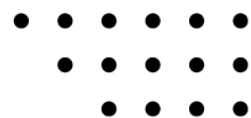


คู่มือส่งเสริมสวัสดิการชุมชนบนพื้นที่สูง ในรูปแบบวิสาหกิจชุมชนบนพื้นที่สูง

กองพัฒนาสังคมกลุ่มเป้าหมายพิเศษ

กรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ

กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์



คำนำ

การ “พัฒนาราชกรรณบนพื้นที่สูง” มีการขับเคลื่อนดำเนินงานโดยกรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ ต่อเนื่องมาตั้งแต่ปี 2559 ที่มีการกำหนดให้ “ราชกรรณบนพื้นที่สูง” เป็นหนึ่งในกลุ่มเป้าหมาย ที่มุ่งส่งเสริมการพัฒนาสังคม การจัดสวัสดิการสังคม การสังคมสงเคราะห์ การคุ้มครองและพิทักษ์สิทธิ และการให้บริการสวัสดิการสังคม อันเป็นผลสืบเนื่องจากการปรับบทบาทภารกิจของกรมประชาสงเคราะห์ เกี่ยวกับการส่งเสริมการพัฒนาคุณภาพชีวิตของประชาชน ที่อาศัยอยู่ในพื้นที่ภูเขาสูงของประเทศ

แนวทางการพัฒนาสังคมและสวัสดิการสังคม ประการสำคัญ คือ การส่งเสริมการประกอบอาชีพ และรายได้ และด้วยเหตุที่ “ราชกรรณบนพื้นที่สูง” ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มชาติพันธุ์ ที่อาศัยอยู่ในชุมชนบนพื้นที่สูง ที่มีวิถีชีวิต และอัตลักษณ์อันโดดเด่น ภูมิประเทศที่สวยงาม อันสามารถนำมาเป็นทุนทางสังคมและพลังสร้างสรรค์ ที่ก่อให้เกิดการสร้างรายได้ และส่งเสริมการจัดสวัสดิการสังคมได้เป็นอย่างดี ที่ผ่านมารกรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ โดยกองพัฒนาสังคมกลุ่มเป้าหมายพิเศษ มีการจัดทำแผนงานโครงการด้านการพัฒนาอาชีพ และรายได้มาอย่างต่อเนื่องเกิดการรวมกลุ่มอาชีพ พร้อมกับการจัดสวัสดิการในระดับพื้นที่ โดยที่บางแห่งสามารถจัดตั้งเป็นวิสาหกิจชุมชน กลุ่มกิจการเพื่อสังคม หรือองค์การสวัสดิการสังคม ที่จัดสวัสดิการด้านอาชีพและรายได้ ตอบสนองความต้องการ และเกิดระบบการช่วยเหลือเกื้อกูลในสังคม และชุมชน

กรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ โดยกองพัฒนาสังคมกลุ่มเป้าหมายพิเศษ เล็งเห็นว่าการส่งเสริมสวัสดิการชุมชนบนพื้นที่สูง ในรูปแบบวิสาหกิจชุมชนบนพื้นที่สูง มีแนวทาง ขั้นตอน และบทเรียนการดำเนินงานที่ประสบความสำเร็จหลายประการ ขณะเดียวกันบางพื้นที่อยู่ในช่วงของการพัฒนาเพื่อเพิ่มความเข้มแข็ง และการดำเนินงานที่ต่อเนื่อง จึงจำเป็นต้องมีการจัดทำคู่มือฯ ขึ้นเพื่อรวบรวม และสังเคราะห์แนวทางการส่งเสริมสวัสดิการชุมชนบนพื้นที่สูง ในรูปแบบวิสาหกิจชุมชนบนพื้นที่สูง ให้แก่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ได้แก่ หน่วยงานสังกัดกรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ ศูนย์พัฒนาราชกรรณบนพื้นที่สูง กลุ่มอาชีพ วิสาหกิจชุมชน กลุ่มกิจการเพื่อสังคม องค์การสวัสดิการสังคม ฯลฯ นำไปประยุกต์ใช้กับบริบทที่เหมาะสมในพื้นที่ ครอบคลุมเนื้อหาการจัดตั้งวิสาหกิจชุมชน การดำเนินงานที่เป็นระบบ รวมถึงการนำเสนอกรณีศึกษาวิสาหกิจชุมชนบนพื้นที่สูง

ที่ประสบความสำเร็จ การออกแบบธุรกิจด้วย Business model Canva (BMC) และแนวทางการต่อยอดจากวิสาหกิจชุมชน สู่การเป็นวิสาหกิจเพื่อสังคม

การจัดทำ “คู่มือส่งเสริมสวัสดิการชุมชนบนพื้นที่สูง ในรูปแบบวิสาหกิจชุมชนบนพื้นที่สูง” เกิดขึ้นได้จากความร่วมมือของหลายภาคส่วน ขอขอบคุณหน่วยงานภาควิชาการ ได้แก่ คณะวิทยาศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ องค์กรภาคประชาสังคม คือ กลุ่มอาชีพ วิสาหกิจชุมชน กลุ่มกิจการเพื่อสังคม องค์กรสวัสดิการสังคมต่าง ๆ ที่ดำเนินงานร่วมกับศูนย์พัฒนาราชภูรบนพื้นที่สูงรวมทั้งหน่วยงานในสังกัดกรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ โดยเฉพาะศูนย์พัฒนาราชภูรบนพื้นที่สูงเป็นหน่วยงานหลักที่มีบทบาท ในการจัดตั้ง ส่งเสริม และพัฒนาวิสาหกิจชุมชน เพื่อขยายผลสู่การจัดสวัสดิการด้านอาชีพ และรายได้ที่ยั่งยืน แก่ประชากรกลุ่มเป้าหมาย คือ “ราชภูรบนพื้นที่สูง”

กองพัฒนาสังคมกลุ่มเป้าหมายพิเศษ

กลุ่มพัฒนาราชภูรบนพื้นที่สูง

กันยายน 2567

สารบัญ

คำนำ	2
สารบัญ	4
บทที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน	9
1.1 ข้อมูลเบื้องต้น	9
1.3 ความสำคัญของวิสาหกิจชุมชน	10
1.4 องค์ประกอบของวิสาหกิจชุมชน	11
1.5 ลักษณะของวิสาหกิจชุมชนดีเด่น	12
บทที่ 2 การรวมกลุ่มและจัดตั้งวิสาหกิจชุมชน	14
2.1 การรวมกลุ่ม	14
2.2 การบริหารจัดการ	15
บทที่ 3 การจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชน	18
3.1 วิธีการจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชน	18
3.2 คุณสมบัติและหลักเกณฑ์ในการจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชน	18
3.3 สถานที่รับจดทะเบียน	19
3.4 หลักฐานที่ใช้ในการจดทะเบียน	19
3.5 ขั้นตอนการจดทะเบียน	19
3.6 เอกสารสำคัญ	20
3.7 สิทธิประโยชน์ของการจัดตั้งวิสาหกิจชุมชน	25

บทที่ 4 รูปแบบและประเภทของวิสาหกิจชุมชน	27
4.1 ประเภทบุคคลธรรมดา.....	27
4.2 ประเภทนิติบุคคล.....	28
4.2.1 นิติบุคคลที่จัดตั้งตามพระราชบัญญัติสหกรณ์.....	28
4.2.2 นิติบุคคลที่จัดตั้งตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์.....	29
บทที่ 5 การประกอบกิจการวิสาหกิจชุมชน.....	31
5.1 การประเมินศักยภาพ	31
5.2 การวิเคราะห์และจัดทำแผนพัฒนากิจการหรือแผนธุรกิจ	31
5.3 การจดทะเบียนพาณิชย์.....	32
5.4 การดำเนินกิจการงานด้านภาษีอากร	34
5.5 ดำเนินกิจการในฐานะนิติบุคคล.....	43
5.6 แนวทางการเลือกประเภทนิติบุคคล	45
5.7 การจดทะเบียนนิติบุคคล.....	48
บทที่ 6 การส่งเสริมและพัฒนา โดย กรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ.....	55
6.1 หน้าที่ความรับผิดชอบ.....	55
6.2 ตัวอย่างการส่งเสริมและพัฒนาวิสาหกิจชุมชน	60
บทที่ 7 การส่งเสริมและพัฒนา โดย กองส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน	62
7.1 หน้าที่ความรับผิดชอบของกองส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน.....	62
7.2 ตัวอย่างการส่งเสริมและพัฒนาวิสาหกิจชุมชน โดยกองส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน	64
7.3 โครงการส่งเสริมและช่วยเหลือวิสาหกิจชุมชน.....	66
7.3.1 โครงการส่งเสริมการเกษตร.....	66
7.3.2 โครงการส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร	68

บทที่ 8 การจัดจำหน่ายสินค้าและผลิตภัณฑ์.....	71
8.1 การขอมาตรฐานสินค้าสำหรับวิสาหกิจชุมชน	71
8.1.1 หน่วยงานที่เกี่ยวข้องหรือรับผิดชอบ	71
8.1.2 สถานที่ยื่นขอใบรับรอง	73
8.1.3 ประเภทของมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน 6 ประเภท	73
8.1.4 การตรวจสอบคุณสมบัติและหลักฐานเอกสารที่เกี่ยวข้อง	74
8.2 การตรวจประเมินความพร้อมของผลิตภัณฑ์	75
8.3 การยกระดับเป็นผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์.....	76
8.4 ผลิตภัณฑ์วัฒนธรรมไทย	77
บทที่ 9 ข้อเสนอเพื่อการพัฒนาและความยั่งยืน	78
9.1 ถอดบทเรียนจากโครงการ	78
9.2 แหล่งสนับสนุนภายนอก.....	80
9.3 ตัวอย่างข้อเสนอแนะและกิจกรรมของศูนย์พัฒนาราชภูรบนพื้นที่สูง	82
9.3.1 ศูนย์พัฒนาราชภูรบนพื้นที่สูงจังหวัดกาญจนบุรี.....	82
9.3.2 ศูนย์พัฒนาราชภูรบนพื้นที่สูงจังหวัดเพชรบูรณ์	85
บทที่ 10 การยกระดับวิสาหกิจชุมชนสู่การเป็นวิสาหกิจเพื่อสังคม	88
10.1 ความหมายของวิสาหกิจเพื่อสังคม	88
10.2 ประเภทของวิสาหกิจเพื่อสังคม	89
10.3 คุณลักษณะของวิสาหกิจเพื่อสังคม.....	89
10.4 การจดทะเบียนจัดตั้งเป็นวิสาหกิจเพื่อสังคม	90
10.5 ความแตกต่างระหว่างวิสาหกิจเพื่อสังคมและกลุ่มกิจการเพื่อสังคม.....	91
10.6 ข้อจำกัดของวิสาหกิจเพื่อสังคมและกิจการเพื่อสังคม	93

บทที่ 11 แนวคิดทางธุรกิจสำหรับวิสาหกิจชุมชน.....	94
11.1 ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix).....	94
11.1.1 ทำไมลูกค้าต้องซื้อสินค้าของเรา (Product).....	94
11.1.2 เราจะตั้งราคาสินค้าหรือบริการเท่าไร (Price).....	96
11.1.3 ลูกค้าจะเข้าถึงสินค้าและบริการของเราผ่านช่องทางไหน (Place)	98
11.1.4 เราจะทำอย่างไรให้ลูกค้ามีความต้องการที่จะอยากซื้อ (Promotion).....	99
11.2 การวิเคราะห์ธุรกิจ	101
11.3 แบบจำลองธุรกิจ (Business Model Canvas: BMC)	102
11.4 ตัวอย่างการใช้ Business Model Canvas สำหรับธุรกิจในพื้นที่สูง.....	104
บทที่ 12 การถอดบทเรียนความสำเร็จจากวิสาหกิจชุมชน	110
12.1 ที่มาและความคิดริเริ่ม	110
12.2 การบริหารงานของวิสาหกิจชุมชนในแง่มุมมองของการประกอบธุรกิจ	118
12.3 ตัวอย่างวิสาหกิจชุมชนที่มีการพัฒนาส่วนประสมทางการตลาดได้เป็นอย่างดี	120
12.4 ปัญหาที่พบระหว่างการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน.....	121
12.5 การสนับสนุนจากทางรัฐ	124
12.6 เป้าหมายของวิสาหกิจชุมชนในระยะสั้นและระยะยาว	125
12.7 ตัวอย่างวิสาหกิจชุมชนที่มีเป้าหมายในการเพิ่มความหลากหลายของสินค้า	127
12.8 ตัวอย่างวิสาหกิจชุมชนที่มีเป้าหมายในการขยายช่องทางการขายออกสู่ต่างประเทศ.....	128
12.9 การจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนกับความยั่งยืนและแนวทางการส่งเสริมและดูแลสมาชิกภายในกลุ่ม.....	128
12.10 บทสรุป.....	131

บทที่ 13 กรณีศึกษาการส่งเสริมการจัดสวัสดิการด้านอาชีพและรายได้	
ในรูปแบบวิสาหกิจชุมชนบนพื้นที่สูง	132
13.1 การสังเคราะห์ข้อมูลวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านทอผ้าปาเต๊ะภูพานแม่กะเปียง	132
13.2 การสังเคราะห์ข้อมูลวิสาหกิจชุมชนดาม่าง งานผ้าใยกล้วย	133
13.3 การสังเคราะห์ข้อมูลวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผ้าเขียนลายเทียน บ้านสิบสองพัฒนา	135
13.4 การสังเคราะห์ข้อมูลวิสาหกิจชุมชนห่มผ้าลายเก๋อ	136
13.5 การสังเคราะห์ข้อมูลวิสาหกิจชุมชนวิถีชีวิตกระเหรี่ยงนครสวรรค์	137
13.6 การสังเคราะห์ข้อมูลวิสาหกิจชุมชนกลุ่ม By โป่งกระทิง	139
13.7 การสังเคราะห์ข้อมูลวิสาหกิจชุมชนกลุ่มส่งเสริมอาชีพมะขามแปรรูปเกลือ	141
ภาคผนวก ก. กฎหมาย-ระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชน	144
ภาคผนวก ข. แบบคำขอจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชนและเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน (สวช.01)	148
ภาคผนวก ค. กรณีศึกษาวิสาหกิจเพื่อสังคม Local Alike	155
ภาคผนวก ง. กรณีศึกษาวิสาหกิจชุมชน ป่ากา คอฟฟี่	159
บรรณานุกรม	163
คณะผู้จัดทำ	167

บทที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน

1.1 ข้อมูลเบื้องต้น

วิสาหกิจชุมชนเป็นกิจการที่เกิดจากการรวมตัวของคนในชุมชน ซึ่งเกิดจากการนำทรัพยากรที่มีและภูมิปัญญาของท้องถิ่นมาพัฒนาต่อยอด โดยเน้นที่การคิดวิเคราะห์และการเรียนรู้เป็นหลัก การที่วิสาหกิจชุมชนจะพัฒนาประสบความสำเร็จนั้น จุดเริ่มต้นที่สำคัญ คือ การทำความเข้าใจ และรู้จักตัวเองก่อน กระบวนการพัฒนาจึงเน้นที่การสนับสนุนให้วิสาหกิจชุมชนมีโอกาสในการเรียนรู้ตัวเองอย่างเป็นระบบ จากนั้นจึงเพิ่มเติมความรู้จากภายนอก เช่น แนวทางการคิดและการแก้ปัญหาจากแหล่งเรียนรู้ต่าง ๆ หรือจากวิสาหกิจชุมชนที่ประสบความสำเร็จ ซึ่งกรมส่งเสริมการเกษตรได้ดำเนินการคัดเลือกวิสาหกิจชุมชนต้นแบบที่มีความโดดเด่น เพื่อใช้เป็นแหล่งเรียนรู้ นำมาแบ่งปันแนวคิด การบริหารจัดการ การแก้ไขปัญหา และปัจจัยที่ทำให้วิสาหกิจเข้มแข็ง เพื่อนำไปเป็นแนวทางให้กับวิสาหกิจชุมชนอื่น ๆ

วิสาหกิจชุมชน (Small and Micro Community Enterprise: SMCE) เป็นการประกอบการขนาดย่อมและขนาดจิ๋วของชุมชน เพื่อจัดการ “ทุน” ของตนเองอย่างสร้างสรรค์ เพื่อการพึ่งตนเอง วิสาหกิจชุมชนเกิดจากการทำแผนแม่บทชุมชน ซึ่งจะต้องมาจาก “ข้อมูล” ไม่ได้มาจากคิดเอง หรือลอกเลียนแบบจากที่อื่น วิสาหกิจชุมชนเป็นการจัดการ “ทุน” ของชุมชนอย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งทุนทรัพยากร และภูมิปัญญาของชุมชน มีการเรียนรู้เป็นหัวใจและการพึ่งตนเองเป็นเป้าหมาย ซึ่งมีได้มีเป้าหมายเพียงเพื่อการสร้างกำไรทางการเงินเพียงอย่างเดียว แต่รวมถึงกำไรทางสังคม ได้แก่ ความเข้มแข็งของชุมชนและความสงบสุขของสังคมด้วย

การสนับสนุนให้ประชาชนประกอบอาชีพถือเป็นหนึ่งในภารกิจสำคัญของรัฐบาล ซึ่งในอดีต รัฐบาลได้มีการออกกฎหมายเพื่อกระตุ้นให้คนในชุมชนรวมตัวกัน โดยนำเอาความรู้ ภูมิปัญญา และทรัพยากรท้องถิ่นมาใช้ในการผลิตสินค้าและบริการที่สามารถตอบโจทย์ปัญหาและความต้องการของตลาดได้ การรวมตัวในลักษณะนี้ช่วยเสริมสร้างรายได้ให้แก่คนในชุมชน อีกทั้งยังเป็นการส่งเสริมการช่วยเหลือและเกื้อกูลกันภายในชุมชน ซึ่งเป็นพื้นฐานสำคัญของการสร้างความยั่งยืน กฎหมายที่ถูกบังคับใช้เพื่อส่งเสริมกระบวนการนี้คือ "พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548" ซึ่งกำหนดให้กรมส่งเสริมการเกษตรเป็นหน่วยงานที่รับผิดชอบการจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชน พร้อมทั้งส่งเสริมและให้การสนับสนุนวิสาหกิจชุมชนที่มีกิจการสอดคล้องกับภารกิจหลักของหน่วยงาน นอกจากนี้ยังมีความร่วมมือกับหน่วยงานพันธมิตรเพื่อให้การสนับสนุนวิสาหกิจชุมชนในทุกด้านอย่างครอบคลุม

"พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548" ได้ถูกนำมาใช้เป็นเวลานาน แต่ในขณะเดียวกัน เศรษฐกิจและสังคมก็มีการเปลี่ยนแปลงไปมากจากยุคที่กฎหมายฉบับนี้ถูกบังคับใช้ครั้งแรก เพื่อให้กฎหมาย สอดคล้องกับสภาพปัจจุบัน กรมส่งเสริมการเกษตรจึงได้ทำการปรับปรุงแก้ไขเพิ่มเติม โดยการประกาศใช้ "พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2562" ในราชกิจจานุเบกษา เมื่อวันที่ 16 เมษายน 2562 และเริ่มมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 16 พฤษภาคม 2562 การปรับปรุงกฎหมายครั้งนี้มีเป้าหมาย เพื่อเสริมสร้างให้วิสาหกิจชุมชนมีระบบการดำเนินงานที่เป็นมาตรฐานและมีความเข้มแข็งมากยิ่งขึ้น โดยมุ่งเน้นการสนับสนุนให้วิสาหกิจชุมชนที่มีศักยภาพสามารถดำเนินกิจการในรูปแบบของนิติบุคคลได้มากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นในรูปแบบของกลุ่มเกษตรกร สหกรณ์ ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล ห้างหุ้นส่วนจำกัด หรือบริษัท จำกัด นอกจากนี้ กรมส่งเสริมการเกษตรยังได้อำนวยความสะดวกในการจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชนให้เป็น นิติบุคคล ซึ่งในกระบวนการนี้ วิสาหกิจชุมชนควรพิจารณาถึงความพร้อมและศักยภาพของกิจการตนเอง ก่อนที่จะตัดสินใจดำเนินธุรกิจในรูปแบบนิติบุคคลเพื่อความสำเร็จที่ยั่งยืนในอนาคต

พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548 ให้ความหมายของ “วิสาหกิจชุมชน” ไว้ดังนี้

- 1) กิจการของชุมชนเกี่ยวกับการผลิตสินค้า หรือการให้บริการ
- 2) รวมตัวกันประกอบกิจการโดยคณะบุคคลที่มีความผูกพัน มีวิถีชีวิตร่วมกัน
- 3) เป็นนิติบุคคล หรือไม่เป็นนิติบุคคลก็ได้
- 4) เพื่อสร้างรายได้ และเพื่อการพึ่งพาตนเองของครอบครัว ชุมชน และระหว่างชุมชน

1.3 ความสำคัญของวิสาหกิจชุมชน

วิสาหกิจชุมชนถือเป็นกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจระดับฐานราก ช่วยสร้างความมั่นคง ให้กับชุมชนในหลายมิติ ไม่ว่าจะเป็นด้านการผลิต การบริโภค การออม หรือการลงทุน ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญ ที่ส่งผลต่อการขับเคลื่อนเศรษฐกิจในภาพรวมของประเทศ นอกจากนี้ วิสาหกิจชุมชนยังเป็นเครื่องมือ ในการส่งเสริมการเรียนรู้ การพึ่งพาตนเอง และการฟื้นฟูพลังสำคัญ 3 ประการ คือ การเสริมสร้างความมั่นใจ ในตนเองของคนในชุมชน การฟื้นฟูความสัมพันธ์ระหว่างคนกับธรรมชาติ และการเสริมสร้างระบบการบริหาร จัดการที่ยั่งยืนในระดับชุมชน

คุณค่าที่แท้จริงของวิสาหกิจชุมชนไม่ได้จำกัดอยู่แค่การสร้างผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มรายได้เท่านั้น แต่ยังเน้นที่การฟื้นฟูความสัมพันธ์ทางสังคมที่เน้นการพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน การเสริมสร้างความสามารถ ในการจัดการทรัพยากรธรรมชาติและผลผลิตภายในชุมชนด้วยตัวชุมชนเอง ซึ่งเป็นผู้ถือครองทรัพยากร

เหล่านั้น และเป็นการฟื้นฟูระบบเศรษฐกิจที่พึ่งพาตนเองในระดับท้องถิ่น ทำให้ชุมชนสามารถดำเนินชีวิตได้อย่างอิสระ ไม่ต้องพึ่งพาทายนอกมากเกินไป

1.4 องค์ประกอบของวิสาหกิจชุมชน

- 1) การเป็นเจ้าของและการดำเนินการโดยชุมชน: ชุมชนมีสิทธิ์ในการเป็นเจ้าของและบริหารจัดการเอง โดยอาจเปิดโอกาสให้คนนอกมีส่วนร่วมผ่านการถือหุ้นได้ แต่ต้องมีข้อจำกัดที่ว่าผู้ถือหุ้นจากภายนอกจะไม่ถือหุ้นใหญ่จนมีอำนาจในการตัดสินใจหลัก การมีส่วนร่วมนี้มีเป้าหมายเพื่อให้การสนับสนุนชุมชนโดยไม่ทำให้เสียเอกลักษณ์และความเป็นอิสระในการบริหารจัดการ
- 2) การใช้ทรัพยากรในท้องถิ่นเป็นหลัก: ผลผลิตที่เกิดขึ้นจากวิสาหกิจชุมชนจะต้องมีการใช้ทรัพยากรที่มีในท้องถิ่นเป็นสำคัญ แม้จะสามารถนำวัตถุดิบบางส่วนจากภายนอกมาใช้ได้ แต่ความสำคัญยังคงอยู่ที่การพึ่งพาทรัพยากรที่มีในชุมชนให้มากที่สุด เพื่อเสริมสร้างความเข้มแข็งจากฐานราก
- 3) การสร้างสรรค์นวัตกรรมโดยชุมชน: วิสาหกิจชุมชนจะพัฒนาศักยภาพและความคิดสร้างสรรค์ผ่านการผสมผสานความรู้ และภูมิปัญญาท้องถิ่น หากมีการส่งเสริมกระบวนการเรียนรู้ที่เหมาะสม ก็จะทำให้เกิดความเชื่อมั่นในศักยภาพของตนเอง ชุมชนจะสามารถสร้างสรรค์นวัตกรรมใหม่ ๆ ได้ โดยไม่จำเป็นต้องพึ่งพาการเลียนแบบหรือค้นหาสูตรสำเร็จจากภายนอก
- 4) การผสมผสานภูมิปัญญาท้องถิ่นกับภูมิปัญญาสากล: ฐานภูมิปัญญาท้องถิ่นถือเป็นทุนสำคัญที่ควรสืบสานต่อ การประยุกต์ใช้ความรู้ที่สืบทอดกันมาและปรับให้เข้ากับยุคสมัย รวมถึงการผสมผสานกับความรู้จากแหล่งอื่น ๆ ทั่วโลก จะช่วยให้วิสาหกิจชุมชนมีความยืดหยุ่น และสามารถปรับตัวได้ในทุกสถานการณ์
- 5) การดำเนินงานแบบบูรณาการและเชื่อมโยงกิจกรรมต่าง ๆ: การจัดการในวิสาหกิจชุมชนจะเน้นความสัมพันธ์ระหว่างกิจกรรมที่หลากหลายภายในองค์กร ซึ่งเชื่อมโยงกันอย่างเป็นระบบ ไม่ใช่การดำเนินงานแบบแยกส่วนคล้ายกับการปลูกพืชเดี่ยว แต่เป็นแนวทางที่คล้ายกับวนเกษตรที่มีกิจกรรมหลายด้านเกี่ยวพันกัน สร้างพลังร่วม (Synergy) และช่วยเสริมความสำเร็จซึ่งกันและกัน

- 6) กระบวนการเรียนรู้เป็นหัวใจสำคัญ: การเรียนรู้คือแก่นหลักของการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน หากขาดกระบวนการเรียนรู้ ชุมชนจะมีเพียงการเลียนแบบโดยไม่มีการพัฒนาความคิดสร้างสรรค์ใหม่ ๆ และหากปราศจากการเรียนรู้ วิสาหกิจชุมชนก็จะมีไม่รากฐานความรู้ที่มั่นคงในการดำเนินงาน
- 7) การพึ่งพาตนเองเป็นเป้าหมายสูงสุด: เป้าหมายที่สำคัญที่สุดของวิสาหกิจชุมชนคือการพึ่งพาตนเอง ซึ่งหากวิสาหกิจชุมชนไม่สามารถบรรลุเป้าหมายนี้ได้ ก็จะมีสูญเสียความมั่นคงทางเศรษฐกิจและกลายเป็นเพียงธุรกิจที่มุ่งหวังผลกำไรเป็นหลัก โดยไม่คำนึงถึงการพัฒนาชุมชนอย่างเป็นลำดับขั้น

1.5 ลักษณะของวิสาหกิจชุมชนดีเด่น

วิสาหกิจชุมชนดีเด่น หมายถึง วิสาหกิจชุมชนที่มีระบบการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ พร้อมกับมีศักยภาพในการพัฒนาต่อเนื่องอย่างยั่งยืน ทั้งยังสามารถเป็นต้นแบบในการดำเนินงานให้แก่วิสาหกิจชุมชนอื่น ๆ ได้เรียนรู้แนวทางการคิด และการแก้ปัญหา ซึ่งวิสาหกิจชุมชนต้นแบบเหล่านี้มักมีลักษณะเด่นที่คล้ายคลึงกัน 5 ประการ ซึ่งสามารถอธิบายได้ ดังนี้

- 1) ระบบการเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง: วิสาหกิจชุมชนที่ประสบความสำเร็จมักให้ความสำคัญกับกระบวนการเรียนรู้ที่จะทำความเข้าใจศักยภาพ และข้อจำกัดของตนเองและชุมชน โดยมีการเสริมความรู้จากภายนอกอย่างเป็นระบบเพื่อปรับแผนการพัฒนาที่เหมาะสม ซึ่งผลลัพธ์ของการเรียนรู้นี้จะสะท้อนออกมาในแผนพัฒนาวิสาหกิจชุมชนที่ตอบโจทย์ตามสถานการณ์จริง
- 2) แนวคิดในการจัดการทุน: วิสาหกิจชุมชนต้นแบบมักมีการจัดการทุนที่เน้นการพึ่งพาตนเองเป็นหลัก โดยเริ่มจากการออมและการสะสมทุนภายในชุมชน เช่น จากสมาชิก การร่วมทุน หรือการหาทุนเพิ่มเติมจากแหล่งภายนอกเมื่อมีความพร้อม
- 3) การดำเนินกิจกรรมที่เชื่อมโยงกับภูมิปัญญาท้องถิ่น: วิสาหกิจชุมชนต้นแบบมักดำเนินกิจกรรมหลากหลายที่สอดคล้องและเกื้อกูลกัน โดยใช้ทรัพยากรและภูมิปัญญาในท้องถิ่นเป็นฐานในการพัฒนา เพื่อแก้ปัญหาความต้องการภายในชุมชนและสร้างความเข้มแข็งในระดับฐานราก ก่อนจะขยายไปสู่ตลาดภายนอกเมื่อมีความพร้อมด้านการบริหารจัดการ ทุน และเทคโนโลยีที่ทันสมัย

- 4) ระบบสวัสดิการสำหรับสมาชิกและชุมชน: วิสาหกิจชุมชนต้นแบบมักมีการจัดสวัสดิการที่เกิดจากการแบ่งปันผลประโยชน์จากการดำเนินงาน เช่น การสนับสนุนเงินช่วยเหลือสมาชิกตั้งแต่เกิดจนเสียชีวิต การให้ทุนการศึกษา การดูแลสุขภาพ และการจัดสวัสดิการบำนาญแก่สมาชิกที่ไม่สามารถประกอบอาชีพได้
- 5) แผนพัฒนาที่เน้นความยั่งยืนต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม: วิสาหกิจชุมชนต้นแบบให้ความสำคัญกับการดำเนินกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อส่วนรวม ทั้งในเชิงเศรษฐกิจและสังคม โดยคำนึงถึงการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน มีกระบวนการผลิตที่ไม่ทำลายธรรมชาติและปลูกฝังจิตสำนึกในการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม รวมถึงการเสียสละและเกื้อกูลต่อสังคม

บทที่ 2 การรวมกลุ่มและจัดตั้งวิสาหกิจชุมชน

2.1 การรวมกลุ่ม

การรวมกลุ่มและจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนเป็นกระบวนการที่สำคัญในการเสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับชุมชนและเศรษฐกิจท้องถิ่น การรวมกลุ่มของสมาชิกในชุมชนมีบทบาทสำคัญในการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์หรือบริการที่เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่น ซึ่งไม่เพียงแต่เพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์หรือบริการเหล่านั้น แต่ยังส่งเสริมการใช้ทรัพยากรและภูมิปัญญาท้องถิ่นอย่างมีประสิทธิภาพด้วย

การจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนเป็นการเปิดโอกาสให้สมาชิกในชุมชนมีส่วนร่วมในการตัดสินใจและบริหารจัดการกิจการร่วมกัน ซึ่งช่วยสร้างความรับผิดชอบและความเชื่อมั่นในกลุ่ม การรวมกลุ่มยังทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์ระหว่างสมาชิก ซึ่งสามารถนำไปสู่การพัฒนานวัตกรรมและปรับปรุงกระบวนการผลิตได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ การรวมกลุ่มยังสามารถสร้างโอกาสในการเข้าถึงแหล่งทุนสนับสนุนจากภาครัฐหรือเอกชนได้มากขึ้น เนื่องจากกลุ่มมีความเป็นระเบียบ และมีแผนธุรกิจที่ชัดเจน

ในกรณีของชุมชนที่อาศัยในพื้นที่ห่างไกล การรวมกลุ่มและจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนยังช่วยเสริมสร้างความสัมพันธ์ที่ดีภายในชุมชน และสามารถทำให้ชุมชนมีอำนาจในการต่อรองกับภายนอกมากขึ้น ทั้งในเรื่องของการตลาดและการจัดหาแหล่งวัตถุดิบ นอกจากนี้ วิสาหกิจชุมชนยังสามารถเป็นแหล่งงานที่สำคัญสำหรับคนในชุมชน ลดการย้ายถิ่นฐานเพื่อหางานในเมืองใหญ่ และช่วยรักษาวัฒนธรรมท้องถิ่นให้คงอยู่ต่อไป

ด้วยความสำคัญของการรวมกลุ่มและจัดตั้งวิสาหกิจชุมชน การสนับสนุนจากภาครัฐและองค์กรต่าง ๆ เช่น การจัดฝึกอบรม การให้คำปรึกษาทางธุรกิจ และการสนับสนุนด้านการเงิน จึงเป็นสิ่งจำเป็นเพื่อให้วิสาหกิจชุมชนสามารถเติบโต และยั่งยืนได้ในระยะยาว

การรวมกลุ่มและการจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนจึงนับเป็นหนึ่งในกลยุทธ์ที่ใช้ในการยกระดับและพัฒนาคุณภาพชีวิตของคนในชุมชน โดยมุ่งเน้นให้มีการนำเอาความรู้และภูมิปัญญาของท้องถิ่นที่มีอยู่เดิมแล้ว มาบริหารจัดการและพัฒนาให้เกิดเป็นสินค้าหรือบริการเพื่อสร้างรายได้ให้กับชุมชน ทำให้ชุมชนสามารถพึ่งพาตนเอง และมีความเข้มแข็งขึ้นได้ ดังที่ได้กล่าวไปข้างต้น

ในบริบทของราษฎรบนพื้นที่สูง การรวมกลุ่มและจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนยิ่งกลายเป็นสิ่งที่มีความจำเป็นมากขึ้น เนื่องจากนอกจากจะเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการยกระดับคุณภาพชีวิตแล้ว การรวมกลุ่มวิสาหกิจชุมชนยังเป็นการทำให้เกิดการรวมกลุ่มกันของสมาชิกในชุมชน ซึ่งจะทำให้เกิดการร่วมมือกัน

ในการทำงานมากขึ้น รวมถึงการจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนยังทำให้ระบบการทำงานภายในกลุ่มมีความเป็นมืออาชีพ และเป็นระบบมากขึ้น ส่งผลให้การดำเนินงานมีประสิทธิภาพมากขึ้นอีกด้วย

ในปัจจุบันมีกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับวิสาหกิจชุมชนทั้งหมด 2 ฉบับ คือ 1. พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548 และ 2. พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2562 โดยกฎหมายระบุให้กรมส่งเสริมการเกษตรเป็นหน่วยงานผู้รับผิดชอบในการจดทะเบียนและจัดตั้งวิสาหกิจชุมชน ทั้งนี้ในปัจจุบันได้มีการบูรณาการระหว่างหน่วยงานของภาครัฐร่วมกันมากขึ้นเพื่อให้เกิดการผลักดันการรวมกลุ่ม และจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนให้เกิดขึ้นอย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน

2.2 การบริหารจัดการ

วิสาหกิจชุมชนเป็นการประกอบการของคนในชุมชนที่รวมกลุ่มกันทำงานโดยกลุ่มคนจำนวนหนึ่งที่มีปัญหา ความต้องการ ภูมิปัญญา ภูมิรู้ ฐานทรัพยากรที่เป็นไปในลักษณะเดียวกัน มีจุดประสงค์ร่วมกัน ไม่ว่าจะเป็นการประกอบการเพื่อบริโภคของตนเอง ทดแทนการนำเข้า ลดการพึ่งพาภายนอก สร้างรายได้เพิ่ม โดยใช้กระบวนการเรียนรู้เป็นตัวขับเคลื่อน มีการพึ่งตนเองเป็นเป้าหมาย เพื่อให้สามารถจัดการกับปัญหาหนี้สินความยากจน หรืออื่น ๆ ได้อย่างยั่งยืนการบริหารจัดการจึงเป็นหัวใจของการดำเนินการในรูปแบบวิสาหกิจชุมชนทั้งระดับพื้นฐาน ก้าวหน้า หรือระดับเครือข่าย จะประสบความสำเร็จได้ด้วยการบริหารจัดการอย่างมืออาชีพ ทั้งกรรมการและสมาชิกวิสาหกิจชุมชนในการบริหารจัดการชุมชนของตนเอง โดยยึดหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงเป็นแนวทางให้เกิดการพัฒนาอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน โดยมีองค์ประกอบในการบริหารจัดการ 8 ด้าน

- 1) ด้านแผนการดำเนินงาน การกำหนดแผนการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนต้องมีการกำหนดวิสัยทัศน์ที่มุ่งไปสู่การพึ่งตนเองอย่างยั่งยืน โดยกำหนดเป้าหมายและทิศทางการดำเนินงานที่จะก่อให้เกิดความยั่งยืน ควรมีลักษณะสำคัญ ดังนี้
 - ลักษณะแผนและกิจกรรมมีเหตุผลสอดคล้องเหมาะสมกับเงื่อนไขของชุมชน
 - มีการกำหนดแผนควบคุมหรือแผนบริหารความเสี่ยง หรือแผนการเตรียมความพร้อมรับผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ
 - มีการทบทวนและปรับปรุงแผนให้เหมาะสมอย่างต่อเนื่อง โดยการจัดกระบวนการเรียนรู้อย่างสม่ำเสมอของกรรมการและสมาชิก

- มีการกำหนดแนวทางการประสานแผนกับหน่วยงานภาคีที่สนับสนุน การดำเนินกิจกรรมที่วิสาหกิจชุมชนไม่สามารถดำเนินการได้ด้วยตนเอง เพื่อให้บรรลุวิสัยทัศน์
- 2) ด้านทรัพยากรและการเงิน วิสาหกิจชุมชนให้ความสำคัญกับการใช้ทรัพยากร ให้แผนงานที่กำหนดบรรลุวัตถุประสงค์ มีการกำหนดที่มาของทรัพยากรและเงินทุนที่ชัดเจน รวมทั้งสามารถใช้ทรัพยากรอย่างประหยัด และมีประสิทธิภาพสูงสุด
 - 3) ด้านระบบบัญชี วิสาหกิจชุมชนต้องมีการบริหารจัดการระบบบัญชีตามความเหมาะสมของระดับการพัฒนา โดยต้องมีการบันทึกบัญชี การปิดบัญชีได้ถูกต้องตามเวลา มีการเปิดเผยข้อมูลการเงินในระบบบัญชีให้สมาชิกทราบอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งใช้ประโยชน์จากข้อมูลบัญชีในการประกอบการตัดสินใจวางแผนดำเนินการ
 - 4) ด้านโครงสร้างและบทบาทหน้าที่ เนื่องจากวิสาหกิจชุมชนเป็นการประกอบการของคณะบุคคล ดังนั้นการบริหารจัดการวิสาหกิจชุมชนที่มีประสิทธิภาพจะต้องมีการกำหนดโครงสร้างและบทบาทหน้าที่ที่เหมาะสมกับการประกอบการ และความจำเป็นของแต่ละวิสาหกิจชุมชน ซึ่งไม่จำเป็นต้องเหมือนกันทุกแห่ง รวมทั้งการบริหารจัดการคนให้เหมาะสมกับบทบาทหน้าที่
 - 5) ด้านการกำหนดกฎระเบียบข้อตกลง วิสาหกิจชุมชนไม่ได้ดำเนินการโดยบุคคลเพียงคนเดียว การอยู่ร่วมกันของกลุ่มคนจึงต้องมีการตกลงในการกำหนดข้อบังคับการอยู่ร่วมกัน โดยเป็นกฎระเบียบหรือข้อบังคับที่สมาชิกเห็นชอบร่วมกันเหมาะสมพอดีกับสถานะของแต่ละวิสาหกิจชุมชน และมีระบบควบคุมให้สามารถปฏิบัติตามกฎระเบียบข้อตกลงที่กำหนด และนอกจากข้อบังคับทั่วไปแล้ว ต้องให้ความสำคัญกับการจัดสวัสดิการแก่สมาชิกและชุมชน
 - 6) ด้านการบริหารธุรกิจ ทั้งวิสาหกิจชุมชนในระดับพื้นฐานหรือก้าวหน้า โดยเน้นความต้องการของ “ลูกค้า” เป็นหลัก “ลูกค้า” ของวิสาหกิจชุมชน หมายถึง ผู้ใช้สินค้าหรือบริการ โดยอาจเป็นสมาชิกวิสาหกิจชุมชนเอง ในกรณีผลิตเพื่อลดรายจ่าย ป้องกันการไหลออกของเงินหรือทรัพยากร หรือเป็นลูกค้าทั้งภายในหรือภายนอกชุมชน กรณีวิสาหกิจชุมชนก้าวหน้าเพื่อเพิ่มรายได้ ไม่ว่าจะ เป็นบริหารธุรกิจในระดับใด วิสาหกิจชุมชนต้องคำนึงถึงประเด็นหลัก คือ มีการตรวจสอบควบคุมคุณภาพอย่างสม่ำเสมอ มีฐานคิดในการกำหนดราคาอย่างมีเหตุผล มีการกำหนดปริมาณการผลิตที่เหมาะสม โดยคำนึงถึงเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม มีเป้าหมายตลาดที่ชัดเจน (ตลาดวิสาหกิจชุมชน หมายถึง ทั้งสมาชิกและตลาดภายนอก) มีการเชื่อมโยงบริหารเครือข่าย

ทั้งเครือข่ายการผลิต การตลาด วัตถุดิบ และเครือข่ายทุกด้านที่จำเป็น คำนึงถึงการจัดสรรกำไร เพื่อเป็นผลตอบแทนและสวัสดิการแก่สมาชิกและชุมชน

- 7) ด้านการจัดการข้อมูล วิสาหกิจชุมชนที่ดีและต้องการความยั่งยืนในการประกอบการ ต้องให้ความสำคัญในการบริหารจัดการข้อมูล โดยมีประเด็นหลัก คือ การรวบรวมจัดเก็บ อย่างเป็นระบบ สะดวกในการใช้งาน ข้อมูลมีคุณภาพเหมาะสม พอเพียง ทันสมัย เป็นปัจจุบัน และมีการใช้ประโยชน์อย่างต่อเนื่อง
- 8) ด้านการสื่อสาร การดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนเป็นการประกอบการโดยกลุ่มคน ดังนั้นการสื่อสาร จึงเป็นประเด็นสำคัญที่ต้องมีการบริหารจัดการเพื่อการสื่อสารภายในสมาชิกด้วยกัน และการสื่อสารกับภายนอกวิสาหกิจชุมชน ซึ่งการสื่อสารมีประเด็นที่วิสาหกิจชุมชนต้องบริหาร ให้เกิดประสิทธิภาพใน 3 ประเด็น คือ ระบบ วิธีการ และความต่อเนื่อง

ข้อมูลเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน สามารถหาเพิ่มเติมได้ที่กองส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน กรมส่งเสริมการเกษตร

<http://www.sceb.doae.go.th/>

บทที่ 3 การจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชน

การจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชนเป็นขั้นตอนสำคัญที่ช่วยให้กลุ่มชุมชนสามารถดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจได้อย่างถูกต้องตามกฎหมาย และได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานรัฐ การจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชนสามารถแบ่งออกเป็นหลายขั้นตอน โดยมีรายละเอียดดังนี้

3.1 วิธีการจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชน

การจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชนเริ่มต้นจากการจัดเตรียมเอกสาร และยื่นขอจดทะเบียนที่สำนักงานเกษตรอำเภอหรือสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ ขั้นตอนการจดทะเบียนมีดังนี้

- 1) ยื่นคำขอจดทะเบียนในแบบฟอร์มที่กำหนด (แบบ สวช.01)
- 2) ตรวจสอบเอกสาร และความถูกต้องของข้อมูลสมาชิกและผู้รับผิดชอบ
- 3) เจ้าหน้าที่พิจารณาคำขอ และออกใบรับรองการจดทะเบียน

แบบฟอร์ม สวช.01 สามารถดาวน์โหลดได้ที่

<https://smceapi.doae.go.th/files/7bd9972b-4384-491b-94f6-c0148f62b5ec.pdf>

3.2 คุณสมบัติและหลักเกณฑ์ในการจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชน

วิสาหกิจชุมชนที่ประสงค์ขอจดทะเบียนต้องมีคุณสมบัติ ดังนี้

- 1) เป็นกิจการที่ดำเนินการหรือประสงค์จะดำเนินการร่วมกันภายในชุมชน โดยคณะบุคคลที่เป็นนิติบุคคลหรือไม่เป็นนิติบุคคลก็ได้ ประกอบด้วยสมาชิกที่อยู่ร่วมกันในชุมชนไม่น้อยกว่า 7 คน โดยกลุ่มบุคคลดังกล่าวต้องไม่เป็นครอบครัวเดียวกัน และไม่มีชื่ออยู่ในทะเบียนบ้านเดียวกัน
- 2) ประกอบกิจการที่เกี่ยวข้องกับการผลิตสินค้า การให้บริการ หรือการอื่น ๆ ที่ทำให้เกิดการพัฒนา และแก้ไขปัญหาของชุมชน
- 3) เป็นกิจการที่มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างรายได้ เพื่อการพึ่งพาตนเอง และเพื่อประโยชน์สุขของคนในชุมชน
- 4) เป็นกิจการที่ไม่ขัดต่อกฎหมาย ความสงบเรียบร้อย และศีลธรรมอันดีของประชาชน

ทั้งนี้ วิสาหกิจชุมชนที่จดทะเบียนจะต้องมีคำว่า “วิสาหกิจชุมชน” อยู่หน้าชื่อ

3.3 สถานที่รับจดทะเบียน

วิสาหกิจชุมชนสามารถยื่นขอรับการจดทะเบียนได้ที่ สำนักงานเกษตรอำเภอ สำนักงานเกษตรกิ่งอำเภอ หรือสำนักงานเกษตรในกรุงเทพมหานคร และหากท้องที่ใดในกรุงเทพมหานครไม่มีสำนักงานเกษตรเขต ให้สำนักงานเกษตรเขตใกล้เคียงเป็นสำนักงานรับจดทะเบียน

3.4 หลักฐานที่ใช้ในการจดทะเบียน

กรณีไม่เป็นนิติบุคคล

- 1) แบบ สวช.01
- 2) บัตรประจำตัวประชาชนของผู้มีอำนาจทำการแทน
- 3) ทะเบียนรายชื่อและที่อยู่ของผู้มีอำนาจทำการแทน และสมาชิก
- 4) หนังสือให้ความยินยอมฉบับจริง หรือสำเนามติที่ประชุมมอบหมายผู้มีอำนาจทำการแทน
- 5) สำเนาข้อบังคับของเครือข่ายฯ (กรณี จดทะเบียนเครือข่ายฯ)
- 6) สำเนา ท.ว.ช.2 ที่เป็นสมาชิกเครือข่ายฯ (กรณี จดทะเบียนเครือข่ายฯ)

กรณีเป็นนิติบุคคล

- 1) แบบ สวช.01
- 2) บัตรประจำตัวประชาชนของผู้มีอำนาจทำการแทน
- 3) ทะเบียนรายชื่อและที่อยู่ของผู้มีอำนาจทำการแทน และสมาชิก
- 4) สำเนาเอกสารแสดงวัตถุประสงค์ ระเบียบ หรือข้อบังคับ
- 5) สำเนาบัญชีรายชื่อคณะกรรมการดำเนินการ
- 6) สำเนามติคณะกรรมการดำเนินการ หรือมติที่ประชุมใหญ่ให้จดทะเบียน และมอบหมายผู้มีอำนาจทำการแทน

3.5 ขั้นตอนการจดทะเบียน

- 1) ยื่นแบบจดทะเบียน (สวช.01) พร้อมเอกสารหลักฐาน
- 2) เจ้าหน้าที่ตรวจสอบหลักฐานมอบใบรับเรื่อง (ท.ว.ช.1)
- 3) นายทะเบียนตรวจสอบคุณสมบัติและเอกสารหลักฐาน

- 4) ปิดประกาศ 7 วัน (หากไม่มีผู้คัดค้าน)
- 5) ออกหนังสือสำคัญแสดงการจดทะเบียน (ท.ว.ช.2) และเอกสารสำคัญแสดง การดำเนินกิจการ (ท.ว.ช.3)

3.6 เอกสารสำคัญ

1. ใบรับเรื่อง การยื่นคำขอรับจดทะเบียน วิสาหกิจชุมชนและเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน (ท.ว.ช.1)

- 1) เลขที่รับแบบคำขอลจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชนและเครือข่าย ซึ่งเป็นเลขที่เจ้าหน้าที่กรอกในช่องคำขอเลขที่ ในแบบ สวช.01
- 2) ชื่อผู้ยื่นแบบคำขอลจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชน/เครือข่าย ซึ่งเป็นสมาชิกผู้มีอำนาจทำการแทนลำดับ 1 หรือ ลำดับ 2 ตามที่ลงไว้ในแบบ สวช.01
- 3) สถานที่ซึ่งใช้เป็นที่ดำเนินการของวิสาหกิจชุมชนหรือเครือข่าย ตามที่ลงไว้ในแบบ สวช.01
- 4) วันที่สำนักงานรับจดทะเบียนออกใบรับเรื่องให้ผู้ยื่นขอลจดทะเบียน
- 5) สำนักงานเกษตรอำเภอ/กิ่งอำเภอ/เขต (กทม.) ที่รับจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชนหรือเครือข่ายนั้น ๆ
- 6) ลงชื่อเกษตรอำเภอ หรือผู้รักษาราชการแทนเกษตรอำเภอ ซึ่งเป็นนายทะเบียนหรือเจ้าหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายจากนายทะเบียน

แบบ ท.ว.ช.1 ออกโดยสำนักงานเกษตรอำเภอ/กิ่งอำเภอ/เขต (กทม.) ทั้งนี้ หากวิสาหกิจชุมชนหรือเครือข่าย ยื่นแบบคำขอลจดทะเบียนที่สำนักงานเกษตรอำเภอ/กิ่งอำเภอ/เขต (กทม.) จะได้รับแบบ ท.ว.ช.1 ทันที แต่หากยื่นแบบคำขอลจดทะเบียนที่ศูนย์บริการและถ่ายทอดเทคโนโลยีการเกษตรประจำตำบล/แขวง เมื่อศูนย์บริการฯ ตรวจสอบและส่งแบบคำขอลจดทะเบียนให้สำนักงานเกษตรอำเภอ/กิ่งอำเภอ/เขต (กทม.) แล้ว หน่วยงานดังกล่าวจึงจะออกแบบ ท.ว.ช.1 ให้แก่ศูนย์บริการฯ โดยผู้ยื่นแบบคำขอลจดทะเบียนสามารถขอรับได้ที่ศูนย์บริการฯ

2. หนังสือสำคัญแสดงการจดทะเบียน วิสาหกิจชุมชนและเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน (ท.ว.ช.2)

- 1) ชื่อวิสาหกิจชุมชนและเครือข่าย ที่ได้รับอนุมัติให้จดทะเบียน ตามที่ลงไว้ในแบบ สวช.01 ส่วนที่ 3
- 2) สถานที่ซึ่งเป็นที่ตั้งตามทวิสาหกิจชุมชน/เครือข่าย แจ้งไว้ในแบบ สวช.01 ส่วนที่ 1

- 3) รหัสทะเบียน ตามที่ลงในแบบ สวช.01 ส่วนที่ 3 (ซึ่งกำหนดจากโปรแกรมระบบสารสนเทศวิสาหกิจชุมชน)
- 4) วันที่นายทะเบียนอนุมัติการจดทะเบียน ตามที่ลงในแบบ สวช.01 ส่วนที่ 3
- 5) ลงชื่อเกษตรอำเภอ หรือผู้รักษาราชการแทนเกษตรอำเภอ ซึ่งทำหน้าที่นายทะเบียน

นายทะเบียนออก ท.ว.ช. 2 ให้วิสาหกิจชุมชน/เครือข่าย โดยสั่งพิมพ์จากโปรแกรมระบบงานสารสนเทศวิสาหกิจชุมชน ใช้กระดาศพิเศษ ตามที่กำหนดไว้

3. เอกสารสำคัญแสดงการดำเนินการ ของวิสาหกิจชุมชนและเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน (ท.ว.ช.3)

- 1) สำนักงานเกษตรอำเภอ/กิ่งอำเภอ/เขต (กทม.) ที่อนุมัติการจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชน/เครือข่ายนั้น ๆ
- 2) ชื่อวิสาหกิจชุมชน/เครือข่าย ที่ได้รับอนุมัติให้จดทะเบียน
- 3) รหัสทะเบียนวิสาหกิจชุมชน/เครือข่าย ที่ได้รับอนุมัติให้จดทะเบียน
- 4) วันที่วิสาหกิจชุมชน/เครือข่าย ได้รับอนุมัติให้จดทะเบียน
- 5) ครั้งที่วิสาหกิจชุมชน/เครือข่าย ยื่นแบบขอดำเนินการต่อ โดยเริ่มจาก 1 เป็นต้นไป
- 6) วันที่ 31 ธันวาคม ของทุกปี นับตั้งแต่ปีที่วิสาหกิจชุมชน/เครือข่าย ได้รับอนุมัติให้จดทะเบียน
- 7) วัน เดือน ปี ที่วิสาหกิจชุมชน/เครือข่าย ยื่นแบบคำขอดำเนินการต่อ (แบบ สวช.03)
- 8) ลายมือชื่อเกษตรอำเภอ หรือผู้รักษาราชการแทนเกษตรอำเภอ ซึ่งทำหน้าที่นายทะเบียน
- 9) ระบุชื่ออำเภอและจังหวัด ที่นายทะเบียนรับผิดชอบ
- 10) วัน เดือน ปี ที่นายทะเบียนอนุมัติการขอดำเนินการต่อของวิสาหกิจชุมชนและเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน

นายทะเบียนออก ท.ว.ช.3 ให้วิสาหกิจชุมชนหรือเครือข่าย โดยรับแบบที่พิมพ์ลงในกระดาศพิเศษ เช่นเดียวกับ ท.ว.ช.2 จากสำนักงานเกษตรจังหวัด แล้วนำมากรอกด้วยมือ



ใบรับเรื่อง

การยื่นคำขอรับจดทะเบียน
วิสาหกิจชุมชน และ เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน
ตามคำขอเลขที่ 1

เพื่อแสดงว่า (นาย / นาง / นางสาว) 2 นามสกุล.....

ซึ่งเป็นผู้มีอำนาจทำการแทน ☐ วิสาหกิจชุมชน
☐ เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน

ที่ตั้ง : เลขที่ 3 หมู่ที่..... ตำบล.....

อำเภอ..... จังหวัด..... รหัสไปรษณีย์.....

โทรศัพท์ : โทรสาร : E - mail address :

ได้มายื่นคำขอรับการจดทะเบียนต่อนายทะเบียนแล้ว ขณะนี้อยู่ในระหว่างการศึกษา
ดำเนินการของนายทะเบียน

ออกให้เมื่อ วันที่ 4 เดือน..... พ.ศ.....

ณ สำนักงานเกษตรอำเภอ 5 จังหวัด.....

ลงชื่อ 6 ผู้รับเรื่อง
(.....)

ตำแหน่ง

นายทะเบียน / เจ้าหน้าที่ผู้ได้รับมอบหมาย

หมายเหตุ : ใบรับเรื่องขอรับการจดทะเบียนฉบับนี้ให้นำมาในวันมารับ “ หนังสือสำคัญแสดงการ
จดทะเบียนวิสาหกิจชุมชน และเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน : ท.ว.ช. 2 ”

ได้ที่ : สำนักงานเกษตรอำเภอ/กิ่งอำเภอ / สำนักงานเกษตรเขต (กทม.) ที่รับจดทะเบียน

ภายใน 30 วัน หลังจากวันที่ได้รับใบรับเรื่อง (ท.ว.ช. 1)

ภาพที่ 1 ใบรับเรื่อง การยื่นคำขอรับจดทะเบียน วิสาหกิจชุมชนและเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน



ท.ว.ช. 2

หนังสือสำคัญแสดงการจดทะเบียน
วิสาหกิจชุมชน และ เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน

หนังสือสำคัญฉบับนี้ ให้ไว้แก่

ที่ตั้ง : เลขที่ 2 หมู่ที่ 1 ตำบล.....
อำเภอ..... จังหวัด..... รหัสไปรษณีย์.....
โทรศัพท์ : โทรสาร : E-mail address :

เพื่อเป็นหลักฐานว่า ได้รับการจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชน หรือเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน
ตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548 เรียบร้อยแล้ว

รหัสทะเบียน / 3

ให้ไว้ ณ วันที่ 4 เดือน..... พุทธศักราช

ลงชื่อ 5 นายทะเบียน
(.....)

เกษตรอำเภอ

สำนักงานเกษตรอำเภอ/กิ่งอำเภอ.....

จังหวัด.....

หมายเหตุ :

- (1) วิสาหกิจชุมชน และ เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน ต้องแจ้งความประสงค์ที่จะดำเนินการต่อไปภายใน 30 วันนับแต่วันสิ้นปีปฏิทินทุกปี หากไม่แจ้งเป็นเวลา 2 ปีติดต่อกัน อาจถูกถอนชื่อออกจากทะเบียน
- (2) การเลิกกิจการ จักต้องแจ้งให้นายทะเบียนทราบภายใน 30 วัน นับแต่วันที่ประสงค์จะเลิกกิจการ

ภาพที่ 2 หนังสือสำคัญแสดงการจดทะเบียน วิสาหกิจชุมชนและเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน

3.7 สิทธิประโยชน์ของการจัดตั้งวิสาหกิจชุมชน

1. การรับรองทางกฎหมายและการพัฒนาศักยภาพกลุ่ม

เมื่อวิสาหกิจชุมชนได้รับการจดทะเบียนอย่างถูกต้อง จะได้รับการรับรองตาม พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548 ทำให้การดำเนินกิจกรรมของกลุ่มมีความมั่นคงและสามารถพัฒนาต่อยอดได้อย่างเป็นทางการ เช่น

กลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกข้าวอินทรีย์: ที่จังหวัดสุพรรณบุรี เมื่อได้รับการจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชน ทำให้สามารถเข้าร่วมโครงการของรัฐที่สนับสนุนการพัฒนาเกษตรอินทรีย์ และเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงตลาดที่ใหญ่ขึ้น เช่น การจัดจำหน่ายข้าวอินทรีย์ในห้างสรรพสินค้า และตลาดออนไลน์

2. การสนับสนุนจากภาครัฐและการพัฒนาตลาด

วิสาหกิจชุมชนที่ได้รับการจดทะเบียนมีสิทธิ์ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานรัฐในหลายด้าน เช่น การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การขอทุนเพื่อการพัฒนา การฝึกอบรมเพิ่มศักยภาพ และการเข้าถึงตลาดใหม่ เช่น

กลุ่มหัตถกรรมชุมชน ในจังหวัดเชียงใหม่ ที่ทำการผลิตสินค้าหัตถกรรมท้องถิ่น เช่น ผ้าทอมือ และผลิตภัณฑ์จักสาน สามารถเข้าร่วมโครงการสนับสนุนจากกรมพัฒนาชุมชนและได้รับโอกาสในการแสดงสินค้าทั้งในและต่างประเทศ ทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ

3. สิทธิในการขอรับการสนับสนุนทางการเงิน

วิสาหกิจชุมชนสามารถขอรับเงินสนับสนุนจากกองทุนพัฒนาชุมชน หรือเข้าร่วมโครงการเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำจากธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME Bank) เพื่อพัฒนากิจการ เช่น การซื้อเครื่องจักรใหม่ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ หรือการขยายกิจการ เช่น กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์จากผลไม้: ในภาคตะวันออกของไทย ที่ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากกองทุนพัฒนาชุมชน ทำให้สามารถซื้อเครื่องจักรแปรรูปผลไม้ได้มากขึ้น ส่งผลให้กลุ่มสามารถเพิ่มปริมาณการผลิตและขยายตลาดได้มากขึ้นทั้งในประเทศและต่างประเทศ

4. สิทธิประโยชน์ทางภาษี

วิสาหกิจชุมชนบางประเภทได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษี เช่น การยกเว้นภาษีเงินได้ หรือการลดหย่อนภาษีเมื่อมีกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาชุมชนหรือสิ่งแวดล้อม เช่น วิสาหกิจชุมชนด้านการ

ท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ ในจังหวัดกระบี่ ที่ได้รับการยกเว้นภาษีบางส่วนเนื่องจากมีส่วนร่วมในการอนุรักษ์ ธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ซึ่งช่วยลดภาระทางการเงินและทำให้สามารถนำเงินไปใช้ในการพัฒนาชุมชนต่อไป ได้

สิทธิประโยชน์เหล่านี้เป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยให้วิสาหกิจชุมชนในประเทศไทยสามารถเติบโตได้ อย่างยั่งยืน และเป็นตัวอย่างที่แสดงถึงการสนับสนุนจากภาครัฐในด้านต่าง ๆ ที่ช่วยผลักดันการพัฒนาชุมชน

บทที่ 4 รูปแบบและประเภทของวิสาหกิจชุมชน

ตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน วิสาหกิจชุมชนเป็นกิจการที่ดำเนินการ โดยคณะบุคคลที่มีจำนวนไม่น้อยกว่า 7 คน ซึ่งสามารถดำเนินการได้ทั้งในรูปแบบของนิติบุคคล และรูปแบบที่ไม่เป็นนิติบุคคล ในการดำเนินกิจการของวิสาหกิจชุมชนสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ ดังนี้

4.1 ประเภทบุคคลธรรมดา

วิสาหกิจชุมชนที่ไม่เป็นนิติบุคคลถือเป็นบุคคลธรรมดาตามกฎหมาย โดยกฎหมายที่เกี่ยวข้อง แบ่งรูปแบบบุคคลธรรมดาที่ประกอบธุรกิจออกเป็น 2 รูปแบบคือ

- 1) คณะบุคคลที่มีใช้นิติบุคคล หมายถึง บุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป ตกลงเข้ากัน เพื่อกระทำการกิจการที่มีเงินได้พึงประเมินร่วมกัน แต่ไม่มีวัตถุประสงค์จะแบ่งปันผลกำไรที่ได้จากกิจการที่ทำนั้น
- 2) ห้างหุ้นส่วนสามัญ หมายถึง บุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป ตกลงเข้ากัน เพื่อกระทำการกิจการร่วมกัน โดยมีวัตถุประสงค์ที่จะแบ่งปันกำไรที่ได้จากกิจการที่ทำนั้น มีผู้เป็นหุ้นส่วนประเภทเดียว คือ หุ้นส่วนไม่จำกัดความรับผิด โดยหุ้นส่วนทุกคนต้องรับผิดชอบร่วมกันในหนี้สินของห้างหุ้นส่วนทั้งหมด

ประเภทของบุคคลธรรมดา แบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทย่อย ดังนี้

1. คณะบุคคล (Group of Persons)

คณะบุคคล คือ การรวมตัวของบุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไปที่มีวัตถุประสงค์ร่วมกันในการทำกิจกรรมหรือธุรกิจที่เป็นประโยชน์ต่อชุมชนโดยรวม แต่ไม่ต้องการจัดตั้งเป็นนิติบุคคล เช่น กลุ่มเกษตรกรที่ร่วมกันปลูกพืชผักและแบ่งกำไรจากการขายตามส่วนที่สมาชิกแต่ละคนมีส่วนร่วม ข้อดีของคณะบุคคล คือ มีความยืดหยุ่นในการดำเนินงาน ไม่ต้องมีการจัดทำเอกสารหรือระบบการบริหารที่ซับซ้อน แต่ข้อเสีย คือ ความรับผิดชอบทางกฎหมายจะตกเป็นของสมาชิกแต่ละคนในฐานะบุคคลธรรมดา

2. ห้างหุ้นส่วนสามัญ (Ordinary Partnership)

ห้างหุ้นส่วนสามัญเป็นการจัดตั้งธุรกิจโดยบุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป แต่ละคนเป็น "หุ้นส่วน" และมีส่วนร่วมทั้งในกำไรและความเสี่ยง หุ้นส่วนทั้งหมดจะต้องรับผิดชอบร่วมกันในหนี้สินและภาระผูกพันต่าง ๆ

ข้อดีของห้างหุ้นส่วนสามัญคือสามารถใช้ทรัพยากรและความสามารถของหุ้นส่วนแต่ละคนเพื่อพัฒนาธุรกิจได้ แต่มีข้อเสียคือความเสี่ยงที่หุ้นส่วนแต่ละคนต้องรับผิดชอบหนี้สินทั้งหมดหากธุรกิจประสบปัญหา

4.2 ประเภทนิติบุคคล

การจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนโดยนิติบุคคลมีความเป็นทางการและมีความมั่นคงมากขึ้นเมื่อเทียบกับการจัดตั้งโดยบุคคลธรรมดา นิติบุคคลเหล่านี้มีการจัดทำเอกสารและจดทะเบียนตามกฎหมาย ซึ่งทำให้มีความน่าเชื่อถือ และสามารถดำเนินธุรกิจในระดับที่ใหญ่ขึ้นได้

วิสาหกิจชุมชนที่พัฒนาและมีการขยายกิจการอาจเลือกประกอบกิจการในรูปแบบนิติบุคคล ซึ่งจดทะเบียนได้ตามกฎหมาย 2 ฉบับ คือ

- 1) พระราชบัญญัติสหกรณ์ พ.ศ. 2542 และที่แก้ไขเพิ่มเติม (ฉบับที่ 3) พ.ศ. 2562
- 2) ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์

4.2.1 นิติบุคคลที่จัดตั้งตามพระราชบัญญัติสหกรณ์

1. สหกรณ์ (Cooperative)

สหกรณ์เป็นรูปแบบของการรวมตัวกันของบุคคลที่มีเป้าหมายร่วมกันในการพัฒนาธุรกิจหรือกิจกรรมทางเศรษฐกิจเพื่อประโยชน์ของสมาชิกทุกคน สหกรณ์มีลักษณะเป็นองค์กรที่สมาชิกทุกคนเป็นทั้งผู้ถือหุ้นและผู้บริหารร่วมกัน เช่น สหกรณ์การเกษตรที่จัดตั้งขึ้นเพื่อสนับสนุนการผลิตและการจำหน่ายสินค้าของเกษตรกรในชุมชน ข้อดีของสหกรณ์ คือ สามารถแบ่งปันผลประโยชน์และความเสี่ยงอย่างเป็นธรรม และสมาชิกมีสิทธิ์ในการตัดสินใจร่วมกัน ข้อเสีย คือ การบริหารจัดการอาจมีความซับซ้อนเนื่องจากต้องการความร่วมมือจากสมาชิกหลายฝ่าย

2. กลุ่มเกษตรกร (Farmer Groups)

กลุ่มเกษตรกรเป็นอีกหนึ่งรูปแบบที่สมาชิกในชุมชนร่วมกันผลิตและจำหน่ายสินค้าทางการเกษตร โดยมีเป้าหมายในการพัฒนาคุณภาพชีวิตของเกษตรกร และเพิ่มรายได้ให้กับสมาชิก เช่น กลุ่มผู้ปลูกพืชอินทรีย์ หรือกลุ่มเลี้ยงปลา การจัดตั้งกลุ่มเกษตรกรสามารถทำในลักษณะของสหกรณ์ได้ แต่มีขนาดเล็กกว่าและมุ่งเน้นการบริหารที่เรียบง่ายกว่า ข้อดี คือ สมาชิกในกลุ่มสามารถรวมกำลังกันเพื่อเพิ่มอำนาจในการต่อรองราคากับผู้ซื้อ ข้อเสีย คือ การบริหารอาจไม่แข็งแกร่งหากไม่มีผู้นำที่ชัดเจน

4.2.2 นิติบุคคลที่จัดตั้งตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์

1. บริษัทจำกัด (Limited Company)

การจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนในรูปแบบบริษัทจำกัดนั้น เหมาะกับชุมชนที่ต้องการขยายกิจการให้เติบโต และมีความซับซ้อนในเชิงธุรกิจ บริษัทจำกัดมีผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิ์ในการแบ่งผลกำไรตามจำนวนหุ้นที่ถืออยู่ การบริหารงานจะมีความเป็นทางการและมีโครงสร้างที่ชัดเจน ข้อดีของการจัดตั้งบริษัทจำกัด คือ สามารถระดมทุนได้มากขึ้น และผู้ถือหุ้นมีความรับผิดชอบจำกัดเพียงมูลค่าหุ้นที่ถือ ข้อเสีย คือ กระบวนการจัดตั้ง และการบริหารจัดการที่ซับซ้อนและต้องการทุนเริ่มต้นสูง

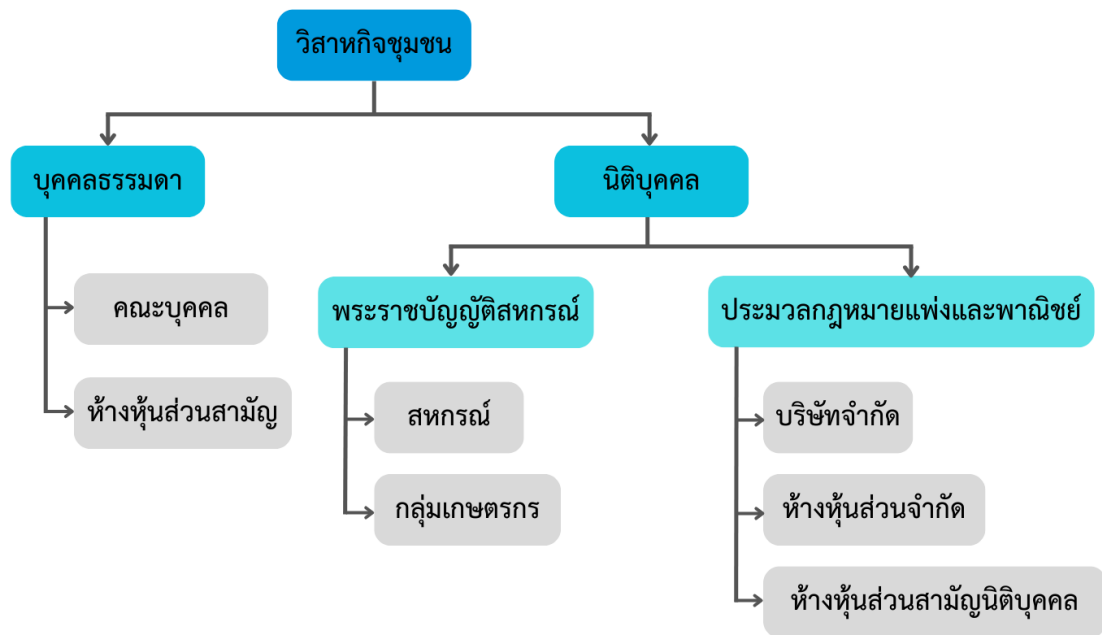
2. ห้างหุ้นส่วนจำกัด (Limited Partnership)

ห้างหุ้นส่วนจำกัดเป็นการรวมตัวกันของหุ้นส่วนอย่างน้อยสองคน โดยมีหุ้นส่วนหนึ่งคนหรือมากกว่าที่มีความรับผิดชอบจำกัดเพียงจำนวนทุนที่ลงทุน ขณะที่หุ้นส่วนที่เหลือจะต้องรับผิดชอบทั้งหมดในกิจการ การจัดตั้งห้างหุ้นส่วนจำกัดเหมาะสำหรับชุมชนที่ต้องการสร้างธุรกิจขนาดเล็กถึงกลางที่มีการแบ่งหน้าที่ชัดเจน ข้อดี คือ ความสามารถในการจัดสรรทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีความยืดหยุ่นในด้านการบริหารจัดการ ข้อเสีย คือ หุ้นส่วนบางคนอาจต้องรับความเสี่ยงมากกว่าผู้อื่น

3. ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล (Registered Ordinary Partnership)

ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคลเป็นการจัดตั้งธุรกิจที่หุ้นส่วนแต่ละคนจะมีความรับผิดชอบตามกฎหมาย ในฐานะนิติบุคคล การดำเนินงานในรูปแบบนี้มีความมั่นคงมากขึ้นเนื่องจากการจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล ข้อดี คือ ความมั่นคงทางกฎหมายและความรับผิดชอบร่วมกัน ข้อเสีย คือ กระบวนการจดทะเบียน และการจัดการอาจซับซ้อนกว่า

การเลือกประเภทการดำเนินกิจการจะขึ้นอยู่กับลักษณะและความต้องการของวิสาหกิจชุมชน รวมถึงข้อกำหนดทางกฎหมายที่เกี่ยวข้อง



ภาพที่ 4 รูปแบบของวิสาหกิจชุมชน

บทที่ 5 การประกอบกิจการวิสาหกิจชุมชน

วิสาหกิจชุมชนที่จดทะเบียนตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนแล้วต้องดำเนินการดังต่อไปนี้

5.1 การประเมินศักยภาพ

การประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชน เป็นเครื่องมือที่ใช้ในการตรวจสอบการดำเนินงานกิจการของวิสาหกิจชุมชนเพื่อให้ได้รับรู้ศักยภาพ และความสามารถของวิสาหกิจชุมชนว่าอยู่ในระดับใด โดยให้ผู้นำและสมาชิกวิสาหกิจชุมชนเป็นผู้ประเมินศักยภาพ ในส่วนของเจ้าหน้าที่ผู้รับผิดชอบงานส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนและหน่วยงานภาคีที่เกี่ยวข้องจะคอยเป็นที่ปรึกษาให้คำแนะนำวิสาหกิจชุมชนในการประเมินศักยภาพ

โดยการประเมินจะครอบคลุมในเรื่องของ การวางแผนทิศทางการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน การจัดการความรู้และข้อมูลข่าวสาร การบริหารสมาชิกในวิสาหกิจชุมชน การบริหารการตลาด กระบวนการจัดการสินค้าและบริการ ไปจนถึงผลลัพธ์ในการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน

ผลที่ได้จากการประเมินจะถูกนำไปใช้ประโยชน์ในด้านการกำหนดแนวทางและจัดทำแผนพัฒนากิจการของวิสาหกิจชุมชนเอง และเป็นข้อมูลให้หน่วยงานภาคีที่เกี่ยวข้องนำไปใช้สำหรับการพิจารณาเพื่อกำหนดแนวทางในการส่งเสริมและสนับสนุนตามศักยภาพต่อไป โดยการประเมินศักยภาพควรดำเนินการเป็นประจำอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง เพื่อให้ทราบความก้าวหน้าในการดำเนินการของวิสาหกิจชุมชนอย่างต่อเนื่อง

5.2 การวิเคราะห์และจัดทำแผนพัฒนากิจการหรือแผนธุรกิจ

หลังจากทำการประเมินศักยภาพของวิสาหกิจชุมชนเสร็จสิ้น ผู้นำและสมาชิกชุมชนจะดำเนินการวิเคราะห์ผลการประเมินเพื่อหาจุดเด่น จุดด้อย อุปสรรค และโอกาส เพื่อใช้ในการจัดทำแผนพัฒนาวิสาหกิจชุมชนต่อไป การวิเคราะห์จะพิจารณาจากปัจจัยต่าง ๆ ดังนี้

- 1) ปัจจัยที่มีอยู่ในวิสาหกิจชุมชน เช่น ทรัพยากรหรือวัตถุดิบ กำลังแรงงาน องค์ความรู้หรือภูมิปัญญา และเงินทุน
- 2) ปัญหาที่วิสาหกิจชุมชนพบ และต้องการแก้ไข เช่น คุณภาพสินค้าไม่ดี ต้นทุนการผลิตสูง วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตไม่เพียงพอ เป็นต้น
- 3) ปัจจัยหรือสภาพแวดล้อมภายนอกที่มีผลต่อการดำเนินการกิจการของวิสาหกิจชุมชน เช่น นโยบายของรัฐในการให้ความช่วยเหลือ ราคาสินค้าคู่แข่ง หรือ ราคาวัตถุดิบ เป็นต้น

ข้อมูลที่ได้จะถูกนำไปจัดทำแผนเพื่อแก้ไขปัญหาของวิสาหกิจชุมชน โดยคำนึงถึงความพร้อมของวิสาหกิจชุมชนเป็นหลัก ถ้าวิสาหกิจชุมชนสามารถดำเนินการได้เองก็ให้ดำเนินการได้เลย แต่หากในกรณีที่วิสาหกิจชุมชนนั้นไม่สามารถดำเนินการได้เอง อาจมีการจัดทำโครงการเพื่อยื่นขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องต่อไป โดยอาจมีการประสานงานร่วมกับเจ้าหน้าที่ผู้รับผิดชอบงานส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการขอรับการสนับสนุน

5.3 การจดทะเบียนพาณิชย์

วิสาหกิจชุมชนที่ได้จดทะเบียนตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนแล้ว หากมีการผลิตสินค้าหรือ จำหน่ายสินค้าที่มีมูลค่าตั้งแต่ 20 บาทขึ้นไป ต้องจดทะเบียนพาณิชย์ตามพระราชบัญญัติจดทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ. 2499 และประกาศกระทรวงพาณิชย์ เรื่อง ให้ผู้ประกอบการพาณิชย์กิจต้องจดทะเบียนพาณิชย์ (ฉบับที่ 11) พ.ศ. 2553

ในบริบทของราษฎรบนพื้นที่สูงที่รวมกลุ่มและจัดตั้งเป็นวิสาหกิจชุมชน เพื่อการพัฒนากิจการให้เติบโตต่อไป การจดทะเบียนพาณิชย์ถือเป็นการสร้างความน่าเชื่อถือและเป็นประโยชน์ให้กับวิสาหกิจชุมชนที่ไม่เป็นนิติบุคคลที่มีการประกอบธุรกิจจริง ใบทะเบียนพาณิชย์สามารถเป็นหลักฐานทางการค้าได้ รวมถึงส่วนราชการก็สามารถนำข้อมูลไปใช้ในการวางแผนเพื่อส่งเสริมพัฒนาวิสาหกิจชุมชนต่อไปได้

วิสาหกิจชุมชนหรือผู้มีอำนาจทำการแทนวิสาหกิจชุมชน ถือเป็นผู้ประกอบการพาณิชย์ที่ต้องจดทะเบียนพาณิชย์

การจดทะเบียนพาณิชย์สามารถดำเนินการได้ที่องค์การบริหารส่วนตำบล หรือเทศบาล โดยต้องเสียค่าธรรมเนียมจดทะเบียนพาณิชย์ตั้งใหม่ 50 บาท และมีขั้นตอนการจดทะเบียนพาณิชย์ ดังนี้

5.3.1 ขั้นตอนการจดทะเบียนพาณิชย์

- 1) วิสาหกิจชุมชนหรือผู้แทนชุมชนกรอกคำขอจดทะเบียนพาณิชย์พร้อมยื่นเอกสาร
- 2) เจ้าหน้าที่ที่ตรวจสอบเอกสารและนำเสนอนายทะเบียนพาณิชย์
- 3) นายทะเบียนรับจดทะเบียนพาณิชย์พร้อมออกใบทะเบียนพาณิชย์
- 4) ชำระค่าธรรมเนียมและรับใบเสร็จ พร้อมรับใบทะเบียนพาณิชย์สำเนาเอกสาร

5.3.2 เอกสารประกอบคำขอการจดทะเบียนพาณิชย์

ในการจดทะเบียนพาณิชย์ วิสาหกิจชุมชนต้องเตรียมคำขอและเอกสารประกอบสำหรับการจดทะเบียนให้ครบถ้วนถูกต้องตามรายละเอียด ดังต่อไปนี้

- 1) แบบ ทพ. (แบบคำขอจดทะเบียนพาณิชย์)
- 2) สำเนาบัตรประจำตัวของสมาชิกวิสาหกิจชุมชนทุกคน (กรณีมอบอำนาจให้จดทะเบียน)
- 3) หนังสือหรือสัญญาจัดตั้งห้างหุ้นส่วนสามัญหรือคณะบุคคล (อาจใช้รายงานการประชุมให้จัดตั้งวิสาหกิจชุมชน หรือทะเบียนวิสาหกิจชุมชน)
- 4) กรณีผู้แทนวิสาหกิจชุมชนเป็นเจ้าบ้าน ให้แสดงทะเบียนบ้านต่อนายทะเบียน หากไม่ได้เป็นเจ้าบ้าน ต้องแนบเอกสารเพิ่มเติม ดังนี้
 - (1) หนังสือให้ความยินยอมใช้สถานที่ตั้งสำนักงานแห่งใหญ่ หรือ
 - (2) สำเนาสัญญาเช่าสถานที่ตั้งสำนักงานแห่งใหญ่
- 5) แผนที่แสดงสถานที่ตั้งวิสาหกิจชุมชน และสถานที่สำคัญบริเวณใกล้เคียงโดยสังเขป
- 6) หนังสือมอบอำนาจ (ถ้ามี)

5.3.3 การจดทะเบียนเลิกประกอบพาณิชย์กิจ

เมื่อวิสาหกิจชุมชนต้องการเลิกประกอบกิจการ วิสาหกิจชุมชนหรือผู้แทนวิสาหกิจชุมชนต้องแจ้งนายทะเบียนวิสาหกิจชุมชนเพื่อขอเลิกกิจการ ณ สำนักงานเกษตรอำเภอ และต้องยื่นขอจดทะเบียนเลิกประกอบกิจการพาณิชย์ ณ องค์การบริหารส่วนตำบล หรือเทศบาล ภายใน 30 วัน นับตั้งแต่วันเลิกกิจการ โดยมีรายละเอียดเอกสารประกอบคำขอจดทะเบียน เลิกประกอบพาณิชย์ ดังนี้

- 1) แบบ ทพ.
- 2) สำเนาบัตรประจำตัวของหุ้นส่วนผู้จัดการ (กรณีมอบอำนาจให้จดทะเบียน)
- 3) สัญญาหรือข้อตกลงให้เลิกห้างหุ้นส่วนสามัญหรือคณะบุคคล
- 4) ใบทะเบียนพาณิชย์
- 5) หนังสือมอบอำนาจ (ถ้ามี)

5.4 การดำเนินงานด้านภาษีอากร

วิสาหกิจชุมชนเป็นกิจการที่สร้างรายได้และก่อให้เกิดการจ้างงานในชุมชน จึงจำเป็นต้องเข้าสู่ระบบภาษีอากรสำหรับวิสาหกิจชุมชนที่ไม่เป็นนิติบุคคลหากมีรายได้ไม่ถึงเกณฑ์จะได้รับการยกเว้นภาษีอากรแต่ยังมีหน้าที่ยื่นแบบแสดงรายการภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ดังนั้น วิสาหกิจชุมชนที่ไม่ได้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลมีหน้าที่ต้องดำเนินการทางภาษีอากร ดังนี้

5.4.1 การยื่นขอเลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากรและบัตรประจำตัวผู้เสียภาษีอากร

วิสาหกิจชุมชนที่ไม่เป็นนิติบุคคลจะต้องขอมีเลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากรด้วยแบบ ล.ป.10.2 โดยจะต้องดำเนินการขอเลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากรที่สำนักงานสรรพากรพื้นที่หรือสำนักงานสรรพากรพื้นที่สาขาที่วิสาหกิจชุมชนมีภูมิลำเนาอยู่ ภายใน 60 วัน นับแต่วันที่มีเงินได้พึงประเมิน โดยมีรายละเอียดเอกสารแนบ ดังนี้

- 1) ภาพถ่ายบัตรประจำตัวประชาชนของผู้มีอำนาจจัดการและผู้ร่วมคณะ (สมาชิก) ทุกคน
- 2) ภาพถ่ายสำเนาทะเบียนบ้านของที่ตั้งวิสาหกิจชุมชน
- 3) ภาพถ่ายสัญญาหรือบันทึกข้อตกลงในการจัดตั้งคณะบุคคลหรือห้างหุ้นส่วนสามัญ (ให้ใช้แบบ สวช. 01 หรือรายงานการประชุมเพื่อขอจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชน)

5.4.2 การจัดทำรายงานเงินสตรับ - จ่าย

อธิบดีกรมสรรพากรกำหนดให้วิสาหกิจชุมชนที่ไม่ได้จดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม และมีเงินได้ต้องจัดทำบัญชีหรือรายงานแสดงรายได้ และรายจ่ายเป็นประจำวัน โดยต้องมีรายการและข้อความอย่างน้อย ดังนี้

รายงานเงินสดรับ - จ่าย

ชื่อผู้ประกอบการ..... เลขประจำตัวประชาชน

ชื่อสถานประกอบการ..... เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร.....

วัน/เดือน/ปี	รายการ	รายรับ (บาท)		รายจ่าย (บาท)				หมายเหตุ
				ซื้อสินค้า		ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ		

ภาพที่ 5 รูปแบบรายงานเงินสดรับ-จ่าย

คำอธิบายรายงานเงินสดรับ - จ่าย

- 1) ช่อง “วัน/เดือน/ปี” ใช้บันทึกวันที่ เดือน และปี พ.ศ. ที่มีรายการรับเงิน และจ่ายเงิน
- 2) ช่อง “รายการ” ใช้บันทึกรายละเอียดของรายการรับเงิน และจ่ายเงิน เช่น ขายสินค้า ค่าซื้อสินค้า ค่าเช่าบ้าน ค่าน้ำ ค่าไฟ เงินเดือน เป็นต้น
- 3) ช่อง “รายรับ” ใช้บันทึก “จำนวนเงิน” ที่ได้รับเข้ามาตามรายละเอียดในช่องรายการ
- 4) ช่อง “รายจ่าย” เป็นการซื้อสินค้า ใช้บันทึก “จำนวนเงิน” ที่จ่ายในการซื้อสินค้าที่เกี่ยวข้องกับกิจการ
- 5) ช่อง “รายจ่าย” เป็นค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ใช้บันทึก “จำนวนเงิน” เป็นค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการ
- 6) กรณีการขายสินค้าเป็นเงินเชื่อ หรือซื้อสินค้าเป็นเงินเชื่อ ให้บันทึกในวันที่ได้รับชำระ หรือวันที่จ่ายค่าสินค้านั้น โดยอธิบายเพิ่มเติมในช่องหมายเหตุ

หมายเหตุ: รายงานเงินสดรับ - จ่าย หมายถึง บัญชีหรือรายงานแสดงรายได้และรายจ่าย

5.4.3 วิธีการบันทึกรายงานเงินสดรับ – จ่าย

- 1) ต้องมีรายการและข้อความตามแบบที่อธิบดีกรมสรรพากรประกาศกำหนด วิสาหกิจชุมชนสามารถเพิ่มช่องรายการให้เหมาะสมกับสภาพของกิจการได้
- 2) ต้องจัดทำรายงานเงินสดรับ – จ่าย เป็นภาษาไทย ถ้าทำเป็นภาษาต่างประเทศให้มีภาษาไทยกำกับ
- 3) ต้องลงรายการในรายงานเงินสดรับ – จ่าย ภายใน 3 วันทำการ นับแต่วันที่มีรายได้หรือรายจ่าย
- 4) รายการที่นำมาลงในรายงานเงินสดรับ – จ่าย
 - (1) ต้องมีเอกสารประกอบการลงรายงาน เช่น ใบเสร็จรับเงิน ใบกำกับภาษี ฯลฯ
 - (2) การลงรายการรายรับและรายจ่าย ให้ลงเป็นยอดรวมของแต่ละวันทำการ โดยมีเอกสารประกอบรายรับและรายจ่ายดังกล่าว หรือสามารถลงรายการรายรับ และรายจ่าย โดยลงรายละเอียดรายการของรายรับ – รายจ่ายที่เกิดขึ้น ก็สามารถทำได้เช่นกัน
 - (3) รายจ่ายที่นำมาลงในรายงานเงินสดรับ – จ่าย ต้องเป็นรายจ่ายที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการประกอบกิจการ
 - (4) สำหรับภาษีซื้อที่เกิดจากรายจ่ายนั้น สามารถนำมาลงเป็นต้นทุนของสินค้าหรือค่าใช้จ่ายได้ทั้งจำนวน หากวิสาหกิจชุมชนไม่ได้จดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม
 - (5) หากมีการขายสินค้า/ให้บริการ ซื้อสินค้า และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เป็นเงินเชื่อ ให้บันทึกรายการในวันที่ได้รับชำระหรือวันที่จ่ายชำระค่าสินค้า/บริการนั้น โดยอธิบายเพิ่มเติมในช่องหมายเหตุ
- 5) ให้สรุปยอดรายรับและรายจ่ายเป็นรายเดือน เพื่อใช้เป็นหลักฐานประกอบการยื่นแบบแสดงรายการเสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

การลงรายงานเงินสดรับ – จ่าย สามารถลงรายการได้ 2 วิธี คือ

วิธีที่ 1 การลงรายการเป็นยอดรวมของแต่ละวันทำการ หรือ วิธีที่ 2 การลงรายการโดยลงรายละเอียดของรายการรายรับ – รายจ่าย

รายงานเงินสดรับ - จ่าย

ชื่อผู้ประกอบการ วิสาหกิจชุมชน ก.ไก่ เลขประจำตัวประชาชน

ชื่อสถานประกอบการ วิสาหกิจชุมชน ก.ไก่ เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร ๐๙๙๒๐๐๐๐๐๐๐๐

วัน/เดือน/ปี	รายการ	รายรับ (บาท)		รายจ่าย (บาท)				หมายเหตุ
				ซื้อสินค้า		ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ		
๑ ธ.ค.๕๙	ขายสินค้า	๑๕,๐๐๐	๐๐	-	-	-	-	
	ค่าเช่าร้าน	-	-	-	-	๑๐,๐๐๐	๐๐	
๗ ธ.ค.๕๙	ขายสินค้า	๗,๐๐๐	๐๐	-	-	-	-	
	ซื้อสินค้า	-	-	๕,๐๐๐	๐๐	-	-	
	ค่าน้ำ ค่าไฟ	-	-	-	-	๑,๐๐๐	๐๐	
๑๖ ธ.ค.๕๙	ขายสินค้า	๙,๐๐๐	๐๐	-	-	-	-	
	ซื้อสินค้า	-	-	๑๐,๐๐๐	-	-	-	
๒๕ ธ.ค.๕๙	ขายสินค้า	๒,๐๐๐	๐๐	-	-	-	-	
	ค่าน้ำมันรถส่งของ	-	-	-	-	๕๐๐	๐๐	
๓๑ ธ.ค.๕๙	ขายสินค้า	๗,๐๐๐	๐๐	-	-	-	-	
	ค่าแรงคนงาน	-	-	-	-	๕,๐๐๐	๐๐	
	รวม	๔๐,๐๐๐	๐๐	๑๕,๐๐๐	๐๐	๑๖,๕๐๐	๐๐	

สรุป รายรับ - รายจ่าย สำหรับเดือนธันวาคม ๒๕๕๙

รายรับ	ขายสินค้า	๔๐,๐๐๐ บาท
--------	-----------	------------

รายจ่าย	ซื้อสินค้า	๑๕,๐๐๐
---------	------------	--------

ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ๑๖,๕๐๐ ๓๑,๕๐๐ บาท

กำไร (ขาดทุน) ๘,๕๐๐ บาท

ภาพที่ 6 กรณียังรายการเป็นยอดรวมของแต่ละวันทำการ

รายงานเงินสดรับ - จ่าย

ชื่อผู้ประกอบการ.....วิสาหกิจชุมชน.ก.ไก่.....เลขประจำตัวประชาชน.....
ชื่อสถานประกอบการ.....วิสาหกิจชุมชน.ก.ไก่.....เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร.๐๙๙๒๐๐๐๐๐๐๐๐๐

วัน/เดือน/ปี	รายการ	รายรับ (บาท)		รายจ่าย (บาท)				หมายเหตุ
				ซื้อสินค้า		ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ		
๑ ธ.ค.๕๙	ขายปูนซีเมนต์	๑๐,๐๐๐	๐๐	-	-	-	-	
	ขายท่อพีวีซี	๕,๐๐๐	๐๐	-	-	-	-	
	ค่าเช่าร้าน	-	-	-	-	๑๐,๐๐๐	๐๐	
๗ ธ.ค.๕๙	ขายแผ่นยิปซัม	๕,๐๐๐	๐๐	-	-	-	-	
	ขายก๊อกรน้ำ	๒,๐๐๐	๐๐	-	-	-	-	
	ซื้อปูนซีเมนต์	-	-	๔,๐๐๐	๐๐	-	-	
	ซื้อสายยาง	-	-	๑,๐๐๐	๐๐	-	-	
	ค่าน้ำ ค่าไฟ	-	-	-	-	๑,๐๐๐	๐๐	
๑๖ ธ.ค.๕๙	ขายประตูพีวีซี	๕,๐๐๐	๐๐	-	-	-	-	
	ขายสังกะสี	๔,๐๐๐	๐๐	-	-	-	-	
	ซื้อเหล็กเส้น	-	-	๘,๐๐๐	๐๐	-	-	
	ซื้อกระเบื้อง	-	-	๒,๐๐๐	๐๐	-	-	
๒๕ ธ.ค.๕๙	ขายกระเบื้อง	๒,๐๐๐	๐๐	-	-	-	-	
	ค่าน้ำมันรถส่งของ	-	-	-	-	๕๐๐	๐๐	
๓๑ ธ.ค.๕๙	ขายปูนซีเมนต์	๕,๐๐๐	๐๐	-	-	-	-	
	ขายกระเบื้อง	๒,๐๐๐	๐๐	-	-	-	-	
	ค่าแรงคนงาน	-	-	-	-	๕,๐๐๐	-	
	รวม	๔๐,๐๐๐	๐๐	๑๕,๐๐๐	๐๐	๑๖,๕๐๐	๐๐	

สรุป รายรับ - รายจ่าย สำหรับเดือนธันวาคม ๒๕๕๙

รายรับ	ขายสินค้า	๔๐,๐๐๐ บาท
รายจ่าย	ซื้อสินค้า	๑๕,๐๐๐
	ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	๑๖,๕๐๐
กำไร (ขาดทุน)		๘,๕๐๐ บาท

ภาพที่ 7 กรณีลงรายละเอียดของรายการรายรับ-รายจ่าย

5.4.4 การเสียภาษีเงินได้ของวิสาหกิจชุมชนที่ไม่ได้จดทะเบียนนิติบุคคล

วิสาหกิจชุมชนที่ไม่ได้จดทะเบียนนิติบุคคล มีหน้าที่ต้องเสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาตามที่กฎหมายกำหนด โดยกรมสรรพากรออกกฎกระทรวงฉบับที่ 330 (พ.ศ.2560) ขยายระยะเวลาการยกเว้นภาษีเงินได้สำหรับวิสาหกิจชุมชนตามกฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน เฉพาะที่เป็นห้างหุ้นส่วนสามัญหรือคณะ

บุคคลที่มีเงินได้บุคคลซึ่งมีเงินได้ ไม่เกิน 1,800,000 บาทต่อปีสำหรับปีภาษีนั้น สำหรับเงินได้พึงประเมินที่ได้รับ ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2560 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2562

เงื่อนไขการยกเว้นภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาให้แก่วิสาหกิจชุมชน

- 1) เป็นวิสาหกิจชุมชนที่จดทะเบียนกับกรมส่งเสริมการเกษตร แต่ไม่ได้จดทะเบียนนิติบุคคล
- 2) ต้องจัดทำรายงานเงินสดรับ – จ่ายประจำวัน เพื่อแสดงต่อเจ้าพนักงานกรมสรรพากร
- 3) ต้องเก็บรักษารายงานเงินสดรับ – จ่ายประจำวัน และใบสำคัญแสดงการจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชนไว้ไม่น้อยกว่า 5 ปี ณ ที่ตั้งของวิสาหกิจชุมชน พร้อมทั้งจะให้เจ้าพนักงานของกรมสรรพากรตรวจสอบได้ทันที

หมายเหตุ : กรณีวิสาหกิจชุมชนมีเงินได้พึงประเมินเกินกว่า 1,800,000 บาทต่อปี จะต้องนำเงินได้พึงประเมิน ตั้งแต่บาทแรก มาคำนวณภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

การหักค่าใช้จ่าย

วิสาหกิจชุมชนสามารถเลือกหักค่าใช้จ่ายได้ 2 แบบ คือ

แบบที่ 1 การหักค่าใช้จ่ายเหมา กำหนดไว้เป็นอัตราร้อยละ 15 – 60 ตามที่กฎหมายกำหนด

แบบที่ 2 การหักค่าใช้จ่ายตามความจำเป็นและสมควร ซึ่งต้องเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง มีความเกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจ และต้องมีเอกสารหลักฐานการหักค่าใช้จ่ายที่พิสูจน์ได้

การหักค่าลดหย่อน

ค่าลดหย่อน หมายถึง รายการต่าง ๆ ที่กฎหมายได้กำหนดให้หักได้เพิ่มขึ้นหลังจากได้หักค่าใช้จ่าย เพื่อเป็นการบรรเทาภาระภาษีให้แก่ผู้เสียภาษีก่อนนำเงินได้ที่เหลือซึ่งเรียกว่าเงินได้สุทธิไปคำนวณภาษี ตามบัญชีอัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

วิสาหกิจชุมชนที่ไม่ได้จดทะเบียนนิติบุคคลสามารถหักค่าลดหย่อนสำหรับผู้เป็นหุ้นส่วนหรือบุคคล ในคณะบุคคลแต่ละคน ๆ ละ 60,000 บาท แต่รวมกันต้องไม่เกิน 120,000 บาท

วิธีการคำนวณภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

วิสาหกิจชุมชนที่ไม่ได้จดทะเบียนนิติบุคคลถือเป็นหน่วยภาษีบุคคลธรรมดาประเภทหนึ่ง จะต้องนำเงินได้พึงประเมินทุกประเภทของตน ตลอดปีภาษี ไป คำนวณภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา โดยแยกการคำนวณภาษีออกได้ดังนี้

- 1) การคำนวณภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาประจำปีภาษี
- 2) การคำนวณภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาครึ่งปี

การคำนวณภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาประจำปีภาษีและภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาครึ่งปี กฎหมายได้กำหนดวิธีการคำนวณภาษีออกเป็น 2 วิธีดังนี้

วิธีที่ 1 คำนวณจากเงินได้สุทธิ (ตามมาตรา 48 (1))

เงินได้สุทธิ = เงินได้พึงประเมิน - ค่าใช้จ่าย - ค่าลดหย่อน

ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาต้องชำระ = เงินได้สุทธิ x อัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

ภาพที่ 8 วิธีการคำนวณภาษีเงินได้จากเงินได้สุทธิวิธีที่ 1

อัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

พระราชบัญญัติแก้ไขเพิ่มเติมประมวลรัษฎากร (ฉบับที่ 44) พ.ศ. 2560 ใช้บังคับสำหรับเงินได้พึงประเมินประจำปีภาษี พ.ศ. 2560 ที่จะต้องยื่นรายการใน พ.ศ. 2561 เป็นต้นไป

เงินได้สุทธิ (บาท)	อัตรากาฬิ (ร้อยละ)
0 - 150,000*	ยกเว้นกาฬิ
150,001 - 300,000	5
300,001 - 500,000	10
500,001 - 750,000	15
750,001 - 1,000,000	20
1,000,001 - 2,000,000	25
2,000,001 - 5,000,000	30
5,000,001 ขึ้นไป	35

ภาพที่ 9 อัตรากาฬิเงินได้บุคคลธรรมดา

หมายเหตุ : ยกเว้นกาฬิเงินได้บุคคลธรรมดา สำหรับเงินได้สุทธิจากการคำนวณกาฬิเงินได้ตามมาตรา 48 (1) เฉพาะส่วนที่ไม่เกิน 150,000 บาท ใช้บังคับตั้งแต่ 1 มกราคม พ.ศ. 2551 เป็นต้นไป

วิธีที่ 2 คำนวณจากเงินได้สุทธิ (ตามมาตรา 48 (2))

กาฬิเงินได้บุคคลธรรมดาต้องชำระ = เงินได้ถึงประเมินทุกประเภท (ยกเว้นเงินได้พึงประเมินประเภทที่ 1) $\times$ 0.5%

ภาพที่ 10 วิธีการคำนวณกาฬิเงินได้จากเงินได้สุทธิวิธีที่ 2

กรณีที่ต้องคำนวณวิธีที่ 2 ได้แก่ กรณีที่เงินได้พึงประเมินทุกประเภทในปีภาษี แต่ไม่รวมถึงเงินได้พึงประเมินประเภทที่ 1 (เงินเดือน ค่าจ้าง ฯลฯ) มีจำนวนรวมกันตั้งแต่ 120,000 บาทขึ้นไป ให้คำนวณในอัตราร้อยละ 0.5 ของยอดเงินได้พึงประเมิน และตั้งแต่ปี 2552 เป็นต้นไป ภาษีที่คำนวณตามวิธีที่ 2 ถ้ามีจำนวนไม่เกิน 5,000 บาท ได้รับการยกเว้นภาษี ตามพระราชกฤษฎีกาฯ (ฉบับที่ 480) พ.ศ. 2552

หมายเหตุ : ให้ผู้มีเงินได้พึงประเมินคำนวณภาษีตามวิธีที่ 1 และวิธีที่ 2 เปรียบเทียบกัน วิธีใดมีจำนวนภาษีที่ต้องชำระสูงกว่าให้เสียภาษีตามวิธีนั้น

การจัดทำบัญชีหรือรายงานแสดงรายได้และรายจ่ายตามประกาศอธิบดีกรมสรรพากรเกี่ยวกับภาษีเงินได้ (ฉบับที่ 249)

วิสาหกิจชุมชนที่มีเงินได้เกิน 1,800,000 บาทต่อปีขึ้นไป นอกจากต้องจัดทำบัญชี หรือรายงานแสดงรายได้และรายจ่ายประจำวัน และยื่นแบบแสดงรายการและชำระภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา โดยนำเงินได้พึงประเมินตั้งแต่บาทแรกมาคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา และต้องยื่นแบบแสดงรายการภาษีภายในเวลาที่กฎหมายกำหนดแล้ว ประกาศอธิบดีกรมสรรพากรเกี่ยวกับภาษีเงินได้ (ฉบับที่ 249) ยังกำหนดให้ห้างหุ้นส่วนสามัญหรือคณะบุคคลที่มีโชตินิติบุคคล จัดทำบัญชีหรือรายงานแสดงรายได้ และรายจ่าย ดังต่อไปนี้

1) วิสาหกิจชุมชนที่ไม่ได้จดทะเบียนนิติบุคคล จัดทำบัญชีหรือรายงานแสดงยอดเงินคงเหลือยกมาจำนวนรวมของยอดรายได้และยอดรายจ่ายที่ได้มีการรับมาหรือจ่ายไปในระหว่างปีภาษี และยอดเงินคงเหลือยกไป โดยต้องมีรายการและข้อความอย่างน้อยดังนี้

**รายงานบัญชีรับ – จ่าย ของห้างหุ้นส่วนสามัญและคณะบุคคลที่ไม่ใช่นิติบุคคล
ประจำปีภาษี**

ชื่อห้างหุ้นส่วนสามัญ/คณะบุคคล

เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร ☐ - ☐☐☐☐ - ☐☐☐☐☐ - ☐☐ - ☐

รายการ	รายรับ (บาท)	หมายเหตุ
๑. ยอดเงินคงเหลือยกมาจากปีภาษีก่อน		
๒. ยอดรวมรายรับระหว่างปีภาษี		
๓. ยอดรวมรายจ่ายระหว่างปีภาษี		
๔. ส่วนแบ่งเงินกำไรหรือส่วนแบ่งรายได้ ที่จ่ายให้ผู้เป็นหุ้นส่วนหรือบุคคล		
๕. ยอดเงินคงเหลือยกไปปีภาษีถัดไป		

ภาพที่ 11 รายงานบัญชีรับ-จ่าย ของห้างหุ้นส่วนสามัญและคณะบุคคลที่ไม่ใช่นิติบุคคลประจำปีภาษี

2) การจัดทำบัญชีหรือรายงานแสดงรายได้และรายจ่าย ตามข้อ 1 ให้ทำเป็นภาษาไทย ถ้าทำเป็นภาษาต่างประเทศให้มีภาษาไทยกำกับ

3) การจัดทำบัญชีหรือรายงานแสดงรายได้และรายจ่าย ตามข้อ 1 ให้ยื่นต่อเจ้าพนักงานประเมิน พร้อมกับการยื่นแบบ ภ.ง.ด. 90 หรือ ภ.ง.ด. 91 ของทุกปีภาษี

4) ให้ใช้บังคับสำหรับการยื่นแบบ ภ.ง.ด.90 หรือ ภ.ง.ด. 91 ซึ่งจะต้องยื่นรายการตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2558 เป็นต้นไป

5.5 ดำเนินกิจการในฐานะนิติบุคคล

การดำเนินการในฐานะนิติบุคคล

เมื่อวิสาหกิจชุมชนพัฒนากิจการจนถึงระดับที่ต้องขยายเพื่อการเติบโตต่อไป เราจำเป็นต้องพัฒนารูปแบบการดำเนินการให้เหมาะสมและยั่งยืน รวมถึงเพิ่มประโยชน์จากการดำเนินงาน การประกอบกิจการในรูปแบบของนิติบุคคลจึงมีความสำคัญอย่างยิ่ง และวิสาหกิจชุมชนควรเข้าใจการดำเนินการในรูปแบบนี้

นิติบุคคลคืออะไร

นิติบุคคล หมายถึง บุคคลที่กฎหมายสมมติขึ้นมาเพื่อให้มีสิทธิ หน้าที่ และความรับผิดชอบ ตามกฎหมายเช่นเดียวกับบุคคลธรรมดา สามารถทำนิติกรรม และถือครองทรัพย์สิน รวมถึงมีหน้าที่เสียภาษี

วิสาหกิจชุมชนและการจดทะเบียน

วิสาหกิจชุมชนที่จดทะเบียนตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนไม่ได้มีฐานะนิติบุคคล แต่สามารถจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลภายใต้กฎหมายสองฉบับ คือ พระราชบัญญัติสหกรณ์ และประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์

นิติบุคคลภายใต้พระราชบัญญัติสหกรณ์

1) สหกรณ์

- (1) บุคคลธรรมดาไม่น้อยกว่า 10 คน ร่วมกันดำเนินการเพื่อประโยชน์ทางเศรษฐกิจ และสังคม
- (2) มีอาชีพใกล้เคียงกัน ร่วมกันดำเนินการตามประเภทของสหกรณ์ที่จดทะเบียน
- (3) ทุนแบ่งเป็นหุ้นมีมูลค่าเท่ากัน สมาชิกแต่ละคนถือหุ้นอย่างน้อยหนึ่งหุ้น ไม่เกินหนึ่งในห้า ของหุ้นที่ชำระแล้วทั้งหมด
- (4) ความรับผิดชอบไม่เกินจำนวนเงินค่าหุ้นที่ยังส่งใช้ไม่ครบมูลค่าหุ้นที่ตนถือ

2) กลุ่มเกษตรกร

- (1) บุคคลที่ประกอบอาชีพเกษตรกรรมไม่น้อยกว่า 30 คน ร่วมกันจัดตั้งเป็นกลุ่มเกษตรกร
- (2) ทุนแบ่งเป็นหุ้นมีมูลค่าเท่ากัน สมาชิกแต่ละคนถือหุ้นอย่างน้อยหนึ่งหุ้น ไม่เกินหนึ่งในห้า ของหุ้นที่ชำระแล้วทั้งหมด
- (3) ความรับผิดชอบจำกัดเพียงไม่เกินจำนวนเงินค่าหุ้นที่ยังส่งใช้ไม่ครบมูลค่าหุ้นที่ตนถือ

นิติบุคคลภายใต้ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์

1) ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล

- (1) บุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป ตกลงเข้ากันเพื่อดำเนินกิจการร่วมกัน
- (2) วัตถุประสงค์เพื่อแสวงหากำไรจากการดำเนินการและแบ่งปันกัน
- (3) หุ้นส่วนไม่จำกัดความรับผิด ทุกคนรับผิดชอบร่วมกันในหนี้สินของห้างหุ้นส่วน

2) ห้างหุ้นส่วนจำกัด

- (1) บุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป ตกลงเข้ากันเพื่อดำเนินกิจการร่วมกัน
- (2) วัตถุประสงค์เพื่อแสวงหากำไรจากการดำเนินกิจการและแบ่งปันกัน
- (3) หุ้นส่วนจำกัดความรับผิด และหุ้นส่วนไม่จำกัดความรับผิด

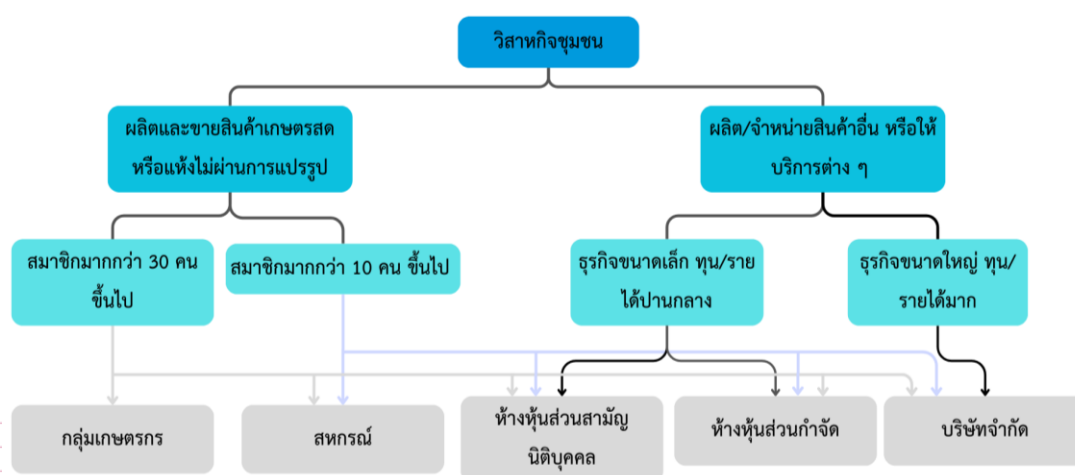
3) บริษัทจำกัด

- (1) บุคคลตั้งแต่ 3 คนขึ้นไปร่วมกันดำเนินกิจการ
- (2) วัตถุประสงค์เพื่อแสวงหากำไรจากการดำเนินกิจการและแบ่งปันกัน
- (3) ทุนแบ่งเป็นหุ้น มีมูลค่าหุ้นละเท่ากัน (อย่างน้อยหุ้นละ 5 บาท)
- (4) ผู้ถือหุ้นทุกคนมีความรับผิดจำกัดไม่เกินจำนวนเงินค่าหุ้นที่ยังส่งใช้ไม่ครบ

5.6 แนวทางการเลือกประเภทนิติบุคคล

วิสาหกิจชุมชนที่ต้องการพัฒนากิจการ ควรเลือกรูปแบบนิติบุคคลที่เหมาะสมกับศักยภาพของตนเอง โดยมีแนวทางดังนี้

- 1) วิสาหกิจชุมชนที่มีรายได้ไม่ถึง 1.8 ล้านบาท/ปี สามารถเลือกดำเนินการในรูปแบบนิติบุคคลหรือไม่ก็ได้
- 2) พิจารณาการประกอบกิจการของวิสาหกิจชุมชนเพื่อเลือกรูปแบบนิติบุคคลที่เหมาะสม



ภาพที่ 12 แนวทางการเลือกประเภทนิติบุคคล

ตารางที่ 1 ความแตกต่างของวิสาหกิจชุมชนที่ไม่เป็นนิติบุคคลและวิสาหกิจชุมชนที่เป็นนิติบุคคล

เรื่อง	วิสาหกิจชุมชนที่ไม่เป็นนิติบุคคล	วิสาหกิจชุมชนที่เป็นนิติบุคคล
1. การจัดตั้ง	- จัดทะเบียนตาม พ.ร.บ. ส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน - ไม่มีค่าใช้จ่ายในการจดทะเบียน	- จัดทะเบียนตาม พ.ร.บ. ส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน และ - จัดทะเบียนจัดตั้งเป็นนิติบุคคลตามกฎหมาย - มีค่าใช้จ่ายในการจดทะเบียน กรณีทำหนังสือส่วนจดทะเบียน และบริษัทจำกัด
2. ประเภทการเสียภาษี	- ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา คิดเป็น % ของเงินได้สุทธิ* ในอัตราก้าวหน้า ตั้งแต่ 5% - 35% (*เงินได้สุทธิ = เงินได้ - ค่าใช้จ่าย - ค่าลดหย่อน)	- ภาษีเงินได้นิติบุคคล - กรณีทั่วไป คิดเป็น % ของกำไร สุทธิ* ในอัตราคงที่ 20% - กรณี SMEs คิดเป็น % ของ กำไร สุทธิ* ในอัตราก้าวหน้า ตั้งแต่ ยกเว้น-20% (*กำไรสุทธิทางภาษี = รายได้ทางภาษี - ค่าใช้จ่ายทางภาษี) - กรณีขาดทุนไม่ต้องเสียภาษี

3. การจัดทำบัญชี	- จัดทำ บัญชีรายการรายรับ-จ่าย ตามที่อธิบดีกรมสรรพากรกำหนด หากมีรายได้ถึงเกณฑ์เสียภาษี - ไม่ต้องมีผู้ทำ บัญชีและผู้ตรวจสอบบัญชีตามกฎหมาย	- ต้องจัดทำ บัญชี และมีผู้ทำบัญชี ตามที่กฎหมายกำหนด - ต้องมีผู้ตรวจสอบบัญชีตรวจสอบ และแสดงความเห็นงบการเงิน - มีค่าใช้จ่ายในการทำ และสอบ บัญชี
4. ความเป็นระบบในการบริหารงาน	- น้อย	- มากกว่า เนื่องจากมีการจัดทำ บัญชี จึงมีข้อมูลใช้ในการบริหารจัดการ ธุรกิจได้ดีกว่า
5. ความน่าเชื่อถือ	- น้อย	- มากกว่า เนื่องจากมีการ จดทะเบียน กับภาครัฐบุคคลหรือ หน่วยงานต่างๆ สามารถตรวจสอบ สถานะต่างๆ ได้
6. การจัดหาเงินทุน	- ทำได้ยากเนื่องจากขาดข้อมูลทางการเงิน ที่จะใช้ในการตรวจสอบ สุขภาพของกิจการ	- ทำได้ง่าย เนื่องจากมีข้อมูลทางการเงินที่ได้มาตรฐาน รู้ผลประกอบการที่ชัดเจน
7. ความรับผิดชอบต่อกิจการ	- ต้องรับผิดชอบในหนี้สินของ กิจการไม่จำกัดจำนวน	- มีทั้งแบบรับผิดชอบในหนี้สิน ของกิจการ - ไม่จำกัดจำนวน - จำกัดจำนวน

5.7 การจดทะเบียนนิติบุคคล

5.7.1 การจดทะเบียนตามพระราชบัญญัติสหกรณ์

1. สหกรณ์ การจดทะเบียนสหกรณ์มีขั้นตอน ดังนี้

1	เตรียมการเบื้องต้น	รวบรวมกลุ่มบุคคลที่ประสงค์จัดตั้งสหกรณ์
2	ประสานและฝึกอบรม	กลุ่มบุคคลเข้ารับการอบรมไม่น้อยกว่า 6 ชั่วโมง
3	ประชุมผู้ประสงค์จะเป็นสมาชิก	กำหนดชื่อสหกรณ์ คัดเลือกคณะผู้จัดตั้ง ร่างข้อบังคับ
4	ประชุมคณะจัดตั้งสหกรณ์	จองชื่อ เลือกประเภท ร่างข้อบังคับ แผนธุรกิจ บัญชีสมาชิก
5	ประชุมผู้จะเป็นสมาชิกสหกรณ์	รับทราบชื่อ ประเภท ข้อบังคับ แผนธุรกิจ
6	ยื่นเอกสารขอจดทะเบียนสหกรณ์	คณะผู้จัดตั้งยื่นเอกสาร ณ สำนักงานสหกรณ์จังหวัด
7	พิจารณารับจดทะเบียนสหกรณ์	นายทะเบียนออกใบสำคัญจดทะเบียนสหกรณ์

ภาพที่ 13 ขั้นตอนการจดทะเบียนสหกรณ์

เอกสารที่ใช้ในการขอจดทะเบียนสหกรณ์

- 1) คำขอจดทะเบียนสหกรณ์จำนวน 2 ชุด
- 2) สำเนารายงานการประชุมผู้ซึ่งประสงค์จะเป็นสมาชิกสหกรณ์ จำนวน 2 ชุด
- 3) สำเนารายงานการประชุมคณะผู้จัดตั้งสหกรณ์ จำนวน 2 ชุด
- 4) สำเนารายงานการประชุมผู้ซึ่งจะเป็นสมาชิกสหกรณ์ จำนวน 2 ชุด
- 5) บัญชีรายชื่อผู้ซึ่งจะเป็นสมาชิกสหกรณ์ จำนวน 2 ชุด
- 6) แผนดำเนินการเกี่ยวกับธุรกิจหรือกิจกรรมของสหกรณ์ จำนวน 2 ชุด
- 7) หนังสือยินยอมให้ใช้สถานที่เป็นที่ตั้งสำนักงานสหกรณ์ จำนวน 2 ชุด
- 8) ข้อบังคับสหกรณ์ จำนวน 4 ฉบับ

2. กลุ่มเกษตรกร การจดทะเบียนกลุ่มเกษตรกรมีขั้นตอน ดังนี้

1	การรวบรวมเกษตรกร	รวบรวมเกษตรกรบรรลุนิติภาวะไม่น้อยกว่า 30 คน
2	การเตรียมการจัดตั้งกลุ่มเกษตรกร	ประชุมกลุ่มเกษตรกรคัดเลือกคณะผู้ก่อการร่างข้อบังคับ
3	คณะผู้ก่อการ	กำหนดวัตถุประสงค์ ทำบัญชีรายชื่อสมาชิก ร่างข้อบังคับ จัดประชุมสมาชิกกลุ่ม (ต้องมีเจ้าหน้าที่ส่งเสริมสหกรณ์ร่วม)
4	ขอจดทะเบียนจัดตั้งกลุ่มเกษตรกร	คณะผู้ก่อการยื่นขอจดทะเบียนต่อนายทะเบียนกลุ่มเกษตรกร ยื่นเอกสาร ณ สำนักงานสหกรณ์จังหวัด
5	การจดทะเบียนจัดตั้งกลุ่มเกษตรกร	นายทะเบียนออกใบทะเบียนจัดตั้งกลุ่มเกษตรกร

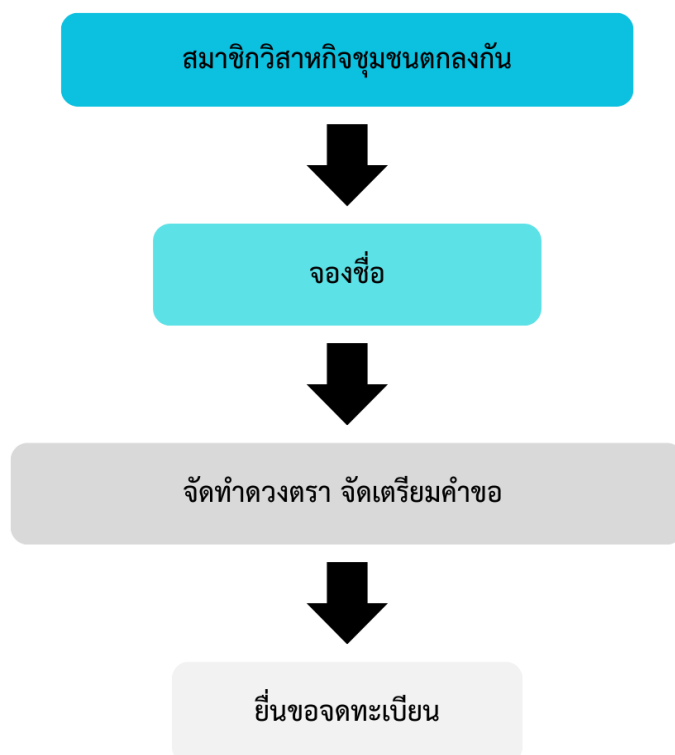
ภาพที่ 14 ขั้นตอนการจดทะเบียนสหกรณ์

เอกสารขอจดทะเบียนสหกรณ์ มีดังนี้

- 1) คำขอจดทะเบียนจัดตั้งกลุ่มเกษตรกร จำนวน 1 ฉบับ
- 2) ร่างข้อบังคับของกลุ่มเกษตรกร จำนวน 4 ฉบับ
- 3) บัญชีรายชื่อเกษตรกรผู้ซึ่งจะเป็นสมาชิกกลุ่มเกษตรกร จำนวน 2 ชุด
- 4) สำเนารายงานการประชุมเกษตรกรผู้ซึ่งจะจัดตั้งกลุ่มเกษตรกร จำนวน 2 ชุด
- 5) สำเนารายงานการประชุมผู้ซึ่งจะเป็นสมาชิกกลุ่มเกษตรกร จำนวน 2 ชุด

5.7.2 การจดทะเบียนตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์

1. ห้างหุ้นส่วนจดทะเบียน (ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล ห้างหุ้นส่วนจำกัด) มีขั้นตอนการจดทะเบียนดังนี้



ภาพที่ 15 ขั้นตอนการจดทะเบียนห้างหุ้นส่วน

ข้อมูลที่ใช้ในการยื่นขอจดทะเบียน

- 1) ชื่อของห้างหุ้นส่วน
- 2) วัตถุประสงค์ของห้าง
- 3) ที่ตั้งสำนักงานแห่งใหญ่และ/หรือสาขา
- 4) ชื่อที่อยู่อาศัยสัญชาติและสิ่งที่น่าสนใจ มาลงหุ้น
- 5) ชื่อผู้เป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ (ต้องเป็นหุ้นส่วนไม่จำกัดความรับผิด) กรณีเป็นห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคลผู้เป็นหุ้นส่วนสามารถเข้าเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการได้ทุกคน
- 6) ข้อจำกัดอำนาจหุ้นส่วนผู้จัดการ (ถ้ามี)

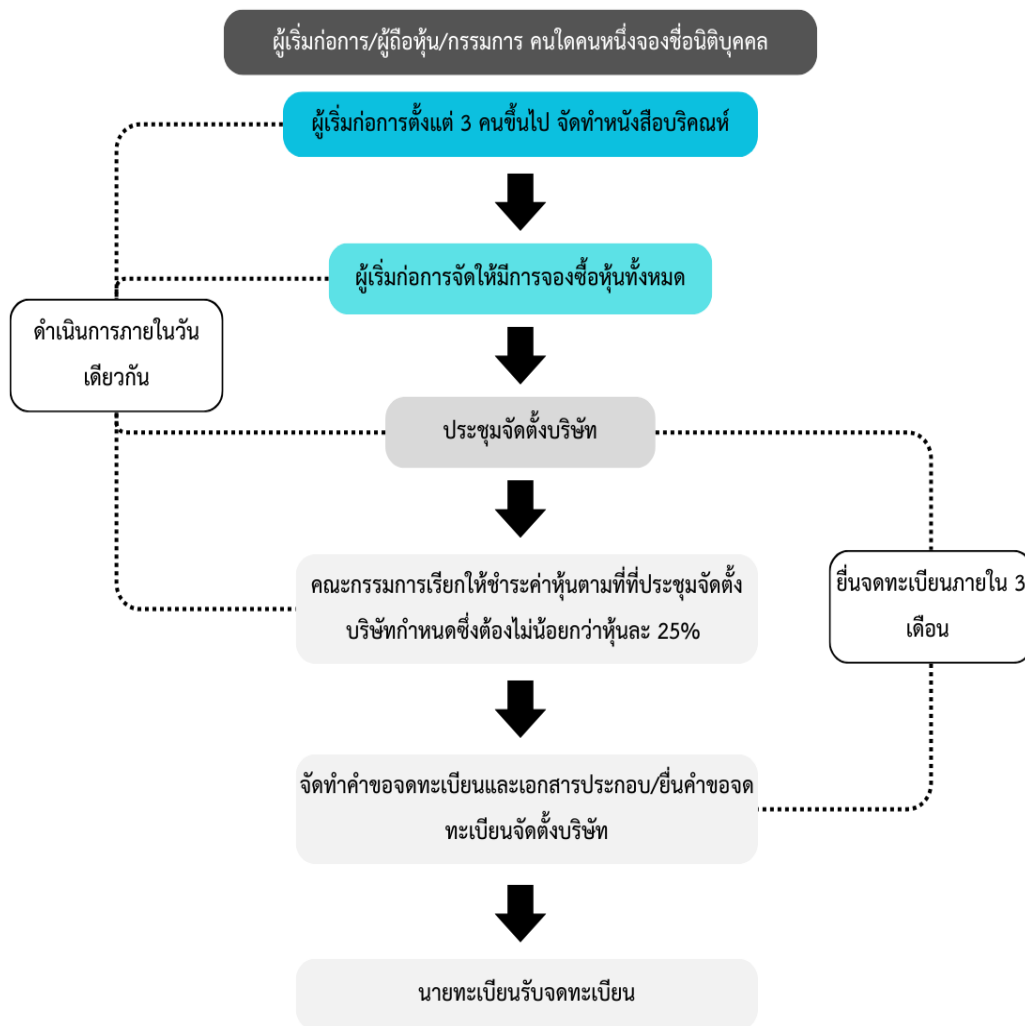
- 7) ตราสำคัญของห้าง
- 8) รายการอื่นๆ ที่เห็นสมควรให้ประชาชนทราบ (ถ้ามี)

เอกสารและหลักฐานที่ต้องใช้ในการจดทะเบียน

- 1) คำขอจดทะเบียนห้างหุ้นส่วน (แบบ หส. 1)
- 2) แบบคำรับรองการจดทะเบียนห้างหุ้นส่วน
- 3) รายการจดทะเบียน (แบบ หส.2) ห้างหุ้นส่วนจำกัด ใช้ 3 หน้า/ห้างหุ้นส่วนสามัญ นิติบุคคล ใช้เฉพาะหน้า 1 และ หน้า 3
- 4) วัตถุประสงค์ (แบบ ว.)
- 5) แบบ สสข. 1
- 6) ใบแจ้งผลการจองชื่อนิติบุคคลที่ยังไม่หมดอายุ
- 7) แผนที่แสดงที่ตั้งสำนักงานแห่งใหญ่ และสถานที่สำคัญบริเวณใกล้เคียงโดยสังเขป
- 8) สำเนาหลักฐานการรับชำระเงินลงหุ้นที่ห้างหุ้นส่วนได้ออกให้แก่ผู้เป็นหุ้นส่วน
- 9) สำเนาบัตรประจำตัวของผู้เป็นหุ้นส่วนทุกคน
- 10) สำเนาหลักฐานการเป็นผู้รับรองลายมือชื่อ (ถ้ามี)
- 11) หนังสือมอบอำนาจ (กรณีให้ผู้จดทะเบียนไม่สามารถยื่นขอจดทะเบียนได้ด้วย ตนเอง ก็มอบอำนาจให้บุคคลอื่นดำเนินการแทนโดยทำ หนังสือมอบอำนาจและฉันทนหรือเช่า ระบุ ค่าอากรแสตมป์ 10 บาท)

สำเนาเอกสารประกอบคำขอจดทะเบียนทุกฉบับ ต้องให้ผู้จดทะเบียนอย่างน้อยหนึ่งคนรับรองความถูกต้อง ยกเว้นสำเนาบัตรประจำตัวหรือหลักฐานการเป็นผู้รับรองลายมือชื่อผู้จดทะเบียนให้ผู้เป็นเจ้าของบัตร หรือผู้จดทะเบียนอย่างน้อยหนึ่งคนเป็นผู้ลงลายมือชื่อรับรองความถูกต้อง

2. บริษัทจำกัด มีขั้นตอนการจดทะเบียน ดังนี้



ภาพที่ 16 ขั้นตอนการจดทะเบียนบริษัทจำกัด

ข้อมูลที่ต้องใช้ในการจัดตั้งบริษัทจำกัด

- 1) ชื่อของบริษัท (ตามที่ได้จองชื่อไว้)
- 2) ที่ตั้งสำนักงานแห่งใหญ่/สาขา (ตั้งอยู่ ณ จังหวัดใด) พร้อมเลขรหัสประจำ บ้าน ของที่ตั้งสำนักงาน, E-mail, หมายเลขโทรศัพท์ของบริษัทหรือกรรมการ และหรือชื่อหรือที่อยู่ เว็บไซต์ (URL) ที่ใช้ในการประชาสัมพันธ์หรือประกอบธุรกิจ
- 3) วัตถุประสงค์ของบริษัทที่จะประกอบกิจการค้า

- 4) ทุนจดทะเบียนจะต้องแบ่งเป็นหุ้นๆ มีมูลค่าหุ้นเท่าๆกัน (มูลค่าหุ้นจะต้อง ไม่ต่ำกว่า 5 บาท)
- 5) ชื่อ ที่อยู่ อายุ หมายเลขโทรศัพท์ เลขที่บัตรประชาชน อาชีพ และจำนวนหุ้นที่ผู้เริ่มก่อการจองซื้อไว้
- 6) ชื่อ ที่อยู่ อายุหมายเลขโทรศัพท์ เลขที่บัตรประชาชน ของพยาน 2 คน
- 7) ชำระค่าอากรแสตมป์ 200 บาท
- 8) ข้อบังคับ (ถ้ามี)
- 9) จำนวนทุน (ค่าหุ้น) ที่เรียกชำระแล้ว อย่างน้อยร้อยละ 25 ของทุนจดทะเบียน
- 10) ชื่อ ที่อยู่ อายุสัญชาติ หมายเลขโทรศัพท์ เลขที่บัตรประชาชน ของกรรมการ
- 11) รายชื่อหรือจำนวนกรรมการที่มีอำนาจลงชื่อแทนบริษัท (อำนาจกรรมการ)
- 12) ชื่อ เลขทะเบียนผู้สอบบัญชีรับอนุญาตพร้อมค่าตอบแทน
- 13) ชื่อ ที่อยู่ สัญชาติ อาชีพ เลขที่บัตรประชาชน และจำนวนหุ้นของผู้ถือหุ้นแต่ละคน
- 14) ดวงตราสำคัญ (ถ้ามี) ทั้งนี้ บริษัทจะไม่จดทะเบียนดวงตราสำคัญของบริษัทก็ได้ หากว่าอำนาจกรรมการไม่ได้กำหนดให้ต้องประทับดวงตราสำคัญด้วย

เอกสารหลักฐานที่ต้องใช้ในการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทจำกัด

- 1) คำขอจดทะเบียนบริษัทจำกัด (แบบ บอจ.1)
- 2) แบบคำรับรองการจดทะเบียนบริษัทจำกัด
- 3) หนังสือบริคณห์สนธิ (แบบ บอจ.2) ชำระค่าอากรแสตมป์ 200 บาท
- 4) รายการจดทะเบียนจัดตั้ง (แบบ บอจ.3)
- 5) แบบวัตถุที่ประสงค์ (แบบ ว.)
- 6) รายละเอียดกรรมการ (แบบ ก.)
- 7) ใบแจ้งผลการจองซื้อนิติบุคคลที่ยังไม่หมดอายุ
- 8) หลักฐานให้ความเห็นชอบในการจัดตั้งบริษัทเพื่อประกอบธุรกิจจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง (ใช้เฉพาะในการประกอบธุรกิจที่มีกฎหมายพิเศษควบคุม เช่น ธุรกิจธนาคาร ธุรกิจประกันภัย ธุรกิจเงินทุนธุรกิจหลักทรัพย์ ธุรกิจเครดิตฟองซิเอร์ กิจการข้อมูลเครดิต บริหาร สินทรัพย์ กิจการคลังสินค้า กิจการไซโลหรือกิจการห้องเย็น)
- 9) บัญชีรายชื่อผู้ถือหุ้น (แบบ บอจ.5)

- 10) สำเนาบัญชีรายชื่อผู้เข้าซื้อหุ้นหรือผู้รับมอบฉันทะในการประชุมให้ความเห็นชอบในกิจการที่ได้ประชุมจัดตั้งบริษัทพร้อมลายมือชื่อ
- 11) สำเนารายงานการประชุมตั้งบริษัท
- 12) สำเนาข้อบังคับ ชำระค่าอากรแสตมป์ 200 บาท (ถ้ามี)
- 13) สำเนาหลักฐานการรับชำระค่าหุ้นที่บริษัทออกให้แก่ผู้ถือหุ้น
- 14) แบบ สสช.1
- 15) แผนที่แสดงที่ตั้งสำนักงานแห่งใหญ่และสถานที่สำคัญบริเวณใกล้เคียงโดยสังเขป
- 16) สำเนาบัตรประจำตัวของผู้เริ่มก่อการและกรรมการทุกคน
- 17) สำเนาหลักฐานการเป็นผู้รับรองลายมือชื่อ (ถ้ามี)
- 18) หนังสือมอบอำนาจ (กรณีที่ผู้จดทะเบียนไม่สามารถยื่นจดทะเบียนได้ด้วยตนเอง ก็มอบอำนาจให้บุคคลอื่นดำเนินการแทนโดยทำหนังสือมอบอำนาจและผนึกหรือชำระค่าอากรแสตมป์ 10 บาท)

สำเนาเอกสารประกอบคำขอจดทะเบียนทุกฉบับ ต้องให้ผู้จดทะเบียนอย่างน้อยหนึ่งคนรับรองความถูกต้อง ยกเว้นสำเนาบัตรประจำตัวหรือหลักฐานการเป็นผู้รับรองลายมือชื่อผู้จดทะเบียนให้ผู้เป็นเจ้าของบัตรหรือผู้จดทะเบียนอย่างน้อยหนึ่งคนเป็นผู้ลงลายมือชื่อรับรองความถูกต้อง

ช่องทางการยื่นคำขอจดทะเบียนทางหุ้นส่วนจดทะเบียนและบริษัทจำกัด

วิสาหกิจชุมชนที่ต้องการจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลสามารถยื่นคำขอจดทะเบียนได้ 2 ทาง ดังนี้

1) ยื่นจดทะเบียนทางระบบจดทะเบียนนิติบุคคลทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-Registration)

- ผ่านทาง Link:

<https://ereg.dbd.go.th/ERegistMemberWeb/nonmemberpages/home.xhtml>

2) ยื่นคำขอจดทะเบียนผ่านช่องทางปกติ (แบบกระดาษ)

- พร้อมเอกสารประกอบต่อนายทะเบียน
- โดยหุ้นส่วนผู้จัดการในกรณีห้างหุ้นส่วนจดทะเบียน หรือกรรมการผู้มีอำนาจในกรณีบริษัทจำกัด
- สามารถไปยื่นขอจดทะเบียนด้วยตนเองหรือมอบอำนาจให้ผู้อื่นไปดำเนินการแทนก็ได้

บทที่ 6 การส่งเสริมและพัฒนา โดย กรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ

6.1 หน้าที่ความรับผิดชอบ

กรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ มีบทบาทภารกิจเกี่ยวกับการพัฒนาสังคม การจัดสวัสดิการสังคม การสังคมสงเคราะห์ การคุ้มครองและพิทักษ์สิทธิ และการให้บริการ สวัสดิการสังคมแก่คนไร้ที่พึ่ง ผู้ทำการขอทาน สมาชิกนิคมสร้างตนเอง ราษฎรบนพื้นที่สูง และกลุ่มเป้าหมายพิเศษ รวมถึงการส่งเสริมและสนับสนุนการพัฒนาสังคม และการจัดสวัสดิการสังคม โดยการมีส่วนร่วมของภาคส่วนต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องและการจัดกิจกรรมตามโครงการพิเศษ ซึ่งในการพัฒนาคุณภาพชีวิตของราษฎรบนพื้นที่สูง จะส่งเสริมการจัดสวัสดิการสังคม 7 ด้าน (การบริการทางสังคม การศึกษา สุขภาพอนามัย ที่อยู่อาศัย การฝึกอาชีพ การประกอบอาชีพ นันทนาการ กระบวนการยุติธรรม) ให้กับราษฎรบนพื้นที่สูงสนับสนุนให้ราษฎรบนพื้นที่สูงมีทางเลือกด้านอาชีพ และเพิ่มรายได้ มีเป้าหมายให้ราษฎรบนพื้นที่สูงได้รับการคุ้มครองตามสิทธิและสวัสดิการขั้นพื้นฐานเพิ่มขึ้น

หน่วยงานสังกัดกรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ คือ กองพัฒนาสังคมกลุ่มเป้าหมายพิเศษ มุ่งเน้นการดำเนินงานส่งเสริม สนับสนุน การพัฒนาศักยภาพและคุณภาพชีวิตของราษฎรบนพื้นที่สูง โดยประสานความร่วมมือกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภายในและต่างประเทศ สนับสนุนองค์ความรู้ในการปฏิบัติให้แก่ศูนย์พัฒนารัฐรบนพื้นที่สูง และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการพัฒนารูปแบบ แนวทาง การพัฒนารัฐรบนพื้นที่สูงส่งเสริมให้เกิดศูนย์เรียนรู้เพื่อการพัฒนาคุณภาพชีวิตชุมชนบนพื้นที่สูง (ศรส.) และศูนย์ส่งเสริมการจัดสวัสดิการสังคมชุมชนบนพื้นที่สูง (ศสส.) เผยแพร่วัฒนธรรม และวิถีชีวิตเกี่ยวกับราษฎรบนพื้นที่สูง จัดทำข้อเสนอแนะและผลักดันให้มีกฎหมาย กฎ ระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนารัฐรบนพื้นที่สูง โดยมีหน่วยงานในสังกัดที่ตั้งอยู่ในพื้นที่ คือ ศูนย์พัฒนารัฐรบนพื้นที่สูง 16 แห่ง ครอบคลุมการดำเนินงาน 20 จังหวัด ได้แก่ ศูนย์พัฒนารัฐรบนพื้นที่สูงจังหวัดเชียงใหม่ เชียงราย ตาก ลำพูน ลำปาง พะเยา แม่ฮ่องสอนแพร่ น่าน ราชบุรี กาญจนบุรี กำแพงเพชร เพชรบูรณ์ (ครอบคลุมเลย) พิษณุโลก (ครอบคลุมสุโขทัย) อุทัยธานี (ครอบคลุมสุพรรณบุรี) และเพชรบุรี (ครอบคลุมประจวบคีรีขันธ์)

การพัฒนารัฐรบนพื้นที่สูง ตามแผนปฏิบัติการพัฒนารัฐรบนพื้นที่สูง ระยะ 5 ปี (พ.ศ. 2566 - 2570) กำหนดแนวทางการพัฒนาไว้ 4 แนวทาง ประกอบด้วย

- 1) แนวทางการพัฒนาที่ 1 ส่งเสริมการจัดสวัสดิการสังคม และสนับสนุนการยกระดับคุณภาพชีวิตราษฎรบนพื้นที่สูง
- 2) แนวทางการพัฒนาที่ 2 ส่งเสริมทุนทางสังคม รายได้ วิถีชีวิตและอัตลักษณ์ชุมชนบนพื้นที่สูง
- 3) แนวทางการพัฒนาที่ 3 เสริมพลังทางสังคม และภาคีเครือข่ายการพัฒนารัฐรบนพื้นที่สูง

4) แนวทางการพัฒนาที่ 4 พัฒนาการบริหารจัดการ ระบบข้อมูลและองค์ความรู้ด้านการพัฒนา
สังคมบนพื้นที่สูง

จะเห็นได้ว่าตามแนวทางการพัฒนาที่ 2 ในส่วนของส่งเสริมทุนทางสังคม รายได้ วิถีชีวิต และอัตลักษณ์ชุมชนบนพื้นที่สูง เกี่ยวข้องโดยตรงกับการพัฒนาสวัสดิการด้านอาชีพและรายได้แก่ราษฎรบนพื้นที่สูง นำมาซึ่งการส่งเสริมให้เกิดการจัดตั้ง “วิสาหกิจชุมชน” เพื่อเป็นการรวมกลุ่มอาชีพของราษฎรบนพื้นที่สูงที่มีกฎหมายรองรับ ก่อให้เกิดการลดรายจ่าย เพิ่มรายได้ รวมทั้งสามารถรับการสนับสนุนต่าง ๆ จากหน่วยงานภาครัฐ และเอกชน ได้แก่ การส่งเสริมความเข้มแข็งและศักยภาพของกลุ่มอาชีพ การพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่าย การสร้างภาพลักษณ์ และการรับรู้ของสังคม การนำผลิตภัณฑ์เข้าสู่มาตรฐานด้านต่าง ๆ การเข้าถึงเงินทุน การดำเนินงานทางธุรกิจและระเบียบกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ฯลฯ และเมื่อกลุ่มอาชีพหรือวิสาหกิจชุมชนข้างต้นมีรายได้และการดำเนินงานที่ต่อเนื่อง กรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการโดยกองพัฒนาสังคมกลุ่มเป้าหมายพิเศษ จะมีการส่งเสริมให้เกิดการจัดตั้งองค์การสวัสดิการสังคมควบคู่กันเพื่อให้เกิดการจัดสวัสดิการตามความต้องการของราษฎรบนพื้นที่สูง และมีระบบการช่วยเหลือเกื้อกูลในสังคมและชุมชน ซึ่งส่วนหนึ่งจะมีการนำรายได้จากกลุ่มอาชีพ/วิสาหกิจชุมชน มาสู่การจัดสวัสดิการในระดับพื้นที่ซึ่งเป็นสวัสดิการภาคสมัครใจ หนุนเสริมสวัสดิการสังคมที่จัดโดยรัฐ

ตารางที่ 2 กรอบการดำเนินงานการพัฒนาสวัสดิการด้านอาชีพ และรายได้ของกองพัฒนาสังคมกลุ่มเป้าหมายพิเศษ

ต้นน้ำ	กลางน้ำ	ปลายน้ำ
1. การวิเคราะห์พื้นที่และการรวมกลุ่มของราษฎรบนพื้นที่สูง อาทิ การวิเคราะห์คุณภาพชีวิตครัวเรือนเปราะบาง แบบสำรวจข้อมูลกลุ่มเป้าหมายราษฎรบนพื้นที่สูงระบบข้อมูลราษฎรบนพื้นที่สูง การใช้เกณฑ์วัดระดับศักยภาพกลุ่มอาชีพ การประเมินทุนทางสังคม	ประสานการดำเนินงานร่วมกับหน่วยงานต่าง ๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญ เฉพาะด้านในการส่งเสริมด้านอาชีพและรายได้แก่ราษฎรบนพื้นที่สูง 1. การผลิตและพัฒนาสินค้าบนพื้นที่สูง อาทิ การออกแบบลวดลาย ออกแบบสินค้าและ	1. พัฒนาศักยภาพและความเข้มแข็งของกลุ่มอาชีพ/วิสาหกิจชุมชนอย่างต่อเนื่อง 2. พัฒนาศักยภาพและความพร้อมในการจัดตั้งเป็นกองทุนสวัสดิการ องค์การสวัสดิการสังคม (องค์กรสาธารณประโยชน์ องค์กรสวัสดิการชุมชน)

2. การค้นหาศักยภาพชุมชน ทูทางสังคม และอัตลักษณ์ด้านผลิตภัณฑ์/บริการการท่องเที่ยวภูมิวัฒนธรรม 3. ส่งเสริมการรวมกลุ่ม พัฒนาศักยภาพและจัดตั้งกลุ่มอาชีพ 4. วางแผนและดำเนินกิจกรรมด้านการส่งเสริมอาชีพและรายได้ 4.1 การพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์ 4.2 การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายและการตลาด 4.3 ส่งเสริมการผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม และเศรษฐกิจหมุนเวียน 4.4 เตรียมความพร้อมการจัดตั้งเป็นวิสาหกิจชุมชน 4.5 การจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์และสร้างการรับรู้ของสังคม 5. วิเคราะห์ความเป็นไปได้และเตรียมความพร้อมการสู่เป็นกองทุนสวัสดิการ หรือองค์การสวัสดิการสังคม	บรรจุกิจกรรมยกระดับผลิตภัณฑ์การผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ฯลฯ 2. การปลูกพืชบนพื้นที่สูงและการแปรรูป 3. การพัฒนาสินค้าเข้าสู่มาตรฐานต่าง ๆ ได้แก่ มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) สินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) สิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ (GI) ผลิตภัณฑ์วัฒนธรรมไทย (CPOT) ฯลฯ 4. การวางจัดจำหน่ายและพัฒนาช่องทางการตลาด ทั้งในพื้นที่จุดขายและสินค้าออนไลน์ 5. การจดทะเบียนต่าง ๆ อาทิ วิสาหกิจชุมชน วิสาหกิจเพื่อสังคม ฯลฯ 6. การประสานจัดการด้านการเงินการบัญชี บัญชีครัวเรือน รวมถึงการจัดการภาษีเงินได้ (ถ้ามี) ทั้งนี้ จะเป็นการดำเนินงาน ทั้งในระดับนโยบายกับหน่วยงานต่าง ๆ และการดำเนินงานในพื้นที่	3. เสริมสร้างความเข้มแข็งในการจัดการของกองทุนสวัสดิการ และองค์การสวัสดิการสังคม 4. ส่งเสริมการจัดสวัสดิการของกองทุนสวัสดิการ และองค์การสวัสดิการสังคม 5. เสริมสร้างศักยภาพของกองทุนสวัสดิการ และองค์การสวัสดิการสังคม ในการเข้าถึงแหล่งทุนประเภทต่าง ๆ 6. เสริมสร้างศักยภาพของกองทุนสวัสดิการ และองค์การสวัสดิการสังคม เข้าสู่มาตรฐานประเภทต่าง ๆ
--	--	---

จากกรอบการดำเนินงาน การพัฒนาสวัสดิการด้านอาชีพและรายได้ข้างต้น ในปี 2567 กรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ ได้จัดทำแผนงานโครงการต่าง ๆ ดังนี้

1. โครงการส่งเสริมการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนบนพื้นที่สูง

วัตถุประสงค์ เพื่อส่งเสริมการต่อยอดอาชีพ ภูมิปัญญาอัตลักษณ์ในพื้นที่ชุมชนบนพื้นที่สูงสู่การเป็นวิสาหกิจชุมชน และเตรียมความพร้อมวิสาหกิจชุมชนบนพื้นที่สูงสู่การเป็นวิสาหกิจเพื่อสังคม (SE) โดยใช้ทุนทางสังคม และการผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ทำให้ราษฎรบนพื้นที่สูงมีรายได้เพิ่มขึ้น และนำสู่การยกระดับคุณภาพชีวิต

วิธีการดำเนินงาน เตรียมความพร้อมเจ้าหน้าที่ และกลุ่มเป้าหมายในการคัดเลือกพื้นที่และผลิตภัณฑ์ประสานภาคีเครือข่ายในพื้นที่ พร้อมจัดทำเวทีค้นหาศักยภาพชุมชน เวทีประชาคม การดำเนินกิจกรรมร่วมกัน การประเมินและติดตามการดำเนินงาน รายงานผลการดำเนินงาน

2. โครงการพัฒนาชุมชนบนพื้นที่สูงสู่ผู้ประกอบการสังคมรุ่นใหม่

วัตถุประสงค์ เพื่อส่งเสริมสนับสนุนการดำเนินงานตามแผนการจัดทำคู่มือวิสาหกิจชุมชน และเตรียมความพร้อมวิสาหกิจชุมชนบนพื้นที่สูงสู่การเป็นวิสาหกิจเพื่อสังคม (SE) เพื่อส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนบนพื้นที่สูง เข้าสู่การรับรองมาตรฐานประเภทต่าง ๆ เพื่อส่งเสริมและพัฒนาการผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม เทคโนโลยี นวัตกรรม และการจัดจำหน่ายในสังคมยุคใหม่

วิธีการดำเนินงาน เตรียมความพร้อมเจ้าหน้าที่และกลุ่มเป้าหมายในการคัดเลือกพื้นที่ และผลิตภัณฑ์ประสานภาคีเครือข่ายในพื้นที่ ประชุมวางแผน จัดมหกรรมการจัดแสดงผลิตภัณฑ์ชุมชนบนพื้นที่สูงร่วมกับภาคเอกชน จังหวัดเชียงใหม่ การจัดกิจกรรมส่งเสริมพัฒนาอาชีพในพื้นที่ จัดกิจกรรมส่งเสริมช่องทางการประกอบอาชีพ เพื่อประชาสัมพันธ์ช่องทางการจำหน่าย วิเคราะห์ข้อมูลและพัฒนาการต่อยอดโครงการของเจ้าหน้าที่

3. โครงการส่งเสริมการพัฒนาสังคมด้วยระบบเศรษฐกิจเพิ่มมูลค่า

วัตถุประสงค์ เพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตสมาชิกนิคมสร้างตนเอง ราษฎรในพื้นที่นิคมสร้างตนเอง และราษฎรบนพื้นที่สูงด้วยระบบเศรษฐกิจเพิ่มมูลค่าตามโมเดลเศรษฐกิจ BCG ให้มีอาชีพและรายได้เพิ่มขึ้น ตลอดจนสามารถพึ่งพาตนเองได้ เพื่อส่งเสริมสมาชิกนิคมสร้างตนเองมีความรู้การแปรรูปผลผลิต และผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม พร้อมยกระดับผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพและมาตรฐาน

วิธีการดำเนินงาน การแปรรูปผลผลิตและผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม การท่องเที่ยว ภูมิวัฒนธรรมในศูนย์พัฒนาราชราษฎรบนพื้นที่สูง

4. โครงการส่งเสริมการเรียนรู้การจัดสวัสดิการสังคมบนพื้นที่สูง

วัตถุประสงค์ เพื่อส่งเสริมและพัฒนาให้ราษฎรบนพื้นที่สูงมีส่วนร่วม และมีบทบาทในการจัดสวัสดิการสังคมชุมชนบนพื้นที่สูงให้มีความเข้มแข็ง เพื่อให้ศูนย์เรียนรู้เพื่อการพัฒนาคุณภาพชีวิตชุมชนบนพื้นที่สูง (ศรส.) เป็นศูนย์กลางการจัดการความรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในชุมชนบนพื้นที่สูง และเกิดการถ่ายทอดความรู้ได้ เพื่อประสานการบริหารจัดการที่ดิน และพัฒนาศักยภาพด้านอาชีพและรายได้ของราษฎรบนพื้นที่สูงในบริบทเชิงพื้นที่ของภูทับเบิก เพื่อปรับปรุงข้อมูลราษฎรบนพื้นที่สูงให้เป็นปัจจุบัน และเป็นฐานข้อมูลในการวางแผนให้ความช่วยเหลือ และพัฒนาคุณภาพชีวิตราษฎรบนพื้นที่สูง ตามสวัสดิการขั้นพื้นฐาน 7 ด้าน

วิธีการดำเนินงาน จัดทำกิจกรรมส่งเสริมและพัฒนากิจการสวัสดิการสังคมบนพื้นที่สูง ดำเนินงานในพื้นที่ใหม่ กรณีพื้นที่เดิม กิจกรรมศูนย์เรียนรู้เพื่อการพัฒนาคุณภาพชีวิตชุมชนบนพื้นที่สูง กิจกรรมการจัดระบบฐานข้อมูลกลุ่มเป้าหมาย

5. โครงการส่งเสริมพัฒนาคุณภาพชีวิตตามวิถีอัตลักษณ์ชุมชนบนพื้นที่สูง

วัตถุประสงค์ เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับราษฎรบนพื้นที่สูงโดยใช้กลไกการดำเนินงานด้านการท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์และอัตลักษณ์ เพื่อพัฒนาการบริหารจัดการสวัสดิการด้านการท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์และอัตลักษณ์ และจัดทำแผนพัฒนาคุณภาพชีวิต เพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ และเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ ในการเพิ่มช่องทางการตระหนักรู้ของสังคม เกี่ยวกับเรื่องราวทางอัตลักษณ์ของราษฎร เพื่อพัฒนาให้ พิพิธภัณฑ์เรียนรู้ราษฎรบนพื้นที่สูง เป็นศูนย์กลางการจัดแสดงเรื่องราว ของราษฎรบนพื้นที่สูง 10 ชาติพันธุ์

วิธีการดำเนินงาน ประเมินศักยภาพและกำหนดเป้าหมายทิศทางการบูรณาการพัฒนาศูนย์จัดประชุมเพื่อวางแผนแนวทางการขับเคลื่อนงาน จัดกิจกรรมส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงสร้างสรรค์ และอัตลักษณ์วัฒนธรรม ติดตามและประเมินผลโครงการ ถอดบทเรียน พร้อมสรุปผลการดำเนินงานโครงการ

นอกจากนี้ เนื่องจากกลุ่มอาชีพ/วิสาหกิจชุมชนแต่ละกลุ่ม จะมีการดำเนินงาน ความก้าวหน้า และความจำเป็นในการพัฒนาศักยภาพที่แตกต่างกัน ดังนั้นในการพัฒนาสวัสดิการด้านอาชีพและรายได้ของกลุ่มอาชีพ/วิสาหกิจชุมชน ได้มีการนำเกณฑ์เบื้องต้นที่ดำเนินการโดยศูนย์พัฒนาราชราษฎรบนพื้นที่สูง มาใช้ติดตามศักยภาพกลุ่มอาชีพ/วิสาหกิจชุมชน เพื่อนำมาสู่การพัฒนาและส่งเสริมการดำเนินงาน ดังนี้

ระดับ A คือ กลุ่มที่มีระบบการบริหารจัดการกลุ่มที่ดี เข้มแข็งและมีผลสำเร็จเป็นรูปธรรม มีการจัดสวัสดิการแก่สมาชิก และชุมชน สามารถเป็นแหล่งเรียนรู้ได้

ระดับ B คือ มีการรวมกลุ่มอาชีพ แต่การบริหารจัดการยังไม่เป็นระบบ สามารถยกระดับการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้นได้ มีการจัดสวัสดิการแก่สมาชิก และชุมชน

ระดับ C คือ กลุ่มที่อยู่ระหว่างการเรียนรู้ และการพัฒนาศักยภาพการบริหารจัดการตนเอง และผลิตภัณฑ์

กรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ ซึ่งเป็นหน่วยงานภายใต้กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ มีบทบาทสำคัญในการพัฒนาคุณภาพชีวิต ด้วยการสร้างโอกาสและการสนับสนุนราษฎรบนพื้นที่สูงให้สามารถมีอาชีพและรายได้จากอัตลักษณ์และทุนทางสังคมที่มีอยู่ เพื่อนำไปสู่การพึ่งพาตนเอง และการพัฒนาที่ยั่งยืนต่อไป

ปัจจุบันมีศูนย์พัฒนาราชกรบนพื้นที่สูง 16 แห่งครอบคลุมทั้งหมด 20 จังหวัด ซึ่งมีอำนาจหน้าที่ ดังนี้

- 1) ดำเนินการส่งเสริมและสนับสนุนการพัฒนาศักยภาพและคุณภาพชีวิตของราษฎรบนพื้นที่สูง
- 2) ประสานความร่วมมือในการพัฒนาสังคมและจัดสวัสดิการราษฎรบนพื้นที่สูงในพื้นที่รับผิดชอบ
- 3) ส่งเสริมสนับสนุนการดำเนินงานโครงการหลวง โครงการพระดำริ โครงการพระธรรมจาริก หรือโครงการอื่นที่ได้รับมอบหมายแก่ราษฎรบนพื้นที่สูง
- 4) สำรวจและจัดทำข้อมูลพื้นฐานของศูนย์พัฒนาราชกรบนพื้นที่สูง และแผนพัฒนาราชกรบนพื้นที่สูงระดับจังหวัด
- 5) เป็นศูนย์การเรียนรู้ราษฎรบนพื้นที่สูง และถ่ายทอดองค์ความรู้การพัฒนาสังคมและสวัสดิการบนพื้นที่สูงตามภูมิสังคม

6.2 ตัวอย่างการส่งเสริมและพัฒนาวิสาหกิจชุมชน

กิจกรรมพัฒนาและเสริมสร้างศักยภาพประชากรกลุ่มเป้าหมายพิเศษ

1) จัดบริการตามโครงการพระธรรมจาริก

เป็นโครงการที่มุ่งเน้นการเผยแพร่พระพุทธศาสนาและพัฒนาคุณภาพชีวิตให้กับราษฎรบนพื้นที่สูง โดยเฉพาะในพื้นที่ที่เป็นถิ่นทุรกันดารในภาคเหนือ ภาคกลาง และภาคตะวันตกบางส่วน ซึ่งครอบคลุมชาติพันธุ์ต่าง ๆ เช่น กะเหรี่ยง ม้ง เมี่ยน ลาหู่ ลีซอ อาข่า ลัวะ ขมุ และมลาบรี

โดยมีพระสงฆ์อาสาสมัครที่เรียกว่า “พระธรรมจาริก” ปฏิบัติศาสนกิจในหมู่บ้าน/ชุมชนบนพื้นที่สูง ในอาศรม 320 แห่ง ทำหน้าที่เผยแพร่พระพุทธศาสนา อบรมศีลธรรม พัฒนาจิตใจให้แก่ราษฎรบนพื้นที่สูง

รวมทั้ง ปฏิบัติตนในลักษณะการเป็น “นักพัฒนา” อาทิ การสอนหนังสือ หรือเพิ่มทักษะความรู้ในด้านต่าง ๆ และสอดแทรก หลักธรรม คำสั่งสอนของพระพุทธศาสนา เพื่อขัดเกลาจิตใจให้คนในชุมชนมีลักษณะการเป็น ผู้นำที่ดี และผู้ตามที่ดี รวมทั้งเสริมสร้างความร่วมมือในการดำเนินงานของพระธรรมจาริกกับภาคีเครือข่ายในพื้นที่

2) ส่งเสริมและสนับสนุนการจัดสวัสดิการสำหรับประชากรกลุ่มเป้าหมาย

สนับสนุนส่งเสริมสวัสดิการให้แก่ ประชากรกลุ่มเป้าหมาย ได้แก่ สมาชิกและราษฎรในพื้นที่นิคมสร้างตนเอง ราษฎรบนพื้นที่สูง และราษฎรในพื้นที่ โครงการหมู่บ้านสหกรณ์ฯ เพื่อให้สามารถพึ่งตนเองได้ และมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น ในพื้นที่ 63 แห่ง

3) ส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิตราษฎรบนพื้นที่สูงด้วยศาสตร์พระราชา

ส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพ ด้านการจัดสวัสดิการสังคมให้ราษฎรบนพื้นที่สูง ผ่านกิจกรรมการส่งเสริมความรู้ด้านการจัดสวัสดิการ กิจกรรม การส่งเสริมความรู้ให้กับกลุ่มเป้าหมายตามฐานการเรียนรู้ของศูนย์เรียนรู้เพื่อการพัฒนาคุณภาพชีวิตชุมชนบนพื้นที่สูง 16 แห่ง กิจกรรมการส่งเสริมความรู้ด้านการจัดหาแหล่งเงินทุน และการจัดตั้งกองทุนต่าง ๆ ในพื้นที่และกิจกรรม การส่งเสริมการฝึกอบรมด้านอาชีพ และการพุดขายสินค้าออนไลน์ (online) รวมทั้ง Workshop ในการออกแบบ ผลิตภัณฑ์/ตราผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน ทาให้เกิดการรวมกลุ่มการประกอบอาชีพในท้องถิ่น พร้อมยกระดับสินค้า ผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐาน OTOP และสร้างช่องทางการตลาดออนไลน์ เกิดการจัดตั้งกองทุน องค์กรสาธารณประโยชน์ และองค์กรสวัสดิการชุมชน

บทที่ 7 การส่งเสริมและพัฒนา โดย กองส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน

7.1 หน้าที่ความรับผิดชอบของกองส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน

นอกจากการส่งเสริมและพัฒนาวิสาหกิจชุมชน โดย กรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ ในสังกัด กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์แล้ว ยังมีการร่วมสนับสนุนและผลักดันจากอีกหลายหน่วยงานที่สามารถบูรณาการร่วมกันเพื่อพัฒนาวิสาหกิจชุมชนมีความแข็งแกร่งมากขึ้นได้ โดยมีหน่วยงานที่สำคัญคือ กองส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน ซึ่งองค์กรนี้มีบทบาทสำคัญในการสนับสนุนและพัฒนาวิสาหกิจชุมชนให้มีความเข้มแข็งและสามารถพึ่งพาตนเองได้ รวมถึงสร้างความร่วมมือระหว่างวิสาหกิจชุมชนและภาคส่วนต่าง ๆ เพื่อให้การดำเนินการเป็นไปอย่างครบวงจรและยั่งยืน โดยมีหน้าที่ความรับผิดชอบต่าง ๆ ดังนี้

1) ศึกษาวิเคราะห์และวิจัยเพื่อจัดทำนโยบาย

- จัดทำนโยบาย ยุทธศาสตร์ มาตรการในการส่งเสริมและพัฒนาวิสาหกิจชุมชนและเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน เพื่อเสนอความเห็นต่อคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน
- ศึกษา วิเคราะห์ วิจัย นโยบาย ยุทธศาสตร์ มาตรการ และแนวทางในการส่งเสริมและพัฒนาวิสาหกิจชุมชนและเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน เพื่อเสนอต่อคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนในการกำหนดนโยบาย ยุทธศาสตร์ มาตรการ และแนวทางการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน
- ทำการวิจัยเพื่อการส่งเสริมและพัฒนาวิสาหกิจชุมชนและเครือข่าย

2) รับผิดชอบงานของคณะกรรมการ

- ดูแลงานที่เกี่ยวกับกิจการของคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน และคณะกรรมการอื่น ๆ ตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548 เพื่อให้การส่งเสริมกิจการวิสาหกิจชุมชนมีความเป็นเอกภาพ
- ประสานงานกับส่วนราชการ รัฐวิสาหกิจ ภาคราชการทั้งภาครัฐ เอกชน และชุมชน ในการกำหนดนโยบาย ยุทธศาสตร์ มาตรการ และแนวทาง เพื่อให้การดำเนินงานของคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนและการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนเป็นไปอย่างมีเอกภาพ และมีประสิทธิภาพ

- ดำเนินการเกี่ยวกับกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ และประกาศที่เป็นอำนาจของคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน ตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548 ตลอดจนให้คำปรึกษาแนะนำข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

3) ส่งเสริมและพัฒนาวิสาหกิจชุมชน

- สนับสนุนการประกอบกิจการ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การท่องเที่ยวของชุมชน ให้เข้มแข็งพึ่งพาตนเองได้และยกระดับการพัฒนาไปสู่กิจการในระดับที่สูงขึ้น
- ส่งเสริม สนับสนุนวิสาหกิจชุมชนให้มีการประยุกต์ใช้เทคโนโลยี และภูมิปัญญาของชุมชน เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าเกษตร รวมถึง การพัฒนาคุณภาพสินค้าสู่มาตรฐานที่เหมาะสม
- ส่งเสริม พัฒนาทักษะ ให้ความรู้เกี่ยวกับการบริหารจัดการ การผลิต การลงทุน และการตลาดที่เหมาะสมเพื่อให้วิสาหกิจชุมชน สถาบันเกษตรกร และชุมชนมีความเข้มแข็งและพึ่งตนเองได้ รวมถึงการสร้างความร่วมมือ และยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันทางการค้าในระดับที่สูงขึ้น
- ส่งเสริมกระบวนการเรียนรู้ การประเมินศักยภาพ และจัดทำแผนพัฒนากิจการวิสาหกิจชุมชน การบริหารจัดการและการพัฒนาทุนชุมชนอย่างยั่งยืน รวมถึงการประสานแหล่งทุน เพื่อให้เกิดการสนับสนุนการพัฒนาตามศักยภาพของวิสาหกิจชุมชน

4) ส่งเสริมความร่วมมือ

- สนับสนุนความร่วมมือระหว่างวิสาหกิจชุมชนและภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง เพื่อสร้างความเข้มแข็ง และมั่นคงในการดำเนินกิจการอย่างครบวงจร
- ประสานความร่วมมือระหว่างภาครัฐ และเอกชน ในการส่งเสริมและพัฒนากิจการวิสาหกิจชุมชนอย่างบูรณาการ และเหมาะสมกับศักยภาพของวิสาหกิจชุมชน
- ส่งเสริม และสนับสนุนให้เกิดเครือข่ายความร่วมมือระหว่างวิสาหกิจชุมชน ภาครัฐ ภาคเอกชน และอื่น ๆ ในการสร้างความร่วมมือช่วยเหลือเกื้อกูลกัน และความร่วมมือทางวิชาการเพื่อให้วิสาหกิจชุมชนมีความเข้มแข็งและมีประสิทธิภาพในการดำเนินกิจการ
- เชื่อมโยง ประสานความร่วมมือระหว่างภาครัฐ เอกชน และชุมชน เพื่อให้เกิดการบูรณาการในการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวชุมชนให้ได้มาตรฐานและมีความยั่งยืน

5) ศูนย์กลางการจดทะเบียน

- เป็นศูนย์กลางการจดทะเบียน ข้อมูลการจดทะเบียน และสารสนเทศของวิสาหกิจชุมชน และเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน
- เป็นศูนย์กลางในการจดทะเบียน การเพิกถอนทะเบียน รวมถึงพัฒนารูปแบบการจดทะเบียน วิสาหกิจชุมชนและเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน
- เป็นศูนย์กลางข้อมูลวิสาหกิจชุมชน และพัฒนาระบบสารสนเทศวิสาหกิจชุมชนและเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน เพื่อให้เกิดการเชื่อมโยง แลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างหน่วยงานภาคี ชุมชน และเครือข่าย
- ให้คำปรึกษา แนะนำ และสร้างความเข้าใจในการจดทะเบียนและการเพิกถอนทะเบียน วิสาหกิจชุมชนและเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน
- ประสานความร่วมมือเกี่ยวกับการวิจัย พัฒนา ด้านการจัดทำและเชื่อมโยงข้อมูลวิสาหกิจชุมชนและเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน

6) ส่งเสริมและพัฒนากองทุนเพื่อชุมชน

- ส่งเสริม และพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวชุมชนด้วยกระบวนการวิสาหกิจชุมชน และสนับสนุนให้เกิดการเชื่อมโยงระหว่างวิสาหกิจชุมชนเพื่อเพิ่มศักยภาพแก่แหล่งท่องเที่ยวชุมชน
- เป็นศูนย์กลางในการให้คำแนะนำ บริการข้อมูล และองค์ความรู้ในการพัฒนาทักษะการประกอบกิจการท่องเที่ยวชุมชน

7.2 ตัวอย่างการส่งเสริมและพัฒนาวิสาหกิจชุมชน โดยกองส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน

1) การประกวดวิสาหกิจชุมชนดีเด่นระดับประเทศประจำปี

ในแต่ละปีกองส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนจะมีการจัดประกวดเพื่อค้นหาวิสาหกิจชุมชนดีเด่นประจำปีในแต่ละปี โดยจะเปิดให้วิสาหกิจชุมชนต่าง ๆ สามารถเข้าร่วมการประกวดได้ทั้งระดับเขตระดับจังหวัด และระดับประเทศ โดยวิสาหกิจชุมชนที่ผ่านการคัดเลือกจะได้รับทั้งเงินรางวัลที่สามารถนำมาใช้เป็นทุนต่อยอดในวิสาหกิจได้ และโล่รางวัลที่สามารถนำมาใช้ในการรับรองคุณภาพของวิสาหกิจได้อีกด้วย

2) การประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชน

การประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชน คือการสำรวจและวิเคราะห์เพื่อทำความเข้าใจศักยภาพ และขีดความสามารถของวิสาหกิจชุมชนในด้านต่าง ๆ เช่น การวางแผน การบริหารจัดการ การตลาด และการจัดการสินค้า ข้อมูลเหล่านี้จะถูกนำมาใช้ในการวางแผนพัฒนา และปรับปรุงการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น โดยกองส่งเสริมมีหน้าที่ในการให้ความรู้และคอยสนับสนุน การประเมินศักยภาพของวิสาหกิจชุมชน ประกอบด้วยเกษตรกรอำเภอ ทีมงาน หน่วยงานภาคี องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น และอาสาสมัครเกษตรกรหมู่บ้าน ที่คอยทำหน้าที่ให้คำแนะนำ และสนับสนุนวิสาหกิจชุมชน ในการประเมินศักยภาพ

3) การสนับสนุนเงินทุน

กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ให้การสนับสนุนด้านการเงินผ่านหลายกองทุนเพื่อส่งเสริม การพัฒนาการเกษตร และชีวิตของเกษตรกร โดยมีแหล่งทุนหลักดังนี้

- กองทุนพัฒนาสหกรณ์ สนับสนุนการกู้ยืมแก่สหกรณ์เพื่อการดำเนินงาน และการศึกษาอบรม โดยมุ่งหวังให้สหกรณ์มีวินัยการเงิน และทุนเรือนหุ้นที่มั่นคง
- กองทุนการปฏิรูปที่ดินเพื่อเกษตรกรรม ใช้สำหรับจัดซื้อที่ดินและพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน โดยให้ สินเชื่อแก่กลุ่มเกษตรกร และวิสาหกิจชุมชนที่มีการจดทะเบียน
- กองทุนหมุนเวียนเพื่อช่วยเหลือเกษตรกร และผู้ยากจน ให้กู้ยืมเพื่อปลดหนี้และซื้อที่ดิน รวมถึง ช่วยค่าใช้จ่ายในการดำเนินคดีเกี่ยวกับกรรมสิทธิ์ที่ดิน
- กองทุนสงเคราะห์เกษตรกร ส่งเสริมการผลิต และพยุงราคาผลิตผลเกษตรกรรม พร้อมแก้ไข ภัยร้ายแรงที่กระทบเกษตรกร โดยการจัดสรรเงินให้กับส่วนราชการหรือบุคคลที่สาม
- กองทุนปรับโครงสร้างการผลิตภาคเกษตรเพื่อเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันของประเทศ สนับสนุนการปรับโครงสร้างการผลิตและพัฒนาคุณภาพสินค้าเกษตร รวมถึงแปรรูปสินค้า และช่วยเกษตรกรปรับเปลี่ยนการผลิต
- กองทุนฟื้นฟูและพัฒนาเกษตรกร สนับสนุนการรวมกลุ่มและพัฒนาคุณภาพชีวิตของเกษตรกร พร้อมฟื้นฟูและพัฒนาอาชีพเกษตรกรเพื่อสร้างความเข้มแข็งและการพึ่งพาตนเอง

แหล่งทุนเหล่านี้มุ่งหวังให้เกษตรกรและสหกรณ์มีการพัฒนาอย่างยั่งยืน และสามารถพึ่งพาตนเองได้ในระยะยาว โดยมีกระบวนการที่ชัดเจน และสนับสนุนการดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพ

7.3 โครงการส่งเสริมและช่วยเหลือวิสาหกิจชุมชน

7.3.1 โครงการส่งเสริมการเกษตร

โครงการส่งเสริมการเกษตร ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2561 มุ่งเน้นที่การสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าข้าวในวิสาหกิจชุมชน ซึ่งเป็นโครงการที่ออกแบบมาเพื่อช่วยเหลือเกษตรกรผู้ปลูกข้าว โดยเน้นการรักษาเสถียรภาพของราคาข้าวเปลือก และเพิ่มรายได้ให้กับเกษตรกรผ่านการแปรรูปข้าวและพัฒนาธุรกิจข้าวในชุมชน

หลักการและเหตุผล

ข้าวเป็นสินค้าการเกษตรที่สำคัญของประเทศไทย โดยมีพื้นที่ปลูกข้าวมากกว่า 65 ล้านไร่ ซึ่งแบ่งเป็นข้าวนาปี และข้าวนาปรัง เกษตรกรผู้ปลูกข้าวมักเผชิญกับปัญหาราคาข้าวเปลือกตกต่ำในช่วงที่มีการเก็บเกี่ยวข้าวนาปีพร้อมกันทั่วประเทศ รัฐบาลจึงมีแนวทางในการสนับสนุนให้วิสาหกิจชุมชนที่เกิดจากการรวมตัวของเกษตรกรสามารถจัดการการเก็บข้าวและแปรรูปข้าวด้วยตนเอง เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับข้าว และสามารถขายได้ในราคาที่ดีกว่า

วัตถุประสงค์

โครงการนี้มีวัตถุประสงค์หลัก คือ การรักษาเสถียรภาพราคาข้าวเปลือกในพื้นที่ และเพิ่มรายได้ให้กับเกษตรกรจากการพัฒนาศักยภาพในการดำเนินกิจการธุรกิจข้าว นอกจากนี้ ยังส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนในการรวบรวมข้าว และการแปรรูปข้าวเพื่อเพิ่มมูลค่าในห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจ

กิจกรรมหลัก

1. การพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชน

- มีการอบรมสมาชิกวิสาหกิจชุมชนเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจข้าว ทั้งในเรื่องของการบริหารจัดการโรงสี การตลาดข้าว มาตรฐานการผลิตข้าวสาร การขายผ่านช่องทางออนไลน์ รวมถึงการบำรุงรักษา และซ่อมแซมโรงสี เพื่อให้โรงสีสามารถดำเนินงานได้อย่างต่อเนื่อง

- ส่งเสริมการศึกษาดูงานทั้งในประเทศ และต่างประเทศ เพื่อให้สมาชิกวิสาหกิจชุมชนมีความรู้และทักษะที่จำเป็นสำหรับการประกอบธุรกิจข้าว และการพัฒนากิจการในระยะยาว

2. การสนับสนุนเครื่องมือและอุปกรณ์

- โครงการสนับสนุนเครื่องสีข้าวขนาดไม่น้อยกว่า 6 ตันข้าวเปลือกต่อวัน เพื่อเพิ่มมูลค่าของข้าวเปลือกด้วยการแปรรูปเป็นข้าวสาร และสนับสนุนเครื่องมืออื่น ๆ เช่น เครื่องซัง เครื่องเย็บกระสอบข้าว และเครื่องซีลสุญญากาศ เพื่อให้วิสาหกิจชุมชนสามารถจัดการการเก็บรักษาและบรรจุภัณฑ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3. การสร้างลานตากข้าวและยุ้งฉาง

- สร้างลานตากข้าวขนาด 1,000 ตารางเมตร เพื่อลดความชื้นในข้าวเปลือกก่อนการเก็บรักษา รวมถึงสร้างยุ้งฉางขนาดไม่น้อยกว่า 500 ตันข้าวเปลือก เพื่อใช้ในการเก็บรักษาข้าวเปลือกสำหรับการแปรรูปหรือการจำหน่ายในอนาคต

4. การสนับสนุนด้านการตลาด

- สนับสนุนการจัดจำหน่ายข้าวผ่านการบรรจุถุง และการทำตลาดผ่านร้านค้าชุมชน หรือขายผ่านช่องทางออนไลน์ เพื่อเพิ่มโอกาสในการจำหน่ายข้าวสารในตลาดที่กว้างขึ้น รวมถึงการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลาย

ผลลัพธ์และประโยชน์ที่ได้รับ

1. การเพิ่มรายได้ให้กับเกษตรกร

- คาดว่าผลลัพธ์จากโครงการจะช่วยเพิ่มราคาข้าวเปลือกให้กับเกษตรกรในพื้นที่ไม่น้อยกว่า 5% หรือประมาณ 1 บาทต่อกิโลกรัมของข้าวเปลือก ซึ่งเป็นการช่วยเหลือโดยตรงต่อรายได้ของเกษตรกร นอกจากนี้ เกษตรกรยังได้รับประโยชน์จากการแปรรูปข้าวเปลือกเป็นข้าวสาร ซึ่งสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มอย่างน้อย 5 ล้านบาทต่อปีจากการแปรรูปและการบริหารจัดการส่วนเหลือจากการสีข้าว

2. การพัฒนาศักยภาพของวิสาหกิจชุมชน

- สมาชิกวิสาหกิจชุมชนที่เข้าร่วมโครงการได้รับการฝึกอบรม และมีทักษะในการบริหารจัดการธุรกิจข้าว รวมถึงการบำรุงรักษาโรงสีข้าว สามารถนำความรู้ไปใช้เพื่อพัฒนากิจการในระยะยาว
- วิสาหกิจชุมชนสามารถจัดการการตลาดข้าวเปลือกได้ไม่น้อยกว่า 2,000 ตันต่อปี ซึ่งจะช่วยให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีความสามารถในการจัดการธุรกิจที่ดีขึ้น และยั่งยืน

3. การเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชน

- โครงการนี้ช่วยสร้างความเข้มแข็งให้กับชุมชนท้องถิ่นผ่านการรวมกลุ่มเกษตรกร และการพัฒนาศักยภาพในด้านการจัดการและการตลาด เกษตรกรในพื้นที่ข้างเคียง ที่ไม่ได้เป็นสมาชิกโดยตรงยังได้รับประโยชน์จากการขายข้าวเปลือกในราคาที่สูงขึ้น และสามารถใช้บริการโรงสีของวิสาหกิจชุมชนได้

4. ความยั่งยืนในระยะยาว

- โครงการมุ่งเน้นการสนับสนุนให้วิสาหกิจชุมชนดำเนินกิจการโรงสีข้าวอย่างต่อเนื่อง เป็นระยะเวลาอย่างน้อย 15 ปี ซึ่งจะช่วยให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสามารถพัฒนาและปรับตัวในระยะยาว รวมถึงการเสริมสร้างความมั่นคงทางเศรษฐกิจในระดับชุมชน

7.3.2 โครงการส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร

โครงการส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร มีจุดประสงค์เพื่อพัฒนา และเพิ่มมูลค่าของแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรในจังหวัดสระบุรี โดยโครงการนี้มุ่งเน้นการยกระดับมาตรฐานแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรให้สอดคล้องกับมาตรฐานสากล รวมถึงการเชื่อมโยงสินค้าจากกลุ่มเกษตรกรและวิสาหกิจชุมชนกับตลาดนักท่องเที่ยวเพื่อนำไปสู่การกระจายรายได้เข้าสู่ชุมชนอย่างยั่งยืน

หลักการและเหตุผล

จังหวัดสระบุรีเป็นหนึ่งในจังหวัดที่มีศักยภาพในด้านการท่องเที่ยว ทั้งในด้าน ประวัติศาสตร์ ศิลปวัฒนธรรม ภูมิปัญญาท้องถิ่น และ สินค้าเกษตร โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ OTOP และสินค้าวิสาหกิจชุมชน ด้วยเหตุนี้ โครงการจึงต้องการสนับสนุนให้แหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรในพื้นที่ที่มีความพร้อมที่จะรองรับนักท่องเที่ยวในทุกกระดับ พร้อมกับส่งเสริมการเพิ่มมูลค่าของสินค้าทางการเกษตรให้เชื่อมโยงกับการท่องเที่ยว

วัตถุประสงค์ของโครงการ

- ยกระดับแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร ให้มีความพร้อมในการให้บริการนักท่องเที่ยวในทุกระดับตามมาตรฐานสากล
- เชื่อมโยงสินค้าและเกษตรกร กับตลาดนักท่องเที่ยว เพื่อสร้างรายได้ให้กับเกษตรกร และวิสาหกิจชุมชน

กิจกรรมหลักของโครงการ

1. การพัฒนาแหล่งท่องเที่ยว

พัฒนาความพร้อมของแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร ทั้งในด้านการให้บริการและการบริหารจัดการ โดยมีการสร้างเอกสารประชาสัมพันธ์ เช่น แผ่นพับ ป้ายประชาสัมพันธ์ ป้ายบอกทาง และการพัฒนาแอปพลิเคชันสำหรับนักท่องเที่ยว

2. อบรมและพัฒนาศักยภาพผู้นำชม

มีการฝึกอบรมผู้นำชมและผู้ให้บริการด้านการท่องเที่ยวในแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร เพื่อยกระดับการให้บริการ และสร้างความประทับใจแก่นักท่องเที่ยว

3. การพัฒนาสินค้าเกษตรเพื่อเพิ่มมูลค่า

ส่งเสริมการเพิ่มมูลค่าสินค้าทางการเกษตรและผลิตภัณฑ์ชุมชน เช่น การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ และการปรับปรุงสินค้าให้ตรงตามความต้องการของตลาดนักท่องเที่ยว

ผลลัพธ์และผลกระทบของโครงการ

1. ผลผลิต

แหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรที่พัฒนาขึ้นจะมีความพร้อมในการให้บริการตามมาตรฐานสากล นักท่องเที่ยวสามารถเข้ามาเที่ยวชม และจับจ่ายสินค้าเกษตรได้ ซึ่งช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจในชุมชน

2. ผลลัพธ์

การพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรในจังหวัดสระบุรีนี้จะทำให้เศรษฐกิจในชุมชนเติบโต เกษตรกรและวิสาหกิจชุมชนมีรายได้เพิ่มขึ้นจากการจำหน่ายสินค้า และบริการที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว

3. ผลกระทบเชิงบวก

โครงการนี้จะช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจในท้องถิ่น ทำให้เกิดการสร้างงาน และรายได้ให้กับกลุ่มเกษตรกรและผู้ประกอบการในท้องถิ่น นอกจากนี้ ยังเป็นการส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงเกษตรให้เป็นที่รู้จักมากขึ้นในระดับสากล

บทที่ 8 การจัดจำหน่ายสินค้าและผลิตภัณฑ์

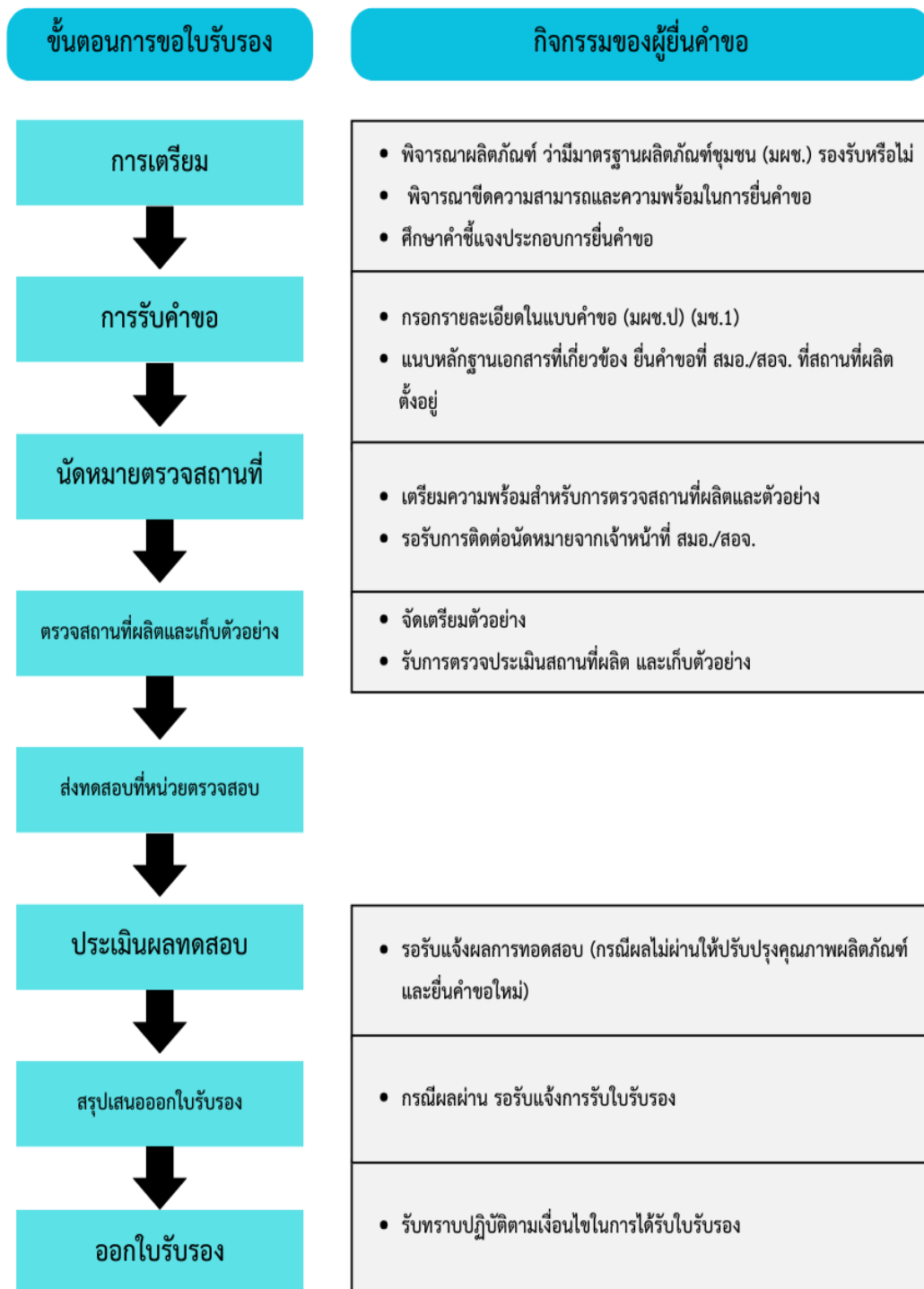
8.1 การขอมาตรฐานสินค้าสำหรับวิสาหกิจชุมชน

สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (สมอ.) ได้มีโครงการจัดทำมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนเพื่อรองรับพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ชุมชนหรือระดับพื้นที่บ้านที่ยังไม่ได้รับการพัฒนาเท่าที่ควร โดยมีวัตถุประสงค์หลัก คือ เพื่อส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ชุมชนให้ได้รับการรับรองและแสดงเครื่องหมายการรับรอง เพื่อสร้างมั่นใจให้กับผู้บริโภคในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ชุมชนทั้งในประเทศและต่างประเทศ เน้นให้มีการพัฒนาแบบยั่งยืน อีกทั้งสนับสนุนนโยบายสำคัญของรัฐบาล เช่น โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ เพื่อแก้ไขปัญหาความยากจนของชุมชน โดยมุ่งให้ความสำคัญของการนำภูมิปัญญาชาวบ้าน และทรัพยากรที่มีอยู่ในท้องถิ่นมาพัฒนา และสร้างมูลค่าของผลิตภัณฑ์ให้สูงขึ้น มีคุณภาพ มีจุดเด่น มีเอกลักษณ์ มีการพัฒนาท้องถิ่น สร้างชุมชนให้เข้มแข็งพึ่งตนเองได้ รวมไปถึงเกิดการสร้างงาน สร้างรายได้ให้แก่สมาชิกในชุมชน

8.1.1 หน่วยงานที่เกี่ยวข้องหรือรับผิดชอบ

หน่วยงานที่ทำหน้าที่ตรวจสอบรับรองผลิตภัณฑ์ชุมชนตามข้อกำหนด มผช. ในที่นี้ดำเนินการโดยสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (สมอ.) และสำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด (สอจ.)

ขั้นตอนการขอรับใบรับรองแสดงเครื่องหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน



ภาพที่ 17 ขั้นตอนการขอรับใบรับรองแสดงเครื่องหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน

สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (สมอ.) ได้กำหนดมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนต่าง ๆ ที่มีข้อกำหนดเหมาะสมกับสภาพของผลิตภัณฑ์ และได้รับการยอมรับจากทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง โดยมีขั้นตอนและกระบวนการในการขอการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน คือ

ผู้ประกอบการสามารถปรับปรุงกระบวนการดำเนินงานให้เป็นไปตามข้อกำหนดด้านมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนของ สมอ. ได้อย่างง่ายดาย และสะดวก ภายใต้คำแนะนำจาก สมอ. ซึ่ง สมอ. จะให้การรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนแก่ผู้ประกอบการที่ผ่านการพิจารณา โดยจะมีการตรวจติดตามผลอย่างต่อเนื่อง เพื่อสนับสนุนให้ผู้ประกอบการผลิตผลิตภัณฑ์ชุมชนให้มีคุณภาพเป็นที่เชื่อถือของผู้บริโภคอย่างยั่งยืน

โดยขั้นตอนการขอการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน จาก สมอ. ผู้ประกอบการต้องยื่นคำขอพร้อมหลักฐาน และเอกสารตามที่กำหนดต่อ สมอ. หรือสำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด และจะมีการนัดตรวจสอบสถานประกอบการที่ผลิตผลิตภัณฑ์ชุมชน รวมถึงการเก็บตัวอย่างเพื่อทดสอบหรือประเมิน ณ สถานที่ผลิต เพื่อประเมินผล และให้การรับรองในกรณีที่ผู้ประกอบการมีกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์ชุมชนได้ตามข้อกำหนดมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนของสมอ

8.1.2 สถานที่ยื่นขอใบรับรอง

สามารถยื่นขอได้ที่สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดทั่วประเทศโดยต้องตรวจสอบผลิตภัณฑ์ของตนว่าตรงกับมาตรฐานที่ได้กำหนดขึ้นไว้แล้วมาตรฐานใดจากที่มีทั้งหมด 1,263 มาตรฐาน โดยสามารถเข้าไปดูมาตรฐานในประเภทต่างๆได้ที่เว็บไซต์ <http://tcps.tisi.go.th/public/StandardList.aspx> ซึ่งจะรวมมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนทั้งหมดจำนวน 1,263 มาตรฐานเอาไว้ โดยละเอียด

8.1.3 ประเภทของมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน 6 ประเภท

- 1) ประเภทอาหาร
- 2) ประเภทเครื่องดื่ม
- 3) ประเภทผ้าและเครื่องแต่งกาย
- 4) ประเภทของใช้และของที่ระลึก
- 5) ประเภทสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร
- 6) ประเภทอื่นๆ

8.1.4 การตรวจสอบคุณสมบัติและหลักฐานเอกสารที่เกี่ยวข้อง

กรณีเป็นกลุ่มผู้ผลิต ใช้เอกสาร

- 1) หนังสือจดทะเบียนจัดตั้งกลุ่มหรือหนังสือจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชน
- 2) สำเนาบัตรประชาชนของประธานกลุ่ม/วิสาหกิจชุมชน
- 3) สำเนาทะเบียนบ้านของประธานกลุ่ม/วิสาหกิจชุมชน

กรณีเป็นชื่อบุคคลธรรมดาใช้เอกสาร

- 1) สำเนาบัตรประชาชน
- 2) สำเนาทะเบียนบ้าน
- 3) ใบทะเบียนพาณิชย์*(*กรณีต้องการให้ระบุชื่อสถานที่ทำในใบรับรอง)

กรณีเป็นนิติบุคคล โดยต้องได้รับการขึ้นทะเบียน OTOP ก่อนใช้เอกสาร

- 1) หนังสือสำคัญรับรองนิติบุคคล
- 2) หนังสือรับรองขึ้นทะเบียนเป็นผู้ประกอบการ OTOP
- 3) สำเนาบัตรประชาชนผู้มีอำนาจของนิติบุคคล
- 4) สำเนาทะเบียนบ้านผู้มีอำนาจของนิติบุคคล

หมายเหตุ : หากไม่ได้ยื่นคำขอด้วยตนเอง ต้องให้ผู้ดำเนินการแทนนำหนังสือมอบอำนาจที่ติดอากรแสตมป์ พร้อมแนบสำเนาบัตรประชาชน สำเนาทะเบียนบ้านของผู้มอบอำนาจและผู้รับอำนาจมาด้วย

หากในกรณีที่วิสาหกิจชุมชนมีการประกอบธุรกิจในผลิตภัณฑ์ที่มีกฎหมายอื่นควบคุม จำเป็นจะต้องยื่นเอกสารเพิ่มเติมตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ ดังนี้

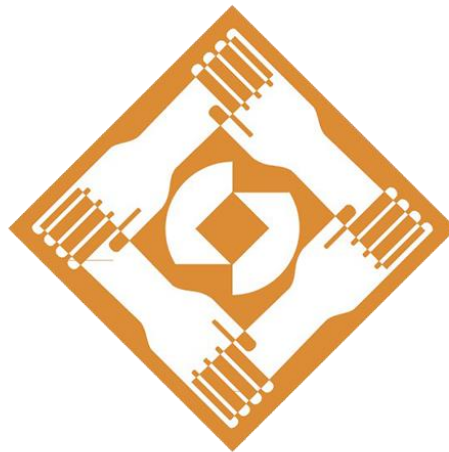
- 1) กรณีเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มแอลกอฮอล์ : ต้องมีเอกสารใบมาตรา 5 และรายงานผลการวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์จากกรมสรรพสามิต
- 2) กรณีเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ประเภทอาหารและเครื่องดื่ม
- 3) จะต้องยื่นเอกสารสำเนาใบอนุญาตสถานที่ผลิตจาก สสจ./อย.และใบจดทะเบียนอาหาร/แจ้งรายละเอียดอาหาร
- 4) กรณีเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง
- 5) จะต้องยื่นสำเนาใบรับแจ้งผลิตเครื่องสำอางควบคุม สสจ./อย.
- 6) กรณีเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์วัตถุอันตราย (เช่น ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาด

7) ผลิตภัณฑ์ใส่/กั้จัดแมลง)จะต้องมีสำเนาใบแจ้งข้อเท็จจริงจากสสจ./อย. ประกอบด้วย

8.2 การตรวจประเมินความพร้อมของผลิตภัณฑ์

จะพิจารณาผลิตภัณฑ์เบื้องต้นโดยการตรวจพินิจ ได้แก่ ลักษณะโดยรวมเป็นไปตามข้อกำหนดใน มพข. การบรรจุควรมีลักษณะของภาชนะบรรจุที่ดี ลักษณะปรากฏโดยใช้ประสาทสัมผัส เช่น การดมกลิ่น การสัมผัส การชิมรส ตลอดจนประเมินสถานที่ทำเบื้องต้นโดยการสัมภาษณ์ โดยมีหลักการ คือ เป็นสถานที่ทำการผลิตจริง ไม่เป็นผู้แอบอ้างหรือทำการผลิตแอบแฝง มีเครื่องจักร เครื่องมือ อุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตอย่างเพียงพอ และสถานที่ต้องมีสุขลักษณะเป็นไปตามที่มาตรฐานกำหนด

หลังจากที่ยื่นเอกสารและผ่านการตรวจสอบจากเจ้าหน้าที่เรียบร้อยแล้วทั้งในการตรวจประเมิน ความพร้อมของผลิตภัณฑ์และตรวจประเมินสถานที่ผลิต จะได้รับใบรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน ดังภาพ ที่ 18 โดยใบรับรองจะมีอายุ 3 ปี



ภาพที่ 18 ใบรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน

โครงการมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนจากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (สมอ.) มีบทบาทสำคัญในการสนับสนุนและพัฒนาวีธีการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน ซึ่งเป็นรากฐานสำคัญของระบบเศรษฐกิจไทย โดยมุ่งเน้นการพัฒนาและปรับปรุงผลิตภัณฑ์ชุมชนผ่านภูมิปัญญาชาวบ้าน และทรัพยากรท้องถิ่น เพื่อเพิ่มมูลค่าและทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จัก และยอมรับในตลาดโลก

8.3 การยกระดับเป็นผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์

"หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์" หรือ OTOP (One Tambon One Product) เป็นโครงการที่มีบทบาทสำคัญในการส่งเสริมเศรษฐกิจชุมชนในประเทศไทย แนวคิดหลักของ OTOP คือการสนับสนุนให้ชุมชนสามารถพัฒนาสินค้าและบริการที่มีเอกลักษณ์เฉพาะท้องถิ่น โดยเน้นการใช้ทรัพยากรในชุมชนเพื่อสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ที่สอดคล้องกับวัฒนธรรม ภูมิปัญญา และทรัพยากรในพื้นที่ การพัฒนา OTOP นอกจากจะช่วยให้สร้างรายได้ให้กับชุมชนแล้ว ยังเป็นการรักษามรดกทางวัฒนธรรม และส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนที่เป็นหัวใจสำคัญของเศรษฐกิจชุมชนไทย

โครงการ OTOP เริ่มต้นอย่างเป็นทางการในปี พ.ศ. 2544 โดยมุ่งเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพจากทุกตำบลทั่วประเทศ ภายใต้แนวคิดที่ได้รับแรงบันดาลใจจากโครงการ One Village One Product (OVOP) ของประเทศญี่ปุ่น โครงการ OTOP ช่วยเสริมสร้างศักยภาพให้ชุมชนสามารถบริหารจัดการวิสาหกิจชุมชนได้อย่างมีประสิทธิภาพและมีความยั่งยืน

OTOP กกับการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน OTOP ทำหน้าที่สนับสนุนวิสาหกิจชุมชนในหลายด้าน ทั้งการพัฒนาทักษะ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การจัดการด้านการตลาด และการขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า วิสาหกิจชุมชนซึ่งเป็นกลุ่มคนที่รวมตัวกันเพื่อพัฒนาสินค้าและบริการ โดยอาศัยทรัพยากรและภูมิปัญญาท้องถิ่น สามารถได้รับการสนับสนุนจาก OTOP ในการเพิ่มคุณภาพผลิตภัณฑ์และขยายโอกาสทางการตลาด ซึ่งช่วยสร้างความเข้มแข็งให้ชุมชนในด้านเศรษฐกิจและสังคม

การเชื่อมโยงระหว่าง OTOP กับวิสาหกิจชุมชน OTOP สนับสนุนวิสาหกิจชุมชนด้วยการสร้างระบบการประเมินและการจัดอันดับผลิตภัณฑ์ที่เรียกว่า "การจัดระดับดาว" โดยผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการประเมินจะได้รับการจัดอันดับเป็นผลิตภัณฑ์ระดับ 1-5 ดาว ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการจัดระดับสูงจะได้รับการส่งเสริมในด้านการตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ นอกจากนี้ การส่งเสริมความรู้ด้านการจัดการธุรกิจ การพัฒนาทักษะด้านการผลิตและการตลาด และการสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้บริโภคเป็นอีกปัจจัยที่ทำให้วิสาหกิจชุมชนสามารถพัฒนาต่อไปได้อย่างยั่งยืน

OTOP จึงเป็นเครื่องมือสำคัญในการสนับสนุนวิสาหกิจชุมชน ช่วยให้ชุมชนสามารถพึ่งพาตนเองได้ และสร้างรายได้ที่มั่นคง ทั้งนี้ การสร้างวิสาหกิจชุมชนที่เข้มแข็งผ่านการสนับสนุนจาก OTOP ยังเป็นการสร้างความมั่นคงให้กับเศรษฐกิจระดับรากหญ้า และส่งเสริมการพัฒนาอย่างยั่งยืนในระยะยาว

ผลิตภัณฑ์ชุมชนที่ได้รับการส่งเสริมภายใต้โครงการ OTOP จะต้องผ่านการรับรองมาตรฐาน มผช. ซึ่งเป็นมาตรฐานที่กำหนดคุณภาพและความปลอดภัยของสินค้า การมี มผช. ช่วยยืนยันว่าผลิตภัณฑ์มีคุณภาพ

ตรงตามมาตรฐาน ทำให้ผู้บริโภคมั่นใจในการเลือกซื้อสินค้าและเปิดโอกาสให้สินค้าชุมชนมีความสามารถในการแข่งขันมากขึ้นในตลาด ทั้งในประเทศ และต่างประเทศ

โดยสรุป มผช. เป็นปัจจัยสำคัญในการสนับสนุนให้ผลิตภัณฑ์ OTOP มีมาตรฐานสูงขึ้น และสร้างโอกาสในการขยายตลาด ซึ่งเป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนให้เข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคได้มากขึ้น

8.4 ผลิตภัณฑ์วัฒนธรรมไทย

ผลิตภัณฑ์วัฒนธรรมไทย (Cultural Product of Thailand: CPOT) เป็นโครงการที่เกิดขึ้นเพื่อส่งเสริมและสนับสนุนการผลิตสินค้าชุมชนที่มีเอกลักษณ์ทางวัฒนธรรม โครงการนี้เป็นส่วนหนึ่งของการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนที่มีจุดเด่นในการสะท้อนถึงอัตลักษณ์ทางวัฒนธรรม และวิถีชีวิตของชุมชนในแต่ละพื้นที่ โดย CPOT มุ่งเน้นไปที่การสร้างสรรคผลิตภัณฑ์ที่มีรากฐานมาจากมรดกทางวัฒนธรรม ศิลปะ และภูมิปัญญาท้องถิ่น เพื่อส่งเสริมคุณค่าของผลิตภัณฑ์ และการสร้างรายได้ที่มั่นคงให้แก่ชุมชน

ความสำคัญของ CPOT ในการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน CPOT มีบทบาทสำคัญในการยกระดับวิสาหกิจชุมชนผ่านการใช้วัฒนธรรมเป็นจุดขายหลัก ผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาภายใต้โครงการ CPOT จะต้องมีการออกแบบและผลิตด้วยวิธีที่แสดงถึงความเชื่อมโยงกับวิถีชีวิต ประเพณี และศิลปะดั้งเดิมของชุมชน โดยชุมชนเป็นผู้คิดค้นและสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ด้วยตนเอง ซึ่งช่วยส่งเสริมให้เกิดการรักษา และสืบทอดภูมิปัญญาอันมีค่า

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ CPOT ยังครอบคลุมถึงการพัฒนาเทคนิคการผลิต การยกระดับคุณภาพผลิตภัณฑ์ และการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น ซึ่งทั้งหมดนี้ช่วยเสริมสร้างศักยภาพให้กับวิสาหกิจชุมชนในด้านการตลาด และการเพิ่มรายได้

การเชื่อมโยงระหว่าง CPOT กับ OTOP CPOT เป็นโครงการที่สามารถเชื่อมโยงกับโครงการ OTOP ในการส่งเสริมผลิตภัณฑ์ชุมชนที่มีวัฒนธรรมเป็นจุดเด่น ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการพัฒนาภายใต้ CPOT สามารถยกระดับและเข้าสู่ตลาด OTOP เพื่อขยายช่องทางการจำหน่ายและการเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคในวงกว้างยิ่งขึ้น นอกจากนี้ ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการรับรองจาก CPOT ยังสามารถเข้าร่วมกระบวนการจัดอันดับดาวของ OTOP ซึ่งช่วยเพิ่มโอกาสในการแข่งขันทางการตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ

ทั้งนี้ CPOT จึงมีบทบาทสำคัญในการเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับวิสาหกิจชุมชน โดยการนำเอาอัตลักษณ์ทางวัฒนธรรม และภูมิปัญญาท้องถิ่นมาใช้ในการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณค่า ช่วยให้ชุมชนมีความมั่นคงทางเศรษฐกิจและส่งเสริมการพัฒนาอย่างยั่งยืน

บทที่ 9 ข้อเสนอเพื่อการพัฒนาและความยั่งยืน

9.1 ถอดบทเรียนจากโครงการ

เนื้อหาส่วนนี้เป็นการถอดบทเรียนจากโครงการประชุมเชิงปฏิบัติการการจัดตั้ง ส่งเสริม และพัฒนา วิสาหกิจชุมชนบนพื้นที่สูง ระหว่างวันที่ 18 – 20 มิถุนายน 2567 ณ บ้านสวนรีสอร์ท จังหวัดอุทัยธานี โดยกองพัฒนาสังคมกลุ่มเป้าหมายพิเศษ กรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ

การพัฒนาและผลักดันวิสาหกิจชุมชน โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับกลุ่มราษฎรบนพื้นที่สูงนั้น เป็นงานที่ท้าทายและอาจเกิดอุปสรรคขึ้นได้ระหว่างทางทั้งจากความหลากหลายทางวัฒนธรรม และความเข้าใจ โดยแต่ละความท้าทายหลักที่เจอ มีแนวทางในการแก้ไขดังนี้ (เป็นการรวบรวมข้อมูลจากโครงการประชุมเชิงปฏิบัติการการจัดตั้ง ส่งเสริมและพัฒนาวิสาหกิจชุมชนบนพื้นที่สูง)

1. ขาดความรู้ในการจัดตั้งและบริหารวิสาหกิจชุมชน

ปัญหา:

- สมาชิกชุมชนขาดความรู้และทักษะที่จำเป็นในการจัดตั้งและบริหารวิสาหกิจชุมชน อย่างมีประสิทธิภาพ ส่งผลให้การดำเนินงานไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้
- ขาดความเข้าใจในกระบวนการจัดทำเอกสารและการจัดการบัญชี ทำให้เกิดความผิดพลาด และความล่าช้าในการดำเนินงาน

แนวทางแก้ไข:

- การอบรมและส่งเสริมความรู้: จัดการอบรมและสัมมนาเพื่อเพิ่มพูนความรู้และทักษะในการจัดตั้ง และบริหารวิสาหกิจชุมชน โดยเน้นที่กระบวนการจัดทำเอกสารและการจัดการบัญชี
- พัฒนาคู่มือการดำเนินงาน: พัฒนาคู่มือการดำเนินงานที่ละเอียดและเข้าใจง่าย พร้อมแจกจ่ายให้กับ สมาชิกชุมชนเพื่อใช้เป็นแนวทางในการดำเนินงาน

2. ขาดงบประมาณและการสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง

ปัญหา:

- วิสาหกิจชุมชนหลายแห่งขาดงบประมาณสนับสนุนที่เพียงพอสำหรับการดำเนินงานและการพัฒนา ส่งผลให้การดำเนินงานหยุดชะงักและไม่สามารถขยายตัวได้

- การสนับสนุนจากหน่วยงานต่าง ๆ ขาดความต่อเนื่อง ทำให้เกิดความไม่แน่นอนและไม่สามารถวางแผนการดำเนินงานในระยะยาวได้

แนวทางแก้ไข:

- **หาทุนจากแหล่งอื่น:** สำรวจและขอรับการสนับสนุนจากแหล่งทุนอื่น ๆ เช่น ภาคเอกชน ธุรกิจเพื่อสังคม หรือหน่วยงานระหว่างประเทศ เพื่อเพิ่มโอกาสในการได้รับงบประมาณสนับสนุน
- **สร้างเครือข่าย CSR:** ส่งเสริมการสร้างเครือข่าย CSR เพื่อสนับสนุนองค์ความรู้และงบประมาณ โดยการเชิญชวนองค์กรและบริษัทต่าง ๆ มามีส่วนร่วมในการสนับสนุนวิสาหกิจชุมชน

3. การสื่อสารและเทคโนโลยีที่จำกัด

ปัญหา:

- ปัญหาด้านการสื่อสารระหว่างสมาชิกชุมชนที่พูดภาษาต่างกัน หรือมีความหลากหลายทางชาติพันธุ์ ทำให้เกิดความไม่เข้าใจและความขัดแย้ง
- ขาดเทคโนโลยีทันสมัยในการดำเนินงาน ทำให้การจัดการและการประสานงานมีประสิทธิภาพต่ำ
- พื้นที่ห่างไกลที่ขาดสัญญาณอินเทอร์เน็ตและโทรศัพท์ รวมถึงเส้นทางการเดินทางที่ลำบาก ส่งผลให้การติดต่อสื่อสาร และการขนส่งเป็นไปอย่างยากลำบาก

แนวทางแก้ไข:

- **ส่งเสริมการศึกษาและการใช้เทคโนโลยี:** จัดการอบรมเพื่อส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยในวิสาหกิจชุมชน เช่น การใช้ซอฟต์แวร์การจัดการ การสื่อสารออนไลน์ และการทำการตลาดออนไลน์
- **ปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานด้านการสื่อสาร:** ประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อปรับปรุงสัญญาณอินเทอร์เน็ตและโทรศัพท์ในพื้นที่ห่างไกล รวมถึงการพัฒนาเส้นทางการเดินทางให้สะดวกยิ่งขึ้น

4. ขาดการรวมกลุ่มและความร่วมมือ

ปัญหา:

- สมาชิกชุมชนไม่เห็นผลตอบแทนในระยะสั้นและมีภารกิจหลักในการเลี้ยงชีพ ทำให้ไม่มีเวลาหรือแรงจูงใจในการรวมกลุ่ม และทำงานร่วมกัน

- การขาดความร่วมมือและการสนับสนุนจากหน่วยงานต่าง ๆ ทำให้การดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนเป็นไปอย่างยากลำบาก

แนวทางแก้ไข:

- **สร้างแรงจูงใจและส่งเสริมการรวมกลุ่ม:** จัดการประชุมเพื่ออธิบายถึงประโยชน์และความสำคัญของการรวมกลุ่มและการทำงานร่วมกัน รวมถึงการสร้างแรงจูงใจให้สมาชิกชุมชนมีส่วนร่วมในการดำเนินงานของวิสาหกิจ
- **ประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง:** ส่งเสริมการประสานงานและความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐและเอกชน เพื่อสนับสนุนการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน และสร้างเครือข่ายการสนับสนุนที่เข้มแข็ง

9.2 แหล่งสนับสนุนภายนอก

แหล่งทุนภายนอกจากภาครัฐที่สนับสนุนวิสาหกิจชุมชนในประเทศไทยมาจากหลายหน่วยงาน และองค์กรที่มีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมการพัฒนาธุรกิจชุมชนโดยเฉพาะ เช่น ธุรกิจขนาดเล็ก การพัฒนาที่ยั่งยืน และการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับชุมชน ตัวอย่างแหล่งทุนภายนอกที่สนับสนุนวิสาหกิจชุมชน เช่น

1. แหล่งทุนจากองค์กรระหว่างประเทศ (International Organizations)

องค์กรระหว่างประเทศหลายแห่งมุ่งเน้นการสนับสนุนโครงการที่มีส่วนช่วยในการพัฒนาชุมชน และเศรษฐกิจท้องถิ่นอย่างยั่งยืน โดยให้เงินทุนสำหรับโครงการที่เกี่ยวข้องกับการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม การส่งเสริมสิทธิมนุษยชน และการพัฒนาที่ยั่งยืน ตัวอย่างองค์กร ได้แก่

- ธนาคารเพื่อการพัฒนาเอเชีย (ADB) มุ่งเน้นการสนับสนุนโครงการพัฒนาที่ยั่งยืน และการสร้างงานในชุมชนที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม โดย ADB ให้เงินทุนสำหรับโครงการที่มีเป้าหมายในการลดความยากจน และส่งเสริมการพัฒนาเศรษฐกิจ
- องค์การสหประชาชาติ (UNDP) มีโครงการที่สนับสนุนการพัฒนาเศรษฐกิจท้องถิ่นและชุมชน ผ่านการให้เงินทุน การให้คำปรึกษา และการสนับสนุนเชิงเทคนิค โดยเฉพาะในด้านการพัฒนาที่ยั่งยืน การอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และการสร้างอาชีพในชุมชน

2. องค์กรพัฒนาเอกชน (Non-Governmental Organizations: NGOs)

องค์กรพัฒนาเอกชนมีบทบาทสำคัญในการสนับสนุนการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนในหลายมิติ เช่น การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานในชุมชน การพัฒนาทักษะทางธุรกิจ และการเข้าถึงตลาด เช่น

- มูลนิธิร็อกกี้เฟลเลอร์ (Rockefeller Foundation) มีโครงการสนับสนุนเงินทุนและทรัพยากรสำหรับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน โดยเน้นที่การพัฒนาที่ยั่งยืนและการส่งเสริมการพึ่งพาตนเองในชุมชน
- มูลนิธิฟอร์ด (Ford Foundation) มีบทบาทในการให้เงินทุนเพื่อสนับสนุนโครงการที่ช่วยส่งเสริมคุณภาพชีวิตของคนในชุมชนและการพัฒนากิจการขนาดเล็ก

3. สถาบันการเงินและธนาคารพาณิชย์ (Commercial Banks and Financial Institutions)

ธนาคารและสถาบันการเงินเป็นแหล่งทุนสำคัญที่ให้การสนับสนุนด้านสินเชื่อและเงินทุนสำหรับวิสาหกิจชุมชนที่ต้องการขยายธุรกิจหรือเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน

- ธนาคารกสิกรไทย (KBank) ธนาคารมีโครงการสินเชื่อสำหรับวิสาหกิจชุมชน โดยเน้นที่การให้เงินทุนหมุนเวียนและการขยายกิจการ นอกจากนี้ ธนาคารยังมีโปรแกรมสนับสนุนด้านการตลาดเพื่อช่วยให้กลุ่มชุมชนสามารถเข้าถึงตลาดที่กว้างขึ้น
- ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) ธ.ก.ส. มีโครงการสินเชื่อเพื่อพัฒนาวิสาหกิจชุมชนในด้านการเกษตรและการแปรรูปผลิตภัณฑ์เกษตร โดยมีอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำและเงื่อนไขการผ่อนชำระ

4. แพลตฟอร์มระดมทุนออนไลน์ (Crowdfunding Platforms)

แพลตฟอร์มระดมทุนเป็นทางเลือกใหม่สำหรับวิสาหกิจชุมชนที่ต้องการระดมทุนจากผู้สนับสนุนทั่วโลก ตัวอย่างแพลตฟอร์มที่ได้รับความนิยม ได้แก่

- Kickstarter และ Indiegogo แพลตฟอร์มเหล่านี้ช่วยให้วิสาหกิจชุมชนสามารถนำเสนอโครงการหรือสินค้าของตนแก่ผู้สนับสนุนที่สนใจ โดยผู้สนับสนุนจะมีส่วนร่วมในการลงทุนด้วยการสนับสนุนเงินทุนในรูปแบบของการระดมทุน

- LuiFund แพลตฟอร์มระดมทุนออนไลน์ในประเทศไทยที่มุ่งเน้นสนับสนุนโครงการเพื่อสังคม วิสาหกิจเพื่อสังคม และโครงการชุมชน ซึ่งช่วยให้วิสาหกิจชุมชนสามารถระดมทุนจากผู้สนับสนุนภายในประเทศ

5. กองทุนเพื่อสังคมและสิ่งแวดล้อม (Social and Environmental Development Funds)

กองทุนที่เน้นการพัฒนาที่ยั่งยืนในชุมชนและสิ่งแวดล้อมมีบทบาทสำคัญในการสนับสนุนวิสาหกิจชุมชน โดยเน้นการสนับสนุนกิจการที่มีการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและส่งเสริมการพัฒนาอย่างยั่งยืน ตัวอย่างเช่น

- กองทุนส่งเสริมการพัฒนาสิ่งแวดล้อมและชุมชน (SEDF) กองทุนนี้มุ่งเน้นการพัฒนาชุมชนในด้านการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและการสร้างความยั่งยืน โดยให้เงินทุนสนับสนุนและการฝึกอบรมเพื่อเสริมสร้างความสามารถของชุมชนในการบริหารจัดการทรัพยากรที่มีอยู่อย่างมีประสิทธิภาพ

แหล่งทุนภายนอกที่สนับสนุนวิสาหกิจชุมชนเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยเสริมสร้างความเข้มแข็งและเพิ่มศักยภาพในการพัฒนากิจการของชุมชน แหล่งทุนเหล่านี้ไม่เพียงแต่ช่วยให้วิสาหกิจชุมชนสามารถขยายธุรกิจและเข้าถึงตลาดได้กว้างขึ้น แต่ยังเป็นการส่งเสริมความยั่งยืนในด้านเศรษฐกิจ และสิ่งแวดล้อมของชุมชนอีกด้วย

9.3 ตัวอย่างข้อเสนอแนะและกิจกรรมของศูนย์พัฒนาราชภูรบนพื้นที่สูง

9.3.1 ศูนย์พัฒนาราชภูรบนพื้นที่สูงจังหวัดกาญจนบุรี

ศูนย์พัฒนาราชภูรบนพื้นที่สูง (ศพพ.) จังหวัดกาญจนบุรี ได้จัดกิจกรรมเพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับกลุ่มอาชีพที่มุ่งเน้นการจัดตั้งเป็นวิสาหกิจชุมชน การดำเนินการดังกล่าวได้นำไปสู่ข้อเสนอแนะเพื่อส่งเสริมสวัสดิภาพของชุมชนและเพิ่มประสิทธิภาพในการจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชนได้อย่างยั่งยืน กลุ่มที่เข้าร่วมกิจกรรมการเตรียมความพร้อมนี้สามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มหลัก ซึ่งมีแนวทางการพัฒนาที่แตกต่างกันไปตามความพร้อมและเป้าหมายของแต่ละกลุ่ม ดังนี้

1. กลุ่มที่ยังไม่ได้จดทะเบียน

สำหรับกลุ่มที่ยังไม่ได้ดำเนินการจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชน ความสำคัญคือการเตรียมความพร้อมทั้งในด้านการพัฒนากลุ่มอาชีพ และการเสริมสร้างความรู้ที่จำเป็นให้กับสมาชิกกลุ่ม ขั้นตอนแรกคือการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพและมาตรฐานที่เหมาะสม นอกจากนี้ยังต้องเน้นการเสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับกลุ่มเพื่อให้สมาชิกมีความมั่นใจและตั้งใจเข้าร่วมกิจกรรมอย่างจริงจัง การสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับความสำคัญและประโยชน์ของการจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชนเป็นอีกหนึ่งประเด็นที่สำคัญ เพื่อให้กลุ่มเห็นถึงข้อดีของการมีสถานะทางกฎหมาย ซึ่งจะช่วยเพิ่มโอกาสทางเศรษฐกิจและการเข้าถึงสวัสดิการต่าง ๆ ได้มากขึ้น กระบวนการเหล่านี้อาจใช้ระยะเวลาเตรียมความพร้อมต่อเนื่องอย่างน้อย 1-2 ปี เพื่อให้กลุ่มมีศักยภาพเพียงพอที่จะเข้าสู่การจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชนอย่างเป็นทางการ

2. กลุ่มที่จดทะเบียนแล้ว และมุ่งสู่เป้าหมาย SE

สำหรับกลุ่มที่ได้จดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชนแล้ว และมีเป้าหมายที่จะพัฒนาไปสู่การเป็นธุรกิจเพื่อสังคม (Social Enterprise: SE) แนวทางการพัฒนาจะต้องเน้นที่การเสริมสร้างองค์ความรู้ในด้านต่าง ๆ เช่น การปรับเปลี่ยนสถานะเป็นนิติบุคคล การดำเนินการเรื่องภาษี รวมถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ได้มาตรฐานที่หลากหลายและได้รับการยอมรับตามมาตรฐานที่กำหนดไว้ การสร้างสวัสดิการชุมชนที่สอดคล้องกับบริบทของกลุ่มชุมชนก็เป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญที่จะช่วยให้วิสาหกิจชุมชนเหล่านี้สามารถเติบโตและสร้างผลกระทบเชิงบวกให้กับชุมชนได้อย่างยั่งยืน

ข้อเสนอแนะของศูนย์พัฒนาราชภูวนพื้นที่สูง (ศพพ.) จังหวัดกาญจนบุรีสำหรับวิสาหกิจชุมชนมีแนวทางสำคัญที่เน้นการสร้าง ความเข้มแข็งและความยั่งยืนในชุมชน ดังนี้

1) ผู้นำและความโปร่งใส

วิสาหกิจชุมชนควรมีโครงสร้างการบริหารที่ชัดเจน รวมถึงมีผู้นำกลุ่มและคณะกรรมการที่มีหน้าที่รับผิดชอบที่ชัดเจน การมีพันธมิตรกับหน่วยงานภายนอก และการดำเนินการทางบัญชีที่โปร่งใส จะสร้างความไว้วางใจภายในชุมชน ความโปร่งใสในด้านการเงิน งบประมาณ แหล่งที่มาของทุน และช่องทางการจัดจำหน่ายพร้อมผู้ประสานงานหลัก เป็นปัจจัยสำคัญที่นำไปสู่ความน่าเชื่อถือและความสำเร็จของกลุ่ม

2) การริเริ่มจากชุมชน

วิสาหกิจควรเกิดจากความต้องการ และการริเริ่มของชุมชนเอง ไม่ใช่การจัดตั้งโดยหน่วยงานภายนอก การใช้ทุนทางสังคมและทรัพยากรท้องถิ่นที่หาได้ในชุมชน จะสร้างความรู้สึกร่วมของการเป็นเจ้าของในกลุ่มสมาชิก ทำให้เกิดความยั่งยืนและการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

3) ส่งเสริมการรวมกลุ่ม

ควรสนับสนุนกลุ่มอาชีพที่มีอยู่แล้วให้เกิดการรวมกลุ่ม และสามารถจัดตั้งเป็นวิสาหกิจชุมชน การทำงานร่วมกันนี้ช่วยให้วิสาหกิจชุมชนมีรากฐานที่มั่นคงจากความพยายามและทรัพยากรของชุมชนเอง

4) การพัฒนาที่เน้นความต้องการของชุมชน

วิสาหกิจควรเกิดขึ้นจากความต้องการที่แท้จริงของชุมชนและมีศักยภาพในการพัฒนาต่อยอดไปสู่การจัดตั้งเป็นวิสาหกิจที่มีการจดทะเบียนอย่างเป็นทางการ กลุ่มที่จดทะเบียนแล้วควรพัฒนาต่อยอดไปสู่การจัดสวัสดิการชุมชนหรือธุรกิจเพื่อสังคม (SE) อย่างเหมาะสม

5) โครงสร้างที่ชัดเจน

ควรมีโครงสร้างการบริหารที่ชัดเจน โดยกำหนดบทบาทและความรับผิดชอบของสมาชิกกลุ่ม และจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายอย่างมีมาตรฐานและโปร่งใส เพื่อให้สามารถตรวจสอบได้ง่าย และสร้างความไว้วางใจในกลุ่มสมาชิกและผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง

6) การพัฒนาและส่งเสริมผลิตภัณฑ์

ส่งเสริมองค์ความรู้ด้านการพัฒนาและส่งเสริมผลิตภัณฑ์ โดยเพิ่มช่องทางการตลาด และการจัดจำหน่ายสินค้า การเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์เป็นสิ่งสำคัญที่จะทำให้วิสาหกิจชุมชนเติบโตอย่างยั่งยืน

7) ความรู้ในการจัดตั้งวิสาหกิจชุมชน

ให้ความรู้แก่กลุ่มที่ยังไม่ได้จดทะเบียนและกลุ่มที่จดทะเบียนแล้วเกี่ยวกับการจัดตั้งวิสาหกิจชุมชน เพื่อให้เข้าใจถึงขั้นตอน และประโยชน์ของการจดทะเบียน และสามารถดำเนินการตามกระบวนการได้อย่างถูกต้อง

8) ขยายช่องทางการตลาด

เพิ่มช่องทางการตลาดสำหรับการขายสินค้า เช่น การขายออนไลน์หรือการจัดแสดงสินค้าในงานต่าง ๆ รวมทั้งประสานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อพัฒนามาตรฐานของผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ยอมรับในตลาด

9) นโยบายที่มีความต่อเนื่อง

ควรมีนโยบายที่ต่อเนื่อง เพื่อให้การดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนเป็นไปอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน การสนับสนุนอย่างต่อเนื่องจากภาครัฐหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องจะช่วยเสริมสร้างความมั่นคงให้กับวิสาหกิจชุมชน

10) การจัดสวัสดิการทางสังคม

ส่งเสริมความรู้ด้านการจัดสวัสดิการทางสังคม โดยวิสาหกิจชุมชนสามารถเป็นองค์กรที่ช่วยพัฒนาชุมชนและจัดตั้งกองทุนสวัสดิการเพื่อช่วยเหลือกลุ่มเปราะบางในชุมชน การมีส่วนร่วมของชุมชนในกิจกรรมวิสาหกิจจะก่อให้เกิดการสร้างสวัสดิการที่ยั่งยืน

11) การเป็นเจ้าของร่วมกันของชุมชน

วิสาหกิจชุมชนต้องเป็นองค์กรที่ยึดภูมิปัญญาขององค์กรชุมชนหรือเครือข่ายองค์กรชุมชน และสมาชิกในชุมชนต้องเป็นเจ้าของปัจจัยการผลิต ทั้งด้านการผลิต การค้า และการเงิน โดยมุ่งเน้นที่การเรียนรู้ของชุมชน และการสร้างผลกำไรทางเศรษฐกิจและสังคม การจัดการผลผลิตควรมุ่งสู่การเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชน และความสงบสุขของสังคม

9.3.2 ศูนย์พัฒนาราชภูมบนพื้นที่สูงจังหวัดเพชรบูรณ์

ข้อเสนอแนะจากศูนย์พัฒนาราชภูมบนพื้นที่สูง (ศพพ.) จังหวัดเพชรบูรณ์ เป็นกรอบยุทธศาสตร์สำหรับการพัฒนาและความยั่งยืนของวิสาหกิจชุมชน โดยมุ่งเน้นการส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงภูมิวัฒนธรรมและสวัสดิการสังคมของชุมชน รายละเอียดแต่ละข้อมีดังนี้

1) การวางแผนเชิงยุทธศาสตร์และการบูรณาการนโยบาย

ศพพ. เสนอให้พัฒนาคู่มือเชิงยุทธศาสตร์ร่วมกับหน่วยงานต้นสังกัดของวิสาหกิจชุมชน เพื่อสร้างแนวทางในการขับเคลื่อนงานให้สอดคล้องกับภารกิจของกรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ การบูรณาการด้านงบประมาณ แผนงาน และโครงการจะนำไปสู่การพัฒนาที่ยั่งยืนของวิสาหกิจชุมชน

2) การส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงภูมิวัฒนธรรมและเครือข่ายชุมชน

ในปี พ.ศ. 2563 ศพพ. เพชรบูรณ์ได้รับนโยบายในการส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงภูมิวัฒนธรรม โดยเน้นการรวมกลุ่มชุมชนและผลักดันให้เกิดการจัดตั้งวิสาหกิจชุมชน โดยใช้ทุนทางสังคม วัฒนธรรม และอัตลักษณ์ชุมชนเป็นเครื่องมือในการขับเคลื่อน เพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตของประชาชนบนพื้นที่สูง

3) การจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชน

ราษฎรได้จดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชนศูนย์ท่องเที่ยววัฒนธรรมมั่งเข็กน้อยเมื่อวันที่ 8 กันยายน 2563 ซึ่งเป็นขั้นตอนสำคัญในการจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนและส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมในท้องถิ่น

4) เน้นที่อัตลักษณ์ วัฒนธรรม และภูมิปัญญา

วิสาหกิจชุมชนเน้นการคงไว้ซึ่งอัตลักษณ์ วัฒนธรรม และภูมิปัญญาชุมชน เพื่อเสริมสร้างการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม และการพัฒนาเศรษฐกิจของชุมชนให้เติบโตอย่างยั่งยืน

5) การบูรณาการกับภาคีเครือข่าย

การทำงานร่วมกับภาคีเครือข่ายต่าง ๆ เช่น หน่วยงานราชการและภาคธุรกิจในกิจกรรมการท่องเที่ยวในช่วงเทศกาลของชนเผ่า ซึ่งเสริมสร้างความเข้มแข็งและการพัฒนาชุมชน

6) การพัฒนาความรู้และศักยภาพ

ศพพ. ส่งเสริมและพัฒนาความรู้และศักยภาพของสมาชิกวิสาหกิจชุมชนผ่านการฝึกอบรมและกิจกรรมต่าง ๆ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2563 เพื่อเสริมสร้างทักษะในการบริหารจัดการกลุ่มและผลิตภัณฑ์ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

7) การพัฒนาตลาดและผลิตภัณฑ์

วิสาหกิจชุมชนมีการออกบูธและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น เช่น เสื้อผ้าชนเผ่า ของที่ระลึก และผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการแปรรูปจากการฝึกอบรม นอกจากจะสร้างรายได้ให้ชุมชนแล้วยังเป็นการเผยแพร่วัฒนธรรมของชุมชนสู่ผู้บริโภค

8) การบูรณาการนโยบายเพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืน

การวางแผนเชิงนโยบายร่วมกับหน่วยงานต้นสังกัดของวิสาหกิจชุมชนเป็นสิ่งจำเป็น เพื่อผลักดันให้วิสาหกิจชุมชนกลายเป็นองค์กรสาธารณประโยชน์หรือองค์กรสวัสดิการชุมชนที่มีความยั่งยืน

9) ความร่วมมือกับภาคเอกชนเพื่อความยั่งยืน

สำหรับวิสาหกิจชุมชนที่ประสบความสำเร็จแล้ว ควรมีการบูรณาการร่วมกับภาคเอกชน เพื่อให้เกิดการต่อยอดที่ยั่งยืน เนื่องจากภาครัฐมีข้อจำกัดมากมาย แต่การสนับสนุนจากภาคเอกชนสามารถช่วยให้กลุ่มประสบผลสำเร็จ และมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

10) การประสบความสำเร็จอย่างรวดเร็วผ่านภาคเอกชน

การร่วมมือกับภาคเอกชนจะช่วยให้วิสาหกิจชุมชนประสบความสำเร็จได้อย่างรวดเร็วและมีคุณภาพ ภาครัฐอาจมีข้อจำกัดในการดำเนินการอย่างรวดเร็ว แต่ภาคเอกชนสามารถสนับสนุนด้านการเงิน และทรัพยากรได้

11) วิสาหกิจชุมชนเป็นจุดเริ่มต้นสำหรับการพัฒนาขั้นต่อไป

การจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชนเป็นจุดเริ่มต้นที่สำคัญสำหรับการพัฒนาขั้นต่อไป โดยมุ่งเน้นที่ประสิทธิภาพและความเข้มแข็งของกลุ่ม เพื่อให้เกิดความยั่งยืนและการพัฒนาต่อเนื่อง เช่น การพัฒนาไปสู่การเป็นองค์กรสาธารณประโยชน์

บทที่ 10 การยกระดับวิสาหกิจชุมชนสู่การเป็นวิสาหกิจเพื่อสังคม

10.1 ความหมายของวิสาหกิจเพื่อสังคม

วิสาหกิจเพื่อสังคมเป็นอีกหนึ่งแนวทางในการพัฒนาและยกระดับคุณภาพชีวิตของคนในชุมชนไปพร้อม ๆ กันกับสังคม โดยวิสาหกิจเพื่อสังคมมีความหมายว่าเป็นการทำธุรกิจ ของบริษัท ที่บูรณาการระหว่างองค์การที่แสวงหาผลกำไรและองค์การที่ไม่แสวงหาผลกำไร ดำเนินงานธุรกิจเพื่อสังคมเป็นหลัก ดำเนินธุรกิจในระยะยาวและต่อเนื่อง ต้องทำให้ธุรกิจให้มีผลกำไร และนำผลกำไรไปพัฒนาสังคม

วิสาหกิจเพื่อสังคม วิสาหกิจชุมชน และธุรกิจทั่วไป ต่างกันอย่างไร?



ธุรกิจ (Enterprises)

เป็นองค์การที่เกี่ยวข้องกับสินค้า บริการ หรือทั้งสินค้าและบริการแก่ผู้บริโภค ซึ่งธุรกิจส่วนมากมีเอกชนเป็นเจ้าของ และ**บริหารจัดการเพื่อให้ได้กำไร** และ**เพิ่มความมั่งคั่งแก่เจ้าของธุรกิจ**



วิสาหกิจชุมชน (Community-based Enterprises: CBE)

การประกอบการเพื่อการจัดการทุนของชุมชนอย่างสร้างสรรค์โดยเป็น**กิจการของชุมชนเอง** ผลิตสินค้า การให้บริการและรูปแบบอื่น ๆ ที่อาจเป็นการแก้ปัญหของชุมชน **เพื่อให้คนในชุมชนสามารถพึ่งพาตนเองได้** โดยใช้ความรู้ ภูมิปัญญา วัฒนธรรม ทุนทางสังคม เป็นได้ทั้งนิติบุคคลและไม่เป็นนิติบุคคล



วิสาหกิจเพื่อสังคม (Social Enterprises: SE)

การทำธุรกิจ ของบริษัท ที่บูรณาการระหว่างองค์การที่แสวงหาผลกำไรและองค์การที่ไม่แสวงหาผลกำไร **ดำเนินงานธุรกิจเพื่อสังคมเป็นหลัก** ดำเนินธุรกิจในระยะยาวและต่อเนื่อง ต้องทำให้ธุรกิจให้มีผลกำไร และ**นำผลกำไรไปพัฒนาสังคม**

ภาพที่ 19 ความแตกต่างของธุรกิจทั่วไป วิสาหกิจชุมชน และวิสาหกิจเพื่อสังคม

องค์กรทั้ง 3 รูปแบบมีความแตกต่างประการสำคัญอยู่ที่จุดประสงค์ของการจัดตั้ง โดยธุรกิจทั่วไปนั้นจัดตั้งโดยวัตถุประสงค์เพื่อการบริหารจัดการให้ได้กำไร และเพิ่มความมั่งคั่งของเจ้าของธุรกิจ ในขณะที่วิสาหกิจชุมชนจัดตั้งขึ้นโดยวัตถุประสงค์ในการนำเอาทรัพยากรภายในชุมชนที่มีอยู่แล้วมาสร้างเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำให้ก่อรายได้และพัฒนาคุณภาพชีวิตของคนในชุมชน ส่วนวิสาหกิจเพื่อสังคมจะมีวัตถุประสงค์ในการดำเนินงานเพื่อพัฒนาสังคมเป็นหลัก

จะเห็นได้ว่าวิสาหกิจเพื่อสังคมมีวัตถุประสงค์ในการดำเนินธุรกิจโดยยึดโยงกับการพัฒนาสังคม คล้ายกับวิสาหกิจชุมชนแต่มีความกว้างกว่า ในขณะที่ก็ยังคงมีการดำเนินงานเพื่อหวังผลกำไรอยู่เหมือนกับ ธุรกิจทั่วไป จึงอาจกล่าวได้ว่าการยกระดับจากวิสาหกิจชุมชนไปยังวิสาหกิจเพื่อสังคมเป็นพัฒนาจากเดิมที่มุ่ง ทำธุรกิจโดยมีกรอบเป็นทรัพยากรในชุมชน เป็นการมุ่งทำธุรกิจเพื่อพัฒนาสังคมโดยไม่ได้ยึดกับทรัพยากร ในชุมชนเท่านั้น ทำให้การทำวิสาหกิจเพื่อสังคมมีความยืดหยุ่นที่มากกว่า ในขณะเดียวกันก็ยังคง สร้างความยั่งยืนให้กับชุมชนได้เหมือนกัน

โดยวิสาหกิจเพื่อสังคมในไทยนั้นมักกฎหมายที่เกี่ยวข้องด้วยกันเพียง 1 ฉบับคือ พระราชบัญญัติ ส่งเสริมวิสาหกิจเพื่อสังคม พ.ศ. 2562 นั่นเอง โดยวิสาหกิจเพื่อสังคมอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของสำนักงาน ส่งเสริมวิสาหกิจเพื่อสังคม สังกัดสำนักนายกรัฐมนตรี กรมประชาสัมพันธ์

10.2 ประเภทของวิสาหกิจเพื่อสังคม

วิสาหกิจเพื่อสังคมสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทตามลักษณะในการจัดสรรผลกำไร ดังนี้

ตารางที่ 3 ความแตกต่างของวิสาหกิจเพื่อสังคม

ประสงค์จะแบ่งปันกำไรให้แก่ผู้ถือหุ้น	ไม่ประสงค์จะแบ่งปันกำไรให้แก่ผู้ถือหุ้น
1. แบ่งปันกำไรได้ไม่เกิน 30% ของกำไรทั้งหมด	1. นำกำไรทั้งหมดจากการดำเนินงานไปลงทุน เพื่อพัฒนาสังคม
2. มีรายได้ไม่น้อยกว่า 50% มาจากการจำหน่าย สินค้าหรือบริการ	2. อาจมีรายได้ไม่น้อยกว่า 50% มาจากการจำหน่ายสินค้า หรือบริการ (ส่วนที่เหลือมาจากการบริจาค)
3. ไม่ได้รับสิทธิประโยชน์ด้านการยกเว้นภาษีเงินได้ นิติบุคคล	3. ได้รับสิทธิประโยชน์ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล

10.3 คุณลักษณะของวิสาหกิจเพื่อสังคม

วิสาหกิจเพื่อสังคมมีคุณลักษณะด้วยกันทั้งหมด 6 ประการดังนี้

1) วัตถุประสงค์

- ส่งเสริมการจ้างงานแก่บุคคลผู้สมควรได้รับการส่งเสริมเป็นพิเศษ เช่น ผู้พิการ เป็นต้น

- แก้ไขปัญหาหรือพัฒนาชุมชน สังคม หรือ สิ่งแวดล้อม

2) การมีรายได้

- ประเภทแบ่งปันกำไรให้ผู้ถือหุ้น: มีรายได้ ไม่น้อยกว่า 50% มาจากการจำหน่ายสินค้าหรือบริการ
- ประเภทไม่แบ่งปันกำไรให้ผู้ถือหุ้น: อาจมีรายได้ไม่น้อยกว่า 50% มาจากการจำหน่ายสินค้าหรือบริการ

3) การแบ่งปันผลกำไร

- นำผลกำไร ไม่น้อยกว่า 70% ไปใช้ตามวัตถุประสงค์ทางสังคม (การจ้างงาน แก้ไขปัญหาชุมชน สังคม สิ่งแวดล้อม) + การลงทุนในกิจการของตนเองหรือขยายกิจการ (Re-invest)

4) การกำกับดูแลกิจการที่ดี

- การประชุมคณะกรรมการหรือผู้ถือหุ้น / การสอบบัญชี / การเสียภาษีอย่างถูกต้อง
- มีการควบคุมภายใน / การบริหารความเสี่ยง / การบริหารงานที่สุจริต โปร่งใส
- รายงานผลการดำเนินงาน / รายงานทางการเงิน แก่สาธารณชนสม่ำเสมอทุกปี

5) ไม่เคยถูกเพิกถอน

- ไม่เคยถูกเพิกถอนการจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจเพื่อสังคม เว้นแต่พ้นกำหนดเพิกถอน 2 ปี

6) กรรมการ

- ไม่มีหุ้นส่วน กรรมการ ผู้ถือหุ้นตั้งแต่ 25% ขึ้นไป ในกิจการที่เคยถูกเพิกถอน
- ยกเว้น พิสูจน์ได้ว่าไม่มีส่วนร่วม หรือ รู้เห็นในการกระทำที่ทำให้ถูกเพิกถอนการจดทะเบียน

10.4 การจดทะเบียนจัดตั้งเป็นวิสาหกิจเพื่อสังคม

กิจการที่สนใจจดทะเบียนจัดตั้งเป็นวิสาหกิจเพื่อสังคม สามารถยื่นคำขอผ่านทางช่องทางออนไลน์ได้ที่เว็บไซต์ทางการของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจเพื่อสังคม หรือ

<https://eregist.osep.or.th/?fbclid=IwAR1k65kAsm8rOWg3bUS0PS4yexdJO3D-SOVXkGhAp2crFRhbEo1HNoeLL08>

โดยกิจการที่มีความประสงค์จะจดทะเบียนต้องมีเอกสารประกอบดังนี้

- 1) ชื่อกิจการและที่ตั้งของนิติบุคคล
- 2) หนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคล
- 3) มติของที่ประชุมใหญ่ผู้ถือหุ้น
- 4) ข้อตกลงของผู้เป็นหุ้นส่วนทุกคน หรือมติของคณะกรรมการของนิติบุคคล
- 5) ชื่อและที่อยู่ของผู้มีอำนาจทำการแทนนิติบุคคล
- 6) หนังสือบริคณห์สนธิ หนังสือแสดงเจตนารมณ์การจัดตั้งวิสาหกิจเพื่อสังคม และรายละเอียดของกิจการ ซึ่งดำเนินกิจการมาแล้วอย่างน้อย 1 ปี
- 7) ความประสงค์ที่จะจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจเพื่อสังคมตามมาตรา 6 (1) หรือ (2)
- 8) รายการอื่นตามที่คณะกรรมการประกาศกำหนด

10.5 ความแตกต่างระหว่างวิสาหกิจเพื่อสังคมและกลุ่มกิจการเพื่อสังคม

ทั้งนี้การจดทะเบียนจัดตั้งวิสาหกิจเพื่อสังคมนั้น ผู้จดทะเบียนจำเป็นต้องเป็นห้างหุ้นส่วนนิติบุคคล หรือนิติบุคคลอื่น ซึ่งหมายความว่าต้องมีการจัดตั้งเป็นนิติบุคคลมาก่อนแล้ว ซึ่งเป็นความท้าทายอย่างหนึ่ง ที่อาจทำให้การจัดตั้งวิสาหกิจเพื่อสังคมเกิดขึ้นได้ยากในชุมชนที่มีการรวมตัวกันอย่างหลวม ๆ

ภาครัฐเองก็เล็งเห็นถึงความท้าทายข้างต้น จึงเพิ่มทางเลือกในการจัดตั้งองค์กรขึ้นในลักษณะเดียวกัน ที่เรียกว่ากลุ่มกิจการเพื่อสังคม โดยเปิดโอกาสให้บุคคลธรรมดา กลุ่มบุคคล ชุมชน หรือนิติบุคคล ที่ตั้งขึ้น ตามกฎหมายไทย ซึ่งดำเนินกิจการเกี่ยวกับการผลิต การจำหน่ายสินค้า หรือการบริการ โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อสังคมเป็นเป้าหมายหลักของกิจการสามารถจดทะเบียนเป็นกลุ่มกิจการเพื่อสังคมได้เช่นกัน โดยมีกฎเกณฑ์ และเงื่อนไขที่เป็นกรอบที่กว้างกว่า

ตารางที่ 4 ความแตกต่างของเอกสารที่ใช้ในการจดทะเบียนวิสาหกิจเพื่อสังคมแบบบุคคลธรรมดา และกลุ่มบุคคล/ชุมชน

เอกสาร	บุคคลธรรมดา	กลุ่มบุคคล/ชุมชน
สำเนาบัตรประชาชนเจ้าของ	✓	
รายชื่อคณะบุคคล		✓
สำเนาบัตรประชาชนเจ้าของ	✓	
สำเนามติ/ข้อตกลง มอบอำนาจให้บุคคลหนึ่งมาจดแจ้ง		✓
สำเนาบัตรประชาชนของผู้ได้รับมอบหมาย		✓
แผนการดำเนินกิจการเพื่อสังคม	✓	✓

จดทะเบียนเป็นวิสาหกิจเพื่อสังคมแล้วได้รับสิทธิประโยชน์อะไรบ้าง

- 1) สิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรด้านประมวลรัษฎากร โดยวิสาหกิจเพื่อสังคมประเภทไม่ประสงค์แบ่งปันกำไรแก่ผู้ถือหุ้นจะได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล
- 2) สิทธิประโยชน์ตามมาตราการจัดซื้อจัดจ้างและบริหารพัสดุภาครัฐ (วิธีเฉพาะเจาะจงกับวิสาหกิจเพื่อสังคม)
- 3) สิทธิประโยชน์ด้านการระดมทุน โดยวิสาหกิจเพื่อสังคมในรูปแบบบริษัทจำกัดสามารถออกและเสนอขายหุ้นต่อประชาชนได้ โดยไม่ต้องยื่นขออนุญาตและแบบแสดงรายการข้อมูลต่อ ก.ล.ต.
- 4) การสนับสนุนด้านการเงินจากกองทุนส่งเสริมวิสาหกิจเพื่อสังคม เช่น เงินกู้ยืม
- 5) การอบรม ส่งเสริมและสนับสนุนการบริหารจัดการด้านการเงิน การบัญชี การตลาด เทคโนโลยี การพัฒนาคุณภาพ และมาตรฐานสินค้าและบริการ (สวส.) (กลุ่มกิจการเพื่อสังคมได้สิทธิเฉพาะข้อนี้)

10.6 ข้อจำกัดของวิสาหกิจเพื่อสังคมและกิจการเพื่อสังคม

ทั้งนี้กิจการสามารถประสบความสำเร็จและข้อจำกัดได้เป็นจำนวนมาก ซึ่งเป็นข้อจำกัดที่เกิดขึ้นโดยทั่วไปในการจัดตั้งวิสาหกิจชุมชน ดังนี้

ตารางที่ 5 ข้อจำกัดของวิสาหกิจเพื่อสังคม

ช่วงเริ่มต้น	ช่วงดำเนินการ	ช่วงขยายผล
1. ขาดแหล่งทุน	1. ควบคุมคุณภาพสินค้าและการบริหารจัดการยากมากขึ้น	1. โมเดลธุรกิจไม่ได้ออกแบบสำหรับการขยายผล
2. ขาดความรู้ด้านการจัดการบัญชี การเงินธุรกิจ	2. ผู้บริโภคในประเทศไม่ตื่นตัวกับ SE	2. การปรับสินค้าหรือบริการให้สอดคล้องกับการขยายผล
3. ขาดศูนย์บ่มเพาะหรือพี่เลี้ยงด้านการประกอบการทางสังคม	3. ความยากในการเข้าถึงตลาด	3. ขาดความรู้การเข้าถึงตลาดต่างประเทศ
4. ไม่สะดวกในการจดทะเบียน SE ตามกฎหมาย		

บทที่ 11 แนวคิดทางธุรกิจสำหรับวิสาหกิจชุมชน

การรวมกลุ่มและจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนนั้นถือเป็นการทำธุรกิจรูปแบบที่มุ่งสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน ผ่านการบริหารจัดการและพัฒนาสินค้าและบริการของตน การเข้าใจถึงแนวคิดทางธุรกิจจึงมีความสำคัญอย่างยิ่งสำหรับการยกระดับและพัฒนาวิสาหกิจชุมชนของตนให้เข้มแข็งมากยิ่งขึ้นในอนาคต แนวคิดหลักในการทำธุรกิจ คือ การให้ความสำคัญ กับลูกค้าเป็นศูนย์กลาง เพราะลูกค้าหรือผู้บริโภคมีบทบาทสำคัญต่อความสำเร็จ หรือล้มเหลวของธุรกิจจึงจำเป็นต้องให้ความสำคัญกับการตอบสนองความต้องการของลูกค้า และเพื่อให้สินค้าและบริการของวิสาหกิจชุมชนสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพนั้น จึงมีการดำเนินการผ่าน 4 กลยุทธ์หลัก ๆ ที่เรียกกันว่า “ส่วนประสมทางการตลาด”(Marketing Mix) หรือ 4Ps ซึ่งประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาดเพื่อตอบสนองความต้องการและสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้บริโภคได้

11.1 ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix)

ส่วนประสมทางการตลาด ประกอบด้วยองค์ประกอบสำคัญ 4 ประการ คือ

- 1) ผลิตภัณฑ์ (Product) การพัฒนาสินค้าและบริการให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า
- 2) ราคา (Price) การตั้งราคาให้เหมาะสมและสามารถแข่งขันได้
- 3) ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) การเลือกช่องทางที่เหมาะสมในการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการ
- 4) การส่งเสริมการตลาด (Promotion) การใช้กลยุทธ์การตลาดเพื่อสร้างความรู้จักและดึงดูดลูกค้า

ส่วนประสมทางการตลาดทั้ง 4 ประการข้างต้น ควรมีความสอดคล้องไปในทิศทางเดียวกันและตรงกับความต้องการของผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย เพื่อให้เกิดความน่าเชื่อถือและสามารถจูงใจให้ผู้บริโภคเกิดความต้องการที่ตัดสินใจเลือกซื้อสินค้า และบริการของวิสาหกิจชุมชนได้ และเป็นพื้นฐานในการดำเนินธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืนต่อไป

11.1.1 ทำไมลูกค้าต้องซื้อสินค้าของเรา (Product)

ผลิตภัณฑ์ คือ สิ่งที่ธุรกิจของเราต้องการขายให้กับผู้บริโภค อาจเป็นสินค้าหรือบริการก็ได้ โดยการที่จะทำให้ผลิตภัณฑ์ของเราขายได้นั้น ผลิตภัณฑ์นั้นจะต้องเป็นสิ่งที่ผู้บริโภคต้องการ หรือต้องเป็นสิ่งที่ผู้บริโภค

ให้คุณค่า โดยในกรณีของวิสาหกิจชุมชนที่มีผลิตภัณฑ์อยู่แล้วนั้นให้มุ่งเน้นการเพิ่มคุณค่าให้กับผลิตภัณฑ์ วิสาหกิจชุมชนจะต้องมีความเข้าใจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของตน โดยสามารถใช้เครื่องมือที่เรียกว่า Value Proposition Canvas (VPC) ซึ่งเป็นเครื่องมือที่ช่วยให้วิสาหกิจชุมชนสามารถระบุและนำเสนอคุณค่าของผลิตภัณฑ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดย VPC จะช่วยให้เราเห็นถึงสิ่งที่ลูกค้าต้องการและความต้องการที่ผลิตภัณฑ์ของเราสามารถตอบสนองได้

ตัวอย่างสินค้าและบริการ และคุณค่าที่ส่งมอบให้กับลูกค้า

	ทุเรียนทอดระยอง เกรด A แผ่นใหญ่ ราคา 370 บาท		ทุเรียนทอดกรอบ ตราเดอยอง ผลิตสดใหม่ตามออเดอร์ ใช้ ทุเรียนหอมทองจากแหล่งปลูก ที่ดินมีความร้อนแห้ง ไม่แช่น้ำ รสชาติเข้มข้น แพ็คเกจจิ้งเรียบหรู ราคา 790 บาท
ทุเรียนทอดกรอบ อร่อย		ทุเรียนทอดกรอบ อร่อย เหมาะเป็นของฝาก สวยงาม ใช้วัตถุดิบคุณภาพ	

ภาพที่ 20 ตัวอย่างทุเรียนทอดเหมือนกัน ที่ไม่เหมือนกัน

ตัวอย่างที่กล่าวถึงแสดงให้เห็นถึงความสำคัญของการสร้างคุณค่าในผลิตภัณฑ์ แม้ทุเรียนทอดกรอบจะเป็นสินค้าประเภทเดียวกัน แต่สิ่งที่ทำให้ผลิตภัณฑ์แตกต่างกันคือ “คุณค่าที่ส่งมอบให้กับลูกค้า”

ทุเรียนทอดกรอบเดอยอง มีการใช้แพ็คเกจจิ้งที่สวยงามและมีการเล่าถึงความพิถีพิถันในการผลิตซึ่งเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า นอกจากการเป็นขนมทานเล่นเพลินๆ ยังสามารถซื้อเป็นของฝากให้กับคนที่เรารัก เพื่อแสดงความใส่ใจและสร้างความประทับใจให้กับผู้รับได้อีกด้วย ผลิตภัณฑ์นี้จึงมีคุณค่าที่สามารถดึงดูดลูกค้าและสร้างความแตกต่างในตลาดได้อย่างชัดเจน

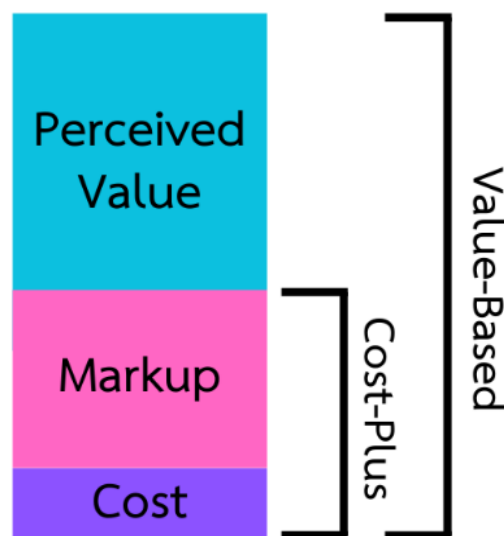
ในทางกลับกัน **ทุเรียนทอดระยอง** ขาดการสร้างคุณค่าและการนำเสนอที่โดดเด่น ซึ่งทำให้ลูกค้าเห็นว่าเป็นสินค้าที่สามารถหาซื้อได้ทั่วไป ไม่มีความแตกต่างที่ชัดเจนจากคู่แข่ง ทำให้ไม่สามารถดึงดูดความสนใจและสร้างความต้องการในระดับที่สูงได้

ดังนั้นการสร้างและส่งเสริมคุณค่าเป็นสิ่งสำคัญที่ช่วยให้สินค้าของเรามีความโดดเด่นและแตกต่างจากคู่แข่ง และทำให้ลูกค้ารู้สึกถึงความพิเศษและความใส่ใจที่เรามีต่อผลิตภัณฑ์ของเรา

11.1.2 เราจะตั้งราคาสินค้าหรือบริการเท่าไร (Price)

ราคา คือ คุณค่าหรือมูลค่าของตัวผลิตภัณฑ์ที่แสดงออกมาในรูปของตัวเงิน ซึ่งผู้บริโภคจะพิจารณาว่าคุณค่าที่ได้รับนั้นคุ้มค่างกับราคาที่จ่ายไปหรือไม่

ดังนั้น วิชาหจขมขนจึงควรต้องกำหนดราคาให้เหมาะสมกับสิ่งที่ผู้บริโภคได้รับก่อนที่จะปล่อยผลิตภัณฑ์ออกสู่ท้องตลาดเสมอ



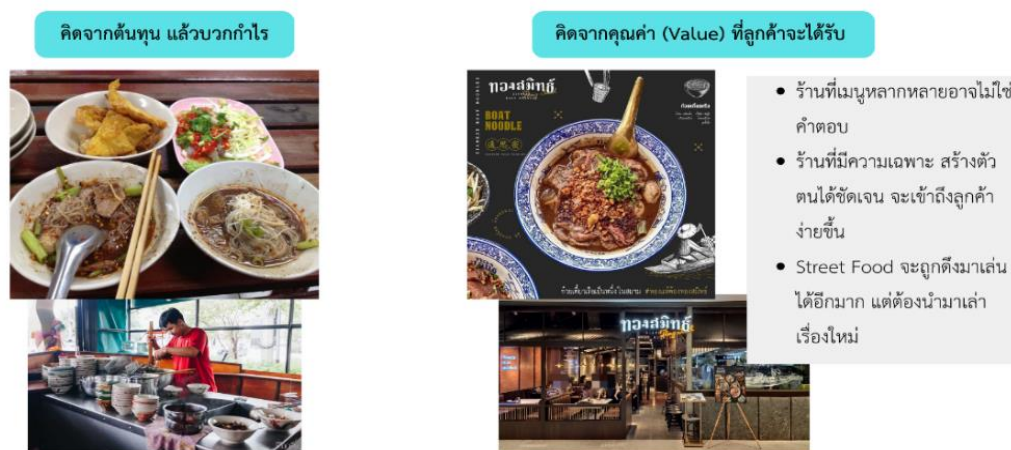
ภาพที่ 21 แนวคิดในการตั้งราคาสินค้า

วิธีการกำหนดราคาสินค้านั้นมีอยู่หลายวิธี ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ โดยในคู่มือนี้จะนำเสนอการกำหนดราคาสินค้าทั้งหมด 2 วิธี นั่นคือ

1. **การกำหนดราคาโดยใช้ต้นทุนบวกส่วนเพิ่ม (Cost-plus pricing)** เป็นวิธีการกำหนดราคาโดยยึดต้นทุนเป็นฐานและบวกกำไรที่ต้องการเข้าไปออกมาเป็นราคาขาย

2. การกำหนดราคาตามมูลค่าที่ลูกค้าได้รับ (Value-based pricing) เป็นวิธีการกำหนดราคา โดยพิจารณาจาก ความต้องการของลูกค้าที่ให้คุณค่ากับสินค้าและบริการนั้นๆ ยิ่งวิสาหกิจชุมชน สร้างคุณค่าให้กับลูกค้ามากเท่าใด ลูกค้าก็ยอมยินดีที่จะจ่ายในราคาที่สูงขึ้นเท่านั้น

ตัวอย่างสินค้าที่เหมือนกัน แต่มีการกำหนดราคาที่แตกต่างกัน



ภาพที่ 22 แนวคิดในการตั้งราคาสินค้า

เมื่อเปรียบเทียบร้านก๋วยเตี๋ยวที่มีการกำหนดราคาต่างกัน ร้านก๋วยเตี๋ยวทองสมิทธิ์แสดงให้เห็นถึงแนวคิดและการกำหนดราคาในรูปแบบที่แตกต่างจากร้านทั่วไป โดยเน้นการสร้างคุณค่าให้กับลูกค้า:

1) **ร้านที่มีเมนูหลากหลายอาจไม่ใช่คำตอบ:** ร้านก๋วยเตี๋ยวทองสมิทธิ์เน้นการมีเมนูที่เฉพาะเจาะจง และชัดเจนมากกว่าการมีตัวเลือกมากมาย เพราะการมีเมนูหลากหลายไม่จำเป็นต้องสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าเสมอไป สิ่งสำคัญคือการมีเมนูที่เด่นชัดและมีคุณภาพ ซึ่งช่วยให้ร้านสร้างเอกลักษณ์และการรับรู้ที่ดีกว่า

2) **ร้านที่มีความเฉพาะสร้างตัวตนได้ชัดเจน:** ร้านที่มีเอกลักษณ์และความเฉพาะตัวสามารถเข้าถึงลูกค้าได้ง่ายขึ้น การสร้างตัวตนที่ชัดเจนทำให้ร้านสามารถสร้างความแตกต่างจากร้านอื่น ๆ และสร้างความจดจำในใจลูกค้าได้

3) Street Food ต้องนำมาเล่าเรื่องใหม่: สำหรับ Street Food การนำเสนออาหารที่มีคุณภาพ และเล่าเรื่องราวใหม่สามารถเพิ่มมูลค่าและดึงดูดลูกค้าได้มากขึ้น การเปลี่ยนแปลงวิธีการนำเสนอหรือการบอกเล่าเรื่องราวเกี่ยวกับอาหารสามารถทำให้ Street Food กลายเป็นที่น่าสนใจและแตกต่างจากคู่แข่ง

การตั้งราคาของร้านกล้วยเตี้ยทองsmithsจึงสะท้อนถึงการให้ความสำคัญกับคุณค่าที่ลูกค้าได้รับ และการสร้างประสบการณ์ที่ไม่เหมือนใคร ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการดึงดูดลูกค้าและสร้างความสำเร็จให้กับร้าน

11.1.3 ลูกค้าจะเข้าถึงสินค้าและบริการของเราผ่านช่องทางไหน (Place)

ช่องทางจัดจำหน่าย คือ เส้นทางในการนำคุณค่าของสินค้าและบริการของเราไปส่งมอบให้ถึงมือลูกค้า โดยลูกค้าแต่ละกลุ่มก็จะซื้อสินค้าและบริการในช่องทางที่ต่างกัน การเข้าไปอยู่ในช่องทางการจัดจำหน่ายที่ลูกค้าของเราอยู่จึงเป็นเรื่องสำคัญ โดยสินค้าและบริการที่ส่งมอบคุณค่าที่แตกต่างกันและตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคคนละกลุ่มต้องมีช่องทางการจัดจำหน่ายที่ต่างกันตามความเหมาะสม

กล้วยหอมทอง 1 ลูก 10 บาท



ความสะดวกสบาย รับประทานได้ทันที

กล้วยหอม 1 หวี (12 ลูก) 50 บาท



ผลไม้ที่ให้พลังงาน มีประโยชน์ ราคาถูก

ภาพที่ 23 กล้วยเหมือนกัน ต่างที่(จำหน่าย) ต่างคุณค่า

จะเห็นได้ว่า ลูกค้ายอมจ่ายเงินมากขึ้นสำหรับกล้วยหอมทองในร้านสะดวกซื้อ แม้จะมีราคาสูงกว่ากล้วยหวีถึง 2 เท่า นั้นเพราะพวกเขาให้คุณค่าแก่ความสะดวกสบายที่สามารถซื้อและรับประทานได้ทันทีในชีวิตประจำวัน การเลือกซื้อกล้วยหอมทองในร้านสะดวกซื้อจึงเป็นทางเลือกที่ตรงตามความต้องการด้านความสะดวกและประหยัดเวลา

ในทางกลับกัน หากกล้วยหอมทองราคา 10 บาทวางขายที่ตลาดสด กล้วยหวีย่อมมีคุณค่ามากกว่า ลูกค้าจะเห็นว่ากล้วยหวีให้คุณค่ามากกว่าในแง่ของความคุ้มค่า เนื่องจากสามารถซื้อได้ในราคาที่ถูกลงและปริมาณที่มากกว่า

การเข้าใจความต้องการและค่านิยมของลูกค้าในแต่ละกลุ่มจึงเป็นสิ่งสำคัญในการเลือกช่องทางการจัดจำหน่ายที่เหมาะสม เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพและสร้างความพึงพอใจสูงสุด

11.1.4 เราจะอย่างไรให้ลูกค้ามีความต้องการที่จะอยากซื้อ (Promotion)

การส่งเสริมการตลาด คือ การสื่อสารกันระหว่างเรากับผู้บริโภค เป็นการสร้างการรับรู้ให้ผู้บริโภคเกิดความต้องการในสินค้าและบริการของเรา โดยการส่งเสริมการตลาดที่เหมาะสมสำหรับวิสาหกิจชุมชนมีดังนี้

1. การโฆษณา (Advertising)

- การโฆษณาผ่านการทำเนื้อหาที่เป็นไวรัลผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์
- ใช้แพลตฟอร์มในการเป็นสื่อกลางในการโฆษณาได้โดยไม่มีค่าใช้จ่าย
- มีการมองเห็นเป็นจำนวนมาก
- โฆษณาเพื่อทำให้ผู้บริโภครับรู้และมีความสนใจในสินค้า

2. การส่งเสริมการขาย (Sale Promotion)

- การส่งเสริมการขายช่วยให้รายได้จากยอดขายเพิ่มมากขึ้น
- เป็นการดึงดูดลูกค้าใหม่ให้เข้ามาซื้อ
- อาจนำไปสู่การกลับมาซื้อซ้ำในอนาคตได้ เช่น ลดราคา แคมเปญสินค้าหรือจัดโปรโมชั่นขายสินค้าร่วมกัน เป็นต้น

ตัวอย่างการโปรโมทสินค้าและบริการ
ภาพสวย น่าซื้อ มีหลายมุม



ภาพที่ 24 ตัวอย่างการโปรโมทสินค้าและบริการ มีภาพสวย น่าซื้อ มีหลายมุมมีรายละเอียด สรรพคุณ

ปลาสดทอดกรอบ

฿129.00

สนใจสั่งซื้อสินค้า

รายละเอียดสินค้า

- ปลาสดทอดกรอบ จากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนปลาสดเคดเคเดียวบ้านสมหมาย ใช้เทคโนโลยีระบบอบแห้งพลังงานแสงอาทิตย์แบบโรงเรือน ในการตากปลา
- สะอาด ถูกหลักอนามัย ได้คุณค่าทางอาหารด้วยเนื้อปลาสดเคดเค
- มี 2รสชาติให้เลือก ได้แก่ รสจันทิมน รสแซ่บ
- ได้รับรองมาตรฐาน ออย. เก็บได้นาน 4 เดือน

ร้านค้า/ผู้ขาย

คุณสมหมาย วิสาหกิจชุมชนปลาสดเคดเคเดียวบ้านสมหมาย ตำบลวังใหญ่ สุพรรณบุรี

ช่องทางการติดต่อผู้ขาย

ภาพที่ 25 ตัวอย่างการโปรโมทสินค้าและบริการ มีรายละเอียด สรรพคุณ Social Media update สม่่าเสมอ

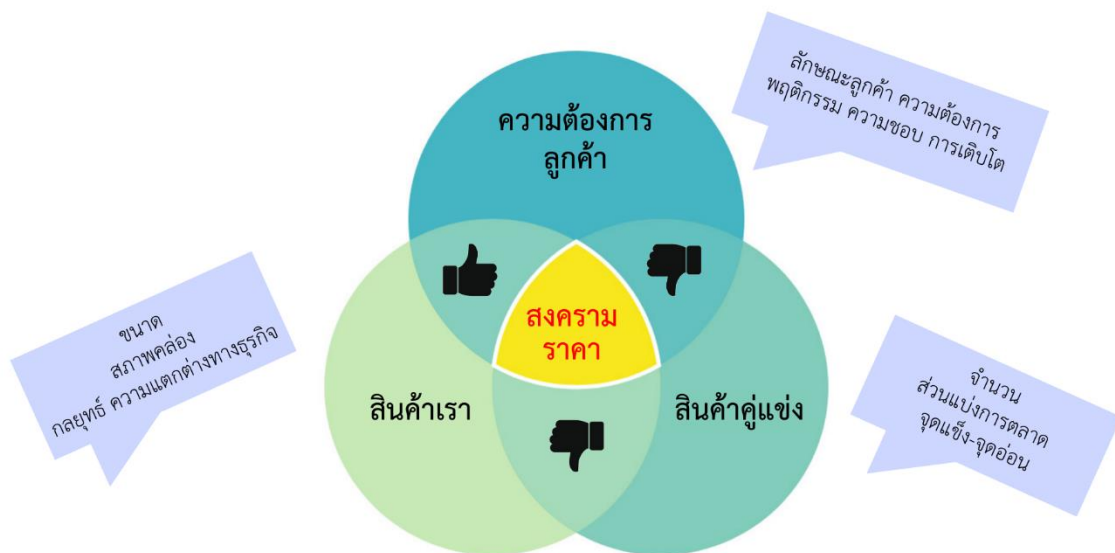


ภาพที่ 26 ตัวอย่างการโปรโมทสินค้าและบริการ Social Media update สม่่าเสมอ

11.2 การวิเคราะห์ธุรกิจ

เพื่อให้ทราบถึงสถานการณ์การดำเนินธุรกิจของวิสาหกิจชุมชนว่าจะสามารถประสบความสำเร็จหรือล้มเหลวนั้น สามารถศึกษาได้ผ่านโมเดลที่เรียกว่า “3C Model” โดยเป็นโมเดลที่จะช่วยให้วิสาหกิจชุมชนดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้เกิดความได้เปรียบในการแข่งขันทางธุรกิจ ผ่านการวิเคราะห์องค์ประกอบทั้งหมด 3 องค์ประกอบที่มีความสัมพันธ์กัน คือ

- 1) **Customer** ความต้องการของลูกค้า
- 2) **Company** สินค้าของเรา หรือ ความสามารถของเราในการตอบสนองความต้องการของลูกค้า
- 3) **Competitor** สินค้าคู่แข่ง หรือ ความสามารถของคู่แข่งในการตอบสนองความต้องการของลูกค้า



ภาพที่ 27 3C Model ที่ใช้ในการวิเคราะห์ธุรกิจ

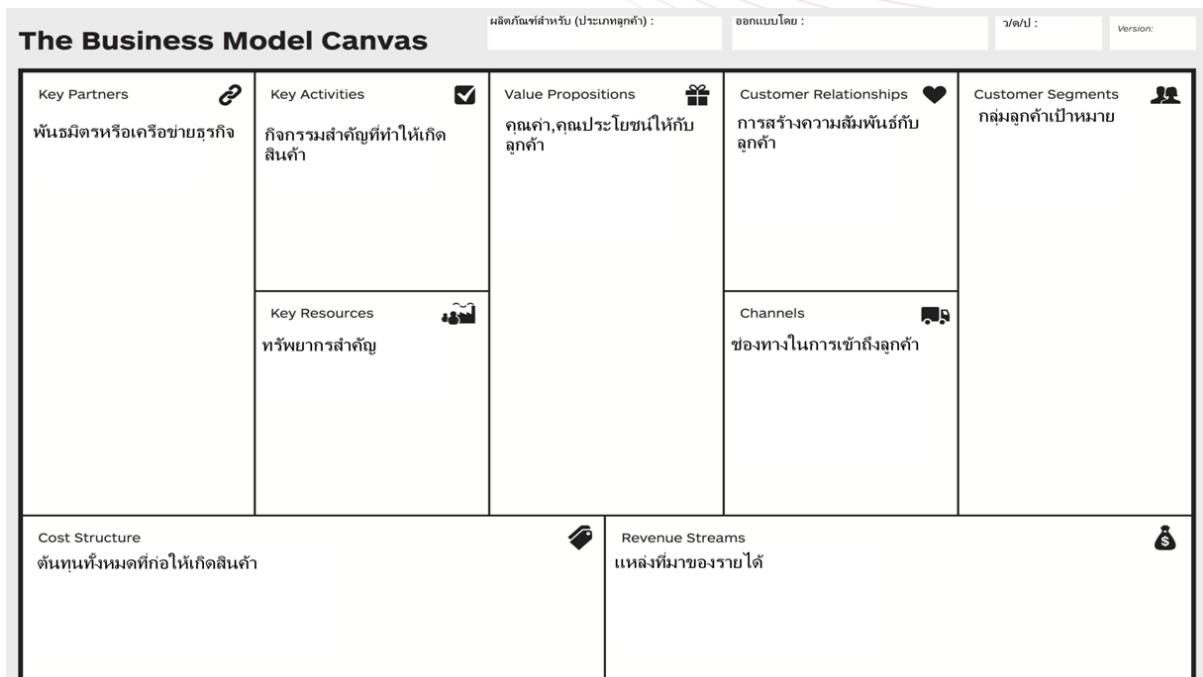
โดยจุดตรงกลางที่ทั้ง 3 องค์ประกอบทับซ้อนกันอยู่ก็คือ ลูกค้าต้องการ + เราทำได้ + คู่แข่งทำได้ ซึ่งเรียกว่าสงครามราคา (Price War) เนื่องจากลูกค้ามีตัวเลือกที่เยอะ รวมถึงสินค้าของเราและสินค้าของคู่แข่งไม่มีความแตกต่างกัน ทำให้ในท้ายที่สุด สิ่งที่จะทำให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อได้นั้นมีเพียงแค่ราคาเท่านั้น

ทำให้สิ่งที่เราควรโฟกัสมากที่สุดคือ ส่วนของ ลูกค้าต้องการ + เราทำได้ (และคู่แข่งทำไม่ได้ / ยังไม่ได้ทำ) จุดนี้จะทำให้ธุรกิจของเราเอาชนะได้ หรือจุดที่เรียกว่า Winning Zone นั้นเอง โดยเมื่อเรารู้จุด Winning Zone ก็จะทำให้เรามีจุดยืนที่ลูกค้าต้องการและให้คุณค่า ที่คู่แข่งของคุณทำไม่ได้ และทำให้ธุรกิจสามารถดำเนินกิจกรรมต่อไปได้อย่างมีเป้าหมายที่ชัดเจนและได้รับชัยชนะในตลาดที่มีการแข่งขันที่สูงได้ในที่สุด

11.3 แบบจำลองธุรกิจ (Business Model Canvas: BMC)

BMC เป็นเครื่องมือที่ช่วยในการสร้างและวิเคราะห์โมเดลธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยเป็นกรอบงานที่ใช้ในการวางแผนธุรกิจ ครอบคลุมทุกแง่มุม เพื่อให้เห็นภาพรวมของธุรกิจได้ชัดเจน เพื่อนำไปวางแผนหรือดำเนินการต่อไป

ประกอบไปด้วย 9 ส่วนหลัก ซึ่งแต่ละส่วนมีความสำคัญในการสร้างความเข้าใจและกำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้



ภาพที่ 28 Business Model Canvas

1) Customer Segments (กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย)

- เป็นการระบุและแบ่งกลุ่มลูกค้าที่ธุรกิจจะให้บริการหรือขายผลิตภัณฑ์ให้ โดยการเข้าใจลักษณะและความต้องการของลูกค้าในแต่ละกลุ่ม จะช่วยให้ธุรกิจสามารถสร้างข้อเสนอที่ตอบโจทย์ลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2) Value Propositions (การสร้างคุณค่าหรือประโยชน์ให้กับลูกค้า)

- เป็นการระบุคุณค่าหรือประโยชน์ที่ธุรกิจจะมอบให้แก่ลูกค้า ซึ่งเป็นจุดขายหลักที่ทำให้ลูกค้าเลือกสินค้าหรือบริการของธุรกิจคุณแทนที่จะเลือกคู่แข่ง

3) Channels (ช่องทางในการเข้าถึงลูกค้า)

- เป็นการระบุวิธีการที่ธุรกิจจะใช้ในการเข้าถึงลูกค้าและส่งมอบคุณค่า เช่น การขายผ่านออนไลน์ ร้านค้า หรือพันธมิตรธุรกิจ

4) Customer Relationships (การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า)

- การกำหนดรูปแบบและวิธีการที่ธุรกิจจะใช้ในการสร้างและรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า เช่น การบริการลูกค้า การตลาดผ่านสื่อสังคมออนไลน์ หรือการให้บริการหลังการขาย

5) Revenue Streams (ช่องทางรายได้)

- เป็นการระบุแหล่งที่มาของรายได้จากลูกค้า ซึ่งอาจเป็นจากการขายสินค้า การให้บริการ การสมัครสมาชิก หรือการให้บริการตามสัญญา

6) Key Resources (ทรัพยากรสำคัญ)

- เป็นทรัพยากรที่สำคัญที่ธุรกิจต้องใช้ในการสร้าง และส่งมอบคุณค่าให้แก่ลูกค้า เช่น บุคลากร เทคโนโลยี สิทธิบัตร หรือทุนทรัพย์

7) Key Activities (กิจกรรมสำคัญที่ทำให้เกิดสินค้า)

- เป็นกิจกรรมหลักที่ธุรกิจต้องดำเนินการเพื่อให้เกิดคุณค่าเสนอขาย การเข้าถึงลูกค้า และสร้างรายได้ เช่น การผลิต การวิจัยและพัฒนา การตลาด

8) Key Partners (พันธมิตรหรือเครือข่ายธุรกิจ)

- การระบุพันธมิตรที่ธุรกิจจำเป็นต้องร่วมงานด้วยเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ เช่น ซัพพลายเออร์ พันมิตรทางการตลาด หรือพันธมิตรทางการเงิน

9) Cost Structure (ต้นทุนทั้งหมดที่ก่อให้เกิดสินค้า)

- การระบุและวิเคราะห์ต้นทุนที่เกิดขึ้นจากการดำเนินธุรกิจ เช่น ต้นทุนการผลิต ค่าจ้าง ค่าการตลาด และต้นทุนอื่น ๆ

การใช้ BMC จะช่วยให้วิสาหกิจชุมชนสามารถมองเห็นภาพรวมของธุรกิจได้อย่างชัดเจน และสามารถนำไปใช้ในการวางแผนธุรกิจหรือการวิเคราะห์การแข่งขันในตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ

11.4 ตัวอย่างการใช้ Business Model Canvas สำหรับธุรกิจในพื้นที่สูง

1) แบบจำลองธุรกิจ ผ้าทอ

8. Key Partners - ศูนย์จำหน่ายงานหัตถกรรมโครงการหลวง - ผู้ประกอบการ - กลุ่มทอผ้า - เครือข่าย - หน่วยงาน (ภาครัฐ/เอกชน) - สถาบันการศึกษา 	7. Key Activities - การย้อมผ้า - ทอผ้า - ตัดเย็บ - การไปหาวัตถุดิบธรรมชาติ 	2. Value Proposition - สวยงาม มีลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์ - ใช้วัตถุดิบที่เป็นธรรมชาติ - ใส่สบาย - คุณค่าทางผลิตภัณฑ์ - มีค่าทางราคา - เป็นของสะสม 	4. Customer Relationships - เปิดพื้นที่การผลิตให้ลูกค้าเข้ามาเรียนรู้ - วัฒนธรรมชาติที่มีคุณภาพ - มีบริการหลังการขาย - มีแคมเปญพิเศษ - ระบบสมาชิก 	1. Customer Segments - กลุ่มลูกค้าวัยทำงานที่เป็นผู้หญิง - กลุ่มชาติพันธุ์เดียวกันที่ไม่อยู่ในพื้นที่ - กลุ่มนักท่องเที่ยว - กลุ่มติดตาม Influencer - กลุ่มลูกค้าที่ชื่นชอบความเป็นชาติพันธุ์ - กลุ่มลูกค้าออนไลน์ - ลูกค้าผู้หญิงที่มีฐานะรายได้สูง - ลูกค้าต่างชาติ - ลูกค้าผู้ประกอบการที่นำไปแปรรูป - หน่วยงานราชการ (ภาครัฐ/เอกชน) 
6. Key Resource - วัตถุดิบในการย้อมผ้า(ผ้าฝ้าย) - วัตถุดิบธรรมชาติที่ช่วยย้อม - องค์ความรู้ส่วนบุคคลที่มีเอกลักษณ์ - เงินทุน 	3. Channel - หน้าร้านในชุมชน/ฝากขาย - ขายออนไลน์บน platform - ออกงานอีเวนต์ 	5. Revenue Streams - การขายสินค้า - การเก็บค่า Preorder - Workshop - การเป็นวิทยากร	9. Cost Structure ต้นทุนการผลิต - ค่าฝ้าย - ค่าสีธรรมชาติ - ค่าแรงงาน ต้นทุนขาย - ค่าเช่าร้าน - ค่าขนส่ง - ค่าแพ็คเกจ - ค่าโทรศัพท์ - ค่าอินเทอร์เน็ต - ค่าแอดมินดูแลเพจ 	5. Revenue Streams - การสนับสนุนจากหน่วยงานรัฐ/เอกชน - วัตถุดิบ เช่น ด้าย เม็ดเดียว 

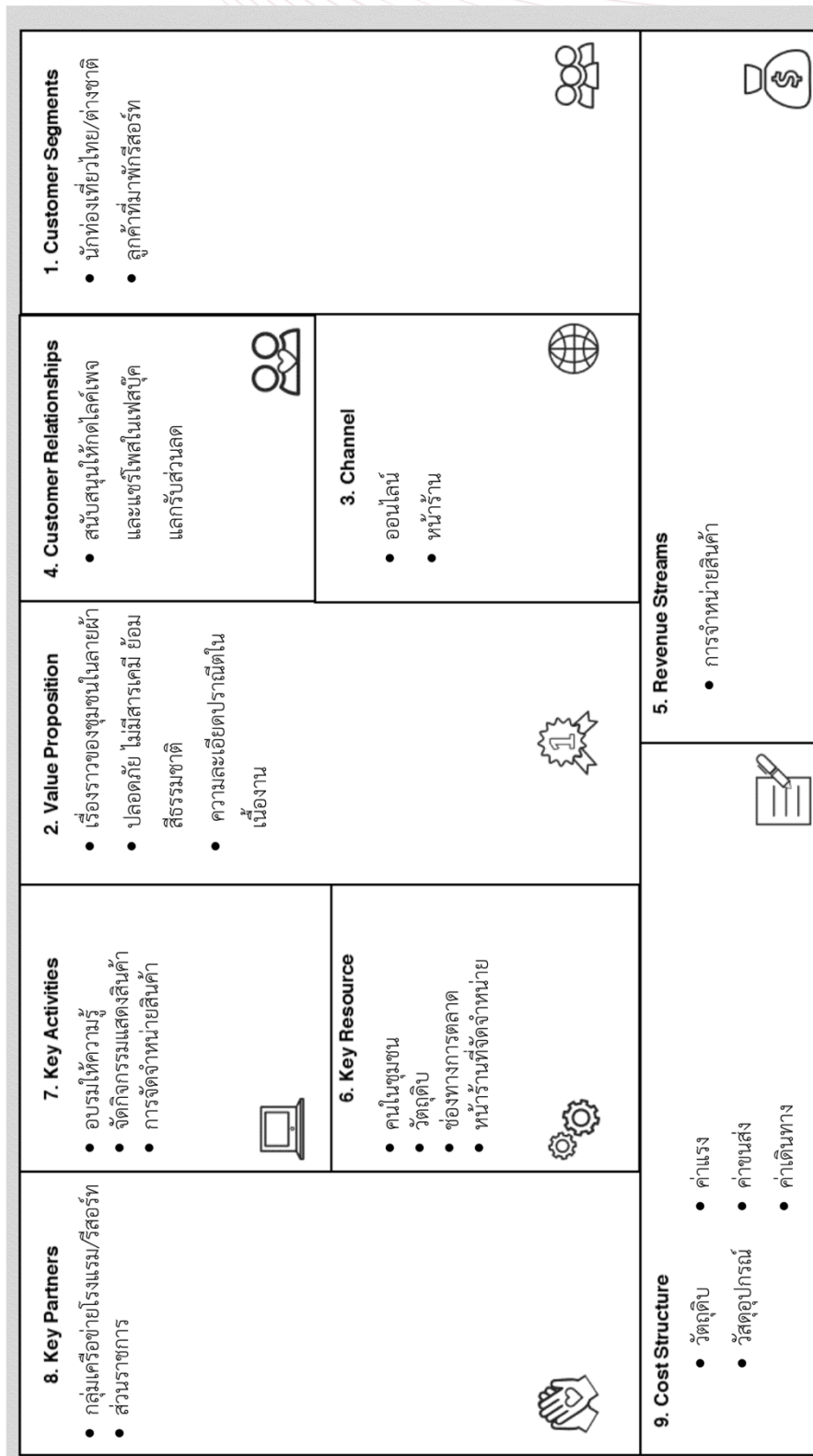
ภาพที่ 29 แบบจำลองธุรกิจ ผ้าทอกะเหรี่ยงย้อมสีธรรมชาติ

8. Key Partners - แหล่งผู้ขายเส้นผ้า - บริษัทขนส่ง - เครือข่าย(ภาครัฐ/เอกชน) 	7. Key Activities - การย้อมผ้า - ทอผ้า - การแปรรูปผลิตภัณฑ์ 	2. Value Proposition - อัตลักษณ์เฉพาะถิ่น - วัฒนธรรมชาติ - ผ่านมาตรฐาน (มผช.) - ผ่านการรับรองคุณภาพนกยูงพระราชทาน - ภูมิปัญญา (ลาวคล้าย) 	4. Customer Relationships 	1. Customer Segments - นักท่องเที่ยวไทย - นักท่องเที่ยวต่างประเทศ 
9. Cost Structure - วัตถุดิบต่างๆ - การประชาสัมพันธ์ - แรงงาน/ค่าจ้าง - ค่าน้ำ/ค่าไฟ/สถานที่เช่า	5. Revenue Streams - การจำหน่ายเสื้อ พวงกุญแจ ตุ๊กตา กระเป๋า ยาม หมวก กล่องทิชชู ผ้าคลุมไหล่ ผ้าม่าน เนคไท - งานทำมือ (Handmade) 			3. Channel - งานอีเว้นท์/ออกบูธ - ออนไลน์/ออฟไลน์ 

ภาพที่ 30 แบบจำลองธุรกิจ ผ้าทอ

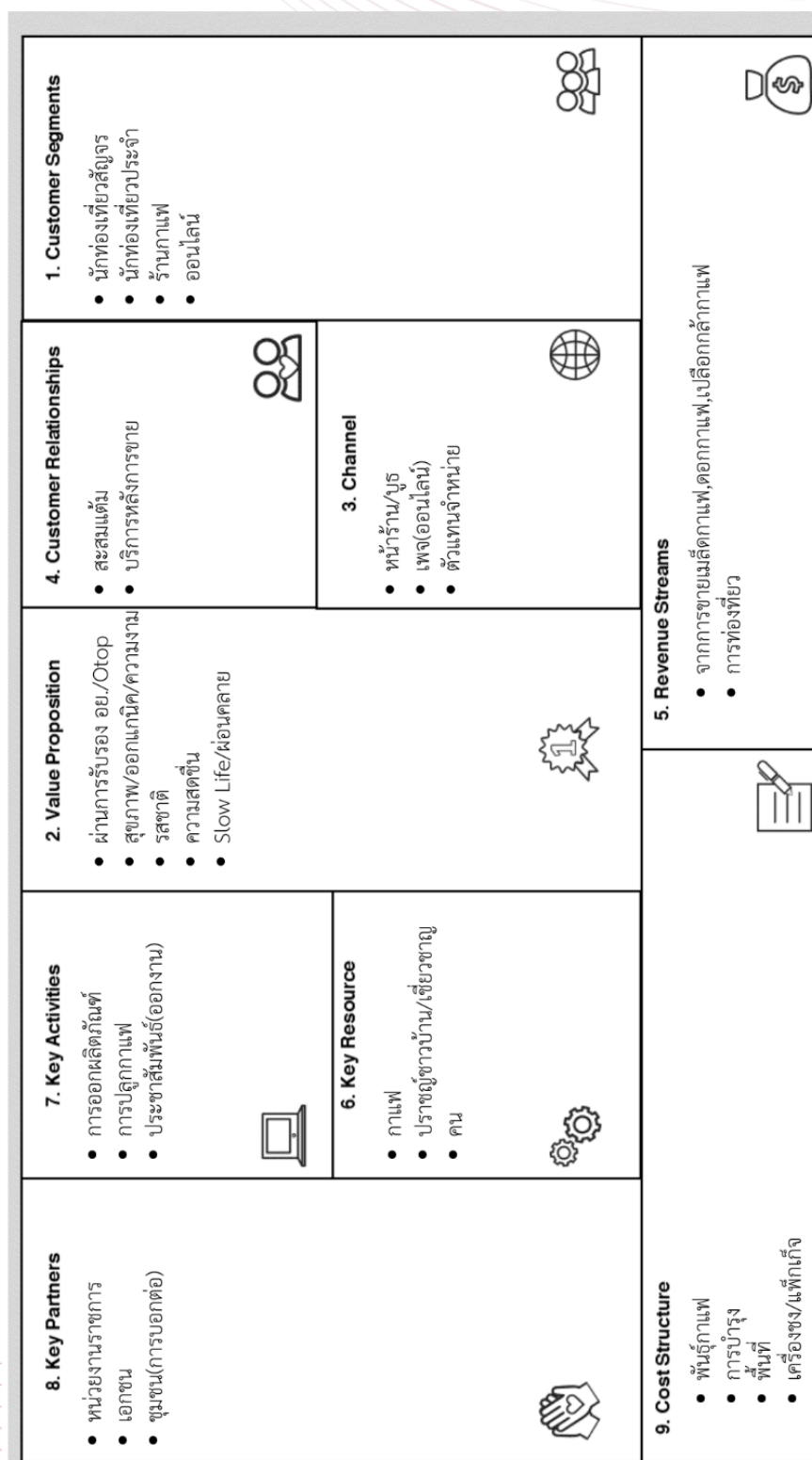
8. Key Partners • ผู้ผลิตวัตถุดิบ • หน่วยงานรัฐ/เอกชน • องค์การบริหารส่วนตำบลในพื้นที่ • ผู้จัดการงานแสดงสินค้า 	7. Key Activities • การแลกเปลี่ยนกับกลุ่มผู้ผลิต • การถ่ายทอดความรู้จากฐานสู่รุ่น • การพัฒนาทักษะ • การทอผ้า 	2. Value Proposition • อัตลักษณ์ชนเผ่ากะเหรี่ยง • วัตถุดิบท้องถิ่น • ความสวยงามและโดดเด่นของผลิตภัณฑ์ • สดสวยที่เป็นเอกลักษณ์ของชนเผ่า • เรื่องราวของสินค้า 	4. Customer Relationships • มีการสร้างสัมพันธ์ผ่าน การพูดคุยกับลูกค้าอย่างเป็นกันเอง 	1. Customer Segments • วัยทำงาน • นักท่องเที่ยว/ต่างชาติ • ผู้ที่ชื่นชอบงานหัตถกรรม • กลุ่มนักสะสมลายผ้าทอ 
9. Cost Structure • ค่าวัตถุดิบ • ค่าเดินทาง • ค่าขนส่ง	• ค่าแรง • ค่าบรรจุภัณฑ์ • ค่าอุปกรณ์		5. Revenue Streams • การจำหน่ายสินค้า	

ภาพที่ 31 แบบจำลองธุรกิจ ผ้าทอกะเหรี่ยง



ภาพที่ 32 แบบจำลองธุรกิจ ผ้าทอ

2) แบบจำลองธุรกิจ กาแฟยอดดอย



ภาพที่ 33 แบบจำลองธุรกิจ กาแฟยอดดอย

บทที่ 12 การถอดบทเรียนความสำเร็จจากวิสาหกิจชุมชน

บทความนี้มุ่งเน้นการถอดบทเรียนผ่านการสัมภาษณ์เชิงลึกจากความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชน 8 แห่ง โดยข้อมูลทั้งหมดได้มาจากการสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้นำและสมาชิกของวิสาหกิจชุมชนที่ประสบความสำเร็จ ตั้งแต่ประวัติความเป็นมา การรวมกลุ่ม การบริหารจัดการ และการสร้างเครือข่ายธุรกิจ ทั้งนี้ยังมีการวิเคราะห์ ปัจจัยสำคัญต่าง ๆ เช่น โมเดลธุรกิจ กลยุทธ์การตลาด ความท้าทายที่พบเจอ และแนวทางในการขยายธุรกิจ อย่างยั่งยืน ผลจากการถอดบทเรียนนี้จะช่วยสร้างแรงบันดาลใจและแนวทางให้วิสาหกิจชุมชนอื่น ๆ ในการพัฒนาต่อไป

ตารางที่ 6 รายชื่อวิสาหกิจชุมชน

วิสาหกิจชุมชน	จังหวัด
1. วิสาหกิจชุมชนดาวม่างงานผ้าใยกล้วยง	เชียงใหม่
2. วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านทอผ้าปาวเกอญอบ้านแม่กะเปียง	เชียงใหม่
3. วิสาหกิจชุมชนกลุ่มส่งเสริมอาชีพมะละบริ	น่าน
4. วิสาหกิจชุมชนผ้าเขียนลายเทียนบ้านสิบสองพัฒนา	พะเยา
5. วิสาหกิจชุมชนหม่มฝ้ายลายเกอญอ	ลำพูน
6. วิสาหกิจชุมชนกลุ่ม By โป่งกระทิง	ราชบุรี
7. วิสาหกิจชุมชนวิถีชีวิตกะเหรี่ยงครบวงจร	แม่ฮ่องสอน
8. วิสาหกิจชุมชนกลุ่มผักประสานใจ และกลุ่มสตรีกะเหรี่ยงทอผ้าย้อมสีธรรมชาติ	สุพรรณบุรี

12.1 ที่มาและความคิดริเริ่ม

1) วิสาหกิจชุมชนดาวม่างงานผ้าใยกล้วยง

วิสาหกิจชุมชนนี้ตั้งอยู่ในตำบลโป่งแยง อำเภอแมริม จังหวัดเชียงใหม่ กลุ่มนี้เน้นการผลิตสินค้าจาก ผ้าใยกล้วยง ซึ่งเป็นพืชที่มีความทนทานและคุณสมบัติระบายอากาศได้ดี การเริ่มต้นปลูกกล้วยงเกิดจากความต้องการของชุมชนในการหาพืชเศรษฐกิจที่มีความเหมาะสมกับสภาพภูมิอากาศในพื้นที่ กล้วยงที่ปลูกนั้น ถูกนำมาสกัดเป็นเส้นใยและนำไปใช้ในการทอผ้า ผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มได้แก่ ผ้าคลุมไหล่ ผ้าพันคอ และ เสื้อผ้าที่มีการออกแบบที่เป็นเอกลักษณ์ โดยเน้นการย้อมสีธรรมชาติจากพืชท้องถิ่นเพื่อให้ผลิตภัณฑ์ มีความปลอดภัยและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม การจัดตั้งกลุ่มนี้ไม่เพียงแต่สร้างรายได้ให้กับสมาชิกในชุมชน

แต่ยังส่งเสริมการใช้ประโยชน์จากทรัพยากรธรรมชาติอย่างยั่งยืน นอกจากนี้ วิสาหกิจชุมชนยังมีการจัดกิจกรรมเวิร์กช็อปเพื่อเผยแพร่ความรู้ และฝีมือในการทอผ้าให้กับผู้สนใจจากภายนอก ซึ่งเป็นการสร้างรายได้เสริมให้กับกลุ่มและช่วยกระจายภูมิปัญญาท้องถิ่นไปยังผู้ที่สนใจ



ภาพที่ 34 รูปผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชนดาวม่วง

2) วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านทอผ้าปวาเกอญอบ้านแม่กะเปียง

ตั้งอยู่ในตำบลสะลวง อำเภอมะรุม จังหวัดเชียงใหม่ กลุ่มแม่บ้านทอผ้าปวาเกอญอนี้เป็นกลุ่มที่รวมตัวกันของหญิงสาวในชุมชนเพื่อรักษาศิลปะการทอผ้าที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวของชนเผ่าปวาเกอญอ ผ้าทอที่ผลิตโดยกลุ่มนี้มีความโดดเด่นที่ลวดลายและสีสันที่ได้รับแรงบันดาลใจจากธรรมชาติและวิถีชีวิตของชนเผ่า ผลิตภัณฑ์หลักได้แก่ เสื้อผ้า กระเป๋า และผ้าคลุมที่สามารถใช้ในชีวิตประจำวันหรือนำไปเป็นของที่ระลึก กลุ่มนี้ยังได้เปิดโอกาสให้นักออกแบบรุ่นใหม่เข้ามามีส่วนร่วมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ทำให้ผลิตภัณฑ์มีความหลากหลายและทันสมัยมากยิ่งขึ้น การรวมตัวกันนี้ไม่เพียงแต่เพื่อการรักษาวัฒนธรรมท้องถิ่น

แต่ยังเป็นการสร้างรายได้ให้กับสมาชิกในชุมชน ผู้ที่เข้าร่วมกลุ่มนี้ยังได้รับการฝึกอบรมในด้านการตลาด และการจัดการธุรกิจ ทำให้กลุ่มมีความสามารถในการจัดการและดำเนินกิจการได้อย่างยั่งยืน



ภาพที่ 35 รูปผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านทอผ้าปวาเกอญอบ้านแม่กะเปียง

3) วิสาหกิจชุมชนกลุ่มส่งเสริมอาชีพมละบริ

ตั้งอยู่ในตำบลภูฟ้า อำเภอบ่อเกลือ จังหวัดน่าน กลุ่มส่งเสริมอาชีพมละบริเป็นวิสาหกิจชุมชน ที่มีจุดเริ่มต้นจากความต้องการของชุมชนในการเสริมสร้างรายได้ให้กับครอบครัว โดยเฉพาะกลุ่มผู้หญิง ในชุมชนที่มีทักษะในการทอผ้าและทำเครื่องประดับ โดยมุ่งเน้นการใช้ทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่ในท้องถิ่น อย่างมีคุณค่า หนึ่งในกิจกรรมหลักของกลุ่มคือการแปรรูปเถาวัลย์ป่า ซึ่งเป็นพืชที่พบในพื้นที่ป่าใกล้ชุมชน มละบริ การแปรรูปเถาวัลย์ป่า ทำโดยนำเถาวัลย์มาทำความสะอาดและผ่านกระบวนการต่างๆ เช่น การตากแห้งและการย้อมสี ก่อนจะนำไปถักทอเป็นผลิตภัณฑ์หลากหลายชนิด อาทิ กระเป๋า ตะกร้า และย้อม ผลิตภัณฑ์ที่ได้จะมีลวดลายและดีไซน์ที่สะท้อนถึงวัฒนธรรม และภูมิปัญญาดั้งเดิมของชุมชน ผลิตภัณฑ์เหล่านี้ ไม่เพียงแต่สร้างรายได้ให้กับสมาชิกกลุ่มและชุมชนโดยรวม แต่ยังช่วยอนุรักษ์และสืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่น รวมถึงสร้างความตระหนักในคุณค่าของทรัพยากรธรรมชาติในพื้นที่อีกด้วย



ภาพที่ 36 รูปผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชนกลุ่มส่งเสริมอาชีพมะลอบริ

4) วิสาหกิจชุมชนผ้าเขียนลายเทียนบ้านลิบสองพัฒนา

ตั้งอยู่ในบ้านลิบสองพัฒนา ตำบลผาช้างน้อย อำเภอปง จังหวัดพะเยา กลุ่มนี้เน้นการผลิตผ้าเขียนลายเทียนซึ่งเป็นเทคนิคการสร้างลวดลายบนผ้าที่มีความซับซ้อน และใช้ฝีมือสูง ลวดลายบนผ้าถูกสร้างขึ้นด้วยการใช้ขี้ผึ้งร้อนในการกันสี และการย้อมสีด้วยวิธีธรรมชาติ ผลิตภัณฑ์หลักได้แก่ ผ้าพันคอ ผ้าคลุม และเสื้อผ้าที่มีลวดลายและสีสันที่โดดเด่น ผลิตภัณฑ์เหล่านี้ไม่เพียงแต่สะท้อนถึงความงามของศิลปะท้องถิ่น แต่ยังเป็นสื่อแสดงถึงความคิดสร้างสรรค์และฝีมือของผู้หญิงในชุมชน กลุ่มนี้มีความมุ่งมั่นในการอนุรักษ์และพัฒนาศิลปะการเขียนลายเทียนให้เป็นที่รู้จักและยอมรับในวงกว้าง วิสาหกิจชุมชนผ้าเขียนลายเทียนบ้านลิบสองพัฒนาได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานต่าง ๆ ในการจัดกิจกรรมส่งเสริมการท่องเที่ยวและการตลาด ทำให้กลุ่มสามารถขยายตลาด และเพิ่มรายได้ให้กับสมาชิกได้อย่างต่อเนื่อง



ภาพที่ 37 รูปผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชนผ้าเขียนลายเทียนบ้านลิบสองพัฒนา

5) วิสาหกิจชุมชนห่มผ้าลายเก๋อญอ

ตั้งอยู่ในบ้านห้วยหญ้าไทร ตำบลนาทราย อำเภอสี จังหวัดลำพูน วิสาหกิจชุมชนนี้มีความเชี่ยวชาญในการผลิตผ้าทอมือจากผ้าที่มีคุณภาพสูง โดยเน้นการใช้ผ้าท้องถิ่นและลวดลายที่สะท้อนถึงวัฒนธรรมของชนเผ่าเก๋อญอ ผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่ม ได้แก่ ผ้าคลุมไหล่ ผ้าคลุมเตียง และผ้าพันคอ ซึ่งมีการออกแบบที่หลากหลายและทันสมัย กลุ่มนี้ก่อตั้งขึ้นเพื่อเสริมสร้างรายได้ให้กับสมาชิกในชุมชน และเพื่อรักษาภูมิปัญญาการทอผ้าที่สืบทอดจากรุ่นสู่รุ่น นอกจากนี้ กลุ่มยังมีการฝึกอบรมและพัฒนาทักษะให้กับสมาชิกในด้านการทอผ้าและการย้อมสีธรรมชาติ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีความหลากหลายและตอบสนองความต้องการของตลาดได้ดีขึ้น กลุ่มนี้ยังมีการใช้ช่องทางการตลาดออนไลน์ และการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าต่าง ๆ เพื่อขยายฐานลูกค้าและเพิ่มการรับรู้ในผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม



ภาพ 38 รูปผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชนห่มฝ้ายลายเก๋อญอ

6) วิสาหกิจชุมชนกลุ่ม By ไป่งกระทิง

ตั้งอยู่ในตำบลบ้านบึง อำเภอบ้านคา จังหวัดราชบุรี วิสาหกิจชุมชนนี้มีจุดเด่นที่การผลิตสินค้าหัตถกรรมจากวัสดุท้องถิ่น เช่น ไม้ไผ่ ใบตาล และวัสดุธรรมชาติอื่น ๆ ผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มได้แก่ ตุ๊กตาชนเผ่า ตะกร้า เครื่องประดับ และของใช้ในครัวเรือนที่มีการออกแบบที่เป็นเอกลักษณ์และสะท้อนถึงวัฒนธรรมท้องถิ่น กลุ่มนี้เกิดขึ้นจากความต้องการในการเสริมสร้างรายได้ให้กับชุมชน โดยมีการฝึกอบรมและพัฒนาทักษะในการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ให้เข้ากับความต้องการของตลาด การสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชนทำให้กลุ่มสามารถพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์และเพิ่มช่องทางการตลาดได้อย่างกว้างขวาง นอกจากนี้ กลุ่มยังมีการจัดกิจกรรมเวิร์กช็อปและการสาธิตการทำหัตถกรรมเพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมในพื้นที่



ภาพที่ 39 รูปผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชนกลุ่ม By โป่งกระทิง

7) วิสาหกิจชุมชนวิถีชีวิตกะเหรี่ยงครบวงจร

ตั้งอยู่ในตำบลแม่ฮี้ อำเภอป่าาย จังหวัดแม่ฮ่องสอน กลุ่มนี้เน้นการผลิตสินค้าหัตถกรรมที่สะท้อนถึงวิถีชีวิตและวัฒนธรรมของชนเผ่ากะเหรี่ยง โดยใช้วัสดุธรรมชาติในการผลิต เช่น ผ้าและเครื่องประดับที่มีลวดลายเฉพาะตัว ผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มได้แก่ เสื้อผ้า ผ้าคลุม และเครื่องประดับที่มีการออกแบบและสีสันทันรับแรงบันดาลใจจากธรรมชาติและวิถีชีวิตของชนเผ่า การจัดตั้งกลุ่มนี้เกิดจากความต้องการในการรักษาวัฒนธรรมและภูมิปัญญาท้องถิ่นให้คงอยู่ กลุ่มนี้มีการสนับสนุนจากหน่วยงานรัฐและเอกชน ในการจัดกิจกรรมส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม และการฝึกอบรมในด้านการผลิตและการตลาด ทำให้กลุ่มสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์และเพิ่มช่องทางการจำหน่ายได้หลากหลาย การมีส่วนร่วมของสมาชิกในชุมชนทำให้กลุ่มมีความเข้มแข็งและสามารถดำเนินกิจการได้อย่างยั่งยืน



ภาพที่ 40 รูปผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชนวิถีชีวิตกะเหรี่ยงกระบุงจระ

8) วิสาหกิจชุมชนกลุ่มผักประสานใจ และกลุ่มสตรีกะเหรี่ยงทอผ้าย้อมสีธรรมชาติ บ้านห้วยหินดำ

ตั้งอยู่ในตำบลบ้านห้วยหินดำ อำเภอด่านช้าง จังหวัดสุพรรณบุรี ทั้งสองกลุ่มนี้ร่วมมือกันเพื่อสร้างความยั่งยืนให้กับชุมชนด้วยการผลิตสินค้าที่มีความเป็นเอกลักษณ์ และเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม วิสาหกิจชุมชนกลุ่มผักประสานใจเน้นการปลูกและจำหน่ายผักอินทรีย์ที่ปลอดสารพิษ สินค้าหลักคือผักสด โดยจะมีการนำผักอินทรีย์ของทางวิสาหกิจไปส่งให้ถึงมือลูกค้าอาทิตย์ละครั้งตามปริมาณที่ตกลงกันไว้ และมีการพัฒนาระบบสมัครสมาชิกที่ลูกค้าสามารถเป็นสมาชิกเพื่อรับผักจากทางวิสาหกิจอย่างต่อเนื่องโดยไม่ต้องคอยซื้อใหม่ทุกครั้ง ทำให้วิสาหกิจมีรายได้ต่อเนื่องจากลูกค้าเดิมที่เป็นสมาชิก

ในขณะที่กลุ่มสตรีกะเหรี่ยงทอผ้าย้อมสีธรรมชาติบ้านห้วยหินดำ มุ่งเน้นการทอผ้าด้วยวิธีการที่สืบทอดกันมาหลายชั่วอายุคน ผลิตภัณฑ์หลักได้แก่ เสื้อผ้า ผ้าคลุม และผ้าพันคอที่ทอจากเส้นใยธรรมชาติ และย้อมสีด้วยวัสดุจากธรรมชาติ เช่น ใบไม้ เปลือกไม้ และดอกไม้ท้องถิ่น ลวดลายและสีสันทที่ผลิตขึ้นนั้นได้รับแรงบันดาลใจจากธรรมชาติและวิถีชีวิตของชนเผ่ากะเหรี่ยงในพื้นที่ นอกจากการรวมกลุ่มเพื่อการผลักดันการขายผักอินทรีย์ และการทอผ้าย้อมสีธรรมชาติแล้ว ยังมีการเปิดโฮมสเตย์ให้นักท่องเที่ยวเข้าพักเพื่อเป็นช่องทางรายได้ของชุมชนอีกทางด้วย ทำให้ชุมชนมีการเติบโตอย่างเข้มแข็งได้ พร้อมกับการพัฒนาคุณภาพชีวิตและอนุรักษ์ภูมิปัญญาของชุมชน



ภาพที่ 41 รูปผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีกะเหรี่ยงทอผ้าย้อมสีธรรมชาติ

12.2 การบริหารงานของวิสาหกิจชุมชนในแง่ของการประกอบธุรกิจ

การสร้างวิสาหกิจชุมชนให้ประสบความสำเร็จและยั่งยืน จำเป็นที่จะต้องสร้างวิสาหกิจโดยพิจารณาจากแง่มุมต่าง ๆ ที่สำคัญในการทำธุรกิจ โดยพิจารณาจากมุมมองของส่วนประสมทางการตลาดนั้น การจะทำธุรกิจ/วิสาหกิจให้ประสบความสำเร็จในตลาดประกอบไปด้วย 4 องค์ประกอบ คือ 1. การมีผลิตภัณฑ์ที่ดี 2. การตั้งราคาที่ดี 3. การมีช่องทางการจัดจำหน่ายที่ดี และ 4. มีการส่งเสริมการตลาดที่ดี วิสาหกิจไม่สามารถทำได้เพียงอย่างเดียวอย่างหนึ่งเท่านั้น แต่หากจำเป็นที่จะต้องให้ความสำคัญกับองค์ประกอบทั้ง 4 เพื่อสร้างความสำเร็จที่ยั่งยืน ลองพิจารณาถึงวิสาหกิจที่มีผลิตภัณฑ์ที่ดี แต่ตั้งราคาสูงเกินไป ลูกค้าไม่สามารถเข้าถึงช่องทางการจัดจำหน่ายได้ และลูกค้าไม่รับรู้ถึงการมีอยู่ เมื่อเป็นเช่นนี้ ก็ยากที่วิสาหกิจดังกล่าวจะเติบโตเช่นเดียวกันกับวิสาหกิจที่มีการตั้งราคาเหมาะสม ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จัก และลูกค้าเข้าถึงได้ง่าย แต่ผลิตภัณฑ์ที่ขายกลับไม่ได้มีคุณค่า ก็ทำให้วิสาหกิจไม่สามารถที่จะเติบโตได้เช่นกัน

ดังที่กล่าวไปข้างต้น การพัฒนาวิสาหกิจโดยยึดองค์ประกอบทั้ง 4 ของส่วนประสมทางการตลาดจึงเป็นเรื่องที่สำคัญในการพัฒนาวิสาหกิจให้เติบโตต่อไป

1) ผลิตภัณฑ์ (Product)

วิสาหกิจชุมชนเหล่านี้เน้นการผลิตสินค้าที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว โดยใช้วัสดุท้องถิ่นและการออกแบบที่สะท้อนถึงวัฒนธรรมของชุมชน ผลิตภัณฑ์หลักประกอบด้วยผ้าทอมือ เสื้อผ้า เครื่องประดับ ตุ๊กตา และสินค้าอื่นๆ ที่ทำจากวัสดุธรรมชาติ เช่น ไม้ไผ่ ใบตาล และผ้าฝ้าย ลวดลายและสีสันทันของผลิตภัณฑ์มักจะได้รับแรงบันดาลใจจากธรรมชาติ และวิถีชีวิตท้องถิ่น ซึ่งทำให้สินค้ามีความโดดเด่น และมีคุณค่าในสายตาผู้บริโภค ผลิตภัณฑ์ยังรวมถึงงานหัตถกรรมที่ต้องใช้ทักษะเฉพาะในการผลิต เช่น การเขียนลายเทียน การทอผ้า และการย้อมสีธรรมชาติ ทำให้สินค้ามีคุณภาพสูงและเป็นที่ต้องการในตลาด

2) การตั้งราคา (Pricing)

ราคาสินค้าของวิสาหกิจชุมชนถูกกำหนดโดยคำนึงถึงคุณภาพของวัสดุและกระบวนการผลิตที่ต้องใช้ความชำนาญ ราคามักจะสะท้อนถึงคุณค่าทางวัฒนธรรมและความเป็นเอกลักษณ์ของสินค้า ในบางกรณีสินค้าที่ผลิตจากวัสดุธรรมชาติหรือมีการใช้เทคนิคการผลิตที่ยาก อาจมีราคาสูงกว่า เนื่องจากต้องใช้เวลาและความพยายามมากกว่าในการผลิต ราคาของสินค้าจึงเป็นการสะท้อนถึงคุณภาพและความพิเศษของผลิตภัณฑ์ที่วิสาหกิจชุมชนเสนอให้กับตลาด นอกจากนี้ การตั้งราคายังพิจารณาถึงกำลังซื้อของกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งสามารถแบ่งเป็นตลาดท้องถิ่นและตลาดระดับประเทศหรือต่างประเทศ การกำหนดราคาที่เหมาะสมยังช่วยส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันของวิสาหกิจชุมชนในตลาดที่หลากหลาย

3) ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

วิสาหกิจชุมชนสามารถใช้หลายช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า เช่น การขายในชุมชนเอง การเปิดร้านขายสินค้าในพื้นที่ท่องเที่ยว งานแสดงสินค้าหรือนิทรรศการทั้งในและนอกพื้นที่ รวมถึงการขายผ่านช่องทางออนไลน์ ซึ่งรวมถึงเว็บไซต์ของวิสาหกิจเองและแพลตฟอร์มตลาดออนไลน์ การใช้ช่องทางออนไลน์ทำให้วิสาหกิจชุมชนสามารถเข้าถึงลูกค้าได้กว้างขึ้น ไม่จำกัดเฉพาะในพื้นที่ท้องถิ่น อีกทั้งยังสามารถเข้าถึงลูกค้าต่างชาติที่สนใจสินค้าหัตถกรรมและผลิตภัณฑ์ที่มีความเป็นเอกลักษณ์ การมีจุดจำหน่ายที่หลากหลายยังช่วยเพิ่มโอกาสในการขายและสร้างความรู้จักรับสินค้าของชุมชนมากขึ้น

4) การส่งเสริมการตลาด (Promotion)

วิสาหกิจชุมชนสามารถใช้กลยุทธ์การส่งเสริมการขายที่หลากหลายเพื่อดึงดูดลูกค้า ซึ่งรวมถึงการเข้าร่วมงานแสดงสินค้า การจัดกิจกรรมส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม เช่น การสาธิตการทอผ้า การทำหัตถกรรม การแสดงศิลปวัฒนธรรมพื้นบ้าน เพื่อให้ลูกค้าได้สัมผัสประสบการณ์และเห็นคุณค่าของสินค้า นอกจากนี้ วิสาหกิจชุมชนยังใช้สื่อออนไลน์ในการโปรโมตสินค้าผ่านโซเชียลมีเดียและเว็บไซต์ ซึ่งช่วยเพิ่มการรับรู้และการเข้าถึงของผู้บริโภคทั่วโลก การใช้สื่อออนไลน์ยังช่วยในการสื่อสารเรื่องราวของวิสาหกิจและวัฒนธรรมท้องถิ่น ซึ่งช่วยเสริมสร้างภาพลักษณ์ และคุณค่าของผลิตภัณฑ์ในสายตาของลูกค้า

การวิเคราะห์ตามโมเดล 4P นี้แสดงให้เห็นว่าวิสาหกิจชุมชนมีการจัดการที่ครอบคลุมในทุกด้าน ตั้งแต่การผลิตสินค้าที่มีคุณภาพและเอกลักษณ์ การตั้งราคาที่เหมาะสม การเลือกช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลาย และการส่งเสริมการขายอย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้เพื่อให้สามารถแข่งขันในตลาดได้ และสร้างรายได้ที่ยั่งยืนให้กับชุมชน

12.3 ตัวอย่างวิสาหกิจชุมชนที่มีการพัฒนาส่วนประสมทางการตลาดได้เป็นอย่างดี

ในปัจจุบันผู้บริโภคมีแนวโน้มที่จะหันมาบริโภคอาหารที่มีความสะอาด ปลอดภัยและมีประโยชน์ ซึ่งเป็นสิ่งที่วิสาหกิจชุมชนกลุ่มผักประसानใจ มองเห็นโอกาส จึงได้มีการปลูกผักออร์แกนิกเพื่อส่งขายให้กับผู้บริโภคโดยตรง โดยในแต่ละอาทิตย์จะมีการนำเอาผักที่ทางวิสาหกิจปลูกได้ ไปส่งให้กับผู้บริโภคอาทิตย์ละครั้ง ตามจำนวนที่ตกลงกันเอาไว้ จะเห็นได้ว่าคุณค่าของผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจที่เด่นชัดนั้นอย่างแรก คือ การขายผักออร์แกนิกที่มีความต้องการในตลาดสูงและมีคุณค่า แต่เนื่องจากผักออร์แกนิกเป็นสิ่งที่หาได้ทั่วไป วิสาหกิจจึงมีอีกจุดเด่นหนึ่งที่สร้างคุณค่าให้กับผู้บริโภค คือบริการไปส่งผักออร์แกนิกให้ในทุก ๆ อาทิตย์ ทำให้ผู้บริโภคไม่จำเป็นต้องเสียเวลาในการออกไปซื้อเองทุก ๆ ครั้งที่พักหมด จะเห็นได้ว่าการสร้างคุณค่าให้กับผลิตภัณฑ์จึงอาจไม่ใช่แค่การพัฒนาตัวผลิตภัณฑ์เพียงอย่างเดียว แต่รวมถึงกระบวนการในการส่งมอบคุณค่าด้วย

วิสาหกิจชุมชนกลุ่มผ้าเขียนลายเทียนบ้านสิบสองพัฒนา เป็นวิสาหกิจที่เน้นผลิตภัณฑ์ผ้าเขียนลายเทียน โดยมีผลิตภัณฑ์หลากหลายชนิดให้เลือกซื้อตั้งแต่ ผ้าคล้องคอ เสื้อคลุม กระเป๋า และสินค้าที่ขายดีที่สุดคือ ตุ๊กตา ซึ่งมีราคา 90 บาท จุดเด่นของวิสาหกิจคือการมีผลิตภัณฑ์ที่มีช่วงราคาที่กว้างสำหรับทุกคนทุกกลุ่ม ซึ่งเป็นประโยชน์เพราะสามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มเป้าหมายได้หลายกลุ่ม เช่น หากวางขายในสถานที่ท่องเที่ยว ลูกค้าที่อยากซื้อของสะสมแต่ไม่ได้อยากซื้อผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ที่มีราคาแพงมากกว่า

ก็สามารถที่จะเลือกซื้อตุ๊กตาแทนได้ หรือหากอยากได้ของฝากอย่างกระเป๋าสีเสื้อคลุม หรือผ้าคล้องคอที่มีราคาสูงขึ้นไปและมีคุณสมบัติที่ต่างกันก็มีให้เลือกซื้อ เช่นกัน

วิสาหกิจชุมชนกลุ่มห่มฝ้ายลายเก๋อญอ ได้พัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลายเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดและขยายฐานลูกค้า วิสาหกิจนี้มีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านทางตลาดท้องถิ่นและร้านค้าหัตถกรรมที่ตั้งอยู่ในแหล่งท่องเที่ยว นอกจากนี้ วิสาหกิจยังได้ร่วมมือกับองค์กรการท่องเที่ยวเพื่อจัดงานแสดงสินค้าพื้นเมือง ซึ่งช่วยให้ผู้มาเยือนได้สัมผัสประสบการณ์ทางวัฒนธรรม และเข้าใจคุณค่าของสินค้าท้องถิ่นอย่างลึกซึ้ง นอกจากนี้ยังมีการจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ทำให้สามารถเข้าถึงลูกค้าที่อยู่นอกพื้นที่และต่างประเทศได้ง่ายขึ้น การจัดจำหน่ายผ่านหลายช่องทางเช่นนี้ช่วยเพิ่มความสะดวกสบายให้กับลูกค้าและเสริมสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับกลุ่มลูกค้า

วิสาหกิจชุมชนกลุ่ม By โป่งกระทิง ใช้กลยุทธ์การส่งเสริมการขายที่เน้นการสร้างการรับรู้และความสนใจจากลูกค้าผ่านกิจกรรมต่าง ๆ วิสาหกิจนี้จัดการฝึกอบรม และเวิร์กช็อปเกี่ยวกับการผลิตสินค้า เช่น การทอผ้าและการทำเครื่องประดับจากวัสดุธรรมชาติ กิจกรรมเหล่านี้ไม่เพียงแต่ช่วยให้ผู้เข้าร่วมได้เรียนรู้ทักษะใหม่ ๆ แต่ยังสร้างความเข้าใจในกระบวนการผลิตและคุณค่าของผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้ยังมีการส่งเสริมการขายผ่านโซเชียลมีเดีย โดยการเผยแพร่เนื้อหาที่น่าสนใจเกี่ยวกับวิถีชีวิตของชุมชนและขั้นตอนการทำสินค้า ซึ่งช่วยสร้างความเชื่อมั่นและดึงดูดลูกค้าที่สนใจในสินค้าที่มีความเป็นเอกลักษณ์และเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม การใช้สื่อสังคมออนไลน์ยังช่วยให้สามารถสื่อสารกับลูกค้าได้โดยตรง และสามารถตอบสนองต่อความต้องการและข้อเสนอแนะของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว

การวิเคราะห์ตามโมเดลส่วนประสมทางการตลาดของวิสาหกิจชุมชนทั้งสิ้นแสดงให้เห็นถึงความสำคัญของการเลือกใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลายและการส่งเสริมการขายที่สร้างสรรค์ เพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงลูกค้าและสร้างความผูกพันกับลูกค้าในระยะยาว

12.4 ปัญหาที่พบระหว่างการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน

การจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่สูงมีศักยภาพในการสร้างรายได้และการพัฒนาที่ยั่งยืนให้กับชุมชนท้องถิ่น อย่างไรก็ตาม การดำเนินงานเหล่านี้มักเผชิญกับอุปสรรคที่ซับซ้อนและหลากหลายตั้งแต่ช่วงเริ่มจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนต่อมาจนถึงระหว่างการดำเนินงานต่าง ๆ ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็นประเด็นสำคัญต่าง ๆ ดังนี้

1) ปัญหาการจัดทำเอกสารช่วงเริ่มจัดตั้งวิสาหกิจชุมชน

การเริ่มต้นจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนมักต้องเผชิญกับปัญหาในการทำเอกสารหลายประการ ซึ่งสามารถส่งผลกระทบต่อความรวดเร็วและความสำเร็จในการเริ่มต้นดำเนินการจัดตั้งวิสาหกิจชุมชน ดังนี้

- (1) **ความซับซ้อนของเอกสาร:** การจัดทำเอกสารในการจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนมักมีความซับซ้อน เนื่องจากต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบและข้อกำหนดทางกฎหมายหลายประการ ชาวบ้านที่ไม่มีความรู้และประสบการณ์ในการดำเนินการทางเอกสารอาจพบว่าการกรอกเอกสารและการเตรียมข้อมูลที่ถูกต้องเป็นเรื่องยาก
- (2) **การขาดความรู้และทักษะในการจัดทำเอกสาร:** ราษฎรบนพื้นที่สูงอาจขาดความรู้และทักษะในการจัดทำเอกสารที่จำเป็น เช่น การเขียนโครงการ การจัดทำบัญชี การขาดความรู้ในเรื่องเหล่านี้สามารถทำให้เกิดความผิดพลาดในการจัดทำเอกสารและทำให้การขออนุญาตหรือลงทะเบียนล่าช้า
- (3) **การเข้าถึงข้อมูลและเอกสาร:** การขาดการเข้าถึงข้อมูลและเอกสารที่จำเป็นเป็นอีกหนึ่งปัญหาสำคัญ ในบางพื้นที่อาจไม่มีอินเทอร์เน็ตหรือสถานที่ให้บริการข้อมูล ซึ่งทำให้การค้นหาข้อมูลและเอกสารที่ต้องการเป็นไปได้ยาก นอกจากนี้ การขาดแคลนตัวอย่างเอกสารหรือแบบฟอร์มที่ถูกต้องก็เป็นอุปสรรคสำคัญ
- (4) **การจัดทำเอกสารในภาษาท้องถิ่น:** การที่เอกสารทั้งหมดต้องจัดทำเป็นภาษาไทยหรือภาษาอังกฤษซึ่งไม่ใช่ภาษาท้องถิ่นของราษฎรบนพื้นที่สูง ทำให้การเข้าใจและการจัดทำเอกสารถูกต้องเป็นเรื่องยากขึ้น การแปลเอกสารและการทำความเข้าใจภาษากฎหมายเป็นสิ่งที่จำเป็นต้องใช้ทักษะเฉพาะ

การแก้ไขปัญหาด้านการจัดทำเอกสารนั้นวิสาหกิจชุมชนได้รับความร่วมมือและการสนับสนุนจากหลายภาคส่วน ทั้งภาครัฐ ภาคเอกชน และองค์กรชุมชน ที่เข้ามาช่วยเหลือและให้คำปรึกษาที่เหมาะสม จึงทำให้การจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนเป็นไปได้อย่างราบรื่นและประสบความสำเร็จ

2) ปัญหาด้านความรู้และทักษะในการทำงานระหว่างการทำวิสาหกิจชุมชน

การขาดความรู้และทักษะที่จำเป็นสำหรับการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชนให้ประสบความสำเร็จถือเป็นอีกหนึ่งอุปสรรคที่สำคัญ ราษฎรบนพื้นที่สูงหลายคนอาจไม่มีความรู้และทักษะในหลายด้าน เช่น การขาย

การตลาด รวมไปถึงการออกแบบผลิตภัณฑ์ ซึ่งสามารถส่งผลกระทบต่อการเจริญเติบโตและความยั่งยืนของวิสาหกิจชุมชน ดังนี้

(1) ทักษะด้านการทำธุรกิจ

- **การขาดความรู้ด้านการตลาด:** ราษฎรบนพื้นที่สูงอาจไม่ทราบถึงวิธีการวางแผนการตลาด การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย หรือการทำการวิจัยตลาด ซึ่งทำให้สินค้าและบริการของพวกเขาไม่สามารถแข่งขันในตลาดได้
- **การขายผ่านช่องทางออนไลน์:** แม้ว่าวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่จะมีช่องทางการขายที่หลากหลาย เช่น การติดต่อโดยตรง การขายหน้าร้าน การออกบูธขายตามงานต่าง ๆ แต่การขายผ่านช่องทางออนไลน์นั้นยังคงไม่ประสบความสำเร็จมากเท่าที่ควร เนื่องจากราษฎรบนพื้นที่สูงส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุที่ไม่มีความชำนาญในการใช้เทคโนโลยี ทำให้วิสาหกิจชุมชนไม่ได้ให้ความสำคัญกับช่องทางการขายออนไลน์มากนัก เพื่อที่จะมียอดขายที่เพิ่มขึ้น และมีการเพิ่มการรับรู้ในสินค้าของวิสาหกิจชุมชนให้คนทั่วไปได้รู้จักมากขึ้นนั้น จึงจำเป็นต้องอาศัยคนรุ่นใหม่เข้ามาช่วยในด้านนี้ ไม่ว่าจะเป็นการใช้โซเชียลมีเดีย การขายผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ และการทำการตลาดดิจิทัล เพื่อที่จะสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้กว้างขึ้น และเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าของวิสาหกิจชุมชน

(2) ทักษะด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์

- **การออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ตอบสนองความต้องการตลาด:** วิสาหกิจชุมชนบางส่วนยังขาดความรู้ในการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองความต้องการและความคาดหวังของตลาด ทำให้สินค้าที่ผลิตออกมาไม่มีคุณภาพหรือความน่าสนใจเพียงพอ
- **การใช้วัสดุและเทคนิคการผลิตใหม่ๆ:** การขาดความรู้เกี่ยวกับวัสดุและเทคนิคการผลิตใหม่ ๆ ทำให้ยังคงใช้วิธีการผลิตแบบดั้งเดิมที่อาจไม่เหมาะสมกับความต้องการของตลาดปัจจุบัน
- **การพัฒนาสินค้าให้มีคุณค่าและความแตกต่าง:** การสร้างความแตกต่างและเพิ่มคุณค่าให้กับสินค้าเป็นสิ่งสำคัญในการแข่งขันในตลาด วิสาหกิจชุมชนบางส่วนอาจยังขาดทักษะในการปรับปรุงและพัฒนาสินค้าให้มีความเป็นเอกลักษณ์

การพัฒนาความรู้และทักษะเหล่านี้จำเป็นต้องมีการสนับสนุนและการประสานงานจากหลายภาคส่วน ทั้งภาครัฐ เอกชน และองค์กรชุมชน เพื่อให้ราษฎรบนพื้นที่สูงสามารถพัฒนาทักษะและความรู้ที่จำเป็นสำหรับการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนและมีประสิทธิภาพ

12.5 การสนับสนุนจากทางรัฐ

การสนับสนุนจากภาครัฐเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่ช่วยขับเคลื่อนวิสาหกิจให้มีการเติบโตอย่างเข้มแข็ง เนื่องจากหน่วยงานภาครัฐมีทรัพยากรที่สูงและสามารถที่ทำงานบูรณาการร่วมกันกับหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องได้ หลายครั้งที่วิสาหกิจชุมชนพบกับความท้าทายที่ไม่สามารถผ่านไปได้ด้วยตนเอง รวมถึงโอกาสทางธุรกิจต่าง ๆ ที่วิสาหกิจมี แต่ขาดแนวทางและความรู้ เหล่านี้ล้วนเป็นช่องว่างที่หน่วยงานภาครัฐสามารถเข้าไปเติมเต็มได้ทั้งสิ้น จากการศึกษาผ่านวิสาหกิจชุมชนดีเด่นพบว่า การสนับสนุนของภาครัฐเป็นหนึ่งในปัจจัยที่สำคัญมากต่อการเติบโตตั้งแต่การเริ่มต้นจดทะเบียน ระหว่างมีสถานะเป็นวิสาหกิจชุมชน ไปจนถึงการผลักดันให้ยกระดับไปเป็นวิสาหกิจเพื่อสังคมต่อไป ล้วนมีบทบาทของหน่วยงานภาครัฐเข้ามามีส่วนร่วมเสมอ ไม่ว่าจะเป็นด้านต่าง ๆ ดังนี้

1) การช่วยเหลือด้านการจัดตั้ง

ภาครัฐมีบทบาทสำคัญในการช่วยเหลือวิสาหกิจชุมชนในช่วงเริ่มต้นการจัดตั้ง โดยเฉพาะในด้านการเตรียมเอกสารและการปฏิบัติตามขั้นตอนทางกฎหมาย เช่น การจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชน การขออนุญาตทำกิจการต่าง ๆ และการให้คำปรึกษาทางกฎหมาย ทำให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสามารถเริ่มดำเนินกิจการได้อย่างถูกต้องและมีความมั่นคง นอกจากนี้ ยังมีการจัดหาทรัพยากรและสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐาน

2) การช่วยเหลือด้านความรู้

การสนับสนุนด้านความรู้เป็นอีกหนึ่งองค์ประกอบสำคัญที่ภาครัฐมุ่งเน้น โดยมีการจัดฝึกอบรมและเวิร์กช็อปให้กับสมาชิกของวิสาหกิจชุมชนในหลากหลายด้าน เช่น การพัฒนาทักษะการผลิต การบริหารจัดการธุรกิจ และการตลาด ซึ่งความรู้เหล่านี้ช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันและทำให้วิสาหกิจชุมชนสามารถพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ และบริการให้ตรงตามความต้องการของตลาดได้ นอกจากนี้ ภาครัฐยังมีการสนับสนุนในเรื่องของการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ที่สอดคล้องกับทรัพยากรและวัฒนธรรมท้องถิ่น เพื่อให้วิสาหกิจชุมชนสามารถสร้างความแตกต่างและเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าได้

3) การช่วยเหลือด้านช่องทางจัดจำหน่าย

ภาครัฐมีบทบาทสำคัญในการช่วยวิสาหกิจชุมชนเข้าถึงตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยมีการจัดหาและสนับสนุนช่องทางการจำหน่ายผ่านงานแสดงสินค้า นิทรรศการ และตลาดชุมชน รวมถึงการส่งเสริมการขายผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ที่กำลังเป็นที่นิยมในปัจจุบัน ซึ่งการเข้าถึงตลาดที่หลากหลายนี้ ช่วยเพิ่มโอกาสในการจำหน่ายสินค้าและบริการของวิสาหกิจชุมชนอย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ยังมีการจัดโปรแกรมสนับสนุนการตลาดและการสร้างแบรนด์ เพื่อให้สินค้าของวิสาหกิจชุมชนมีความน่าสนใจและเป็นที่รู้จักในวงกว้างมากยิ่งขึ้น

12.6 เป้าหมายของวิสาหกิจชุมชนในระยะสั้นและระยะยาว

วิสาหกิจชุมชนของราษฎรบนพื้นที่สูงเป็นกลไกสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมในพื้นที่ที่มีความหลากหลายทางวัฒนธรรมและภูมิศาสตร์ การจัดตั้งและดำเนินกิจกรรมของวิสาหกิจชุมชนเหล่านี้มีเป้าหมายเพื่อสร้างความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจ ลดความยากจน และเสริมสร้างคุณภาพชีวิตให้กับสมาชิกในชุมชนอย่างยั่งยืน การบรรลุเป้าหมายเหล่านี้จำเป็นต้องมีการวางแผน และการดำเนินงานที่เป็นระบบทั้งในระยะสั้นและระยะยาว ในระยะสั้น วิสาหกิจชุมชนมุ่งเน้นการเพิ่มจำนวนลูกค้า ยอดขาย และการรับรู้ถึงเอกลักษณ์ของชุมชน รวมถึงการพัฒนาความหลากหลายของสินค้าเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของตลาด ในขณะที่ในระยะยาว เป้าหมายหลักคือการสร้างความแข็งแกร่งให้กับชุมชน ทำให้วิสาหกิจชุมชนสามารถเป็นแหล่งรายได้หลัก และส่งเสริมการพัฒนาที่ยั่งยืนในทุกด้าน ทั้งนี้เพื่อให้ชุมชนสามารถเติบโตและพึ่งพาตนเองได้อย่างมั่นคงในอนาคต

ระยะสั้น (1-3 ปี)

1) การเพิ่มรายได้และสร้างอาชีพเสริม

- ส่งเสริมการสร้างงาน และเพิ่มรายได้ให้กับชาวบ้านโดยการผลิตและจำหน่ายสินค้าและบริการที่เป็นเอกลักษณ์ของชุมชน
- ส่งเสริมอาชีพเสริมเพื่อเพิ่มรายได้ครัวเรือนและลดความยากจนในชุมชน

2) การพัฒนาทักษะและความรู้

- จัดอบรมและให้ความรู้ในด้านการผลิตสินค้า การตลาด การจัดการธุรกิจ และการใช้เทคโนโลยีให้กับสมาชิกในชุมชน
- ส่งเสริมการเรียนรู้และพัฒนาทักษะที่จำเป็นในการดำเนินธุรกิจให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

3) การพัฒนาคุณภาพสินค้าและบริการ

- ปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพของสินค้าและบริการให้ตรงตามความต้องการของตลาด
- ส่งเสริมการใช้วัสดุและเทคนิคการผลิตที่มีคุณภาพและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

4) การเพิ่มความหลากหลายของสินค้า

- วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ที่ตอบสนองความต้องการของตลาด
- เพิ่มความหลากหลายของสินค้า และบริการเพื่อดึงดูดลูกค้าหลากหลายกลุ่ม

5) การขยายช่องทางการขาย

- ขยายช่องทางการขายทั้งออนไลน์ และออฟไลน์ โดยเริ่มใช้ช่องทางการขายออนไลน์ เช่น โซเชียลมีเดีย และแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซ เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่กว้างขึ้น
- มีความสม่ำเสมอในการอัปเดตข้อมูลในช่องทางออนไลน์ เพื่อสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า และเพิ่มโอกาสในการขายมากยิ่งขึ้น
- เมื่อวิสาหกิจชุมชนมีความพร้อม และมีศักยภาพมากพอ สามารถนำไปสู่การขยายตลาดไปในต่างประเทศได้ เพื่อเปิดโอกาสในการเติบโตในตลาดใหม่ ๆ และเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันระดับโลก

6) การสร้างความร่วมมือและเครือข่าย

- สร้างความร่วมมือกับองค์กรภาครัฐ เอกชน และสถาบันการศึกษาในการพัฒนาวิทยากร และทรัพยากรที่จำเป็นสำหรับการดำเนินธุรกิจ
- ร่วมมือกับวิสาหกิจชุมชนอื่น ๆ ในการแลกเปลี่ยนความรู้และทรัพยากร

ระยะยาว (5-10 ปี)

1) การสร้างความยั่งยืนทางเศรษฐกิจ

- พัฒนาวิสาหกิจชุมชนให้มีความยั่งยืนทางเศรษฐกิจ สร้างรายได้อย่างต่อเนื่องและสามารถพึ่งพาตนเองได้
- ขยายตลาดและเพิ่มยอดขายในระดับประเทศ และระหว่างประเทศ

2) การเสริมสร้างศักยภาพของชุมชน

- พัฒนาศักยภาพของชุมชนให้มีความเข้มแข็งและสามารถปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและสังคมได้

- ส่งเสริมการพัฒนาทักษะและความรู้ใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่อง

3) การอนุรักษ์วัฒนธรรมและสิ่งแวดล้อม

- ส่งเสริมการอนุรักษ์วัฒนธรรม ประเพณี และภูมิปัญญาท้องถิ่นของชุมชน
- ส่งเสริมการดำเนินธุรกิจที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและใช้ทรัพยากรอย่างยั่งยืน

4) การขยายและพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ

- พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ที่มีคุณภาพและความน่าสนใจ เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดที่เปลี่ยนแปลง
- ขยายประเภทของบริการที่วิสาหกิจชุมชนสามารถนำเสนอ เช่น การท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม และการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ

5) การเสริมสร้างเครือข่ายและความร่วมมือในระดับสากล

- ขยายเครือข่ายความร่วมมือในระดับสากลเพื่อแลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์
- สร้างความร่วมมือกับองค์กรระหว่างประเทศเพื่อพัฒนาและสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของวิสาหกิจชุมชน

การบรรลุเป้าหมายทั้งในระยะสั้นและระยะยาวจะต้องอาศัยการสนับสนุนและความร่วมมือจากทุกภาคส่วน รวมถึงความมุ่งมั่น และความพยายามของสมาชิกในชุมชนในการพัฒนาศักยภาพและความรู้ของตนเองเพื่อให้วิสาหกิจชุมชนสามารถเจริญเติบโตได้อย่างยั่งยืนและสร้างรายได้ที่มั่นคงให้กับชุมชน

12.7 ตัวอย่างวิสาหกิจชุมชนที่มีเป้าหมายในการเพิ่มความหลากหลายของสินค้า

วิสาหกิจชุมชนกลุ่ม By โป่งกระทิง จังหวัดราชบุรี เป็นตัวอย่างหนึ่งของวิสาหกิจชุมชนที่ประสบความสำเร็จในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นและเป้าหมายในการเพิ่มความหลากหลายของสินค้า จากเดิมที่มีผลิตภัณฑ์หลักคือ ผลิตภัณฑ์สับปะรดแปรรูป และงานผ้าทอของชาวกะเหรี่ยงดั้งเดิม แต่เนื่องจากความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ของผู้นำที่มีแนวคิดต้องการให้มีการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ จึงเกิดการเพิ่มผลิตภัณฑ์งานธรรมชาติจากใบไม้เข้ามาเป็นหนึ่งในผลิตภัณฑ์หลัก จากความร่วมมือของคนในกลุ่มวิสาหกิจชุมชน และการสนับสนุนจากภาครัฐ และเอกชน ทำให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างสำเร็จลุล่วง และผ้าพิมพ์ใบไม้จึงได้กลายมาเป็นสินค้าที่สร้างยอดขายให้กับวิสาหกิจชุมชนกลุ่ม By โป่งกระทิง

ผลที่ได้จากการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนกลุ่ม By โป่งกระทิง นั้นนอกจากชุมชนจะสามารถเพิ่มรายได้และสร้างงานให้กับสมาชิกในชุมชน แต่ยังช่วยเสริมสร้างความมั่นคงทางเศรษฐกิจและสังคมในท้องถิ่น

การพัฒนาและเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์จะช่วยให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของตลาดที่เปลี่ยนแปลงไปและสร้างความยั่งยืนในการดำเนินงาน

วิสาหกิจชุมชนกลุ่ม By โป่งกระทิง เป็นตัวอย่างที่ดีของการมีแนวคิดที่ไม่หยุดนิ่ง พร้อมทั้งจะปรับเปลี่ยนตามการเปลี่ยนแปลงของสังคมในปัจจุบัน เข้าใจถึงความต้องการของผู้บริโภค พร้อมทั้งการได้รับการสนับสนุนที่เหมาะสมและการมุ่งเน้นความยั่งยืนจะช่วยให้วิสาหกิจชุมชนสามารถประสบความสำเร็จและสร้างประโยชน์ให้กับชุมชนในระยะยาว

12.8 ตัวอย่างวิสาหกิจชุมชนที่มีเป้าหมายในการขยายช่องทางการขายออกสู่ต่างประเทศ

วิสาหกิจชุมชนวิถีชีวิตกะเหรี่ยงครบวงจร จังหวัดแม่ฮ่องสอน เป็นตัวอย่างหนึ่งของวิสาหกิจชุมชนที่ประสบความสำเร็จในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น และมีศักยภาพในการส่งสินค้าออกสู่ต่างประเทศ จากการที่มีผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มได้แก่ เสื้อผ้า ผ้าคลุม และเครื่องประดับที่มีการออกแบบ และสีสันทันทีได้รับแรงบันดาลใจจากธรรมชาติ และวิถีชีวิตของชนเผ่าที่มีความเป็นเอกลักษณ์และมีคุณภาพสูงช่วยให้วิสาหกิจชุมชนวิถีชีวิตกะเหรี่ยงครบวงจรมีจุดขายที่ชัดเจนในตลาดโลก

ผลที่ได้จากการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนกะเหรี่ยงครบวงจรเป็นที่น่าสนใจ ไม่เพียงแต่ชุมชนสามารถเพิ่มรายได้และสร้างงานให้กับสมาชิกในชุมชน แต่ยังช่วยเสริมสร้างความมั่นคงทางเศรษฐกิจและสังคมในท้องถิ่น การมีช่องทางการตลาดที่หลากหลายทั้งในประเทศและต่างประเทศช่วยสร้างฐานลูกค้าที่กว้างขวางและเพิ่มยอดขายอย่างต่อเนื่อง

วิสาหกิจชุมชนกะเหรี่ยงครบวงจรเป็นตัวอย่างที่ดีของการใช้ทรัพยากรท้องถิ่นในการสร้างความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจและการมีวิสัยทัศน์ในการขยายตลาดสู่ต่างประเทศ การได้รับการสนับสนุนที่เหมาะสมและการมุ่งเน้นความยั่งยืนช่วยให้วิสาหกิจชุมชนสามารถประสบความสำเร็จและสร้างประโยชน์ให้กับชุมชนในระยะยาว

12.9 การจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนกับความยั่งยืนและแนวทางการส่งเสริมและดูแลสมาชิกภายในกลุ่ม

การจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนเป็นกลยุทธ์ที่มีความสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของชุมชน โดยเฉพาะในพื้นที่ที่มีความหลากหลายทางภูมิศาสตร์และวัฒนธรรม เช่น พื้นที่สูง การจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนไม่เพียงแต่ช่วยเพิ่มรายได้และลดความยากจน แต่ยังมีบทบาทสำคัญในการส่งเสริมความยั่งยืนในหลากหลาย

ด้าน วิสาหกิจชุมชนที่มีการจัดการอย่างมีประสิทธิภาพสามารถสร้างผลกระทบที่กว้างขวาง ไม่ว่าจะเป็นการเสริมสร้างความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจ การอนุรักษ์วัฒนธรรมท้องถิ่น การพัฒนาสังคม และการดูแลสิ่งแวดล้อม

การสร้างคามยั่งยืนไม่เพียงแต่หมายถึงการบรรลุเป้าหมายทางเศรษฐกิจ แต่ยังเกี่ยวข้องกับการสร้างความเข้มแข็งให้กับชุมชน การอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ และการรักษาและส่งเสริมวัฒนธรรมท้องถิ่น การจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนที่มีความยั่งยืนสามารถส่งผลให้ชุมชนมีความสามารถในการพึ่งพาตนเองได้มากขึ้น สามารถปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ ได้ และสามารถเติบโตอย่างยั่งยืนในระยะยาว

ในหัวข้อนี้ เราจะสำรวจความสัมพันธ์ระหว่างการจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนกับความยั่งยืนในมุมมองต่าง ๆ ทั้งทางเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม และสิ่งแวดล้อม เพื่อให้เห็นถึงบทบาทและผลกระทบที่สำคัญของวิสาหกิจชุมชนในการสร้างความยั่งยืนในทุกด้านของการพัฒนา และการดำเนินชีวิตของชุมชน

1) ความยั่งยืนทางเศรษฐกิจ

- **สร้างรายได้ที่มั่นคง:** วิสาหกิจชุมชนช่วยสร้างโอกาสในการทำงานและเพิ่มรายได้ให้กับสมาชิกในชุมชน การสร้างรายได้ที่มั่นคงช่วยลดความยากจนและสร้างความมั่นคงทางการเงิน
- **การพึ่งพาตนเอง:** การพัฒนาวิธีการผลิตและการตลาดที่มีประสิทธิภาพช่วยให้ชุมชนสามารถพึ่งพาตนเองได้มากขึ้น ลดการพึ่งพิงจากภายนอก
- **การลงทุนและการบริหารจัดการที่ยั่งยืน:** การวางแผนและการบริหารจัดการทางการเงินที่ดี รวมถึงการลงทุนในทรัพยากรและเทคโนโลยีที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ช่วยสร้างความยั่งยืนในระยะยาว

2) ความยั่งยืนทางสังคม

- **เสริมสร้างความเข้มแข็งในชุมชน:** การทำงานร่วมกันในวิสาหกิจชุมชนช่วยเสริมสร้างความสามัคคีและความสัมพันธ์ที่ดีในชุมชน การร่วมมือและการทำงานเป็นทีมส่งผลให้ชุมชนมีความเข้มแข็งมากขึ้น
- **การพัฒนาทักษะและการศึกษา:** การจัดฝึกอบรมและการให้ความรู้ในด้านต่างๆ ช่วยพัฒนาทักษะของสมาชิกในชุมชน ส่งผลให้มีความรู้และความสามารถในการดำเนินธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ
- **การส่งเสริมความเสมอภาค:** การให้โอกาสเท่าเทียมกันในการเข้าถึงทรัพยากรและการมีส่วนร่วมในการตัดสินใจ ส่งเสริมความเสมอภาคและความเป็นธรรมในชุมชน

3) ความยั่งยืนทางวัฒนธรรม

- การอนุรักษ์และส่งเสริมวัฒนธรรม: การผลิตสินค้าและบริการที่สะท้อนถึงวัฒนธรรม และภูมิปัญญาท้องถิ่นช่วยส่งเสริมและรักษาอนุรักษ์วัฒนธรรม ประเพณี และภูมิปัญญาของชุมชนให้คงอยู่
- การสร้างเอกลักษณ์ของชุมชน: การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์และความแตกต่างช่วยสร้างภาพลักษณ์และความน่าสนใจให้กับชุมชน
- เผยแพร่วัฒนธรรมท้องถิ่น: การทำการตลาดและการจำหน่ายสินค้าที่มีเอกลักษณ์ท้องถิ่นช่วยเผยแพร่วัฒนธรรมของชุมชนให้เป็นที่รู้จักในวงกว้าง

4) ความยั่งยืนทางสิ่งแวดล้อม

- การใช้ทรัพยากรอย่างยั่งยืน: การส่งเสริมการผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม เช่น การใช้วัสดุธรรมชาติ ช่วยลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม
- การอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม: การดำเนินกิจกรรมที่คำนึงถึงการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม เช่น การจัดการขยะ การรักษาความสะอาด และการฟื้นฟูพื้นที่สีเขียว ช่วยสร้างความยั่งยืนในระยะยาว
- การพัฒนาที่ยั่งยืน: การดำเนินกิจกรรมของวิสาหกิจชุมชนที่คำนึงถึงความยั่งยืนช่วยสร้างความสมดุลระหว่างการพัฒนาเศรษฐกิจและการรักษาสิ่งแวดล้อม

5) การพัฒนาอย่างยั่งยืน

- การเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน: การส่งเสริมการพัฒนาที่ยั่งยืนทั้งในด้านเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม และสิ่งแวดล้อม ช่วยให้วิสาหกิจชุมชนมีการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืนและมั่นคงในอนาคต
- เสริมสร้างศักยภาพในการพึ่งพาตนเอง: การพัฒนาวิสาหกิจชุมชนให้มีความเข้มแข็งและยั่งยืน ทำให้ชุมชนสามารถพึ่งพาตนเองได้มากขึ้น ลดการพึ่งพาจากแหล่งภายนอก
- การประเมินผลและการปรับปรุง: การติดตามและประเมินผลการดำเนินงานอย่างสม่ำเสมอ ช่วยให้สามารถปรับปรุงและพัฒนากลยุทธ์และการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพ และตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงได้

การจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนมีบทบาทสำคัญในการสร้างความยั่งยืนในหลายด้าน การดำเนินกิจกรรมที่มุ่งเน้นการพัฒนาที่ยั่งยืนและการคำนึงถึงผลกระทบทั้งทางเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม และสิ่งแวดล้อม ช่วยให้วิสาหกิจชุมชนสามารถเติบโตและสร้างประโยชน์ให้กับชุมชนอย่างยั่งยืนในระยะยาว

12.10 บทสรุป

การจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนของราษฎรบนพื้นที่สูงเป็นการเริ่มต้นจากเอกลักษณ์เฉพาะของแต่ละชุมชน ซึ่งเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่น ศิลปวัฒนธรรม และทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่แล้ว จากการนำของผู้นำที่เข้มแข็ง และมีวิสัยทัศน์จะช่วยกระตุ้น และจัดการสมาชิกในวิสาหกิจชุมชนให้มุ่งมั่นทำงานร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ การดำเนินธุรกิจจำเป็นต้องมีแผนที่ชัดเจน รวมถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การใช้กลยุทธ์การตลาดที่เหมาะสม และการขยายช่องทางการขาย

ทั้งนี้อาจเผชิญกับปัญหาต่าง ๆ เช่น ขาดแคลนทรัพยากรและความรู้ในการบริหารจัดการ การเข้าถึงตลาดที่มีการแข่งขันสูง อยู่บ่าง จึงจำเป็นต้องมีการสนับสนุนจากรัฐเข้ามาเป็นบทบาทสำคัญในการช่วยแก้ไข ปัญหาเหล่านี้ เช่น การจัดสรรงบประมาณ การให้คำปรึกษา และการสร้างโอกาสในการเข้าถึงตลาดใหม่ ซึ่งเป็นสิ่งที่วิสาหกิจชุมชนคาดหวังว่าจะได้รับการสนับสนุนตั้งแต่ออกจัดตั้งวิสาหกิจชุมชน และรัฐก็สามารถสนับสนุนได้เป็นอย่างดี

จากการได้รับการสนับสนุนและความช่วยเหลือจากรัฐและมีความเข้มแข็งภายในกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เองนั้น ทำให้การจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนประสบความสำเร็จทั้งในด้านการเพิ่มรายได้ การสร้างงาน และการอนุรักษ์วัฒนธรรมท้องถิ่น และในท้ายที่สุดความยั่งยืนถือเป็นเป้าหมายสำคัญ ซึ่งรวมถึงการสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง การพึ่งพาตนเองได้ และการรักษาสมดุลระหว่างการพัฒนาเศรษฐกิจ และการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม การมุ่งเน้นความยั่งยืนในทุกด้านจะช่วยให้วิสาหกิจชุมชนเติบโตอย่างมั่นคง และยั่งยืนในระยะยาว

บทที่ 13 กรณีศึกษาการส่งเสริมการจัดสวัสดิการด้านอาชีพและรายได้ ในรูปแบบวิสาหกิจชุมชนบนพื้นที่สูง

ในบทนี้เป็นการสังเคราะห์กรณีศึกษาของวิสาหกิจชุมชนดีเด่นในด้านการบริหารจัดการและการจัดสวัสดิการ ซึ่งได้รับรางวัลในระหว่างการจัดมหกรรมผลิตภัณฑ์ชุมชนบนพื้นที่สูงสู่ผู้ประกอบการสังคมรุ่นใหม่ ประจำปี 2567 จัดโดยศูนย์พัฒนาราชภูมบนพื้นที่สูงจังหวัดเชียงใหม่

13.1 การสังเคราะห์ข้อมูลวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านทอผ้าปวาเกอญอบ้านแม่กะเปียง

1. แนวคิดเริ่มต้นและความเป็นมา

วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านทอผ้าปวาเกอญอบ้านแม่กะเปียงเกิดจากความมุ่งมั่นในการอนุรักษ์และสืบสานศิลปะการทอผ้าของกลุ่มชาติพันธุ์กะเหรี่ยงที่อาศัยอยู่ในบ้านแม่กะเปียง แม้ว่าความเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและสังคมทำให้หลายชุมชนเลิกทอผ้า และหันไปใช้ผ้าสำเร็จรูปจากตลาด แต่กลุ่มนี้ยังคงรักษาอัตลักษณ์และลวดลายที่สวยงามของการทอผ้าไว้ได้ ในปี พ.ศ. 2561 ทางศูนย์พัฒนาราชภูมบนพื้นที่สูงจังหวัดเชียงใหม่ได้สนับสนุนการจัดตั้งกลุ่มทอผ้าขึ้นใหม่อีกครั้ง หลังจากกลุ่มเดิมได้ยุติการทำงานไป กลุ่มได้รับการจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชนในปี พ.ศ. 2565 และได้รับงบประมาณในการพัฒนาศักยภาพกลุ่มเปราะบางให้สามารถพึ่งตนเองได้ผ่านการใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น

2. การบริหารจัดการกลุ่ม

การบริหารจัดการของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านทอผ้าปวาเกอญอบ้านแม่กะเปียงเป็นระบบมีการแบ่งหน้าที่อย่างชัดเจนตามความถนัดของสมาชิก เช่น ฝ่ายบัญชี ฝ่ายการตลาด และฝ่ายจัดหาวัตถุดิบ นอกจากนี้ยังมีการวางแผนระยะยาว 3 ปีเพื่อให้การดำเนินงานมีทิศทางที่ชัดเจน กลุ่มมีการประชุมสมาชิกอย่างสม่ำเสมอและการจัดทำบัญชีรายรับรายจ่ายอย่างโปร่งใส นอกจากนี้ กลุ่มยังร่วมมือกับหน่วยงานต่าง ๆ เช่น มหาวิทยาลัยเชียงใหม่และองค์กรแพลงฯ ในการพัฒนาทักษะและความรู้ให้กับสมาชิก เพื่อให้กลุ่มสามารถพัฒนาเป็นแหล่งเรียนรู้ในชุมชน และมีความยั่งยืน

3. การจัดสวัสดิการ

การจัดสวัสดิการในกลุ่มแม่บ้านทอผ้าปวาเกอญอเป็นไปอย่างเป็นระบบ กลุ่มมีการออมเงินของสมาชิกและนำมาใช้ในการจัดสวัสดิการต่าง ๆ เช่น การแบ่งผลกำไรให้กับสมาชิกทุกสิ้นปี นอกจากนี้รายได้จากการขายสินค้ายังถูกจัดสรรเพื่อช่วยเหลือผู้ด้อยโอกาสในชุมชน กลุ่มยังส่งเสริมการออมเพื่อใช้ในการพัฒนา

ชุมชนและจัดสวัสดิการต่าง ๆ เช่น การช่วยเหลือผู้ป่วย การเยี่ยมเยียนผู้สูงอายุ การปลูกป่า และการทำแนวกันไฟป่า ซึ่งช่วยสร้างความสัมพันธ์ที่ดีในชุมชนและสร้างความเข้มแข็งให้กับสมาชิก

4. กิจกรรม

กิจกรรมหลักของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านทอผ้าปวาเกอญคือการผลิตและจำหน่ายผ้าทอที่มีลวดลายเป็นเอกลักษณ์ของกลุ่มชาติพันธุ์กะเหรี่ยง โดยผลิตภัณฑ์ของกลุ่มได้รับการจำหน่ายให้กับนักท่องเที่ยวในพื้นที่และยังมีการจำหน่ายผ่านช่องทางต่าง ๆ นอกจากนี้ กลุ่มยังมีกิจกรรมการถ่ายทอดภูมิปัญญาการทอผ้าและการย้อมสีธรรมชาติให้กับเยาวชนในชุมชน ซึ่งช่วยสร้างความตระหนักรู้และอนุรักษ์ศิลปะท้องถิ่น กลุ่มยังเข้าร่วมงานแสดงสินค้าต่าง ๆ เพื่อขยายช่องทางการขายและเพิ่มรายได้ให้กับสมาชิก

5. บทสรุปด้านความยั่งยืนและความต่อเนื่อง

วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านทอผ้าปวาเกอญมีความยั่งยืนในด้านเศรษฐกิจและสังคม การที่กลุ่มสามารถสร้างรายได้จากการทอผ้าและมีการจัดการทางการเงินที่โปร่งใสช่วยสร้างความเชื่อมั่นให้กับสมาชิกและชุมชน กลุ่มยังมีกิจกรรมที่ส่งเสริมความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นและการอนุรักษ์วัฒนธรรมท้องถิ่นผ่านการถ่ายทอดความรู้ให้กับคนรุ่นใหม่ นอกจากนี้ การร่วมมือกับหน่วยงานต่าง ๆ ในการพัฒนาทักษะและผลิตภัณฑ์ช่วยเสริมสร้างความยั่งยืนให้กับกลุ่ม

13.2 การสังเคราะห์ข้อมูลวิสาหกิจชุมชนดาวม่วง งานผ้าใยกล้วย

1. แนวคิดเริ่มต้นและความเป็นมา

วิสาหกิจชุมชนดาวม่วง งานผ้าใยกล้วยเริ่มต้นจากชุมชนชาติพันธุ์ม้งบ้านแม่สาบน้อยที่มีความเชื่อเรื่องเจ้าแม่กวนอิมและความสัมพันธ์กับกล้วย ซึ่งเป็นพืชที่ชาวม้งใช้ในชีวิตประจำวันทั้งในด้านการรักษาโรคและการทำเครื่องนุ่งห่ม ภูมิปัญญานี้ได้รับการสืบทอดจากรุ่นสู่รุ่น เพื่ออนุรักษ์วัฒนธรรมและอัตลักษณ์ของชุมชนในปี พ.ศ. 2561 ศูนย์พัฒนาราชภูรบนพื้นที่สูงได้เริ่มส่งเสริมการรวมกลุ่มของชาวบ้านแม่สาบน้อยในการทอผ้าใยกล้วย หลังจากนั้นได้มีการอบรมเพิ่มเติมเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของตลาด และในปี พ.ศ. 2562 กลุ่มได้รับการจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชนอย่างเป็นทางการ ปัจจุบันกลุ่มได้รับการสนับสนุนทั้งจากภาครัฐและภาคเอกชนเพื่อพัฒนาศักยภาพและสร้างความยั่งยืนในการดำเนินงาน

2. การบริหารจัดการกลุ่ม

การบริหารจัดการของวิสาหกิจชุมชนดาวม่วง งานผ้าใยกล้วยมีการจัดการอย่างเป็นระบบ โดยมีการแบ่งหน้าที่ชัดเจน เช่น การทำบัญชี การดูแลการเงิน และการจัดจำหน่าย นอกจากนี้กลุ่มยังมีการจัดประชุมสมาชิกทุก 3 เดือนเพื่อติดตามการดำเนินงาน มีการทำบัญชีรายรับรายจ่ายอย่างโปร่งใส รวมถึงการออกแบบเกณฑ์การศึกษาและถ่ายทอดองค์ความรู้ให้กับผู้สนใจผ่านการเรียนแบบกลุ่มหรือเดี่ยว กลุ่มยังมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม และเข้าถึงตลาดได้หลากหลาย รวมถึงการประสานงานกับภาคีเครือข่ายต่าง ๆ ทั้งในภาครัฐและเอกชนเพื่อสนับสนุนและพัฒนาศักยภาพของกลุ่ม

3. การจัดสวัสดิการ

กลุ่มมีการจัดสวัสดิการแก่สมาชิกโดยหักกำไรส่วนหนึ่งเพื่อสร้างกองทุนสวัสดิการสำหรับการช่วยเหลือคนในชุมชน การจัดสวัสดิการนี้รวมถึงการช่วยเหลือผู้ด้อยโอกาส ผู้สูงอายุ และกลุ่มเปราะบางในชุมชน นอกจากนี้ กลุ่มยังมีการสนับสนุนการจ้างงานให้กับคนในชุมชน โดยเฉพาะผู้สูงอายุและเยาวชนที่เข้าร่วมกระบวนการผลิตผ้าใยกล้วย สมาชิกทุกคนได้รับผลประโยชน์จากกำไรของกลุ่มและมีการแบ่งสรรเงินให้กับกิจกรรมสาธารณประโยชน์ที่ส่งผลดีต่อชุมชนโดยรวม

4. กิจกรรม

กิจกรรมหลักของวิสาหกิจชุมชนดาวม่วง งานผ้าใยกล้วยคือการผลิตและแปรรูปผลิตภัณฑ์จากใยกล้วย ซึ่งมีความซับซ้อนถึง 25 ขั้นตอน กลุ่มมีการถ่ายทอดองค์ความรู้การทอผ้าใยกล้วยและการย้อมสีธรรมชาติให้กับเยาวชนในชุมชนผ่านการทำงานร่วมกับโรงเรียนและคณะศึกษาดูงาน นอกจากนี้ กลุ่มยังพัฒนาหลักสูตรการสอนการทอผ้าใยกล้วยให้กับผู้ที่สนใจ ซึ่งช่วยสร้างรายได้ให้กับกลุ่มและชุมชน นอกจากนี้ กลุ่มยังเข้าร่วมกิจกรรมสาธารณประโยชน์ เช่น การปลูกป่า การทำแนวกันไฟป่า และการสนับสนุนกิจกรรมวัฒนธรรมของชุมชน

5. บทสรุปด้านความยั่งยืนและความต่อเนื่อง

วิสาหกิจชุมชนดาวม่วง งานผ้าใยกล้วยมีความยั่งยืนผ่านการอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นและการสร้างรายได้ให้กับชุมชน การใช้ใยกล้วยในการผลิตสินค้าทำให้กระบวนการผลิตของกลุ่มเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม กลุ่มมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองต่อความต้องการของตลาดและสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน

นอกจากนี้ การที่กลุ่มได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานต่าง ๆ และการจดทะเบียนเป็นองค์กรสาธารณประโยชน์ยังช่วยเสริมสร้างความมั่นคงให้กับชุมชน

13.3 การสังเคราะห์ข้อมูลวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผ้าเขียนลายเทียน บ้านสิบสองพัฒนา

1. แนวคิดเริ่มต้นและความเป็นมา

วิสาหกิจชุมชนกลุ่มผ้าเขียนลายเทียน บ้านสิบสองพัฒนา ก่อตั้งขึ้นจากความต้องการพัฒนาศักยภาพของกลุ่มสตรีในชุมชนบ้านสิบสองพัฒนา ต.ผาช้างน้อย อ.ปง จ.พะเยา โดยได้รับการสนับสนุนจากศูนย์พัฒนาราษฎรบนพื้นที่สูงจังหวัดพะเยา ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2562 ทางศูนย์ได้จัดเวทีวิเคราะห์ศักยภาพชุมชนและพบว่ากลุ่มสตรียังขาดทักษะในการแปรรูปผลิตภัณฑ์ผ้าปักม้ง จึงมีการอบรมและส่งเสริมการพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าเขียนลายเทียน นอกจากนี้กลุ่มยังได้รับการสนับสนุนจากหลายหน่วยงาน เช่น โครงการหลวงปิงค่า และมหาวิทยาลัยพะเยา ทำให้กลุ่มสามารถยกระดับผลิตภัณฑ์และจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชนในปี พ.ศ. 2564

2. การบริหารจัดการกลุ่ม

กลุ่มผ้าเขียนลายเทียน บ้านสิบสองพัฒนา มีโครงสร้างการบริหารจัดการชัดเจน ประกอบด้วยคณะกรรมการบริหารกลุ่ม 6 คนที่ได้รับมอบหมายหน้าที่ตามความถนัด การบริหารจัดการของกลุ่มเป็นไปตามหลักเศรษฐกิจพอเพียง โดยเน้นการพึ่งพาตนเองและสนับสนุนให้สมาชิกมีการออม นอกจากนี้ยังมีการประชุมสมาชิกทุกเดือนเพื่อหารือและวางแผนการดำเนินงานของกลุ่ม รวมถึงจัดทำบัญชีรายรับรายจ่ายอย่างเป็นระบบและโปร่งใสเพื่อให้การบริหารกลุ่มมีทิศทางที่ชัดเจน

3. การจัดสวัสดิการ

กลุ่มมีการจัดสวัสดิการให้กับสมาชิกโดยการหักกำไรส่วนหนึ่งเพื่อเป็นกองทุนกลางสำหรับการช่วยเหลือสมาชิกที่เดือดร้อน นอกจากนี้สมาชิกกลุ่มหลายคนยังเป็นเครือข่าย อพม. ของหมู่บ้าน ทำหน้าที่เฝ้าระวังและช่วยเหลือกลุ่มเปราะบางในชุมชน เช่น ผู้สูงอายุ ผู้พิการ และผู้ป่วยติดเตียง การจัดสวัสดิการนี้ช่วยสร้างความสามัคคีและความเชื่อมโยงในชุมชน ทำให้ทุกคนได้รับการดูแลอย่างทั่วถึง

4. กิจกรรม

กิจกรรมหลักของกลุ่มผ้าเขียนลายเทียน บ้านสิบสองพัฒนา คือการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าเขียนลายเทียน โดยกลุ่มได้รับการสนับสนุนจากหลายหน่วยงานในการจัดอบรม และถ่ายทอดความรู้ให้กับสมาชิกและเยาวชนในชุมชน นอกจากนี้ กลุ่มยังได้ขยายกิจกรรมไปยังโรงเรียนราชานุเคราะห์เพื่อถ่ายทอดภูมิปัญญาท้องถิ่นให้กับเด็กนักเรียน ทั้งการเขียนลายเทียนและการย้อมสีผ้าด้วยวัตถุดิบธรรมชาติ กิจกรรมเหล่านี้ช่วยเสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับชุมชนและช่วยสร้างรายได้ให้กับสมาชิก

5. บทสรุปด้านความยั่งยืนและความต่อเนื่อง

กลุ่มผ้าเขียนลายเทียน บ้านสิบสองพัฒนา ได้สร้างความยั่งยืนให้กับชุมชนผ่านการอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ของกลุ่มชาติพันธุ์ม้ง การถ่ายทอดความรู้สู่คนรุ่นใหม่และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัยทำให้กลุ่มสามารถต่อยอดไปสู่การสร้างรายได้และอาชีพที่ยั่งยืน นอกจากนี้ การที่กลุ่มได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานต่าง ๆ และมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง ยังช่วยสร้างความมั่นคงในชุมชนและเป็นแบบอย่างให้กับชุมชนอื่น ๆ

13.4 การสังเคราะห์ข้อมูลวิสาหกิจชุมชนห่มฝ้ายลายเกอญอ

1. แนวคิดเริ่มต้นและความเป็นมา

วิสาหกิจชุมชนห่มฝ้ายลายเกอญอ บ้านพระบาทห้วยต้ม ก่อตั้งขึ้นเพื่ออนุรักษ์วัฒนธรรมการทอผ้าของชาวกะเหรี่ยงปกากะญอ โดยชุมชนนี้เริ่มก่อตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2513 จากการอพยพมาจากภาคเหนือตอนบน ชุมชนมีการทำเกษตรเพื่อยังชีพ แต่ผลผลิตไม่เพียงพอ จึงเริ่มทำอาชีพรับจ้าง ต่อมาในปี พ.ศ. 2530 ศูนย์พัฒนาและส่งเสริมชาวเขา จังหวัดลำพูน ได้เข้ามาช่วยเหลือและส่งเสริมการทอผ้าแบบเกอญอ ซึ่งเป็นภูมิปัญญาดั้งเดิมของชุมชน จนถึงปี พ.ศ. 2548 จำนวนผู้ทอผ้าเพิ่มขึ้น จึงรวมกลุ่มสตรีในชุมชนขึ้นมาเพื่ออนุรักษ์การทอผ้าและสร้างรายได้จากการขายผ้าทอ

2. การบริหารจัดการกลุ่ม

การบริหารจัดการของกลุ่มห่มฝ้ายลายเกอญอเป็นไปอย่างมีระบบ โดยมีคณะกรรมการบริหารที่ชัดเจนและมีการตั้งกฎระเบียบภายในกลุ่ม สมาชิกมีส่วนร่วมในการวางแผน และบริหารทรัพยากรที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด นอกจากนี้ยังได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ เช่น ศูนย์พัฒนาราชภู

บนพื้นที่สูงจังหวัดลำพูน ที่ช่วยส่งเสริมการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการขยายช่องทางการจัดจำหน่าย ทั้งนี้ มีการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายเพื่อบริหารงบประมาณได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3. การจัดสวัสดิการ

วิสาหกิจชุมชนห่มฝ้ายลายเกอญอมีการจัดสวัสดิการที่เน้นการช่วยเหลือสมาชิกในกลุ่ม โดยใช้รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เป็นส่วนหนึ่งในการสมทบทุนสำหรับการจัดสวัสดิการ เช่น การช่วยเหลือกลุ่มเปราะบาง และผู้ประสบปัญหาทางสังคมในชุมชน นอกจากนี้ยังสนับสนุนการเรียนรู้ให้กับเด็กและเยาวชนในชุมชน เพื่อสร้างทักษะที่สามารถต่อยอดเป็นอาชีพในอนาคต

4. กิจกรรม

กลุ่มมีการจัดกิจกรรมที่ครอบคลุมทั้งการพัฒนาเศรษฐกิจ และการอนุรักษ์วัฒนธรรมภูมิปัญญาท้องถิ่น กิจกรรมหลักของกลุ่มคือการทอผ้า และแปรรูปผลิตภัณฑ์ที่สะท้อนเอกลักษณ์ของชาติพันธุ์กะเหรี่ยง นอกจากนี้ยังมีการจัดกิจกรรมด้านการส่งเสริมสิ่งแวดล้อม เช่น โครงการปลูกป่า การบำรุงรักษาชุมชน และการสนับสนุนการเรียนรู้ให้กับเด็กและเยาวชนในเรื่องการทอผ้า และการย้อมผ้าด้วยสีธรรมชาติ

5. บทสรุปด้านความยั่งยืนและความต่อเนื่อง

วิสาหกิจชุมชนห่มฝ้ายลายเกอญอเป็นตัวอย่างของการพัฒนาที่ยั่งยืน โดยการอนุรักษ์และสืบสาน วัฒนธรรมการทอผ้าของชุมชน การมีส่วนร่วมของสมาชิกทุกคนช่วยให้กลุ่มเติบโตอย่างต่อเนื่อง การส่งเสริม การเรียนรู้และสร้างอาชีพจากภูมิปัญญาท้องถิ่นยังเป็นการเสริมสร้างความมั่นคงทางเศรษฐกิจและสังคม ให้กับชุมชน

13.5 การสังเคราะห์ข้อมูลวิสาหกิจชุมชนวิถีชีวิตกระเหรี่ยงครบวงจร

1. แนวคิดเริ่มต้นและความเป็นมา

วิสาหกิจชุมชนวิถีชีวิตกระเหรี่ยงครบวงจรเริ่มต้นจากการที่ชาวกระเหรี่ยงบ้านห้วยแก้ว มีความชื่นชอบ และภูมิใจในลายผ้ากระเหรี่ยงดั้งเดิมซึ่งมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว ชุมชนนี้มีความเชี่ยวชาญด้านการทอผ้า และการย้อมสีธรรมชาติซึ่งเป็นภูมิปัญญาที่ได้รับการสืบทอดมาจากบรรพบุรุษ กลุ่มจึงริเริ่มขึ้นโดยกลุ่มคนที่กลับจากการทำงานในต่างจังหวัด พวกเขาเห็นถึงคุณค่าของงานหัตถกรรมท้องถิ่น และต้องการสืบสาน

ต่อยอดศิลปะการทอผ้าและงานหัตถกรรมของชุมชน โดยในช่วงแรกมีการรวมกลุ่มกันอย่างไม่เป็นทางการ ก่อนที่จะพัฒนาเป็นวิสาหกิจชุมชนที่มีโครงสร้างชัดเจนในปี พ.ศ. 2563 และได้รับการจดทะเบียนตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีความหลากหลาย เช่น เสื้อผ้าแฟชั่น กระเป๋า และของที่ระลึก โดยคงลายผ้ากะเหรี่ยงดั้งเดิมไว้เพื่อสะท้อนวิถีชีวิตและวัฒนธรรมของชุมชน

2. การบริหารจัดการกลุ่ม

การบริหารจัดการของวิสาหกิจชุมชนวิถีชีวิตกะเหรี่ยงครบวงจรมีโครงสร้างที่ชัดเจนและเน้นความสามัคคีและความช่วยเหลือซึ่งกันและกัน กลุ่มมีการแบ่งหน้าที่ตามความถนัดของสมาชิกแต่ละคน เช่น การทอผ้า การออกแบบ การปัก หรือการเย็บผ้า ซึ่งทำให้การทำงานมีประสิทธิภาพและเกิดการทำงานร่วมกันที่ราบรื่น นอกจากนี้กลุ่มยังมีคณะกรรมการที่รับผิดชอบในการบริหารจัดการ การประชุมกลุ่ม การบันทึกบัญชี รายรับ-รายจ่าย รวมถึงการวางแผนด้านการเงิน และการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้ กลุ่มยังให้ความสำคัญกับการมีส่วนร่วมของผู้สูงอายุในชุมชนที่มีองค์ความรู้ด้านภูมิปัญญา เพื่อถ่ายทอดทักษะการทอผ้า และการย้อมสีธรรมชาติให้กับสมาชิกในกลุ่ม

3. การจัดสวัสดิการ

วิสาหกิจชุมชนวิถีชีวิตกะเหรี่ยงครบวงจรให้ความสำคัญกับการจัดสวัสดิการสำหรับสมาชิก โดยมีการออมเงินของสมาชิกในกลุ่มและปันผลให้ทุกสิ้นปี นอกจากนี้กลุ่มยังมีการจัดสรรรายได้ส่วนหนึ่งเพื่อช่วยเหลือผู้ด้อยโอกาสในชุมชน เช่น การช่วยเหลือผู้สูงอายุ และผู้ป่วยที่ต้องการความช่วยเหลือ การจัดกิจกรรมสังคม เช่น การปลูกป่า และกิจกรรมทางศาสนาต่าง ๆ เป็นการสร้างความผูกพันในชุมชน และเสริมสร้างความสามัคคี นอกจากนี้การดำเนินงานด้านสวัสดิการยังช่วยส่งเสริมการใช้ชีวิตที่ดีขึ้นในชุมชน และส่งเสริมให้ทุกคนได้มีส่วนร่วมในการพัฒนาชุมชนร่วมกัน

4. กิจกรรม

กิจกรรมหลักของวิสาหกิจชุมชนวิถีชีวิตกะเหรี่ยงครบวงจรคือการผลิตและแปรรูปผลิตภัณฑ์จากผ้าทอที่เป็นเอกลักษณ์ของชาวกะเหรี่ยง โดยการทอผ้าและการย้อมสีธรรมชาติเป็นกระบวนการที่มีความละเอียดอ่อนและต้องการทักษะเฉพาะ กลุ่มยังได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าทอให้มีความหลากหลายมากขึ้น เช่น เสื้อผ้าแฟชั่น กระเป๋า และของที่ระลึกต่าง ๆ เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด การออกแบบ

จำหน่ายผลิตภัณฑ์ในงานแสดงสินค้าต่าง ๆ เป็นอีกหนึ่งกิจกรรมที่สำคัญที่ช่วยขยายโอกาสทางการตลาดให้กับกลุ่ม นอกจากนี้กลุ่มยังให้ความสำคัญกับการถ่ายทอดความรู้ด้านการทอผ้าและภูมิปัญญาดั้งเดิมให้กับเยาวชนในชุมชน โดยจัดฝึกอบรมหลังเลิกเรียน เพื่อให้เด็กและเยาวชนได้ใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์

5. บทสรุปด้านความยั่งยืนและความต่อเนื่อง

วิสาหกิจชุมชนวิถีชีวิตกระเหรี่ยงครบวงจรมีความมั่นคงทางเศรษฐกิจและสังคม โดยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองความต้องการของตลาดทำให้กลุ่มมีรายได้ที่มั่นคง สมาชิกในกลุ่มสามารถสร้างรายได้เสริมจากการทอผ้าและการแปรรูปผลิตภัณฑ์ ซึ่งช่วยลดภาระค่าใช้จ่ายในครอบครัวได้ นอกจากนี้ การใช้สิทธิธรรมชาติและการรักษาภูมิปัญญาดั้งเดิมยังช่วยสร้างความยั่งยืนทางสิ่งแวดล้อมและส่งเสริมการรักษาวัฒนธรรมท้องถิ่น การถ่ายทอดความรู้ให้กับเยาวชนในชุมชนเป็นการสร้างความต่อเนื่องในระยะยาว ทำให้วิสาหกิจชุมชนวิถีชีวิตกระเหรี่ยงครบวงจรมีความสามารถในการพัฒนา และดำเนินงานได้อย่างยั่งยืน

13.6 การสังเคราะห์ข้อมูลวิสาหกิจชุมชนกลุ่ม By โป่งกระทิง

1. แนวคิดเริ่มต้นและความเป็นมา

วิสาหกิจชุมชนกลุ่ม By โป่งกระทิงเกิดขึ้นจากการที่สมาชิกในชุมชนโป่งกระทิงมีความหลากหลายทางพหุวัฒนธรรม ซึ่งรวมเอาคนจากชาติพันธุ์และคนเมืองมาอยู่ร่วมกัน สมาชิกในชุมชนต่างมีความสามารถเฉพาะตัวในการแปรรูปทรัพยากรในท้องถิ่นให้เป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ด้วยเหตุนี้ กลุ่มจึงเริ่มต้นด้วยความคิดริเริ่มที่จะรวมตัวกันเพื่อนำความรู้ และทักษะที่หลากหลายมาพัฒนาและสร้างผลิตภัณฑ์ชุมชนโป่งกระทิงให้เป็นที่รู้จักและเพิ่มมูลค่าให้กับทรัพยากรในพื้นที่ เป้าหมายหลักคือการพัฒนาชุมชนให้แข็งแกร่งขึ้นผ่านการสร้างรายได้จากผลิตภัณฑ์ที่สร้างขึ้นในท้องถิ่น

2. การบริหารจัดการกลุ่ม

การบริหารจัดการของกลุ่ม By โป่งกระทิงเน้นความเท่าเทียมและการเปิดโอกาสให้สมาชิกได้ใช้ศักยภาพของตนอย่างเต็มที่ สมาชิกทุกคนสามารถแสดงความคิดเห็นได้อย่างอิสระในการประชุม ทั้งอย่างเป็นทางการและไม่เป็นทางการ กลุ่มมีการแบ่งหน้าที่ตามความถนัดของสมาชิกแต่ละคน และมีการหมุนเวียนหน้าที่อย่างสม่ำเสมอเพื่อให้สมาชิกมีโอกาสนำเสนอในการเรียนรู้ด้านการบริหารจัดการ

กลุ่มยังมีการจัดการแบบอิสระ ซึ่งสมาชิกสามารถทดแทนกันได้หากมีสมาชิกคนใดขาดหายไป ทำให้กลุ่มสามารถดำเนินงานได้อย่างต่อเนื่องและมีประสิทธิภาพ

3. การจัดสวัสดิการ

วิสาหกิจชุมชนกลุ่ม By โป่งกระหังมีการจัดสวัสดิการในรูปแบบการศึกษาดูงานเพื่อพัฒนาความรู้ และทักษะของสมาชิก กลุ่มจัดให้สมาชิกได้รับโอกาสในการไปศึกษาดูงานและเรียนรู้จากศูนย์พัฒนา เพื่อพัฒนาความรู้ที่มีอยู่และต่อยอดทักษะ นอกจากนี้ กลุ่มยังจัดสรรเงินทุนบางส่วนในการทำกิจกรรม สาธารณประโยชน์ในชุมชน เช่น การช่วยเหลือกิจกรรมทางสังคม การปันผลประโยชน์กลับสู่ชุมชน และการเข้าร่วมกิจกรรมของชุมชนโดยไม่มีการเรียกรับผลประโยชน์ สวัสดิการนี้มุ่งเน้นการสร้างความร่วมมือ และการสนับสนุนชุมชนให้เกิดความเข้มแข็งและยั่งยืน

4. กิจกรรม

กิจกรรมหลักของกลุ่ม By โป่งกระหังคือการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากทรัพยากรท้องถิ่น ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่เกิดขึ้นมีความหลากหลาย เช่น ผลิตภัณฑ์จากผลผลิตเกษตรและงานหัตถกรรม ผลิตภัณฑ์เหล่านี้ถูกพัฒนาให้มีมูลค่าสูงขึ้นจากการใช้ทรัพยากรท้องถิ่นอย่างคุ้มค่า กลุ่มยังมีการจ้างงานภายในชุมชนและให้ความรู้ ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ่านการฝึกอบรมเพื่อให้สมาชิกและชุมชนสามารถพัฒนาทักษะได้อย่างต่อเนื่อง การทำกิจกรรมต่าง ๆ ของกลุ่มมีการมุ่งเน้นที่การสร้างรายได้ที่ยั่งยืนและการเพิ่มคุณค่าให้กับ ทรัพยากรที่มีอยู่

5. บทสรุปด้านความยั่งยืนและความต่อเนื่อง

ความยั่งยืนของวิสาหกิจชุมชนกลุ่ม By โป่งกระหังเกิดจากการที่กลุ่มสามารถสร้างรายได้และโอกาส ในการทำงานให้กับชุมชนผ่านการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากทรัพยากรท้องถิ่น นอกจากนี้ กลุ่มยังมีการส่งเสริม การรักษาสีงแวดล้อมผ่านการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ โดยการแปรรูปวัตถุดิบธรรมชาติที่เป็นมิตร กับสิ่งแวดล้อม ทำให้ผลิตภัณฑ์มีคุณค่าทางเศรษฐกิจและยังคงรักษาอัตลักษณ์ของชุมชน การมีส่วนร่วม ของสมาชิกในทุกขั้นตอนของการพัฒนากลุ่ม รวมถึงการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน เป็นปัจจัย สำคัญที่ทำให้กลุ่มสามารถดำเนินงานได้อย่างต่อเนื่อง

13.7 การสังเคราะห์ข้อมูลวิสาหกิจชุมชนกลุ่มส่งเสริมอาชีพมละบริอำเภอบ่อเกลือ

1. แนวคิดเริ่มต้นและความเป็นมา

วิสาหกิจชุมชนกลุ่มส่งเสริมอาชีพมละบริอำเภอบ่อเกลือเริ่มต้นจากความตั้งใจของชุมชนชาติพันธุ์มละบริ ที่ประสบปัญหาด้านรายได้และการดำรงชีพ เนื่องจากไม่มีที่ทำกินเป็นของตนเองและมีรายได้จากการรับจ้างและเกษตรกรรมที่ไม่แน่นอน จากปัญหานี้ ผู้นำชุมชนได้ริเริ่มแนวคิดในการพัฒนาชุมชนและสร้างอาชีพที่มั่นคงให้กับสมาชิก โดยใช้ทรัพยากรท้องถิ่น เช่น เถาวัลย์และสมุนไพรป่า มาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ที่สร้างรายได้ให้กับชุมชน แนวคิดดังกล่าวนำไปสู่การตั้งวิสาหกิจชุมชนในปี พ.ศ. 2561 ซึ่งได้รับความร่วมมือจากสำนักงานเกษตรอำเภอบ่อเกลือ และหน่วยงานอื่น ๆ เพื่อพัฒนากลุ่มอาชีพให้มีความยั่งยืนและช่วยให้คนในชุมชนมีชีวิตที่ดีขึ้น

2. การบริหารจัดการกลุ่ม

การบริหารจัดการของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มส่งเสริมอาชีพมละบริมีระบบที่ชัดเจน สมาชิกทุกคนมีส่วนร่วมในการตัดสินใจ วางแผน และติดตามผลการดำเนินงาน โดยกลุ่มใช้หลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงในการบริหารจัดการภายใต้แนวคิดของความพอประมาณ และการพัฒนาภูมิคุ้มกัน กลุ่มมีการแบ่งหน้าที่ตามความถนัด เช่น ฝ่ายจัดหาวัตถุดิบ ฝ่ายผลิต ฝ่ายบัญชี และฝ่ายการตลาด เพื่อให้เกิดการทำงานที่มีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ กลุ่มยังมีการจัดทำบัญชีรายรับรายจ่ายอย่างโปร่งใส และเปิดโอกาสให้สมาชิกได้พัฒนาทักษะผ่านการฝึกอบรมจากหน่วยงานต่าง ๆ ที่เข้ามาสนับสนุน

3. การจัดสวัสดิการ

การจัดสวัสดิการของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มส่งเสริมอาชีพมละบริครอบคลุมทั้งด้านการออมและการสนับสนุนทางสังคม กลุ่มมีการหักเงินจากรายได้ประจำของสมาชิกเพื่อใช้เป็นค่าใช้จ่ายส่วนรวม เช่น ค่าน้ำมันรถสำหรับพาสมาชิกไปโรงพยาบาลและค่าใช้จ่ายในการสร้างโครงสร้างพื้นฐานของชุมชน นอกจากนี้รายได้จากการจำหน่ายสินค้าจะถูกนำมาปันผลให้กับสมาชิกทุกสิ้นปี โดยกลุ่มยังให้ความสำคัญกับการจัดสวัสดิการขั้นพื้นฐานให้กับชาวบ้าน เช่น การเข้าถึงบริการของรัฐและการดูแลสุขภาพ

4. กิจกรรม

กิจกรรมหลักของกลุ่มคือการแปรรูปวัตถุดิบจากธรรมชาติ เช่น เถาวัลย์เปา สมุนไพร และน้ำผึ้งป่า เป็นผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย เช่น กระเป๋า และย้อมเถาวัลย์ ซึ่งได้รับการพัฒนาจนได้มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) และได้รับตราสัญลักษณ์สิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ไทย (GI) กลุ่มยังมีการฝึกอบรมเยาวชนในชุมชนให้มีทักษะในการออกแบบและขายผลิตภัณฑ์ออนไลน์ นอกจากนี้ยังมีการเข้าร่วมงานนิทรรศการและออกบูธทั้งในและต่างจังหวัดเพื่อประชาสัมพันธ์สินค้า และสร้างรายได้ให้กับชุมชน

5. บทสรุปด้านความยั่งยืนและความต่อเนื่อง

วิสาหกิจชุมชนกลุ่มส่งเสริมอาชีพมะละปรีสามารถสร้างความยั่งยืนผ่านการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากทรัพยากรท้องถิ่นและการส่งเสริมการมีส่วนร่วมของสมาชิกทุกคน กลุ่มได้สร้างรายได้ที่มั่นคงให้กับคนในชุมชนโดยการแปรรูปผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์ และตอบสนองความต้องการของตลาด นอกจากนี้ กลุ่มยังมีการพัฒนาทักษะการใช้สื่อออนไลน์เพื่อขายสินค้าผ่านแพลตฟอร์มต่าง ๆ ทำให้ชุมชนสามารถพึ่งพาตนเองได้ และมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น



ภาคผนวก

ภาคผนวก ก. กฎหมาย-ระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชน

สรุปกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับวิสาหกิจชุมชน

1. พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548

พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548 ได้ถูกประกาศใช้เพื่อสนับสนุนการรวมกลุ่มและการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน ซึ่งถือเป็นกลไกสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจท้องถิ่น โดยเฉพาะในพื้นที่ชนบทและชุมชนที่มีการรวมกลุ่มกันอย่างเข้มแข็ง กฎหมายฉบับนี้กำหนดแนวทางและหลักเกณฑ์ในการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนให้มีโครงสร้างการบริหารจัดการที่ชัดเจน โดยเน้นให้วิสาหกิจชุมชนดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่สร้างรายได้ และเสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับชุมชน

กฎหมายฉบับนี้ยังระบุถึงการสนับสนุนจากภาครัฐในรูปแบบต่าง ๆ อาทิ การจัดสรรงบประมาณ การให้คำปรึกษาและส่งเสริมความรู้ด้านการบริหารจัดการ รวมถึงการจัดตั้งกลไกความร่วมมือระหว่างภาครัฐและวิสาหกิจชุมชนในการพัฒนาศักยภาพของวิสาหกิจชุมชนให้สามารถแข่งขันในตลาดได้ นอกจากนี้ ยังมุ่งเน้นให้วิสาหกิจชุมชนมีการดำเนินการที่สอดคล้องกับความต้องการและทรัพยากรที่มีในท้องถิ่น เพื่อให้การประกอบการมีความยั่งยืน และสามารถรองรับการเปลี่ยนแปลงในอนาคตได้อย่างมีประสิทธิภาพ

พระราชบัญญัติฉบับนี้ยังครอบคลุมถึงการกำหนดสถานะ และบทบาทของหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้องในการสนับสนุนวิสาหกิจชุมชน ไม่ว่าจะเป็นกระทรวงมหาดไทย กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ และกระทรวงพาณิชย์ โดยการทำงานร่วมกันอย่างใกล้ชิดเพื่อให้การส่งเสริมและสนับสนุนวิสาหกิจชุมชนเกิดผลอย่างเป็นรูปธรรม นอกจากนี้ กฎหมายยังเน้นให้ความสำคัญกับการพัฒนาบุคลากรและการสร้างเครือข่ายระหว่างวิสาหกิจชุมชน เพื่อแลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์ ซึ่งจะช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในตลาดและเสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับชุมชนในระยะยาว

ประเด็นที่สำคัญในพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548

1) หลักการจัดตั้งและจดทะเบียน:

- การจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนต้องมีสมาชิกไม่น้อยกว่า 7 คน และต้องมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาเศรษฐกิจหรือสังคมท้องถิ่น

- การจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชนต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนประจำจังหวัด

2) การดำเนินงาน:

- ต้องมีกิจกรรมที่สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ และนโยบายการพัฒนาท้องถิ่น
- การใช้ทรัพยากรท้องถิ่นต้องมีความยั่งยืนและไม่กระทบต่อสิ่งแวดล้อม

3) สิทธิประโยชน์และการสนับสนุนจากรัฐ:

- สิทธิในการได้รับเงินอุดหนุนจากสถาบันการเงินที่รัฐสนับสนุน
- การได้รับการสนับสนุนด้านการตลาดและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เช่น การจัดแสดงสินค้าในงานแสดงสินค้าของรัฐ
- การฝึกอบรมพัฒนาทักษะต่าง ๆ เช่น การจัดการธุรกิจ การตลาด และการผลิต
- การเข้าถึงแหล่งความรู้และข้อมูลต่าง ๆ ผ่านโครงการของรัฐ

4) การตรวจสอบและประเมินผล:

- วิสาหกิจชุมชนต้องจัดทำรายงานผลการดำเนินงาน และรายงานทางการเงินส่งให้กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทุกปี
- หน่วยงานรัฐมีอำนาจในการตรวจสอบ และประเมินผลการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน เพื่อให้มั่นใจว่าปฏิบัติตามกฎหมายและเงื่อนไขที่กำหนด

2. พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2562

พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2562 เป็นการปรับปรุงและแก้ไขเพิ่มเติมจากพระราชบัญญัติฉบับแรกเพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของสภาพเศรษฐกิจและสังคมในปัจจุบัน กฎหมายฉบับนี้มีการเพิ่มเติมหลักเกณฑ์และมาตรการใหม่ ๆ ที่มุ่งเน้นการเพิ่มขีดความสามารถของวิสาหกิจชุมชนให้สามารถปรับตัวและพัฒนาต่อไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ

หนึ่งในประเด็นที่สำคัญในพระราชบัญญัติฉบับนี้คือการส่งเสริมให้วิสาหกิจชุมชนที่มีศักยภาพสูงสามารถจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลในรูปแบบต่าง ๆ เช่น กลุ่มเกษตรกร สหกรณ์ ห้างหุ้นส่วนสามัญ หรือบริษัท จำกัด ซึ่งการจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนในรูปแบบนิติบุคคลนี้จะช่วยให้การดำเนินกิจการมีความเป็นระบบและมีความน่าเชื่อถือมากขึ้น อีกทั้งยังสามารถเข้าถึงแหล่งทุนและโอกาสทางธุรกิจได้มากยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ พระราชบัญญัติฉบับนี้ยังได้กำหนดแนวทางในการสนับสนุนการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนในด้านต่าง ๆ อย่างครอบคลุม อาทิ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การสร้างมาตรฐานสินค้าชุมชน การส่งเสริมการตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมถึงการสนับสนุนการสร้างเครือข่ายธุรกิจและความร่วมมือระหว่างวิสาหกิจชุมชนกับองค์กรภาครัฐและเอกชน

พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน (ฉบับที่ 2) ยังเน้นให้ความสำคัญกับการเสริมสร้างศักยภาพของวิสาหกิจชุมชนในด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม โดยการส่งเสริมการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการผลิตและการตลาดเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุนการดำเนินงาน ทั้งนี้ยังมีการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็นเพื่อสนับสนุนการขยายตัวของวิสาหกิจชุมชนให้สามารถเติบโตได้อย่างยั่งยืน

ประเด็นที่สำคัญในพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2562

- 1) **การแก้ไขบทบาทและอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน**
 - ขยายบทบาทและอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนทั้งในระดับชาติและระดับจังหวัด
 - ยกเลิกคณะกรรมการประสานนโยบายกองทุนเพื่อพัฒนากิจการวิสาหกิจชุมชน และให้กรมส่งเสริมการเกษตรทำหน้าที่เป็นสำนักเลขานุการของคณะกรรมการแทน
- 2) **การปรับปรุงการกำกับดูแลการจัดตั้งวิสาหกิจชุมชน**
 - กำหนดให้กรมส่งเสริมการเกษตรมีหน้าที่อำนวยความสะดวกในการจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชนให้เป็นนิติบุคคล
 - ส่งเสริมให้วิสาหกิจชุมชนที่มีศักยภาพพิจารณาการจัดตั้งเป็นนิติบุคคล เช่น สหกรณ์ ห้างหุ้นส่วน หรือบริษัทจำกัด
- 3) **การพัฒนาความร่วมมือระหว่างวิสาหกิจชุมชนและภาคส่วนต่าง ๆ**
 - สนับสนุนการรวมตัวกันของวิสาหกิจชุมชนเพื่อสร้างความมั่นคงและขยายกิจการ
 - ส่งเสริมความสัมพันธ์และความร่วมมือระหว่างวิสาหกิจชุมชนกับภาคธุรกิจหรืออุตสาหกรรมอื่น ๆ

โดยรวมแล้ว กฎหมายทั้งสองฉบับนี้ถือเป็นเครื่องมือที่สำคัญในการสนับสนุนการพัฒนาวิสาหกิจ
ชุมชนในพื้นที่สูง ซึ่งมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชน การสร้างรายได้และโอกาส
ทางเศรษฐกิจใหม่ ๆ รวมถึงการรักษามรดกทางวัฒนธรรมและวิถีชีวิตของชนเผ่าต่าง ๆ ให้คงอยู่ต่อไป

ภาคผนวก ข. แบบคำขอจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชนและเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน (สวข.01)

คำขอเลขที่.....
สำหรับเจ้าหน้าที่



แบบ สวข. 01
(ปรับปรุง 2562)

แบบคำขอจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชนและเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน
ตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548

ส่วนที่ 1 สำหรับผู้ยื่นแบบคำขอจดทะเบียน

เขียนที่

วันที่ เดือน พ.ศ.

เรียน นายทะเบียน

ข้าพเจ้า (นาย / นาง / นางสาว) นามสกุล วัน/เดือน/ปี เกิด.....

เป็นสมาชิกผู้มีอำนาจทำการแทนวิสาหกิจชุมชน/เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน มีความประสงค์จะขอจดทะเบียน

(กา ☒ ใน ☐ ในรายการที่ต้องการขอขึ้นจดทะเบียน พร้อมระบุชื่อ 3 อันดับ)

1. ชื่อ วิสาหกิจชุมชน / เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน ที่ขอจดทะเบียน

☐ วิสาหกิจชุมชน

☐ ชื่ออันดับที่ 1 วิสาหกิจชุมชน.....

☐ ชื่อสำรองที่ 2 วิสาหกิจชุมชน.....

☐ ชื่อสำรองที่ 3 วิสาหกิจชุมชน

☐ เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน

☐ ชื่ออันดับที่ 1 เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน.....

☐ ชื่อสำรองที่ 2 เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน.....

☐ ชื่อสำรองที่ 3 เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน.....

โดยยื่นแบบคำขอจดทะเบียนที่ (กา ☒ ใน ☐ ที่ต้องการ พร้อมระบุรายละเอียด)

☐ ศูนย์บริการและถ่ายทอดเทคโนโลยีการเกษตรประจำตำบล

อำเภอ จังหวัด

☐ สำนักงานเกษตรอำเภอจังหวัด.....

☐ สถานที่อื่น คือจังหวัด.....

และ ขอแจ้งข้อมูลรายละเอียด ดังนี้

2. ที่ตั้ง วิสาหกิจชุมชน / เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน ที่ขอจดทะเบียน

เลขที่ หมู่ที่ ตำบล

จังหวัด รหัสไปรษณีย์

โทรศัพท์ โทรสาร

E-mail address

เฉพาะเจ้าหน้าที่

พิกัดที่ตั้ง

☐ Latitude Longitude

☐ โชน X:..... Y:

Facebook Page(ถ้ามี): Line ID(ถ้ามี):

3. สมาชิกผู้มีอำนาจทำการแทน วิสาหกิจชุมชน/เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน

ลำดับที่ 1 : ชื่อ (นาย /นาง / นางสาว) นามสกุล

หรือ วัน/เดือน/ปี เกิด

ประธาน หมายเลขประจำตัวประชาชน

เลขรหัสประจำบ้าน

ที่อยู่ปัจจุบัน เลขที่ หมู่ที่ ถนน ตำบล

อำเภอ จังหวัด รหัสไปรษณีย์.....

โทรศัพท์ โทรสาร

E-mail Address:

ในกรณีจดทะเบียนเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน ให้กา ☒ ใน ☐ ที่เลือกข้อข้างล่างนี้

☐ เป็นสมาชิกบุคคลภายนอก

☐ เป็นผู้แทนจากวิสาหกิจชุมชน.....

รหัสทะเบียน /

ลำดับที่ 2 : ชื่อ (นาย /นาง / นางสาว) นามสกุล

วัน/เดือน/ปี เกิด

หมายเลขประจำตัวประชาชน

เลขรหัสประจำบ้าน

ที่อยู่ปัจจุบัน เลขที่ หมู่ที่ ถนน ตำบล

อำเภอ จังหวัด รหัสไปรษณีย์.....

โทรศัพท์ โทรสาร

E-mail Address:

ในกรณีจดทะเบียนเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน ให้กา ☒ ใน ☐ ที่เลือกข้อข้างล่างนี้

☐ เป็นสมาชิกบุคคลภายนอก

☐ เป็นผู้แทนจากวิสาหกิจชุมชน.....

รหัสทะเบียน /

4. จำนวนสมาชิก วิสาหกิจชุมชน / เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน

: ระบุชื่อสมาชิกในรายละเอียดบัญชีแนบท้ายหน้า 6 และหน้า 7

(กา ☒ ใน ☐ ตามที่ยื่นขอจดทะเบียน ในข้อ 1)☐ วิสาหกิจชุมชน รวมสมาชิกทั้งหมด ราย (หน้า 6)☐ เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน รวมสมาชิกทั้งหมด ราย (หน้า 7)

5. กิจกรรม/กิจกรรมที่มีความประสงค์จะดำเนินการ รวมทั้งกิจกรรม/กิจกรรม ดังนี้

ลำดับ ที่	สำหรับ จันท. ลงข้อมูล		วิสาหกิจชุมชนลงรายการกิจการ เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนลงรายการกิจการ/กิจกรรม
	กลุ่มกิจการ	ประเภทกิจการ	
5.1			
5.2			
5.3			
5.4			
5.3			
5.5			
5.6			
5.7			
5.8			
5.9			
5.10			
5.11			
5.12			
5.13			
5.14			
5.15			
หมายเหตุ : ต่อในเอกสารแนบท้ายหน้า 8			

6. ลักษณะการประกอบกิจการ ก่อนการยื่นคำขอจดทะเบียน

(กา ☒ ใน ☐ ตามความเป็นจริง เฉพาะกรณียื่นคำขอจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชน)☐ ไม่เคยประกอบกิจการก่อนการยื่นขอจดทะเบียน☐ เคยประกอบกิจการ โดยไม่เป็นนิติบุคคล (ระบุ) กิจการ.....☐ เคยประกอบกิจการ โดยเป็นนิติบุคคล (ระบุ) ชื่อกิจการ
ทะเบียนเลขที่.....

7. ข้าพเจ้าขอรับรองว่ารายละเอียดที่แสดงไว้เป็นความจริงทุกประการ และได้ยื่นเอกสารประกอบไว้เป็นหลักฐาน ดังนี้ (กา ☒ ใน ☐ ตามความเป็นจริง)

ไม่เคยประกอบกิจการ หรือ เคยประกอบกิจการ โดยไม่เป็นนิติบุคคล	เคยประกอบกิจการ โดยเป็นนิติบุคคล
☐ 1. หนังสือให้ความยินยอมของสมาชิกซึ่งมีจำนวนไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของสมาชิกทั้งหมด หรือสำเนามติที่ประชุมซึ่งมอบหมายให้บุคคลหนึ่งบุคคลใดมาจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชนแทน	☐ 1. สำเนาเอกสารแสดง วัตถุประสงค์ ระเบียบ หรือข้อบังคับ
☐ 2. บัตรประจำตัวประชาชน ของผู้มีอำนาจทำการแทน	☐ 2. สำเนาบัญชีรายชื่อคณะกรรมการดำเนินการปัจจุบัน
☐ 3. ทะเบียนรายชื่อและที่อยู่ของสมาชิก	☐ 3. สำเนามติของคณะกรรมการดำเนินการ หรือมติของที่ประชุมใหญ่
☐ 4. กรณีขอจดทะเบียนเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน ให้แนบสำเนาข้อบังคับของเครือข่าย ฯ นั้นด้วย	☐ 4. ทะเบียนรายชื่อและที่อยู่ของสมาชิก
☐ 5. อื่นๆ.....	☐ 5. กรณีขอจดทะเบียนเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน ให้แนบสำเนาข้อบังคับของเครือข่าย ฯ นั้นด้วย
	☐ 6. อื่นๆ.....

ทั้งนี้ ข้าพเจ้ายินยอมให้ตรวจสอบข้อมูล และนำข้อมูลไปใช้เพื่อประโยชน์ต่อการจดทะเบียนฯ และประโยชน์ต่อทางราชการ เท่านั้น

ลงชื่อ ผู้ยื่นแบบคำขอจดทะเบียน
(.....)

ลงชื่อ พยาน
(.....)

ลงชื่อ พยาน
(.....)

ส่วนที่ 2 สำหรับเจ้าหน้าที่ผู้รับแบบคำขอจดทะเบียน

ได้ตรวจสอบการบันทึกแบบคำขอจดทะเบียนและได้รับเอกสารหลักฐานตามที่แจ้งในแบบคำขอส่วนที่ 1 ข้อ 7 ครบถ้วนแล้ว เมื่อวันที่ เดือน พ.ศ.

ลงชื่อ ผู้รับแบบคำขอจดทะเบียน
(.....)

ตำแหน่ง

ส่วนที่ 3 ผลการพิจารณาของทางราชการ

ผลการตรวจสอบคุณสมบัติและเอกสารหลักฐานตามการยื่นขอจดทะเบียนแล้ว

☐ **อนุมัติ** การจดทะเบียนให้กับ

- ☐ วิสาหกิจชุมชน ชื่อ
- ☐ เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน ชื่อ

เมื่อ วันที่ เดือน พ.ศ.

ณ สำนักงานเกษตรอำเภอ.....จังหวัด.....

และให้มีรหัสทะเบียน /

☐ **ไม่อนุมัติ** เนื่องจาก

- ☐ ขาดคุณสมบัติตาม พ.ร.บ. ส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548
- ☐ ขาดคุณสมบัติตามระเบียบคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน ว่าด้วย
การรับจดทะเบียน และการเพิกถอนทะเบียนวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548
- ☐ ขาดคุณสมบัติตามประกาศคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนเรื่อง คุณสมบัติ
หลักเกณฑ์ และการต่อทะเบียน ของวิสาหกิจชุมชน
- ☐
- ☐
- ☐

ลงชื่อ ผู้อนุมัติ

(.....)

ตำแหน่ง.....

นายทะเบียน

บัญชีแนบท้ายข้อ 4

สำหรับวิสาทกิจชุมชน

รายชื่อสมาชิก : รวมจำนวน ราย

ที่	ชื่อ-สกุล	หมายเลขประจำตัวประชาชน	เลขรหัสประจำบ้าน	ที่อยู่	ลงลายมือชื่อ ยินยอม ให้ตรวจสอบ*
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					

หมายเหตุ * ยินยอมให้ตรวจสอบข้อมูลและนำข้อมูลไปใช้เพื่อประโยชน์ต่อการจัดทะเบียนฯ และประโยชน์ต่อทางราชการ เท่านั้น

บัญชีแนบท้ายข้อ 4

สำหรับเครือข่ายวิสาทกิจชุมชน

รายชื่อสมาชิก : รวมจำนวน ราย / โดยเป็นผู้แทนวิสาทกิจชุมชน ราย และ เป็นสมาชิกบุคคลภายนอก ราย

ที่	ชื่อ - สกุล	หมายเลข ประจำตัวประชาชน	(กา✓) ประเภทสมาชิก		วิสาทกิจชุมชน		ที่ตั้ง / ที่อยู่	ลงลายมือชื่อ ยินยอม ให้ตรวจสอบ*
			ผู้แทน วิสาทกิจ ชุมชน	บุคคล ภายนอก	รหัสทะเบียน	ชื่อ		
1.								
2.								
3.								
4.								
5.								

หมายเหตุ * ยินยอมให้ตรวจสอบข้อมูลและนำข้อมูลไปใช้เพื่อประโยชน์ต่อการจัดทะเบียนฯ และประโยชน์ต่อทางราชการ เท่านั้น

เอกสารแนบท้ายข้อ 5

5. กิจกรรม/กิจกรรม ที่มีความประสงค์จะดำเนินการ (ต่อ)

(กา ☒ ใน ☐ ตามที่ขอขึ้นจดทะเบียน)สำหรับ ☐ วิสาหกิจชุมชน☐ เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน

ลำดับ ที่	สำหรับเจ้าหน้าที่ ลงข้อมูล		วิสาหกิจชุมชนลงรายการกิจการ เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนลงรายการกิจการ/กิจกรรม
	กลุ่มกิจการ	ประเภทกิจการ	
5.16			
5.17			
5.18			
5.19			
5.20			
5.21			
5.22			
5.23			
5.24			
5.25			
5.26			
5.27			
5.28			
5.29			

ภาคผนวก ค. กรณีศึกษาวิสาหกิจเพื่อสังคม Local Alike

Local Alike ธุรกิจเพื่อสังคมด้านการท่องเที่ยว



ชุมชนแต่ละแห่งในประเทศไทยมีวิถีชีวิตที่เป็นเอกลักษณ์ และมีศักยภาพในการจะเป็นสถานที่ท่องเที่ยวได้ แต่ปัญหาที่เกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวของประเทศไทยคือ นักท่องเที่ยวทั้งคนไทยและต่างชาติไม่สามารถเข้าถึงการท่องเที่ยวของแหล่งชุมชนได้ การท่องเที่ยวส่วนใหญ่เกิดขึ้นเพียงแค่ว่าในสถานที่ท่องเที่ยวที่เป็นที่นิยมอยู่แล้วเท่านั้น และผู้ประกอบการส่วนใหญ่เน้นการทำธุรกิจท่องเที่ยวเป็นหลัก ไม่ได้ให้ความสำคัญกับการนำเสนอคุณค่าในการท่องเที่ยว เช่น การเรียนรู้วิถีชีวิต การเข้าใจเอกลักษณ์ท้องถิ่น จึงทำให้ชุมชนหลายๆที่นั้นไม่สามารถแสดงศักยภาพในการจะเป็นสถานที่ท่องเที่ยวออกมา



ได้อย่างเต็มความสามารถเนื่องจาก ทั้งการไม่ได้มีส่วนร่วมในการจัดทริปการท่องเที่ยวหรือ ไม่มีพื้นที่หรือช่องทางในการประชาสัมพันธ์ที่มีประสิทธิภาพพอให้นักท่องเที่ยวสามารถเข้าถึงได้ รวมไปถึงอีกหนึ่งปัญหาเรื้อรัง คือ ผู้คนในท้องถิ่นจะย้ายถิ่นฐานเข้าไปทำงานในเมืองเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งเป็นปัญหาที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ท้ายที่สุดจึงไม่สามารถเกิดการท่องเที่ยวแบบยั่งยืนขึ้นได้

ด้วยเหตุนี้ จึงเกิดเป็น Local Alike วิสาหกิจเพื่อสังคมที่เชื่อมโยงระหว่าง “การท่องเที่ยวโดยชุมชน” กับ “นักท่องเที่ยวที่สนใจในเรื่องการท่องเที่ยวแบบยั่งยืน” เข้าด้วยกัน โดย Local Alike เป็นแพลตฟอร์มออนไลน์ที่เป็นพื้นที่นำเสนอเส้นทางการท่องเที่ยววิถีของชุมชน ควบคู่กับการเป็นพันธมิตรและนักพัฒนารุ่นใหม่เข้าไปลงพื้นที่ทำงานระยะยาวเข้าไปช่วยชุมชนในการให้ความรู้เกี่ยวกับการบริหารจัดการการท่องเที่ยว และสามารถจัดการการท่องเที่ยวได้ด้วยตัวชุมชนเอง พร้อมกับเป็นตัวกลางในการเชื่อมต่อตลาดท่องเที่ยวทั้งในประเทศและต่างประเทศ ให้นักท่องเที่ยวสามารถเข้าถึงชุมชนได้มากยิ่งขึ้น



Local Alike เข้ามาแก้ปัญหาการท่องเที่ยว 3 ประการ ได้แก่

- 1) ชุมชนไม่มีรายได้จากการท่องเที่ยว: ประเทศไทยเป็นประเทศที่มีรายได้จากอุตสาหกรรมท่องเที่ยวที่สูง แต่รายได้เหล่านี้กลับไม่ถึงมือคนท้องถิ่น และไปหยุดอยู่ที่โรงแรมและบริษัทท่องเที่ยว ชุมชนท่องเที่ยวจึงไม่สามารถยืนด้วยตัวเองได้
- 2) ชุมชนไม่สามารถเข้าถึงนักท่องเที่ยวได้ด้วยตนเอง: ชุมชนหลายแห่งในประเทศไทยมีพื้นที่ และศักยภาพที่เอื้อที่จะเป็นสถานที่ท่องเที่ยวแต่ไม่สามารถเข้าถึงนักท่องเที่ยวตามช่องทางประชาสัมพันธ์ต่าง ๆ

นักท่องเที่ยวเองก็ไม่สามารถเข้าถึงชุมชนได้ ทำให้ทริปท่องเที่ยวจำนวนมากเกิดขึ้นแต่ในสถานที่ท่องเที่ยวที่เป็นที่นิยมอยู่แล้วเท่านั้น

3) ไม่เกิดการท่องเที่ยวแบบยั่งยืนขึ้น: ปัจจุบันการท่องเที่ยวแบบยั่งยืนกลายเป็นแนวโน้มที่ได้รับความนิยม แต่ Local Alike เล็งเห็นว่า การท่องเที่ยวแบบยั่งยืนในบางครั้งกลับไม่ยั่งยืนอย่างแท้จริงเนื่องจากชาวบ้านไม่ได้เป็นเจ้าของหรือมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการท่องเที่ยว



โดยหลักการทำงานของ Local Alike มีอยู่ 4 เรื่อง ด้วยกัน คือ

- 1) ‘พัฒนาคมน’ ด้วยการให้ความรู้คนในชุมชน มีการจัดทำเวิร์คช็อปให้สอดคล้องกับจุดขาย เช่น หมู่บ้านจะทำท่องเที่ยวชุมชน ต้องมีความรู้อะไรบ้าง
- 2) ‘พัฒนารูทกิจและบริการ’ เพราะเป็นส่วนที่จะทำให้เกิดรายได้กับเราและชุมชน เช่น เส้นทางท่องเที่ยวโฮมสเตย์ชุมชน สินค้าชุมชน อาหารชุมชน ไกด์และรถนำเที่ยวชุมชน
- 3) ‘พัฒนาเทคโนโลยี’ ก็คือแพลตฟอร์มที่สร้างไว้เพื่อเป็นช่องทางเชื่อมต่อนักท่องเที่ยวกับชุมชนชุมชนไหนพร้อมแล้ว มีสินค้าและบริการ ก็สามารถขายบนแพลตฟอร์ม localalike.com
- 4) ‘พัฒนาสังคมและสิ่งแวดล้อม’ ด้วยการนำรายได้บางส่วนของชุมชนรวมกับกำไรของ Local Alike มาแก้ปัญหาเรื่องสิ่งแวดล้อม เช่น ขยะ หรือระบบสาธารณสุขของชุมชน

การผนึกกำลังร่วมกันกับชุมชน

Local Alike ไม่ใช่แค่แพลตฟอร์มที่รวบรวมแผนการท่องเที่ยวของแต่ละชุมชนเข้าไว้ด้วยกัน เพื่อให้ง่ายและสะดวกสบายต่อนักท่องเที่ยวในการเที่ยวในชุมชนเท่านั้น แต่อีกหนึ่งจุดแข็งของ Local Alike

คือ มีการเข้าไปช่วยพัฒนาชุมชนในแพลตฟอร์มด้วย ด้วยแนวคิดนี้เองจึงทำให้ยัง Local Alike เติบโต ชุมชนก็จะยิ่งเข้มแข็งขึ้น และยิ่งชุมชนเข้มแข็งขึ้น Local Alike ก็จะยิ่งเข้มแข็งขึ้น เช่นกัน เป็นความสัมพันธ์ ที่สนับสนุนกัน กล่าวคือ หาก Local Alike เติบโต มีลูกค้ามากขึ้น ชุมชนก็จะมีนักท่องเที่ยวเข้าไปมากขึ้น มีรายได้มากขึ้น และเมื่อ Local Alike มีรายได้มากขึ้นและนำเงินทุนไปช่วยพัฒนาชุมชนให้ดีขึ้น นักท่องเที่ยว ที่เข้ามาก็จะมีประสบการณ์การท่องเที่ยวที่ดีขึ้น และอยากที่จะกลับมาใช้ Local Alike และเชิญชวนคนอื่น ให้มาใช้ Local Alike เพิ่มขึ้นด้วย ดังนั้นมุมมองในเรื่องของความยั่งยืนนั้นช่วยสร้างให้เกิดผลเติบโต กับธุรกิจได้จริง และกลายเป็นความได้เปรียบให้กับธุรกิจที่ให้ความสำคัญกับความยั่งยืนอีกด้วย

ภาคผนวก ง. กรณีศึกษาวิสาหกิจชุมชน ปา'กา คอฟฟี่

1. ความเป็นมาและจุดเริ่มต้นของวิสาหกิจชุมชน

วิสาหกิจชุมชน "ปา'กา คอฟฟี่" เริ่มต้นจากการรวมกลุ่มของชาวบ้านในปี พ.ศ. 2553 บนดอยช้างป่าแป๋ อำเภอบ้านโฮ่ง จังหวัดลำพูน ชุมชนนี้เป็นแหล่งปลูกกาแฟพันธุ์อาราบิก้าที่มีประวัติศาสตร์ยาวนานตั้งแต่ปี พ.ศ. 2519 เมื่อกรมประมงสงเคราะห์นำต้นกาแฟจำนวน 20 ต้นขึ้นมาปลูกในพื้นที่ โดยต้นกล้ากาแฟเหล่านี้ได้รับการพระราชทานจากในหลวงรัชกาลที่ 9 การปลูกกาแฟในพื้นที่แห่งนี้ค่อย ๆ ขยายตัวและเป็นแหล่งรายได้สำคัญของชุมชน

อย่างไรก็ตาม ในช่วงแรก การขายเมล็ดกาแฟในชุมชนยังขาดการจัดการที่ดี ส่งผลให้ราคาขึ้นอยู่กับตลาดและมักผันผวนตามฤดูกาล ชาวบ้านต้องเผชิญกับความเสี่ยงเรื่องรายได้ที่ไม่แน่นอน ด้วยเหตุนี้ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนจึงถูกจัดตั้งขึ้นเพื่อเข้ามาแก้ไขปัญหาดังกล่าว โดยเน้นที่การรวมกลุ่มเพื่อประกันราคาเมล็ดกาแฟและพัฒนาคุณภาพให้ได้มาตรฐาน

ในปี พ.ศ. 2557 กลุ่มได้จดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชนอย่างเป็นทางการ ภายใต้ชื่อ “วิสาหกิจชุมชนกลุ่มกาแฟอาราบิก้า และหัตถกรรมดอยป่าแป๋” โดยใช้ชื่อแบรนด์ "ปา'กา คอฟฟี่" (PA'KA COFFEE) เพื่อเป็นการสร้างความน่าเชื่อถือและส่งเสริมการตลาด กาแฟจากปา'กา คอฟฟี่ ได้รับการยอมรับในด้านคุณภาพและความเป็นเอกลักษณ์ จนกลายเป็นแบรนด์ที่มีชื่อเสียงในหมู่ผู้บริโภคทั้งในประเทศและต่างประเทศ

2. แนวคิดและปรัชญาในการดำเนินงาน

หนึ่งในหัวใจสำคัญของการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนปา'กา คอฟฟี่ คือการเล่าเรื่องราวความเป็นมาของชุมชนและความภาคภูมิใจในวัฒนธรรมปกาเกอญอ ผ่านผลิตภัณฑ์กาแฟและสินค้าอื่นๆ ปา'กา คอฟฟี่ เชื่อมั่นว่าคุณค่าที่แท้จริงของผลิตภัณฑ์ไม่ได้อยู่ที่ราคาหรือการตลาด แลก แจก แถม แต่เป็นการสะท้อนถึงคุณภาพ ความใส่ใจ และตัวตนของผู้ผลิต ซึ่งเป็นสิ่งที่กลุ่มวิสาหกิจยึดมั่นมาตั้งแต่เริ่มต้น

ปรัชญาของปา'กา คอฟฟี่ คือการทำงานร่วมกับธรรมชาติอย่างสมดุล กาแฟที่ปลูกในชุมชนเป็นกาแฟในระบบ Neutral ที่ปล่อยให้ธรรมชาติเป็นผู้ดูแลโดยไม่ต้องพึ่งพาระบบการจัดการแบบเข้มข้นอย่างกาแฟออร์แกนิก ผลลัพธ์ที่ได้คือเมล็ดกาแฟที่มีกลิ่นและรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์ มีกลิ่นดอกไม้คล้ายน้ำผึ้งและหอมละมุน ซึ่งเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของกาแฟดอยช้างป่าแป๋

3. กระบวนการผลิตที่ยั่งยืนและมุ่งเน้นคุณภาพ

ปา'กา คอฟฟี่ ให้ความสำคัญกับการควบคุมคุณภาพในทุกขั้นตอนของกระบวนการผลิต ตั้งแต่การปลูกกาแฟได้ร่มเงาของป่าไม้ใหญ่ที่สูงกว่า 1,000 เมตรจากระดับน้ำทะเล ไปจนถึงการเก็บเกี่ยวและการแปรรูปที่ได้มาตรฐาน สมาชิกในกลุ่มได้รับการอบรมเกี่ยวกับวิธีการจัดการไร่กาแฟอย่างยั่งยืน การคัดสรรเมล็ดกาแฟให้ได้คุณภาพสูงสุด และการใช้เทคโนโลยีในการโปรเซสเมล็ดกาแฟเพื่อตอบสนองต่อตลาดกาแฟระดับ Specialty ที่กลุ่มมุ่งเน้น

กลุ่มวิสาหกิจได้พัฒนาเทคนิคการโปรเซสเมล็ดกาแฟที่เน้นความสมดุลของรสชาติและความหอม ปา'กา คอฟฟี่ โดยผลิตภัณฑ์ที่เน้นขายเป็นหลักคือกาแฟระดับ Specialty ซึ่งต้องผ่านการดูแลอย่างใกล้ชิดในทุกขั้นตอน ตั้งแต่การปลูก การเก็บเกี่ยว ไปจนถึงการคั่ว

นอกจากนั้น การควบคุมมาตรฐานการผลิตยังเสริมด้วยการรับรองมาตรฐาน GI (Geographical Indication) ซึ่งช่วยให้ลูกค้ามั่นใจว่ากาแฟทุกถุงสามารถตรวจสอบย้อนกลับได้ว่าเมล็ดกาแฟมาจากไร่ใด ถูกเก็บเกี่ยวเมื่อใด และผ่านกระบวนการผลิตอย่างไร ทุกขั้นตอนสามารถตรวจสอบได้ผ่านระบบ QR Code ที่เชื่อมต่อกับข้อมูลของชุมชน

4. กลยุทธ์การตลาดและการสร้างแบรนด์ที่ยั่งยืน

ในแง่ของการตลาด ปา'กา คอฟฟี่ เลือกใช้การเล่าเรื่องราวและสร้างการมีส่วนร่วมผ่านการบอกเล่าประวัติความเป็นมาของชุมชนและกระบวนการผลิตที่พิถีพิถัน ช่องทางการตลาดหลักประกอบด้วยการขายผ่านหน้าร้านคาเฟ่ที่ตั้งอยู่เชิงดอยในชุมชน ซึ่งเป็นสถานที่ที่สามารถดึงดูดนักท่องเที่ยวและผู้สนใจเข้ามาสัมผัสบรรยากาศของชุมชนได้โดยตรง รวมถึงการใช้โซเชียลมีเดีย เช่น เฟซบุ๊ก และเว็บไซต์เป็นเครื่องมือในการขายออนไลน์ ซึ่งเป็นแหล่งรายได้หลักของกลุ่ม

เป็นที่น่าสนใจว่า ปา'กา คอฟฟี่ ไม่เคยจัดโปรโมชั่นลดราคาหรือใช้การตลาดแบบดั้งเดิม กลุ่มมุ่งเน้นที่การสร้างความสำเร็จผ่านมาตรฐานและคุณภาพของสินค้า การได้รับการรับรองมาตรฐาน GI และการตรวจสอบย้อนกลับเป็นตัวอย่างของกลยุทธ์ที่สร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า ทำให้กลุ่มสามารถขายผลิตภัณฑ์ได้ในราคาที่สูงกว่าตลาดทั่วไป

5. การขยายกิจการและการต่อยอดผลิตภัณฑ์

ปา'กา คอฟฟี่ ไม่ได้หยุดอยู่แค่กาแฟเท่านั้น ในปัจจุบัน กลุ่มได้ขยายการผลิตไปสู่สินค้าอื่น ๆ ที่สะท้อนถึงวัฒนธรรมและวิถีชีวิตของชุมชน เช่น น้ำผึ้งและผ้าทอ ซึ่งทั้งสองผลิตภัณฑ์นี้ยังคงยึดหลักการตรวจสอบย้อนกลับเช่นเดียวกับกาแฟ น้ำผึ้งที่ผลิตจากชุมชนมีความพิเศษตรงที่เป็นน้ำผึ้งจากผึ้งที่เลี้ยงในป่า

ธรรมชาติ และผ้าทอที่ผลิตโดยฝีมือชาวบ้านแต่ละพื้นสามารถระบุได้ว่าผู้ทอคือใคร มีการร้อยฝ้ายและลายทออย่างไร ทุกกระบวนการสามารถตรวจสอบย้อนกลับได้เช่นเดียวกับกาแฟ

6. ความสำเร็จที่ยั่งยืนและการสร้างความมั่นคงให้กับชุมชน

วิสาหกิจชุมชนป่ากา คอฟฟี่ ไม่เพียงแต่สร้างรายได้ให้กับสมาชิกในชุมชน แต่ยังมีบทบาทสำคัญในการพัฒนาคุณภาพชีวิตของคนในชุมชน ช่วยให้ชาวบ้านมีความภูมิใจในวิถีชีวิต และวัฒนธรรมของตนเอง กลุ่มมีการตั้งกองทุนจากรายได้ส่วนหนึ่งเพื่อนำไปใช้ในการช่วยเหลือสมาชิกในกรณีที่มีความจำเป็น เช่น การเดินทางไปโรงพยาบาล การช่วยเหลือครอบครัวที่ประสบปัญหา การจัดการศึกษาให้กับเยาวชน และการพัฒนาสาธารณูปโภคในชุมชน

สิ่งที่ทำให้ป่ากา คอฟฟี่ ประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืนคือการรักษาคำมั่นสัญญาและความสัมพันธ์ที่แน่นแฟ้นกับสมาชิกในชุมชน ผ่านการพิสูจน์ตนเองตลอดระยะเวลากว่า 10 ปี วิสาหกิจชุมชนนี้เป็นตัวอย่างที่ชัดเจนของการผสมผสานการอนุรักษ์วิถีชีวิตดั้งเดิมกับการทำธุรกิจอย่างยั่งยืน ทำให้ชุมชนเติบโตและมั่นคงในระยะยาว



บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร. (2558). *คู่มือการจดทะเบียน/ดำเนินกิจการวิสาหกิจชุมชน*.

สืบค้นจาก <https://www.baac.or.th/km/wp-content/uploads/2015/01/pdf12>

กรมส่งเสริมการเกษตร. (ม.ป.ป.). *เอกสารคู่มือประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชน*. สืบค้นจาก

<http://www.sceb.doae.go.th/Documents/SKC/wCE.pdf>

กรมส่งเสริมการเกษตร. (ม.ป.ป.). *คู่มือประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชน*. สืบค้นจาก

<http://www.sceb.doae.go.th/DataAdvertise/คู่มือประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชน.pdf>

กรมสรรพากร. (2562). *การจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชน*. สืบค้นจาก

https://www.rd.go.th/fileadmin/user_upload/porkor/taxused/community.pdf

กรมสรรพากร. (2562). *เอกสารอ้างอิงทางกฎหมาย*. สืบค้นจาก

https://www.rd.go.th/fileadmin/user_upload/porkor/taxused/community_240562.pdf

กรมส่งเสริมการเกษตร. (ม.ป.ป.). *คู่มือการพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจชุมชน*. สืบค้นจาก

<http://www.sceb.doae.go.th/Documents/SSV/CEE.pdf>

กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์. (ม.ป.ป.). *แนวทางการสนับสนุนจากพม.* สืบค้นจาก

https://service.dsdw.go.th/images/dsdw_contact/files/dsdwguidebook.pdf

สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม. (2564). *คู่มือการจดรับรองมาตรฐานสินค้า*. สืบค้นจาก

https://www.tisi.go.th/data/divisions/cps/pdf/cps_1-2564_04012021.pdf

ศูนย์สร้างสรรค์และพัฒนานวัตกรรมชุมชน. (ม.ป.ป.). *การพัฒนาวิถีชีวิตชุมชนด้วยนวัตกรรม*. สืบค้นจาก

<https://www.sacit.or.th/th/detail/2023-10-16-11-16-41>

สำนักงานพัฒนาธุรกิจและผลิตภัณฑ์เพื่อวิสาหกิจชุมชน. (ม.ป.ป.). *การจดรับรองมาตรฐานสินค้า:*

แนวทางและกระบวนการ. สืบค้นจาก

<https://bds.sme.go.th/Files/52c814a9-6216-4774-8d0a-62f5f8a57d75.pdf>

สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม. (ม.ป.ป.). *การรับรองมาตรฐานสินค้า*. สืบค้นจาก

<http://tcps.tisi.go.th/public/StandardList.aspx>

วิทวัส รุ่งเรืองผล. (ม.ป.ป.). *Principles of Marketing: หลักการตลาด*. กรุงเทพฯ: สถาบันพัฒนาธุรกิจ.

Talkatalka. (ม.ป.ป.). *แนวคิดธุรกิจที่มีความสำคัญ*. สืบค้นจาก

<https://talkatalka.com/blog/what-is-value-proposition-canvas/>

Contentshifu. (ม.ป.ป.). *การกำหนดราคา (Pricing) สำหรับมือใหม่*. สืบค้นจาก

<https://thedigitaltips.com/blog/marketing/marketing-mix/#1-product>

DOTS Academy. (ม.ป.ป.). *โมเดลธุรกิจและการพัฒนานวัตกรรม*. สืบค้นจาก

<https://www.dots.academy/post/แนวคิดเรื่องการกำหนดราคา-pricing-สำหรับมือใหม่>

SASIMA สุข. (ม.ป.ป.). *การพัฒนานวัตกรรมและผลิตภัณฑ์ใหม่ด้วย Business Model Canvas (BMC)*.

สืบค้นจาก <https://www.sasimasuk.com/16533944/พัฒนานวัตกรรมและผลิตภัณฑ์ใหม่ด้วย-business-model-canvas-bmc>

Local Alike. (2562). *การท่องเที่ยวที่ยั่งยืนเพื่อชุมชน*. สืบค้นจาก

<https://ngthai.com/travel/36036/intro-to-local-alike/>

กรมการพัฒนาชุมชน. (2562). *โครงการการพัฒนา Local Alike*. สืบค้นจาก

http://fad.moi.go.th/images/ngancedkumpha/nganmithuna/khomunongkonsmak/LOC-ALIKE-COMPANY-PROFILE_JAN2019_TH-FULL.pdf

Local Alike. (ม.ป.ป.). *Local Alike: นวัตกรรมการท่องเที่ยวที่พลิกชีวิตชุมชนแบบยั่งยืน*. สืบค้นจาก

<https://localalike.com>

ชีวิด วิถี. (2562). *การท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ที่ยั่งยืน*. สืบค้นจาก

<https://cheewid.com/organization/qnjue/local-alike/about>

สำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้า. (2562). *การพัฒนาเศรษฐกิจชุมชน*. สืบค้นจาก

<https://conference.kku.ac.th/colaimg/files/articles/622e8-p-6-.pdf>



คณะผู้จัดทำ

คณะผู้จัดทำ

ที่ปรึกษา

นางจตุพร	โรจนพานิช	อธิบดีกรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ
นางสาวสุชาดา	หมื่นกล้า	รองอธิบดีกรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ
นางเบญจมาศ	แก่นเมือง	รองอธิบดีกรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ
นางภิญญา	จำรูญศาสน์	รองอธิบดีกรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ
นางรุ่งนภา	ทองรักน้อย	ผู้อำนวยการกองพัฒนาสังคมกลุ่มเป้าหมายพิเศษ

ผู้รับผิดชอบโครงการ

นายมรรค	ศรีขาว	หัวหน้ากลุ่มพัฒนาราชการบนพื้นที่สูง
นายเกรียงศิริ	วิเจริญ	นักพัฒนาสังคมชำนาญการ
นางสาวกุลศิษา	เกตุโรจสกุล	นักจัดการงานทั่วไปปฏิบัติการ
นายณัฐพล	ไยแจ่ม	เจ้าพนักงานพัฒนาสังคมปฏิบัติงาน
นางสาวกคอร	สินธุ์สวัสดิ์	พนักงานพิมพ์ระดับ ส. ๔
นางสาวภิญญดา	จรัสชญาธร	เจ้าหน้าที่การเงินและบัญชี
นางสาวนิโลบล	เยี่ยมแสงทอง	นักสังคมสงเคราะห์
นายวัฒนชัย	ปิติพงศ์พาณิชย์	นักสังคมสงเคราะห์
นางสาววราภรณ์	นิยมสุข	นักสังคมสงเคราะห์
นางสาวศุภาวรรณ	เล็กใบ	นักพัฒนาสังคม
นางสาวอริษา	พงษ์ชาติ	นักพัฒนาสังคม
นายกฤตานนท์	ศิริรัตน์พานิชกุล	นักวิชาการพัสดุ
นายศุภณัฐ	จรัสศรี	เจ้าหน้าที่สนับสนุนปฏิบัติงานพัฒนาสังคมและสวัสดิการ
นางสาวปิยะฮาร	สาอิ	เจ้าหน้าที่สนับสนุนปฏิบัติงานวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้จัดทำคู่มือฯ

ศาสตราจารย์ ดร.นงนุช เหมืองสิน	จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
อาจารย์ ดร.จักรกฤษณ์ ถาวร	มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ดร.วรศักดิ์ กล่องทอง	บริษัท เจปี้ดี ไบโอเทค จำกัด
นายพัทธพัฐ บวรธรรมรัตน์	มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
นางสาวเกวลิณ จันทา	มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ผู้สนับสนุนข้อมูล

ผู้อำนวยการศูนย์พัฒนาราชภาพบนพื้นที่สูงจังหวัดกาญจนบุรี
ผู้อำนวยการศูนย์พัฒนาราชภาพบนพื้นที่สูงจังหวัดกำแพงเพชร
ผู้อำนวยการศูนย์พัฒนาราชภาพบนพื้นที่สูงจังหวัดเชียงราย
ผู้อำนวยการศูนย์พัฒนาราชภาพบนพื้นที่สูงจังหวัดเชียงใหม่
ผู้อำนวยการศูนย์พัฒนาราชภาพบนพื้นที่สูงจังหวัดตาก
ผู้อำนวยการศูนย์พัฒนาราชภาพบนพื้นที่สูงจังหวัดน่าน
ผู้อำนวยการศูนย์พัฒนาราชภาพบนพื้นที่สูงจังหวัดพะเยา
ผู้อำนวยการศูนย์พัฒนาราชภาพบนพื้นที่สูงจังหวัดพิษณุโลก
ผู้อำนวยการศูนย์พัฒนาราชภาพบนพื้นที่สูงจังหวัดเพชรบุรี
ผู้อำนวยการศูนย์พัฒนาราชภาพบนพื้นที่สูงจังหวัดเพชรบูรณ์
ผู้อำนวยการศูนย์พัฒนาราชภาพบนพื้นที่สูงจังหวัดแพร่
ผู้อำนวยการศูนย์พัฒนาราชภาพบนพื้นที่สูงจังหวัดแม่ฮ่องสอน
ผู้อำนวยการศูนย์พัฒนาราชภาพบนพื้นที่สูงจังหวัดราชบุรี
ผู้อำนวยการศูนย์พัฒนาราชภาพบนพื้นที่สูงจังหวัดลำปาง
ผู้อำนวยการศูนย์พัฒนาราชภาพบนพื้นที่สูงจังหวัดลำพูน
ผู้อำนวยการศูนย์พัฒนาราชภาพบนพื้นที่สูงจังหวัดอุทัยธานี
ผู้อำนวยการพิพิธภัณฑสถานเรียนรู้ราชภาพบนพื้นที่สูง
ข้าราชการและเจ้าหน้าที่ศูนย์พัฒนาราชภาพบนพื้นที่สูงทุกแห่ง และพิพิธภัณฑสถานเรียนรู้ราชภาพบนพื้นที่สูง



อัตลักษณ์วิถีชาติพันธุ์

วิสาหกิจชุมชนสร้างสรรค์ พลักดันสวัสดิการยั่งยืน

กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ กรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ

