

การใช้เครื่องมือและการบริหารงาน เพื่อพัฒนาเศรษฐกิจในระดับชุมชน



Day 1

เครื่องมือ
กำกับ

Community SDG Index

Day 2

เครื่องมือ
ขับเคลื่อน

Community S-Curve

เครื่องมือขับเคลื่อน: Community S-Curve

- บันได 3 ขั้น การขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานราก
- Community S-Curve คืออะไร
- กระบวนการ 3 ระยะ การพัฒนาวิสาหกิจในชุมชน
- ตัวอย่างรูปแบบการพัฒนาวิสาหกิจในระยะแรก: Survive
- ตัวอย่างรูปแบบการพัฒนาวิสาหกิจในระยะที่สอง: Scale
- ตัวอย่างรูปแบบการพัฒนาวิสาหกิจในระยะที่สาม: Sustain

บันได 3 ขั้น การขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานราก



พัฒนาต่อยอดให้เป็น "วิสาหกิจเพื่อสังคม (SE)" โดยการสร้างความร่วมมือ ร่วมทุนและร่วมค้า ด้วยการบูรณาการการทำงานร่วมกันของกลุ่ม องค์กร ทุกภาคส่วน สร้างเป็นเครือข่ายข้ามจังหวัด ข้ามภาค และข้ามประเทศ

ส่งเสริมให้เกิดการรวมกลุ่ม "OTOP SMEs หรือผู้ประกอบการชุมชน (CE)" เพื่อรวมซื้อและรวมขาย ซึ่งเป็นเศรษฐกิจพอเพียงแบบก้าวหน้า

เริ่มต้นด้วยการสร้าง "สัมมาชีพ" คือ สร้างอาชีพที่สุจริตให้กับบุคคลหรือครัวเรือน ซึ่งเป็นเศรษฐกิจพอเพียงแบบพื้นฐาน เพื่อลดการพึ่งพา ละความฟุ้งเฟ้อ และเลิกอบายมุข

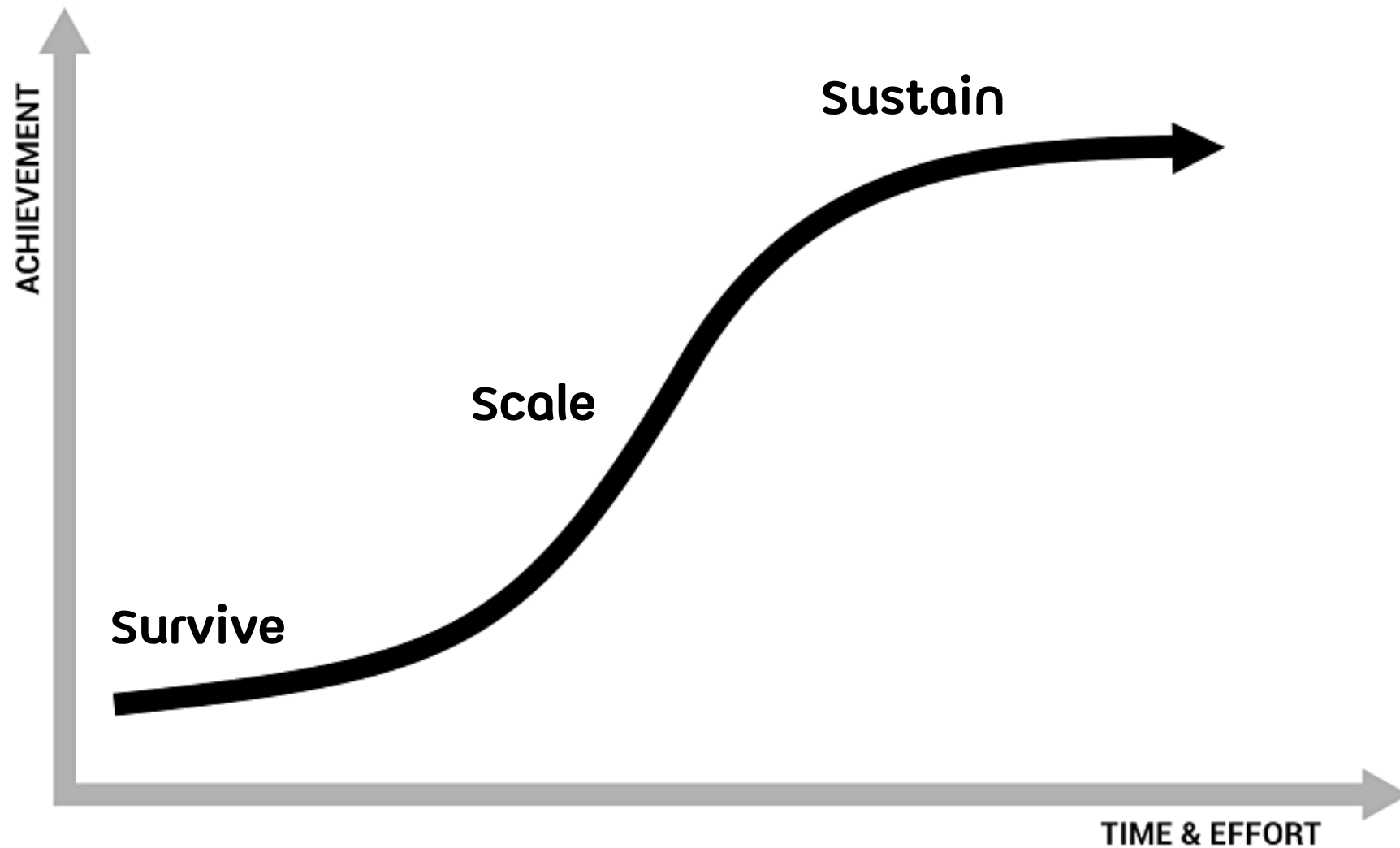
Community S-Curve คืออะไร

เศรษฐกิจพอเพียงแบบก้าวหน้า

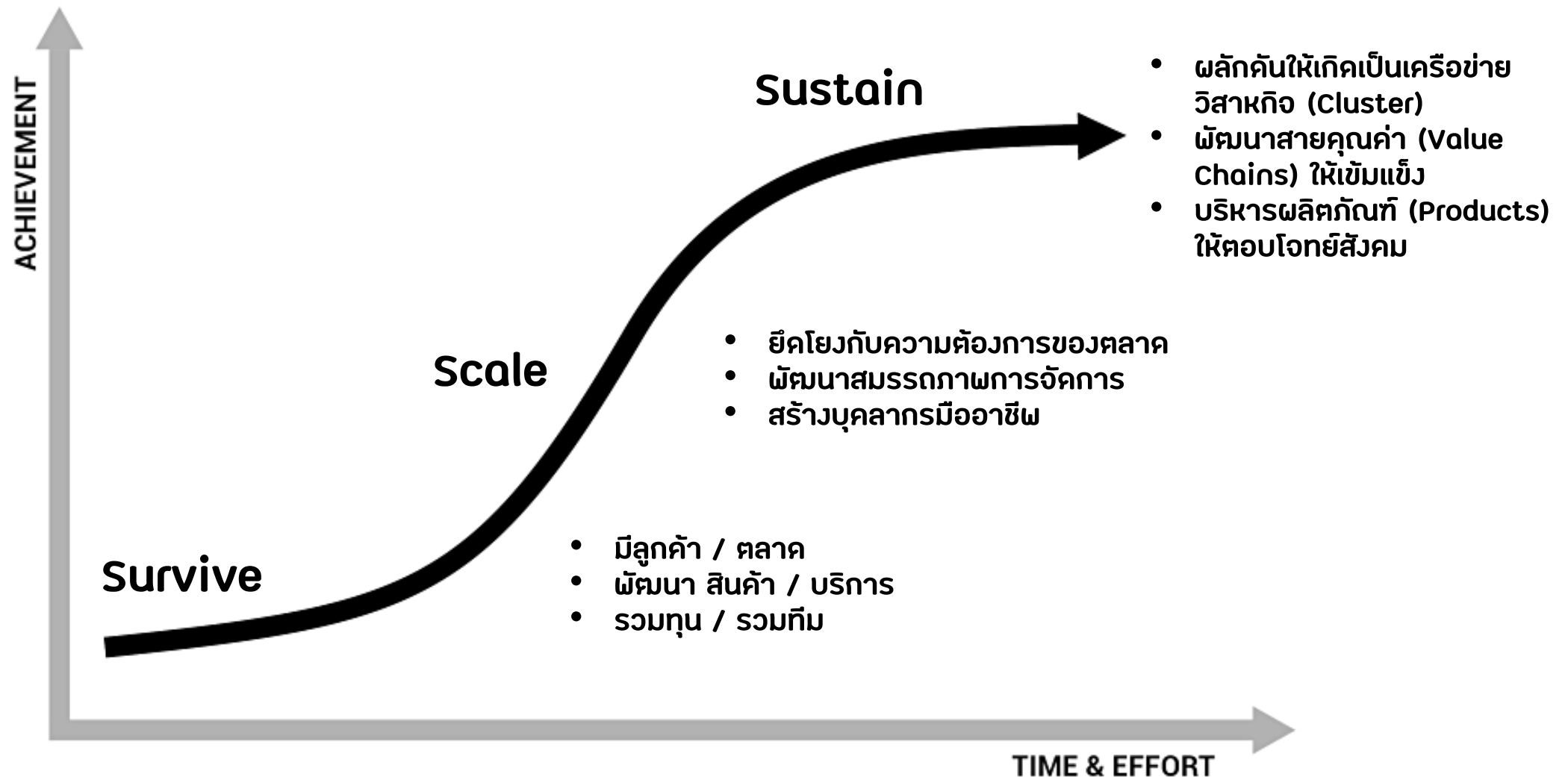


- เส้นโค้งแห่งการพัฒนาชุมชน (Community S-Curve) เป็นกระบวนการ 3 ระยะ ของการพัฒนาวิสาหกิจในชุมชน แบ่งเป็น
- ระยะที่หนึ่ง เป็นช่วงบ่มเพาะวิสาหกิจให้อยู่รอด (Survive)
 - ระยะที่สอง เป็นช่วงขยายกิจการให้เจริญเติบโต (Scale)
 - ระยะที่สาม เป็นช่วงรักษากิจการให้มีความยั่งยืน (Sustain)

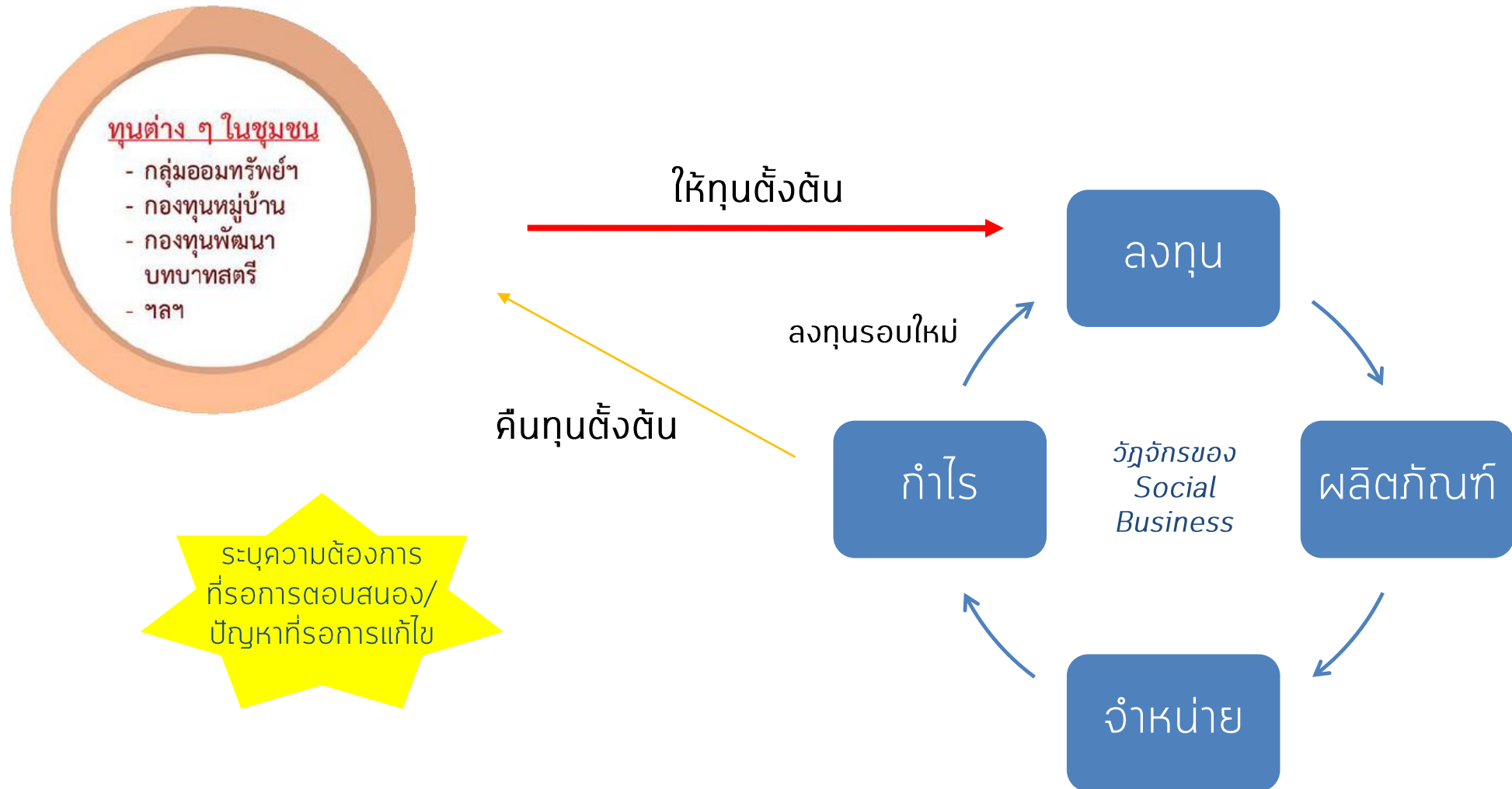
กระบวนการ 3 ระยะ การพัฒนาวิสาหกิจในชุมชน



กระบวนการ 3 ระยะ การพัฒนาวิสาหกิจในชุมชน



ตัวอย่างรูปแบบการพัฒนาวิสาหกิจในระยะแรก: Survive



กรณีศึกษา: บ้านนาต้นจั่น



บ้านนาต้นจั่น ตั้งอยู่ในตำบลบ้านตึก อำเภอศรีสัชชา
ลัย จังหวัดสุโขทัย เป็นแหล่งท่องเที่ยวที่นักท่องเที่ยวจะได้
เรียนรู้วิถีชีวิตของคนในชุมชนในเชิงอนุรักษ์ ได้ท่องเที่ยว
สัมผัสกับธรรมชาติแบบครบวงจร โดยได้จัดเป็นที่พักแบบ
โฮมสเตย์ให้นักท่องเที่ยว ได้มาพักร่วมกับเจ้าของบ้านทำ
กิจกรรมร่วมกันเรียนรู้วิถีชีวิตตามชุมชน

บ้านนาต้นจั่น เป็นชุมชนดั้งเดิมอพยพมาจากเมือง
เหนือและเมืองลับแล ภาษาที่ใช้เป็นภาษาเหนือ หมู่บ้านนา
ต้นจั่นเป็นหมู่บ้านเล็กๆ มีต้นจั่นขึ้นอยู่มากมาย จึงตั้งชื่อ
หมู่บ้านว่า บ้านนาต้นจั่น ประกอบอาชีพทำนา ทำสวน

ผลไม้ตามฤดูกาล อาชีพเสริมคือ อาชีพทอผ้า จักสาน ทำหัตถกรรมดอกไม้ ชุมชนอยู่กันแบบพี่แบบน้อง เอื้ออาทรต่อกัน มี
การช่วยเหลือเกื้อกูลกัน มีการนับถือศาสนาพุทธ มีความเชื่อเรื่องผีและข้อปฏิบัติต่างตามบรรพบุรุษ ซึ่งการมาเที่ยวบ้าน
นาต้นจั่น สามารถเที่ยวได้ทั้งแบบวันเดย์ทริป หรือพักค้างคืนแบบโฮมสเตย์

กรณีศึกษา: บ้านนาต้นจั่น



บรรณาคาณานาต้นจั่น

กรณีศึกษา: บ้านนาต้นจั่น



ข้าวเปียและฟักหมักโคลน

กรณีศึกษา: บ้านนาตันจัน



ข้าวเป็บ หรือ ก๋วยเตี๋ยวพระร่วง หากไม่ได้ชิม
ข้าวเป็บ ถือว่ายังมาไม่ถึงบ้านนาตันจัน

"เป็บ" หมายถึง ลักษณะของการพับไปพับมา
โดยนำข้าวเจ้าข้าวสารมาไม่ด้วยโม้หินและกรองด้วย
ผ้าขาวคล้ายกับเป็นแป้งเปียกชั้นๆ แล้วหยอดแป้งลงที่
นึ่งบนผ้าขาวบางเป็นแผ่นบาง ลักษณะการทำคล้าย
ข้าวเกรียบปากหม้อ พอแป้งสุกเคี้ยวจะวาววุ้นเส้น
ผักบุ้ง กะหล่ำปลี ถั่วงอก ปิคฝานึงอีกรอบ พอผักเริ่ม
สุกก็พับแป้ง ไปมาตักใส่ถ้วยแล้วใส่ไข่หรือไม่ใส่ก็ได้
จากนั้นเติมด้วยน้ำซุ๊ป โรยหน้าด้วยผักชี ก็จะได้ข้าว
เป็บชามอร่อย มีให้ชิมทั้งแบบธรรมดา และใส่ไข่ ปรง
ตามใจชอบ

กรณีศึกษา: บ้านนาต้นจั่น



ผ้าหมักโคลนเกิดจากในสมัยก่อนเมื่อชาวบ้านไปทำไร่ไถนา นุ่งผ้าถุงเวลาเดินชายผ้าก็ติดโคลนตาม เมื่อกลับถึงบ้านและซักผ้าตากไว้ สักเกตได้ว่าชายผ้านั้นนุ่มเป็นพิเศษและมีสีทึบทึมลง ดูสวยแปลกตาไปอีกแบบ จึงได้ทดลองเอาผ้าทั้งผืนมาหมักโคลนทิ้งไว้ พบว่าโคลนนี่เองที่ทำให้ผ้านุ่ม จึงเป็นที่มาของผ้าหมักโคลน

สาเหตุที่ผ้านุ่มนั้น เพราะธาตุเหล็กในโคลน เมื่อแทรกซึมจะทำให้เส้นใยผ้าขยายตัวเนื้อผ้าจึงนุ่ม และมีสีสันตติคน ภูมิปัญญาจึงเกิดจากการสังเกตนี้เอง คั้นโคลนที่นำมาใช้หมักก็นำมาจากในหมู่บ้าน บึง หลัวหมัก

โคลนไว้คั้นหนึ่งจนผ้านุ่ม จะนำไปชกน้ำจืดกว่าน้ำจะใส แล้วค่อยย้อมกับด้วยสีตามที่ต้องการ สีที่ใช้เป็นสีจากธรรมชาติ ใบหูกวาง สีเขียวคราม เปลือกมังคุดสีม่วง ใบสะเดาสีโอลด์โรส เปลือกใบมะม่วงสีเขียวแก่ ใบจันสีเขียวยอ่อน แก่นขนุนสีเหลือง สะเดาสีกะปิ ลูกมะเกลือสีดำ ไม้เพกาสีเหลืองใบไผ่ ไม้ฟางสีแสดอมฟาด

กรณีศึกษา: บ้านนาต้นจั่น



บ้านไร่ชาเยา

กรณีศึกษา: บ้านนาตันจัน



กิจกรรมบนห้อยต้นไม้

กรณีศึกษา: บ้านนาต้นจั่น

ความใหม่- ที่เติมเข้าไปในเศรษฐกิจชุมชน

งานย้อมผ้าหมักโคลน
การออกแบบ
งานสร้างสรรค์ ฯลฯ



ทุ่งนา ท้องฟ้า ป่า ทะเลหมอก
และโฮมสเตย์ ฯลฯ



ชุมชนจัดตั้งเป็น "วิสาหกิจชุมชน" เพื่อการท่องเที่ยว และโฮมสเตย์
มีสมาชิกจำนวน 264 คน ครัวเรือน หรือร้อยละ 70 ของหมู่บ้าน



กรณีศึกษา: บ้านนาต้นจั่น

เก่า / ใหม่ ที่บ้านนาต้นจั่น และผลต่อการเปลี่ยนแปลงของสังคม



สร้างรายได้ให้กับ
ชุมชนใน ปี 2560
17 ล้านบาท

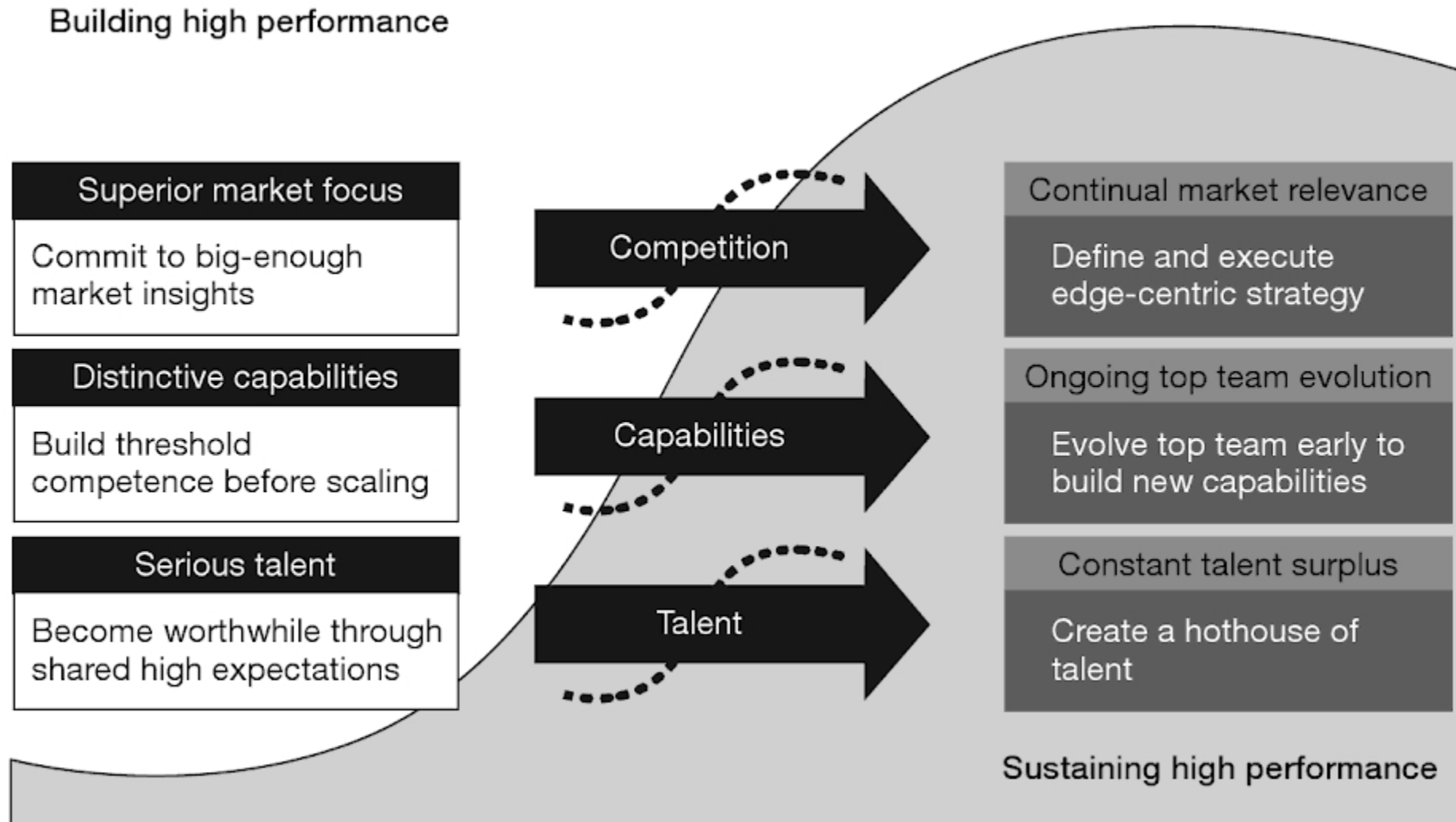
เฉลี่ยเป็นรายได้ต่อ
ครัวเรือนสมาชิกต่อ
เดือน 5,366 บาท
หรือ 24 % ของ
รายได้ต่อครัวเรือน
เฉลี่ย (เดิมที่มีอยู่ -
ใช้ตัวเลขจังหวัด)



มากกว่าการสร้างรายได้ของสมาชิก คือ ความสามารถใหม่ของชุมชน

	เก่า	ใหม่
การผลิต	เกษตร - ใช้ปัจจัย จากที่ดินเป็นหลัก	บริการ / ผ้า / ของฝากของใช้ - ปัจจัยใหม่ที่ไม่ใช้ที่ดิน แต่เป็น ความคิดสร้างสรรค์ งานฝีมือ และ การบริการ ฯลฯ
การ ปรับเปลี่ยน	งานฤดูกาลของ การเกษตร	งานฤดูกาลของท่องเที่ยว
ระดับของวิถี	บทบาทของผู้ชาย	บทบาทเพิ่มของผู้หญิง การจัดการที่มีสมรรถภาพ - และ สร้างความร่วมมือ / ฟื้นฟู การตลาด

ตัวอย่างรูปแบบการพัฒนาวิสาหกิจในระยะที่สอง: Scale



กรณีศึกษา: โอ้กะจู้ ออแกนิก



จากที่ฝันไว้ตั้งแต่เด็ก "โตมาอยากเป็นชาวสวน ปลูกผักไว้ขาย" ระหว่างนั้นเราก็ได้มุ่งมั่น ใฝ่หาความรู้เกี่ยวกับกระบวนการปลูกผักออแกนิก จนกระทั่งเราเรียนจบปริญญาตรี เราเริ่มค้นทำตามความฝันของเราในพื้นที่เล็กๆ เพียงแค่ 2 งาน เราสร้างโรงเรือนหลังเล็กขนาด 6x30 เมตร เพื่อปลูกผักสลัดเพียง 6 ชนิด และมีพื้นที่ปลูกผักสวนครัวอื่นๆ เช่น แตงกวา มะเขือเทศ ผักบุ้ง เป็นต้น ฝ่าฟันอุปสรรคกว่า 6 ปี ปัจจุบันเราได้ขยายพื้นที่ปลูกไปมากกว่า 70 ไร่ ปลูกผักสลัดและพืชสมุนไพรต่างๆ มากกว่า 25 ชนิด ซึ่งแบ่งเป็น 3 แห่ง

สวนผักแห่งศรัทธา



สวนปลูกผักเพราะรักแม่



สวนปลูกผักเพราะรักพ่อ



กรณีศึกษา: โอ้กะजू ออแกนิก



หนองจ่อม อ.สันทราย จ.เชียงใหม่



บ่มชิต์เคสึ แยกสนามบิน จ.เชียงใหม่



สยามสแควร์ ซอย 7 กรุงเทพฯ



สยามสแควร์วัน กรุงเทพฯ



เดอะเชอร์เคิล ราชพฤกษ์ กรุงเทพฯ

กรณีศึกษา: โอ้กะจู้ ออแกนิก

Marketeer

โอ้กะจู้⁺

จู้หุรายได้ไม่ธรรมดา

2557	4,356,265.04 บาท
2558	39,732,585.24 บาท

ที่มา : กระทรวงพาณิชย์, ธันวาคม 2560

Marketeer

ทำไมโอ้กะจู้⁺

ถึงเติบโตอย่างน่าสนใจ

- ขายสุขภาพ ด้วยจุดเด่น **ออแกนิก**
- อาหารรสชาติอร่อย **ราคาไม่แพง**
- โซเชี่ยลมีเดีย **กระจายการรับรู้**
- ตั้งชื่อร้าน **โอ้กะจู้⁺** ฟังแล้วสะดุดหู
- ขยายสาขาในแหล่ง **ที่เดินทางสะดวก**

ตัวอย่างรูปแบบการพัฒनावิสาหกิจในระยะที่สาม: Sustain

1

Products

**การคิดค้นผลิตภัณฑ์
และริเริ่มตลาดใหม่**

- ตอบสนองความต้องการทางสังคมผ่านทางตัวสินค้าและบริการ
- ให้ความสำคัญกับตลาดหรือกลุ่มลูกค้าที่ยังไม่ได้รับการตอบสนอง

2

Value Chains

**การปรับรีดประสิทธิภาพ
ในห่วงโซ่คุณค่า**

- ปรับเปลี่ยนการดำเนินงานในห่วงโซ่คุณค่า เพื่อขับเคลื่อนประสิทธิภาพ ด้วยการบริหารทรัพยากร บุคลากร และลูกค้า อย่างมีประสิทธิภาพ และประสิทธิผลให้ดีกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน

3

Cluster

**การพัฒนา
กลุ่มความร่วมมือในชุมชน**

- ปรับปรุงทักษะความสามารถพร้อมใช้ แพลตฟอร์มมอบทรัพยากร และสถาบันสนับสนุน ในชุมชนต้นที่ตั้งของการประกอบการ เพื่อยกระดับประสิทธิภาพนวัตกรรม และการเติบโต

กรณีศึกษา: แพล 500ไร่ รีสอร์ท

500 RAI
RESORTS and TOURS



แพลำห้อยไร่ ปรับปรุง/จัดระเบียบการบริการแพ/โรงแรมใน
เขื่อนเชี่ยวหลานใหม่ – รองรับนักท่องเที่ยวระดับ Thai -
high class



ขอบคุณครับ

