการมัน
ติดต่อเขาไม่ได้ โครงการถึงไม่สำเร็จ

ผู้สัมภาษณ์ : เพราะว่าตอนนี้ผมมีชุมชนที่รู้จักกัน อยู่ทีลำปาง เขาทำ กาแฟออแกนิก ผมยังคิดว่าถ้าเกิดสมมติ
ว่าถ้าคุณตาทำสำเร็จ

เขาก็สามารถเข้าอีกอันได้ค่ะ ตอนนี่ฟังมีประชุมที่กระทรวงเกษตร CFCIAAT ค่ะดาก็รวม ๆ อยู่เหมือนกัน ว่า จะปฎานเขาที่เวียดนาม ว่าที่เวียดนามมันตีเค้นแคไหนอะไรแบบนี้ มันเป็นกรณีตัวอย่าง

ผู้สัมภาษณ์ : เขาทำเป็นองค์กรเรื่องกาแพหรือครับ

ไม่ค่ะ เขียสเป็นองค์กรเรื่องการเกษตร แต่เป็นเรื่อง ไคลเมท เซนจ์

ผู้สัมภาษณ์ : หมายความว่าเราต้องทำ ตัวสวนกาแพเราให้เข้า ไคลเมท เซนจ์

เราตีค่าให้เกษตรกรได้เลยค่ะ เราไม่ต้องทำ เพราะเขาเป็นของเขาอยู่แล้ว เขาเป็นอินทรีย์ เพราะอินทรีย์มันลด ค่า มีเทนอยู่แล้ว แล้วเรื่องไร้อ้อย ไม่ให้เผา จริง ๆ ไปซื้อค่า ไคลเมท เซนจ์ ชาวไร้อ้อยได้ แต่รัฐบาลเรากลับ ไม่ได้ทำ เพราะไม่มีความรู้เรื่องพวกนี้

ผู้สัมภาษณ์ : เดียวนะครับ ถ้าชาวไร้อ้อยไม่เผา ไร้อ้อย

คือ ไคลเมท เซนจ์ วันนั้นที่ดาเข้าประชุมนะคะ เขาตีมาเรื่องยาง เขาเอาเคสมาขึ้นเรื่องยาง เพราะเรื่องยาง ตอนนี่มันเยอะใช้ไหมคะ แล้วก็อ้อย ข้าวโพด มันชาเลนจ์ มันเป็นประเด็นชาเลนจ์กาแพไม่ได้ขึ้น เขาพยายาม ให้เราแก้ปัญหาการไม่เผาไร้อ้อย ข้าวโพดมากกว่า แล้วก็เอาเงินตีคืนชาวบ้าน ซึ่งจริง ๆ มีเงินก้อนนี้อยู่ แต่ที่นี้ เขาก็ไปตีมหาลัยพระจอมเกล้า ธนบุรี คุยกับอาจารย์ที่มา เป็นญี่ปุ่น พอดีรู้จักกัน ดาก็เลยไปเข้าร่วมประชุม ด้วย กรมวิชาการเกษตร เอา NGO ดราม่า มานั่งร้องให้จะทำโซล่าเซลล์ คือเข้าใจผิดกันค่ะ คือเรื่อง ไคลเมท เซนจ์ โซล่าเซลล์ ไม่ได้เลยนะ โซล่าเซลล์เป็นขยะโลก แล้วตัวมันก็เป็นพิษ ไคลเมท เซนจ์ โซล่าเซลล์ ไม่ได้เลย มันคนละเรื่อง แต่ราชการไทยมันคุ้นกับช่องสี่ฟ้า เอาคนเหล่านั้นมา รอโซล่า เพื่อจะทำบ่อ หน้าร้อน คือฝรั่ง ฟัง ไม่ใช่ พิซซิ่ง รายการพิซซิ่ง 2 นาที แล้วพูด 15 นาที ร้องให้อีก เขาต้องสอนประชาชนพิซซิ่งก่อน ฝรั่งจริง ๆ เขา ไม่ตั้งใจจะช่วยเหลือประเทศไทยหรอก มันเวิร์คกับ เวียดนาม แต่เวลาสงบ UN ส่งให้อาเซียนคณะอาจารย์ ขึ้น หน้าจอว่า ลาว พม่า ของไทย ทำไม่ของไทยฟังเข้ามามันจะปิดโครงการอยู่แล้วกลายเป็นว่าเราล่าหลัง ขึ้นลาว พม่า แต่ดาคิดว่าเป็นไปไม่ได้ จะกินพม่า อะไร ทำไม่เศสของมันเป็นเวียดนาม ดาก็เลยบอกว่า ฉันทจะไปเที่ยว พม่า แกบอกมันเจียบแล้วนะ เขาเปิดออฟฟิตที่เมืองไทยแล้วนะ เซส เดียวพาไปนะ พม่า เขมร ลาว ฉันทจะไปดู ตัวอย่าง เขาเจียบเลยนะ แต่พอจะไปเวียดนามก่อน แกก็จอยได้ เพราะเวียดนามฮั้วกันเอาตั้ง แล้วก็ เอาตั้ง จาก UN เพราะฝรั่งก็เหมือนคอนเซาท์ที่เขาจ้างมาเพื่อเป็นพี่เลี้ยง แล้วคนที่เวียดนามก็ขึ้นฟรีเซ็นต์ แล้วขึ้นใน แผนที่มีลาว สำเร็จ แล้วทำไมฟังมาไทย เราก็อ้างว่าประเทศไทยมีปฎิวัติ แต่จริงไม่ใช่หรอกมันฮั้วกับเวียดนาม เราจะไป ไคลเมท เซนจ์ บอก มิถุนา เขาจะกลับมาอีกกลุ่ม เรบอกเดี่ยวฉันทจะไปดู เราก็ได้อีกองค์กรแล้ว คือพวกนี้เป็นเรื่องตลกรื่ององค์กรที่มันแท้กถึงคนที่ได้นามบัตรมาได้

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วเมืองไทย ไม่มีใครเป็นคนรวบรวมคนข้อมูลเหล่านี้หรือครับ

ไม่มีค่ะ เมื่อก่อนนี้พวกนี้จะติดต่อกับ NGO แต่ด้วยกฎหมายโลกปัจจุบันประเทศไทยเป็น 4.00 มันจะต้องมีห่วงโซ่กับชุมชน ราชการ พ่อค้า คำว่าวิสาหกิจชุมชน ก็คือ วิสาหกิจเพื่อสังคม แต่ว่าภาษาไทยมันแปลออกมาว่า วิสาหกิจชุมชน อย่างเช่น กัญชา ใครจะปลูกกัญชาได้ ก็ต้องมีคำสั่งสุดท้ายคือ วิสาหกิจชุมชน ซึ่งก็คือ SE แต่เนื่องด้วยยังไม่มีใครเปิด SE เลยสักคนหนึ่ง มันก็เลยทำไม่ได้หรือกัญชา แต่กรุงเทพเขาเปิด SE แล้วเขาซื้อ ฮิลตัน ทั้งอัน เป็น เวลเรทกัญชา มันก็คือโซเซียลเอ็นเตอร์ไพรส์ คนที่รู้เรื่องโซเซียลเอ็นเตอร์ไพรส์ที่ดีที่สุดคือ กระทรวงสาธารณสุข ผู้บริหาร โมเดลของมัน ซึ่งกระทรวงสาธารณสุขมี รพสต. อยู่แล้ว รพสต.คือเขาบริหารไม่เป็น

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วอย่างนี้คุณดาจะจัดแมทซิงเลยไหมครับอย่างที่ว่า

ก็อย่างตอนนี้ ดามีทีวี จะออนแอร์ต้นเมษายน ดาก็จะโฆษณาให้ชุมชนมาดูทีวีก่อน แล้วดาก็หาทุนไว้บ้างแล้ว เพื่อดูทีวี ส่งงาน ซ้อมพิชชิง ในงานมีรางวัลให้ 3 หมิ่น 5 หมิ่น แสนหนึ่ง ถึง 2 ล้าน แล้วแต่ หรือห้างโลตัสเขาให้เปิดร้านฟรี แล้วตัวโลตัสก็จะมานั่งเป็นกรรมการด้วย ในงานตามศักยภาพที่มีนะ เอางานแรกไปก่อน ถ้าทั้งสองฝ่ายติดใจ แล้วค่อยจัดใหญ่ ๆ ค่ะอาจารย์

ผู้สัมภาษณ์ : เพราะว่ามันจะได้ชัดเจนกับทาง SE ว่าเขามาแล้วเขามีจุดมุ่งหมาย

คือเขาไม่รู้ ทุกวันนี้พวกที่ทำ SE ปัจจุบันก็ไม่รู้เรื่อง SDG วันนั้นดาคุยกับน้องหลายคน ที่พิชชิงผ่านแล้วเขามาหาดานะ เขาก็บอกฟังรู้ว่า SE ของเขาช่วยเรื่อง SDG อย่างไร มันชัดเจนแล้วขายได้ แล้วพวกสถานทูตเราไปต่อเขา แต่ตอนนี้นั้นคืออย่างเขาให้เราทำโทรทัศน์ เวลาเรานัดพบใครมันง่ายขึ้น ถ้าเมื่อก่อนเป็นแค่สมาคม ใครเจอเรา นี่ดาเข้าไปในโอบอลเน็ทเวิร์คของ 10 บริษัทรวย ของคุณสุภชัย เขาก็จดสมาคม เดือนเดียวกับเราเลยนะ เราก็ได้มีโอกาสคุยกับเขา เขาอาจจะมาสนับสนุน แมทซิงกับคนของเรา โดยการหยุดทำ SE เอง จริง ๆ

เขาไม่อยากทำเองหรือ ถ้าเรารวยอย่างเค้าแล้วมันเป็นเรื่องที่น่าอาย แต่เขาจำเป็นจะต้องทำ เพราะไม่อย่างนั้นบริษัทของเค้าไม่มีกัฟเวอร์แนนซ์พอ เขาก็รอไม่ได้ เพราะเขาต้องเดินทางไปต่างประเทศ เขาไม่ได้ขายแค่ตลาดทรัพย์ในไทย เขาขายทั่วโลก

ผู้สัมภาษณ์ : ถ้า รร รายเล็ก ๆ ก็ไม่พร้อมสักที

ไม่พร้อมค่ะ นี่ก็ปีแล้วมานั่งรอเงินก้อนเล็กๆ คือมองภาพไม่กว้างค่ะ ทำแบบนี้ ดาอยากทำอย่างมากเลย ดาอยากให้ชุมชนมาคิดเรื่องอย่าง

ผู้สัมภาษณ์ : ช่วยไปทำแกวก้าแพงเพชร พิษณุโลกหน่อยได้ไหมครับ

คืออย่างนั้นะคนที่ เป็น SE เขาต้องมีแรงบันดาลใจสักเรื่องหนึ่ง อย่างเช่น วันอังคาร ดาจะไปสัมภาษณ์คนที่ทำ พระเจ้าตากสิน คนนี้มันบ้าพระเจ้าตากสิน เขาลงทุนทำเรือสำเภาเองเลยนะคะ เขาก็มีคลิปเกี่ยวกับพระเจ้า ตากสินเยอะมาก อันนี้คือเขามีแรงบันดาลใจ เราก็เลยหาคนมาทำลงหนังสือ หนังสือพระเจ้าตาก คือมันต้องมีแรง กัดตัน พอเขาได้ช่องมาเขาโคตรตั้งใจเลยคะ

ผู้สัมภาษณ์ : ช่องนี้ผมต้องเข้าไปดูได้ยังไงครับ

TOT 5569 มันเป็นดิจิทัลทีวีปกติ

ผู้สัมภาษณ์ : ถ้าไม่มีผมไม่มีกล่อง TOT ต้องดูยังไงครับ

ก็สามารถดูจากเพจคะ ดูผ่านเฟซบุ๊คได้ ของแถมมีเราจะทำเพจช่องขึ้นมา แล้วเขาให้มีคน ฟอลโลว์ แสคนคนต่อ ปีไม่ใช่เรื่องยาก ถ้าอาจารย์มีชุมชน ดาไปขายทีวีให้ อาจารย์บอกกลุ่มมา

ผู้สัมภาษณ์ : ผมมีเจ้าหนึ่ง เขาเป็นบาทหลวงอยู่ที่ลำปาง หลักการเขาคืออย่างนี้ครับคือเด็กชาวเขา เขาไม่มีทุน เรียนหนังสือ เขาก็รับเด็กเหล่านี้ลงมาอยู่ที่อำเภอ แจ้ห่ม ก็คือเป็นโรงเรียนที่มีหอพักให้อยู่แล้วมีทุนให้เรียน แล้วเขาก็ขอให้ทางพ่อแม่ของลูกศิษย์ทั้งหลาย ว่าขอให้ปลูก กาแฟอแกนิค แล้วเขาจะรับซื้อเมล็ดอแกนิคมา แล้วเขาก็เอามาผ่านกระบวนการคั่ว มันเป็นกาแฟชั้นดี ฟรีเมียมเลยนะครับ ได้เหรียญทองจากงานประกวดที่ อิตาลี แล้วผมก็เอากาแฟของเขาไปให้กับคนที่ชอบกินกาแฟ เขาบอกสุดยอด คือหอมแบบไม่เคยกินมาก่อน คือ เงิน 100% ผลกำไรที่เขาได้มา เขาให้เอาไปเลี้ยงเด็กหมดเลยนะครับ ตอนนีเขาดูแลเด็ก 150 คน เด็ก 150 คนต้องใช้คนละ 3 หมื่นบาทต่อปี

เขาอยู่จังหวัดอะไรคะอาจารย์

ผู้สัมภาษณ์ : ลำปางครับ

เพราะว่าช่วงหลัง ๆ เลือกตั้งต้นเดือนหน้า ดาขึ้นเหนือ เตียวดาไปแวะถ่ายให้เขาออกทีวี ซีรี่แรกเลยบ้านวัด โรงเรียน คือบ้านวัดโรงเรียนมันมีด้านพระพุทธศาสนา ดาได้ปอเนาะมาเจ้าหนึ่งแล้ว ปอเนาะที่ยะลาเขาทำมวย ทำค่ายมวยผู้หญิง เราก็เลยไปเทคแคมวยเขา เป็นบริษัท 1 อัน บ้านวัดโรงเรียน คำว่า บ้านวัดโรงเรียน มันได้ ทุกวัด วัดแขก วัดฝรั่ง วัดไทย

ผู้สัมภาษณ์ : และตอนนี้พอผมไปสัมภาษณ์เขาเสร็จก็ได้มีโอกาสคุยกับคุณอาสาฬห์ คือ คุณพ่อบุญโน เป็นคน อิตาลี ท่านก็บอกว่า เงินบริจาคจากทางยุโรป มันน้อยลง ท่านก็ต้องอาศัยพึ่งพาจากกาแฟ ที่ขายกาแฟแล้วเอา

ผลกำไรมาเลี้ยงเด็ก แต่ปัญหาคือว่า ท่านไม่มีเวลาที่จะไปทำการตลาดมันก็จะซื้อกันบอกต่อปาก คราวนี้พวก
ร้านกาแฟมันชอบ เพราะกาแฟมันดี แต่เขามาซื้อจากคุณพ่อเขาก็ให้ราคาไม่ดี ทำเพื่อลดต้นทุน เขาไม่คิดว่าซื้อ
กาแฟตัวนี้เพื่อช่วยเด็ก แต่เขาคิดว่าซื้อเพื่อได้ของดีราคาถูก คราวนี้ผมก็เลยคุยกับคุณพ่อว่าถ้าเกิดผมมีโอกาส
เดี่ยวผมช่วยทำวิจัยคือเอาเงินจากกองทุนวิจัย มาพัฒนาเป็นแพลตฟอร์ม เพื่อให้คุณพ่อสามารถเข้าถึง เอ็นยู
เซอร์ ได้ จะได้ขายกาแฟในราคาที่ดีขึ้น แล้วก็ตัวบที่เขียนให้คุณอาสาสมัครก็เขียนให้คุณพ่อด้วยเป็น 2 โครงการ
ส่งเข้าไป ถ้าโครงการไหนได้มากก็โอเคก็ถือว่าโชคดีเอามาช่วยก่อน

เดี๋ยวดาไปแวะถ่ายให้คะ อาจารย์ให้ข้อมูลมา อาจารย์แอดไลน์ก็ดีนะคะ อันนี้ที่เขาทำก็คือ SE อยู่แล้วใช่ไหมคะ

ผู้สัมภาษณ์ : ครับเพราะว่าผมอาจจะต้องรบกวนคุณดาอีกหลายครั้ง ขอเบอร์ติดต่อคุณดาได้ไหมครับ

081-492-8722 คะ มอ.อาจารย์อยู่ไหนคะ เผื่อดาไปสัมภาษณ์อาจารย์กลับ

ผู้สัมภาษณ์ : อยู่ มหาลั่นเรศวร ครับ ตอนนี้ผมว่าถ้าแพลตฟอร์มตัวนี้สำเร็จผมว่าจะทำเป็น SE นะครับ แล้ว
คุณดาจะไปสัมภาษณ์ทางคุณพ่อไหมครับ

ไปคะ เดี่ยวดาประสานให้ชัดเจนก่อน

ผู้สัมภาษณ์ : เพราะว่าตอนนี้ก็อย่างว่า การดูแลเด็ก ท่านไม่ได้ดูแล 150 ในศูนย์นะครับ มีอีก 400 คนที่อยู่
ตามหมู่บ้าน

คือเราถ่ายมาตัดต่อแล้ว เราก็จะหาทุนผู้ประกอบการใหญ่ๆไปสัมภาษณ์เขาเหมือนกัน สัมภาษณ์ออกทีวี ซึ่งมัน
นัดไม่ยาก เสร็จแล้วก็เอาตัวรายละเอียดให้ดู แล้วก็จัดแมทซิง แบ่งงานกัน เดือน พฤษภาคม มิถุนายน สร้าง
ภาพขึ้นมาเลย เราก้เชิญ 5 กระทรวง 7 กรม

ผู้สัมภาษณ์ : คราวนี้ผมจะขออนุญาตคุณดา ถ้าผมไปสัมภาษณ์ SE รายไหนที่ดูแล้วเขาตั้งใจทำ ผมอยากจะส่ง
ข้อมูลให้คุณดา เกิดคุณดาเห็นแล้วอาจมีช่องทางช่วยเหลือ

ได้คะ อย่างของคุณพ่อคือใช่

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วอย่างคุณพ่อทำมานานแล้วครับหลายปีมากแล้ว

เราก้ทำบ้านวัดโรงเรียน มันจะมีช่วง บ้านวัดโรงเรียน ซึ่งหาหมอดกัฟอยู่ ที่มี แอคทิวิตี้ แล้วคุณพ่อก้สามารถทำ
โฮมสเตย์ได้เลย

ผู้สัมภาษณ์ : คือที่เราคุยกันเป็นแบบนี้ครับ คุณพอบอกว่าทางที่แจ๊ซัน มันจะมีหมู่บ้านป่าเมี่ยงซึ่งอยู่ในอุทยานแห่งชาติแจ๊ซัน คืออุทยานครอบครัวบ้าน เขาอยู่มาหลายร้อยปีแล้วหมู่บ้านนี้ก็ปลูกชา พอปลูกชาเสร็จ มันจะมีส่วนหนึ่งที่เขาปลูกกาแฟ แต่สมัยก่อนคือเขาทำ เมียง ชาวบ้านก็ไปเด็ดใบมันมา อันนี้ทำชา ดาว่าดีมาเลยนะ คะ ปรากฏว่าท่านก็เริ่มเข้าไปส่งเสริมหมู่บ้าน ว่าเก็บเฉพาะใบชา 3 ใบ ใบอ่อน 3 ใบ มาทำชาขาวซึ่งมันจะราคาดีกว่าและท่านก็ประสานกับทางคนที่เคยอยู่ในอุตสาหกรรมชาที่อิตาลีให้เข้ามาและช่วยดูว่าทำอะไรได้บ้าง แล้วที่ป่าเมี่ยงคือ เขาเรียกว่าธรรมชาติดีมาก เพราะเขาสอยไปในใจกลางอุทยานท่านก็เลยประสานอาจจะเป็นลูกศิษย์เก่าของท่านแต่ตอนนี้เขาจบแล้วทำงานแล้ว บอกจะกลับไปทำการส่งเสริมการอนุรักษ์ท่องเที่ยวที่ป่าเมี่ยงคือ ป่าเมี่ยงมันอยู่ระหว่างรอยต่อ เชียงใหม่กับ ลำปาง คราวนี้มันก็เลยเหมือนถูกแบ่งครึ่ง ผังเชียงใหม่ตอนนี้ นายทุนเข้าไปลงทุนจน ละเหะ มันแถบจะกลายเป็นตายไปไปแล้ว แล้วผังลำปางเขาไม่อยากจะแบบนั้น แต่ตัวการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ การปรับเปลี่ยน การปลูกชาอินทรีย์ ทำกาแฟอินทรีย์ มันอาจจะเป็นทางออกให้เขาไม่ต้องกลายเป็นผังเชียงใหม่

เพราะอินทรีย์ก็ไปตีประเด็นของสาธารณสุข แต่ถ้า ไคลเมท เซนจ์ มันไม่ได้เป็นอินทรีย์นะ อินทรีย์มันวัดที่ข้างเคียงด้วย ถ้าข้างเคียงไม่ใช่เราก็ไม่ใช่ด้วย เพราะจริง ๆ กระทรวงเกษตรมีตราอินทรีย์ให้ แต่เขาจะดูรัศมีกี่กิโล ที่เขาไป อินทรีย์หมดหรือเปล่าแต่ถ้าเป็นไคลเมท เซนจ์ ง่าย ๆ เป็นที่ตัวเราเลย เขาวัดที่ตัวเราเลย เขาไม่ได้วัดข้าง ๆ

ผู้สัมภาษณ์ : พอตีผมยังไม่ทราบเรื่อง SDG ครับ ฟังจะได้ทราบจากทางคุณดา แต่เดี๋ยวจะไปหาข้อมูลเพิ่มเติม

เรื่อง SDG ดาทำมานานแล้วคะ เพราะเขาจะมองเรื่องของ SDG เลย เวลาเขาคุย เขาจะคุยกันเรื่อง SDG ยูนุสเขาได้ SDG จัสติซ องค์กรยูนุสเขาก็จะเก็บเรื่องนี้ พอมาเรื่องบริบทเขาก็ไปเก็บมาเหมือนกัน เขาผ่านจัสติซ เรื่องความยุติธรรม ความเหลื่อมล้ำ

ผู้ให้สัมภาษณ์รายที่ 11 (21 มีนาคม 2562)

ผู้สัมภาษณ์ : ที่มาที่ไปของบริษัทเพชรน้ำหนึ่งเป็นยังไงครับ

จริง ๆ เรามองเห็นสภาพเศรษฐกิจของประเทศ ที่มันเกิดการแข่งขันกัน ต่างคนต่างทำ กว้างขึ้นเรื่อย ๆ แล้วในเรื่องของโซเชียลหรือ ระบบต่าง ๆ มันเข้ามาแย่งส่วนการตลาด ทำให้ชาวบ้านที่ไม่ได้เก่งเรื่องนี้เขาสู้เด็กรุ่นใหม่ไม่ได้

ผู้สัมภาษณ์ : ที่มาที่ไปที่เราเกิดการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เยอะๆแบบนี้เราเคยอยู่ภาคอุตสาหกรรมมาก่อน หรือว่าจบมาทางด้านนี้

เราทำการตลาดเครือข่ายมา เราโตมาจากตลาดเครือข่าย ก็เห็นว่าตลาดเครือข่ายเป็นตลาดเดียวที่ลงทุนน้อยที่สุด และสามารถต่อยอดได้ไม่มีขีดจำกัด เราก็เลยเห็นตรงนั้น เราก็เลยเอามาต่อยอด พอคิดว่าเราเข้าไปดูในกุกก็เกี่ยวกับเรื่องวิสาหกิจเพื่อสังคม จริง ๆ เราอยากจะทำแบบนี้ พอเราเริ่มดู เริ่มศึกษา ว่าเราจะทำได้ไหม เราก็เลยลองปรับดู พอปรับดูเสร็จ เราก็ทำได้ คือจริง ๆ แล้วการที่เรามาแสวงหาผลกำไร ผลประโยชน์ จริง ๆ แล้วชีวิตเราคนหนึ่ง ถ้าเกิดเราได้มาช่วยแบ่งปันสังคมโดยที่ตัวเองอยู่รอดด้วยมันจะดีกว่าไหม ก็เลยสร้างระบบนี้ขึ้นมา เราทำเป็นระบบการขาย เอากำไรตั้งต้นคือ 100 % ของเรา แต่เราเอามาแบ่งก็คือ 70/30 เรามีการแบ่ง 2 รูปแบบ แบ่งคืนกลับไปในการตลาดที่เราทำระบบขึ้นมา เพื่อที่จะเอากำไรมาแบ่งปันเป็นรายจ่ายให้กับสมาชิกที่มาซื้อสินค้าของเรา มันคล้าย ๆ กับสหกรณ์ แต่เราไม่ได้ทำเหมือนสหกรณ์ เพราะว่าการแบ่งปันของเรามันมีระบบเข้ามาควบคุม เราใช้ระบบก็คือสร้างโปรแกรมขึ้นมา ลงทุนกับโปรแกรมด้วยอีกส่วนหนึ่ง เพื่อที่จะมาคำนวณการจ่ายให้กับสมาชิกที่มาซื้อสินค้าของเราอันนี้คือส่วนแรกที่เราต้องเป็นค่าใช้จ่ายของเรา ส่วนที่ 2 คือ ที่เป็นกำไรสุทธิหักค่าใช้จ่ายแล้ว เราก็ยังเอามาทำผลิตภัณฑ์ เพื่อที่จะต่อยอดให้มันเกิดรายได้ เอามาหมุนเวียนอีกรอบหนึ่ง นี่ก็เป็นนโยบาย และกิจการที่เราทำอยู่ ณ ปัจจุบันนี้

ผู้สัมภาษณ์ : ทุกวันนี้เรามีสินค้าเยอะไหมครับ

มีสินค้าเกือบ 40 รายการ สินค้าตัวหลักของเราจะมี ที่มีชื่อแบรนด์ เป็น ผงซักฟอก ตัวเดียว ที่เหลือก็มาจากโรงงานบ้าง จากชุมชนบ้าง สิ่งที่เราเข้าไปช่วยคือ เรามาทำการตลาดแล้วเอากำไรมาแบ่งจ่ายเหมือนเดิม นี่ก็เป็นการช่วยเหลือชุมชนอีกรูปแบบหนึ่ง

ผู้สัมภาษณ์ : ในส่วนที่เราเอาผลิตภัณฑ์จากชุมชนมาก็ถือว่าเราช่วยชุมชนแล้ว นอกจากปันผลแล้ว เราให้เราบ้านเขามาเป็นเครือข่ายยังไงครับ

ก็คือเราให้สมาชิกเข้ามาซื้อสินค้า แล้วเราใช้ระบบจัดการ ก็คือเราก็จะมีการคีย์รหัสสมาชิก มันก็จะแบ่งตามระบบเลย มันจัดสรรตามระบบเลย เพราะว่าเราตั้งค่าไว้ให้เลย ซื้อเท่าไร แบ่งจ่ายเท่าไร เราให้เริ่มที่เข้ามาอยู่ที่ 500 บาท ก็คือมาซื้อสินค้าเริ่มต้นที่ 500 บาท มาวางในระบบ หน้าที่ของเขาคือสามารถมาสร้างอาชีพได้จากการมาบริโภค คือเขาสามารถ เหมือนกับว่าเปิดร้านค้าก็ต้องมีลูกค้าใช่ไหมคะ แต่วันนี้คุณไม่ต้องเปิดร้านค้า คุณเข้ามาเป็นสมาชิกซื้อสินค้าเรา 500 บาท คุณสามารถไปชวนเพื่อนมาเป็นสมาชิกซื้อสินค้า แล้วเอากำไรมาแบ่งกัน

ผู้สัมภาษณ์ : หรือว่าเขาสามารถเอาสินค้าจากอื่นในตัวที่เขาผลิตเอง

ได้ค่ะ เพราะว่าจริงๆแล้วหัวใจหลักของการทำธุรกิจก็คือลูกค้า ถ้าธุรกิจไหนขาดลูกค้ามันก็ไม่รอด ต่อให้คุณทำสินค้าดีขนาดไหนมันก็ไม่มีประโยชน์ ของเรา เรายังเน้นเรื่องการสร้างหัวใจเป็นหลัก ก็คือจะทำยังไงให้ดึงผู้บริโภคเข้ามาในระบบของเรามากที่สุด ถึงวันนั้นคุณทำอะไรมาขาย ก็ขายได้หมด แล้วเราก็จะมีในเรื่องของผลกำไร เราก็จะนำมาช่วยในเรื่องการสนับสนุนด้วย

ผู้สัมภาษณ์ : ส่วนใหญ่คือสมาชิกซื้อใช่ไหมคะ แต่ถ้ามีคนนอกที่ไม่ได้เป็นสมาชิก ได้รับการแนะนำมาว่าสินค้าตรงนี้ดี เขาแค่คิดว่าอยากซื้อไปเฉยๆไม่ได้อยากสมัครสมาชิก

อันนั้นอยู่ที่เขาจะให้โอกาสตัวเองหรือไม่

ผู้สัมภาษณ์ : คือเขาจะซื้อผ่านสมาชิกคนอื่นได้ใช่ไหมครับ

ได้ค่ะ เพราะว่าสมาชิกก็สามารถไปนำเสนอขายได้ปกติ

ผู้สัมภาษณ์ : แต่ว่าตรงสมาชิกจะได้เปอร์เซ็นต์ เงินปันผลไป คนซื้อก็จะได้ในส่วนที่เป็นเงินปันผล

ใช่ค่ะ มันอยู่ที่ว่าเขาจะเปิดโอกาสให้ตัวเองหรือไม่ เพราะบริษัทเปิดกว้างอยู่แล้ว ส่วนให้เราเน้นให้คนมาซื้อมาเป็นสมาชิกของบริษัทมากกว่า

ผู้สัมภาษณ์ : เพราะถ้าเขาคิดว่าเขาต้องใช้ตลอด ต้องบริโภคอยู่แล้ว สมัครเป็นสมาชิกเลยดีกว่า สุดท้ายก็อาจจะได้เงินปันผลคืนไป

ได้อยู่แล้วค่ะ เพราะในระบบเราปันเป็นเดือนละครึ่ง จากยอดที่เขาไปนำเสนอ ไม่ใช่ยอดรวมที่เอามาหารแบ่งนะค่ะ เพราะเราต้องการให้สมาชิกเข้ามาสร้างรายได้ สร้างมูลค่าจากการบริโภค เพราะปกติทุกวันนี้ เราสร้างรายได้ด้วยแรง และเวลาเอาไปแลกเงินมาแล้วมาใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน มันออกแล้วมันไม่เข้า มันเข้าก็เมื่อ

เราไปใช้แรงและเวลาแล้วก็จ่ายออกไปมันไปแล้วมันไม่กลับ แต่ว่านี้จะดีไหม ที่มันไปแล้วมันกลับมา เราต้องการให้เป็นแบบนี้เพราะทุกวันนี้คนส่วนใหญ่ ถามว่า ที่เขาหาแล้วมันไปอยู่ที่ใคร มันอยู่ที่นายทุน นายทุนไม่เคยกลับมาอ่อนกลับมาหาเขาเลย จริงไหมคะ เพราะฉะนั้นวันนี้เราเป็นตัวกลาง ที่อยากจะทำเรื่องเหล่านี้ ให้มันเกิดขึ้นในประเทศเราจริงๆ ถ้าเกิดขึ้นมันจะเกิดขึ้นอย่างไร เขาก็ทำอาชีพเขาไป เพราะว่าเป็นคือการบริโภค ไม่ว่าจะคุณจะทำอาชีพไหน คุณก็ต้องบริโภค ตื่นมาอาบน้ำ ล้างหน้า แปรงฟัน แต่พอเราไปซื้อในที่นี้แล้วเขาเอากำไรมาคืนให้เรา กำไรมาปันกัน พอมีรายได้เสร็จก็เอามาซื้อ มาซื้อใครคะ คนที่เอาสินค้ามาร่วมเขาก็ได้ประโยชน์ แลกเปลี่ยนกัน แล้วตอนนี้เรากำลังทำเรื่องเกี่ยวกับภาคการเกษตร ก็คือเราจะตั้งต้นในเรื่องการทำชา ว่าชาทั่วไปเขาทำกันเยอะ เราก็เลยจะทำในรูปแบบ ชาดอกไม้ เราจะให้เกษตรกรที่เริ่มต้น ส่วนหนึ่งก็ต้องมีทุนก่อน มีพื้นที่เป็นของตัวเอง แล้วปลูกให้เรา เราก็จะมาทำ มาแปรรูป แล้วก็จำหน่าย

ผู้สัมภาษณ์ : สินค้าที่ว่าจะทำเชิง OEM ใช่ไหมครับ

ใช่ค่ะ

ผู้สัมภาษณ์ : ตอนนี้ที่เราเริ่มจะขยับ มีกระบวนการ แล้วลูกค้าส่วนใหญ่เราเป็นคนกลุ่มไหนที่เข้ามาซื้อ มาเป็นเครือข่าย มาใช้สินค้าเราส่วนใหญ่เป็นยังไงครับ

ลูกค้าส่วนใหญ่ ก็จะเป็นฐานล่าง คือคนทั่วไป นักลงทุนก็มีมาบ้าง นักเครือข่าย ถามว่านักเครือข่ายจะไม่เข้ามาในระบบเรา เพราะเขามองว่าของเราแบ่งจ่ายน้อย แต่จริง ๆ เราไม่น้อยนะคะ แต่เขามองภาพการตลาดส่วนต่างมันน้อย และที่สำคัญ คือ เขาจะชอบเน้นในเรื่องของฐานของบริษัทที่ยิ่งใหญ่ เขามองภาพตรงนั้นมากกว่า แต่บริษัทของเราเป็นบริษัทเล็ก ๆ เขาก็มองว่าจะมั่นคงไหม จะยั่งยืนไหม เราก็มองตรงจุดนี้แต่ที่เรามองว่าเรื่องของความมั่นคง ถ้าเราคิดว่า เราไปทำกับบริษัทที่ยิ่งใหญ่และมั่นคงมันจะทำให้เรามั่นคงจริงเราก็จะเดินเข้าเซเว่นอย่างเดียวเลยคะ แล้วเราก็จะรวย ถ้าเกิดมันเป็นอย่างนั้น จริง ๆ มันไม่ใช่ ความยิ่งใหญ่เกิดจากเราสร้างขึ้นมา แล้ววันนี้ใครคะ มาเปิดโอกาสให้เราเป็นผู้สร้าง ในเมื่อมันไม่มีใครเปิดโอกาส แต่วันนี้เราเห็นภาพแล้วว่า ไม่มีใครสร้างให้เรา เราก็ต้องสร้างเอง แล้วเราจะดึงใครมาคะที่มีแนวคิดเดียวกับเรา คนที่มีแนวคิดเดียวกับเรา เขาจะมาคะแต่ก็ไม่ใช่เขาจะเดินออกไป

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วความแตกต่างที่เราแตกต่างอาจจะจะเป็นเครือข่ายอื่นๆ หรือลูกค้ารายใหญ่ มันต่างกันตรงไหนครับ ในมุมมองของคนเข้ามาเป็นเครือข่ายของเรา แทนที่ขาจะไปเป็นสมาชิกอย่าง กิฟฟารีน แอมเวย์ มันมีความแตกต่างยังไงครับ

ความแตกต่างของเรามีค่ะ การที่เราไป อย่าง กิฟฟารีน แอมเวย์ ซูเลียน อันนี้ตามที่เราได้วิเคราะห์มา คือ รายได้ที่มีมันเกิดขึ้นมันยาก เพราะว่าการสร้างองค์ประกอบของโครงสร้างของเขา มันทำให้มีสเตปในการจ่ายสูง เพราะว่าเราไปตั้งลิมิต ตรงเรื่องของตำแหน่ง ทุกคนเริ่มต้นมาเท่ากันหมด แต่มันจะไปหยุดตรงที่ขึ้นตำแหน่งแล้วค่ะ พอขึ้นตำแหน่งครั้งแรก โอเคทุ่มไปเลยบางคนใช้เงินไปเป็นแสนเพื่อที่จะได้ขึ้นตำแหน่ง พอขึ้นตำแหน่งแล้ว มันไม่มีรายได้จริงไหมคะ เพราะว่ามันไม่มีฐานผู้บริโภคจริงมันไม่เป็นธรรมชาติ เวลาเขามีรายได้เขาขึ้นตำแหน่ง เขาจะต้องไปซื้อสินค้าตามตำแหน่งที่เขาขึ้นอยู่ แต่รายได้อันนี้ยังไม่เกิด มันไม่มีขายมันเหมือนกับลอย ๆ ได้ตำแหน่งมาแบบลอย ๆ ใช่มั้ยคะ เหมือนสร้างบ้านอยู่บนต้นไม้ แต่ของเราพยายามเน้นฐานผู้บริโภคจริง ๆ วางรากฐานให้มันแน่น การที่จะขึ้นสูงมันต้องใช้เวลา ถ้ามันขึ้นแล้วเราจะมันคง วันนี้ที่เราพยายามทำมา เดือนหน้าก็จะครบปีแล้ว แต่ที่นี้ฐานของเราก็กว้างไม่กว้าง เปรียบเทียบกับบางบริษัทที่เกิดขึ้นก่อน 2-3 เดือนถ้าเปรียบเทียบกับเรา เรามีสมาชิกเป็นหมื่น แต่เรามองว่ามันหยุดไม่ได้ หยุดคือจบ เพราะรายได้มาจากการขายและขาย แต่ของเรารายได้มันจะเกิดการใช้จ่ายจริง ๆ ซึ่งมันก็เดือนละ 500 บาทเองค่ะ ต่อให้คุณมีรายได้ 6 หมื่น คุณก็ซื้อ 500 แต่ถ้าคุณอยากมีรายได้มากขึ้น แค่ซื้อสินค้าเพิ่มขึ้น แค่นั้นเอง

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วในแง่ตัวสินค้าของเราเอง ตัวผงซักฟอก คือมันเป็นอันที่โดดเด่นกว่าอันอื่น

ใช่ค่ะ ก็คือรักษาสิ่งแวดล้อม ถ้าเปรียบเทียบกับของ แอมเวย์ ที่เขาขายได้ เพราะเขาบอกความโดดเด่นของเขาของเราก็เช่นเดียวกัน ของเราก็ตากในที่ร่มได้ แสง 3 คืบ 5 คืบ ก็ไม่เนาไม่เปื่อย ไม่ต้องใช้น้ำยาปรับผ้านุ่ม ประหยัดน้ำ ประหยัดเวลาแล้วก็รักษาสิ่งแวดล้อม เอามารดน้ำต้นไม้ได้ เพราะของเราก็ทำมาจากธรรมชาติ แสดงว่า เทคโนโลยี รายการผลิต อย่างนี้ถ้าเกิดเป็นราคา แอมเวย์ เขาขายเท่าไรรับของพวกนี้ 700 กว่าบาท แค่ 700 กรัม นะคะ ของเรา 1000 กรัม เราขายสมาชิกอยู่ที่ 259 อันนี้คือราคาสมาชิกแล้วยังมีปันผลอีก จริง ๆ ถ้าไรที่เราบวกขึ้นมา มันกลับคืนไปสู่อุบริโภค ตามจริงแล้วบริษัทได้แค่นี้เดียว เพราะว่าเรากำหนดแล้วทำไมเราถึงในจำนวนการแบ่งจ่ายในระบบโปรแกรมของเรา เราขอเยี่ยมแผนการตลาดของ MON มาใช้ โครงสร้างเราเอาเป็น แผนยูนิตเลเวล ที่นี้เราแบ่งจ่าย มี 7 ชั้น เพราะถ้ามันสูงเกินไป ราคาสินค้าก็จะสูงตามด้วย เราสร้างภาพที่มันสามารถจับต้องได้และราคาสินค้าต้องไม่สูงเกินไป เราก็เลยกำหนดแค่นี้ แต่ว่าเปรียบเทียบแล้วเกิดความสมดุล ของเราได้เยอะค่ะ เพราะว่าซื้อ 500 ได้สินค้าประมาณ 2-3 ชั้น จ่าย 500 กว่า 3 ชั้นได้คืนในระบบ 20 บาทแล้ว ได้ปันผลคืนมา แล้วถ้าเกิดเขามีโครงสร้างของเขา มี 10 คน เขาจะได้ค่าตลาดอยู่ที่คนละ 50 บาท แล้วค่ายูนิต 20 บาท เป็น 70 บาท 10 คนเขาก็ได้คืน 700 เท่ากับเขาได้ของใช้ฟรี นี่คือการตลาด แต่คุณจะมาหาโอกาสสร้างรายได้จากโครงการของเราได้ยังไง ก็คือทุกคนก็ต้องช่วยกัน

สร้างฐานผู้บริโภค เราเน้นสร้างฐานผู้บริโภคไม่ใช่ผู้จำหน่าย เพราะผู้จำหน่ายทุกวันนี้ก็มีแต่คนขายไม่มีคนซื้อ แต่วันนี้มันจะดีไหมคะ ต่างคนต่างมาซื้อเอากำไรมาแบ่งปันกัน

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วพวก แอมเวย์ ซูเลียน เขาใช้ระบบแบ่งแบบนี้ไหมครับ

ไม่ค่ะ แอมเวย์ เขาใช้ระบบแบบตามสเต็ป ก็คือเขาเน้นให้ไปสร้างคน แนะนำ ขยายเครือข่าย สร้างคนเขาจะมีรายได้ตามสเต็ป สเต็ปแรกทุกคนเข้ามาเหมือนกันหมด แต่คุณจะขึ้นตำแหน่ง คุณต้องไปสร้างคนเพื่อขึ้นตำแหน่ง นั่นคือสเต็ปเขา สมมติวันนี้เราอยู่ตำแหน่งธรรมดาอยู่ พอเราขึ้นตำแหน่งเราก็ต้องสร้างไดมอล 3 คน เพื่อที่ตัวเองจะขึ้นไปเป็น รูบี้ อะไรก็ว่าไป มันต้องไปสร้างคนให้สำเร็จ เพราะฉะนั้นการสร้างคนให้สำเร็จ แต่ละคนไม่ใช่เรื่องง่าย

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วเขาเน้นสร้างเครือข่ายหรือสร้างคนอย่างเดียว แต่มันไม่ได้สร้างผู้บริโภคที่แท้จริง ผมเคยได้ยินข่าวว่าเขาให้ไปฟังฟรีที่โรงแรม แล้วบอกว่า อย่างสมมติ เป็นสมาชิกเขาต้องซื้อเครื่องกรองน้ำ 1 เครื่อง เครื่องกรองอากาศ 1 เครื่อง

คือการเข้าระบบของเครือข่ายนั้นเป็นค่าสมัคร ค่าสมัครไม่มีการจ่ายคืนค่าตลาด อย่างแอมเวย์ ค่าสมัครค่อนข้างจะสูง 600 หรือ 900 ตอนนี้ไม่แน่ใจค่ะ

ผู้สัมภาษณ์ : อย่างไม่เชิงว่าเป็นสมาชิก คุณจะเข้ามาคุณต้องสมัครสมาชิกแล้วซื้อ เครื่องเซ็ทนี้ไป เครื่องกรองน้ำ แล้วไปหาคนมาซื้อเซ็ทแบบนี้ต่ออีก 10 คน ถ้าได้ 10 คนจะมีตำแหน่ง

จริง ๆ แล้วอันนี้บริษัทเขาทำระบบมาดีแต่คนนำเสนอก็เอามา ปรับเปลี่ยนเพื่อที่จะดึงให้ตัวเองมียอดขายสูง ให้ตัวเองขึ้นตำแหน่ง ก็เลยเอาแพ็คเกจ ขึ้นมาจัดโปรเข้ามา เพราะว่าปกติเข้ามาสมัครสมาชิกมันไม่ได้อะไร ค่าแนะนำ แนะนำก็ไม่ได้เงิน คือเขาสมัครอย่างเดียวมันไม่เกิดประโยชน์

ผู้สัมภาษณ์ : อันนี้ที่ผมเคยไปฟังนะครับที่อยู่ธนา เราก็คอยากรู้ว่าเขาขายกันยังไง เขาบอกว่าให้ซื้อเครื่องกรองน้ำก่อน เครื่องกรองอากาศ 1 ชุด ที่ให้ซื้อเพราะจะได้ไปอธิบายได้ว่ามันดียังไง ซึ่งสองอันนี้มันตกเครื่องละ 25000 2 อันนี้คุณต้องจ่าย 50000 เสร็จแล้วก็ไปหาคนที่ซื้อเครื่องกรองอากาศนี้ต่ออีก 10 คน แล้วเหมือนเราจะได้ขึ้นตำแหน่งและเราต้องไปช่วยคนที่ต่อจากเรา ไปหาอีก 10 คน คือมันก็จะดันตำแหน่งไปเรื่อย ๆ

เพราะส่วนใหญ่จริง ๆ แล้ว ธุรกิจแอมเวย์ ของเขาเป็นสินค้าต่างประเทศ ก็เลยออกข้างนอกหมด แล้วที่สำคัญนะคะ ค่าการตลาดของเขา การที่เขาเอามาแบ่งจ่ายมันน้อยมาก

ผู้สัมภาษณ์ : คือต้องจ่ายคนที่อยู่เหนือเราหรือครับ

จ่ายคนข้างล่างค่ะ ก็คือกำไรที่บวกมาก็ถูกจัดสรรเรียบร้อยแล้ว เหมือนของเรานั้นก็ถูกจัดสรรเรียบร้อยแล้ว แต่ที่นี้ค่าตำแหน่ง คนที่จะอยู่กับระบบแอมเวย์ได้ ต้องมีฐานเงินเดือนรองรับจริงเขาถึงกลับมาซื้อสินค้าได้ทุกวัน ถ้าเกิดเป็นชาวบ้านที่เป็นได้แค่ผู้บริโภค ให้เขามีรายได้แค่นั้นเอง เพราะซื้อ ซิ่น สองซิ่น อันไหนใช้ดี อะไรใช้ดีก็ซื้อแค่นั้นแต่ไม่มีสิทธิ์ได้รับเงินเลย เพราะซื้อไม่ได้ถึงขีดจำกัดเขาจริงๆเราก็เข้าใจเขาจะคิดว่าใครทำคนนั้นก็สมควรได้ แต่มันไม่ส่งต่อช่วยเหลือได้จริงๆ มันก็เป็นได้แค่ผู้บริโภค กับ ผู้จำหน่าย คนที่มาจำหน่ายคือแม่ที่มมาจำหน่าย ผู้บริโภคก็คือคนบริโภค เขาบอกจะได้ ซื้อในราคาแพง ๆ แต่จริง ๆ ไม่มีสิทธิ์ได้ ถ้าคุณสร้างตัวเองเป็นผู้จำหน่ายไม่เป็น แต่ของเราไม่ใช่ ของเราแค่เขามาบริโภคก็มีรายได้เกิดขึ้นแล้ว อย่างน้อยคุณซื้อมาก็ได้คืนแล้ว 20 บาท

ขอเสริมในตัวที่เขาเรียกว่าคอนเซ็ป ตัวตนของเพชรน้ำหนึ่ง ในเรื่องของเพชรน้ำหนึ่ง เราแตกต่างตั้งแต่การจดทะเบียน ชื่อเราแตกต่างกัน ในบริษัททั่วไปก็จะเป็นบริษัทที่จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์ ซึ่งแน่นอนการจดทะเบียนนั้นเขาสามารถทำอะไรได้เยอะตามข้อกำหนดที่เขาได้รับการรับรอง แล้วถ้าเป็นระบบเครือข่าย เขาจะต้องนำแผนการตลาด หรือ การแบ่งจ่าย จากการบวกเอากำไรสินค้ามาแบ่งจ่ายเสนอให้ สคบ. หรือ คณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคในของชายตรง ก็มีตรงนี้ดูแลอยู่ ซึ่งผลกำไร ว่าบริษัทนั้นจะใช้อย่างไร กำหนดเท่าไร แต่ส่วนใหญ่แล้วบริษัทเครือข่ายต้องทำความเข้าใจว่า เขาจดทะเบียนชื่อบริษัทเลย เช่น ซูเลียน คอร์ปอเรชั่น เป็นต้น แต่สำหรับบริษัท เพชรน้ำหนึ่ง การจดทะเบียน การเกิดของบริษัทมีความแตกต่างในเรื่องของชื่อ ชื่อของเราจะมีส่วนต้นและส่วนต่อท้ายนั่นคือข้อที่ 1 ข้อที่ 2 เราได้สังกัด 2 กระทรวง กระทรวงแรกคือ เพชรน้ำหนึ่ง สังกัดกระทรวงพาณิชย์ วิสาหกิจเพื่อสังคม สังกัดกระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ เพราะฉะนั้นเราจะมีกฎหมายแม่บทอยู่ 2 กฎหมาย ที่บริษัทฝั่งจะต้องกระทำและห้ามละเว้นการกระทำ แล้วทำไมวันนี้เราไม่ไปจด สคบ. เพราะว่า สคบ.เป็นกฎหมายรองลงมา ไม่ใช่กฎหมายกระทรวง แต่วิสาหกิจเพื่อสังคมมันเป็นกฎหมายแม่หลักเป็นกฎหมายกระทรวง มันเหมือนกับบริษัทวังมา 2 เส้นทาง จุดกำหนดของเพชรน้ำหนึ่งวังมาเส้นทางตรงครับ กระทรวงพาณิชย์ผ่านกระทรวงพัฒนาฯ มาถึงแยก เจอแยกหน้า เจอ สคบ. สคบ. ก็คือทางสายรอง เพราะฉะนั้นเราแนะนำเสนอว่าเราดำเนินการอย่างไร และเป็นการจ่ายที่ยุติธรรมกับผู้บริโภค สินค้ามีคุณภาพ แม้แต่ทองคำในวันนี้ ทองคำก็ได้รับรองจาก สคบ. นะครับ ไม่ว่าจะเป็นน้ำหนักหรือเปอร์เซ็นต์ สินค้าเรามี อย. มี มอก. มีฉลากสีเขียว นั่นคือสิ่งที่เราระบุ บทบาทที่ 2 ที่เราผ่าน วันนี้เราต้องทำอะไรให้กฎหมายแม่บท นั่นคือข้อที่ 2 แล้ว กฎหมายมันแตกต่างกัน ในบริษัทเครือข่าย MLM จะต้องไปอิงกับกฎหมาย สคบ. ของชายตรง แต่ของเราจะไปอิงกับกฎหมายของวิสาหกิจเพื่อสังคม ถ้าวันนี้ สคบ. กำหนดการจ่าย ไม่เกิน

40% ของกำไร เพื่อให้บริษัทมันจ่ายได้จริง ๆ แต่ของบริษัทเพชรน้ำหนึ่งกฎหมายบอกว่าเราต้องจ่าย ผลกำไรไม่ต่ำกว่า 70% นี่ก็เป็นอีกเหตุผลหนึ่ง ว่าทำไมบริษัทเราได้จ่ายผลกำไร หรือผลตอบแทนมากกว่าระบบทั่วไปเพราะเราจ่ายตามกฎหมาย แล้วบริษัทเราแตกต่างจาก MLM อย่างไร 1 ไม่มีค่าสมัคร 2 เราไม่มีคะแนน หรือ PV เป็นตัวคำนวณจ่าย และการขึ้นตำแหน่ง บริษัทเพชรน้ำหนึ่งก็จะไม่เห็น PV รู้เลยว่าซื้อสินค้า ตั้งแต่ 500-999 บาท จะได้รับ 20 บาทคืนสู่ระบบ เราเอาค่าการซื้อช่วง ช่วงของราคาการซื้อมาแบ่งจ่ายผลกำไร แต่เราไม่ได้เอา PV มาแบ่งจ่ายผลกำไร นะครับนี่คือข้อแตกต่างข้อที่ 2 ข้อที่ 3 ตำแหน่ง พอเกิดตำแหน่ง MLM ก็มีตำแหน่ง ซินเวอร โดมอล แล้วแต่บริษัทตั้ง แต่ของเราเข้ามาเหมือนกันก็คือ เปลี่ยนจากสถานะผู้บริโภค มาเป็นเจ้าของระบบ ตำแหน่งเดียว 500 บาท เราทุกคนเท่าเทียมกันหมด มันลดความเลื่อมล้ำไหมครับ สังคมเราเท่าเทียมไหมครับ นี่เป็นเสน่ห์อีกข้อหนึ่งครับ เราจะมียอบาย คอนเซป วันรวมอยู่ในระบบ ต่อไปคือการรักษายอดตามตำแหน่ง MLM มี แต่บริษัทเราไม่มี แต่กำหนดการซื้อเพื่อมาแบ่งผลกำไร เขาเรียกว่ากำหนด เพดานการจ่าย ไม่ให้เกิดโอเวอร์เบส และ สคบ.สบายใจได้เพราะว่าเราไม่ให้เกิดโอเวอร์เบส ถ้าวันนี้เราซื้อสินค้า 500-999 บาท เราก็ปันผลกลับไป 20 บาท จากการซื้อ แต่ถ้าเราขยายการซื้อเป็น 1000-1999 บาท เราก็จะได้ปันผลอยู่ที่ 40 บาทจากการซื้อ แล้วถ้าเราซื้อตั้งแต่ 2000 ขึ้นไปก็ปันผลอยู่ที่ 60 บาท นี่คือการกำหนด แต่ระบบทั่วไป มันใช้ระบบการรักษายอดตามตำแหน่ง พอมันขึ้นแล้วไม่ลงจริงไหมครับ สมมติเป็นระบบ MLM ทั่วไปนะครับ พอขึ้นตำแหน่ง เราต้องรักษายอด 10000 ตอนขึ้นครั้งแรกมันได้จริง เราต้องรักษายอด 10000 บาท แต่ผลข้างล่าง ผลประกอบการ เขาเรียกว่าการขายฐาน ได้มา 5000 บาท แสดงว่าเราต้องเอาเงินส่วนตัวออกไปอีก 5000 เพื่อรักษาตำแหน่ง แต่สำหรับเราวันนี้ซื้อเดือนละ 500 ในครั้งแรก เดือนที่ 2 ซื้อ 1000 เดือนที่ 3 ซื้อ 2000 เดือนที่ 4 กลับมาซื้อ 500 ก็ได้ ไม่มีการกำหนดยอด ทำให้เราบอกว่า วันนี้เราไม่ได้เป็นระบบเครือข่าย 100% แต่เรามีโครงสร้าง ในการต่อฐานองค์กรเพื่อในการเขียนโปรแกรม ถ้าไม่มีการเขียนโปรแกรม แสดงว่าเรามีระบบที่ไม่ดี มันคำนวณยาก กับ การประมวลผลจะผิดพลาด ก็คือระบบของวิสาหกิจเพื่อสังคมจะต้องมีระบบที่ดีด้วย จริงไหมครับ เราใช้โครงสร้างเหมือนเครือข่าย ใช้ 1 แดก 3 เหตุผลทำไมใช้ 1 แดก 3 คนใหญ่เขาใช้ 1 แดก 2 เรียกว่า ไบนารี บางบริษัทก็รอดตัวเอง สตาร์สเตป เหมือนที่อาจารย์เจอครับแนะนำก็พันล้านคนก็ได้ที่มีความสามารถ แต่บริษัทเพชรน้ำหนึ่งใช้ 1 แดก ไตรนารี เพื่ออะไรครับ สมมติอาจารย์มาแนะนำผม 1 คน ผมได้ 1 สายองค์กรละ อาจารย์เป็นคนที่ 2 และคุณเอ เป็นคนที่ 3 ครบ 3 สาย สมมติอาจารย์มีลูกศิษย์อีก เขาก็อยากจะมาซื้อกินซื้อใช้แล้วได้เงินปันผลกลับ เพราะว่าเป็นการซื้อเพื่อตัวเอง ถ้าเป็น MLM การจ่ายครั้งแรกเป็นค่าสมัคร ค่าสมัครเป็นค่าใช้จ่าย เป็นการลงทุน แต่การลงทุนครั้งนี้ให้ใครครับ ขึ้นตรงกับบริษัท จริงหรือไม่ สมมติอาจารย์ไปสมัครอาจารย์จ่ายมา 900 ตัวนี้คือค่าสมัครขึ้นตรงกับบริษัท อาจารย์เองก็ไม่ได้อะไร นอกจากระบบ รหัส ที่เข้าไป แต่ยังไม่เกิดรายได้ อาจารย์สมัครเพื่ออะไรครับ

รายได้จริงไหม เห็นไหมครับว่าจุดประสงค์อย่างหนึ่งการกระทำอย่างหนึ่ง นี่คือระบบว่าวันนี้เราซื้อครั้งแรกเพื่อใคร แต่ของเราซื้อครั้งแรกเพื่อตัวเราเอง และซื้อทุกครั้งเพื่อตัวเราเองก่อน แต่การซื้อของเรามันได้แบ่งปัน สมมติ อาจารย์ซื้อ 500 บาท อาจารย์ได้แบ่งปันผลกำไรของบริษัท จ่าย 500 ผลกำไรเท่าไรเป็นของบริษัท แต่บริษัทปันผลมาให้อาจารย์คืนอยู่ที่ 20 บาท แล้วยังปันผลให้อีก 7 คน คนละ 20 บาท ที่นี้ระบบของเรา 1 แดก 3 มันดียังไง สมมติอาจารย์แนะนำครบแล้ว

ผู้สัมภาษณ์ : 7 คนคนละ 20 บาทคืออะไรครับ

ค่าการตลาดที่แบ่งชั้น คือก็คือ 7 ชั้น 500 มันจะถูกจ่ายออกไป อยู่ที่ 190 บาท ที่จะเอามาแบ่งให้คนละ 20 หมายถึงว่า วันนี้อาจารย์เข้ามาอยู่ในระบบเรา 500 บาท อาจารย์ไปชวนคนอื่นว่ามันก็ดีเหมือนกัน ครั้งแรก อาจารย์จะได้ค่าชวนเข้าระบบอยู่ที่ 50 บาท แล้วได้อีก 20 บาท ที่นี้อาจารย์ก็ไปชวนเพื่อนต่ออีก ถ้าคนนั้นเข้ามา 500 เขาจะได้ 20 แต่อาจารย์จะได้ 50 และอีก 20 ด้วย เป็น 70 บาท มันก็เลยเป็นโครงสร้างที่สามารถสร้างอาชีพได้ เพราะถ้าเป็นเหมือนสหกรณ์มันสร้างอาชีพไม่ได้ อันนี้เราต้องการให้เข้ามาเพื่อสร้างอาชีพจากการบริโภคอย่างแท้จริง นี่คือโครงสร้างค่ะ

สมมติว่า 3 คน ครบ ผม อาจารย์ คุณเอ ไม่ว่างแต่เราก็อยากจะบริโภค เพราะการบริโภคเมื่อก่อนของเราไม่ได้ อะไรนอกจากการซื้อ หลักการของเพชรน้ำหนึ่งคือ บริหารการเงิน เป็นหลักเศรษฐศาสตร์ที่อยู่ในการเรียนรู้ เรื่องของบัญชี ในการแยกหมวดหมู่ค่าใช้จ่าย รายได้ ให้ชัดเจน แต่ของเรา 50 ที่เมื่อก่อนอาจารย์จ่ายเป็นค่าใช้จ่ายจริงไหมครับ แต่วัตถุประสงค์ของอาจารย์จ่ายเพื่ออยากมีรายได้ ระบบของเรา เลยจ่ายแล้วได้คืน แล้วได้คืนยังไง 500 บาทก็คือค่าใช้จ่าย อาจารย์จ่ายไป 1 ได้ระบบ 2 ได้สินค้า 1 ชิ้นมูลค่าไม่เกิน 250 สินค้าที่เป็นระบบ และสินค้าที่จับต้องได้ นี่คือนี่ที่อาจารย์ได้ เมื่ออาจารย์จ่ายปุ๊บ ชื่อของอาจารย์เข้าสู่ระบบ ระบบก็จะคำนวณการจ่ายคืนรายได้ จากที่จ่ายไป 500 ก็จะได้คืน 20 บาท นี่เป็น เพแบล็กเปลี่ยนรายจ่ายเป็นรายได้ นี่คือระบบการจัดการเรื่องการบริหารการเงินของเรา พุดง่าย ๆ คือเราบริหารจัดการการเงินโดยใช้กิจกรรมประจำวัน มาเปลี่ยนสิ่งเหล่านี้จากค่าใช้จ่ายประชาชนให้กลายเป็นรายได้ให้กับประชาชนโดยระบบแบ่งปัน เมื่ออาจารย์แนะนำครบ 3 คน อาจารย์แนะนำคนที่ 4 อาจารย์ทำยังไง ต่อตัวเองไม่ได้ ถ้าเป็นบริษัทอื่นอาจจะต่อได้รอบตัวเลย แล้วอาจารย์จะมาช่วยคุณเอไหม ไม่ช่วยเพราะทุกคนก็อยากมีรายได้จริงไม่ครับ แต่ระบบของเรา พอครบ 3 คน คนที่ 4 อาจารย์จะต้องมาต่อไต่ล่อง สมมติผมไม่เก่งเลย อาจารย์ก็มาต่อให้ผม 1 คน 1 คน เขาซื้อ 500 เขาได้สินค้า และ 20 บาท ตัวผมเองได้ 20 บาท อาจารย์ได้คำแนะนำ 50 บาทและอีก 20 บาท จากการซื้อ แต่ระบบอื่นเป็นยังไงครับ วางต่อข้างเดียว ถ้าสองสายเป็นยังไง สมมติระบบสองสายอาจารย์อยู่ข้างบน อาจารย์แนะนำผมมา อาจารย์แนะนำคุณเอ แล้วอาจารย์ก็แนะนำคุณบี มาต่อผม ผมไม่มีรายได้นะ

ครับ ค่าแนะนำขึ้นตรงกับอาจารย์ แต่ผมมีรายได้ก็ต่อเมื่อมีการจับคู่ แต่อาจารย์เอาตัวผมกับคุณเอ จับคู่ อาจารย์ก็ได้เงินไปแล้ว แต่คนที่อาจารย์มาวางใหม่ อาจารย์รอจับคู่ ก็ยังไม่ได้ตั้ง ส่วนผมเองอาจารย์มาช่วยผม ผมก็ยังไม่ได้ตั้ง เพราะยังไม่มีคู่ นี่คือเหตุผลหนึ่งว่าทำไม ระบบอื่น มันมีเงื่อนไขที่จ่ายไม่เต็มร้อยครับอาจารย์

ผู้สัมภาษณ์ : คือมันเป็นเหมือนระบบที่บังคับต้องขยายสมาชิกอยู่ตลอดเวลา

ใช้ครับมันเป็นระบบบังคับ มันเป็นระบบที่ไม่ต้องการให้รายได้เต็ม มันไม่ได้ช่วยเหลือ มันเข้าบริษัทอย่างเดียว เหมือนอาจารย์มาต่อให้ผม อีกข้างหนึ่งคน ๆ นี้ทำงานเยอะมาก แต่ผมเป็นชาวบ้าน ผมก็ไม่มีรายได้อยู่ดี มันไม่เกิดการช่วยเหลือ แต่วันนี้เราตั้ง 3 สายตัวคนนี้น่าซื้อซ้ำ 500 บาท คุณมี ที่อาจารย์แนะนำให้ผม มาซื้อ 500 บาท เขาก็ได้ส่วนตัว 20 ตัวผมได้ 20 อาจารย์ได้ค่าซื้อจากเขา 20 และค่าลิขสิทธิ์ 30 รวมเป็น 50 แผงองค์กรของเราให้กำหนด 1 แดก 3 7 ชั้นลึก รวมแล้ว 3280 รหัส เราจ่ายให้แค่นี้ครับอาจารย์ เหมือนที่ประธานบอกถ้าเราจ่ายมาก เปิดลึกกว่านี้ราคามันก็จะสูง ทำให้เป็นการเอาเปรียบผู้บริโภค

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วทำไมไม่ทำน้อย ๆ ครับ

เรามองว่าถ้าเกิดว่ามันน้อย มันไม่จูงใจคนให้อยากซื้อ เพราะขนาดเราหลักหมื่นเขาบอกจะเอาหลักล้านกัน ระบบอื่นหลักล้าน 20 ชั้น ต้องใช้คนประมาณ 2 ล้านกว่าคน แต่เพื่อ 3000 คนมาเพื่อซื้อไม่ได้เอาไปขายต่อ ระบบของเพชรน้ำหนึ่งอีกอย่างคือการเข้ามาแล้วเป็นผู้บริโภค ไม่ได้ซื้อมาเพื่อขาย อาจารย์ซื้อมา 500 จะเอาไปขายตลาดได้ไหม ของแค่ชั้นสองชั้น อาจารย์ไปนั่งเปิด เป็นไปไม่ได้ นั่นซื้อเพื่อบริโภค ต่างจากซื้อในระบบ MLM พอขึ้นตำแหน่งของเยอะไม่ครับอาจารย์ อาหารเสริมเขาเต็มเลยครับ ไปจำหน่ายไม่ได้ ก็ลดราคาขาย ในเมื่อขายไม่ได้มันก็ต้องใช้เงินตัวเอง ใช้ครับอาจารย์ บางครั้งขายไม่ได้ บางครั้งราคาสูงเกินไป ใช้วิธีเอาไปฝากก่อนแล้วค่อยมาเก็บเงิน ซึ่งระบบแบบนี้จะทำให้เสียเพื่อนเสียญาติ เพราะมันเกิดการบังคับ

ผู้สัมภาษณ์ : อย่างอาจารย์ไม่เคยคิด ไม่เคยสนใจแบบนั้น คือ เราก้ทำงานรับราชการอยู่แล้ว เราก็ไม่ได้อยากได้ขนาดนั้น

แต่มันมีคนกลุ่มหนึ่งที่เขาเป็นแบบนั้น และเขามีความต้องการสูง

ผู้สัมภาษณ์ : อันนั้นคือคนที่อยากได้เงิน เคยไปฟังอยู่ครั้งหนึ่งคะ ไปฟังเพื่อเราได้อะไรมา แต่สิ่งที่เราเห็นคือ มันจะเป็นไปได้ยังไง พอฟังเสร็จ เราารู้สึกว่าอาจเป็นไปได้สำหรับบางคนเท่านั้นที่เขาทำได้จริงๆและได้เกิดดอกเกิดผล ได้รางวัล ได้ไปเที่ยว แต่อย่างเราคงเป็นไปไม่ได้ เราก้เลยบอกว่าอย่าไปอยู่ในวงการนี้เลย

ส่วนใหญ่คือเสียเพื่อน เพราะอย่างเพื่อนผม เขาอยากได้ตั้งแล้วก็โทรไล่ตามรุ่นเลย เรียกเพื่อนไปอบรม แล้วสมัครเป็นดาวโลก ให้เขา ตอนแรกเราก็เกรงใจเพื่อนก็เลยไป แต่พอฟังแล้วมันไม่ใช่

แล้วมีพอไปฟังเสร็จแล้วเขาจะสาธิตก่อนใช่ไหมคะ พอสาธิตแล้ว เราคิดว่ามันไม่ใช่แล้วถ้าเราขาย เหมือนกับเราไปโกหกเขา มันเป็นของไม่ดีเอาไปหลอกขายให้เขา สิ่งนี้เป็นสิ่งที่เรารับไม่ได้

ความรู้สึกผมว่า ถ้ายังขึ้นมันเยอะ คนรู้สึกที่เราซื้อเพื่อขายให้คนเยอะ และ 2 มันทำให้ราคาสินค้ามันแพงมาก คือของมักจะเป็นของดีนะ แต่ไม่จำเป็นต้องแพงขนาดนั้นไม่ อย่าง ยาสีฟัน ราคาแพงจริงๆ

อย่างของเรา เรากำนวณไว้แล้ว คือราคาสินค้าของเรามันไม่ได้แพงเกินไป ก็คือมันมีค่าการตลาดของมันอยู่ เพราะเรามาเราได้ต้นทุนมา เราก็บวกปกติที่เขาขายทั่วไป แต่อาจจะบวกเพิ่มมานิดหน่อย แต่กำไรที่เกิดขึ้นเราไม่ได้เอาเข้า 100% เราเอามาแบ่งจ่าย สินค้าของเราที่เลยไม่สูงเกินจริง แต่มันต้องมีลิมิตในเรื่องการจ่าย ถ้าเกิดน้อยเกินไป เหมือนวันนี้ ฉันอยากเปิดร้านค้า ขายแฟรนไชส์หนึ่ง อย่างกาแฟ ชาพะยอม ซ้อแฟรนไชส์มา 1 แสน ใน 1 แสน เขาสร้างการตลาดเขาไว้แล้ว หวังซื้อของเขาจะมาสร้างมูลค่าให้กับตัวเอง เลยยอมจ่ายเงินออกไปก่อน 1 แสน เพื่อที่จะไปขายแก้วละ 25 บาท ไม่รู้ได้วันละกี่แก้ว ไม่คิด รู้แต่ว่าซื้อเขาตั้ง กะว่าจะตั้งลูกค้าเข้ามา แต่ในที่สุดแล้วคนที่สร้างลูกค้าไม่ใช่ซื้อเขาแต่เป็นเรา ถ้าสมมติเขาบอกว่า ซื่อนี้จะทำให้ร่ำรวยเกิดขึ้นจริง เอาไปตั้งกลางทุ่งนาก็รวยได้ใช่ไหมคะ เพราะฉะนั้นไม่ใช่ซื้อแล้ว ซื้อไม่สามารถขายได้จริง ทำเล บวกกับตัวเองต่างหากที่จะดึงดูดลูกค้า ทำเลดีถ้าตัวเองหน้าหงิกหน้างอ ก็ไม่มีลูกค้าอยู่ดี เพราะฉะนั้นทุกอย่างมีองค์ประกอบรวม แต่ของเรา การเริ่มต้นของเราไม่ได้ชวนใครมาขาย แต่เราชวนทุกคนมาเป็นผู้บริโภค บริโภคสินค้าที่ตนเองต้องการ สินค้าของเรามีให้เลือกมากกว่า 40 รายการ

ผู้สัมภาษณ์ : ของใช้ในชีวิตประจำวัน สิ่งจำเป็น แล้วมีกระบวนการในการคัดเลือกสินค้า คิดว่าเราทดลองใช้แล้วผ่าน เห็นถึงคุณสมบัติที่เขาเสนอ เราถึงรับมา

ใช่ค่ะ อันดับแรกเราจะทดลองเองก่อน เราถึงจะนำออกจำหน่ายให้กับผู้บริโภค ถ้าตัวไหนไม่โอเค เราก็ไม่นำมาจำหน่าย

ผู้สัมภาษณ์ : ใช่ดีแล้วบอกต่อ ส่งเสริมให้คนบอกต่อ

ใช่ค่ะ

ผู้สัมภาษณ์ : แต่ผมรู้สึกลำบากใจ ตอนที่เพื่อนทำ คือของมันก็โอเคนะแต่ราคามันแพงมาก แต่เขาก็พยายามบอกว่าดี ลองใช้เถอะ สุดท้ายผมถามตรง ๆ คือเขารู้ว่ามันไม่คุ้มหรอก แต่มันเป็นผลประโยชน์ของเขา คือเขาลงทุนไปแล้ว ต่อให้ไม่คุ้มก็เถอะ

ผม สมมติ นะครับ เมื่อกี้ที่อาจารย์พูดมา ที่บอกว่า จ่ายหลาย ๆ ชั้นเพื่อซื้อให้คนอื่น แบบซื้อแล้วเอาเงินไปให้คนอื่น ซื้อแล้วไม่ได้เป็นของเรา แต่ไปเป็นของหัวหน้าเรา อย่างที่ผมบอก ว่า ถ้าตัวผมอยู่ตรงนี้ แล้วอาจารย์แนะนำคุณบี มาให้ผม แต่ถ้าคุณบีซื้อแล้วไม่เข้าหาผม แต่ไปเข้าหาอาจารย์ นี่แหละครับ ระบบ MLM แต่ของบริษัทเพชรน้ำหนึ่ง คุณบีซื้อ ผมได้ด้วย อาจารย์ได้ด้วย มันมีอยู่ว่า ได้ ไม่แบ่ง กับ ได้แล้วแบ่ง ระบบไหนที่ได้แล้วแบ่ง นั่นคือระบบของการให้ แล้วข้อหนึ่งที่อาจารย์บอกว่าทำไมถึงไม่ได้ที่เราคนเดียว ทำไมถึงแบ่ง สมมติว่าวันนี้สินค้าชิ้นนี้ราคา 200 บาท บอกว่าอาจารย์มาซื้อเราลดให้ 50 บาท อาจารย์ก็ได้จ่ายน้อยลง คือ 150 บาท แต่อาจารย์เป็นรายได้ได้ไหมคะ แต่ถ้าเกิดวันนี้อาจารย์ ซื้อ 200 แต่อาจารย์ ไปบอกเพื่อนมา 5 คน อาจารย์ซื้อ 200 แต่อาจารย์ได้ค่าตลาดไป 200 ถามว่าอาจารย์ซื้อสินค้าชิ้นนี้แพงหรือไหม เราต้องมองว่าวันนี้เราต้องการอะไร ถ้าเราต้องการแค่สินค้าราคาถูก เราก็จะไปซื้อที่เขา เซลล์ จริงไหมคะ นั่นก็คือสินค้าในราคาถูก แต่เราไม่สามารถที่จะมาทำเป็นรายได้ได้ หรือถ้าเราเอาไปทำรายได้ได้ ชิ้นเดียวเราจะไปขายได้ไหมคะก็ไม่ได้ เราก็ต้องใช้เงินปริมาณหนึ่ง เพื่อที่จะไปซื้อสินค้าปริมาณหนึ่งเพื่อเอามาขาย เราถึงจะได้ค่าส่วนต่าง แต่วันนี้เราไม่จำเป็นต้องมากักตุนสินค้า เพราะเราก็อซื้อของเราปกติ แต่เราเห็นว่ามันใช้จริง ซื้อแล้วสินค้าก็ดี แต่ซื้อแล้วเรามีเงินปันผลให้ เงินปันผลคือ ค่าการตลาดที่ระบบเขาจัดสรรให้ไม่ใช่เขาเอาเงินเรามาจ่าย แต่เป็นเงินที่กำไรส่วนของร้านค้านั้น ๆ เขาสร้างขึ้นมาก แต่เขาเอามาแบ่งปันให้แค่นั้นเอง ถึงยังไงเขาไม่ลดให้อาจารย์ เขาก็ขาย 200 นี่ก็คือค่าการตลาดที่เราบอกว่าเราทำไมต้องเอามาแบ่งชั้น ๆ เพราะเราไม่แบ่ง เราก็จะขายเท่านี้เราขาย 150 ลูกค้าเข้ามาไม่ถาม ไม่ต่อ เราก็ขาย 150 อยู่ดี แต่พอเรามาตั้งเป็นการแบ่งจ่าย ก็จ่าย 150 เหมือนเดิม แต่เราเอาไปแบ่งจ่ายได้ถึง 8 คน แต่ระบบที่เหมือน MLM ที่มันไม่เกิดการซื้อซ้ำ

ผู้สัมภาษณ์ : บางอย่างไม่ได้เป็นของใช้ในชีวิตประจำวัน

ใช่ครับ ส่วนใหญ่จะเป็นอาหารเสริม ซึ่งมันไม่สามารถต้องซื้อบ่อยครั้ง ซื้อไม่ได้ทุกเดือน เราเอาสินค้านี้มาตั้งต้นในการทำตลาด เพราะเรารู้ว่าสินค้าเหล่านี้ ไม่ว่าโลกจะเปลี่ยนแปลงขนาดไหน สินค้านี้ก็ยังคงจำเป็นต่อชีวิตประจำวันอยู่ดี เพราะฉะนั้นมันหนีไม่ได้ มีคนส่วนใหญ่ถามว่า ไม่ซื้อซ้ำได้ไหม ถ้าชีวิตคุณเกิดมาใช้ครั้งเดียวแล้วคุณไม่ทำอะไรเลย ไม่ต้องทำมาหากินเลย เพราะคุณไม่มีอะไรที่ต้องใช้ซ้ำอีกแล้ว จริงไหมคะ

ผู้สัมภาษณ์ : อันนี้เป็นซั๊กมือหรือคะ

ซักมือ ซักเครื่องก็ได้ค่ะ นี่คือนี่ที่ยังอยู่เสมอไม่ว่า AI จะเข้ามาอย่างไร ระบบ AI เข้ามาทำให้อาชีพ 1000 อาชีพหายจากโลกนี้ไป ระบบการเงินไม่จำเป็นต้องวิ่งเข้าธนาคาร เขาก็โอนเงินแล้วจ่ายของใน แอปพลิเคชัน ในมือถือ ชื่อของจ่ายของ อยู่ในนี้ เรามีความรู้สึกว่าวันนี้เราตกเป็นเหยื่อของระบบที่อปรัน จริง ๆ แล้วการ แลกเปลี่ยนเริ่มต้น คือเงินสดของเราเข้าไปใช้หรือไม่ ซึ่งเงินสดมันไม่ออกมาข้างนอก แล้วเงินเราไปไหน วันนี้ เรารบอกว่าเราไม่ได้พกเราสดมา จ่ายผ่านได้ไหม ได้แต่เงินยังอยู่ในธนาคาร แล้วแต่เวลาโอนเราจะมีตัวเลขไป อยู่ในนั้น เงินเป็นแสนเป็นล้านมันไปกองอยู่ตรงไหน เงินจริงแต่ไปอยู่ในอากาศ เราถึงมองว่านี่แหละเรากำลัง ตกเป็นเหยื่อของเทคโนโลยี เขาเอาเงินไปทำอะไร เงินที่หายไปจากระบบคืออะไร การพัฒนาดีครับ แต่การ พัฒนาจนล้าธรรมาชาติ ประเทศญี่ปุ่นได้สอนบทเรียน ประเทศญี่ปุ่น คลื่นสึนามิเข้า ไฟฟ้าดับ อะไรดับหมดเลย เงินในอากาศใช้ได้ไม่ครับ มีเงินเท่าไรก็เอาออกมาใช้ไม่ได้ และอีกอย่างไม่ว่าโลกเปลี่ยนแปลงไปอย่างไรก็มีค่า เสมอกัน แบนค์มันหมดค่าตามยุคสมัย แต่ทองคำยังมีมูลค่าในตัว เงินบาทไทยไม่ได้ใช้ได้ทั่วประเทศจริง สมมติ ผมไปประเทศพม่า ไปอย่างกุง ผมไปแลกเงินที่สนามบิน เป็นเงินจำกัด เรียบร้อย เสร็จแล้วผมจนเพลินจนเงินจำกัด หมด แล้วไม่มีที่แลก มีแต่เงินไทย กับทองอยู่ ผมสามารถกลับบ้านได้โดยเงินไทยหรือ ทอง แล้วอย่างที่อาจารย์ พูด ว่ามันราคาแตกต่างกัน กับกองกลางทั่วไปมันแตกต่างกันแน่นอน เพราะ 1 เป็นทอง ลิขสิทธิ์

ผู้สัมภาษณ์ : เป็นลิขสิทธิ์ ยังไงครับ

อาจารย์เคยเห็นโลกนี้ไปอยู่ไหนบ้างครับ อย่างที่ 1 ทองคำของเรา การซื้อทองคำทั่วไป สมมติอาจารย์ ชื่อ 1 สลึง ถ้าอาจารย์ไปซื้อร้านทองทั่วไป ถ้าอาจารย์ซื้อเพื่อสวมใส่ ผมแนะนำให้ไปร้านทอง ซื้อเพื่อเก็บ หรือ เพื่อ การลงทุน เอา 3500 ได้ทองคำ มาครึ่งสลึงอาจารย์เดินไปร้อยก้าว กลับมาเหลือเท่าไรครับ อาจารย์ขาดทุน ประมาณ 1000 บาท เขาเรียกว่าค่าแรง

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วถ้าไม่ใช่ทองรูปพรรณ เป็นทองธรรมดาละครับ

ก็มีค่าแรงเหมือนกัน ค่าแรงทองแท่งอยู่ที่ประมาณ 500 -800 อยู่ที่น้ำหนักด้วย

ผู้สัมภาษณ์ : แต่ที่ผมไปเจอมาร้านหนึ่ง ไปซื้อทอง ตาชั่งเช็คกับตาชั่งขายมันคนละตาชั่งกันครับ เวลาเราซื้อ จากเขาจะเป็นตาชั่งอีกอันหนึ่ง พอเราเอาไปขายเขาใช้อีกตาชั่งหนึ่ง แล้วมันจะเท่ากันไหม

แต่จริงๆทอง มันมีเป็นทองกิโลนะคะ ร้านทองที่ยังมีภูมिन้อย เขาจะซื้อทองกิโลมาขาย แล้วเขาก็มาลดราคา อันนี้ทำไมเราถึงเอาทองมาทำการตลาด เรารบอกไว้เลยคะ ช่วงเริ่มต้นเราทำการตลาดในเรื่องสินค้า อยู่ ๆ เรามี แนวคิดขึ้นมาว่าเราเคยไปวิ่งอาหารเสริม ซึ่งอาหารเสริมวันละ 2000 กว่าบาท ต้องซื้อถึง 3000 4000 5000 บาท เพื่อที่จะมาวิ่งตลาดแบ่งจ่าย ส่วนใหญ่เงินที่แบ่งไปมันจะไปจัดอยู่ที่ไหนคะ มันหายไปอยู่ในท้องเราคะ

อย่างที่บอก คุณต้องกินก่อนแล้วเห็นผล ถึงจะเอาไปแนะนำคนอื่นได้ แล้วที่นี้เราต้องกินไปเรื่อย ๆ ส่วนใหญ่อาหารเสริมได้เงินมาแล้วจะมากองตรงนี้ค่ะ ตอนแรกเราเอาทองมาเพื่อที่ต้องการระดมทุน เราก็เลยระดมทุนให้คนมาซื้อทองแล้วฝากกับบริษัท ทองยังไม่ออก ยังขึ้นบล็อกอยู่ แต่ให้ฝากในระบบแล้วเราปันให้เดือนละ 5% เพื่อที่เราจะเอาทุนมาทำการตลาด พอเราบล็อกทอง เสร็จ บันทุนเสร็จเราเปลี่ยนจากการที่เราต้องมาจ่ายค่าการตลาดเขาเดือนละ 5% เราภูธรณาการเราเสียน้อยกว่าจริงไมคะ ฉะนั้นเราต้องเปลี่ยนรูปแบบใหม่เพราะเรามีทองจริงแล้ว เราก็เลยเปลี่ยนเป็นระบบแบ่งจ่าย ก็คือแบ่งค่าการตลาด แต่ปกติซื้อทองใน 1.9 กรัม ในร้านทองทั่วไป ตอนนี้คืออยู่ในราคา 3000-3200 ประมาณนี้ แต่ที่นี้มาซื้อของเรา เราตั้งต้นอยู่ที่ราคา 5000 บาท 1.9 กรัม ทำไม่ถึงทำได้ วันนี้ค่าของขวัญ ทำไมเขามีค่า เพราะความต้องการ วันนี้เช่นเดียวกันค่ะ เราจะทำให้ทุกคนต้องการทองของเรา เพราะทองของเราไม่ใช่แค่ทองทั่วไป แต่ทองของเรามันมีมูลค่าเป็นที่ยืนเพราะทองปกติแล้วถ้าเราซื้อออกมา ถ้าขายเขาไปราคาขาดทุนทันที แต่ทองของเรา เรามาสร้างมูลค่าการแบ่งจ่าย คือ 5000 คุณได้ทองกลับไปจริง ในมูลค่า 3000 แต่อีก 2000 เป็นค่าการตลาด คือเอามาแบ่งจ่ายอย่างไรบ้าง ก็คืออาจารย์ซื้อทองมา 5000 อาจารย์ไปแนะนำให้คนมาซื้อ อาจารย์ได้คำแนะนำอยู่ที่ 500 บาท แล้วอาจารย์แนะนำอีก 5 คน อาจารย์ได้คนละ 500 เท่ากับ อาจารย์ ได้ 2500 แต่อาจารย์อยู่เฉย ได้ 1000 บาท จาก 5 คน คนละ 200 บาท แล้วคน 5 คนเขาเห็นว่าดีมาก เขาก็ไปแนะนำคนมาอีก เราจ่ายให้ 3 ชั้น เราไม่โดน สคบ. แน่นนอนเพราะเราแบ่งจ่ายเหมือนชิงเกิ้ล แต่เราแค่กำหนดค่าการตลาด แค่นั้นเอง แล้วที่สำคัญ ทำไมเราถึงเอาทองเข้ามาทำเครือข่ายไม่ได้ ของเราเลยต้องทำเป็นลิขสิทธิ์ทองซื้อมันไม่มีขายในทองการตลาด เราก็สามารถสร้างมูลค่าได้จริงใช่ไหมคะ เพราะว่าเราขายในลิขสิทธิ์เราค่ะ เราไม่ได้ขายทอง แล้วอีกอย่างหนึ่ง รายได้ตรงนี้มีส่วนแบ่ง เราเรียกว่าผังออโต้รัน อาจารย์มาก่อน อาจารย์วางก่อน คุณเอมาวางต่อ ก็ 1 แดก 3 เหมือนกัน คุณปี ซี ต่อๆไป ทุกเหรียญที่ซื้ออาจารย์ แนะนำก็ได้ อาจารย์ไม่แนะนำก็ได้ ทุกเรทที่มาเรียงได้ล่างอาจารย์ ไม่เกิน 8 ชั้น เมื่อก็ 7 ชั้น ซื้อกินซื้อใช้ อันนี้ 8 ชั้น รวมเป็น 9840 กว่าเหรียญ บริษัทจ่ายค่าการตลาดให้เหรียญละ 20 บาท ถ้าอาจารย์ได้ไม่เกิน 9840 เหรียญ เหรียญละ 20 บาท อาจารย์ได้ทองไปบ้านแล้ว 3000 เหลืออีก 2000 ของอาจารย์เขาเรียกว่าการออมอยู่ในการตลาดของระบบ การตลาดจ่ายให้ถึง 196800 ค่ะไม่ครบ ผมถามวันนี้ อาจารย์เอาเงิน 2000 บาทไปฝากที่ไหน 5 ปี 10ปี ดอกก็ไม่ถึง แต่ถ้าอาจารย์มาฝากที่นี้ 5 ปีแล้วดอกมันถึงละอาจารย์ ถ้าเกิดแบบนั้นจริงๆองค์กรของเราเกิดมากกว่า 3200 จริงไม่ แสดงว่าอาจารย์จะมีรายได้จากการซื้อกินซื้อใช้ครับ อีกเดือนละไม่ต่ำกว่า 65000ต่อเดือน ถ้าอาจารย์ซื้อ2000 และทุกคนซื้อ 2000 เหมือนกันหมด อาจารย์มีรายได้เดือนละ 196800ต่อเดือน ง่ายๆเดือนละ 2แสน ปีนี้ตงเท่าไรครับ 2.4 ล้าน เวลาอาจารย์ขายเหรียญตรงนี้มันจะถูกโอนไปเป็นชื่อคนใหม่ ตอนนี้อาจารย์มีรายได้เดือนละ 2 แสน ปีละ 2.4 ล้าน อาจารย์จะขายรหัสนี้ เหรียญนี้เท่าไร ผมขอซื้อ 2 ล้านบาท อาจารย์ขายให้ผม อาจารย์ลงทุน

เท่าไร นี่คือการเกร็งกำไรจากทุน 5000 แต่มีระบบรายได้ รายเดือน จ่ายอยู่ที่ 2 แสน ผมเห็นรายได้ของ บริษัท รหัสทองคำนี้ มีรายได้อยู่ 2 แสน ผมกล้าจ่ายให้ 2 ล้าน จริงไม่ครับอาจารย์ และรายได้ต่อเนื่องเดือนละ 196800 อาจารย์ซื้อสินค้าแค่ 2000 จากทองคำผมเปลี่ยนเป็นสินค้าอาหารเสริม อาจารย์จะสะสมอาหารเสริม หรือทอง อะไรดีมากกว่า สะสมทองคำดีกว่า ชายเมื่อไหร่ก็ได้ด้วย ทองคำคืออะไรครับนอกจากอัญมณีและ เครื่องประดับแล้วมันยังเป็นตัวแทนของการเงินและยังเป็นตัวแทนของความมั่งมีศรีสุข ถ้าคุณสะสมทองไว้ เยอะคือคนที่มีฐานะทางการเงินดี วันนี้บริษัทเราก็เลยเปลี่ยนรายได้จากการซื้อกินซื้อใช้ มากกลายเป็นรายได้ แล้วเปลี่ยนจากการลงทุนที่มีความเสี่ยงกลับมาเป็นการลงทุนที่ไม่มีความเสี่ยงก่อเกิดฐานเศรษฐกิจให้กับ ประชาชน โครงการนี้ดีไม่ครับ

ผู้สัมภาษณ์ : ในมุมมอง ด้วยหลักการ 96.5 ผมว่าอย่างเช่น พวกแอมเวย์ก็ตาม มันก็เกิดจากซื้อใช้ดีแล้วบอก ต่อแล้วก็สร้างเป็นรายได้ที่ยั่งยืน คราวนี้ถ้าระบบเป็นอย่างนั้นจริง ๆ อย่างแทนที่ผมจะเดินเข้า เซเว่น 7-11 ผม ซื้อของผ่านเครือข่ายนี้กินไม่ดีกว่าหรือ แล้วทำไมเราถึงไม่ปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของคน

เพราะว่าอยู่ที่การโฆษณา และเรื่องความเชื่อ

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วเรื่องความสะดวกด้วยไหมคะ

ความสะดวก ถ้ามว่า คนอยู่ตั้งไกลแล้ววิ่งมาเซเว่นมันสะดวกไหม ไม่สะดวก ข้างบ้านสะดวกกว่า เพราะว่า 1 เขาชอบสิ่งที่จูงใจ ภาพ วันนี้ในระบบตรงนี้ บริษัทมองไว้หมดแล้วนะคะ อนาคตของเราจะไปตั้งอยู่ทุกที่ใน หมู่บ้าน เราจะมีซ็อบเล็ก ๆ ทุกที่คะ สมาชิกเข้าไปแล้วรู้เลยว่าฉันต้องมีรายได้แน่นอน เราจะทำเหมือน 7-11 แน่นอน แต่ตอนนี้เราจะสร้างฐานให้เข้มแข็งก่อน แต่ตอนนี้เราจะทำยังไงในวิสาหกิจเพื่อสังคมแล้ว ภาครัฐจะมาช่วยเรายังไง แค่นั้นเองคะ ที่จะมาช่วยสนับสนุนโครงการให้มันเข้าถึง

ผู้สัมภาษณ์ : อย่างตอนนี้มีเงินรัฐบาลเข้ามาช่วยเหลือแล้วไม่ใช่หรือครับ

ไม่มีเลยคะ ยังไม่เคยได้เลย บริษัทของเราดำเนินการได้ 1 ปี ตอนนี้อยู่ขอรับรองจากกระทรวงพม. แล้ว ยังรอ อนุมัติอยู่ เพราะเขาจะประชุมปีละ 3 ครั้งคะ

ผู้สัมภาษณ์ : คือต่อไปรัฐบาลมีประโยชน์อะไร เราก็จะได้ด้วย

บริษัทเราสามารถรับเงิน อุดหนุน เงินบริจาค แต่สิ่งที่เราต้องการ คือ ให้ภาครัฐเข้ามาสนับสนุนในเรื่องการส่ง ต่อข้อมูล เราต้องการจุดนั้นมากที่สุด ใช้ชื่อของรัฐเป็นตัวกลาง และ สนับสนุน แล้วนำเข้าไปในภาครัฐ ก็คือ องค์กร โรงเรียน มหาลัย ถ้ามว่าถ้าเกิดเข้าไป อะไรเกิดขึ้นคะ นักเรียนไม่ต้องขอเงินพ่อแม่แล้ว เพราะว่าเข้ามา

ก็ต้องเสียค่าเช่าเรียนมหาวิทยาลัยอยู่แล้ว บวก เพิ่มมาอีกคนละ 500 แล้วมาวางในผังโครงสร้าง แล้วเอารายได้มาเป็นรายจ่ายให้กับนักศึกษาได้มีรายได้ในการใช้ในชีวิตประจำวัน จากการที่ซื้อสินค้าเริ่มต้น 500 ถ้าเกิดทำอย่างนี้ได้ สมมติ อย่าง โรงเรียนหนึ่ง มีเด็กประมาณ 500 คน 500 ผังโครงสร้างของโรงเรียน 1 ผัง รายได้ก็จะเป็นรายได้ของโรงเรียน แล้วผู้บริหารเอา นักเรียน ครู มาวางโครงสร้าง รายได้ก็วิ่งเข้ามาหา ส่วนกลาง ก็เอามาพัฒนาโรงเรียน แต่เด็กก็มีรายได้ด้วยแล้วก็ได้สินค้าไปด้วย

ผู้สัมภาษณ์ : คราวนี้ถ้าเราจะส่งเสริมตัวนี้คือเพชรน้ำหนึ่งสามารถทำ เช่น อย่างผงซัฟฟอก ทุกวันนี้ อย่างนิสิต ผมงซื้อใช้ เขาจะซื้อถุงกลางใน เซเว่น ราคา 50-60 บาท เพชรน้ำหนึ่งสามารถทำได้ไหมครับ

ถ้าเกิดเราทำถูกแบบนั้นเราจะเอามาจ่ายค่าการตลาดไม่ได้ เพราะเราต้องการให้ทุกคนมองเห็น ลองเปลี่ยนมุมมอง วันนี้คุณต้องการซื้อของถูก หรือคุณต้องการมีรายได้จากการซื้อ เราไม่เอาคุณภาพต่ำมาขาย เพราะว่าผมลงพื้นที่ ผมถามคนจน อยากรู้ของดีไหม อยากรู้ของดีถ้ามีโอกาสใช้ วันนี้ผู้บริโภคือใครครับ ผู้บริโภคตอนนี้กลายเป็นผู้ด้อยโอกาส ผมเจ้าไปกระทรวงพัฒนาฯ ผมถามเจ้าหน้าที่ว่า เราจะต้องส่งเสริมแนวทางยังไง เขาอยากได้แนวทางยังไง เขาบอกว่าเราต้องช่วยในเรื่องของ คนพิการ ผู้ด้อยโอกาส ผมย้ำว่าผู้ด้อยโอกาส ของเขาคืออะไร แต่ผู้ด้อยโอกาสของเพชรน้ำหนึ่งคือ ผู้บริโภคที่จ่ายเงินไปแล้วได้สินค้า คุณมีค่าแค่เพียงรายจ่าย ทั้ง ๆ ที่การจ่ายของคุณเป็นที่ 7-11 big c โลตัส การจ่ายของคุณกลายเป็นอะไรครับ เป็นทุนและบวกกำไร เป็นของกิจการที่เป็นอาชีพใหม่ เงินที่คุณจ่าย เป็นค่าใช้จ่าย ผู้บริโภคจ่ายมาเป็นทุนและกำไรให้กับกิจการ แสดงว่าการจ่ายของคุณ นอกจากจะได้สินค้า คุณต้องได้อาชีพ จึงจะสมบูรณ์แบบ ในเมื่อคุณได้แค่จ่ายคุณก็กลายเป็นผู้ด้อยโอกาสโดยอัตโนมัติ นั่นผมเลยบอกว่า แม้แต่น้องสองคน และเจ้าหน้าที่ในตำแหน่งไหน เป็นผู้ด้อยโอกาส เพราะโครงสร้างมันเป็นอย่างนี้จริงๆครับ คืออย่างที่อาจารย์ถามว่าจะทำให้ถูกลงได้ไหม คือจะถามว่า อันที่ซื้อถูกมาทั้งชีวิตเคยได้เงินไหม

ผู้สัมภาษณ์ : เรื่องของเรื่องผมมองว่า อย่างตัวแพลตฟอร์มที่เรา กำลังทำ อย่างเช่น ให้เพชรน้ำหนึ่งสามารถเข้าถึงผู้บริโภคมุมมองกว้างได้ แต่คราวนี้สมมติเราขายในราคา 350 259 บาท อย่างนิสิตที่มีรายได้น้อยเขาจะเข้าไม่ถึง คืออย่างเช่นอยู่ราคาไม่เกิน 100 เขายังพอเข้าถึงได้

ถามว่าตัวนี้ถ้าเกิดเราปิดให้น้ำหนักมันน้อยลง แต่ที่นี้การที่จะได้มีรายได้ก็ต้องซื้อมากขึ้นอยู่ดี ก็ต้องซื้อเป็นปริมาณ วันนี้มีหลายที่ที่ทำแบบนี้ คือเอาสินค้ามาแบ่งจ่าย ซื้อเป็นหมื่นยังไม่ได้เงินใช้ แต่วันนี้ ซื้อคนละ 500 แล้วสามารถมีรายได้ 1000 2000 3000 มันต่างกันไหมคะ เราอยากให้เรามองมุมมองนี้ จากที่เคยทำแอมเวย์เมื่อก่อน มันไม่มีรายได้เกิดขึ้นจริง ๆ เราซื้อ หมิ่น สองหมิ่น เราได้คืน 200 ซึ่งมันไม่ใช่ แล้ววันนี้เราซื้อถูกใช้

ใหม่ คุณอยากใช้เงิน 500 ครั้งเดียวทั้งชีวิตใหม่ แล้วว่าถูกไม่มีสำหรับเพชรน้ำหนึ่งครับอาจารย์ เมื่อกี้ที่บอกว่า ผู้บริโภคเป็นผู้ด้อยโอกาส เนื่องจากคุณขาดความรู้ทำให้ไม่เกิดความคิดจริงหรือไม่ ผมก็มาจากการเป็นครู เหมือนกันครับ เห็นลูกศิษย์ตกงานแล้วช่วยไม่ได้ สิ่งที่ผมสอนไป 5 ปี แสดงว่ามันใช้ไม่ได้ ผมก็หาวิธีว่าทำอย่างไรให้เกิดองค์ความรู้ที่สามารถทำให้เขามีอาชีพมั่นคงได้ ผมก็เลยมานั่งในเรื่องของการเปลี่ยนความคิด ผมเลยเปลี่ยนความคิดจากการเป็นครู มาเป็นธุรกิจทุกวันนี้ ความคิดที่ว่าราคาสูงหรือต่ำไม่ใช่เหตุผล แอมเวย์ เขาขาย 700 กรัม ราคา 700 บาท

ผู้สัมภาษณ์ : ผมถามจริง ๆ นะครับ คนที่ใช้แอมเวย์จริง ๆ มีเยอะไหมครับ

มีเยอะครับ แล้วใช้แบบความเชื่อว่ามีใครดีเท่าแล้ว วิธีแก้ของผม ผมไม่รู้ว่าจะอันไหนเดอะเบส ไม่มีอะไรเดอะเบสในโลกนี้ แต่วันนี้สิ่งที่วัดได้มันคือ โครงสร้างที่ทำให้เกิดองค์รวม วันนี้ถ้าเราสามารถเปลี่ยนความคิด ผู้บริโภคก็จะกลายเป็นเจ้าของกิจการจริง ๆ จากลูกจ้างก็จะเป็นนายจ้าง เพราะเปลี่ยนความคิด ทำไมต้องเข้าโรงเรียน ทำไมต้องเข้ามาหาเสีย เพราะเราต้องการเปลี่ยนความคิด แล้วเสริมความรู้ที่ถูกต้อง ถ้าเรียนจบแล้วยังอยู่ที่บ้านเหมือนเดิม ก็คือตกงาน แต่ถ้าลูกศิษย์ของเราเป็น ปลัด ผู้ว่า นายก คนนั้นเป็นเจ้าของกิจการเป็น ยังไงครับอาจารย์ วันนี้เราควรทำอย่างไรให้ความคิดเราเปลี่ยนไป อย่างผงซึกฟอกของแอมเวย์ มาเปรียบเทียบกับ เพชรน้ำหนึ่งเปิดดู แอมเวย์จะร้อน ของเราจะเย็นแอมเวย์ 700 เพชรน้ำหนึ่ง 259 ราคาถูกกว่าคุณภาพ ดีกว่า จริง ๆ สินค้าถ้าเป็นเกรดนี้ ราคาขายตลาดทั่วไปปกติ อยู่ที่ 200 กว่าบาท แต่มันไม่มีค่าการตลาดคืน

ผู้สัมภาษณ์ : ถ้าเกิดนับ 7-11 ใน มอนอ มีหน้าทอนิสิตใน 1 แห่ง แล้วก็ทุกประตู 3 4 ของมอนอ มี 7-11 ดักหน้า แล้วมี 7-11 ตรงกลางอีก 1 นะครับ

องค์กรตัวนี้เป็นศูนย์จ่ายศูนย์หนึ่ง ที่จะให้นักศึกษาทุกคนมาซื้อที่นี่ เรียกว่าเป็นองค์กรนิสิตนักศึกษาไปเลย ใครที่เรียนดีแล้วไม่มีทุนศึกษา เอาเงินตรงนี้ไปได้

ผู้สัมภาษณ์ : แต่ก่อนเคยทำธุรกิจจำลองในมหาลัยคะ เพราะว่ามันไม่มีระบบ มีให้เด็กฝึกเฉยๆคะ

ถ้าวันนี้เป็นมหาลัยเข้ามาเป็นองค์กร เป็นกองทุนให้นักศึกษา พัฒนากิจการนักศึกษา ทุนไม่ต้องออก ตรงนี้เราให้ฟรีเพราะเป็นเรื่องทำเพื่อสังคม แล้วอาจารย์เปลี่ยนแค่ มายเซ็ท 500 บาทในการซื้อ สมมติ อาจารย์ คนที่ 1 ที่ 2 เฉพาะฝ่ายกิจการนักศึกษา

ผู้สัมภาษณ์ : เฉพาะเจ้าหน้าที่ผมว่าเกือบ 1000 คนนะครับ คือทุกวันนี้มหาลัยก็ได้แค่ค่าเช่าที่ของ 7-11 ไม่ทราบว่ามีหมื่นบาทนะครับ

อาจารย์ครับ แคงค์กร 3280 เอาคณะไหนก็ได้มาครับ เอาการตลาด มาฝึกงานที่นี่ เราออกไปรับการผ่านงานให้ ที่ผมพูดได้เพราะเคยเป็นอาจารย์สอนพิเศษในมหาลัยมาก่อน วันนี้อंकกรพวกเราก็ทำอยู่อย่างนี้ แต่ก็คือผมไม่ได้เจอกับผู้มีอำนาจ และระบบผมเพิ่งเกิดมาปีนึง ผมต้องการเข้าไปในมหาลัยแล้วเปลี่ยนมายเซ็ทผู้บริหาร เอาตรงนี้เป็นกองทุน วันนี้ 3280 คน อาจารย์บอกว่านักศึกษามากกว่านี้อาจารย์มากกว่านี้จริงไม่โครงการนี้เป็นไปได้ไหม ถ้าพูดถึงองค์กรรวมเลย 10000 กว่าคน คือ 3 คน 9 คน คนละ 68600 หหมดแล้ว เพราะว่าการวางผัง อันนี้ผมไม่มองแค่นี้ครับ ผมมองความจับต้องได้ เพราะผมขายความจริง

ผู้สัมภาษณ์ : ผมถามอย่างนั้นมัน แดก3 ไมค์ครับ แล้วถ้าอย่างนี้คณะไม่แย่งกันหรือครับ อย่าง มอนอ มันมีเป็น 10 คณะ มันไม่มีคณะไหนไปขึ้นได้หรือครับ

อาจารย์ทำอย่างนี้ครับ อย่างมอนอ มี 10 คณะ เราจะให้รหัส 4 ตัว แบ่งกันเป็นแต่ละคณะฯ แล้วเด็กก็มาต่อใต้ล่างของคณะตัวเอง เพราะถ้าเต็ม มันจะแตกชั้น อยู่ที่ 9840

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วนิสิตคนอื่นทำยังไงครับ

ให้ใช้สินค้าฟรี หรือเอามาจับฉลาก เอารายได้ตรงนี้มาจับ เหมือนทุนการศึกษามันได้ทุกคนไหมคะ

ผู้สัมภาษณ์ : อย่างนี้มหาลัยต้องตั้งคณะกรรมการมาดูแลไหมครับ ว่าเดือนนี้คนเข้ามาเท่านี้ เอาไปใช้อะไร คือต้องประกาศให้เขารู้ มันก็เป็นรายได้หนึ่งของทางมหาลัย

ซึ่งนี้เป็นโครงสร้าง อาจารย์คิดว่ามันเป็นไปได้ไหม แล้วถ้าไปเกิดแบบนี้กับทุกมหาลัย ทุกโรงเรียน มันจะทำให้ระบบเศรษฐกิจของบ้านเราดีขึ้น เพราะว่าบริษัทไม่ได้หวังผลกำไร กำไร 10 บาท 20 บาท บริษัท อยู่ได้ ถ้ามีมูลค่า มีวอลลุ่ม บางครั้งบริษัทขาดทุน บางแพ็คก็ขาดทุน แต่เราเอามาถ่วงเฉลี่ยกัน แล้วที่สำคัญเรายังมีในเรื่องของประกันให้ด้วย ที่สมาชิกเข้ามาซื้อเดือนนี้ไปรับสิทธิเดือนหน้าเพื่อที่จะให้ทุกคนเข้ามาซื้อสินค้าซ้ำ ที่จริงมหาลัยได้เยอะมากนะครับ แล้วเด็กก็สามารถสร้างอาชีพตอนเรียนได้ ที่สำคัญคือเด็กที่อยู่ข้างล่างนี้ เขามาอยู่ 3-4 ปี เขาเอาคนที่อื่น มหาลัยอื่น คนที่บ้านมาต่อได้ไม่ครับ

ผู้สัมภาษณ์ : ผมกลัวมันจะเกิน 7 ชั้นครับ

เกินอยู่แล้วคะ เพราะว่าเด็กเขาก็มีเพื่อน มีผู้ปกครอง มันก็จะขยายแบบไม่มีลิมิตอยู่แล้วคะ แต่เด็กที่จบไปแล้ว เขายังมีรหัส เขาซื้อที่ไหนก็ได้ รายได้ก็ยิ่งขึ้นเหมือนเดิม แสดงว่า มหาลัยจะมีรายได้

ผู้สัมภาษณ์ : ระบบนี้มันเหมือนระบบศิษย์เก่าช่วย คือเดี๋ยวนี้มหาลัยขอทุนศิษย์เก่าบางที่เขาก็บ้างไม่ให้บ้าง แต่ถ้าเป็นระบบนี้ศิษย์เก่าสามารถซื้อแล้วช่วยได้

ใช้ครับ ลองคิดดูนะ อย่างอยู่วัดมา เรารู้ว่าวัดมีรายได้มาจากการบริจาค แล้วคนบริจาคเอาเงินมาจากไหน จากแรงและเวลาของตัวเอง เวลาไม่มีคือไม่ได้ให้ แต่ว่าจะมีรายได้จากการบริจาคฝ่ายเดียวเท่านั้น ถ้าระบบนี้เข้าไป ประชาชนไม่ต้องมาบริจาคขอแค่ซื้อผ่านระบบ อาจารย์ครับ 196800 มาจากยอดซื้อซ้ำนะครับไม่รวมค่าลิขสิทธิ์นะครับ ถ้ามหาวิทยาลัยเป็นคนแนะนำเอง แนะนำได้ไม่จำกัด เกิน 7 ชั้น เป็นหมื่นคนก็ได้ สมมติให้รหัสหนึ่ง แล้วแนะนำทั้งองค์กรเหมือนเขาซื้อ 500 เราจะได้เขามา 50 บาทคิดแค่นี้คะ 10,000x30 ได้เท่าไร ค่าแนะนำ ค่าลิขสิทธิ์ แต่รหัสนี้มี ลิมิต คือ 3280 แต่มีรหัสอีกตัวที่จะกลับเข้ามาซ้ำๆ ให้รหัสนี้เพื่อที่จะเอามาช่วยคนข้างล่างที่ยังไม่มีรายได้

ผู้สัมภาษณ์ : จริงผมว่า7-11 เขากำไรต่อวันเยอะนะครับ หลายหมื่นซื้อทั้งวัน ผมไปเที่ยงคืนก็ยังมีคนอยู่เลย

ถ้าสมมติว่าเด็กอยากจะมีรายได้ ก็คือขอป็นี่เป็น ขอที่กระจายสินค้าอยู่แล้ว เด็กคนไหนที่เขาอยากจะทำเสริมอีกช่องทางหนึ่ง ก็ขายของไป ชา กาแฟ หารายได้ดีกว่าออกไปทำข้างนอก

ผู้สัมภาษณ์ : อันนี้เป็นประกันรายได้ แทนที่รายได้ทั้งหมดจะไปรบกวนที่ 7-11 อย่างเดียว

อย่างถ้าเข้าไปได้ทุกองค์กร เรามองภาพนั้น จะทำให้เด็กตั้งแต่เข้าอนุบาลมีรายได้ เพราะของเราไม่ได้จำกัดอายุผู้บริโภค ตอนนี่ พม่า กัมพูชา เริ่มเข้ามาแล้วนะครับ ถ้าเกิดรัฐบาลเขาเห็นว่าโครงการนี้ดีกว่าการเอาเงินไปแจกประชาชน มันไม่เกิดประโยชน์ ใครได้คะ ซีพีออล ไม่ได้ให้รายได้กับชาวบ้าน เงินก็ไม่ได้จับ เงินมันโอนไปอยู่ธนาคารเรียนร้อยเพราะเขาบังคับให้ใช้สินค้าเขา

อยากฝากอาจารย์เรียนกับคณะผู้บริหารในฐานะที่เป็นผู้ประกอบการ social enterprise คือ กิจการเพื่อสังคมนะครับ วันนี้ระบบของเพชรน้ำหนึ่ง ผมเชื่อว่า โคฟเวอร์ในระดับหนึ่งแล้วของประเทศไทย อาจเป็นนวัตกรรมที่ดี เพราะเป็นการใช้องค์ความรู้ในการเปลี่ยนค่าการตลาดและระบบค่าใช้จ่ายเป็นรายได้ เพราะมันเป็นองค์ความรู้มาตั้งแต่ต้น มหาลัยที่มีการขาย บัญชี บริหารธุรกิจ มีทุกมหาลัยแต่คุณเคยสอนตรงนี้ให้เขาไม่การเปลี่ยนรายจ่ายเป็นรายได้ มีแต่ทำบแบ่งชั้น

ผู้สัมภาษณ์ : มันอาจจะเป็นทัศนคติที่ไม่ดีว่าที่ผ่านมาจาก MLM เขาทำไว้เยอะ

นั่นเป็นสิ่งสำคัญว่าทำไมบริษัท เพชรน้ำหนึ่งถึงไม่ได้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลปกติและไปจดภายใต้ สคบ. เพราะเรารู้ว่า เรามีจิตใจที่จะแบ่งปัน แต่เราไปจด ใน สคบ. มันจะถูกการปิด วัตถุประสงค์ของเราก็เลยจะไม่มี

การช่วยเหลือจริงๆ คือเหมือน ประธานเขาจบมาทางด้านศาสนา ผ่านระบบเครือข่ายมา เห็นว่าในระบบเครือข่ายมีช่องโหว่ เป็นหลุมพราง มันไม่สามารถแก้ได้สักที กักตักของความโลภเข้ามา เขาก็เลยคิดระบบนี้มา ผมเองก็มาจากการเป็นครูอาจารย์ เริ่มจากการเงินธนาคารออมสิน มาเทศบาลตำบลเป็นรองฝ่ายงบประมาณ แล้วอาชีพสุดท้ายก็มาเป็นครู ผมได้รับการแต่งตั้งจากเขตให้เป็นผู้อนุมัติโครงการและงบประมาณโรงเรียนในฝัน ทำงานเกี่ยวกับเงินอันตรายนะครับ คนอนุมัติ คนเซ็นเบิกเงิน คนสรุปคือผม สุดท้ายโครงการไม่เดิน ก็เดือดร้อนผม เสียไม่ได้นะครับ ผมมองว่ามีการโกงกินทุกหน่วยงานครับในประเทศไทย ปูน หิน ดิน ทราย ไม้ กระดาษ เรื่องพิมพ์ คอมพิวเตอร์ มีการโกงกินหมดครับ นี่เป็นระบบที่ผมว่าไม่ใช่ครับอาจารย์ เราก็เลยต้องออกมา ผมก็เลยบอกว่า ผมไม่ได้รวย จากการเป็นครู เก็บเงินมาก่อนหนึ่ง ใช้สมบัติตัวเองมาตั้งบริษัท ใช้ทุนส่วนตัวมาตั้ง เพราะว่าเมื่อเราไม่สามารถใช้ระบบอื่นมาทำให้สังคมอยู่ได้ เราก็เลยต้องสร้างองค์กรในรูปแบบที่ถูกต้องเพื่อมาเสนอให้กับสังคม ผมบอกว่าวันนี้ของเราไม่ได้ หรือหาอย่างกับ MLM หรือมีรายได้เยอะ เหมือนกับแชร์ลูกโซ่ ที่เขาชอบเล่นกัน ผมขอว่า 75 ล้านคน ขอสัก 1 ล้านคนที่เข้าโครงการได้ใหม่ ถามว่าบริษัทอยู่ได้ไหม เดือนละ 500 บาท ตอนแรก 500 บาทซื้อได้ชิ้นเดียว พอซื้อจริงต่อไป เดือนต่อไป ซื้อตามราคาสมาชิก ฉะนั้น 500 บาท อาจารย์ สามารถซื้อได้ 3 ชิ้น 3 ชิ้นผมขอขึ้นละ 1 บาทได้ไม่อาจารย์ คนหนึ่ง 3 ชิ้นขึ้นละ 1 บาท ล้านคน คือ 3 ล้านต่อเดือน บริษัทก็อยู่ได้ครับ เราคิดแบบคนจีนเพราะพ่อผมก็เชื่อสายจีน นี่คือนวัตกรรมที่ทำให้เกิดบริษัท เพชรน้ำหนึ่งในการก่อตั้ง เพราะเราใช้ระบบราชการ การเงิน การบริหารจัดการ วิทยาการความรู้ในเรื่องของการถ่ายทอด ผมเอาระบบตรงนี้มาบวกกับระบบโครงสร้าง MLM จึงทำให้บริษัทเพชรน้ำหนึ่งกลายเป็นนวัตกรรมของการรวมเอาระบบโครงสร้างของเครือข่าย ผู้บริโภค คือโครงสร้างของ MLM มาบวกกับโครงสร้างรูปแบบสหกรณ์ คือ การปันผลที่สมาชิกรวมซื้อกินซื้อใช้และมาบวกกับรูปแบบการขายแบบชิงเกิ้ล ซึ่งมีราคาปลีก ราคาส่ง ราคา สมาชิก เรามีข้อแตกต่างและสมบูรณ์แบบอีกหลายข้อที่อยู่ในระบบ มันคือวิชาเรียนวิชาหนึ่งเลยนะครับ นี่คือนวัตกรรมที่ยังไม่ได้เกิดในประเทศไทย ใช้การเปลี่ยนรายจ่ายมาเป็นรายได้ โครงการเราเป็นโครงการที่รัฐบาลนำไปใช้โดยไม่เสียงบประมาณสักบาทเลยเพราะอะไรครับ แค่อำนาจเป็นคำสั่งให้ทุกหน่วยงานเข้าร่วม และทุกคนเข้ามาซื้อกินซื้อใช้เพื่อเขาเอง เราแค่กลับมาซื้อเดือนละ 500 ระบบรายได้ของเรามันมีระบบการเสถียรอย่างหนึ่งรายได้ของเราไม่ได้จ่ายกัน 100 % ที่บริษัทอยู่ได้ เพราะ 1 วอลลุ่ม ทุกอย่างเกิดจากการแก้ไขปริมาณทั้งสิ้น เมื่อเกิดวอลลุ่ม บริษัทก็อยู่ได้ ข้อที่ 2 หลักการการจ่ายปันผล เรามีการแบ่งเงินจากรายได้ สมมติอาจารย์มีรายได้จากระบบ 1000 บาทจะถูกแบ่งจ่ายไป 3 ส่วน ส่วนแรก 70% จ่ายมาเป็นเงินสดแต่ต้องหักภาษีที่จ่าย 5% ก่อน เราทำสิ่งที่ถูกกฎหมาย รัฐบาลจะไม่สนับสนุนได้ยังไงเมื่อเงินตรงนี้ก็ไปเข้าคุณด้วย 70% โอนเข้าบัญชี ไม่เสียค่าโอน 70% ก็คือ 700 หักภาษีแล้ว โอนส่วนที่เหลือเข้าบัญชี ส่วนที่ 2 20 % เป็นเงิน 200 บาท จะกลายเป็นเงิน อีวอลเล็ต ใส่ในระบบไว้ในการ

กลับมาซื้อสินค้าในครั้งต่อไป 500 1000 ก็คือไม่ต้องจ่ายเต็ม คือ คุณลงทุนแค่ 500 คุณเข้าระบบแล้วเกิดโครงสร้างนั้นจริง ผลตอบแทนต่อไปคุณอาจจะไม่ได้จ่ายอีก ใช้เงินในนั้นจ่ายแทนได้เลย อาจารย์ดูแลครับถ้าเด็กนักศึกษาที่มีรายได้ 10000 12000 อยู่ใน อีวอลล์เน็ต สามารถซื้อได้หลายรอบ เงินไม่หายไปไหนครับ เพราะเราใช้ระบบอัตโนมัติ มันมี 7 ชั้นก็จริง ชั้นที่ 8 ก็ต้องมาต่อชั้นที่7 สมมติชั้นที่7 ไม่ได้ซื้อ10 คน ปกติถ้าเราเติมเรามี 65600 เรามีรายได้อยู่แล้ว ถ้าขาดไป 10 คน รายได้ก็ไม่เต็ม แต่ระบบโรอ์พชั้นที่ 8 10 คน มาเรียงต่อชั้นที่ 7 มาชดเชยให้เต็ม นี่ก็จะเป็นรายได้ที่อยู่ถาวร

ผู้สัมภาษณ์ : ก็คือ ระบบโรอ์พข้างล่างขึ้นไปให้ข้างบนเต็มเสมอ

ใช้ครับเพราะฉะนั้นถ้าใครสมัคร อาจารย์ไม่ต้องห่วงครับ แต่ถ้าวันนี้บุคคลเหล่านี้มีเงิน มีรายได้ เขาไม่สมัครแน่นอน ถ้ารายได้เขาโชว์อยู่ 2000 อยู่ในระบบ วันที่ 1 ถึง สิ้นเดือน 500 คุณซื้อตอนไหนก็ได้ แต่รายได้จากการซื้อ มันจะโชว์ขึ้นมาก่อน คนอยู่ข้างล่างซื้อเท่าไรก็ได้ มันขึ้น ตรงนี้คือตัวเงิน ไม่ใช่ PV พอมันโชว์มา มันคือรายได้ รายได้โชว์ 2000 บาท อาจารย์ยอมซื้อไม่ 500 วันที่ 1-15 รายได้โชว์อยู่ 300 ก็ยังไม่ซื้อ พอวันที่ 18 ระบบมันโชว์มา 1000 ซื้อได้ยังครับ 500พอ 2000-500ที่เราซื้อ เหลือกำไร 1500 นี่คืออยากให้เราซื้อระบบเป็นอย่างนี้ครับอาจารย์ ดังนั้นนักศึกษา ถ้าเขาช่วยกัน ถ้าเขาเมืองค์กร มหาลัยผมไม่ห่วงอยู่แล้วครับ ถ้าคนข้างล่างเขาเติมเขาก็ได้เหมือนกับเรา 65600 เพราะทุกคนทำได้ 7 ชั้น ถ้าอยากมีรายได้เพิ่มให้ซื้อเพิ่ม ขยับการซื้อรายได้ก็ขยับ อาจารย์โยกไปอยู่มหาลัยอื่น สามารถมาซื้อจากบริษัทก็ได้ โอนเงินเข้าบริษัท สั่งซื้อจากบริษัท รายได้ก็เกิดจากฝั่งเดิม จบไม่ครบจะโยกไปไหนก็ได้ครับ แม้กระทั่งนักศึกษา

ผู้สัมภาษณ์ : ถ้าอธิการหมดวาระล่ะครับ

คือรหัสนี้จะทำต่อมหาลัยเท่านั้น นอกจากว่า อธิการจะมาลงรหัสส่วนตัว เมื่อมาลงก็ต้องมาลงได้รหัสของมหาลัย เพราะจริง ๆ แล้วเราไม่ได้ไปเปียดเงินใคร แต่เราแค่เปลี่ยนรายจ่าย เปลี่ยนที่ใช้ ที่ซื้อ มาสร้างรายได้จากการบริโภคเฉยๆ ถ้าทุกคนคิดออก และคิดเป็น ก็จะไม่มีการบอกว่าสินค้าแพงเพราะทุกคนได้ใช้ฟรีจึงไม่จ่ายครั้งแรก ถ้าบวกเป็นค่าเช่าครั้งแรก เข้ามาเป็น แพ้ตเกิดเลยปกติ สมมติ 20,000 เพิ่ม มาเป็น 25,000 เพิ่มขึ้นมา มันคือประโยชน์ของเขาณะคะ ถ้าเขามาลงทะเบียนก่อน ก็ให้คนนั้นก่อน เหมือนนักศึกษาใหม่ ที่เข้ามา นักศึกษาเก่าที่ออกไปก็ยังมีรายได้ มันจะไม่มีหรอกคะคนสุดท้าย เพราะมันจะมีนักศึกษาต่อไปเรื่อยๆ เวลามหาลัยขอทุนสนับสนุน ก็สามารถ โอนผ่าน อีวอลล์เน็ต ได้

ผู้สัมภาษณ์ : ถ้าโอนผ่าน อีวอลล์เน็ตได้ก็ดีนะครับ ศิษย์แทนที่เราจะเอาเงินของตัวเองออก สามารถเอาอีวอลล์เน็ตนี้โอนแทนได้แบบศิษย์เก่าบริจาคประจำปีประมาณนั้นครับ

จริงๆมหาลัยไม่ต้องขอบริจาค ถ้ามีรายได้ ล้านกว่าบาทต่อเดือน เฉพาะองค์กรไม่เกิน 10000 เพราะเรามองว่า นักศึกษา เข้าใหม่ทุกปี การเข้าใหม่ทุกปีของนักศึกษาจะเป็นคนเข้ามาเติมเต็มคนสุดท้าย มันจะไม่มีคำว่า สุดท้าย

ผู้สัมภาษณ์ : ผมว่าสุดท้ายแต่ละคณะคงไปเปิด แอคเค๊าท์เอง อาจจะไม่อยู่ได้มหาลัยก็ได้ครับ

คือโครงการนี้มันเป็นผลประโยชน์โดยรวมของสังคม วันนี้แค่เรามารวมกันให้ได้ มันจะเกิดอะไรมากมายอีก เยอะเลยครับ แล้ววันนี้ นักศึกษามีรายได้จากการใช้จ่ายการบริโภค สามารถส่งตัวเองเรียนได้ ไม่ต้องรวย ขอให้ มีรายได้ ไม่ต้องขอเงินพ่อแม่ ไม่ต้องขายนานา ขายอื่นๆ เหมือนระบบเดิมแล้วทำให้เด็กมีการศึกษา นโยบายไม่ ต้องใช้ ใช้ระบบเรา ก็สามารถ ให้เด็กเรียนปริญญาตรีได้ด้วยตัวเอง แล้วสแตนด์ส ของการพัฒนาความรู้ ศักยภาพของมนุษย์จะดีขึ้น เพราะเขาได้มาจากการสร้างได้มาจากการสร้างความสัมพันธ์นะครับ แค่มหาลัย เป็นต้นแบบสร้างโครงสร้างขึ้นมาแล้วให้ทุกคนมาอยู่ร่วมกันแค่นั้นเอง ตอนแรกที่เข้ามาอาจจะงง แต่พอเด็กได้ เรียนรู้จากบริษัท เขาได้มาฝึกงานกับบริษัท เขามีรายได้เดือนละ 10,000 พอเขาจบไป เขาอาจเป็นคน ที่สร้าง โปรดัคส์ ขึ้นหนึ่งโดยกลับไปพัฒนาที่บ้านเกิดเขา สร้างโปรดัคส์แล้วส่งมาที่บริษัท เพราะเขาเป็นเจ้าของระบบ ไม่ใช่เราสองคนที่เป็นเจ้าของระบบเพชรน้ำหนึ่ง ทุกคนที่เข้ามาคือเจ้าของระบบ เราเปลี่ยนผู้บริโภคมาเป็น เจ้าของระบบร่วมกัน แล้ววันนี้ใครอยากเป็นเจ้าของบริษัท เราเปิดหุ้นละ 10 บาทให้คุณถือครอง แสดงว่าคุณ ก็เป็นเจ้าของบริษัทได้ด้วย เพราะอย่างระบบสหกรณ์ เรามีหุ้นสหกรณ์ ก็เหมือนอาจารย์เป็นเจ้าของร่วมเพชร น้ำหนึ่งได้เพราะถูกหุ้นอยู่ เราเปิด แค่ 1 ล้านหุ้นนะครับ ครบ 1 ล้านเราก็ปิดแล้ว แต่หุ้นคือรายได้ที่เกิดจากที่ เราขายหุ้น เราก็จะเอาไปโปรดัคส์ โปรดัคส์ตัวนั้นก็จะเป็นเงินปันผลให้กับสมาชิก เงินก็จะเวียนอยู่ตรงนี้ครับ ระบบเราจ่ายไป ตอนนี้เกิน 70 % นะครับอาจารย์ 70/20/10 10 %บริษัทเก็บ 10 % คือค่าดำเนินการ เอา มาตั้งกองทุนการศึกษา กองทุนพัฒนาอาชีพ กองทุนฌาปนกิจ จาก 10 % นี่คือนี่ที่เราสร้างมา เราไม่ได้สร้าง แค่อชีพและรายได้ แต่เราสร้างความมั่นคงแบบยั่งยืน ฉะนั้นเราเป็นระบบที่แตกต่างโดยสิ้นเชิงกับระบบ MLM และเราก็เป็นระบบโครงสร้างที่แตกต่างจากสหกรณ์ และเป็นการขายทั่วไป ไม่ว่าจะขายออนไลน์ หรือ ออฟไลน์ เราแตกต่างโดยสิ้นเชิง เพราะสิ่งต่าง ๆ นั้นไม่ได้มาแบ่งปัน ไม่ว่าจะขาย ลาซาต้า อเมซอน ซอป ปี เรามีส่วนลด 20 40 % อย่าลืมนะครับ ส่วนลดทำให้ค่าใช้จ่ายเราลดลง แต่เราก็ไม่ได้เกิดรายได้อยู่ดี แต่ โครงการของเพชรน้ำหนึ่งเป็นโครงการเปลี่ยนรายจ่ายมาเป็นรายได้ ส่วนลดเรามีให้ ก็คือราคาสมาชิก และมี ราคาขายส่งอีก ซึ่ง MLM ไม่มี เพราะนี่ต่อไปคุณบอกว่า คุณซื้อเยอะแล้ว อย่างอาจารย์ อยากซื้อทองเก็บ ซื้อ ทองแบบรูปพรรณก็ได้เพราะเรามีร้านทอง แจ้งมาได้เลย อีวอลเล็ต 20 % อาจารย์เอามาซื้อทองก็ได้ ถ้ามหา ลัยเข้ามาตรงนี้ได้ อาจารย์จะมีอีวอลเล็ต คนเป็นหลัก 10,000 แน่นนอน อันนี้คือชัวร์เลยครับผมรับประกัน

ผู้สัมภาษณ์ : หมายถึงว่าในมหาลัย มุมมองคณะ ชื่อแต่ผงซักฟอกไม่ไหว เก็บเงินเป็นทุนคณะดีกว่า

ก็เปลี่ยนมาซื้อทองก็ได้ เพราะทองมันมีมูลค่า อาจารย์อย่าลืมนะว่าซื้อทอง ยิ่งมีการซื้อเรายิ่งได้ เพราะ 1 เหรียญ 196,800 มันได้แน่นอน สามารถเอาไปขายข้างนอกได้ หรือ จริงๆจะขายถ้ามีรายได้ในระบบ อันนี้คือทรัพย์สินให้ลูกหลาน ถ้าอาจารย์จะขายรหัสนั้นไป เวลาอาจารย์จะขายรหัสนั้นสมมติผมต้องการซื้อรหัสของอาจารย์ อาจารย์มี 4 รหัส แนะนำจะรับถ้าจะเปิดที่นี่ต้องเปิด 4 รหัส กันไว้ กันเหนียวเผื่อว่าลูกอยากไปเรียนต่างประเทศ ต้องการขายรหัสอีก เพราะมันเป็นกิจการครับ ทองครึ่งสลิ้งนี้ไม่ใช่แค่ทองคำ แต่มันคือกิจการ วันนี้เพชรน้ำหนึ่งนอกจากขายทองลิขสิทธิ์แล้ว ยังขายระบบและกิจการพร้อมไปด้วยมันทำให้มีมูลค่าเพิ่มครับ อาจารย์ ถ้ามว่า 4 รหัสนี้เราเปิดเป็นทองคำหมดเลย ทุกวันนี้ถ้าคุณถือทองคำแน่นอนมันเป็นสิ่งมงคล และเป็นอัญมณีที่ดูดีมากอาจารย์ เพราะการสะสมนี้มันเป็นฐานง่าย ๆ คือเปลี่ยนรายจ่ายมาเป็นรายได้ มันสร้างอาชีพและสร้างรายได้ นี่เป็นการปูฐานเศรษฐกิจของประเทศ นโยบายของเพชรน้ำหนึ่งไม่ใช่แค่ขายของแล้วปันกัน บางคนคิดว่าขายของเหมือน MLM ทั่วไป ระบบเพชรน้ำหนึ่งคิดเองคนเดียวไม่ได้นะครับ คิดกันสองคนถึงเกิดระบบนี้มาได้ แล้วระบบนี้เกิดการพัฒนานะครับ 1 ปี ถึงจะมาเป็นระบบนี้ระบบนี้ไม่ใช่เกิดมาแล้วสมบูรณ์แบบนะครับ มันคือนวัตกรรมในการเรียนรู้ระบบการเปลี่ยนแปลงของรอบนอกไม่ว่าจะเป็นระบบเครือข่าย MLM ระบบเศรษฐกิจ ระบบการซื้อขาย ระบบการเงินการธนาคาร เอาสิ่งต่างๆในการเปลี่ยนแปลงนี้ เอาข้อที่ไม่ดีออกไป เอาข้อที่ดีไว้ แล้วมาจัดระบบ รู้ไม่ครับแค่ความคิดในการขายระบบมันมีมูลค่าไม่ได้นะครับ ลิขสิทธิ์ทางปัญญา บางตัวขายเป็นหมื่นล้าน อย่าง KFC 60 กว่าปีแล้วยังขายค่าลิขสิทธิ์ขายสูตรไก่ทอดแล้วรวย ถ้าตอนนี้ผมขายสูตรให้คนในประเทศรวย รัฐบาลจะจ่ายค่าลิขสิทธิ์ผมให้ผมเท่าไร

ผู้สัมภาษณ์ : ทุกวันนี้ได้แนวคิดที่ว่าได้ส่วนประสมของระบบสหกรณ์และ MLM แล้วมารวมกับตัวซิงเกิ้ลอีกถือว่าเป็นสิ่งใหม่จริงนะครับ ผมไม่เคยได้ยินที่ไหนมาก่อน ก็ยังไม่เคยมีใครมีแนวคิดแบบนี้ละ แล้วมันก็มีในส่วนที่มันกระจายรายได้ ที่นี้การใช้ การจ่าย มันก็เพย์แบล็กกลับมา

ช่วยเหลือให้มีภาคการผลิต แล้วก็เอาไปขาย มันเป็นแค่การขายแต่จริง ๆ แล้วหัวใจคือผู้บริโภคที่นี้เราต้องการทำหัวใจอย่างที่คุณบอก เราต้องสร้างหัวใจให้เราแข็งแกร่งแล้วอะไรก็ขายได้ คนส่วนใหญ่จะตั้งต้นด้วยการผลิต เพราะชาวบ้านผลิตเป็นแต่ไม่มีที่ขาย วิสาหกิจเพื่อชุมชนตายเกลี้ยงเลย เพราะไม่มีที่ขาย เพราะอะไรไม่รู้ไม่คะ เพราะในเรื่องภาคการผลิตของเขาไม่ได้มาตรฐานเหมือนกับโรงงาน

ผู้สัมภาษณ์ : เท่าที่ผมฟังมาเป็นเทคนิคที่อาจเป็นจุดบอดของสหกรณ์ที่ไม่รุ่ง ในทางเดียวกันกับ MLM ที่แก้จุดอ่อนที่แสวงหาประโยชน์มากเกินไป จนมันกลายเป็นธุรกิจเทาๆในความรู้จักของผม

ผู้ให้สัมภาษณ์รายที่ 12 (22 มีนาคม 2562)

ผู้สัมภาษณ์ : ความเป็นมา ของสุพรรณออบแกนิก เป็นยังไรครับ

ที่จริงเกษตรอินทรีย์ในสุพรรณบุรี มันเกิดขึ้นตั้งแต่ปี 2547 2548 ในการที่เกษตรกรในพื้นที่เริ่มทำเกษตรอินทรีย์กัน หลักๆก็จะเป็น เขตอำเภอ ด้านข้าง ที่เกษตรกรทำกันเยอะ ๆ นะครับ ครั้งแรกก็จะเป็นกลุ่มเล็ก ๆ ห้าง ร้าน ผู้ประกอบการที่เขาเข้ามาประสานในการรับซื้อ ออกไปจำหน่ายที่กรุงเทพฯ ผมเองเริ่มทำ เกษตรอินทรีย์ตั้งแต่ ปี 2550 ช่วงนั้นก็ยังทำงานราชการอยู่ ก็คือมีพื้นที่ แล้วอยากจะทำเอง เพราะมีความรู้สึกว่าการที่เราซื้อ เราไม่รู้ว่าเป็นอะไรมา เราก็เลยอยากทำเอง ปลูกเอง กินเอง แล้วก็ไม่ได้คิดว่าจะขาย แต่ว่าชาวบ้านแถวนี้เขาก็ทำกันมานานแล้ว แต่โดยพื้นเพแล้วที่นี้เป็นพืชเชิงเดี่ยวทั้งหมดหมดเลย ส่วนมากเกือบแทบ 100 % อ้อย มัน ข้าวโพดเยอะมาก เพราะฉะนั้นเขาก็จะรอแค่ฤดูกาลของเขา ฤดูกาลของเขาคือ ปลูก เก็บ แล้วก็เตรียมแปลง เขาวนกันอยู่แบบนี้และเรื่องการทำการเกษตรทั่วไป เขาก็ไม่คิดว่า ทำแล้วมันจะเป็นการค้าขายได้ เพราะเขามองว่าเกษตรอินทรีย์ยังไงก็ทำไม่ได้ เขาก็เลยทำการเกษตรทั่วไปกัน ที่นี้เกษตรกรอินทรีย์ที่มาบวมหนัก ๆ ตั้งแต่ปี 2558 ขึ้นมาคือจะมีพวก โมเดิร์นเทรด บริษัทที่รับเอารถเข้ามา รับขนส่งไป

ผู้สัมภาษณ์ : เขามารับถึงที่เลยหรือครับ

ใช่ครับ ในตัวอำเภอด้านข้างเอง มีทั้งหมด 4-5 บริษัท เขาเป็น บริษัทที่ซื้อมาแล้วขายไป

ผู้สัมภาษณ์ : คือเอาไปกระจายอีกที่นึ่ง

ใช่ครับ เขากระจายโดยการที่เขาแพ็คใหม่ หรือ เขาให้เราแพ็คเลยก็มี จะถามว่าเป็นตัวกลางไหม ก็เหมือนเป็นบริษัทหนึ่งที่ รับซื้อเขามา ก็เหมือน ดีลเลอร์ของแต่ละห้าง ที่นี้ผมก็เริ่มทำเกษตรอินทรีย์มาตลอดเลย เริ่มทำหนัก ๆ แล้วก็ขายด้วยก็ปี 2552 คือพื้นที่เราพร้อมแล้ว เราก็ทำแล้วก็ขาย ขายมาทีละเล็กทีละน้อย สัปดาห์ละ

2-3 พันบาท

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วสมัยก่อนเอาเข้าไปขายที่ไหนครับ ที่สุพรรณหรือเปล่าครับ

ไม่ครับ สมัยก่อนก็เป็นบริษัทเข้ามา หรือครับแสดงว่าเขาู้ตั้งแต่แรก ใช่ครับ เขาู้ตั้งแต่แรก วิธีการที่บริษัทเข้ามา จะมี 2 รูปแบบ คือ เบ้าท์ คือเป็นกิโล แล้วเราก็ตัด QC ให้เรียบร้อย แล้วก็ส่งเป็นแพ็ค เป็น เบ้าท์ ไปเลย ส่วนกรณีที่ 2 คือเขามี แพ็คเก็ตจิ้ง มาให้ มีโลโก้ มีตรา มาให้ เรียบร้อย เราก็มีหน้าที่บรรจุตามแพ็คเก็ตเขา ตาม บาร์โค้ดเขา เสร็จแล้วเราก็ขึ้น นับเป็นแพ็ค อย่างนี้ราคาจะค่อนข้างสูง แต่ปริมาณจะน้อย เช่น ผักบุ้ง กิโลกรัม แพ็คละ 3 กำ ถึง 4กำ ตกแพ็คละ 3 ชีด 4 แพ็คไม่เกิน 5 แพ็ค ก็ได้ 1 กิโลกรัมแล้ว เพราะฉะนั้นผักบุ้ง

ถ้าเขาสั่งในปริมาณ 50 แพ็ค ปริมาณกิโลมันไม่ได้เยอะเลย อันนี้สามารถทำในวงแคบ ๆ ได้ แต่ราคาค่อนข้างดี แต่ข้อวุ่นวาย คือการแพ็คเก็ตจิ้ง มันจะเพิ่มเวลาให้เกษตรกรต้องทำใช้เวลามากขึ้น

ผู้สัมภาษณ์ : แสดงว่าความต้องการอินทรีย์ มันเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ

ไข่มุขรับ เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ปี 2548 อย่างที่ผมว่า ผมขึ้นมาอยู่ที่นี้ ปี 50 แต่จริง ๆ แล้วเกษตรกรอินทรีย์มีมาแล้วก่อน 2 ปีหน้านั้น แต่เป็นกลุ่มเล็ก ๆ

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วราคามันดีกว่าผักตลาดทั่วไปไหมครับ

ที่จริงถ้าช่วงแรก ๆ นะ ความต้องการผลผลิตอินทรีย์ค่อนข้างสูง แต่การผลิตมันน้อย ราคามันจะโดดเลย ราคาโดดในที่นี้เราต้องเข้าใจอย่างหนึ่งว่า การปลูกหน้าฟาร์ม การส่งต่อมาให้กับผู้รับซื้อ แล้วจัดจำหน่ายออก ก็คือ ต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำ มันต้องมีความเชื่อมล้าของราคา ที่เราต้องเข้าใจอยู่แล้ว แต่สมัยก่อนเกษตรกรมีหน้าที่ผลิต ยังไม่รู้กลไก การตลาดก็ผลิตส่งอย่างเดียว ราคามันก็จะพุ่งขึ้น แต่ทุกวันนี้ ผมมองว่า ความต้องการของผู้บริโภคยังเยอะอยู่ แต่ ผู้ผลิตจะเริ่มมากขึ้นกลางน้ำก็จะมี 2 แบบแล้ว กลางน้ำที่เป็นบริษัทโดยตรง กับ กลางน้ำที่มีเกษตรกรมาบริหารจัดการเอง มันก็เลยมีสเกลและช่องว่าง แต่ผมก็ไม่ได้มองว่าดีขึ้น เพราะว่าอะไร เพราะความต้องการของผู้บริโภคมาก อย่างลึกลับว่าผู้ผลิตก็มากขึ้น เพราะฉะนั้น กลางน้ำมันจะต้องแข่งขันกันแล้ว ว่าถ้าวันนี้ราคาทั่วไปอยู่ที่ กิโลกรัม เท่านี้ อินทรีย์คุณต้องห้ามเกิน 100 % เด็ดขาด แล้วห้ามเกิน 50 % ของราคาท้องตลาด

ผู้สัมภาษณ์ : เพราะว่าถ้าราคาผักสวนเขา 10 บาท เราขายได้ไม่เกิน 15 บาท

ถูกต้องครับอาจารย์ ถ้าคุณขึ้นมาสองเท่าเต็ม ๆ 100 % นะ 10 ไป 20 การดึงดูดของผู้บริโภคน้อยลง เพราะผมก็ยังมองว่า ถ้าเอาคณานำมาวางเหมือนกัน คณานอินทรีย์ กับ คณานทั่วไป ราคา 15 กับ 10 ยังพอไปได้ 15 20 ยังพอไปได้ เมื่อไหร่ที่ท้องตลาดอยู่ที่ 15 บาทแล้วเราขาย 35 40 มันขายไม่ได้ ผมมองว่าถ้าต้นน้ำเราผลิตได้เยอะขนาดนั้น ผู้บริโภคปลายน้ำก็ยังมีความต้องการมาก ที่นี้เราจะต้องทำยังไงให้ช่องว่างที่เชื่อมตรงกลางมันเป็นหน้าที่ของเกษตรกรที่ต้องบริหาร แต่ก็ไม่ใช่ทั้งหมดนะครับ เกษตรกรไม่สามารถบริหารจนจบได้ ผมเข้าใจ เพราะฉะนั้นเราผลิตให้ดี แข่งขันกับทั่วไปให้ได้ แล้วก็มุ่งหาตลาดปลายทางให้ได้และชัดเจนแล้วผมใช้วิธีผมผลิตตามความต้องการของตลาด ตลาดต้องนำ ตลาดต้องการอะไรเราจะผลิตอันนั้น เราจะไม่ผลิตแล้วหาตลาดขายคือ ใช้วิธีตลาดนำ แล้วใช้ วอลลุ่มเป็นหลัก วันนี้ถ้าผมขายผักคะน้า กิโลกรัมละ 40 บาท หน้าฟาร์มผมขายได้ครั้งละ 10-20 โล กับผมขายคะน้ากิโลกรัมละ 25 บาท แล้วผมขายได้ 50-100 กิโล ผมเลือกที่จะ

ขาย 25 บาทเพราะวอลลุ่มไม่สามารถสร้างกันได้ง่าย แต่ราคาเราสามารถหาตลาดอื่นได้อีก เพราะฉะนั้น ผมจะเน้นวอลลุ่มเป็นหลัก

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วทุกวันนี้อย่างตัวของ ออแกนิกสุพรรณบุรี เราเป็นตัวกลางด้วยไม เรารวบรวมผลผลิตของเกษตรกรด้วยไหมครับ

ถ้าพูดถึงธุรกิจ ไร่รับเราเป็นตัวกลาง ผมเล่าที่มาที่ไปให้ฟังก่อนนะครับ คือวันหนึ่งมันมีเกษตรกรที่เกษตรอินทรีย์มากขึ้น ๆ ในสุพรรณบุรีก็ค่อนข้างเยอะหลายอำเภอ แบ่งโซนได้เลย เราก็เลยมามองว่า ทุกวันนี้ถ้าเราทำอินทรีย์เหมือนกัน ข้อที่เราติดระหว่างทำอินทรีย์คือ อะไร 1 คือ พื้นที่ 2 มาตรฐาน พื้นที่ไหนที่นี้คือ ถ้าพื้นที่ไหนไม่มีเอกสารสิทธิ์ ทำเกษตรอินทรีย์ได้ แต่สิ่งที่ตามมาคือใบรับรอง ใบรับรองที่ราชการทำขึ้นมาเมื่อที่ผ่าน มา พื้นที่ไหนที่ไม่มีเอกสารสิทธิ์ เอกสารทางราชการไม่ออกให้ เช่น GAP (มาตรฐานเกษตรดีที่เหมาะสม) Organic Thailand (มาตรฐานเกษตรอินทรีย์) ไม่สามารถขอรับรองแปลงได้ เพราะฉะนั้นมันเลยมีที่มาที่ไปของคำว่า PGS การตรวจแบบมีส่วนร่วม ซึ่งตัวนี้มาจากใบรับรองสากลของ IFOAM มันก็เลยแพร่หลายของ PGS ขึ้นมา

ผู้สัมภาษณ์ : ก็คือมันสามารถรับที่ไม่มีเอกสารสิทธิ์ได้

ไร่ครับโดยเฉพาะพื้นที่ ที่อยู่ใน แนวเขตชายแดน และ อุทยาน ซึ่งพื้นที่มันทับซ้อน มันเป็นปัญหาหรือรังที่เราไม่สามารถแก้ปัญหาได้ มันก็เลยเกิดรวมตัวกันของกลุ่มเกษตรกร ผมใช้คำว่าทำเกษตรแบบวิถีอินทรีย์ เพราะฉะนั้น การทำ PGS ทุกคนยังมองว่าไม่ใช่มาตรฐาน แต่มันเป็นกลไกในการทำงาน

ผู้สัมภาษณ์ : แต่มันก็เป็นความพยายามที่เราจะรับรองว่าเป็นเกษตรอินทรีย์ โดยการรวมกลุ่มแล้วช่วยกันตรวจสอบยังไงครับ

ไร่ครับ ช่วยกันตรวจสอบ ในที่นี้ผมไม่ใช่ให้เกษตรกรช่วยกันตรวจสอบเองนะครับ เกษตรกรทุกวันนี้ต้องยอมรับว่าเกษตรกรมีความรู้เยอะ บางคนทีหลุดออกจากราชการก็มาทำเกษตร คนที่ยังไม่เกษียณ อย่างผม ผมก็มาทำเกษตรด้วย เพราะฉะนั้นคนพวกนี้จะมีความรู้ เอาความรู้ของเขามาช่วยเกษตรกรในบริหารจัดการ กลับกัน หน่วยงานภาครัฐก็ต้องการความช่วยเหลือจากเรา ที่เป็นประชาชน เพราะฉะนั้นเขามีหน้าที่กุมหลักการและกฎเกณฑ์ เรามีหน้าที่นำการปฏิบัติ งานพื้นที่เข้าไปสอดคล้องกับกระบวนการของเขา แล้วให้เขากลับลงมาตรวจสอบย้อนกลับ อันนี้มันจะเป็นกระบวนการตรวจสอบแปลงโดยเราไม่รู้ตัว

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วอย่างนี้ สมมติเราเป็นกลุ่มเราตรวจสอบ แต่สุดท้ายเวลา สมมติเขาจะมาตรวจ Organic Thailand มาตรวจ จะออกใบเซอร์ มันก็ออกไม่ได้เหมือนเดิมไม่ครับ

ถ้าเป็นแปลงที่ไม่มีเอกสารสิทธิ์ก็ยังไม่ออกไม่ได้ครับ เราก็ใช้ PGS PGS ทุกวันนี้ในท้องตลาดเริ่มเปิดกว้างให้กับเกษตรกรมากขึ้นนะครับ ผู้บริโภค อย่างเช่น โมเดิร์นเทรด ตอนนี้ถ้าผมกล้าพูดได้เต็มๆก็คือ ท็อปส์ ซูเปอร์มาร์เก็ต พร้อมทั้งจะรับซื้อผลผลิตเราที่เป็น PGS

ผู้สัมภาษณ์ : PGS ต้องดูว่ากลุ่มไหนเข้มแข็ง ไม่เข้มแข็งใช้ไม่ครับ

ใช้ครับ ของผมที่บอกว่า เข้มแข็งหรือ ไม่เข้มแข็ง การรับรองแปลงแต่ละครั้งในแต่ละรอบ เราใช้หน่วยราชการ มารับรองแปลงให้เราครับ เช่น เราเรียนเชิญเกษตรและสหกรณ์ เกษตรจังหวัด พัฒนาที่ดิน ประมง ปศุสัตว์ สาธารณสุข อบจ หอการค้า พาณิชย์จังหวัด แล้วร้านที่เป็นเครือข่ายของเรา ที่เป็น outlet ทั้งหมด เพราะพวกเขาต้องการความเชื่อมั่นอยู่แล้ว เพราะฉะนั้นเขามานั่งเป็นผู้รับรอง เขาจะถาม และตรวจสอบเราอย่างเต็มที่

ผู้สัมภาษณ์ : อันนี้แสดงว่าในกลุ่มเรามีเท่านั้น มันจะเป็นกลุ่มที่มีเอกสารสิทธิ์ เวลาเรารับรองเอกสารสิทธิ์ เรา ภาศึภาครัฐบาลมาตรวจสอบ แล้วที่นี้ส่วนที่ไม่มีเอกสารสิทธิ์ เราใช้เป็น PGS ในกลุ่มเรา ยิ่งในกลุ่มเราที่มีเอกสารสิทธิ์ได้รับการผ่านการรับรองมากขึ้นเท่าไร PGS กลุ่มเราก็จะดูน่าเชื่อถือมากขึ้น

ใช้ครับ เพราะฉะนั้น ครบ 1 ปี เดือน กุมภาพันธ์ ที่ผ่านมานี้ มันเป็นปีแรกที่เรามา PGS แบบเต็มตัวเลย บริหารจัดการเองทั้งหมด เพราะฉะนั้นจะมีแปลงที่อยู่ในมือผม ที่ขึ้นทะเบียนแล้ว 123 แปลง แต่อีก 100 กว่าแปลงที่ผมคุมไว้ทั้งหมด 250 แปลง ยังไม่ขึ้นทะเบียน ซึ่งผมจะขึ้นเดือน พฤษภาคม

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วจะขึ้นได้อย่างไรครับอันที่ไม่มีเอกสารสิทธิ์

ที่ไม่มีเอกสารสิทธิ์เราขึ้นเป็น PGS จังหวัด เสร็จแล้ว 123 แปลงที่ผมบอก แปลงที่ดำเนินการอย่างต่อเนื่อง ผมจะดันให้ทำ Organic Thailand ซึ่งเราจะเขียนเอกสารให้เขา กรอกให้เขาดำเนินการเซ็น แล้วก็ถ่ายรูปเสร็จแล้ว เราก็ยื่น แต่ข้อจำกัดของ Organic Thailand คือผู้ตรวจน้อย เพราะฉะนั้นเราจะต้องรอนานหน่อย เมื่อตอนที่ได้ใบรับรองมาก่อน อันนั้นก็ถือว่าดีแล้วสำหรับ Organic Thailand ที่เป็นของกรมวิชาการเกษตร ที่ปรับเปลี่ยน เราสามารถยื่นให้ผู้ประกอบการที่ส่งออก โดยที่เขาเองก็สบายใจ

ผู้สัมภาษณ์ : ต้นทุนเยอะไหมครับ

ต้นทุน การตรวจฟรีครับ ออแกนิก ไทยแลนด์ไม่มีค่าใช้จ่ายครับ

ผู้สัมภาษณ์ : เมื่อไหร่ที่เราก้าวไปถึง IFOAM เราจะเสียค่าใช้จ่ายไหมครับ

IFOAM ผมมองว่าอย่างนี้ครับอาจารย์ ระบบมาตรฐานไทยที่จริงออแกนิก ก็สามารถส่งออกได้ IFOAM มันก็เป็นกระบวนการ มาตรฐาน มาตรฐานหนึ่งที่เซอร์สาทลยอมรับ ผู้ผลิตก็ยังมีความรู้ดีกว่า ทำไมเราต้องไปยึด IFOAM ทำไมเราต้องไปยึด USDA อันนี้ผมก็เข้าใจว่ามันต้องยึด แต่หน้าที่ของผมไม่ได้ไปจดตรงนั้น หน้าที่ของผมผลิตโดยใช้มาตรฐาน 2 ตัวก็น่าจะพอแล้ว PGS กับ Organic Thailand

ผู้สัมภาษณ์ : คือเราขายในประเทศ

ใช่ครับ สมมติ อาจารย์เป็นผู้ส่งออก และขายในประเทศด้วย ผมส่งให้อาจารย์อาจารย์ก็ทำเซอร์ของอาจารย์เองที่รองรับกลุ่มผม เกษตรกรไม่จำเป็นต้องไปทำ IFOAM ที่จะต้องเสีย สองหมื่น สามหมื่น คือถ้าถามผมทำไ้ได้ไหม ผมดีแล้วเกษตรกรดี แต่ผู้ประกอบการก็จะไม่เกิดความกระตือรือร้นในการจะทำมาตรฐานตัวเองคุณไว้ด้วย

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วอย่างสมมติผมเป็นตัวแทนรับซื้อจากเกษตรกรแล้วจำหน่ายทั้งภายในภายนอก คราวนี้เกษตรกรอยากลดต้นทุน ผมไปทำIFOAMเองได้ไหมครับ

บริษัทสามารถทำได้โดยใช้แปลงของเกษตรกรได้ เช่นทุกวันนี้มีครับ คืออาจารย์ออกทุนค่าใช้จ่าย ในการรับรองIFOAM แล้วมาตรวจที่แปลงของเกษตรกร แล้วอาจารย์ต้องถือใบไ้วันะครับ ไม่ใช่เกษตรกรถือ อันนี้โอเคเราก็วินวินกัน เข้าใจกันว่า วันนี้อาจารย์ได้สิ่งที่อาจารย์ต้องการ พวกผมสิ่งที่พวกผมต้องการ

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วทุกวันนี้มันก้าวไปถึงจุดนี้หรือยังครับ

มีครับ มีแบบนี้ที่ผมเล่าให้ฟัง มีบริษัทที่ทำส่งออกมาเริ่มใช้วิธีนี้ ไม่ใช่ 1 ปี 2 ปี นะครับ มีมาสักพักแล้วครับ

ผู้สัมภาษณ์ : แต่ IFOAM มันรับรองปีต่อปีไหมครับ

ใช่ครับ มันก็ต้อง หมื่น สองหมื่น ทุกปี เขาลงทุนครั้งนึงเขาคุ่มนะครับ ในการที่จะได้ผลผลิตมาแล้วส่งออก ราคามันดีไปหลายเท่าเลยครับ แล้วนั่นเป็นที่มาว่าทำไมเราต้องรวมตัวกัน รวมตัวที่นี้เราเก็บทั้งรายเล็ก รายย่อย รายกลาง เก็บให้หมด เราก็แบ่งหน้าที่ของแต่ละอำเภอไป ผู้นำของ อำเภอนี้ทำไป ๆ แล้วเราก็ตั้งสมาพันธ์ มันเหมือนคำว่าวิสาหกิจเพื่อชุมชน เพราะว่าวันหนึ่งคำว่า สมาพันธ์ กับสมาคม กฎหมายรองรับถูกต้องเป็นนิติบุคคลโดยถูกต้องแต่คุณต้องจดทะเบียน อย่างของเราขึ้นกับสหพันธ์ สหพันธ์เราจดทะเบียนกับสมาคม

การคำ ขึ้นกับกระทรวงพาณิชย์ เพราะฉะนั้น มันจะเป็นเอกสารทางราชการที่ถูกต้อง ไม่ใช่สมาคมลอย ๆ มีที่มาที่ไป สามารถตรวจสอบได้

ผู้สัมภาษณ์ : แสดงว่ากลุ่ม แต่ละกลุ่ม มันก็จะมีความสำคัญในการที่ต้องรวมกลุ่มกันอย่างเข้มแข็ง อย่างด้านข้างนี้เป็นกลุ่มและหลายๆกลุ่มรวมกันเป็นสมาพันธ์

เขาเรียกว่าเป็นอำเภอครับ ผมทำงานเป็นกระบวนกรอำเภอ ผมมีประธานสมาพันธ์ มีทีมงานบริหารทั้งหมด 10 กว่าคน ใน 10 กว่าคนนี่ จะถูกแยกไปอยู่แต่ละอำเภอแต่ละอำเภอจะมีสมาชิกอยู่ในอำเภอเขาจะมีหน้าที่การทำงานของเขาแบ่งกันไป เวลาผมเรียกประชุมเรียกโซนกลางก็คือตัวแทนอำเภอมา แล้วเราก็จะมีคณะกรรมการบริหารหลักก็คือประธาน รองประธาน 2 คน เลขา ทรัพย์สิน การตลาด แล้วอีกตัวหนึ่ง คือตัวกลั่นกรองฐานข้อมูล เพราะข้อมูลที่ผมพูดให้อาจารย์ฟังทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นข้อมูลหลักของเกษตรกรทั้งหมด ที่เป็นพื้นฐาน จนการวางแผนแปลง การผลิต รายได้ รายจ่าย การทำปุ๋ย ทุกอย่างอยู่ในระบบฐานข้อมูลทั้งหมด ซึ่งกระทรวงวิทยาศาสตร์เอา เซิร์ฟเวอร์ มาให้เราใช้ แล้วก็ ผอ.กระทรวงวิทย์ เขาเป็นคนเขียนโปรแกรมตัวนี้ให้เราใช้ เพราะฉะนั้นมันจะอยู่ในดาต้าเบส นี้หมดเลย วันนี้อาจารย์ ยิง คิวอาร์โค้ดไปในโปรแกรมของผม ก็เห็นข้อมูลเกษตรกรที่เป็นเบื้องต้น ส่วนของมหาดไทยต้องปิดไว้จนครบ หมายเลขโทรศัพท์ หมายเลข บัตรประชาชน เบอร์โทรศัพท์ อาจจะได้ เขาให้โชว์ตรงไหนมันจะปลดล็อกให้ ชื่ออะไรอยู่ที่ไหน พื้นที่เท่าไร่ ปลุกอะไรบ้าง ได้มาตรฐานอะไรบ้าง อาจารย์ยิง คิวอาร์โค้ดปุ๊บอาจารย์สามารถจับ จีพีเอสมาถึงที่แปลงได้เลย อาจารย์สามารถตรวจสอบคนที่ เป็นเกษตรกรได้ทุกแปลง แล้วของมันก็ปีต่อปีเหมือนครับอาจารย์ ถ้าปีหน้าคนนี่ไม่มีระบบการจัดการ ดูแลการทำงานที่เราสร้าง เราก็ไม่รับรองเขา เราก็ดัดออก

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วคราวนี้ถามอย่าง พีจีเอส มีไหมที่ไปตรวจแล้วมันไม่ผ่าน

มีครับ คำว่าไม่ผ่านมี 2 กรณี ของเรามี Recommend กับ Must ที่คุณจำเป็นต้องผ่านข้อนั้น Recommend เป็นการแนะนำ แล้วก็ดึงให้เขากลับมาใช้ระบบ อย่างเช่นสารพิษตกค้างในร่างกาย เราจะไม่ใช่เป็น Must เราใช้ Recommend คือถ้ามีโอกาส หรือ หน่วยงานให้งบประมาณในการตรวจ เพราะที่จริงเดี๋ยวนี้ในการตรวจมันมีค่าใช้จ่าย มันเป็น แล็บนอก อย่างนี้เราเป็นการแนะนำ Recommend คือการ อย่างเช่น อย่าใช้ถึงปุ๋ยเข้ามาในแปลง คำว่าถุงปุ๋ยทั่วไปมันเป็นปุ๋ยสูตรเบอร์อาหารสัตว์ เกษตรกรบางคนอาจจะไปซื้อข้าว ซีโกมา อันนี้ถามว่ามันร้ายแรงไหม ไม่ร้ายแรงแต่ว่ามันเป็นการจูงใจที่อยากให้คนอื่นเห็นว่าคุณอยากใช้สารเคมี เราก็เลยบอกว่าเอามาเทเสร็จแล้วเอาออกไปนอกแปลง นี่คือการ Recommend แต่คำว่า Must คือ ห้ามใช้สารเคมี ห้ามนำน้ำจากลำธารมาใช้โดยตรง ห้ามเผา ห้ามใช้อุปกรณ์ร่วมกับสารเคมี อันนี้มันเป็น Must ที่มีความจำเป็นต้องใช้

ถามว่าตรวจแล้วเจอไม่ผ่านมีไหม มีครับ อย่างเช่น แนวกันชน ยังไม่ผ่าน รับรองแบบมีเงื่อนไข เราก็ให้เวลา เขาเลยว่า ถ้าหน้าแล้งเขาจะทำอะไรให้เวลาไปเลย 1 เดือน แต่ถ้าหน้าฝนที่มีน้ำ ให้เวลา 2 สัปดาห์ สมมติเขาปลูกแล้ว ถ้าไม่ติดอะไรที่เป็นไม้สูงเราเห็น เขาปลูกแล้ว เราไปถ่ายรูป Before-After คุณเริ่มทำแล้ว ผลผลิตคุณออกหรือ ยัง ไม่เป็นไร แต่ถ้าเริ่มออกปุ๊บ มีผลกระทบต่อการปลูกร้าง ๆ ไร่เขาออกไปซึ่งไว้วางใจ เมื่อไรแนวกันชน ขึ้นสูง ให้เขาเอาออก หรือกลับกัน ถ้ายังไม่สูงอีก สแลงจะเอาออกได้ต่อเมื่อผลผลิตเราไม่มี ไม่ได้ปลูกเพราะเราจะดูได้จากการวางแผนผลผลิตเขา

ผู้สัมภาษณ์ : ต้องถึงขั้นเอาผักไปตรวจในแล็บไหมครับ

มีครับอาจารย์ ผมตรวจเบื้องต้นทุกแปลงก่อนที่จะออกจากแปลง อย่างเช่นผม รับซื้ออำเภอ ศรีพนธ์มีผัก 10 ชนิด ผมเอามา เกษตรกรไม่รู้หรือครับ ผมมีทีมงานตรวจ เบื้องต้น เหมือนที่เขาตรวจหน้าตลาดทั่วไป เสร็จแล้วผลผลิตทุกตัวเวลาเราได้งบประมาณจากภาครัฐมา เราก็ยังทุกตัวที่เกษตรกรมีในพื้นที่ ผมมองอย่างนี้ครับ เซอร์ราชการทั่วไปคือ เวลาเราขอคะแนนออกแกนิค ก็จะเป็นคะแนนอยู่ในใบรับรอง คุณจะไปใส่กี่ชนิดใส่ไปแต่เมื่อไหร่ที่คุณปลูกชนิดอื่น ที่ไม่มีอยู่ในใบมันจะรับรองไม่ได้ทันทีนะครับ แต่กลับกันวิธีกระบวนการใช้ของผมคือ ผลผลิตอะไรก็ได้ที่ปลูกในพื้นที่นั้น เหมือนกับรับรองพื้นที่ไม่ใช่ชนิดพืช มันจะเป็นการให้ออกโอกาสเกษตรกร เพราะผมเคยโดนจากผู้ประกอบการมาว่า ใบเซอร์ ออกแกนิคคุณมีแค่ ผักบุ้ง กวางตุ้ง คะน้า มันเป็นข้อกำหนด ผมเป็นคนขบแย้ง วันนี้ผลผลิตนี้ ถ้าเราเอาพื้นที่เป็นตัวตั้งได้ คุณจะปลูกอะไรก็ได้ ผมก็เลยใช้วิธีการรับรองพื้นที่ เช่น บางคนบอกว่าแปลงยังไม่ได้ทำอะไร ผมบอกว่าไม่เป็นไร พื้นที่ตรงนั้นมีอะไรบ้าง กะเพรา โหระพา แมงลัก เอามาเข้าแล็บตรวจ 181 ชนิดหรือ 81 ผมจำไม่ได้ ตรวจออกมาผลโอเค คือ มาตรฐานตัวนี้อาจจะไม่เหมือน ไทยแพน เพราะว่าสเกลมัน 0.02 แต่ถ้า ไทยแพนมันจะ 0.000 4ตัว อันนี้ถือเป็นมาตรฐานกลางมาตรฐานหนึ่งแล้วที่เวลาผมจะค้ากับ ท็อป แม็คโค โลตัส ก็แล้วแต่ ผมเอาผลการตรวจตรงนี้ ให้ ซึ่งมันมีอายุ 1 ปี หลังจากนั้นไม่รู้จะได้อะไรจากรัฐหรือเปล่า ถ้าไม่ได้ ผมก็ต้องหา วิธีตรวจ คือ ตอนนี้อยู่ปล่อยให้ตรวจ ชนิดหนึ่ง 100 กว่าบาท แต่เราต้องส่งเคอรี่ไป อย่างนี้ คือเราต้องหากระบวนการให้เกษตรกร

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วใกล้ๆแถวนี้ไม่มีหรือครับ อย่าง วิทยาลัยเกษตร

วิทยาลัยเกษตรไม่มีครับ แต่เกษตรกำแพงแสนอาจจะมี ราชชมงคลผมไม่แน่ใจ ว่ามีหรือเปล่า แต่ถ้าเป็นแม่ใจเราต้องส่งเคอรี่ ซึ่งมีค่าตรวจ 100 กว่าบาทครับ แต่ถ้าทั่วไปอยู่ที่ 2-3 พัน นะครับอาจารย์

ผู้สัมภาษณ์ : หมายความว่าเราตรวจปีละครั้งพอใช้ไหมครับ

ใช้ครับ ก็คือรับรองแปลง ปีต่อปี

ผู้สัมภาษณ์ : คราวนี้อย่างเกษตรกรที่อยู่ในระยะเปลี่ยนผ่านใช้เคมีแล้วมาใช้อินทรีย์ คือตรวจยังงี้ก็ต้องมีเจอบ้าง คราวนี้เราจะช่วยเขาอย่างไรครับ

ตามมาตรฐานเซอร์ทั่วไป แม้กระทั่ง พีจีเอส สมัยก่อนเขาจะบอกว่า คือพีชล้มลูกคุณต้องหยุดใช้สารเคมี 1 ปี 12 เดือน พีชไม่ยืนต้น คุณต้องหยุด 18 เดือน ปีครึ่ง แต่ ตอนนี้อย่าเซอร์ทั่วไป พีจีเอส อะไรก็แล้วแต่ มันจะใช้ 3 ปีหมด ในระหว่าง 3 ปี เราจะเรียกเกษตรกรพวกนี้แบบไหน ถ้าถามผม ผมใช้คำว่าระยะปรับเปลี่ยน เกษตรกรที่ทำเกษตรอินทรีย์แบบวิถีอินทรีย์ในระยะปรับเปลี่ยน ใช้คำว่า วิถีอินทรีย์มันดีที่สุดในวิถีอินทรีย์ที่ผมแย่งทั่วไป บางคนบอกว่าผักของฉันทปลอดสารพิษ ผมถามว่ากระบวนการทำแบบไหน บอกว่าตอนใหม่ๆก็ฉีดยาได้ พอใกล้ๆจะขายก็ไม่ต้องฉีดยา มันตรวจไม่เจอสารนั้น ตอนนี้อย่างผมกำลังจะเป็นแบบนี้

ผู้สัมภาษณ์ : มันเหมือนกับเลี้ยงบาลีไหม

ใช่ครับ คือทำอย่างไรก็ได้ เวลาไปตรวจแล้วไม่เจอ นั่นคือปลอดสารพิษ ผมบอกว่าไม่ใช่ ออแกนิกอินทรีย์ ปลอดสารพิษมันสมควรเป็นกระบวนการตัวแต่ต้น ในพื้นที่เลย มาตรฐาน GIP หรือ GAP ที่เราเห็นทุกวันนี้ ถ้าใครได้สมัครแล้วตรวจแปลงจะรู้เลยว่าขั้นตอนเหมือนอินทรีย์เลยครับอาจารย์ แนวกันชน ดิน กันน้ำ กันลม และการใช้อุปกรณ์ต่าง ๆ เหมือนอินทรีย์หมดเลย ที่ไม่เหมือนอยู่ไม่กี่ข้อ คือการใช้ สารเคมีได้โดยในระยะที่กำหนด การเก็บเกี่ยว เว้นระยะแค่นั้นเองครับ

ผู้สัมภาษณ์ : จริง ๆ เราทำอย่างนี้ ยังไง GIP ยังไงก็ผ่านใช่ไหมครับ

ใช่ครับ

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วอย่างเช่นเขาอยู่ในระยะปรับเปลี่ยน เขาต้องกินต้องใช้ แล้วตลาดตัวนี้ไปอยู่ไหน เพราะยังไม่ใช้อินทรีย์เต็มตัว ขายไปแบบไหน

ในกลุ่มผมที่ทำมานะครับ PGS ผมบอกกับพวกห้างร้าน อย่างชัดเจนว่าอันนี้คือระยะปรับเปลี่ยน อันนี้คืออินทรีย์ เพราะฉะนั้นราคาที่ผมตั้งก็เป็น 2 แบบ ราคาในระยะปรับเปลี่ยน คือ 1 -3 ปีแรก หลังจาก 3 ปี หลังได้ใบรับรองออแกนิก หรือคุณทำเซอร์สากลได้แล้ว เราเปลี่ยนราคาหน้าฟาร์มให้คุณทันที เพราะฉะนั้นของเกษตรกรที่จะขายในระยะเวลาปรับเปลี่ยนได้ ผมตั้งเกณฑ์เป็นเกณฑ์หลักของกลุ่มของผมเลยว่า ถ้าคุณใช้สารไกลโฟเซต คุณทิ้งระยะให้ได้เลย 6 เดือนขั้นต่ำ ถ้าไม่ได้ 6 เดือนไม่ต้องมาคุยกับผม ก่อนที่จะเริ่มมาขายให้ผมสามารถปลูกได้นะ แต่ว่าขายข้างนอกก่อน ระหว่างนี้เราก็จะควบคุมดูแลไปเรื่อยๆ ถามว่า ถ้า 6 เดือน เขาไม่สามารถควบคุมตัวเองได้ หรือมีแนวความคิดที่จะทำอินทรีย์ได้ มันไม่ได้มานานหรือครับ 6 เดือน ถูกไหมครับ

ถ้าใจคุณมาแล้ว คุณรอปีนึงก็ได้ ระหว่าง 1 ปี 6 เดือน ผมให้คุณเลือก เพราะว่าแปลงที่มันใช้ยาพวกนี้ เรามี ข้อที่ต่ำกว่านี้ไม่ได้แล้วครับอาจารย์ 6 เดือน สารตกค้างจะหมดหรือเปล่าไม่รู้เลย สารตกค้างมันนานนะ มัน ดูดซึมเข้าไปในพืชมากน้อยแค่ไหนเท่านั้นเอง แล้วเมื่อไหร่ที่เราใช้ปุ๋ยหมัก ปุ๋ยคอกเข้าไปปรับปรุงมากๆขึ้นด้วย มันก็จะเป็นตัวหนึ่งที่ทำให้ดินดีขึ้น สามารถที่จะไถลู่ได้บ้าง ในการเจือจาง ซึ่งเป็นการสร้างขวัญและกำลังใจ ให้เขาอยากจะทำอินทรีย์ คนอยากทำอินทรีย์ มี 2 แบบ อยากทำด้วยใจ กับ อยากทำด้วยตัวมูลค่าที่มันสูง เพราะฉะนั้น 6 เดือน เป็นตัวการันตี

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วถ้าหลังจาก 6 เดือน เขาบอก 6 เดือนแล้วเขาไม่ได้ใช้สาร เราต้องลงไปตรวจแปลงเขา ก่อน ไหมครับ

ตรวจเบื้องต้นครับ วันนี้อาจารย์จะทำเกษตรอินทรีย์กับผม วันแรกคือวันเริ่มต้นเลย คือ ผมจะนับระยะไป ถ้า ผมถามอาจารย์ อาจารย์บอกว่าไม่เคยใช้ยาฆ่าหญ้า ไม่เคยใช้สารที่เป็นตัวแรง ใช้แค่ปุ๋ยสูตร ปุ๋ยเบอร์ ปุ๋ยสูตร ปุ๋ยเบอร์ สามเดือนสองเดือนก็หมดแล้ว เราก็ไปให้คำแนะนำเขาด้วย ทำแนวกันน้ำ กันชน แปลงต้องได้แล้วที่ จะเริ่มขายกับเรา ระหว่างก่อน 6 เดือนไปขายข้างนอก เราก็ดูแลเบื้องต้นไป หลังจาก 6 เดือน เรามาดูอีกทีนึง ระหว่าง 6 เดือนนี้ ผมใช้สไตร์ลงพื้นที่ตลอดเวลา เขาใกล้ใครเอาคนนั้นจับ จับแล้วดูการเคลื่อนไหวของเขา แล้วให้เขาทำแผนการผลิตให้เรา เช่น เขาปลูก ค่ะน้ำ 45 วัน เดือนครึ่งแล้ว 6 เดือนให้เขาทำผลผลิตอะไรบ้าง ให้เขาเขียนได้จากผลผลิต น้ำเขาก็ต้องผ่าน แนวกันชนก็ต้องผ่าน เบื้องต้นที่ตรวจเราเอาชุดทดสอบเข้าไป ตรวจเลย ว่าระหว่าง 6 เดือน ไปสุ่ม ถ้ามันยังเข้มข้นอยู่มันก็ใช้อยู่เรื่อย ๆ ครับ แต่ถ้ามันเจือจาง มันเจือจาง คือการตัว เทสจิส ถ้ายาไม่แรงจริงมันไม่ขึ้นนะครับอาจารย์ แต่มันเป็นการตรวจเบื้องต้นที่ทั่วไปเขายอมรับ

ผู้สัมภาษณ์ : อย่างเทสจิสต่าง ๆ เวลาเราส่งเสริม มันต้องมีค่าใช้จ่ายแล้วเอาทุนตรงนี้มาจากไหน

อย่างนี้ครับ กลุ่มเราจัดตั้งสมาพันธ์เสร็จแล้ว สมาพันธ์มันไม่สามารถค้าขายได้ในเชิงธุรกิจ มันเหมือนวิสาหกิจ ชุมชน ค้าขายได้แต่ความเชื่อมั่นและหลักฐานการค้าขาย ในกฎหมาย ทั่วไปเขาไม่ยอมรับ สามารถทำได้แต่ ความเชื่อมั่นไม่มี เราก็เลยต้องจัดตั้งเป็นบริษัทขึ้นมา พวกเราเป็นเกษตรกรไม่รู้หรอกว่าบริษัทตั้งยังไง เราเคย เรียนมากก็มี บจก. บริษัทจำกัด บริษัท มหาชน นิติบุคคล ก็ว่ากันไป เป็นนิติบุคคล ความรับผิดชอบอยู่ที่คนๆ เดียว พอเป็นบริษัท เรามีโครงสร้างบริหารขึ้นมา เราก็ตั้งเอาไว้แบบนั้น คนทำงานก็มีอยู่ 3-4 คนโดยประมาณ คนที่ทำงานพื้นล่างก็ทำไปเราก็มี เรื่อง การเงิน การบัญชี การตลาด ประชาน การประสานงาน ตั้งเป็นบริษัท คือเราไปเห็นบริษัทประชารัฐมาก่อน เราก็เลยมองว่าถ้าเป็นบริษัทวิสาหกิจเพื่อสังคม ไปหาข้อมูล เรียนรู้ กฎหมาย จนล่าสุด สนช. ผ่านเรื่องวิสาหกิจเพื่อสังคม คือผมนั่งดูถ่ายทอดสดตลอดเวลาแต่ติดประชุมเลยไปได้

ไม่ครบทุกมาตรา แต่ก็มองว่าวันนี้ถ้าเราจะเดินด้วยวิธีนี้ มันก็จะมีช่องทางที่ว่า ไม่ใช่เป็นของใครคนใดคนหนึ่ง หุ่นถูกแบ่งให้กรรมการทั้งหมด เราไม่ได้ให้เกษตรกรถือหุ้นออกไปเพราะมันปันผลไม่ได้อีก เราได้รับบริจาคได้ตอบแทนสังคมได้ ส่วนหนึ่งเอามาบริหารจัดการได้ ทุกวันนี้เราก็ไม่มีเงินตั้งต้นนะครับ เพราะเราก็ไม่ได้เก็บเงินค่าสมัคร

ผู้สัมภาษณ์ : คือต้องระดมหุ้นจากกรรมการหรือครับ

แต่ผมไม่ได้เก็บจากกรรมการครับ เรามีเงินตั้งต้นในการที่เขาบริจาค ทุนจดทะเบียนผมจดแค่ 250,000 บาท ทุนจดทะเบียนมันมี 2 แบบ อันนี้เขาบอกว่าไม่จำเป็นต้องวาง 250,000 คุณค่อยๆวางไป เราก็ได้รับบริจาคจากหน่วยงานราชการที่เขาช่วยเรา เกษตรกรเอง ห้างร้าน หรือ ผู้ค้าที่เขารู้จักเรา เราก็เอาเงินตัวนั้นเข้าไปครับ เสร็จแล้วเงินตัวนั้นเอามาใช้จ่ายแค่ครั้งเดียว หลังจากนั้นเราก็ตีเงินคืน เราก็ได้จากการค้าขาย เช่นผมซื้อหน้าฟาร์มเป็นราคานี้ 4,000 บาท ผมเอาไปจำหน่าย ลบค่าแรงงาน ค่าขนส่ง ค่าดำเนินการแล้ว เหลือ 2000 บาท อันนั้นเป็นเงินเข้าบริษัท เป็นรายได้เข้าบริษัท ไข่ครับ ผมเองนั่งตำแหน่งประธาน ผมยังรับแค่ค่าขาย ค่าน้ำมัน ผมไม่มีเงินประจำตำแหน่งทั้งสิ้น เวลาไปงานของบริษัทถ้ามีเงินเหลือ ผมถึงเบิกค่าน้ำมัน ถ้าไม่มีเหลือ ผมก็เอาของตัวเองเพราะฉะนั้นมันจะมีเงินเข้ามาสะสมเรื่อยๆ เมื่อ 2 เดือนที่แล้ว เรามีเงินอยู่ 48,000 ช่วงนั้นเราหยุดขายของที่ ทอป ประมาณ 1 เดือน เพราะติดช่วงคริสต์มาส หรือปีใหม่ เขาไม่มีพื้นที่ให้เราเราก็เลยต้องหยุดไป พอเขาเริ่มหมุนมาขายปุ๊ป เพราะทอปต้องวางบิลให้ทัน เราต้องเครดิตให้ 15 วัน เราต้องวางบิลให้ทัน เราเคยวางบิลให้เขาไม่ทันประมาณ 3 บิล เกือบ 2 หมื่น 3 หมื่นกว่า ตอนนี่เงินบริษัทหมด แต่สิ้นเดือนนี้เงินก็อาจจะเข้ามากก็จะชน 4 บิล พอตีเราก็จะมีเงินหมุน เราก็เหมือนมีเงินมากองของบริษัท พอเราไปขายทอปปุ๊ป เราก็ต้องซื้อเกษตรกรไป ถ้าเราไม่มีเงินหมุนเราก็ต้องรอทอปอีก

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วผักที่เราไปขายดีแบรนด์ใหม่

ผมใช้โลโก้ที่ทางจังหวัดออกให้ก็คือ ออแกนิกสุพรรณบุรี มันเป็นโลโก้แบรนด์ที่กลุ่มอื่นก็สามารถเอามาใช้ได้ เพราะว่ามันใช้คำว่า ออแกนิกสุพรรณบุรี แต่ชื่อของผมที่จดบริษัทคือ ออแกนิกสุพรรณบุรีวิสาหกิจเพื่อสังคม เราจะไม่ใช้โลโก้ sdgs pgs ของเรา เพราะวากลุ่มอื่นไม่สามารถใช้ได้ เราก็อยากให้เราใช้ในที่เราทำแบรนด์ของจังหวัด

ผู้สัมภาษณ์ : ตอนนี้อย่างตัววิสาหกิจเพื่อสังคมที่ก่อตั้งขึ้นมา จริงๆแล้วเป็นกลุ่มของด้านข้างไข่ไหมครับ

ทั้งจังหวัดครับ ตอนนี่ที่เป็นตัวเป็นตนได้ มี 8 อำเภอครับ อีก 2อำเภอ เขายังไม่มีคนเข้าร่วมแล้วก็ยังมีตัวแทนมา เพราะฉะนั้นผมเลยปล่อยว่าง

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วอย่างนี้ อย่างเมืองกาญจนบุรีมาร่วมกับเราด้วยไหม

เมืองกาญจนบุรีสามารถร่วมได้ครับ จริง ๆ เมืองกาญจนบุรีเคยอบรมกลุ่มของเรา ที่ใช้มาตรฐานของเรา sdgs pgs ก็คือมีกลุ่มนี้ ผมไม่แน่ใจว่าเป็นกลุ่มที่อาจารย์จะไปสัมภาษณ์หรือเปล่า

ผู้สัมภาษณ์ : สุขใจนครปฐม เขาขายอย่างเดียวใช่ไหมครับ

สุขใจนครปฐมเขาเป็นสถานที่ขาย มันจะมี 2 กลุ่มเหมือนกันที่เป็นของประชารัฐทำและเกษตรกรทำเป็น pgs จังหวัด

ผู้สัมภาษณ์ : อย่างนี้จริง ๆ แล้วถ้าจังหวัดอื่น จะเอาโมเดลของสุพรรณไปใช้ก็ได้ไหมครับ

ตอนนี้เรามีทั้งหมด 22 จังหวัด ที่ทำโมเดลเหมือน สุพรรณ การก่อตั้งโมเดล ผมเล่าให้อาจารย์ฟัง เมื่อปีที่แล้ว เราเริ่มทำกันแค่ไม่กี่จังหวัด แล้วที่นี้เราโชคดีเราได้งบประมาณที่กรมการค้าภายในเขาไปยื่นขอของขอยุทธยานโยบาย ยั่งยืน เขายื่นให้ทั้งหมด 24 จังหวัด คือ 24 ล้าน จังหวัดละ 1 ล้านบาท แต่เผชิญติดตกเหลือแค่ 6 จังหวัด เขาก็เลือกเลยว่าเป็นพอดีผมทำกับกลุ่มพวกนี้มาสักพักแล้ว วิทยากรคนนี้เป็นอาจารย์ที่ทำ โมเดล PGS เขาก็บอกว่า ขอเลือก สุพรรณบุรี นครปฐม แต้นนครปฐมมีปัญหาเลยเปลี่ยนมาเป็นเมืองกาญจนบุรี เพชรบุรี น่าน แม่ฮ่องสอน สกลนคร

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วเขาทำเป็นยังไงครับ สมมติ ออกแกนแม่ฮ่องสอน อย่างนี้หรือครับ

ครับ แม่ฮ่องสอนออกแกนวิสาหกิจเพื่อสังคม สกลนครออกแกนวิสาหกิจเพื่อสังคม คือ 6 จังหวัดเป็นเหมือนกันหมดเลยครับ ตอนนี้ไม่ใช่มีแค่ 6 นะครับ พอเสร็จจาก 6 ปีบ เรามีงบประมาณเหลือจากที่เราทำ 6 จังหวัด เพราะเราไม่ได้ใช้ไว้ว่า ค่าอาหารหมื่น ต้องหมื่นหมื่นนะ พวกผมมีกำลังใจไม่ครับ เอาผักไปให้ ชื่อแคหมู แม่ครัวก็ใช้เกษตรกรพวกเรา แล้วใช้สถานที่อบรมเป็นอาคารฝึกอบรมของภาครัฐเราก็จ่ายบางส่วนให้เขา เป็นค่าน้ำค่าไฟ เราก้ทำได้อีก 2 จังหวัด พอทำอีก 2 จังหวัด มีงบจากมหาลัยอีก 2 ที่ ก็เป็น 10 จังหวัด พอ 10 จังหวัดนี้ หลังจากนั้นใครมีศักยภาพก็เริ่มตั้งไปอบรม ตอนนี้ 22 จังหวัด คือเขาลงไป เขากำลังเริ่มที่จะให้ตั้งสมาพันธ์แล้วก็ยื่นสมาพันธ์มายังสหพันธ์ รับรองให้มันอยู่ตัวจะได้ไม่เกิดปัญหา เสร็จแล้วบริษัทจะจัดตั้งกันหมดไม่หมดขึ้นอยู่กับวันนั้นเขาต้องทำให้เสร็จ เช่นไปอบรม 3 วัน สร้างกลไก ตัวแปลง ให้เสร็จ วันสุดท้ายจัดตั้ง สมาพันธ์ เสร็จแล้วทำโครงสร้างบริษัทไว้ เพราะว่าโครงสร้างกลไก ธุรกิจ บริษัทจะเป็น หนึ่งในกลไกของเรา เรามีทั้งหมด 5 กลไก ประธานรับรองระดับจังหวัด ฐานข้อมูล บริษัท กลไกฐานข้อมูล สมาพันธ์ 5 กลไก ต้องให้เสร็จภายใน 3 วันนั้นเพราะฉะนั้น 3 วัน เราจะเห็นที่มาที่ไปของแต่ละคนว่าใครจะทำหน้าที่อะไร

ในจังหวัดนั้น ๆ พอเสร็จแล้ว คุณไปยื่นจดทะเบียน เพราะจังหวัดอื่น ๆ ไม่ต้องไปใช้กลไกอะไรมาก เพราะว่า 6 จังหวัดทำแบบมาให้เห็นแล้ว เอาโครงสร้างไปใช้ได้เลย เปลี่ยนชื่อจังหวัด คน เท่านั้นเอง เพราะฉะนั้นจะเป็นชื่อเดียวกัน แล้วเวลาคุณไปยื่นจดทะเบียน คุณก็มีพี่เลี้ยงจาก 6 จังหวัด ว่าตรงนี้ติดขัดอะไร ยื่นตรงไหน ยังไง ทำรายงานการประชุม ก็มีแบบให้ไปทำ เพราะนั่นมันจะไว พอได้บริษัทได้ เดินกลไกได้ มีผลผลิตนำเข้าค้าขายเลย

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วอย่างตัววิสาหกิจเพื่อสังคม ที่เขาบอกว่า 70 %เอาไปพัฒนา ส่วนใหญ่ตอนนี้เราเอาไปใช้ทำอะไรครับ

ผมแบ่ง 70/30 อย่างที่อาจารย์ว่า เริ่มต้นผมใช้แบ่งแบบนี้ เริ่มต้นแบ่ง 30/30/40 40% ผมเอาเข้าให้สมาชิกไว้ทำงาน 30 แบ่งให้จัดการค้าขาย 30% เอาเข้าบริษัท ที่นี้เลยตัดใหม่ 70/30 30% เข้าบริษัท มาบริหารจัดการ เลี้ยงพนักงาน ทุกอย่าง ส่วน 70 % เราแบ่งไว้เลยว่าวันนี้ เราอยากจะไปซื้ออุปกรณ์อะไรที่สามารถนำมาใช้ในภาพรวมได้ เพื่อพัฒนารูปแบบและการดำเนินงาน เพราะว่า แปรรูปเรายังบกพร่องมากเลย ในการที่จะทำยังไงให้แบรนด์ดูสวยดูดี ส่วนที่เหลือผมตั้งไว้แบบนี้ เพราะเราเป็นเกษตรกรทั้งหมด บริษัทนี้เราจัดตั้งขึ้นมาโดยการรวมตัวของเกษตรกรที่ไม่ได้ขึ้นกับภาครัฐ เพราะฉะนั้นใน 70 % ผมแบ่ง 40/30 40% เอาไว้ซื้ออุปกรณ์ และประชุมสัมมนา พาเกษตรกรไปเรียนรู้ อีก 30% ผมแบ่งไว้เลยว่าภัยพิบัติ ภัยแล้ง พ่อแม่สายตรง ลูกสายตรง ที่เดือนร้อน เราเอา 30 % นี้ไปช่วย สมมติว่า ลมแรง พัดโรงเรือนคนพัง ค่าเรือ ค่าย้าย อยู่ที่ประมาณ 4-5 พัน เราช่วยเขาได้ 3 พัน ก็ถือว่าไปต่อแรงเขาแล้วที่เหลือเอาแรงพี่น้องไปช่วยอำเภอข้างเคียง ผมก็มีหน้าที่รวบรวมคนไปแล้วไปเลี้ยงข้าว แต่เนี่ยอยู่ ๆ ก็มีเสาหลัก สามี่ ภรรยา ลูก สามี่เกิดเป็นอะไรขึ้นมา ผลผลิตที่อยู่ในไร่ ออเดอร์ที่เคยได้แค่ 10 % เรายิงออเดอร์นี้ให้เขาไปเลย 100% เป็นการพักฟื้นระหว่างที่เขาเสียเสาหลักไป ใครที่ส่งผลผลิตตรงนี้ผมขอตรอปไว้ก่อนนะขอออเดอร์คนนี้ให้เต็มทีก่อน เป็นการสร้างแรงให้เขาได้มีกำลังว่าเราอยู่ด้วยกันนะ เราเป็นครอบครัว ผลผลิตตัวนี้ให้เขามาเลี้ยงครอบครัวโดยที่เราไม่ต้องไป อุ้มเขา การอุ้มมันอุ้มได้ไม่ตลอดหรอกครับ แต่การหาช่องทางให้เขามั่นสำคัญกว่า ผมก็เลยมองว่า 70 % ผมแบ่งเป็น 30/40 แต่วันหนึ่งเราต้องมีไปช่วยทางอื่น เช่น อย่างผมเป็นสมาชิกคนหนึ่ง มีโรงเรือนอยู่ตรงนี้เดือนร้อน หลังคาห้องน้ำเกิดการชำรุด ฝนตกแล้วกิ่งไม้หล่น ผมก็เอาทีมงานน้องขึ้นมาจัดกิจกรรมให้โรงเรียน ก็บริจาคหลังคาห้องน้ำ อันนี้มันเป็นเรื่องบวณการที่เราจะทำอะไรก็ได้ แต่ทำแล้วให้มันอยู่ในขอบข่ายของพี่น้องเราให้มากที่สุด เราอย่าไปช่วยเลย ไปสร้างภาพอย่างโน่นอย่างนี้แล้วถ่ายรูป ผมไม่เอา บ้านใครมีกระถินปีนี้อยากทำอะไร เองบประมาณจากตรงนี้ ไปซื้อปัจจัยวัตถุดิบ เสร็จแล้วก็ช่วยกันทำ เสร็จงาน ปีนี้ กลางปี ผมมี ประชุมกินกัน ทำกินกันเอง แล้วน้องคุยกัน เป็นวง ๆ อาจเป็นอำเภอก็ได้แต่ผมยังไม่รวมจังหวัดนะ ผมตั้งใจ

รวม กุมภาพันธ์นี้ครับ เพราะว่างานเยอะมันชนกันเลยยังไม่ได้รวม เพราะว่าที่นี้อากาศคืออยากเอาพี่น้องอำเภออื่นมารวมกัน ผมมีที่พักให้ คุณแค่เอาเงินติดตัวมาเพื่อซื้ออะไรกลางทางกลับ มีรถ 1 คัน หาค่าน้ำมันกันมาแล้วมานั่งกิน ผมมีดนตรีอะไรให้พร้อมหมด

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วอย่างนี้ คุณสรวริชญ์ ต้องตะเวนดูแต่ละกลุ่มแต่ละอำเภอไหมครับ

คือผมจะบอกว่า ผมมีเวลาอยู่บ้านแค่ 5 วันต่อเดือน เดี่ยวเสร็จเลือกตั้งงานผมยาวเลย 25 มีประชุมที่กระทรวงวิทย์ 26-27 ผมเตรียมงาน 28 ประชุม 29-30-31 ขายดีที่อก 1 2 3 ตรวจสอบยาวเลย เพราะว่าผมต้องรับรองแปลงเดือน พฤษภาคม คือผมทำงานเป็นผู้ช่วยของบริษัทภาครัฐด้วย เวลาที่มีวาระการประชุมเรื่องการเกษตร ผมจะต้องไปด้วย

ผู้สัมภาษณ์ : ประชากรรัฐสุพรรณบุรีใช้ไหมครับ

ใช้ครับ ข้อดีคือผมทำงานตรงนี้ ทำให้ผมมีช่องทางการเชื่อมโยงให้เกษตรกร เช่นวันนี้ พาณิชย์จังหวัดมีจัดอีเวนต์ที่งานนี้ ๆ อยากได้ผลผลิตเราไปจำหน่าย เราก็เอากลุ่มเราจับไปเลย การไปขายตรงนี้มี 2 แบบนะครับ อาจารย์ 1 บริษัทซื้อ เราไปขาย เกษตรกรไม่ต้องรับผิดชอบ เราจ้างคนขายไป 2 เราให้เจ้าของเขาเอาไปขาย เกษตรกรไปขายเอง คุณก็เอาเงินไปเอง ดูแลค่าขนส่ง กินนอน เองแต่ถ้าเขาใจดี อยากแบ่งให้บริษัท 2% ในยอดขายก็ได้ครับ เพราะว่าถ้าทุกอย่างให้บริษัทหมด เขาไม่เกิดแรงกระตุ้นที่จะทำ ผมยังไม่รู้หรอกเขาจะขายได้กี่พัน บูทฟรีจริง แต่ว่าค่ากินค่าที่พัก อย่าง เซ็นทรัลเวอร์ ผมก็เอากลุ่มที่แข่งไปออกบูท ถ้าเป็นชาวบ้านธรรมดาเขาไม่ไหว เขาไม่รู้เส้นทาง ไม่รู้ที่นอนที่พักที่กิน แต่คนที่เคยไปประจำเขาจะรู้ช่องทาง เพื่อเปิดภาพสัมพันธ์เรา เปิดภาพบริษัทเราให้เขาเห็นก่อน คือเราต้องเลือก เรามีคนอยู่ในองค์กรหลายรูปแบบ สูงสุด กลางต่ำสุด คือเกษตรกรที่อยู่ในพื้นที่แล้วผลิตอย่างเดียว อย่างนั้นเขาไม่มีโอกาสเห็นโลกภายนอก สิ่งที่เราจะ让他ไปเห็นก็คือ เวลาจัดงานใหญ่ ๆ ของจังหวัด พาเขาไปดู หรือเขารถ พาเขานั่ง อาหารการกิน ให้เขาพร้อมเลย ไปดูงานที่กรุงเทพฯ งานไบเทค งานเมืองทอง งานอแกนิคไบโอฟาร์ม 让他ไปเห็นแล้วเขากลับมา สมองเขาจะได้เห็นมุมมองใหม่ ๆ เพราะไปเฝ้า ต้องทำอย่างนี้ ๆ เขาไม่ทำหรอกครับอาจารย์ แต่ถ้าเขาไปเห็น ระบบน้ำเราเคย สปริงขึ้นแบบนี้ ถ้าเราซื้อตัวทามเมอร์ 6 พันกว่าบาทเอามาใส่ มันแพงตัวควบคุม 3-4 พัน ถ้าเขาบอกว่าฉันมีตั้ง 3-4 พัน ฉันอยากทำ ประธานไปติดต่อช่างมาให้หน่อย เราก็ติดต่อมาให้ ทามเมอร์ตั้งเวลา อย่างน้อยวันนี้เขาต้องดูแลลูกไม่มีเวลาดูแล ตั้งเลย 8 โมงเช้ารดน้ำปั๊บ จบเลย อันนี้ผมอยากให้เห็นกลไก แต่ถ้าเราเอามาอัดเขา ตัวควบคุม 4500 เติบสาย 3 เส้น 4 เส้น รวมแล้ว 7-8 พัน ผมเอาตั้งที่ไหนมาครับ แต่ถ้าเขาเห็นปั๊บ

ความรู้สึกสิ่งที่เขาลำบาก สิ่งที่เขาเดือดร้อนอยู่ สิ่งที่เขาต้องใช้เวลาเยอะ ให้เขาไปเห็นเองแล้วมานั่งตัดสินใจเอง เรามีหน้าที่ไปดูกันว่าอะไรจะซื้ออุปกรณ์อะไร ถูกและดี แล้วให้เกษตรกรมาทดลอง เป็นตัวกลางให้เขา

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วจากประสบการณ์ที่มา ที่ประสบความสำเร็จ ทั้งในด้านที่เป็นคนปลูกด้วย เป็นคนกลางที่ดูแลกลุ่มด้วย ทำไมเกษตรกรเขาถึงไม่มาเปลี่ยนเป็นอินทรีย์ในเมื่อราคาได้ดีกว่า 50 % ของผักทั่วไป

วิถีเกษตรกรจริง ๆ ชอบ ง่าย สะดวก คือมีคนเอาค่านี้นี้ของผมไปพูด แล้วเขาก็บอกว่าเป็นแบบนี้จริง ๆ เขาเป็นเจ้าของโรงงานแล้วเขาก็รับซื้อผลผลิตจากเกษตรกรด้วย แต่มันเป็น แค่ 10 % หลัก ๆ เขาซื้อจากห้างร้าน 1 เชื้อมันได้ 2 ออเดอร์ครบ 3 ตรงเวลา 4 คุณภาพ เกษตรกรทำได้แบบนี้ใหม่ อย่าเพิ่งไปพูดว่าทำไมทำอินทรีย์ไม่ทำอินทรีย์มากขึ้น เอาแค่นี้เกษตรกรทำได้หรือยัง ถึงต้องมีคนอย่างพวกผมคอยช่วยเขาตลอดเวลา ช่วยจนบางที่ไม่เห็นโรงศพไม่หลังน้ำตา บางทีเห็นโรงศพยังไม่หลังน้ำตาวันนี้เขาได้ผลผลิตจากเราดีมากเลย วันหนึ่งเขาก็มานั่งคิดว่า มันวุ่นวายจังเลย ต้องคิดนั่นนี่ ต้องแพ็ค จิ้งไปขายเคมี ดีกว่า ขายที่ละ 2 ตัน 3 ตัน 1 เขาไม่เคยคิดค่าแรงตัวเอง 2 เขาไม่เคยคิดค่าแรงพี่น้อง 3 เขาไม่เคยคิดค่าต้นทุนการขนส่ง 4 เขาไม่เคยคิดค่าเสียเวลา เขามองว่าเขาลงทุน 1 หมื่นบาท เขาได้ 3 หมื่น คือกำไร หักจาก 1หมื่น เหลือ 2 หมื่นก็คือกำไร แต่เขาไม่ได้คิดหรอกว่า ค่าเก็บเขาคิดไปหรือยังค่ายาคิดไปหรือยัง ค่าน้ำมัน คิดหรือยัง แต่เขามองว่าเขาได้เงินก่อน 2 หมื่นมาจ่ายค่าเช่า ค่าข้าว ค่าอาหาร ค่าเลี้ยงลูก คือจบ แล้วถามกลับกัน อย่างผม เขาขายให้ผมวันละ 50 กิโล ค่ายาคนตัดไปแล้ว ค่าแรงไม่คิดก็ได้ คุณก็ใช้แรงงานน้อยด้วยซ้ำ คุณไม่ได้ปลูก 3 ไร่ 4 ไร่ คุณปลูกแค่ 1 งาน แค่ 10 สล็อกก็เต็มที่แล้ว ขายอย่างละ 5 กิโล คุณหักต้นทุนด้วย 1 แปลง ใน 1 แปลงเก็บได้มากกว่า 5 กิโลอีก คุณเก็บแค่เพียงอย่างเดียว 5 กิโล คุณขายกิโลกรัมละ 20 บาท ครั้งนึงคุณส่งครั้งละ 7 8 ร้อย 2 ครั้งต่อสัปดาห์ คุณได้ พันกว่าบาท แต่คุณไม่มีรายจ่ายอะไรเลยเลย อาจจะมีรายจ่าย ร้อย สองร้อย แล้วได้เงินตรงนั้นมาซื้อข้าวทุกวัน แต่กลับกันคุณทำบ่อที่ใหญ่ขนาดนั้น แล้วลงทุนเยอะขนาดนั้น ลายเซ็นที่คุณเซ็นไว้แต่ละร้านต่อเดือนมันพุ่งไปที่ 2-3 พันบาท ค่า กะปิ น้ำปลา ข้าวสาร อื่นๆตอนนี้ดีหน่อยมีบัตรประชาชน ซื้อน้ำมันไปตุนกันจนแทบจะเปิดร้านกันได้ น้ำมัน กะปิ น้ำปลา ข้าวสาร ไข่ไม่ครบอาจารย์ ผมเลยมองว่าคนทำอินทรีย์ อยากทำมากขึ้นไหม ถ้าเกษตรกรไม่มีจิตสำนึกที่จะเริ่มทำเองจากที่คุณเป็นเจ้าของพื้นที่แล้วเป็นเจ้าของภูมิปัญญา นับจากปีนี้เป็นต้นไป อันนี้ผมเดาเองนะครับ คุณอย่ามาเรียกร้อง ถ้าวันนึง ภาคธุรกิจ นักลงทุนลงมาทำเอง คุณอย่ามาร้องขอชีวิตตอนที่คุณจะตายนะ วันนี้คุณมีทุกอย่าง มีพื้นที่เป็นของตัวเอง นักลงทุนไม่มีพื้นที่ มีทรัพยากรในพื้นที่ ที่ไม่เหมือนในตัวเมือง อันนี้ผมมองว่าเป็นปัจจัยหลัก เพราะสภาพแวดล้อมบ้านเราจะเปลี่ยนไปทุกปี ๆ หนักขึ้น ๆ คุณมีพื้นที่ คุณมีทรัพยากรธรรมชาติ คุณมีทรัพยากรแรงงาน คุณมีความเป็นชุมชน แล้วคุณยังมีผู้ประสานงานที่ทำงานแทนตัวคุณอีก ถ้าคุณไม่ทำนะเมื่อไรที่นัก

ลงทุนเดินเข้ามาทำ เขาเข้าคุณไร่ละ 1000 ให้ค่าจ้างคุณ 300 ต่อวัน 10ไร่ หมื่นเดียว แล้วเขาก็มาจ้างคุณวันละ 300 ให้มานั่ง เปิดน้ำ ถอนหญ้า ผลผลิตเขาออกแต่ละรอบ 2 หมื่น 3 หมื่น คุณจะมานั่งน้ำตาไหล ไม่เอานะ แล้วพวกนี้เขารวบมาจากปลายน้ำ มาทำกลางน้ำ แล้วมาชนต้นน้ำ เมื่อเขาได้ผลผลิตจากคุณมา เขาบริหารจัดการ คัดแยก คิวซี คัดไซท์ เขายังเลย ไร่นี้เอาสเปกสูง ไร่นี้สเปกกลาง ไร่นี้รากหญ้า อย่างผมออกไปข้างนอกผมเจอตลาดเยอะ เกษตรกรจะไม่ค่อยเจอ อาจารย์อาจจะรู้มากกว่าผมอีก อาจารย์มีเพื่อนตามทาง ไร่โรงแรม อาจารย์ใช้ความเป็นเพื่อนประสานงาน แต่ผมเดินไป เขารู้จักผมใหม่ เขาก็จะทืบหัวผมออกเลย

ผู้สัมภาษณ์ : แสดงว่าจริงๆแล้ว เรายังมีปัญหา ในการปรับเปลี่ยนวิถีคิดในเกษตรกรในการทำอินทรีย์

อันดับ 1 เลยคือการบริหารทรัพยากรบุคคลที่เป็นเกษตรกร อันดับ 2 การวางแผนการผลิต ต่อให้วันนี้ผมทำโครงสร้าง 6 คน 6 แปลงปลูกกะนำวันนี้ เก็บวันนี้ ผักบุงเก็บได้วันนี้ ผมต้องการกะนำในรอบนี้ ระหว่างเดือนนี้ถึงเดือนนี้ จำนวนเท่านี้ส่งให้ประธานกลุ่ม ประธานกลุ่มก็ไปแจ้ง 123456 แปลงที่ 1 ต้องลงวันนี้ะ บอกประธาน ฉันไม่ว่างลูกฉันป่วย ฉันขอขยับ ขอยับ 3 วันเป็นยังไง เวลาเก็บก็เลื่อน ฉันไปงานแต่งญาติ ไม่ได้รดน้ำ อันที่ปลูกไว้ 15 วันแล้ว จะต้องเก็บได้ 50 โล เสียหาย เผลอๆเก็บได้ 20-30 โลแค่นั้น ออกเดอร์เสีย แล้วมันก็จะเป็นอย่างนี้ทุกงาน คือมันคุ้มวินัยกันไม่ค่อยได้มันเป็นพื้นฐาน ผักนี้ปลูกได้ราคา ราคาแต่ละชนิดไม่เหมือนกัน สลัดเพาะง่ายปลูกง่ายโรคไม่ค่อยลง แล้วแหกกันปลูก 4-5 ไร่ ไร่หนึ่งเก็บได้ไม่ต่ำกว่า 50-70 โล 6 ไร่ คุณไปได้เท่าไร พอลัน ก็โยนมาให้เราทันที ว่าไปเร่งหาขายให้หน่อย 2 เราให้เมล็ดพันธุ์ฟรีไป อาจารย์บอกจะเพาะอาจารย์ยอดเมล็ดมันต้องคำนวณได้ อย่างเช่นมะเขือเทศ ก็วันมันจะขึ้นมา แล้วก็เอาไปลง พอถามปุ๊ป อาจารย์ไม่ยอมบอก บอกเดี๋ยวชั้นจะเพาะเอง 8 กระบะ กระบะละ 200 ต้น คุณไปเท่าไรแล้ว เสร็จในวันที่ประชุมอาจารย์ไม่พูดหรอก 2 3 วัน ฉันทึกคั่นอยากจะเพาะก็เพาะเลย พอมันออกมาแล้ว มันต้องลงดินอย่างเดียว แทนที่จะเป็นแค่ 2 ไร่เรือน กลายเป็น 4-6 ไร่เรือน ตอนนี่มะเขือเทศผมปล่อยเลยนะ ไม่เข้าไปในแปลง ไม่คุยเลย ในไลน์ผมก็ไม่คุยเขาก็บ่นกันว่ามะเขือเทศเยอะ ผมก็นั่งฟังเฉย ๆ ไม่มีใครมาพูดกับผมตรง ๆ ว่า ประธานมะเขือเทศล้นขายไม่ทัน ไม่มีใครกล้า เพราะทำตัวเอง ผมก็ปล่อยให้เขาเรียนรู้จากบทเรียน เขาเองเขาก็วิ่งไปหาขายที่นั่นที่นี้ มีงานเขาก็วิ่งขายให้เขารู้สึกได้ด้วยตัวเองก่อน ถามว่าผมเข้าไปรับได้ไหม ได้ ผมเอาไปแปรรูปผมก็ยังไม่คุ้มเลย ผมกำลังจะให้แม่บ้านแถวนี้ เขาเป็นร้านค้า เขาเก่งเรื่องทำอบแห้ง ผมจะให้เขาทำโดยวิธีธรรมชาติก่อน ตากแดด เอาผ้าไปปิดก่อน ผมยังไม่ใช้วิธีที่เป็นกระบวนการทางอุตสาหกรรม อุตสาหกรรมทำได้อยู่แล้วอบแห้ง เขาพร้อมที่จะช่วยผมบอจริง ๆ 6 กิโล ได้กิโลเดียวเองแล้วผมต้องซื้อ กิโลกรัมละ 50 บาทขึ้น ผมซื้อ 6 กิโล เท่ากับได้ 1 กิโล ต้นทุน 300 เลยนะครับอาจารย์ แล้วพอ 300 เหลือ 1 กิโล 1 กิโล ผมต้องขายเท่าไร จาก 300 ผมต้องคูณ 3 เท่ากับว่าผมต้องขายอบแห้งในกิโลละไม่ต่ำกว่า 1000

นึ่ง 600-900 ถ้าต้ง่ายๆ 600 ทาร 10 ชืด ตกชืดละ 60 บาท ยังไม่รวมค่าน้ำตาลนะครับ แต่ถ้าเราใส่แพ็คเก็ตสวย ผ่านระบบ อย. มันอาจจะได้

ผู้สัมภาษณ์ : แต่มันก็ต้องใช้เวลาอะครับ มันจะไม่ทันกับผลผลิตตรงนี้

ใช้ครับตอนนี้ไม่ทัน แต่ผมลองให้เขาลองโยนให้พี่คนนี่มาทำให้ผมชม ออกเปรี้ยวหวานนิด ๆ รสชาติใช้ได้ แต่ใช้วิธีกล้วยหนีบ ทรงเลยไม่สวย แต่ถ้าเข้าอุตสาหกรรม เขาจะมีตัวรีดเม็ดออก แล้วมันก็อยู่ทรงเป็นรูป เวลาเราเชื่อมหรือ อบมันจะอร่อย มันสวย แต่แบบนี้มัน ภูธรไปนิดนึง แต่รสชาติมันได้นะครับ ไปใส่แพ็คเก็ตสวย ๆ หน่อย นี่จะบอกว่าเกษตรกรทำมือ ไม่ได้ใช้เครื่องจักร แต่ความชื้นยังมีนิดๆครับ

ผู้สัมภาษณ์ : แสดงว่าเรื่องทัศนคติ วิธีคิด เรื่องของวินัย แม้เข้าร่วมเป็นกลุ่มแล้ว เรื่องวินัยก็ยังเป็นปัญหา แล้วเรื่องตลาดเป็นปัญหาใหม่ครับ

ตลาดคือตอนนี้ของไม่พอขาย โดยเฉพาะหน้าแล้ง ผักผมเข้าไปออกจังหวัดพื้นที่ ผมจะต้องมีผักมาโชว์ไม่ต่ำกว่า 10 ชนิด ผมมีผักมาโชว์แค่ 5 ชนิด ด้านข้างมีน้ำชลประทานใหม่ เราไม่ใช่ครับ เราทำอย่างตรงนี้ แต่น้ำก็มีไม่เยอะ ไม่ได้มีท่อกระจายไปยังแปลงเกษตร มันผ่านแค่หมู่บ้าน พอน้ำเริ่มหมดเขาก็จะปล่อยเดินท่อ เอาน้ำมาใช้ ของเราที่ทำไม่ได้ หน้าแล้งเป็นเรื่องสำคัญ ห้วยก็แห้ง ได้จอบาดาลใหม่ไม่ครบ จอบาดาลใหม่ต้นทุนอยู่ที่ 2-3 แสน ถูกสุดก็แสนนึงครับ แสดงว่าที่นี่ทำลึก ใช้ครับ น้ำดี แต่ต้นทุนการเจาะมันสูง ขุดบ่อ บ่อหนึ่งก็ 2-3 หมื่นขุดบ่อง่ายกว่า ขุดบ่อน้ำก็ไม่พอใช้ มันแล้ง เพราะต้นน้ำคุณก็ทำลายมันด้วย ปีนี้เป็นปีที่รุนแรงที่สุด มันเกิดจากการเผาอ้อยหรือเขาตั้งใจเผาป่ากัน สมัยก่อนที่เขาเผาเพราะต้องการเอาผักหวาน หน่อไม้ แต่เดี๋ยวนี้ผมมองว่าบางที่เขาเผาข้างทาง บ้านเราติดกับป่าอยู่แล้วใช้ไม่ครบ พอเผาแล้วมันรามไปเรื่อย ถามว่าไฟป่าดับ ไหวหรืออาจารย์ ไหมไหวครับ เจอไฟของผม ผมถามว่าทำไมไม่เอารถ อบต.ทำวอร์รูมของงบประมาณที่อำเภอ คุณจ่ายแค่ค่าน้ำมัน ค่าคนขับไม่ต้องจ่ายเพราะคุณกินเงินเดือนราชการ ตรงไหนป่าไม้เจอ ก็วอกกัน คุณใช้วอซองเดียวกัน ไม่ต้องใช้โทรศัพท์ ตรงไหนไม่มีสัญญาณไม่ต้องเดือดร้อน เอารถน้ำไป ตรงนี้แรงก็ฉีด ให้มันเบาลงที่เหลือก็ใช้แรงคน มันก็ดับแล้ว ไฟป่าก็ทำงานน้อยขึ้น ทุกวันนี้ไฟป่าจะสำคัญกว่าวันเมื่อไหร่ไม่รู้เลย ปีนี้ก็เลยกลายเป็น ถ้าอาจารย์มาช่วงนี้ดีนะ ถ้าอาจารย์มาช่วงต้นปี เด็กและครูสอนนั่งสอนกันแบบคอแห้ง หายไม่ออก พุดไม่ออก

ผู้สัมภาษณ์ : เมื่อกี้ที่เราเดินทางมา มันถูกเผาไปแล้ว

มันถูกเผาไปแล้ว แล้วฝนตกเมื่อ 2 วันก่อน ผมเห็นบางส่วนเริ่มแตกใบแล้ว

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วสุดท้ายเขาเผาเพื่อผักหวานหรือเอาอะไรครับ

ถ้าสมัยก่อนเป็นแบบนี้ แต่สมัยนี้มันเผามันไปเอง เพราะว่าแปลงอ้อยจริง ๆ มันอยู่ในโซนชุมชน ที่อยู่ติดป่า มันไม่เท่าไร่หรือของมันส่วนน้อยแต่ก็มีส่งผลพอสมควรนะครับ เข้าโรงกล้าย โรงฝัก ข้างบ้านไฟไหม้เป็นหลัง ๆ ก็มี จริงกฎหมายเขาห้ามนะครับ แต่มันก็ไม่มีใครจับจริง ๆ จัง ๆ ไซ้ไหมครับ ห้ามครับ ถ้าจับไปจับพวกที่ทำเผาเตา ถ้าจับตรงนั้นได้ ก็จับตรงนี้ได้ตรงนี้ป่าไม้ก็มีอำนาจเต็มมือ ก็เลยมองว่าเรื่องนี้เป็นปัญหาหลักของการทำเกษตรเลย ข้างล่างเรามีชลประทานแต่มันก็แห้งหมดครับ

ผู้สัมภาษณ์ : ก็ถ้าต้นน้ำหายหมดก็ไม่มีอะไรไปถึงตรงนั้น แล้วมีธนาคารน้ำใต้ดิน

ธนาคารน้ำใต้ดินมันเคยมีโครงการครับอาจารย์ ที่จริงกรมทรัพยากรก็ดูแลเรื่องนี้อยู่ แต่กระบวนการเขาคือแปลงต้องอยู่ติดๆกัน เหมือนเขาทำให้กับโรงเรียน เป็นน้ำดื่ม ทำแท่งค้ำน้ำมา 1 แท่ง สมัยก่อนเอาไว้ใช้ทั้งหมดบ้าน ต่อสายไปใช้กัน 4-5 แปลง 10 แปลงก็ได้ แต่คิดว่าหลักความเป็นจริงมันเป็นอย่างนั้นหรือ แปลงเกษตรกรรมมันอยู่ใกล้กันแบบนี้หรือ ไม่ใช่ เราก็เลยเปลี่ยนวิธี ล่าสุดทำรัฐมนตรีเขาสั่ง ว่าให้ดูพื้นที่อำเภอท่านช้างเป็นหลัก โดยเฉพาะพื้นที่ที่อยู่นอกเขตชลประทาน ซึ่งก็คือพื้นที่ทำเกษตรอินทรีย์ เขาก็มาสำรวจ 5 จุด ถ้าจุดไหนไม่ติดกัน มาทำสัญญากัน เอา 5-10 คนมาลงมาร์คกัน ลงพื้นที่ไว้ว่าผมนาย สรวินิช น้ำค้าง มีพื้นที่ 20 ไร่ที่ จะแบ่งให้เกษตรกร 5 คนนี้ทำกิจกรรมร่วมกันในการปลูกผัก โดยเป็นระยะเวลาเท่าไร แล้วผลผลิตจะแบ่งยังไง แบ่งค่าใช้จ่าย คิดให้เสร็จเลย ลงชื่อสัญญาไว้ ผู้ใหญ่บ้าน กำนันรับทราบ วันหนึ่งผมจะยึดคืนตรงนี้ไม่ได้ เพราะสัญญามันตามกฎหมาย น้ำนี้ผมก็จะไม่ได้ใช้คนเดียว 5 คนนี้ก็มีสิทธิใช้แต่ต้องอยู่ในกฎเกณฑ์ คุณจะมาครอบครองพื้นที่ของเจ้าของคนนี้ได้

ผู้สัมภาษณ์ : กรมทรัพยากรเคยมาสำรวจน้ำที่นี่หรือยังครับ

เขามาสำรวจครับ เขารู้ว่าตรงไหนจุดบาดาลได้ มันจะอยู่ที่ 50 เมตรลึก แต่ว่า 50 นี้มีน้ำตลอด คือมันทะลุชั้นหินแล้ว ถ้าไม่ได้ มันจะอยู่ที่ 25 -30 คือพอใช้ได้

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วอย่างนี้เขามิงบประมาณสนับสนุนขุดเจาะไม่ครับ

ก็อย่างที่ผมบอก ผมยื่นได้ 5 กลุ่มได้ ถ้าได้ ก็จะได้ฟรี

ผู้สัมภาษณ์ : คือถ้าเจาะได้ก็จะเป็นในเรื่องของกลุ่มแทน เรื่องบุคคลแล้ว

ใช้ครบบุคคลต้องมีค่าใช้จ่าย ต้องจ้างเอกชน ซึ่งเอกชนจะแค่พอได้น้ำ แต่กรมทรัพยากรเขาต้องจะให้ได้
มาตรฐาน อย่างน้อย ยังมีโอกาสที่จะพัฒนาผลผลิตของเราให้ดีขึ้น

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วคำว่า วิสาหกิจเพื่อสังคมมันมีผลใหม่กับ ทอป หรือคนที่มาซื้อเราใหม่ ว่าเป็นวิสาหกิจผม
อยากช่วยไหม หรือเขาซื้อเราเพราะผักเราดี

คือที่จริงแล้วคำว่าวิสาหกิจเพื่อสังคมคนยังไม่ได้คุ้นภาพเลยนะครับ ยังไม่คุ้นหูเลยว่า บริษัทตัวนี้มันเกิดขึ้นมา
เป็นยังไง และมันเกิดขึ้นยังไง มันเป็นบริษัทที่บริหารจัดการ บางคนยังไม่รู้เลย เหมือนประชารัฐครับ ตั้งขึ้น
มายังไม่ใครรู้เลยว่าเป็น บริหารจัดการ แต่ผู้บริโภคจริง ๆ ที่ปะทะหน้ามาซื้อกับเรา เวลาเราไปออกบูท ทุก
คนยังไม่ได้มองกลไกตรงนั้นหรอก ทุกคนมองว่า เกิดสินค้าตัวนี้ ปลูกที่ไหน ปลูกยังไง กระบวนการทำยังไง
กระบวนการทั้งหมดตั้งแต่ต้นจนถึงการผลิต มีกระบวนการแบบไหน สิ่งที่จะถามต่อมา คือใบรับรอง การ
ตรวจสอบสินค้าตัวนั้นได้ผ่านการตรวจไหม นั่นคือคนที่มีความรู้ถาม แล้วก็ก็เป็นคนที่มีความรู้ ถามเพื่อให้มันจบ
แต่อีกประเภทหนึ่งคือคนมีความรู้ เขาจะมองถึงความเป็นเกษตรกร อะไรที่มาจากเกษตรกรแล้วตอบคำถาม
เขาได้ เขาซื้อ

ผู้สัมภาษณ์ : มันเป็นความเชื่อมั่น

ใช้ครับ ผมว่าทรัพยากรบุคคลคือแบรนด์หนึ่งที่ดีที่สุด อย่าไปหลอก อย่าเอาความที่เขาเห็นใจและเชื่อใจ
เกษตรกรเป็นตัวแปรที่จะไปเล่นและหลอก ถ้าคุณหลอกเขาครั้งเดียวจบ

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วอย่างนี้ที่ กำแพงเพชร กับ พิษณุโลกมีออแกนิกแบบนี้หรือยังครับ

พิษณุโลกมีแล้วนะครับ กำแพงเพชรน่าจะไปรวมกับพิษณุโลก กำแพงเพชร เรายังหาตัวตั้งตัวตีไม่ได้ ถ้าหาได้
ยังไงกลุ่มก็เกิด 20 คนก็เป็นกลุ่มครับ แต่ขอให้ดำเนินการได้

ผู้สัมภาษณ์ : ถ้าสมมติมีกลุ่มเกษตรกรที่ต้องการจะปรับเปลี่ยน ผมจะให้เขามาพบคุณสรวิชัยได้ไม่ครับ ช่วย
แนะนำ

ถ้าอยู่จังหวัดไหน แล้วเขาทำอยู่แล้ว แต่รวมกลุ่มกันไม่ได้ เขิญผมไปอธิบายที่นั่นก็ได้ แล้วถ้าอยากเป็นกลุ่ม
ใหญ่ เอาทีมของอาจารย์ผมไปลงได้เลย ก็คือสิ่งที่ต้องรับผิดชอบของเขา คือ ค่ากิน ค่าอยู่ให้เขาเท่านั้นครับ ค่า
วิทยากรก็มาดูว่ากี่วันยังไง ที่พัก เขาก็ต้องการแค่นั้น เขาไม่ได้ต้องการค่าตัวตามเรทของนักวิชาการอิสระ มัน
ไม่ใช่ครับ เพราะวิทยากรเรามีทั้งวิทยากรตรวจแปลง ให้ความรู้ หลักวิชาการ กระบวนการทั้งหมด ฐานข้อมูล

เราต้องเอา ผอ. คนนี้เขาไปคุยฐานข้อมูลตั้งแต่ต้นลงมาว่าเกษตรกรจะต้องทำยังไง เราก็มีทีมลงฐานข้อมูล ไม่ใช่ว่าเกษตรกรทั่วไปลงฐานข้อมูลได้หมด

ผู้สัมภาษณ์ : เพราะว่ามีย่างบางที่ อบต.ที่ผมไปเป็นนักวิชาการ เขาก็อยากปรับเปลี่ยน แต่เขาไม่รู้จะทำยังไง เหมือนกัน บางคนทำสวนกระท้อน อาจารย์ผมทำสวนกระท้อน ผมไม่เคยใส่ปุ๋ยไม่ได้สารเคมี แต่ผมก็ขายไม่ได้ ทุกวันนี้ผมทิ้งปีละ 3-4 ตัน คือให้มันล่องทิ้ง เพราะไม่รู้ว่าจะขายให้ใคร

ผมมองว่าผลไม้ที่น่าสนใจจะครบอาจารย์ ถ้าอาจารย์ลงไปตาม อบต. อย่างนี้นะ อาจารย์ พยายามจับ อบต. เป็นหลัก อาจารย์พูดเลยว่า ผมมีทีมวิทยากรที่เป็นเกษตรอินทรีย์ ที่มีกระบวนการ ดูแลเรื่องการผลิต มาตรฐาน ค่าขาย

ผู้สัมภาษณ์ : เพราะเราไม่เคยรู้จักเครือข่ายที่ติดตั้งแต่ต้นจนจบ คือถ้าเราไปส่งเสริมให้เขาปลูกแล้วเราไปหา ตลาดให้เขาไม่ได้ก็เป็นเรื่องอีก คือก็ไม่รู้ตลาดว่าต้องไปขายที่ไหน

ถ้าอาจารย์ไปจับองค์กรท้องถิ่นได้แบบนั้น ท้องถิ่นเขาจะมีงบ ชาวบ้านจะไม่ต้องเดือดร้อน อาจารย์ใช้วิธีโยนหินถามทางเลยครับ กับ ปลัด กับ นายก ว่าอยากให้มีการอบรมเรื่องเกษตรอินทรีย์ให้ชาวบ้านกลุ่มนี้ เพื่อให้เขามีใบรับรอง แล้วมีช่องทางการตลาด ผมมีวิทยากร 2-3 คน อบต. ชับพอดเรื่องค่าวิทยากร ค่ากิน ค่าอยู่ให้ เขาได้ไหม เสร็จแล้วเกษตรกรที่มาอบรม คุณจะให้เขาแบบไหน เป็นวันละร้อยก็ได้ หรือ 3 วันร้อยก็ได้ อันนี้ ขึ้นอยู่ราชการแต่ละที่ที่ไม่เหมือนกัน แต่ถ้าจริง ๆ ตรงนี้ไม่ต้องทำหрок คุณมานั่งอบรม แค่มื้อข้าวกลางวัน อาหารให้เขากิน ให้เขาคิดแบบนั้นเลย จัดอบรมไป 50 คน ขึ้นต่ำ

ผู้สัมภาษณ์ : ยังไงประสานคุณ สรวิชญ์ได้ไหมครับ

ได้ครับ ผมไปคนเดียวไม่ไหว ก็ทีมอาจารย์ผมลงไปช่วย แล้วเราก็ใช้มามาตรฐานตัวนี้เป็นหลักก่อน แล้ววันหนึ่ง คุณยืนได้จะเอามาตรฐานใหญ่กว่านี้ก็ได้

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วคุณสรวิชญ์ ผมถามมันจริงไหม ถ้าปรับเปลี่ยนมาเป็นอินทรีย์เมื่อไหร่ ผลผลิตมันจะลด รายได้มันจะหายไป

ผลผลิตลดไหม ช่วงแรกครับ แต่หลังจากนั้นไม่ได้แพ้สารเคมีใช้ไม่ แพ้ครับ ราคาขายดีกว่า แต่ผมไม่ได้ สนับสนุนให้ปลูกในปริมาณที่มาก คำว่าในปริมาณที่มาก สมัยก่อนทำผัก เขาทำกัน 2-3 ไร่ ทุกวันนี้จริง ๆ เรา ทำผัก 3 4 ชนิดในพื้นที่ 2 งาน แสดงว่าเขาไม่แคร์ ไร่ สองไร่ก็ทำได้หрокครับ ทำได้ครับ อาจารย์ลองคิด 1

ตำบลอื่นไว้ แล้ว สร้างภาพให้เขาเห็นว่า ตำบลนั้นเขาทำได้นะ อำเภอ นั้นเขาทำได้นะ ไม่ใช่อำเภอตำบลข้างมี
ทรัพยากรทุกอย่างแล้วทำได้ เขาก็สามารถทำได้ แล้วกลับกัน บริษัทสมพันธ์เองก็ต้องมีแปลงของบริษัทเอาไว้
เพื่อไว้จับพอดเตอร์ที่มีปัญหา วันนี้เกษตรกรไม่ได้เซ็นสัญญา นะครับ บริษัท กับ สมพันธ์ เป็นคนเซ็นสัญญา
กับลูกค้า เพราะเวลาโดนข้อกฎหมายที่บริหารโดน แต่เกษตรกรข้างล่างไม่ได้โดน

ผู้สัมภาษณ์ : ถ้าเกษตรกรลักขाय สุดท้ายไม่มีออเดอร์ บริษัทกับ สมพันธ์ต้องรับผิดชอบ

ใช่ครับ สิ่งที่จะยากตามมาคือ เมื่อหัวผู้ น้ำแบบนี้ เริ่มเหนื่อย 1 ปีที่ผ่านมา ผมไม่เคยกินอิมมูนอลับ ไม่เคยได้
ทำในสิ่งที่ตัวเองสมควร และหน้าที่ของตัวเองที่ต้องทำ ผมเลี้ยงลูกแค่ 4 เดือน ตั้งแต่แรกเกิด เข้าเดือนที่ 5 ผม
ต้องทิ้งลูกเลย ต้องทิ้งบ้าน ต้องทิ้งทุกอย่าง เดือนหนึ่ง ได้เจอเขาแค่ 2-3 วัน 5 วันเต็มที่ ถ้าถามคนเรานั้นอะไร
ก็แล้วแต่จะดีสูงสุด สิ่งที่อยู่ข้างหลังคือ แแบ็กที่ดีที่สุด ถ้าหลังบ้าน แแบ็กไม่ดี คนนี้ไม่สามารถยื่นได้ตลอดไปหรอก
เพราะสิ่งที่สำคัญที่สุดคือครอบครัว ผมเคยนั่งอยู่หนึ่ง ๆ อยู่ในห้องประชุม มันวุ่นวายไปหมด ผมบอกว่าฟังผมนะ
ตั้งแต่ต้นที่ผมเข้ามาทำงานนี้จนถึงวันนี้ผมได้อะไรบ้าง ให้เขาตอบนะ ไม่มีคำตอบคำว่าได้เลย ผมเสียอะไรบ้าง
ทุกคนที่นั่นอายุมากกว่าผมทั้งนั้นเลย ผมเสียอะไรบ้าง ตอบแทนผมนะเพราะปกติผมเป็นคน ร่าเริง แจ่มใส ไม่
เคยเอาความทุกข์มาให้เกษตรกร สมาชิกได้เห็น พอวันนั้นถึงกันเยอะ ด้วยความที่ไม่รู้จะเถียงกันทำไม ถ้า
วันนี้คุณเป็นผู้นำองค์กรแล้วมานั่งเถียงกันแบบนี้ เถียงกันแล้วได้ปัญหาสรุปจบได้ แต่เถียงกันแล้วสรุปปัญหา
ไม่จบคุณจะไปบริหารลูกน้องข้างล่างยังไง ตอบผมมาว่าสิ่งที่ผมเสียมีอะไรบ้าง หลังจากเลิกประชุม สรรหาผู้นำ
ใหม่ ให้ได้ภายในครึ่งชั่วโมง ผมจะออกมารอหน้าห้องประชุม ไม่ถึง 1 นาที ก็เดินออกมาตามผม ผมทำให้พวกพี่
ทะเลาะกัน และเวลาผมทำงาน ผมเดินด้วยคนเดียว มีน้อง 2 คนที่เป็นเลขาจัดสรรเวลา ตารางการประชุม
ตารางการพบผู้ประกอบการ รถที่ผมต้องขับทุกวัน ๆ ผมยังไม่รู้เลยว่าพุงนี้ผมไปแล้วผมต้องเจออะไร แล้วผม
ต้องเป็นยังไง พวกพี่กลับมาคิดนิดนึงว่าถ้าพวกพี่เถียงกันแบบนี้ กำลังที่ผมจะให้พวกพี่ ผมรับงานมากก็โยนให้
อาจารย์ แล้วพวกพี่รับไม่ทันแล้วยังมาทะเลาะกันเองอีก งานเราที่จะเดินวันพุงนี้ เกษตรกร พี่น้องเรารออยู่
ข้างหลัง เขารอคอยความหวังจากพวกเรา เราไม่ได้เงิน เราไม่ได้ทอง แต่สิ่งที่เราได้ คือความภูมิใจ เราได้คนใน
ชุมชนเราที่อยากทำแบบนี้ แล้ววันหนึ่งพวกนั้นคือ เกราะป้องกันที่ดีที่สุด ผมไปอำเภอไหน ผมก็มีข้าวกินฟรี
เขาอยากให้ผมลงทุกอำเภอด้วยซ้ำ ทำยิ่งกว่า ส.ส.อีก

ผู้สัมภาษณ์ : นำสมัคร สส. นะครับ

รอบที่แล้วผมโดนตามตัวอยู่ครับ ผมต้องปิดเครื่อง อย่าเลยครับ หัวไม่ถึงฟ้า ขาไม่ถึงดิน

ผู้สัมภาษณ์ : ผมว่าอย่างน้อยยังมีสิทธิมีเสียงไปพูดแทนพี่น้องนะครับ ดีกว่าให้ใครก็ไม่รู้ไปเป็นนะครับ

มันมีหลายปัจจัยครับอาจารย์ แต่ก็ไม่ใช่ไรครับ ทุกวันนี้ผมโชคดียังได้ไปพูดให้ภาคจังหวัด ผมยังเป็นคนหนึ่งที่ถูกแต่งตั้งไปแล้วได้พูดในสิ่งที่พี่น้องเราเดือดร้อนจริง ๆ ที่ผ่านมามีความรู้สึกว่า พอได้ตำแหน่งไปแล้ว จะเป็นตัวแทนของเกษตรกรที่ไปนั่งในภาคจังหวัดในตำแหน่งต่าง ๆ ที่สูงกว่าผม แต่ผมไม่รู้ว่าเขาจะได้พูดแบบนั้นหรือเปล่า เพราะว่ามีโอกาสได้ร่วมประชุมร่วมกันในความรู้สึกผมเขายังนั่งอยู่เฉย ๆ เขายังกลัวกับราชการ

ผู้สัมภาษณ์ : ส่วนใหญ่มันเป็นอย่างนั้นครับ คือได้รับเป็นตัวแทนไป แต่ไม่ทำหน้าที่ของตัวแทน ที่ตัวเองควรจะต้องทำ คือต้องไปทำงานเพื่อส่วนรวม แต่สุดท้ายก็ห่วงแค่ตัวเอง มันก็เลยไม่มีอะไรถูกแก้เลยสักอย่าง

ในเวทีที่ว่าเป็นประธานผู้ว่า กับ รองผู้ว่า ถ้าผมจะพาดพิงถึงใคร ผมยกมือไหว้เลยขอโทษก่อนเลย ไม่ว่าจะเกษตรกรจังหวัด สหกรณ์ ประมง ป่าไม้ ผมอาจจะพูดในสิ่งที่ไม่ถูกใจท่านแต่มันคือสิ่งที่พี่น้องเราเดือดร้อนจริง ๆ ท่านสามารถช่วยเหลือบรรเทาตรงไหนได้บ้าง ก็ขอความกรุณา ไม่จำเป็นต้องทำทันที เอาให้ความเดือดร้อนของเกษตรกรให้น้อยที่สุด สิ่งไหนที่เขาสมควรได้ เหมือนที่ผมไม่เห็นด้วยกับโครงการหลาย ๆ อย่างที่เข้ามาในหมู่บ้าน มันเป็นการโยนกระดุกขึ้นเดียวแล้วให้หมาหลาย ๆ ตัวแย่งกัน แล้วตัวที่แย่งกันคือ มีบาดแผล เจ็บกันเอง กัดกันเอง แล้วมือเอกพวกนี้จะทำงานให้กับชุมชนอย่างไรได้ พอผมพูดคำนี้ไป นิ่งทุกคนแล้วผมก็บอกขอโทษ ผมพูดโยนหินถามทาง ผมไม่ไปจี้ ถ้าท่านผู้ว่าอยากทราบก็ลงไปดูเอง จริง ๆ หัวหน้าหน่วยงานหน้าที่เขาต้องมาใกล้ชิดประชาชน เพื่อให้รู้ปัญหาของประชาชน ไม่ใช่เอาแต่นโยบาย แต่ส่วนหนึ่งก็ต้องโทษชาวบ้านที่เห็นแก่ตัวและเป็นอย่างนั้นจริง แต่ส่วนหนึ่งก็ต้องยอมรับว่าเขาอยู่กับความจำเจมาตลอดทั้งชีวิต ลูกหลานเขาที่ไปเรียนไกล ๆ ถึงเวลาก็ไม่ได้กลับมาปลูกผัก ไม่ได้มาบอกอะไรให้กับพ่อแม่พี่น้องให้ทราบว่าตอนนี้โลกเราถึงไหนแล้ว ไปอยู่ในเมืองกันหมด ไปเป็นลูกจ้างเขา แต่ผมก็ยังมีความรู้สึกยินดีนะเพื่อนผมในรุ่นผมที่เรียนจบมอปลายด้วยกัน มันกลับมาอยู่บ้านกันเยอะนะ หัวหน้าเก่าผมจบ ม.นเรศวร นะครับ จบเทคนิคการแพทย์ ตอนนี้เขากลับไปอยู่ขอนแก่นแล้ว ไปอยู่สภากาชาด ผมก็ทำงานกับเขามา ผมเป็นวิทยาศาสตร์การแพทย์ เขาเป็นเทคนิคการแพทย์ เขาก็ย้ายกลับไปบ้านแล้ว

ผู้ให้สัมภาษณ์รายที่ 13 (22 มีนาคม 2562)

ผู้สัมภาษณ์ : ความเป็นมา

อาร์ต ออฟ โลฟ เป็นบริษัทธุรกิจเพื่อสังคมที่ก่อตั้งมาได้ประมาณ 2 ปี เริ่มก่อตั้งเมื่อประมาณปี 2560 แต่ก่อนหน้านี้ได้ทำในลักษณะของโครงการที่เป็นกิจกรรมเพื่อสังคมที่ชื่อว่า อาร์ต ฟอรั แคนเซอร์ บาย ไอเวลล์ คือทำในเรื่องของการพัฒนาคุณภาพชีวิตผู้ป่วยมะเร็ง ทำมาตั้งแต่ปี 2554 ในรูปแบบของบุคคลที่ทำในลักษณะของกิจกรรมที่ระดมเงินทุนช่วยเหลือผู้ป่วย และทำกิจกรรมเสริมสร้างกำลังใจ ให้ความรู้กับผู้ป่วยให้เขาได้มีกำลังใจ มีทัศนคติที่ถูกต้องในการรับมือกับโรคมะเร็ง คือสนับสนุนเขาทางด้าน เรื่องของ ไฟแนนเชียล กับ อีโมชัน ซัพพอร์ต ซึ่งทำมาได้ 5 ปีเข้าปีที่ 6 ก็เริ่มรู้สึกว่ายากทำให้องค์กรนี้อยู่อย่างยั่งยืน คือตอนแรกไม่ได้เป็นองค์กร เป็นโครงการอย่างยั่งยืน ก็เลยตัดสินใจว่าจะเทรินจากรูปแบบของกิจกรรมเพื่อสังคมเป็นกิจการเพื่อสังคม ตั้งชื่อบริษัทว่า อาร์ต ออฟ โลฟ วิชากิจเพื่อสังคม โดยมี อาร์ต ฟอรั แคนเซอร์ บาย ไอเวลล์ ก็ดำเนินการภายใต้ธุรกิจนี้ ที่ตั้งเป็นชื่อนี้ เพราะว่าเรามองว่าในอนาคตเราจะต่อยอดในเรื่องของการใช้เรื่องศิลปะและความคิดสร้างสรรค์ในการแก้ไขปัญหาสังคมด้านอื่นๆ อาจเป็นเรื่องของโรคร้ายแรงอื่นๆ แต่เราเริ่มต้นมาด้วยเรื่องของโรคมะเร็งเพราะตัวเองเป็นมะเร็งตั้งแต่ปี 2554 และเหมือนได้รับแรงบันดาลใจ และได้รับทราบถึงปัญหาของผู้ป่วยมะเร็ง ในประเทศไทยว่าเขาต้องการการได้รับความช่วยเหลือด้านไหนบ้าง อะไรสำคัญ อะไรที่เป็นช่องว่าง เป็นปัญหา เป็นแพนพ้อย ของผู้ป่วยมะเร็งในประเทศไทย และยังไม่ได้รับการช่วยเหลือ โดยคร่าวๆ คือเราอยากให้สิ่งที่เราทำมา 5-6 ปี เกิดการสร้างโซเซียลิมแพคขึ้นมาให้อยู่ได้อย่างยั่งยืนโดยมีเรื่องของ Business Model เพื่อที่จะมีรายรับ มีเงินทุนเวียนในองค์กรอย่างยั่งยืน แบบที่ไม่ใช่ตอนแรกทำคนเดียว แต่ตอนนี้คือ เป็นธุรกิจเพื่อสังคมก็เป็นเรื่องของการเอารูปแบบของบริษัทเข้ามาในการที่เราจะแก้ไขปัญหาสังคม มีทั้งโปรดักส์ เซอร์วิส มีทั้งแอกทิวิตี โปรเจกที่เราทำร่วมกับองค์กรภาครัฐและเอกชน ในการขับเคลื่อนแก้ไขปัญหาที่เราทำอยู่โดยที่องค์กรก็ต้องได้รับรายได้ อย่างยั่งยืน

ผู้สัมภาษณ์ : แหล่งเงินทุนของโครงการ

มาจากการบริจาค สนับสนุนเป็นของที่ระลึกการกุศล คือ ใช้ทุนส่วนตัวของตัวเอง โดยตอนแรกขอรับบริจาคงานศิลปะก่อน ซึ่งไม่ได้ลงทุนอะไรมาก ก่อนเปิดแพนเพจ แล้วก็เริ่มขยายเป็นมี เวอร์ชันโดร์ มีอะไรขึ้นมาเพื่อให้คนเข้าถึงได้ง่ายขึ้น แล้วก็ต้องมีการลงทุนในเรื่องค่าผลิต ค่าจัดส่ง แต่ว่าในช่วงแรกแล้ว คือว่าเราไม่ได้หักค่าใช้จ่ายแบบการบริหารจัดการ คือตอนแรกเริ่มทำด้วยใจ แค่อัดต้นทุนการผลิต ค่าจัดส่ง ซึ่งไม่มีเงินเดือนหรือการจ้างงาน เนื่องจากทำตัวคนเดียว อยากทำประโยชน์เพื่อสังคม ลูกขึ้นมาทำโดยไม่ได้หวังผลกำไร แต่ว่า

พอนาน ๆ ไปเราก็เริ่มขยายกิจกรรมมากขึ้น ก็ต้องมีค่าใช้จ่าย หรือแม้กระทั่ง เงินที่ระดมทุนมาช่วยผู้ป่วย เราอยากให้อำนาจผู้ป่วยได้มากขึ้น ก็คิดว่ามันต้องมีรูปแบบอื่น ๆ ที่มันสามารถเหมือนเป็นช่องทางในการนำเงินไปช่วยเหลือผู้ป่วยด้านต่าง ๆ คือในช่วง 5-6 ปีแรก คือเงินที่ได้รับจะไปเอาเข้ากองทุน ตั้งกองทุนไว้ในมูลนิธิ ไม่ได้เปิดตั้งมูลนิธิเอง ไปตั้งมูลนิธิที่ ศิริราช รามา สถาบันมะเร็งแห่งชาติ แล้วเงินที่หามาได้ไปเข้ากองทุน โดยมีคุณหมอมาดูแลกองทุน แล้วคุณหมอก็จัดสรรเอาเงินไปช่วยเหลือผู้ป่วย กรณีต่าง ๆ ที่มารักษาที่โรงพยาบาลแล้วต้องการได้รับความช่วยเหลือ ซึ่งนั่นก็คือ ถูกส่งตรงผ่านโรงพยาบาลถึงผู้ป่วยมะเร็งที่ยากไร้ แต่ว่าเรามองว่าการจะช่วยเหลือได้อย่างยั่งยืน ซึ่งไม่ใช่แค่ผู้ป่วยที่ยากไร้ เรามีผู้ป่วยอีกหลายแบบที่เขาไม่ได้ยากไร้ถึงขั้นต้องมาขอรับเงินบริจาค แต่เขาก็ต้องการกิจกรรมที่ สนับสนุนเสริมสร้างกำลังใจให้กับเขา หรือ ว่า กิจกรรมบางอย่างที่มีช่องทางช่วยให้เขาหารายได้ในกึ่งเลี้ยงชีพ นอกจากค่ารักษา บางคนมีเงินค่ารักษาแต่ขาดรายได้ระหว่างการรักษา ทั้งญาติผู้ดูแล และคนป่วย เราก็เลยมีโมเดลที่เหมือนว่าพอเราเปิดเป็นธุรกิจเพื่อสังคม เรามีโมเดลที่เหมือนสร้างอาชีพให้กับผู้ป่วยและผู้ดูแลด้วย ที่ให้เขาได้ใช้ศักยภาพของตัวเองมาทำงานหรือ ร่วมโปรเจกต์กับเรา แล้วได้รับรายได้ โดยที่เขาไม่ต้องให้เขารู้สึกว่าตัวเองขาดศักยภาพ และบางคนไม่ถึงกับเป็นคนยากไร้ เขาก็รู้สึกว่าไม่อยากจะเข้าไปเบียดเบียนเงินบริจาคตรงนั้น แต่เขายังมีศักยภาพที่จะทำงานร่วมกับเราได้

ผู้สัมภาษณ์ : รายรับมาจาก

โมชั่นไดร์ เมื่อ 2 ปีที่ผ่านมา รายรับมาจากการขาย โมชั่นไดร์ที่เรามี คือ มีเสื้อ งานศิลปะ กระเป๋าผ้าที่ทำร่วมกับผู้ป่วย มีผลิตภัณฑ์ที่ทำร่วมกับศิลปิน รวมถึงโปรเจกต์ที่เราทำร่วมกับองค์กรภาคเอกชนต่าง ๆ ที่เขาให้สนับสนุนเงินทุนโปรเจกต์ร่วมกัน ในลักษณะของการทำ CSV ไม่ใช่ CSR คือการสร้างประโยชน์กับสังคมผ่านแวร์ลู่ ขององค์กรทั้งคู่ อย่างเช่น ล่าสุด เราทำสมุดบันทึกวิถีชีวิตมะเร็ง กับ บริษัทในตลาดทุน คือตลาดหลักทรัพย์ เราก็เหมือนหารายได้จากตรงนี้ เราก็ผลิตทำสมุดอันนี้ขึ้นมาด้วยการใส่สปอนเซอร์ขึ้นมาแล้วนำไปแจกผู้ป่วยมะเร็งทั่วประเทศไทย โดยที่ส่วนหนึ่งเราก็ได้รับเงิน เอาไว้ทำตรงนี้เพื่อแจกผู้ป่วยฟรีและส่วนหนึ่งก็เกิดผลกำไรให้กับตัวองค์กรของเราด้วย ซึ่งเงินทุนก็มาจากสปอนเซอร์ต่าง ๆ ที่สนับสนุน

ผู้สัมภาษณ์ : สปอนเซอร์ต่าง ๆ ที่สนับสนุน พิจารณาการให้ทุนจากอะไร

จากโซเชียลมีเดียแพค ว่าสิ่งที่เราทำมีผลช่วยเหลือสังคมยังไง แล้วมีความสอดคล้องนโยบายกับสิ่งที่เขาทำอยู่หรือเปล่า อย่างที่บอกเราทำ CSV ไม่ใช่ CSR ที่ทำไปแล้วไม่ได้เกิดความยั่งยืน ซึ่งเดี๋ยวนี้เขาพิจารณาเรื่องความยั่งยืนขององค์กรเพื่อสังคมนั้น ๆ ด้วยว่ามี วิชชั่น อะไร และโปรเจกต์ที่ทำมันจะสร้างโซเชียลมีเดียแพคอย่างยั่งยืนได้อย่างไรที่เป็นระยะยาว

ผู้สัมภาษณ์ : ตัวอย่างที่ทำแล้วเกิดความยั่งยืน

คือ สมุดบรรทุกวีดิทัศน์มะเร็ง อันนี้ก็เป็นความยั่งยืนอย่างหนึ่ง ซึ่งสามารถใช้บันทึกได้ 1 ปี ซึ่งสมุดเล่มนี้เราไม่ใช่แค่แจกฟรี เราไปลงพื้นที่ 13 โรงพยาบาลทั่วประเทศ ให้ความรู้ผู้ป่วย มีเชิญคุณหมอมตามโรงพยาบาลที่เราไปลงพื้นที่มาให้ความรู้ผู้ป่วย มีเชิญผู้ป่วยมาแชร์ประสบการณ์ และมีการสอน เว็ทชอป ให้อ่านสมุดบันทึกวีดิทัศน์มะเร็ง ใช้อย่างไร รวมถึงเป็นพื้นที่เปิดโอกาสให้ผู้ป่วยมาเจอกัน และสร้างแรงบันดาลใจ สร้างกำลังใจในการดำเนินชีวิตให้แก่นัก ซึ่งเรื่องนี้เป็นแบบที่ยั่งยืน คือ เค้าโครง ความรู้ตรง ๆ ที่เขาได้รับไป เขาก็สามารถส่งต่อให้กับผู้ป่วยคนอื่น ๆ แม้กระทั่งโรงพยาบาล ก็เหมือนว่า สิ่งที่เราเข้าไปทำ เหมือนช่วยแก้ปัญหาการสื่อสารระหว่างคุณหมอ พยาบาล คุณไข้ และทำให้พยาบาลเข้าใจคนไข้มากขึ้น คนไข้มีความสัมพันธ์ที่ดีกับคุณหมอ พยาบาล รู้สึกว่าได้พูดคุย มีช่วงเวลาที่ เป็น โลกส่วนตัวของเขา ที่จะได้พูดคุยกับคุณหมอ พยาบาล ซึ่งเราว่าเป็นความยั่งยืนที่เราไปทำก็เกิดการเปลี่ยนทัศนคติด้วย ในการรับมือกับโรคมะเร็งว่า เป็นมะเร็ง ไม่ใช่คิดว่าตายอย่างเดียว เรามีโอกาสหายและรับมือได้ ถ้าเราได้รับการรักษาอย่างถูกต้อง เรามีการเตรียมตัวที่ดี ดูแลตัวเองดี มีการจดบันทึก และมีกำลังใจที่ดี มีคอมเม้นต์ที่ดีคอยซัพพอร์ต และอีกอย่างหนึ่งที่เราไปทำ มันก็ได้สร้างเครือข่ายผู้ป่วยมะเร็งทั่วประเทศ คือ อาร์ต ฟอรั แคนเซอร์ ก็เหมือนเป็นตัวกลาง ที่เชื่อมโยงคอนเน็กเครือข่าย ซึ่งอันนี้มันยั่งยืนแล้ว ซึ่งทำมาได้ปีหนึ่งแล้วก็อยากให้ทำอีก หรือแม้กระทั่งเราไม่ได้ทำโครงการนี้อีก เวลาเราไปทำกิจกรรมอะไรที่ไปพัฒนาคุณภาพชีวิตผู้ป่วยมะเร็งด้านอื่น ๆ มันก็เหมือนได้หวานเมล็ดไปแล้วต่อไปข้างหน้า อาร์ต ฟอรั แคนเซอร์ ทำอะไร ก็จะได้รับบริการซัพพอร์ตสนับสนุน หรือว่าเรามีผลงานนี้แล้วมันเป็นประโยชน์จริง ๆ ซึ่งผู้ป่วยมะเร็งลงพื้นที่ได้เข้าร่วมโครงการ ได้รับสมุดบันทึกวีดิทัศน์มะเร็งก็ได้เปลี่ยนทัศนคติในการรับมือกับโรคมะเร็งและเรื่องของการเปลี่ยนมุมมองเปลี่ยนทัศนคติ มันยั่งยืน ไม่ใช่แค่เอาเงินไปช่วยเขาบริจาคแล้วจบ แต่เรื่องแนวความคิด หรือวิธีการคิด หรืออะไรที่เราไปเปลี่ยนแปลงเขา มันอยู่อย่างยั่งยืน และเขาสามารถส่งต่อสิ่งนี้ให้กับคนอื่นได้

ผู้สัมภาษณ์ : ในส่วนตัวงานศิลปะก็ยังคงดำเนินการอยู่ หรือไม่

คือ ยังดำเนินการอยู่ บริจาคงานศิลปะให้ศิลปินมาร่วมบริจาคงานศิลปะ ก็เหมือนว่าเขามีอาร์ ก็ มาโดนเนทกับเรา เหมือนนำไปประมูลแล้วนำเงินเข้ากองทุน ซึ่งส่วนใหญ่คือ เราไม่ขอรับบริจาคเงิน คือคนที่จะมาสนับสนุนเราผ่านสินค้าบริการต่าง ๆ เวลาคนที่นำเงินมาบริจาค เราก็บอกให้เขาบริจาคเข้ากองทุนของเราที่อยู่ในโรงพยาบาล แต่ถ้าเขาบริจาคแล้วเราจะมีผลิตภัณฑ์อันหนึ่งที่เรียกว่ากล่องพลังใจ ก็ไปมอบให้กับผู้ป่วย ซึ่งก็เป็นผลิตภัณฑ์ที่เราทำขายให้กับคนทั่วไปมอบให้กับผู้ป่วยที่เขารู้จัก หรือว่า เขาไม่มีคนรู้จักที่เป็นมะเร็งแต่เขาอยากส่งต่อให้กับผู้ป่วยมะเร็งก็ฝากเราให้มอบให้กับผู้ป่วยได้ผ่านโรงพยาบาล เราไปทำกิจกรรม อาร์ต เทอเลอ

ปี ให้กับโรงพยาบาลศิริราช ทุกเดือน เราก็จะเอากล่องนี้ไปมอบให้เขา ซึ่งบางคนบริจาคมาแต่ไม่เอาของ เช่น คนบริจาคเงินมา 10,000 บาท เราก็บอกเขาว่า เราไม่รับเงินบริจาค เพราะเราเป็นธุรกิจเพื่อสังคม กล่าวไว้ อย่างชัดเจน เงินที่เขาให้มาก็ถือว่าซื้อกล่องพลังใจนี้ไปให้ผู้ป่วย ก็ออกเป็นหนังสือขอบคุณ หรือ ใบเสร็จให้เขา คือองค์กรเพื่อสังคม SE ก็ต้องมีรายรับเข้า ซึ่งเราต้องแยกให้ได้ว่ามูลนิธิ กับ SE ถ้าอยากได้ลดหย่อนภาษีตาม ระบบของมูลนิธิ เรามีกองทุนมูลนิธิที่ศิริราช แล้วบริจาคแล้วขอใบเสร็จลดหย่อนภาษีที่ศิริราชมูลนิธิ แต่ของเราเป็นบริษัท ลดหย่อนภาษีไม่ได้ ออกให้ได้แค่ใบเสร็จรับเงิน

ผู้สัมภาษณ์ : มูลค่างกล่องกำลังใจ

มี 2 ราคา เซตละ 990 กับ 1190 บาท หากต้องการสั่งซื้อ สามารถสั่งผ่านออนไลน์ แฟนเพจ ซึ่งช่องทางการขายของเรา เราไม่มีหน้าร้าน (กล่องนี้ไม่จำเป็นต้องเฉพาะผู้ป่วยมะเร็ง คือผู้ป่วยคนแก่สามารถใช้ได้) ตามจริง เราเน้นผู้ป่วยมะเร็งเพราะว่าของที่อยูข้างในจะเหมือนว่ามี หมวก มีโลชั่น ที่ผู้ป่วยมะเร็งจำเป็นต้องใช้

ผู้สัมภาษณ์ : คนส่วนใหญ่ที่เข้ามาสมทบทุนซื้อกล่องตัวนี้

เป็นญาติผู้ป่วย และคนที่ สนใจ เรื่อง แคนเซอร์ อเวนเนต ซึ่งโปรดักส์ของเราทุกอัน คือ มันจะผ่านการอินไซร์ กับผู้ป่วยว่า ผู้ป่วยต้องการอะไร เช่นพวกเสื้อผ้าการกุศลก็มีเรื่องของแรงบันดาลใจในการใช้ชีวิต คือ สตอรี่ ทุกอัน ซึ่งบางทีออกมาจากถ้อยคำของผู้ป่วยที่เขาให้กำลังใจตัวเอง (ส่วนใหญ่เสื้อชื่อให้ใครใส่) คนทั่วไปสามารถใส่ได้ บางทีก็มีเสื้อชื่อว่า แคนเซอร์ แคนเซอร์ แคนโซไวท์ เสื้อ อาร์ต ฟอร์ แคนเซอร์ เป็นเสื้อที่มีดีไซน์สวย ซึ่งของที่ทำขึ้นไม่ได้ทำเพื่อเรียกร้องความสงสาร คือ สวย และมีเรื่องราว

ผู้สัมภาษณ์ : ลูกค้ำหลัก คือ คนทั่วไป คนที่อยากช่วยเหลือผู้ป่วย

และยังมีผลิตภัณฑ์ที่ทำร่วมกับผู้ป่วย อย่างเช่นตุ๊กตา ก็ให้ศิลปินออกแบบ มีการ์ด มีหนังสือของเพื่อนที่เขียนว่าเขารอดชีวิตมาได้ยังไง มีเสื้อ มีหมวก ซึ่งทุกอย่างจะมีสตอรี่ว่าคนซื้อ อยากจะมอบอะไรให้กับผู้ป่วย

ผู้สัมภาษณ์ : ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินการวิสาหกิจเพื่อสังคม

ถ้าสำหรับคนทั่วไปยังไม่เข้าใจ ว่าธุรกิจเพื่อสังคมคืออะไร แล้วก็มองว่าทำไมทำเพื่อสังคม ไม่เป็นธุรกิจ คือช่วงที่มีปัญหาคือทำโครงการนี้ที่ต้องเข้าไปคุยกับโรงพยาบาลตอนที่เอาโครงการเข้าไป แล้วเราต้องไปในฐานะ อาร์ต ฟอร์ แคนเซอร์ ที่เป็นธุรกิจเพื่อสังคมที่ได้รับการสนับสนุนจากตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งตลาดเขาจะไม่เข้าไป อยู่แล้ว คนก็จะมองว่าเป็นธุรกิจ เราเข้าไปบอกว่าเป็นองค์กรธุรกิจเพื่อสังคม เขาก็ไม่เข้าใจว่า ธุรกิจเพื่อสังคม ทำอะไร แล้วทำไมเพื่อสังคม ต้องเป็นธุรกิจ ทำไมได้รายได้ เราหวังผลประโยชน์อะไรหรือเปล่า ซึ่งตอนหลังเขา

เห็นสิ่งที่เราจัดกิจกรรมเสร็จก็เปลี่ยนจากหน้ามือเป็นหลังมือ จากที่ตอนแรกมองเราเป็นภาคเอกชน เป็น บิ
สเน็ต ที่จะมาหาประโยชน์จากผู้ป่วยหรือเปล่า แม้กระทั่งคนมองว่า ทำไมจะช่วยเหลือสังคม ไม่เป็นมูลนิธิ ซึ่ง
เขาไม่เข้าใจว่าการช่วยเหลือสังคมคนไทย เพอเฟคชัน ยังไม่ได้ มองว่าการช่วยเหลือสังคมเป็นเรื่องของการให้
โดยไม่หวังผลตอบแทน เป็นในลักษณะมูลนิธิถึงจะเป็นการช่วยจริงๆ แต่เราก็เริ่มพยายาม เอดูเคท ออเดียน
ปรับจากที่เห็นทำคนเดียวมา 5-6 ปี เริ่มเอ็ดดูเคท เปลี่ยนให้ยั่งยืน ต้องมี บิสเน็ต โมเดล ต้องมีเงินทุนที่จ้าง
พนักงานคนอื่น ซึ่งเราชัดเจนว่า เราไม่ทำเป็นมูลนิธิ เพราะว่ามันไม่พิตกับรูปแบบกิจกรรมของเรา ซึ่งมูลนิธิมี
ข้อห้ามมากมายที่เราทำแบบนี้ไม่ได้ ห้ามมีการขาย ห้ามมีรายได้ หรือว่า ขับเคลื่อนเชิงรุกซึ่งไม่ใช่สไตล์ของเรา
คือเราแอกทีฟ อยากสร้างโซเซียลิมแพค ไม่ใช่แค่ขอรับเงินบริจาคอย่างเดียว ก็จะเป็นปัญหาเรื่องคนสังคมใน
มุมมองยังไม่เข้าใจ ยังไม่รับรู้ว่าคืออะไร ต่อเอ็ดดูเคท ภาพลักษณ์มาให้ความรู้ตรงนี้ว่า ทำไม ถ้าอยากเข้าใจ
ธุรกิจเพื่อสังคมที่คนไทยเห็นมากที่สุดคือ โครงการของในหลวง รูปแบบของดอยคำ ซึ่งเป็นสิ่งที่ทำแล้วยั่งยืน
บางทีก็โดนโจมตี แม้กระทั่งเครือข่ายผู้ป่วยเองที่เป็นชมรมก็มองว่า เราหากินกับผู้ป่วย เราไม่ได้ทำเพื่อสังคม
จริงๆ เราอยากมีชื่อเสียง ซึ่งเรามีความชัดเจนว่าเราเข้าใจโมเดลที่เราขับเคลื่อนอยู่ตอนนี้ที่เป็นในรูปแบบธุรกิจ
เพื่อสังคม

ผู้สัมภาษณ์ : แล้วอย่างเงินสนับสนุนจากทางตลาดหลักทรัพย์ซึ่งทุกวันนี้เพียงพอไหม

ไม่เพียงพอ แต่องค์กรเราโชคดี คือได้รับการสนับสนุนจากตลาดทุน แต่ก็ยังมีSE อีกหลายแห่ง คือเขาเลือกเรา
เพราะมองว่าในเรื่องประเด็นทางสังคม น่าสนใจในเรื่องมะเร็ง คนเป็นกันเยอะ ซึ่งเราเข้าใจปัญหา ก็เลยสตรอง
ลุกขึ้นมาช่วย แต่ปีถัดไปเขาก็จะเปลี่ยน เขามาสนับสนุนเราอย่างเดียวก็ไม่ได้ คือเราก็ต้องอยู่ได้ มีโมเดลที่มัน
เป็นแคชคาว ที่ไม่ต้องพึ่งแต่องค์กร ที่เราสามารถสร้างรายได้ ดำเนินการต่อได้ด้วยตนเอง ซึ่งถ้ารอแต่เงินที่
องค์กรใหญ่ ๆ นำมาให้ ก็ไม่ต่างอะไรจากการเป็นมูลนิธิ ที่รอแต่คนมาบริจาค เพราะฉะนั้น เราก็ต้องชัดเจนใน
แวร์ลู่ของเรา ต้องมีคนอยากมาซื้อโปรดักส์ ของเรา อยากมาซื้อเซอร์วิสเรา อยากมาร่วมโปรเจกกับเรา

ผู้สัมภาษณ์ : ข้อแม้ในการให้เงินทุนมีอิทธิพลต่อการบริหารจัดการของบริษัทไหม

คือก็มีสัญญาในรูปแบบการทำงานร่วมกัน ซึ่งก็ต้องวินวิน ทั้งสองฝ่าย เราก็เปรียบเหมือนบริษัทหนึ่งที่ทำ
อะไรด้วยกันก็ต้องมีการแบ่งให้แฟร์ แม้กระทั่งเรื่องของเงิน การจัดการ หรืออื่น ๆ ซึ่งก็ต้องดูกัน เรามองว่า
เราเป็นบริษัทหนึ่งที่เป็นธุรกิจ แต่ธุรกิจนี้มันเกิดขึ้นมาเพื่อแก้ไขปัญหาสังคม ซึ่งก็ไม่ได้มองว่าเป็นธุรกิจเพื่อ
สังคมต้องได้รับช้อยกเว้น หรืออะไรบางอย่าง แต่อย่างทางภาครัฐ คือเราหวังว่าเรื่องลดหย่อนภาษี มันก็มี

ความสำคัญ เพราะเรายังต้องจ่ายภาษีอยู่ (ถ้าเราทำเอกสาร SE เขาจะยกเลิกให้ ตามแนว พรบ.แต่เราต้อง
ชัดเจนเรื่องส่วนแบ่ง 70% กับ 30%)

ผู้สัมภาษณ์ : ส่วนแบ่ง 70 %

นำกลับมาลงทุน ทำผลิตภัณฑ์เพิ่ม หมุนเวียนในการจัดการองค์กรทำกิจกรรมให้ผู้ป่วย ไปลงทุนกิจกรรมสร้าง
อาชีพให้ผู้ป่วย

ผู้สัมภาษณ์ : ส่วนของการบริการมีด้านไหนบ้าง

เรามี อาร์ต เฮอร์ลีย์ ไปจัดข้างนอก ขาย เหมือนเป็น วิกซอป วันเดย์วิกซอป ทำศิลปะบำบัด จัดกลุ่มผู้ป่วย
ผู้ดูแลพูดคุยกัน ซึ่งเราทำขายให้ผู้ป่วยที่มีกำลังใจ ซึ่งผู้ป่วยก็มีหลายแบบ มีทั้งคนที่ไม่มีความตั้งใจและคนที่รวย
รักษาโรงพยาบาลเอกชน ซึ่งเราก็นำเงินมาจากคนรวยช่วยคนจน มีครอส ทำฟรี และขาย ทำฟรีเราก้จะทำใน
โรงพยาบาลรัฐ เราใช้เงินกองทุนที่คนบริจาคในศิริราช เราไม่ได้คิดว่าเป็นในส่วนของธุรกิจ และถ้าไปทำครอส
ข้างนอก เราก้จะไม่มีพื้นที่ของตัวเอง เราก้เช่าเป็นร้านกาแฟ เช่าที่เขามี สเปส ให้ทำกิจกรรม ขายหัว 1200
ทั้งวัน เหมือนที่เขาไปวิกซอป และมีขายเป็นวิกซอปให้กับองค์กรทำเป็น อินเทอโน ก็เหมือนเป็นผู้สร้าง อิน
สพายเรชั่น จากผู้ป่วยเอง และทำกิจกรรม อาร์ต เทอเลตี้ อาร์ต วิกซอปก็ได้ มีบางทีก็ไปสอนสีน้ำให้กับ
พนักงานในองค์กร ส่งต่อการ์ดกำลังใจสีน้ำให้กับผู้ป่วย คือเราก้เหมือนเป็นวิกซอปที่ดีไซน์สำหรับองค์กรที่เป็น
โควารเท ด้วย เคยทำให้กับบริษัทฯ หรือเคยร่วมกับ SCB ไปออกโชว์กับเขาทั้งปี เหมือนเป็นงานขอบคุณ
ลูกค้าของ SCB ที่เป็นระดับ VIP เชิญทานข้าว แล้วยังมีเล่าเรื่องสุขภาพ เรื่องเกี่ยวกับมะเร็ง ให้ความรู้ ตอนนั้น
เขาจะมี เอฟซีไลฟ์ ก็เหมือนเป็นกลยุทธ์ในการขายของเขา และมีค่าแอดสปอนเซอร์ ศิลปะแสดงให้ร่วมทำบุญ
ศิลปินนั่งวาดรูปฟรีบริการให้กับแขกที่มาในงาน

ผู้สัมภาษณ์ : ส่วนใหญ่คนที่มาซื้อเซอร์วิสกับเราเขามองที่ประเด็นไหนเป็นหลัก ระหว่างผลงานที่เราทำ หรือ
เขาต้องการให้เราได้เงินเพื่อเอาไปช่วยผู้ป่วย

เราว่าทั้งคู่ ด้วยความที่มันเป็นไอเดียที่ดีของ อาร์ต ฟอร์ แคนเซอร์ด้วยที่มันดึงเรื่องของอาร์ต เข้ามาเป็นมีเดียม
แล้วคอนเน็กได้ง่าย สื่อสารได้ง่าย ดูแล้วไม่เครียด ซึ่งมะเร็งเป็นเรื่องเครียด แต่พอเอาเรื่องของอาร์ตเป็นมีเดียม
คีทีวีดี เข้าไป หรือในแบรนด์โพสิชั่นนิ่งของเรา ซึ่งมันมีเสน่ห์ ด้วยความเก๋ ใช้อาร์ต ดูน่าสนใจ แน่แน่นอนคือ อิม
แพคเพื่อสังคม

ผู้สัมภาษณ์ : แสดงว่าตัวกลางที่มีคือ อาร์ต กับเป็นโนฮาว แต่ส่วนปลายเป็นการช่วยเหลือผู้ป่วย เขามองที่ตัว
มีเดียม ด้วยหรือว่าที่ปลาย

เขามองคู่กัน เพราะว่ามะเร็งในแบบอื่นก็มี คือ คนที่ทำเรื่องมะเร็งอาจจะเป็นมูลนิธิ เรามองว่ามูลนิธิเขาก็ช่วย
แต่ เรามองว่าสิ่งที่เราโดดเด่น แตกต่างจากมูลนิธิ เพราะเรามี แอคทีวิตี มีแวลู่ ของตัวเอง คือเราเหมือนเป็น
ตัวกลางเราใช้เรื่องของศิลปะ เรื่องของโนฮาว เรื่องของ อินสปายเรชั่นนอล เป็นผู้ป่วยเอง และบางที่เรามีบิว
คอมมิลิตี้ ผู้ป่วยเองที่มีแรงบันดาลใจในการใช้ชีวิต คือเราก็มาสื่อสารผ่านตัวกลาง โปรดักส์เซอร์วิสแอคทีวิตี
เพื่อที่จะส่งต่อให้คนมาซัพพอร์ทเราผ่านอินมีเดียมตรงกลาง ที่เราคิดแวลู่ ออกมาผ่าน โปรดักส์เซอร์วิสแอคทีวิตี
ส่งไปถึง คอมเมอิลิตี้ ของเรา ก็คือ ผู้ป่วยมะเร็งในสังคมรวมถึงญาติผู้ดูแล คือทั้งสองอย่าง เราว่าเป็นความ
พิเศษของ อาร์ต ฟอ์ แคนเซอร์ ที่ไม่เหมือนกับองค์กรอื่น ๆ ที่ทำเรื่องมะเร็ง

ผู้สัมภาษณ์ : สมมติว่าอยากจะช่วยเหลือซึ่งก็มืองค์กรด้านมะเร็งหลายองค์กรแต่ทำไมถึงเลือกที่มาที่ อาร์ต
ฟอ์ แคนเซอร์ แสดงว่าเขามองที่ตัวกลางที่เรามีหรือเปล่า

คือ เขามองที่ตัวกลางของเรา โนฮาว ศิลปะ แอคทีวิตีต่าง ๆ ด้วย ซึ่งมองว่าเป็นจุดเด่นของเรา ที่เล่ามาตั้งแต่
แรกว่าเริ่มทำคนเดียว จริง ๆ เรื่องของอาร์ตฟอ์ แคนเซอร์ เป็น อาร์ต ออฟ ลีฟวิ่ง เราเอาแวลู่มาใช้แล้วส่งต่อ
ช่วงที่ทำคนเดียวก็มีกิจกรรมเพื่อสังคม

ผู้สัมภาษณ์ : จากผลที่เราทำมาตลอด ได้ติดตามคุณภาพชีวิตผู้ป่วยเป็นยังไงบ้าง

คือมันเป็นเรื่องค่อนข้างยากเหมือนกัน เราก็มีพยายามเก็บ หลัง ๆ มีอันใหม่มาแบบ SROI คือ การประเมิน
ติดตามธุรกิจเพื่อสังคม กับธุรกิจทั่วไปมันต่างกัน ซึ่งการวัดด้วยความสุข วัดยังไงความสุข วัดยังไงคุณภาพชีวิต
ที่ดี ซึ่งบางคนก็ไม่เหมือนกัน ซึ่งถือว่าเป็นเรื่องที่ยาก แต่มันต้องวัดกันที่ความสุข อย่างเช่น จัดครั้งแรก เขาก็
มา จัดครั้งต่อไปเขาก็มาอีก แล้วก็เป็นการพูดคุยซักถาม ซึ่งก็จะมีเก็บข้อมูลบ้าง เป็นแบบสอบถาม แบบ
สัมภาษณ์ ว่ามาแล้วเป็นไง บางคนก็อยากมาอีก หรือจะมาร่วมทุกครั้งเลย การที่เราทำเป็นสมุดพิชิตมะเร็ง เรา
ก็มีการเก็บข้อมูลมาใช้แล้วเป็นยังไง ถือว่าเป็นการติดตาม เพราะว่าเราก็ถูกท้าทายให้ติดตาม เพราะอย่างเรา
ร่วมทำงานกับองค์กรแบบนี้เราต้องเก็บข้อมูลว่า เขาสนับสนุนเรามาแล้วมาตั้งคำถามว่าจะช่วยยังไง ช่วยแล้วดี
ไหม ยั่งยืนไหม ซึ่งมันยากที่เราจะวัดผลออกมาให้มันเห็นเป็นภาพ เป็นอิมแพคจริง ๆ

ผู้สัมภาษณ์ : ถ้าผลลัพธ์ของการวิจัยคราวนี้จะออกมาเป็นแพลตฟอร์มซึ่งช่วยเหลือทางวิชาชีพเพื่อสังคม ทาง
บริษัทอยากให้เราสนับสนุนตรงไหนบ้าง ตัวอย่างเช่น จากไอเดียที่เก็บข้อมูลมาได้ หมายถึงว่า SE แต่ละแห่ง
ทำยังไงให้ SE ที่ไม่ใช่รายใหญ่ สามารถเข้าถึงผู้ซื้อ หรือผู้บริโภคได้โดยตรงให้มากขึ้น อย่างเช่น ทำออกมามากๆ

กับ ลาซาต้า เมื่อลูกค้าสนใจจุดนี้ คลิกเข้ามาซื้อ เขาจะรู้เลยว่าเขาซื้อตัวนี้ สมมติ 999 บาท มีเงื่อนไขว่า 200 บาทจะสนับสนุนแคมเปญผู้ป่วยมะเร็ง ทำให้เขารู้สึกว่าซื้อตัวนี้แล้วดีอยากสนับสนุนโครงการนี้ พอซื้อแล้วเมื่อแคมเปญครบแล้ว ทางลูกค้าสามารถเช็คได้ว่าเงินที่บริจาคไป แคมเปญนี้เอาไปทำอะไรบ้าง ถ้าลูกค้าพอใจต่อไปเขาก็จะช่วยซื้ออีก ซึ่งตัวนี้จะเป็นเครื่องมือช่วยของ SE ต่างๆ เราก็เลยอยากรู้ว่า SE อยากรู้ช่วยในมุมไหนบ้าง อย่างเช่นเรื่องของ มาเก็ตติ้ง เรื่องของหลังบ้าน เช่น การจัดการธุรกรรมทางการเงิน อะไรต่างๆ หรือทางด้านลอจิสติกส์ อย่างเช่น มีคนสั่งซื้อสินค้า พอเปิดมุกกว้างแล้ว อาจมีญาติมีเพื่อนผู้ป่วยทั่วประเทศ อยากรู้สนับสนุนโครงการนี้ ได้ของแล้วยังสามารถช่วยเหลือผู้ป่วยอื่นได้ด้วย หรือแม้แต่ว่าผมดูแลคุณแม่ที่ป่วยอยู่เชียงใหม่ แล้วเห็นว่ามีคลอสตัวนี้ด้วย อยากรู้พามาอบรมด้วย ซึ่งเงินที่ผมจ่ายก็ได้ช่วยเหลือผู้อื่นด้วย ซึ่งเราต้องการมุมมองของคนที่ทำ SE จริง ๆ ว่าคิดว่าอยากให้ความช่วยเหลืออะไร

จริง ๆ แล้ว SE ตอนนี้อย่างหลาย ๆ องค์กร จะเป็นคนที่ไม่ได้เริ่มมาจากธุรกิจ เขาจะเริ่มมาจากคนที่อยากช่วยเหลือคนอื่น แล้วมาปรับตัวให้เป็นนักธุรกิจ ด้วยความที่เราอยากยั่งยืน คือ เราต้องช่วยซัพพอร์ตเขาในด้านต่าง ๆ อาจจะต้องมีการคอนเน็ก โวเลนเทียร์ ที่มาช่วยพูดว่า SE ของเขายังขาดเรื่องอะไร เรื่องการสื่อสาร แปรนติง มาร์เก็ตติ้ง ก็ต้องบิ้วให้เขาปรับตัว ให้เป็นธุรกิจเพื่อสังคมจริง ๆ ที่สามารถสื่อสาร แปรนติง ซึ่งก็ต้องดูด้วยว่าเขาขาดเรื่องอะไร อย่างของเราอาจจะไม่ได้อ่อนเรื่องดีไซน์ เรื่องแบรนด์อื่นเอ แต่อ่อนเรื่อง ระบบการจัดการ โลจิสติกส์ คือตอนนี้เราขายของออนไลน์ก็ยังมีแมนนวล รับในเฟซบุ๊ค แต่ถ้าเราจะกระจายทั่วประเทศ เราก็ยังขาดหลังบ้านที่จะดูแลตรงนี้ หรือแม้กระทั่งการแมทชิ่งองค์กรต่าง ๆ ที่เขาสนใจจะสนับสนุน อย่าง SE เรื่องเกษตร แมทชิ่งอะไร ก็คงต้องเอาไอเดียของธุรกิจมาช่วยเขา ถ้าเกิดเอาไปจับคู่กับโรงพยาบาลเอกชน เขาอาจจะสนใจโครงการ ผลิตภัณฑ์ของเรา ต่อไปผู้ป่วยที่เขาสามารถรักษาจะมีชุดเซตนี้ให้ เป็นการสร้างแวลูให้กับองค์กรเขาด้วยว่า ใส่ใจผู้ป่วยที่เข้ามารับการรักษานี้ก็เป็นเพื่อสังคมด้วย คล้ายๆเป็น เวลคัมทูป เชตด้วย ซึ่งเกิดเขาซื้อก็ต้องนำมาหักต้นทุน 200% คือเหมือนช่วยแม่ทิง ช่วยให้ไอเดียธุรกิจ หรือช่วยอุดหนุนไว้ในสิ่งที่แต่ละ SE เขาขาด ซึ่งจากที่พบเห็นเพื่อน SE หลายคน ก็จะคิดบัญชีไม่เป็น ซึ่งเป็นเรื่องหลังบ้าน ลอจิสติกส์ การจัดส่งสินค้าต่าง ๆ ถ้าหากมีการแมทชิ่ง เรื่องอาหารการกินของผู้ป่วย สำหรับผู้ป่วยถือเป็นเรื่องที่ดี ซึ่งเป็นโอกาสแต่ SE บางทีก็คิดไม่ถึง แต่เราโชคดีที่เหมือน อาร์ต ฟอร์ แคนเซอร์ อาจจะโดดเด่น ก็เลยมีองค์กรที่เข้ามาสนใจ เช่น โรงพยาบาลรัฐ ธนาคาร บริษัทประกันชีวิตถ้าเขารู้ว่าลูกค้าเขาป่วยเป็นโรคมะเร็งมัน ก็เป็นการสร้างแวลูให้เขาได้

ผู้สัมภาษณ์ : เคยเข้าไปเสนอกับทางโรงพยาบาลเอกชนหรือยัง

ยัง เนื่องจากยังไม่มีเวลา เพราะเพิ่งเปิด อาร์ต ออฟ โลฟ เมื่อเดือน สิงหาคม 60 แล้วปลายปีก็มีโปรเจกต์เข้ามา ซึ่งปิดโครงการไปเมื่อปี 61 ประมาณ กรกฎาคม-สิงหาคม แล้วเพิ่งมาต่องานกับศิริราช เรื่องระดมเงินทุนวิจัยให้ผู้ป่วยมะเร็ง ซึ่งตอนนี้ทางเราก็ขาดบุคลากร ก็เลยต้องไฟกัสเอาโปรเจกต์ใหญ่ ๆ ก่อนที่เรามีโอกาส

ผู้สัมภาษณ์ : ธรรมดา SE เขาเปิดช่องให้รับ โวเลนเทีย มีไหม

ก็มีค่ะ เหมือนจะมีองค์กรที่เป็นโวลันเทียมาสนับสนุน

ผู้สัมภาษณ์ : สมมติว่าในตัวแพลตฟอร์มมันจะมีตัวแคมเปญที่เราสามารถแคมเปญได้ คือนอกจากรายรับที่เราขายสินค้าได้ อาจจะมาจากที่โวลันเทียได้ไหม อย่างเช่น โครงการนี้ ผมเป็นหมอ ผมไปช่วยได้ไหม

ดีค่ะแมทซิงกับโวลันเทีย แต่โวลันเทียต้องคัด

ผู้สัมภาษณ์ : หมายถึง สมัครได้ แต่ทางเจ้าของแคมเปญก็ต้อง สัมภาษณ์ คัดเลือก

บางที มาโวลันเทียแบบเพื่อสังคมแล้วไม่มี คอมมิตเม้นท์ก็มี ซึ่งเราก็เพิ่งทำงานโครงการระดมเงินทุน แคนเซอร์ แคนเซอร์ ที่ทำร่วมกับศิริราชและสถาบันมะเร็ง

ผู้สัมภาษณ์ : การที่เราไปในนามของ SE มันง่ายกว่าบุคคลไหม หมายถึงการติดต่อประสานงาน ระหว่างแบบ เดมที่เราเป็นบุคคลกับที่เราเป็น SE

ถ้ามองถึงเรื่องการเติบโตเป็น SE จะสะดวกกว่าและดีกว่า คือดูน่าเชื่อถือกว่า แต่ก็ยังมีคนที่ไม่เข้าใจบริษัทว่า ต้องการอะไร แต่เมื่อเราได้แนะนำตัวว่าเราเป็นผู้ป่วยมะเร็งด้วย เราได้ทำมาก่อน พอเห็นฟรีเซนต์ชั่นเริ่มมาจากไหน ทำอะไรมาบ้าง มีผลงาน เขาก็เริ่มอ่อน เริ่มเข้าใจ และเชื่อว่า อาร์ต ฟอว์ แคนเวอร์ ก็ได้เผยแพร่ในเรื่องของ เอ็ดดูเคชันคนไปด้วย

ผู้สัมภาษณ์ : แต่จริง ๆ SE สามารถเปิดรับเงินสนับสนุนได้ไหม

ตามระเบียบเดิมที่มีอยู่ คือรายรับสามารถรับได้หลายทาง เงินสนับสนุนก็ได้ รายได้จากการทำธุรกิจ เพียงแต่ ว่าคนที่สนับสนุนมา อย่างที่ทางบริษัทได้กล่าว คือบางคนมาเพื่อเอาไปลดหย่อนภาษีแต่ว่ามันจะไม่ได้ แต่ถ้า เต็มใจอุดหนุนเราก็จะเอาเงินมาบริหารกิจกรรมตรงนี้ อย่างเช่นล่าสุด มีทางเมเจอร์ให้เงินอุดหนุนมา จำนวน 200,000บาทซึ่งเราไม่รับเงินบริจาค แต่เราจะเอาเงินส่วนนี้มาซื้อผลิตภัณฑ์มอบให้กับผู้ป่วยตลอดทั้งปี จำนวน ก็ครึ่ง เหมือนเป็นชื่อของแทน ซึ่งเป็นสิ่งที่เราทำชัดเจนว่าเป็นการซื้อสินค้าบริการ

ผู้ให้สัมภาษณ์รายที่ 14 (23 มีนาคม 2562)

ผู้สัมภาษณ์ : ทิมา

สุขใจ ออร์แกนิก วิสาหกิจเพื่อสังคม เรียกว่าบริษัท SE ที่มีพื้นฐานจากการขับเคลื่อนโครงการสามพรานโมเดล โดยโครงการสามพรานโมเดล คือ มูลนิธิสุขใจ โครงการสามพรานโมเดล เป็นโครงการที่รับทุนสนับสนุนจากสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร (สส) โดยการขับเคลื่อนเรื่องของระบบอาหารอินทรีย์ ตลอดห่วงโซ่ ตั้งแต่ต้นน้ำ จนถึงปลายน้ำ ในระยะแรก ได้ขับเคลื่อนต้นน้ำ โดยพยายามให้ต้นน้ำเชื่อมโยงกับผู้บริโภคโดยตรง ในลักษณะของการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ แต่พอขับเคลื่อนมาได้ระยะหนึ่ง เกษตรกรมีความชำนาญขึ้น จึงเกิดการรวมตัวกัน ขยายตลาดเพิ่ม เนื่องจากผลผลิตมากขึ้น และเมื่อขยายตลาดเพิ่มต้องมีคนมาจัดการ เนื่องจากจะมีโครงการที่ สนับสนุนเกษตรกรแล้วยังน้อง ๆ ที่อยู่ในทีมงานที่ทำงานเป็นเจ้าหน้าที่ส่งเสริม ซึ่งมีด้วยกัน 10 กว่าคน นอกจากจะได้คำตอบแทนการขับเคลื่อนโครงการแล้ว เขาก็ควรมีรายได้ด้วย ก็เลยชักชวนมาตั้งบริษัท โดยข้อที่ต้องมีคนมาจัดการ คือ รวบรวมผลผลิตแล้วส่งให้กับตลาด อย่างเช่น ห้างสรรพสินค้า ร้านอาหาร โรงแรม ซึ่งผู้บริโภคเหล่านี้ไม่สะดวกมาเดินตลาด เช่นตลาดสุขใจ เพราะไม่มีคนมาจัดการให้ ก็เลยรวมตัวกัน จัดตั้งบริษัทวิสาหกิจเพื่อสังคม โดยใช้น้อง ๆ ในทีมงานที่เป็นเจ้าหน้าที่ส่งเสริมขับเคลื่อนในโครงการสามพราน โมเดล มาทำงานด้านนี้

ผู้สัมภาษณ์ : พื้นที่ที่ส่งเสริม

โครงการสามพรานโมเดล มีจังหวัด นครปฐม ราชบุรี ประจวบคีรีขันธ์ กาญจนบุรี มีด้วยกันอยู่ 15 กลุ่ม แต่ ระยะเวลาหลังได้เชื่อมโยงกับเครือข่ายที่ได้รับการยอมรับ ด้วยระบบรับรองแบบมีส่วนร่วม โดยมีเครือข่ายทั่วประเทศ การรับรองแบบ PGS และมาตรฐานเกษตรอินทรีย์ ถ้าเกิดว่า กลุ่มเกษตรกรที่มีระบบรับรองแบบ PGS เป็นระบบที่เข้มแข็ง ชุมชนที่เข้มแข็ง เราก็จะยอมรับกัน ถ้าเกิดเขาขาดเรื่องการตลาด หรือผู้บริโภค ต้องการสินค้าของเขา เราก็จะเป็นคนที่ช่วยจัดการให้ อีกเรื่องหนึ่งที่ทำ คือ เรื่องของการเพิ่มมูลค่าโดยการแปรรูป ผลผลิตอินทรีย์บางอย่างมันล้นตลาด เราก็นำมาแปรรูปแล้วก็ขาย (หาตลาดให้) ซึ่งการทำงานของเราก็จะคิดแบรนดิให้กับเกษตรกรที่ส่งของให้กับทาง SME หรือขายผลิตภัณฑ์ให้เราเอาไปแปรรูปประมาณ 5% จากยอดขาย เพื่อไปพัฒนากลุ่ม หรือ พัฒนาชุมชน (เฉพาะกลุ่มสมาชิกในโครงการสามพรานโมเดล) ที่ผ่านการรับรองแล้ว

ผู้สัมภาษณ์ : ลูกค้าหลัก

ถ้าเป็นห้างจะรับต่อครั้งจำนวนเยอะ ร้านอาหารรับบ่อยแต่จำนวนน้อย อย่างร้านอาหารในโรงแรมตามจริง
อยากให้ส่งทุกวัน แต่งจริง ๆ ในระบบการจัดการไม่ได้ ในมุมมองเราไม่ได้ทำแค่ การพินขายเราชวนผู้บริโภค
เหล่านั้นมาร่วมขับเคลื่อนด้วย ขับเคลื่อนหมายความว่า ให้เขาได้มาเรียนรู้ว่า เกษตรอินทรีย์ ผลิตยังไง มีระบบ
การสร้างเชื่อมั่นอย่างไร คล้ายกับเป็นตัวกลาง พัฒนาองค์ความรู้ให้ทันกันเพราะว่าในบ้านเรายังมีอยู่
เรื่องหนึ่ง ก็คือ ความเข้าใจเรื่องอินทรีย์ มีความหลากหลายและแตกต่างกัน และส่วนใหญ่ความต้องการจะไม่
เจอกัน เช่น เกษตรกรอยากทำเกษตรอินทรีย์แต่ไม่มีตลาด หาดตลาดไม่เจอ ผู้บริโภคโดยเฉพาะตอนนี้ยากกิน
อาหารอินทรีย์แต่หาที่ซื้อไม่ได้ แต่ทั้งนี้ทั้งนั้นก็สะท้อนอย่างหนึ่ง คือ ปัญหาที่ว่า เป็นเกษตรอินทรีย์จริงไหม
เกษตรอินทรีย์จำเป็นต้องได้รับการรับรองไหม ซึ่งเรามองว่าในการขับเคลื่อนรูปแบบของเราขับเคลื่อนกับ
เกษตรกรรายย่อย และผู้บริโภคน้อยๆ เช่น เราอยู่สามพราน ผู้บริโภคส่วนใหญ่อยู่กรุงเทพฯ ซึ่งระยะทางไม่ได้
ไกลมาก ซึ่ง SE เป็นตัวกลาง เหมือน ชักชวนผู้บริโภคให้ได้มีโอกาสได้เข้ามาเรียนรู้ ในเชิงของการขับเคลื่อน
สังคม ในลักษณะที่ให้ความร่วมมือได้ บนฐานคอนเซ็ปต์ วินวินวิน ก็คือ ได้ประโยชน์ด้วย ยกตัวอย่างเช่น เราไป
ชักชวนโรงแรม โรงแรมหนึ่ง มาซื้อผลผลิตอินทรีย์ ซึ่งโรงแรมถ้าได้อาหารอินทรีย์จะเป็นการเพิ่มมูลค่าของ
โรงแรม แต่เราไม่อยากจะให้เป็นแค่เพียงจานอาหาร เราอยากให้พนักงานในโรงแรมสามารถถ่ายทอดถึง ภูมิหลัง
ของอาหารจานนั้นว่ามาจากเกษตรกรกลุ่มไหน เกษตรกรเขาทำอะไร สามารถสร้าง สตอรีเทลลิง (
storytelling) ให้กับลูกค้าของโรงแรมได้ ซึ่งจริงก็เกิดประโยชน์ต่อโรงแรม ถือว่าเป็นเครื่องมือทางด้าน
การตลาดที่สำคัญในปัจจุบัน ซึ่งจริง ๆ คนก็ชอบเรื่องเล่า แล้วเราก็เหมือนเป็นผู้ประสานงานมากกว่าที่จะเป็น
ตัวกลาง เพราะเราจะไม่ทำเฉพาะเรื่องของการซื้อขาย

ผู้สัมภาษณ์ : รายรับ

ตลาดสุขใจเราแค่บริหาร ไม่ได้เอาเข้ามาในส่วนของSE แต่ในตลาดก็จะมีร้านค้าของ SE อยู่ เพราะตลาดสุขใจ
เกิดขึ้นมาก่อนตั้งแต่แรก ๆ ที่เกษตรกรอยากมีที่ขาย ผู้บริหารทางสวน สามพรานจึงเปิดตลาดให้และให้พ่อค้า
แม่ค้าบริหารกันเอง ก็เชื่อมโยงการทำงานเรื่องระบบคุณภาพกับทางมูลนิธิสังคมสุขใจ เพื่อให้เกิดเป็นชุมชนที่มี
ระบบ ที่สามารถสร้างความเชื่อมั่นให้กับกลุ่มลูกค้าได้ แต่ SE เกิดทีหลัง เพราะเกิดจากที่เกษตรกรเริ่มมีสินค้า
เหลือที่จะขายในตลาดโลกแบบตลาดสุขใจ SE จะเป็นคนรวบรวมและก็ขยายตลาดให้พร้อมกับสร้าง รีเลชัน
ชิพ (relationship) ระหว่างผู้บริโภครายใหญ่ กับตัวกลุ่มเกษตรกร แล้วสิ่งที่เราหวังสำคัญว่า ผู้ประกอบการ
เหล่านั้น สามารถ ปรับ ลูกขึ้นมา ถ่ายทอดสิ่งที่เขาได้รับรู้กับลูกค้าของเขา ซึ่งอันนี้เป็นสิ่งที่เราตั้งเป้าไว้ในเรื่อง
ของการขับเคลื่อน SE

ผู้สัมภาษณ์ : ผลกำไร

70% ซึ่งทางสุขใจออร์แกนิกเราตั้งเป้าไว้ซึ่งไม่ปันผล กำไรทั้งหมดนำไปขยายธุรกิจ และส่งเสริมการแปรรูปของกลุ่มเกษตรกร ซึ่งยังไม่มีกำไรมาก แต่ส่วนใหญ่มีการทำร่วมกับเกษตรกรบ้าง อย่างมิติของการทำ R&D ผลผลิตทางการแปรรูป

ผู้สัมภาษณ์ : มุมมองของลูกค้า

ตามจริงก่อนที่จะเกิดการซื้อขาย ส่วนใหญ่เราจะชวนผู้ประกอบการเหล่านั้น มาเรียนรู้กับเราก่อน ว่า สามพรานโมเดลทำอะไร ผลผลิตที่จะซื้อมาจากกลุ่มไหน แต่ละกลุ่มขับเคลื่อนยังไง แต่ละกลุ่มทำงานกับสามพรานโมเดลยังไง เพื่อที่จะสร้างความมั่นใจ ก่อนที่จะเกิดการซื้อขายกัน ซึ่งตามเป้าหมายของเรา เรื่องการซื้อขายเป็นเรื่องรอง ซึ่งบางกรณี เราแนะนำให้ผู้ประกอบการติดต่อกับกลุ่มเกษตรกรที่เข้มแข็งแล้วโดยตรงก็มี เพราะจริง ๆ เราอยากให้เกษตรกรอินทรีย์ มีราคาที่ไม่ต้องแพงมาก ที่ทุกคนสามารถเข้าถึงได้ เพราะฉะนั้น มุมมองของการขับเคลื่อนเรา มีกำไรไม่มาก ทำงานค่อนข้างโปร่งใส ซึ่งรับของมาจากเกษตรกรมา บวกกับ 30% เป็นค่าบริหารจัดการและจัดส่งให้กับลูกค้า ซึ่งเป็น สแตนดาร์ด(standard) ที่ทางเราจะบอกกับลูกค้าทุกคน ว่า 30% เรามาแจกแจงว่าเป็นค่าอะไรบ้าง ค่าจัดการหลังการเก็บเกี่ยว ค่าคัดเลือก ค่าหีบห่อ ค่าขนส่ง กรณีบางเดือน เกษตรกรมีผลผลิตน้อยก็มีการขาดทุนบ้าง ถัวเฉลี่ยกันไป ตอนนี้ก็อยู่ในลักษณะที่เรียกว่า ไม่ถึงกับขาดทุนแต่ก็ไม่ได้กำไรมาก แต่สิ่งที่เรามองก็คือ ทำให้น้อง ๆ ในทีมพอจะมีรายได้เพิ่มบ้างจากการที่มาร่วมทำงาน

ผู้สัมภาษณ์ : มุมมองของลูกค้า ในด้านราคา

ตลาดสุขใจกับตลาดทั่วไปไม่ได้แตกต่างกันมาก เพราะมาจากเกษตรกรโดยตรง ราคามาจากหน้าตัวเกษตรกรเลยแล้วนำมาบวก 30% ความจริงอยู่ที่ 20-30% แต่ 30%คือสูงสุด แต่จากการที่เราคำนวณมาร์จิ้น (margin) ซึ่งเราจะเปิดเผยให้ลูกค้าหมดเลยว่าเป็นค่าอะไรบ้าง เหลือกำไรอยู่เท่าไร ซึ่งบางที วอลลุ่มไม่ถึงลูกค้าก็จะรู้ว่าเราขาดทุน แต่ทั้งนี้ทั้งนั้น ราคาไม่แตกต่างกันมากเพราะว่าโดยปกติแล้วเกษตรกรรายย่อยเหล่านี้ ก็ขายผลผลิตให้กับพ่อค้าคนกลางอื่น ๆ จากการที่ทำสถิติพ่อค้าคนกลางเขาวกอยู่ที่ประมาณ 50%-100% บางอย่างที่เราถูกกว่า แต่ยอมรับบางที่ต้นทุนจะสูงกว่าผัก ผลไม้ที่ไม่ได้ปลูกในระบบอินทรีย์บ้าง ทำให้ถัวเฉลี่ยกันไป ซึ่งการที่เราจะทำให้สินค้าเราขายได้ คือ ผู้ประกอบการเหล่านั้น โดยเฉพาะผู้ประกอบการร้านอาหาร โรงแรม ที่ซื้อของจากเรา คือ กู๊ดคอส เขาไม่ได้เพิ่ม หรือ เพิ่มขึ้นไม่มาก ก็จะทำให้เราขายของได้ง่าย เป้าของเราคืออยากให้การขับเคลื่อนไปได้ เช่น เกษตรกรผลิตขึ้นมาแล้วเราไม่ดูต้นทุน เรานึกอยากจะขายผักบุงกีโลละ 100 กว่าบาท ขายให้ผู้ประกอบการแน่นอนว่าเราขายไม่ได้ แต่ราคานี้สิ่งที่เราขวนคิด คือ ในระบบเกษตร

อินทรีย์ ทำให้เกษตรกรรู้ต้นทุน แล้วเกษตรกรก็ยังทำก็ยิ่งรู้ต้นทุนที่ชัดเจนยิ่งขึ้น พอต้นทุนแม่นยำขึ้น เกษตรกรสามารถกำหนดราคาขายได้ โดยพื้นฐานภาพรวมถ้าเป็นเกษตรกรอินทรีย์จริง ๆ จะมีใจเป็นธรรม ค่อนข้างมีคุณธรรม ค่อนข้างเปิดเผย เช่น ทำไม้ขายฝรั่ง 40 บาท เขาสามารถแจกแจงได้ว่าทำไมถึงขายราคาเท่านี้ ซึ่งการเปิดเผยต้นทุนสามารถสร้างความยั่งยืนและเพิ่มความมั่นใจ ให้เกษตรกร ผู้ประกอบการ และน้อง ๆ ในทีมงานรู้สึกมั่นคงในอาชีพ และอยากให้น้อง ๆ ในทีมงานรู้สึกเป็นเจ้าของ อย่างตอนนี้ ในเรื่องของการขายของสดเราอาจทำน้อยลงโดยการที่เราจะให้กลุ่มไปทำตรงกับผู้ประกอบการมากขึ้น ซึ่งทางเราก็จะขยับไปทางด้านแปรรูป และทำ R&D ร่วมกับเกษตรกร เราจะบุกเบิกตลาดให้ คือ ดุคภัยภาพกลุ่มเกษตรกรที่สามารถรวมกลุ่มการแปรรูปได้ แล้วทำขึ้นมา SE ก็อาจจะทำหน้าที่แค่ช่วยทำเรื่องการตลาดให้ เพราะทำ R&D ก่อนเรื่องโรงงาน เครื่องจักร ระเบียบของรัฐเช่น GMP อย. ซึ่งบางที่ค่อนข้างสลับซับซ้อนกว่าที่เกษตรกรรายย่อยจะเข้าถึงระบบพวกนี้ ซึ่งเราก็มีน้องในทีมงานที่จะไปช่วยสนับสนุน เน้นแต่องค์ความรู้ต่าง ๆ ด้วยที่ทางมหาลัย ๆ ต่าง ๆ ได้ทำงานวิจัยไว้เยอะมาก เช่นการทำ ชีวชีเดนที ต่าง ๆ ที่ได้จากพืช การสกัดข้าว จะเชื่อมโยงองค์ความรู้นั้นเข้าสู่กลุ่มเกษตรกรเพื่อสร้างสินค้าให้มีมูลค่าเพิ่ม แล้วก็ทำให้เป็นสินค้าที่ทันสมัย ถูกใจตลาดเพิ่มมากขึ้น ซึ่งตรงนี้จะทำให้เราสามารถขายสินค้าได้ ซึ่ง SE ทำหน้าที่เป็นช่องทางเพิ่มให้ทางกลุ่มเกษตรกร

ผู้สัมภาษณ์ : การมีส่วนในการวางแผนการผลิต

ซึ่งเป็นเรื่องที่ทำอยู่แล้ว ตามหลักก็เป็นส่วนงานของสามพรานโมเดลทำมาตั้งแต่ต้น ประมาณ 8 ปีแล้ว คือ เข้าไปเรียนรู้กับกลุ่มเกษตรกรแล้วพยายามสร้างการวางแผน ประสานองค์ความรู้ จัดการพัฒนาเรื่อง วิธีการผลิต เทคนิคการผลิต ของกลุ่มเกษตรกรให้ง่ายและสะดวกขึ้น ลดระยะเวลา ทุนแรง ซึ่งต้องใช้เวลาในการเรียนรู้ เพราะเรื่องของแผนการผลิตทางทีมสามพรานโมเดลร่วมทำเกษตรกรมาหลายปี แต่ก็ยังต้องยอมรับว่าก็ยังมีความแตกต่างกัน ซึ่งเป็นหน้าที่ที่สำคัญที่ทางสุขใจต้องดูแล และทำงานควบคู่กันไป ซึ่งอย่างที่ได้อธิบายไว้เบื้องต้นแล้วว่า งานของเราจะพัฒนาตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำ แล้วหน้าที่สำคัญคือ เหมือนเป็นแพลตฟอร์ม ที่จะดึงคนเหล่านี้ให้มีโอกาสได้เข้ามาแลกเปลี่ยนเรียนรู้กัน ซึ่งเราพบ ที่ สเฟส อันหนึ่ง ว่าความจริงที่เราจัดให้เกษตรกรที่เป็นผู้ผลิตเจอกับผู้บริโภค เกิดการพัฒนาค่อนข้างเร็ว เพราะว่าพลังของผู้บริโภคสามารถเปลี่ยนแนวความคิดของเกษตรกรได้ง่ายกว่าพลังของนักส่งเสริมได้ค่อนข้างมาก เนื่องด้วยความรู้สึกว่าคนนั้นเป็นผู้บริโภคของเขาโดยตรง ซึ่งเป้าหมายของกลุ่มเกษตรกรอินทรีย์ คือ เขาภูมิใจที่เขาผลิตผลผลิตอินทรีย์พร้อมที่จะมอบให้ผู้บริโภค ซึ่งเปรียบเทียบกับสิ่งที่เรามองเห็น คือ เรามองว่าเมื่อผู้บริโภคบอกถึงความต้องการทางกลุ่มเกษตรกรจะปรับเปลี่ยนทันที ยกตัวอย่างเช่น ตลาดสุขใจเป็นตลาดที่มี กรรมการฝ่ายผู้บริโภค (ตัวแทนของกลุ่มลูกค้า

ที่ตลาด) ซึ่งในตอนแรกทางเราก็พยายามชวน พ่อค้า แม่ค้า ชวนกรรมการตลาด ให้ณรงค์เกี่ยวกับการลดใช้พลาสติก ซึ่งเกิดปัญหาหลายอย่าง เช่น การบรรจุสินค้า ที่เป็นของเหลว เกิดความไม่สะดวก ซึ่งมันเป็นผลพวง ถ้าเราสร้างเวทีให้ผู้ผลิตและผู้บริโภคมาพบเจอกันได้ ค่อนข้างจะเจริญเติบโตเร็วมากขึ้น ซึ่งตรงนี้เป็นหน้าที่ของทางสามพรานโมเดล มูลนิธิ และของ SE ที่จะเป็นคนสร้างกระบวนการเหล่านั้น เดียวนี้แม้แต่ตลาดสุขใจ หรือ ลูกค้า SE เราจะวางกลยุทธ์ว่าตรงนั้นเป็นเวที เป็นพื้นที่ที่แลกเปลี่ยนเรียนรู้กัน เราก็เปลี่ยนบริษัทไปแบบนั้น

ผู้สัมภาษณ์ : การเชื่อมโยงเกษตรกรกับผู้บริโภค

จากที่พบเห็น การ อินโฟร์ ผู้บริโภค คือดึงผู้บริโภคให้มีโอกาสเห็นแปลงเกษตรกร มาแลกเปลี่ยนเรียนรู้กับเกษตรกรว่ามีวิธีการยังไง ซึ่งไม่ใช่แค่สร้างความเชื่อถือ แต่เป็นอินสปาย (inspire) ด้วย บางคนสามารถเปลี่ยนเป็นแนวการดำเนินชีวิต ซึ่งในทีมสามพรานโมเดลมีน้องนักข่าวคนหนึ่งก็ไม่ค่อยเชื่อเรื่อง SE เท่าไหร่ แล้วตอนหลังเหมือนได้แรงบันดาลใจก็ทำให้เปลี่ยนการดำเนินชีวิต ซึ่งทุกวันนี้มาช่วยงานที่สามพรานโมเดล เป็นฝ่ายประชาสัมพันธ์ให้กับทางสามพรานโมเดล

ผู้สัมภาษณ์ : ความสำเร็จของสุขใจ

สิ่งสำคัญคือ ทุกส่วนที่เข้ามาพร้อมกับเรา มีเป้าหมายร่วม คือ อยากให้สังคมดีขึ้นและที่สำคัญคือเราเข้าใจกัน ซึ่งไม่เคยปฏิเสธการให้ความร่วมมือ ถ้าเกิดมีเป้าหมายเดียวกัน แต่หลายคนก็อาจจะมองแข็ง ๆ ไปว่าเราทำอินทรียี่เรื่องเดียว ไม่ทำเรื่องเกษตรปลอดภัย ไม่ทำเรื่องอื่น ๆ ด้วย แต่สิ่งที่ทำให้เราคิดแบบนั้นเพราะว่าเราต้องการสร้างความชัดเจนให้กับผู้บริโภคในการที่เราจะกำหนดเป้าหมายของเรา ดังนั้นก็เลยกลายเป็นเป้าหมายร่วมของทุกคนที่มีความชัดเจน ไม่ว่าจะป็นสื่อมวลชนมาร่วมทำงานด้วยกัน ก็เห็นเป้าว่าเราต้องการสร้างสังคมอินทรียี่ ซึ่งสังคมอินทรียี่ไม่ใช่แค่เรื่องอาหาร สิ่งที่เราเห็นในหลายๆด้าน ด้านสังคมเป็นด้านที่เราเห็นคนที่เข้ามาช่วย บางทีเพิ่งจะรู้จักการช่วยกัน มีเกษตรกรโพสต์ว่ามีส้มโอ ใครต้องการบ้าง ผู้บริโภคก็จะมารับถึงสวน ซื่อมาเพื่อขายต่อ มีการบอกต่อเล่ากันฟังพูดถึงคุณสมบัติ เรื่องกลุ่ม เรื่องเกษตรกร ก็เลยเกิดการแพร่กระจายออกไป และก็มีพื้นที่เหมือนให้มหาลัยต่าง ๆ ทำงานร่วมกับมหาวิทยาลัยจำนวนมาก เหมือนเป็นเวทีให้มีโอกาสได้พบปะกัน ฐานของเราในเรื่องของการพัฒนา เราต้องการพัฒนาระบบอาหารอินทรียี่สู่ระบบอาหารยั่งยืน โดยสร้างความร่วมมือกับทุกภาคส่วน ซึ่งตอนนี้เรามีฐานการขับเคลื่อนใหญ่ ชื่อสามพรานโมเดล มีธุรกิจเกื้อกูลสังคมคือ เรามองว่าความยั่งยืน ถ้าเราเป็นเชิงพัฒนา สนับสนุน หรือ ต้องหาทุนให้อย่างเดียว มันไม่เกิดความยั่งยืนในระบบ แต่ถ้าเกิดเขาอยู่บนฐานของธุรกิจที่เกื้อกูลกัน อย่างเช่น มีคนปลูก มีคนกิน มีคนซื้อ

ที่เกิดความเชื่อมโยงกันซึ่งไม่ได้ทำเฉพาะแค่ปลูกขาย กิน กับซื้อ เขามีส่วนร่วมในการที่จะพัฒนาในด้านอื่น ๆ
อย่างเช่น การรู้จัก การเอื้ออาทรต่อกัน การชักชวน มันเป็นการกระทำที่มากกว่าความรู้สึกขาย

ผู้สัมภาษณ์ : กลุ่มแฟนเพจ

มีหลากหลายช่องทาง โดยช่องทางแรกคือ เข้าดูเพจของสามพรานโมเดล เพจของตลาดสุขใจ และอีกกลุ่มที่มีสมาชิก 1000 คน เรียกว่า โซเชียลมูฟเวอร์ แต่อันนี้หมายถึงกลุ่มไลน์ สามารถเข้าดูได้ที่เว็บไซต์ สามพรานโมเดลจะมีลิงค์ให้สมัครเข้า โซเชียลมูฟเวอร์

