

คลุกวงในวิสาหกิจชุมชน

● วิทยา ดำรงกุล

ระยะทางเกือบ 200 กม.ระหว่างกรุงเทพฯ-ระยองไม่ไกลเกินกว่าร่างกายและใจของหนุ่มสาว 8 ทีมเกือบ 60 ชีวิตที่ต้องไปกลับตลอดเกือบ 5 เดือนด้วยจุดหมายเดียวกัน คือ “ผังตัว” ร่วมทำงานอย่างเป็นเนื้อเดียวกับวิสาหกิจชุมชน 8 แห่งในจังหวัดระยอง

วันนี้ต่อผลจากการลงแรง ลงสมอง ปรากฏชัดจากผลิตภัณฑ์ของทุกชุมชนที่ได้รับการพัฒนาอย่างหน้ามือเป็นหลังมือ ยอดขายและกำไรเพิ่มขึ้นจนชุมชนตะลึง ที่สำคัญทุกวิสาหกิจได้ตระหนักถึงการบันทึกบัญชีรายรับรายจ่าย รู้ต้นทุนกำไร และการทำธุรกิจสมัยใหม่ ทั้งยังพร้อมก้าวเดินต่อไปอย่างยั่งยืน ในวันที่ต้องแยกจาก

ความสำเร็จนี้คือผลพวงจาก **โครงการธุรกิจเพื่อสังคม** เป็นส่วนหนึ่งของหลักสูตรบริหารควบตรี-โท ทางบัญชีและบริหารธุรกิจของคณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ที่กำหนดให้นักศึกษาปี 3-4 ทุกคนต้องเข้าไปทำงานร่วมกับวิสาหกิจชุมชน เพื่อใช้ความรู้ที่เรียนมาช่วยยกระดับความสามารถในการแข่งขันให้วิสาหกิจชุมชนต่างๆ พร้อมไปกับการเรียนรู้ภูมิปัญญาของท้องถิ่น เป็นการแบ่งปันและเปลี่ยนความรู้เป็นการปฏิบัติจริง

โครงการนี้ทำมาเกือบ 10 ปีแล้วในหลายจังหวัดเช่น บุรีรัมย์ สมุทรสงคราม มินบุรี ราชบุรี ฯลฯ ปีนี้มาที่ระยอง ก็มีพันธมิตรเข้าร่วมด้วยจากสมาคมเพื่อนชุมชน และบรรดาบริษัทต่างๆ ที่มีฐาน

การผลิตอยู่ที่นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด มาร่วมกันเป็นพี่เลี้ยงด้วย เช่น ปตท. เอสซีจี วัณไทย อินโดรามา ฯลฯ โดยทางมหาวิทยาลัยฯ ได้จัดทีมนักศึกษาเข้ามาผังตัวกับชุมชนเพื่อศึกษาปัญหา แล้วลงมือทำจริงตามแนวทางที่เรียกว่า **“ธรรมศาสตร์โมเดล”** คือนักศึกษาและชุมชน ร่วมกันทำงานและเรียนรู้ซึ่งกันและกัน

ทั้งนี้ปัญหาของวิสาหกิจชุมชนทุกกลุ่มคล้ายกันคือ สินค้ายังไม่ได้มาตรฐาน ขาดการพัฒนาให้ชวนซื้อ ทั้งบรรจุภัณฑ์ ตราสัญลักษณ์ และรูปลักษณ์ ทำให้มีปัญหาการขาย เพราะผู้ซื้อไม่เชื่อในคุณภาพ ขาดข้อมูลรายละเอียดสินค้า ช่องทางการจัดจำหน่ายจำกัด ที่สำคัญกลุ่มขาดการบันทึกต้นทุนกำไรที่แท้จริง ยิ่งทำทุนยิ่งหายกำไรยิ่งหด

แต่สำหรับ **กลุ่มวิสาหกิจทำขนมเปี๊ยะชุมชนเนินพยอม** ที่ทำขายกันในชุมชน ทำเฉพาะที่มีคนสั่ง บรรจุในกล่องพลาสติกใสที่เห็นกันดาษดื่น กลับสามารถแปลงโฉมมาเป็น **“ขนมเปี๊ยะ 8 เซียน”** ขนมเปี๊ยะแห่งระยอง และขายดิบขายดี



ประชุมระดมสมอง



ขนมเปี๊ยะ 8 เซียน

ได้นั้นก็เป็นผลจากการรีแบรนด์โดยทีมนักศึกษา

“ที่แรกน้องเขามากก็ไม่คิดว่าจะช่วยอะไรได้ แต่แค่ 3 เดือนแรกทุกอย่างเปลี่ยนไปเลย ตอนนั้นขายดีขึ้นมากมีรายได้และกำไรเพิ่มเป็นเท่าตัว สินค้าสวยขึ้นจนลูกค้าทัก บัญชีนี้ไม่เคยทำไม่รู้ว่าต้นทุนกำไรแค่ไหน ตอนนี้อย่างไร”

ลารรณ์ ยั่งยืน หัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนเนินพยอม เล่าอย่างปลื้ม



สอนทำบัญชี

พาทิศ วรวัฒน์ หัวหน้าทีมที่นำเพื่อนๆ นักศึกษาชั้นปี 4 หลักสูตรบริหารการควตริ-โท บริหารธุรกิจจากคณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ที่มาคลุกวงในกับชุมชนเผยว่า งานนี้สำเร็จได้เพราะพี่ๆ เปิดใจให้ได้ทดลองร่วมกัน จึงแสดงฝีมือกันเต็มที่

“เราไม่ได้ทำงานเฉพาะกลุ่มแค่นี้ แต่พยายามสร้างและหาเครือข่ายออกไปอีกมาก เพราะเราไม่รู้ทุกอย่าง ตั้งแต่ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญด้านอาหารเพื่อการยืดอายุขณเรา การออกแบบบรรจุภัณฑ์ก็อาศัยความเห็นจากหลายฝ่ายใช้เวลาเป็นเดือนกว่าจะลงตัว” เขากล่าว

วิสาหกิจชุมชนทำผ้าบาติก อำเภอบ้านฉาง เป็นอีกหนึ่งแห่งที่ทีมน้องๆ จากธรรมศาสตร์เข้าไปช่วยกันหาวิธีการให้ผ้าบาติกเป็นสินค้าขึ้นชื่อของระยอง โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติ โดยการริเบรนด์ตราให้ห่อจากเดิม “แต่นบาติก” เป็น “Tan Tie Dye”

จรงักษ์ โด่งดัง หัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจฯ เล่าว่า ที่ทำกันมาก่อนหน้านี้ก็ค่อนข้างสะเปะสะปะ พอเพื่อนๆ เข้ามาก็มาจัดทำ

เป็นคอลเลกชันให้สินค้ามีความชัดเจนขึ้นและที่มีคุณค่ามากขึ้น คือ การเพิ่มช่องทางการขายจากเดิมขายแค่หน้าร้านในชุมชนหรือไปออกร้านตามงาน แต่ตอนนี้พวกเขามีช่องทางขายผ่านออนไลน์ที่ทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้นกว่าเท่าตัว

“เราขายของได้ 365 วันตลอด 24 ชั่วโมงโดยไม่ต้องมีหน้าร้าน ที่สำคัญเราไม่เคยลงบัญชี ไม่เคยรู้ต้นทุนกำไรที่แท้จริงเอาแค่ว่า พออยู่ได้ พอน้องๆ เขามาสอนก็พยายามเรียนรู้กัน ทำให้รู้ว่าจะต้องควบคุมอะไรตรงไหน เป็นโครงการที่ดีมากๆ”

บงกชรัตน์ ดวงฉวี นักศึกษาปี 4 หัวหน้าทีมที่เข้าไปรับโฉมวิสาหกิจชุมชนแห่งนี้เล่าว่า อย่างแรกคือลงพื้นที่สำรวจตลาด แล้วแนะนำให้พี่ๆ เขาปรับผลิตภัณฑ์ให้เข้ากับผูู้ซื้อ ที่สำคัญคือทำให้เข้ากับนักท่องเที่ยวต่างชาติซึ่งเป็นเป้าหมายกลุ่มใหม่ มีการปรับปรุงขั้นตอนการผลิตให้สะดวกขึ้น ปรับบรรจุภัณฑ์ให้ดูทันสมัย มีสองภาษา เพิ่มช่องทางการขายทางเฟซบุ๊ก และอินสตาแกรมซึ่งประสบความสำเร็จดีมาก

“เราพยายามถ่ายทอดให้พี่ๆ สมาชิก

ร่วมกันทำและเรียนรู้ อย่างเรื่องบัญชีและเรื่องออนไลน์ เมื่อเราไม่ได้มาแล้วพี่ๆ จะได้ดูแลต่อเนื่อง อย่างแต่ เดิมพี่เขามียอดขายผ่านออนไลน์น้อยมาก พอ



ทำบัญชี

ปรับแล้วยอดขายทางช่องทางนี้เพิ่มขึ้นถึง 400 เปอร์เซ็นต์”

อีกกลุ่มที่โดดเด่นไม่แพ้กันคือ

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเกาะกก อำเภอ

เมืองระยอง เดิมทำนาผลิตข้าวถุง และลูกประคบสมุนไพรสด ซึ่งที่ผ่านมาไม่ค่อยมีกำไร และต้องเผชิญการแข่งขันมากมาย พอ “ธรรมศาสตร์โมเดล” เข้ามาจึงเกิดการแปรรูปจากข้าวไรซ์เบอร์รี่ไปเป็นเส้นเคียวผสมผลไม้ในชื่อ “ไรซ์ มี” (Rice Me) และผลิตภัณฑ์ลูกประคบในรูปแบบลักษณะใหม่คือหมอนสมุนไพรประคบร้อนพร้อมบรรจุภัณฑ์สวยหรู

สำราญ ทิพย์บรรพต ประธาน

วิสาหกิจชุมชนเกาะกก เล่าให้ฟังว่าโครงการนี้ทำให้ชุมชนมีกำลังใจที่จะก้าวต่อไปข้างหน้า ไม่อย่างนั้น ที่นี้ (เกาะกก) ซึ่งเป็นที่นาผืนสุดท้ายของอำเภอมืองอาจจะต้องถูกเปลี่ยนไปเป็นอย่างอื่นก็เป็นได้

“น้องๆ เข้ามาช่วย คิดหาวิธี

แปรรูปข้าว ซึ่งเดิมเราขายกันเป็นกิโลฯ แล้วก็คิดไม่ออกว่าจะทำอะไรต่อ แต่น้องๆ เขาไปติดต่อผู้เชี่ยวชาญอาหารมาทำวิจัยมาสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ หาช่องทางขายใหม่ๆ ตอนนี้อย่างดีจนผลิตไม่ทัน” ประธานวิสาหกิจชุมชนเกาะกก เอ่ย

นอกจาก 3 ตัวอย่างที่เล่ามาแล้ว ยังมีวิสาหกิจชุมชนอื่นๆ คือ วิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลไม้บ้านพลอง, วิสาหกิจชุมชนสมุนไพรเทวินทร์, วิสาหกิจชุมชนดอกไม้ประดิษฐ์มาบตาบดใน วิสาหกิจแปรรูป

กรุงเทพธุรกิจ

Krungthep Turakij
Circulation: 200,000
Ad Rate: 2,400

Section: จุดประกาย/Youngster

วันที่: อังคาร 27 กันยายน 2559

ปีที่: 29

ฉบับที่: 10232

Col.Inch: 103.90 Ad Value: 249,360

หน้า: 3(บน)

PRValue (x3): 748,080

คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: คลุกวงในวิสาหกิจชุมชน

กล้วยมวบชลด, วิสาหกิจชุมชนเกษตร
แปรรูปเห็ดคลองทราย เป็นอีก 5 วิสาหกิจ
ที่เข้าร่วมโครงการนี้ และได้รับความสำเร็จ
อย่างน่าพอใจ ซึ่ง **สมศักดิ์ สุวรรณสุจริต**
ผู้ว่าราชการจังหวัดระยอง ก็ได้กล่าว
ยอมรับว่า ที่ผ่านมามีวิสาหกิจชุมชน อาจจะ
คุ้นกับการทำงานแบบเดิมๆ จึงต้องการ
พลังคนรุ่นใหม่เข้ามาช่วยแบบนั้นเพื่อ
ผลักดันให้เศรษฐกิจฐานรากเดินไปได้ซึ่ง
สอดคล้องกับแนวทางประชารัฐของรัฐบาล
แม้โครงการธุรกิจเพื่อสังคมในปีนั้น
จะปิดฉากไปแล้ว แต่น้องๆ นักศึกษา
ยังคงทำงานต่อเนื่องในฐานะ “พี่เลี้ยง”
ไปอีกระยะหนึ่ง แต่ที่รู้แล้ว เป้าหมาย
คือ ชุมชนจะต้องยืนได้บนขาของตัวเอง