



รายงานวิจัยเบื้องต้น

เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจชุมชน

โครงการทดลอง บริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทร

ต.เขาพังไกร อ.หัวไทร จ.นครศรีธรรมราช

โดย

ดร.ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ

ได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)

บทคัดย่อ

“ธุรกิจชุมชน” ในงานศึกษานี้หมายถึง กิจกรรมทางเศรษฐกิจของชุมชนที่ต้องการได้กำไร

“ธุรกิจชุมชน” วิวัฒนาการมาจากแนวคิดของกลุ่มสมาคมสังคมนิยม (socialist associationist) ซึ่งต่อมาได้กลายมาเป็นสหกรณ์ในระบบทุนนิยม จนแพร่หลายมาถึงทุกวันนี้

ธุรกิจชุมชนที่มีการพัฒนาเข้มแข็งมีขนาดใหญ่จนกลายเป็นธุรกิจข้ามชาติคือ ธุรกิจชุมชนมอนตราคอน ในแคว้นบาสก์ (Basque) ประเทศสเปน จัดตั้งในรูปแบบของบรรษัทสหกรณ์ ประกอบด้วยบริษัทต่าง ๆ มากมาย แต่บริษัทเหล่านี้ได้รวมกันเป็นสหกรณ์ (ของบริษัท) มีธุรกิจครบสามขา คือ การผลิต การค้า และการเงิน รวมทั้งมีสถาบันการศึกษาของตนเองด้วย ในประเทศด้อยพัฒนาอื่น ๆ ก็มีธุรกิจชุมชนขนาดเล็กหลากหลายรูปแบบ

ในประเทศไทย “ธุรกิจชุมชน” เริ่มแรกคือสหกรณ์ ที่มีทั้งสหกรณ์ร้านค้า สหกรณ์ออมทรัพย์ สหกรณ์การเกษตร และสหกรณ์เครดิตยูเนี่ยน ทั้งหมดดำเนินงานภายใต้การควบคุมดูแลของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์

ต่อมา มีรูปแบบของธุรกิจชุมชนที่ไม่ใช่สหกรณ์ เช่น ร้านค้ารพช. และธุรกิจชุมชนอิสระที่ไม่เกี่ยวข้องกับราชการ เช่น กลุ่มสัจจะออมทรัพย์ของชาวบ้าน กลุ่มการผลิตการค้าที่ทำงานร่วมกับ NGOs และบางแห่งได้จัดตั้งขึ้นมาเป็นบริษัทธุรกิจชุมชน เช่น บริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทร นครศรีธรรมราช และบริษัทอุทัยศึกษา จังหวัดยโสธร เป็นต้น

ความเป็น “ธุรกิจชุมชน” พิจารณาจากการถือครองกรรมสิทธิ์และเป้าหมายของธุรกิจ กล่าวคือ ถ้าชุมชนถือครองกรรมสิทธิ์ส่วนใหญ่และมีเป้าหมายเพื่อรายได้และคุณภาพชีวิตของชุมชน ก็นับได้ว่าเป็นธุรกิจชุมชน

ในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้เพื่อจัดตั้งธุรกิจชุมชน จะต้องวิเคราะห์ให้ได้คำตอบว่า จะทำธุรกิจอะไร มีตลาดรองรับหรือไม่ โดยพิจารณาอุปสงค์และอุปทานในตลาดควบคู่กับความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ จากนั้นจึงวิเคราะห์ว่าจะทำอย่างไร โดยพิจารณาจากการมีส่วนร่วมของสมาชิกในชุมชนและผู้เกี่ยวข้องอื่นๆ เพื่อดูความเป็นไปได้ในการระดมทุน วิธีการผลิต และวิธีการทำธุรกิจ จากนั้นจึงวิเคราะห์ว่า ใครคือกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และดูว่าจะเข้าถึงลูกค้าเหล่านั้นได้อย่างไร หากได้คำตอบเหล่านี้ชัดเจนจึงลงมือประกอบการธุรกิจชุมชน

บริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทรจัดตั้งขึ้นมาโดยผ่านกระบวนการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ดังกล่าว และเมื่อจัดตั้งขึ้นแล้วจึงเดินแนวทาง หนึ่งคร้วเรือน สองวิธีการผลิต กล่าวคือ วิธีการผลิตแรกของคร้วเรือน เน้นให้คร้วเรือนทำการผลิตอาหารให้พอเพียงต่อความต้องการ วิธีการผลิตที่สอง ให้คร้วเรือนสร้างส่วนเกินโดยการเพิ่มผลผลิตให้มากขึ้นหรือหันไปผลิตพืชผลบางอย่างที่สามารถขายในตลาดได้ดี เพื่อให้คร้วเรือนได้เงินมาซื้อหาปัจจัยอื่นๆ ที่ต้องการ ควบคู่ไปกับการผลิตอาหารสนองความต้องการในคร้วเรือน โดยมีบริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทรทำหน้าที่ด้านการตลาดและแนะนำให้ปลูกพืชที่มีตลาดดี

การดำเนินงานเพื่อบรรลุเป้าหมายของบริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทร อาศัยปฏิสัมพันธ์จากสี่ฝ่ายคือ ชุมชน นักวิชาการ (และ NGOs) ธุรกิจ และราชการ

รูปแบบของบริษัทธุรกิจชุมชนแนวทาง หนึ่งคร้วเรือน สองวิธีการผลิต และปฏิสัมพันธ์สี่ฝ่าย จึงกลายเป็นเอกลักษณ์ของหัวไทร model

Abstract

Community business or community enterprise, here, means economic activities that needs profit.

Community business was evolved from the idea of the socialist associationist, later, transformed into the co-operative in market economy.

The largest and strongest business of the people community is the business group of the Mondragon in the Basque region of Spain. This group of business are organized as the co-operative corporations. The group is composed of many kinds of companies which are grouping to be co-operatives. The companies run on many businesses covers production, trading and finance. It has also the educational institutions. In developing countries, there are also varieties of small and micro community businesses.

In Thailand, the first generation of community businesses is co-operatives including saving co-operatives, consumer co-operatives, agricultural co-operatives, and credit union co-operatives. All of these are under the regulations and control of Ministry of Agriculture.

Later, there are new models of community businesses e.g. community shops (under the umbrella of Ministry of Interior) and independent community businesses such as saving groups, home product groups, and community business companies. (for instance, Huasai Community Company, Nakornsri Thamaraj; Uthaiyoskit Company, Yasothorn)

Being community business is determined by the ownership and their objectives, i.e. the majority of the means of production has to be held by the members of the community; and the business has to have the objectives for the incomes and quality of lives of the community.

In analysis for the possibility of community business creation, it needs to know the comparative advantage, demand and supply in the market. It needs to know how to produce and manage the products. It needs the participation of the people in the community and the other people involved in the finding out of “how”. Finally it needs to know the target groups and prospective customers in the market and the access to them.

Huaisai Community Company is built according to this analysis. The strategy of the company is “one household two modes of production”. One mode is household food sufficiency, another is the production for market to which Huasai becomes the trading firm of the community products.

Huaisai Company achieves its objectives through the interaction of the four parties i.e. community, academics and NGOs, businesses, and governmental institutions. Therefore, the strategy of one household two modes of production, the interaction of four parties, and being company, all these three components become the Huasai Model.

สารบัญ

	หน้า
บทที่ 1 แนวคิดและทฤษฎี	1
1.1 ความสำคัญของปัญหา	1
1.2 แนวคิดเรื่องธุรกิจชุมชนในต่างประเทศ	7
1.2.1 ชุมชนสหกรณ์สังคมนิยมของ โรเบิร์ต โอเวน	7
1.2.2 พูริเอ กับ ฟาลังสแตร์	9
1.2.3 หลุยส์ บลังก์	11
1.2.4 ขบวนการสหกรณ์	12
1.3 ธุรกิจชุมชนในต่างประเทศที่น่าศึกษา	13
1.3.1 มอนดราคอน: กรณีที่น่าสนใจในประเทศสเปน	13
1.3.2 ธุรกิจชุมชนในประเทศด้อยพัฒนา	21
1.4 วิธีการศึกษา	25
1.4.1 คำถามของงานวิจัย	25
1.4.2 การเก็บข้อมูลและแหล่งข้อมูล	26
บทที่ 2 การศึกษาเรื่องธุรกิจชุมชนในประเทศไทย	28
บทที่ 3 การศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจชุมชน	43
3.1 ความหมายของเศรษฐกิจชุมชน ธุรกิจชุมชน และบริษัทธุรกิจชุมชน ที่จะนำมาใช้วิเคราะห์และศึกษาในบทนี้	43
3.1.1 เศรษฐกิจชุมชน	43
3.1.2 ธุรกิจชุมชน	44
3.1.3 บริษัทธุรกิจชุมชน	46
3.2 กิจกรรมเชิงธุรกิจ	48
3.3 ความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจชุมชนในชุมชนต่างๆ	51
3.3.1 จะผลิตอะไรหรือจะทำอะไร?	51
3.3.2 ผลิตอย่างไรหรือทำอย่างไร?	54
3.3.3 ใครคือลูกค้า? จะขายใคร? อย่างไร?	56
3.3.4 รูปแบบที่เหมาะสมของธุรกิจชุมชน	58
3.4 ปัจจัยกำหนดความสำเร็จและความล้มเหลวของธุรกิจชุมชน	65
3.4.1 ปัจจัยด้านการเงินหรือเงินทุน	65
3.4.2 ปัจจัยด้านการผลิต	66
3.4.3 ปัจจัยด้านการตลาด	66

3.4.4	ปัจจัยด้านบริหารและการจัดการ	67
3.4.5	ปัจจัยด้านผู้นำ	68
3.4.6	ปัจจัยด้านแรงงาน	69
3.4.7	ปัจจัยการมีส่วนร่วมของสมาชิก	70
3.4.8	ปัจจัยเกี่ยวกับระเบียบข้อบังคับขององค์กร	72
3.4.9	ปฏิสัมพันธ์กับภายนอก	72
บทที่ 4	บริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทร:	74
	กรณีตัวอย่างการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจชุมชน	
4.1	พัฒนาการแห่งแนวคิด	74
4.2	การระดมความคิดและความร่วมมือ	78
4.3	การวิเคราะห์ความเป็นไปได้	82
4.3.1	การเลือกพื้นที่โครงการทดลอง	82
4.3.2	การวิเคราะห์อุปสงค์อุปทาน	86
4.3.3	ความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ	87
4.3.4	ผู้ทำการผลิตและผู้ที่เกี่ยวข้อง	88
4.3.5	ช่องทางการตลาด	89
4.4	การเข้าสู่ธุรกิจการค้าปลีก	89
4.5	โครงสร้างการจัดตั้งและการบริหารของบริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทร	91
4.6	ปัจจัยแห่งความสำเร็จและความล้มเหลว	94
4.7	ความเป็นไปได้ในการใช้ “Model” บริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทร	96
บทที่ 5	สรุปและความคิดเชิงทฤษฎี	97
5.1	ความจำเป็นในการศึกษาธุรกิจชุมชน	97
5.2	พัฒนาการธุรกิจชุมชนในต่างประเทศ	99
5.3	ธุรกิจชุมชนในประเทศไทย	99
5.4	หัวไทร Model	100
5.4.1	ขั้นเตรียมการ	100
5.4.2	ขั้นปฏิบัติงาน	101
5.4.3	การติดตามและประเมินผล	101
5.5	แนวคิดเชิงทฤษฎีและบททดลองเสนอ	102
5.5.1	แนวคิดเชิงทฤษฎี	102
5.5.2	การอธิบายด้วยรูปเรขาคณิตอย่างง่าย	106
5.5.3	บททดลองเสนอ กลยุทธ์การเพิ่มปริมาณเงินของชุมชน	110

บรรณานุกรม

บทที่ 1

แนวคิดและทฤษฎี

1.1 ความสำคัญของปัญหา

ภายใต้ระบบเศรษฐกิจทุนนิยมที่มีการเร่งรัดพัฒนาอุตสาหกรรมมาตั้งแต่ปี 2504 นับได้เกือบ 40 ปี แล้วนั้น ระบบเศรษฐกิจและสังคมไทยได้เปลี่ยนแปลงไปมาก จากระบบเศรษฐกิจที่มีภาคเกษตรเป็นภาคนำ ทั้งการผลิต รายได้ และการจ้างงาน มาสู่การพัฒนาอุตสาหกรรม การค้า และบริการ แม้ว่าประชากรส่วนใหญ่ประมาณร้อยละ 51 ยังคงทำงานอยู่ในภาคเกษตร แต่รายได้ภาคเกษตรพื้นฐาน (ยังไม่แปรรูป) ปัจจุบันนี้เหลือเพียงประมาณร้อยละ 12 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศเท่านั้น

แม้ว่าเศรษฐกิจไทยภายใต้เข็มมุ่งสู่ความเป็นประเทศอุตสาหกรรม จะทำให้รายได้เฉลี่ยต่อคนได้เพิ่มขึ้นจากคนละ 2,106 บาท ในปี 2503 เป็น 68,000 บาท ในปี 2538 แต่ลึกลงไปในตัวเลขเหล่านี้คือ ความแตกต่างทางรายได้ ความร่ำรวยของคนกลุ่มน้อยและความยากจนของคนกลุ่มใหญ่ ช่องว่างทางรายได้ระหว่างคนรวยกับคนจนออกไปทุกที จะเห็นได้จากตารางข้างล่างนี้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งช่องว่างระหว่างคนในภาคตะวันออกเฉียงเหนือกับคนกรุงเทพฯ

รายได้เฉลี่ยต่อบุคคล เมื่อปี พ.ศ.2503-2523 (บาท)

พ.ศ.	เหนือ	อีสาน	ใต้	กลาง*	กรุงเทพฯ
2503	1,454	1,056	2,594	2,537	5,716
2513	2,598	1,680	3,749	4,851	11,495
2523	3,951	2,616	5,255	7,060	19,462

ที่มา กองบัญชีรายได้ประชาชาติ สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคม

หมายเหตุ * ภาคกลางมี 33 จังหวัด รวมภาคตะวันออก 6 จังหวัด และตะวันตก 5 จังหวัด

ปี 2536 ช่องว่างรายได้ขยายตัวเพิ่มขึ้นอีก เห็นได้จากตารางข้างล่างนี้

ภาค	รายได้ต่อหัว (บาท)	สัดส่วนกทม./ภาคอื่นๆ
กทม.	208,455	-
ปริมณฑล	132,780	1.56
ภาคกลาง	42,373	4.92
ตะวันออก	77,476	2.69
ตะวันตก	36,509	5.71
อีสาน	14,818	12.39
เหนือ	25,920	8.04
ใต้	32,530	6.41

ที่มา กองบัญชีรายได้ประชาชาติ

ความแตกต่างทางรายได้ของประชากรกลุ่มรวยและกลุ่มจน

หน่วย: %

	1988	1990	1992	1994	1996	1998
รวยที่สุด 20%	51.2	54.1	55.6	54.1	53.3	53.9
20%	21.1	19.9	19.8	20.3	20.5	20.2
20%	13.4	12.7	12.2	12.7	12.9	12.7
20%	9.0	8.4	7.9	8.3	8.5	8.4
จนที่สุด 20%	5.2	4.9	4.5	4.6	4.8	4.8
สัดส่วน รวยที่สุด 20% ต่อจนที่สุด 20%	9.8	11.0	12.4	11.8	11.1	11.2

ที่มา คำนวณจากตัวเลขของ สศช. และสำนักงานสถิติแห่งชาติ

นโยบายการพัฒนาเศรษฐกิจตั้งแต่เริ่มต้นเป็นการพัฒนาที่ไม่สมดุล (unbalance growth) เน้นการพัฒนาอุตสาหกรรมและละเลยภาคเกษตรกรรม จึงทำให้ผลผลิตภาคอุตสาหกรรมมีสัดส่วนเพิ่มขึ้น ขณะที่ผลผลิตภาคเกษตรกรรมมีสัดส่วนลดลงตามลำดับ

เปรียบเทียบผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) ภาคเกษตรและภาคอุตสาหกรรม

หน่วย %

ภาค	2503	2513	2523	2533	2539
เกษตร	37.4	28.3	25.4	12.4	10.4
อุตสาหกรรม	10.6	16.0	19.7	26.1	29.3

ที่มา สมุดสถิติรายปี และธนาคารแห่งประเทศไทย

เบื้องลึกแห่งแนวคิดการพัฒนาไม่สมดุลโดยการเน้นอุตสาหกรรมก็คือ การสะสมทุนอุตสาหกรรม โดยการดูดซับมูลค่าส่วนเกินจากภาคเกษตรใน 2 ลักษณะ ลักษณะแรกคือ การแลกเปลี่ยนไม่เสมอภาค (unequal exchange) นั่นคือ การซื้อสินค้าเกษตรราคาถูกจากภาคชนบท แล้วขายสินค้าอุตสาหกรรมราคาแพง ผลผลิตส่วนเกินที่ภาคเกษตรผลิตได้ก็จะถูกยกย้ายจากภาคเกษตรสู่ภาคอุตสาหกรรมผ่านกลไกตลาด ที่ภาคอุตสาหกรรมมีอำนาจในตลาดมากกว่า จึงทำให้การแลกเปลี่ยนไม่เสมอภาค โดยภาคเกษตรได้มูลค่าต่ำ แต่ภาคอุตสาหกรรมได้มูลค่าสูง

ลักษณะที่สอง แรงงานจากภาคเกษตรจะเคลื่อนย้ายสู่ภาคอุตสาหกรรม อันเนื่องจากรายได้ภาคเกษตรไม่พอเพียงเลี้ยงชีพ จึงต้องอพยพสู่ภาคอุตสาหกรรม ทำให้เกิดภาวะแรงงานล้นเกินในภาคอุตสาหกรรม กลายเป็นกองทัพแรงงานสำรอง (reserve army) ค่าจ้างแรงงานจึงถูก เปิดโอกาสให้ภาคอุตสาหกรรม “ดูดรีด” แรงงาน หรือดูดซับเอามูลค่าส่วนเกิน (หรือมูลค่าที่เกินจากค่าจ้าง) จากแรงงานได้มาก ทำให้ภาคอุตสาหกรรมมีต้นทุนต่ำกำไรสูง

การพัฒนาไม่สมดุลเป็นปฐมฐานของความแตกต่างทางรายได้ดังกล่าวแล้ว หากพิจารณาในเนื้อหาของ การพัฒนาอุตสาหกรรมก็จะพบว่า รัฐบาลสนับสนุนและให้สิทธิพิเศษมากมาย กล่าวคือ

ในช่วงแรกของการพัฒนาอุตสาหกรรม รัฐบาลเน้นอุตสาหกรรมทดแทนการนำเข้า (Import Substitution Industries) จึงไม่เพียงให้สิทธิพิเศษเท่านั้น แต่ยังให้การคุ้มครอง กีดกันการนำเข้าจากต่างประเทศ เพื่อป้องกันมิให้การผลิตภายในถูกแข่งขัน บางกรณีอนุญาตให้มีการผูกขาด เช่น กรณีการถลุงแร่ของบริษัท THAI SAR Co. (Thai Smelting and Refining Company) และการผลิตกระจกแผ่นเรียบ (sheet glass) ของบริษัทกระจกไทยอาซาฮี การห้ามนำเข้ารถยนต์ ตั้งแต่ปี 2508-2534 ก็เป็นการคุ้มครองอุตสาหกรรมรถยนต์ภายในประเทศที่ยาวนาน

ยิ่งกว่านั้น ตั้งแต่ปี 2501-2515 รัฐบาลเผด็จการมีนโยบายควบคุมแรงงาน ด้านการเรียกร้องต่อรอง ห้ามการมีสหภาพแรงงาน ทั้งนี้เพื่อให้ภาคอุตสาหกรรมเติบโตได้รวดเร็ว โดยไม่มีอุปสรรคขัดขวาง

ปี 2515 รัฐบาลได้หันมาสนับสนุนนโยบายอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออก (Export Oriented Industries) เนื่องจากอุตสาหกรรมทดแทนการนำเข้าต้องพึ่งตลาดภายในเป็นหลัก แต่ตลาดภายในมีกำลังซื้อจำกัด ประชากรส่วนใหญ่อยู่ในภาคเกษตรมีรายได้ต่ำ กำลังซื้อจึงเพิ่มช้ากว่าการเพิ่มของผลผลิต ยิ่งกว่านั้น จำนวนลูกจ้างแรงงานแม้จะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ แต่ถูกกดค่าจ้าง รัฐบาลควบคุมการเรียกร้องต่อรอง กำลังซื้อจากส่วนนี้จึงต่ำเช่นเดียวกัน ทางออกจึงต้องเป็นการส่งออก

แต่การส่งออกต้องแข่งขันในตลาดโลก การแข่งขันมีเพียง 2 ด้าน คือ ด้านคุณภาพของสินค้า และด้านราคา

ในเรื่องคุณภาพของสินค้า ต้องพึ่งเทคโนโลยีและคุณภาพของวัตถุดิบ ซึ่งทั้งเทคโนโลยี วัตถุดิบ และเครื่องจักร ส่วนใหญ่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ จึงยากที่จะให้เหนือกว่าประเทศเจ้าของเทคโนโลยีได้ ดังนั้นจึงต้องหันมาแข่งขันด้านราคาด้านนี้คือขายราคาถูก และการทำให้ราคาถูกมีเพียงอย่างเดียวที่ทำได้คือค่าแรงถูก เพราะด้านอื่นๆไม่ว่าจะเป็นเทคโนโลยี สินค้าทุนต้องนำเข้า ไม่สามารถลดราคาได้ มีแต่ค่าแรงที่กดราคาได้

ดังนั้น ในความต้องการของภาคอุตสาหกรรม ต้องการให้แรงงานจากชนบทเคลื่อนย้ายเข้าเมือง เพื่อให้เกิด “reserve army” เป็นความต้องการที่สวนกระแสกับนักสังคมวิทยา ที่ไม่ต้องการให้คนจนเข้ามาแออัด

ในกรุงเทพฯ ประเด็นนี้ยิ่งเห็นได้ชัดเจนตั้งแต่ปี 2535 เป็นต้นมา ที่อัตราเพิ่มของแรงงานชลอตัวลง แรงงานที่อพยพเข้ากรุงเทพฯมีจำนวนน้อยลง ภาคอุตสาหกรรมจึงหันไปนำเข้าแรงงานจากต่างประเทศ โดยเฉพาะจากพม่า พิสูจน์ได้ชัดว่าอุตสาหกรรมในกรุงเทพฯต้องการให้แรงงานจากชนบทอพยพเข้ามา การเติบโตของชนบท การเพิ่มรายได้ของชนบท ซึ่งจะทำให้คนชนบทอพยพเข้าสู่ภาคอุตสาหกรรมลดลง เป็นสิ่งที่ขัดกับความต้องการของภาคอุตสาหกรรมมาโดยตลอด ยุทธศาสตร์แอบแฝง (hidden strategy) ของการพัฒนาอุตสาหกรรม จึงเป็นการยับยั้งความเติบโตของชนบท เพื่อกดดันให้แรงงานทิ้งถิ่น อพยพเข้าสู่ภาคอุตสาหกรรม

แต่ขณะเดียวกัน ภาคอุตสาหกรรมต้องการอาหารราคาถูกเลี้ยงกรรมกร เพราะอาหารราคาถูกหมายถึงค่าครองชีพต่ำ ทำให้ภาคอุตสาหกรรมจ่ายค่าจ้างต่ำได้ ดังนั้น ภาคเกษตรจึงต้องมีอยู่เพื่อผลิตอาหาร

จากยุทธศาสตร์ดังกล่าว ภาคเกษตรหรือภาคชนบทจึงกลายเป็นเพียงแหล่งผลิต “มูลค่าส่วนเกิน” ให้ภาคอุตสาหกรรมขูดรีด คงอยู่เพื่อความเติบโตของภาคอุตสาหกรรม ช่องว่างทางรายได้ระหว่างคนทำงานในภาคอุตสาหกรรมกับคนทำงานในภาคเกษตรจึงห่างกันมาก

การแก้ไขปัญหาดังกล่าว จำต้องมีการปรับเปลี่ยนในสามระดับแห่งปัญหา นั่นคือ ในระดับนโยบาย การพัฒนา จะต้องเปลี่ยนจากการพัฒนาแบบไม่สมดุล สู่การพัฒนาแบบสมดุล (balance growth) นั่นคือ พัฒนาอุตสาหกรรมควบคู่อย่างสมดุลกับการพัฒนาเกษตรกรรม พัฒนาการผลิตสินค้าควบคู่ไปกับพัฒนาและดูแลสุขภาพแวดล้อมและทรัพยากรธรรมชาติ พัฒนาระดับรายได้ควบคู่ไปกับการกระจายรายได้ พัฒนาคนให้มีความเสมอภาคกันมากขึ้นในทุกๆด้าน พัฒนาจิตใจความคิดและจิตสำนึกของคนให้รู้ประมาณ ให้มีความพอดีระหว่างความต้องการตามภาวะจิตกับความจำเป็นของภาวะกาย กล่าวโดยสรุป การพัฒนาแบบสมดุลไม่จำกัดอยู่เพียงความสมดุลทางเศรษฐกิจ แต่สมดุลทั้งระดับเศรษฐกิจ สังคมมนุษย์ และจิตใจของมนุษย์

ในระดับความสัมพันธ์ทางการแลกเปลี่ยนจะต้องมีการแก้ไข การแลกเปลี่ยนที่ไม่เป็นธรรม (unequal exchange) จะต้องให้เกษตรกรหรือคนชนบทมีการรวมกลุ่ม มีการจัดการกับผลผลิตและทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ มีอำนาจต่อรองเพื่อไม่ให้ถูกเอาเปรียบ ในระดับนี้ การดำเนินงานทางการผลิตและการขายที่จัดตั้งขึ้นมาในรูปของธุรกิจชุมชน จะเป็นเครื่องมือต่อรองที่ดี เพราะตรงกับวิถีชีวิตที่สังคมต้องอยู่ในระบบตลาด อยู่ในระบบการแลกเปลี่ยน “ชุมชน” จำเป็นต้องเรียนรู้และเข้าใจกลไกของมัน และใช้การแลกเปลี่ยนให้เกิดประโยชน์กับชุมชนให้มากที่สุด จึงจะสามารถป้องกันการแลกเปลี่ยนที่ไม่เป็นธรรมได้

ในระดับส่วนบุคคล ที่คนชนบทต้องอพยพไปขายแรงงานและถูกเอาเปรียบ การทำให้สามารถดำรงอยู่ในชนบทอย่างพอมีพอกินไม่เดือดร้อน ย่อมสามารถหลีกเลี่ยงสภาพการถูกเอาเปรียบจากภาวะการเป็นลูกจ้างในภาคอุตสาหกรรมได้ ธุรกิจชุมชนเป็นทางเลือกหนึ่งที่ทำให้คนชนบทมีโอกาสเพิ่มรายได้ให้แก่ตนเองโดยไม่ต้องอพยพไปเป็นกรรมกรในเมือง หรือแม้แต่การเป็นผู้ขายแรงงานให้แก่ธุรกิจชุมชนในหมู่บ้าน ก็น่าจะมีชีวิตที่ดีกว่า เพราะไม่ต้องจากครอบครัว ไม่ต้องอยู่กับความแออัดและความเร่งรีบ ไม่ต้องอยู่กับมลพิษ คุณภาพชีวิตน่าจะดีกว่ากัน

ขณะนี้ ความผิดพลาดของแนวทางพัฒนา ได้ปรากฏผลเลวร้ายที่ยากแก่การแก้ไข นั่นคือ

1. โครงสร้างอุตสาหกรรมไทย เป็นโครงสร้างของการพึ่งพา เป็นอุตสาหกรรมที่พึ่งการนำเข้า ยิ่งผลิตมากยิ่งต้องนำเข้ามาก กล่าวคือ นำเข้าเครื่องจักร วัตถุดิบแปรรูป และเทคโนโลยี ตารางข้างล่างนี้ชี้ให้เห็นว่ามูลค่าการนำเข้าเครื่องจักรและสินค้าเพื่อการอุตสาหกรรมนั้นมีสัดส่วนเป็นกว่าร้อยละ 80 ของมูลค่าการนำเข้า

โครงสร้างการนำเข้าของไทย (%)

กลุ่มสินค้า	2530	2533	2539
สินค้าอุปโภคบริโภค	10.0	8.6	12.6
สินค้าแปรรูปเพื่อการผลิต	37.0	33.9	35.9
เครื่องจักร	29.7	39.2	48.8
อื่นๆ	23.3	18.3	2.7

ที่มา คำนวณจากตัวเลขของธนาคารแห่งประเทศไทย

การพัฒนาอุตสาหกรรมไทยจึงต้องควบคู่กันไปกับการขาดดุลการค้า ความเชื่อทางทฤษฎีที่ว่า การพัฒนาอุตสาหกรรมช่วงแรกย่อมขาดดุลการค้า เพราะมีการนำเข้าสินค้าทุน แต่เมื่อสินค้าทุนเกิดดอกออกผลแล้ว จะทำให้การส่งออกมากขึ้น ดุลการค้าจะลดลง แต่ความจริงกลายเป็นว่า แม้สินค้าอุตสาหกรรมจะส่งออกได้มากขึ้น แต่การนำเข้าเพื่อการอุตสาหกรรมกลับเพิ่มเร็วกว่า เราจึงต้องขาดดุลการค้าเพิ่มขึ้น ดูตัวเลขจาก 2 ตารางข้างล่างนี้ ก็จะได้เห็นว่า การส่งสินค้าอุตสาหกรรมออกเพิ่มขึ้นมิได้ช่วยแก้ปัญหาดุลการค้าแต่อย่างใด

สัดส่วนการส่งสินค้าอุตสาหกรรมออก (%)

กลุ่มสินค้า	2535	2536	2537	2538	2539
สินค้าเกษตร	15.9	16.0	16.8	17.1	20.3
สินค้าอุตสาหกรรม	74.1	74.9	75.3	75.2	73.6
อื่นๆ	10.0	9.1	7.9	7.7	6.1

ที่มา ธนาคารกรุงไทย รายงานประจำปี 2539

การขาดดุลการค้าของไทย

ปี	ยอดขาดดุลการค้า	% GDP
2531	109,544	7.2
2532	146,364	8.2
2533	254,635	12.2
2534	233,201	9.7
2535	208,601	7.3
2536	230,733	7.2
2537	231,437	6.4
2538	357,276	8.4
2539	420,725	9.0

ที่มา ธนาคารแห่งประเทศไทย

ที่ยกตัวเลขในช่วง 2531-2539 มาแสดงก็เพราะว่าช่วงนี้คือยุคทองของการส่งออกสินค้าอุตสาหกรรม สัดส่วนของสินค้าอุตสาหกรรมส่งออกสูงถึงร้อยละ 74-75 ของมูลค่าการส่งออกทั้งหมด แต่ปรากฏว่ายอดขาดดุลการค้ากลับเพิ่มสูงขึ้น โดยเฉพาะจากปี 2535 เป็นต้นมา เพิ่มขึ้นอย่างน่าตกใจ เทียบกับช่วงแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 1-2 ซึ่งประมาณร้อยละ 50-60 ของมูลค่าการส่งออกเป็นสินค้าเกษตรกรรม การขาดดุลการค้า ประมาณ 10,000-12,000 ล้านบาท คิดเป็นประมาณร้อยละ 4-5 ของ GDP แต่ครั้งถึงยุคทองของการส่งออกสินค้าอุตสาหกรรม กลับปรากฏว่า การขาดดุลการค้าเพิ่มขึ้นเป็นประมาณร้อยละ 8-9 ของ GDP แสดงให้เห็นความเชื่อเชิงทฤษฎีเกี่ยวกับการพัฒนาอุตสาหกรรมไทยผิดพลาด เพราะการพัฒนาอุตสาหกรรมไทยเป็นการพัฒนาที่พึ่งพามากเกินไป ขณะที่ภาคเกษตรพึ่งพาน้อยมาก กลับไม่ได้รับการเหลียวแลเท่าที่ควร หากมีการพัฒนาการเกษตรและยกระดับไปสู่เกษตรอุตสาหกรรม ก็คงไม่ประสบปัญหาการขาดดุลการค้ามากมายดังที่เป็นอยู่

การขาดดุลการค้าเพิ่มขึ้นเรื่อยๆนำไปสู่ปัญหาการขาดดุลบัญชีเดินสะพัด (ดุลการค้าและดุลบริการ) เพราะรายได้จากภาคบริการ ในที่สุดแล้วก็ไม่เพียงพอที่จะนำมาชดเชยดุลการค้า ยิ่งการนำเข้าและการส่งออกของไทยต้องพึ่งการขนส่งของบริษัทการเดินเรือต่างประเทศ จึงต้องเสียค่าระวางเรือและค่าประกันภัยให้ต่างประเทศมากขึ้น ยิ่งมีการส่งออก-นำเข้ามากขึ้น ค่าใช้จ่ายส่วนนี้ก็ยิ่งมากขึ้น ดังนั้นในปี 2538-2539 ทำให้ดุลบัญชีเดินสะพัดขาดดุลสูงมากถึงประมาณร้อยละ 9 ของ GDP

การขาดดุลเช่นนี้นำไปสู่ปัญหาเงินทุนสำรองระหว่างประเทศ หรือเงินรายได้ที่เป็นเงินตราต่างประเทศ ซึ่งเป็นหลักค้ำประกันค่าเงินบาท ยิ่งขาดดุลมากก็หมายความว่า เงินตราต่างประเทศก็ยิ่งร่อยหรอ ปี 2538-2539 ที่เงินตราสำรองยังสูงถึงระดับ 35,000-39,000 ล้านดอลลาร์นั้น บังคับค่าเงินบาทที่คงที่ที่สำคัญคือ เงินกู้ยืมจากต่างประเทศ ทั้งการกู้ยืมภาครัฐและภาคเอกชน ซึ่งปรากฏว่า เมื่อสิ้นปี 2539 วงเงินกู้ยืมสูงถึงประมาณ 90,000 ล้านดอลลาร์ ของเอกชน 72,000 ล้านดอลลาร์ รัฐ 18,000 ล้านดอลลาร์ เมื่อถึงกำหนดการชำระหนี้ โดยเฉพาะหนี้ระยะสั้นที่ต้องชำระภายในปี 2540-41 ซึ่งมีอยู่ถึงประมาณ 48,000 ล้านดอลลาร์ (ทั้งหมดเป็นหนี้ของเอกชน) มีผลให้ค่าเงินบาทตกต่ำ และต้องปล่อยให้ค่าเงินบาทลอยตัวในที่สุด เมื่อ 2 กรกฎาคม 2540 เพราะสถานการณ์บังคับที่ว่า เงินสำรองที่มีอยู่ไม่พอชำระหนี้ ถ้านำเงินสำรองไปใช้ทั้งหมด หลักประกันค่าเงินบาทก็ต้องหมดไปด้วย จึงนำไปสู่ภาวะวิกฤติทางการเงิน

2. ภาวะเศรษฐกิจฟองสบู่ ที่เริ่มตั้งแต่ปี 2531 มีผลให้ราคาที่ดินและราคาหุ้นพุ่งสูงเกินความเป็นจริง และจูงใจให้มีการลงทุนในด้านนี้มาก แต่เนื่องจากเงินออมภายในไม่พอ ทำให้สถาบันการเงินในประเทศ และบริษัทใหญ่ๆ หันไปกู้เงินจากต่างประเทศมาลงทุน กอปรทั้งเงินกู้จากต่างประเทศดอกเบี้ยถูก (4-5%) และธนาคารแห่งประเทศไทยมีนโยบายกำหนดอัตราแลกเปลี่ยนคงที่ ทำให้ผู้กู้ไม่ต้องเสี่ยงกับการเปลี่ยนแปลงของค่าเงิน ยิ่งกว่านั้น ในปี 2536 มีการดำเนินงาน BIBF คือ อนุญาตให้มีการนำเงินเข้า-ออกได้เสรี สามอย่างประกอบกัน คือ ดอกเบี้ยต่างประเทศถูก อัตราแลกเปลี่ยนคงที่ และ BIBF (Bangkok International Banking Facilities) มีผลให้เงินกู้จากต่างประเทศภาคเอกชนเข้ามาสูงมาก ถึง 72,000 ล้านดอลลาร์ ดังกล่าวแล้ว แต่การที่ธุรกิจการค้าและอุตสาหกรรมไม่ได้นำเงินกู้ไปลงทุนให้เกิดดอกออกผลเป็นเงินตราต่างประเทศ แต่ครั้งถึงเวลาใช้หนี้ก็ต้องใช้หนี้เป็นเงินตราต่างประเทศ จึงทำให้เกิดภาวะวิกฤติ คือ ขาดแคลนเงินตราต่างประเทศเพื่อชำระหนี้ เงินสำรองที่มีอยู่เดิมก็ร่อยหรอลงเพราะขาดดุลบัญชีเดินสะพัด และถูกแลกเอาไปชำระ

หน้าต่างประเทศด้วย

จากสองประเด็นที่กล่าวมา ชี้ให้เห็นว่า การพัฒนาอุตสาหกรรมและความผิดพลาดของภาคอุตสาหกรรม ได้นำไปสู่ภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจและการเงิน เมื่อรวมกับการบริหารและการจัดการที่ผิดพลาดและไร้ประสิทธิภาพของรัฐบาล เหตุการณ์ก็ลุกลามบานปลายกลายเป็นวิกฤติทางเศรษฐกิจ นั่นคือ ค่าเงินบาทตกต่ำ ความเชื่อถือในสถาบันการเงินหดหาย ลูกค้านถอนเงินออก สถาบันการเงินที่เหลืออยู่ขาดสภาพคล่อง ผู้ลงทุนกู้เงินไม่ได้ การลงทุนชะงักงัน การว่างงานเพิ่มขึ้น เกิดเป็นปัญหาสังคมตามมา รัฐบาลหาทางออกไม่ได้ การว่างงานซึ่งประมาณว่ามีถึง 2 ล้านคนในปี 2541 เป็นปัญหาหนักหน่วงรุนแรง และเห็นว่าทางแก้ประการหนึ่งคือ การให้แรงงานกลับไปทำอาชีพต่างๆในภาคเกษตร

“ธุรกิจชุมชน” จึงเป็นทางเลือกที่สำคัญ ในขณะที่ธุรกิจอุตสาหกรรมในเมืองประสบปัญหา ปลดคนงานออก สถานการณ์เช่นนี้จะยืดเยื้อไปอีกหลายปี นับเป็นโอกาสที่เหมาะสมในอันที่จะศึกษาช่องทางการจัดตั้งธุรกิจชุมชน เพื่อให้เป็นทางเลือกของการประกอบอาชีพในชนบท เพื่อบรรเทาภาวะวิกฤติที่จะมีผลกระทบต่อชนบท และแรงงานที่กำลังว่างงานคืนสู่ชนบท ในระยะยาว ธุรกิจชุมชนคือทางเลือกที่จะทำให้ชนบทได้มีโอกาสดูดซับเอารายได้จากภาคเมืองคืนสู่ชนบทบ้าง และธุรกิจชุมชนจะเป็นทางเลือกหนึ่งที่ป้องกันต่อกรณีให้เกิดการแลกเปลี่ยนที่ไม่เป็นธรรมมากเกินไป

1.2 แนวคิดเรื่องธุรกิจชุมชนในต่างประเทศ

การสืบค้นเพื่อหาว่าแนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจชุมชนมีรากเหง้ามาจากไหน เป็นแนวคิดที่ก่อกำเนิดขึ้นมาภายในประเทศไทย หรือเคยเกิดขึ้นที่ใดมาก่อนในประวัติศาสตร์ของการพัฒนาเศรษฐกิจ หากกล่าวในเชิงทฤษฎี ไม่ถ่วงน้ำหนักที่จะชี้ชัดลงไปว่า “ธุรกิจชุมชน” เริ่มขึ้นเมื่อไร แต่หากตีความคำว่า “ธุรกิจ” ที่หมายถึง การผลิต การค้า การแลกเปลี่ยน การบริการที่ได้มาซึ่งกำไร ก็พอจะสืบสาวได้ว่า ธุรกิจชุมชนพัฒนาการมาอย่างไร และถ้าหากใช้แนวคิดเชิงเศรษฐศาสตร์การเมืองตีความคำว่า “ธุรกิจชุมชน” ก็ย่อมหมายถึงการประกอบการการผลิต การค้า การบริการ ที่ชุมชนเป็นเจ้าของ หรือปัจจัยการผลิตส่วนใหญ่เป็นของชุมชน หรือชุมชนร่วมกันเป็นเจ้าของ ภายใต้แนวคิดเช่นนี้ก็จะเห็นเส้นทางแห่งพัฒนาการได้ว่า ในทางสากลแล้วจุดเริ่มต้นน่าจะมาจากการคลี่คลายปรับเปลี่ยนจากแนวคิดและรูปแบบชุมชนสังคมนิยมของพวก Socialist Associationist (นักสังคมนิยมแนวสมาคมหรือนักสังคมนิยมแนวสหกรณ์) แบบโอเวน คลี่คลายมาสู่ชุมชนสังคมนิยมที่กรรมสิทธิ์เป็นของปัจเจกบุคคล และอาศัยกลไกตลาดแบบฟรีเมอ มาสู่โรงงานชุมชน โรงงานภายใต้ระบบทุนนิยมแบบหลุยส์ บลัง จนกระทั่งพัฒนามาสู่ขบวนการสหกรณ์ในที่สุด ซึ่งจะได้กล่าวถึงในแต่ละรูปแบบพอเป็นสังเขปต่อไปนี้

1.2.1 ชุมชนสหกรณ์สังคมนิยมของ โรเบิร์ต โอเวน

โรเบิร์ต โอเวน (Robert Owen, 1771-1858) เป็นนักมนุษยนิยมและสังคมนิยม เขาไม่ต้องการเห็นกรรมกร แรงงานเด็ก แรงงานหญิงถูกเอาเปรียบ ไม่อยากเห็นผู้ด้อยโอกาสในสังคมถูกกดขี่ เขาจึงพยายาม

มองหาช่องทางที่จะสร้างระบบการผลิตที่ปราศจากการเอารัดเอาเปรียบซึ่งกันและกัน ปี 1816 เขาได้เขียนหนังสือขึ้นมาเล่มหนึ่งชื่อว่า *The New View of Society* เนื้อหาคือการคุ้มครองผู้ใช้แรงงาน โดยเฉพาะแรงงานเด็ก ต่อมาในปี 1824 เขาเดินทางไปที่สหรัฐอเมริกา เปิดชุมชนสหกรณ์ที่ นิวฮาร์โมนี รัฐอินเดียน่า แต่ชุมชนสหกรณ์หรือสถานประกอบการที่ชุมชนเป็นเจ้าของทุกแห่งที่โอเวนเปิดดำเนินงาน ต่างประสบความล้มเหลว¹

ปี 1834 โอเวน ได้เปลี่ยนโรงงานทอผ้าของเขาที่ New Lanark ให้เป็นสหกรณ์ของคนงาน สร้างชุมชนสหกรณ์สังคมนิยมในสถานประกอบการ กล่าวคือ โรงงานเป็นของส่วนรวม ไม่มีกรรมสิทธิ์ของปัจเจกบุคคล เปลี่ยนกรรมสิทธิ์ส่วนตัวของเขาให้เป็นกรรมสิทธิ์รวมของคนงานทุกคน² พร้อมๆกันนั้นเขาให้คนงานในโรงงานรวมตัวกันจัดตั้งสหภาพแรงงานชื่อว่า Robert Owen's Grand National Consolidated Trade Union โดยมีโอเวนเป็นประธาน มีวัตถุประสงค์ให้เป็นองค์กรต่อสู้และช่วยเหลือซึ่งกันและกันของคนงาน เป็นการรวมคนงานที่ทำทนายกฎหมาย The Combination Act 1824 ที่ห้ามมิให้คนงานรวมตัวกันเพื่อต่อสู้เรียกร้อง³

สหกรณ์ชุมชนโรงงานโอเวนมีหลักปรัชญาในการดำเนินงาน 2 ประการใหญ่ๆคือ

1. สภาพการทำงานของลูกค้าจะต้องดีเพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีของลูกค้า
2. จะต้องไม่มีการขูดรีดแรงงาน

นอกจากนี้ โอเวนยังเห็นว่า การที่นายจ้างแสวงหากำไรจากธุรกิจคือที่มาของการขูดรีดแรงงาน และเห็นว่า “เงิน” คือเครื่องมือของการขูดรีด ดังนั้น ในสหกรณ์โรงงานของเขาจะต้องไม่ใช้เงินและไม่เอากำไร โอเวนจึงหันไปใช้คูปองแรงงาน (Labour notes) เขาเห็นว่า มูลค่าของแรงงานคือมาตรฐานที่แท้จริงของราคา ความคิดในเรื่องมูลค่าสิ่งของที่อิงกับมูลค่าแรงงานนี้ โอเวนคงได้แนวคิดมาจาก Adam Smith ผู้เขียนหนังสือวิชาการเศรษฐศาสตร์การเมือง (political economy) เรื่อง *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* ซึ่งต่อมาหนังสือเล่มนี้ได้รับการยอมรับจากสังคมทุนนิยมมาก และทำให้ Adam Smith เป็นที่ยอมรับของนักวิชาการเศรษฐศาสตร์ว่าเป็นบิดาแห่งเศรษฐศาสตร์ ผู้สร้างทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์ว่าด้วย มือที่มองไม่เห็น (invisible hand) หรือ การทำงานของกลไกตลาด (market mechanism) และทฤษฎีการแบ่งงานกันทำตามความถนัด (Specialization and division of labour)

ในแนวคิดและปรัชญาของ Adam Smith เขาเห็นว่า มูลค่าของผลผลิตคิดได้จากปริมาณแรงงานที่ใช้ไปในการผลิตนั้นๆ⁴ ปริมาณแรงงานวัดได้จากจำนวนเวลาทำงาน เช่น ถ้าผลิตเสื้อ 1 ตัว ใช้เวลาทำงาน 1 วัน ก็หมายความว่า เสื้อตัวนั้นมีมูลค่า (แท้จริง) 1 วันทำงาน ดังนั้น หากการผลิตกางเกง 1 ตัว ใช้เวลา 2 วัน ก็หมายความว่า กางเกง 1 ตัว แลกได้เสื้อ 2 ตัว เป็นต้น ดังนี้ Adam Smith ไม่ได้คิดมูลค่าของสิ่งของด้วย “ราคา” ที่เป็นตัวเงิน แต่คิดที่ “ค่า” ของมันด้วยปริมาณแรงงาน

โอเวนได้นำแนวคิดนี้มาทำคูปองแรงงาน หรือ “บัตรแรงงาน” ใครทำงานแผนกไหน ผลิตส่วนไหน ใช้เวลาที่ชั่วโมง “บัตรแรงงาน” ก็จะระบุไว้ เช่น ทำงานแผนกปั่นด้าย วันละ 8 ชั่วโมง เดือนละ 26 วัน ก็ได้บัตร

¹ ดู ภาวดี ทองอุไทย และคณะ 2527 (แปล) “ยุคทองของนักเศรษฐศาสตร์ (จาก Daniel R. Fusfeld 4th edition 1982) สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, หน้า 115.

² ดู Roger Scruton (1982) *A dictionary of Political Thought*, London, The Macmillan Press, p.339.

³ ดู Michale P. Jackson 2nd edition (1982) “Industrial Relations” London, Croom Hilm p.39.

⁴ ดู Ronald L. Meek (1979) *Study in Labour Theory of Value*, London: Lawrence & Wishart ในบทที่ 2 และ 3.

แรงงาน 208 ชั่วโมง บัตรนี้อาจแบ่งเป็นบัตรย่อยที่มีจำนวนแรงงาน 8 ชั่วโมง 16 ชั่วโมง ก็ได้

ด้วยวิธีการดังนี้ โอเวนเห็นว่า สังคมไม่ต้องใช้เงินตรา ไม่ต้องหาโลหะใดมาเป็นสื่อกลาง ทุกคนไม่ถูกขูดรีด และไม่มีใครได้กำไร ทุกคนได้ประโยชน์เสมอกัน กล่าวได้ว่า แนวคิดของโอเวนเป็นแนวคิดสังคมนิยมล้วนๆ แต่เป็นสังคมนิยมระดับชุมชนโรงงาน

แต่แล้วโอเวนต้องพบกับความเสียใจและความล้มเหลว เพราะเขาเป็นนักอุดมคติ มองเห็นแต่ด้านดีของมนุษย์ ถ้าเขาได้เข้าใจปรัชญาพุทธที่ว่า นตฺถิ ตณฺหา สมานํทํ ไม่มีแม่น้ำใดๆที่จะกว้างใหญ่หลากล้านเท่ากับความโลภของมนุษย์ กล่าวอีกนัยหนึ่ง ความโลภของมนุษย์ไม่มีที่สิ้นสุด ความโลภของมนุษย์แผ่ฝุ้งอยู่ในทุกคน ไม่เลือกชนชั้นและวรรณะ

ในทัศนะเชิงพุทธปรัชญา ความโลภของมนุษย์นั่นเองที่ทำให้ลัทธิโอเวนพังทลาย เพราะเริ่มจากสมาชิกบางส่วน พบว่า “การโกง” ชั่วโมงทำงาน ทำให้พวกเขามีทรัพย์สินได้มากขึ้น เช่น การผลิตเก้าอี้ที่ควรเสร็จภายใน 1 วัน (ถ้าทำงานโดยปกติ) แต่ผู้ผลิตบอกว่าใช้เวลา 2 วัน หรือ 16 ชั่วโมง เพื่อจะได้มี “บัตรแรงงาน” มากขึ้นหรือมีค่ามากขึ้น นำไปแลกกับสินค้าอื่นๆได้มากขึ้น เช่น แลกเสื้อได้ 2 ตัว แทนที่จะเป็น 1 ตัว เมื่อคนอื่นเห็นว่า “การโกง” ชั่วโมงทำงานทำได้ง่าย ใครๆก็พากันทำ ชั่วโมงการทำงานที่แท้จริงก็ถูกเบี่ยงเบน “ปริมาณแรงงาน” ที่ระบุในบัตรแรงงานจึงไม่ใช่ปริมาณแรงงานที่แท้จริง ความเชื่อถือในบัตรแรงงานก็ค่อยๆหมดไป ยิ่งกว่านั้น ประสิทธิภาพในการผลิตก็ลดลง สิ่งของที่จะผลิตให้เสร็จภายใน 8 ชั่วโมงก็ถูกดึงเวลาให้เป็น 16 ชั่วโมง เป็นต้น ในที่สุด “สหกรณ์ชุมชนในสถานประกอบการ” แต่ละแห่งจึงต้องล่มสลาย

บทเรียนจากประวัติศาสตร์ทำให้ผู้วิจัยรำลึกอยู่เสมอว่า “โลกจริต” เป็นสิ่งที่มีอยู่ในตัวมนุษย์ทุกคน การผลิตและการจัดการธุรกิจ “เพื่อส่วนรวม” มิอาจละเลยความจริงข้อนี้ได้ “สมาชิกชุมชน” ย่อมมีทั้งด้านสว่าง คือ เจตนาที่จะร่วมมือกันเพื่อสร้างสรรค์ผลผลิตและผลได้ แต่ก็มีด้านลบ คือ “โลกจริต” การผลักดันด้านสว่างและควบคุมด้านลบคือยุทธศาสตร์ของธุรกิจชุมชน หรือธุรกิจที่ถือปัจจัยการผลิตร่วมกัน ส่วนว่าจะผลักดันด้านสว่างอย่างไรและควบคุมด้านลบอย่างไร ย่อมเป็นวิธีการหรือยุทธวิธีที่จะต้องคิดค้น ความปรารถนาดี ความตั้งใจดี และความมีมนุษยนิยมเต็มเปี่ยม ไม่เพียงพอที่จะทำให้ธุรกิจชุมชนเติบโตและยั่งยืนได้ ดังที่โอเวน นักมนุษยนิยม ผู้มีอุดมคติเต็มเปี่ยมสละได้แม้แต่ทรัพย์สินส่วนตัวของตนเองเพื่อคนอื่น แต่แล้วโครงการของเขาก็ล้มเหลว ล้มละลาย ด้วย “โลกจริต” ของกลุ่มคนที่เขาต้องการจะช่วย

การเอาเปรียบซึ่งกันและกันจึงไม่เพียงแต่เกิดขึ้นระหว่างกลุ่มคนที่ต่างชนชั้นกันเท่านั้น แต่มันสามารถเกิดขึ้นได้แม้ในกลุ่มคนในชนชั้นเดียวกัน ต่างกันอยู่ที่ว่า ชนชั้น “ผู้มั่งมี” มีศักยภาพที่จะเอาเปรียบได้ง่ายกว่าและมากกว่าเมื่อเทียบกับชนชั้นผู้ยากไร้ ขณะเดียวกัน ความเอื้ออาทรต่อเพื่อนมนุษย์ก็ได้จำกัดอยู่ในชนชั้นใดชนชั้นหนึ่ง ชนชั้นผู้มั่งมีบางครั้งก็มีความเอื้ออาทรต่อชนชั้นผู้ยากไร้มากกว่าชนชั้นผู้ยากไร้เอื้ออาทรต่อกันเสียอีก ดังเช่นกรณีของโรเบิร์ต โอเวน เป็นต้น

1.2.2 ฟูรีเอ (Fourier) กับ ฟาลังสเตอร์ (Phalansteris)

Francois Marie Chales Fourier (1772-1837)⁵ เป็นนักวิจารณ์สังคมและนักสังคมนิยมอุดมคติ

⁵ ดูประวัติโดยสังเขปใน Roger Scruton (1982) “A dictionary of Political Thought” London Macmillan Press, p.176-177.

(Utopian socialist) เขาได้เสนอแนวคิดในอันที่จะทำให้มนุษยชาติหลุดพ้นจากความทุกข์ยากและการเหยียดหยามทางชนชั้น ฟุริเอเห็นว่า พระเจ้าได้สร้างมนุษย์ แผนการที่จะทำให้มนุษย์มีความสุขและหลุดพ้น แต่มนุษย์กลับไม่ใส่ใจต่อแผนของพระเจ้า ฟุริเอเห็นว่า การที่จะทำให้มนุษย์ได้รับความสุขต้องทำให้มนุษย์มีโอกาสปลดปล่อยความรู้สึกและได้สนองตอบต่อความรู้สึกและความต้องการของตนเอง และเพื่อให้เกิดผลที่เป็นจริง เขาจึงได้เสนอรูปแบบชุมชนแห่งความสุขและความสมานฉันท์ของมนุษย์เรียกว่า “ฟาลังสแตร์” (Phalansteris)

ฟาลังสแตร์เป็นสมบัติส่วนรวมที่มีชุมชนสมาชิกประมาณ 1,800 คน ตามจินตนาการของฟุริเอ มันเป็นสิ่งก่อสร้างขนาดมหึมาที่เป็นที่อยู่อาศัยของชุมชนสมาชิก ในสิ่งก่อสร้างนี้มีการแบ่งหน่วยย่อยเป็นห้องนอนของแต่ละคน มีห้องโถงสำหรับรับประทานอาหาร มีห้องอ่านหนังสือ ห้องรับแขก โรงละคร ห้องสำหรับกีฬาในร่ม ทั้งหมดนี้ตั้งอยู่ภายในอาคารเดียวกันหรือชายคาเดียวกัน

ฟุริเอเสนอว่า ฟาลังสแตร์นี้จะต้องรับบุคคลทุกคนขึ้นเข้ามาอยู่ด้วยกัน แม้ว่าการบริการและการได้รับความสะดวกสบายในฟาลังสแตร์จะแตกต่างกันไปบ้างตามฐานะของคน เช่น ในห้องอาหารรวมนั้นจะมีโต๊ะอยู่ 5 ประเภทต่างๆกันตามระดับความสามารถในการจ่าย แต่จะมีโต๊ะอยู่ประเภทหนึ่งสำหรับคนจนคือโต๊ะที่บริการอาหารฟรี⁶

ฟุริเอเห็นว่า การนำเอาคนทุกคนขึ้นมาอยู่รวมกันในฟาลังสแตร์จะเป็นเงื่อนไขให้คนแต่ละประเภทมีความเข้าใจกัน เรียนรู้ซึ่งกันและกัน และเห็นอกเห็นใจกัน ก่อให้เกิดความสุขและสันติของมนุษยชาติ

ฟาลังสแตร์มีลักษณะคล้ายๆองค์การเศรษฐกิจชุมชนขนาดใหญ่ กล่าวคือ นอกจากมีอาคารขนาดใหญ่ มีสมาชิก 1,800 คนแล้ว ยังมีเนื้อที่ประมาณ 2,250 ไร่ เนื้อที่เหล่านี้จะถูกจัดแบ่งประกอบกิจกรรมทางเศรษฐกิจทุกชนิดที่จำเป็นสำหรับสมาชิกชุมชน ฟาลังสแตร์จึงผลิตผลิตภัณฑ์ต่างๆหลายอย่าง ตั้งแต่อาหาร เสื้อผ้า ยารักษาโรค เครื่องใช้ไม้สอยต่างๆ ฯลฯ หากสิ่งใดที่ผลิตเองไม่ได้ ก็จะแลกเปลี่ยนเอาจากฟาลังสแตร์อื่นๆ แต่การแลกเปลี่ยนจะไม่กระทำผ่านปัจเจกบุคคล หากต้องทำผ่าน “ฟาลังสแตร์” เท่านั้น จึงเห็นได้ชัดว่าหลักการทางเศรษฐกิจของฟาลังสแตร์คือการผลิตพอเพียงเลี้ยงตนเอง การค้าขายแลกเปลี่ยนเน้นการค้าระหว่างฟาลังสแตร์ด้วยกัน ฟาลังสแตร์จึงมีลักษณะเป็น self sufficient community พังดูแล้วคล้ายๆกับชุมชนในอุดมคติตามที่นักชุมชนนิยมในบ้านเราปรารถนา

ฟุริเอเป็นนักสังคมนิยม แต่เขามีได้เสนอให้ยกเลิกกรรมสิทธิ์ส่วนบุคคล ข้อนี้แตกต่างจาก โรเบิร์ต โอเวน การบริหารและจัดการของฟาลังสแตร์มีรูปแบบคล้ายๆบริษัท⁷ นั่นคือ สมาชิกที่ถือหุ้นในฟาลังสแตร์จะได้รับผลตอบแทนตามสัดส่วนของหุ้นที่ถือ ส่วนคนที่ไม่ถือหุ้นแต่ลงแรงทำการผลิตก็ได้รับค่าตอบแทนเช่นเดียวกัน ฟุริเอเสนอว่า ค่าตอบแทนของเงินลงทุน (หรือเงินปันผล) เป็น 4 ใน 12 ส่วน ค่าตอบแทนแรงงานเป็น 5 ใน 12 ส่วน และฝ่ายจัดการ 3 ใน 12 ส่วน หรือกล่าวโดยสรุป ฟุริเอให้แบ่งกำไรเป็น 12 ส่วน 4 ส่วนเป็นเงินปันผล 5 ส่วนเป็นค่าแรง และ 3 ส่วนเป็นค่าจัดการ⁸

ฟุริเอกล่าวว่า ปัญหาหลักของเศรษฐศาสตร์ก็คือ การทำให้ผู้ที่ได้รับเงินเดือนกลายเป็นเจ้าของ ให้ทุกคนมีส่วนได้ส่วนเสียอันเดียวกัน ความคิดการเป็นเจ้าของนี้เป็นสิ่งเร้าความรู้สึกอันดีเยี่ยมของมนุษย์ที่เจริญแล้ว

⁶ ฮัต เจสสัน และ ทวี ตะเวทิกุล (2518) **ลัทธิเศรษฐกิจ** กรุงเทพฯ: สมาคมเศรษฐศาสตร์ธรรมศาสตร์, หน้า 152.

⁷ เล่มเดียวกัน หน้า 184.

⁸ ดู เล่มเดียวกัน หน้า 185.

คนจนนั้นถึงแม้ว่าจะเป็นเจ้าของแต่เพียง 1 ใน 20 ส่วนของหุ้นทั้งหมด ก็ย่อมจะรู้สึกภูมิใจว่าเป็นเจ้าของกิจการทั้งหมดด้วยผู้หนึ่ง ในฐานะที่เป็นผู้ถือหุ้น และเขาสามารถจะพูดว่า “นี่เป็นที่ดินของเรา ตึกรามบ้านช่องของเรา ป่าของเรา โรงงานของเรา ทุกๆอย่างเป็นทรัพย์สินของเรา...”⁹

ในความคิดของฟูรีเอ เขาเชื่อว่า ภายในฟาลังสแตร์ การต่อสู้ทางชนชั้นจะหมดไป เพราะว่าสมาชิกทุกคนในฟาลังสแตร์เป็นเจ้าของฟาลังสแตร์ร่วมกัน ทุกคนมีโอกาที่จะเป็นผู้บริหารฟาลังสแตร์ได้ โดยการเลือกตั้ง หากสมาชิกส่วนใหญ่ของฟาลังสแตร์เลือกใคร ผู้นั้นก็จะได้เป็นผู้บริหาร ดังนั้นผู้ยากจนแต่มีความสามารถก็อาจได้รับเลือกเป็นผู้บริหารได้

ฟูรีเอเป็นผู้ที่มีวิสัยทัศน์กว้างไกลมาก เขาสามารถคาดการณ์เหตุการณ์ล่วงหน้าได้เกือบ 200 ปี นั่นคือเขาเห็นว่าในตัวเมืองใหญ่ๆจะเกิดความแออัด เนื่องจากการย้ายถิ่นจากชนบทเข้าเมือง มีการทิ้งไร่นา ภูเขาภาคอุตสาหกรรม คุณภาพชีวิตของคนเมืองจะแย่ เขาจึงเสนอให้มีการอพยพกลับชนบท โดยการเลือกหาสถานที่ที่สามารถประกอบกิจกรรมทางเศรษฐกิจได้ทั้งภาคเกษตรและภาคอุตสาหกรรมพร้อมๆกัน เพื่อจัดตั้งฟาลังสแตร์ เขาเห็นว่า สถานที่ที่มีป่า ลำธาร คือสถานที่เหมาะที่สุดสำหรับฟาลังสแตร์ เขาเห็นว่าการงานกับการพักผ่อนสามารถไปด้วยกันได้ ถ้างานนั้นทำให้เกิดความเพลิดเพลิน เขาเห็นว่า “อาชีพเกษตรกรรม” จะต้องเข้าสวมแทนที่อาชีพอุตสาหกรรม¹⁰ และกิจการอุตสาหกรรมควรเป็นอาชีพที่ต่อเนื่องจากเกษตรกรรม จะเห็นได้ว่า แนวคิดเหล่านี้ล้วนคล้ายๆกับแนวคิดของสายนักคิดชุมชนนิยมทั้งสิ้น

ความคิดของฟูรีเอเน้นมาที่ชุมชนเกษตรกรรม ลักษณะชุมชนตามแนวคิดของฟูรีเอไม่ใช่ชุมชนสังคมนิยมที่ยกเลิกกรรมสิทธิ์ส่วนบุคคล แต่เป็นชุมชนที่ทุกคนยังมีกรรมสิทธิ์ของปัจเจกบุคคล ยังมีการค้าขายแลกเปลี่ยนภายใต้กลไกตลาด แต่เน้นการค้าขายระหว่างกันของฟาลังสแตร์ คล้ายๆกับที่ขบวนการธุรกิจชุมชนในไทยที่พยายามเน้นการค้าขายระหว่างกันของธุรกิจชุมชนต่างๆ ฟาลังสแตร์จึงเป็นรูปแบบธุรกิจชุมชนที่ผสมผสานแนวคิดสังคมนิยมกับเศรษฐกิจตลาดมากขึ้น ระบบการจัดสรรค้ำตอบแทนก็เป็นไปตามกลไกทุนนิยม คือ ผู้ลงทุนมาก (มีหุ้นมาก) ก็ได้รับค่าตอบแทนมาก ไม่ได้จัดสรรตามหลักสังคมนิยมที่ว่า ขั้นตอนจะต้องจัดสรรให้แต่ละคนตามความจำเป็น (to each according to one's needs)

1.2.3 หลุยส์ บลังก์

นอกจากโอเวนและฟูรีเอแล้ว ยังมี หลุยส์ บลังก์ (Louis Blanc) นักคิดนักเขียนที่ได้ดัดแปลงเอาความคิดของโอเวนและฟูรีเอไปใช้ และเผยแพร่ให้เป็นที่รู้จักด้วยวิธีการนำเสนอๆเป็นที่เข้าใจของคนทั่วไป

หลุยส์ บลังก์ เห็นว่า การแข่งขันในระบบทุนนิยมเป็นมูลเหตุสำคัญที่ทำให้กรรมกรทุกข์ยากเพราะการแข่งขันนำไปสู่ความพยายามลดต้นทุน การลดต้นทุนนำไปสู่การกดขี่แรงงาน ทำให้เกิดความทุกข์ยากและปัญหาสังคมอื่น¹¹

ดังนั้น หลุยส์ บลังก์ จึงเสนอให้มีการจัดตั้งโรงงานชุมชน โดยเสนอให้รัฐบาลออกทุนกู้ยืมให้แก่คนงาน กู้ไปทำโรงงาน โรงงานจึงมีลักษณะเป็นของคนจน แต่ในการบริหารและการจัดการยุคเริ่มต้น รัฐบาลอาจจัดหา

⁹ เล่มเดียวกัน หน้า 186.

¹⁰ ดูเล่มเดียวกัน หน้า 188.

¹¹ เล่มเดียวกัน หน้า 193.

คนที่มีความสามารถบริหาร แต่เมื่อเข้าที่เข้าทางดีแล้วต้องให้คนงานจัดการจัดหาผู้บริหารตนเอง

ธุรกิจโรงงานชุมชนของ หลุยส์ บลังก์ ดำเนินงานภายใต้กลไกตลาด มีขาดทุน มีกำไร เขาจึงเสนอว่าเมื่อมีกำไรให้มีการแบ่งกำไรเป็น 3 ส่วน ส่วนหนึ่งให้จัดเป็นโบนัสแก่คนงาน ส่วนหนึ่งจัดไว้เป็นสวัสดิการแรงงานและสำรองฉุกเฉิน เพื่อช่วยเหลือคนงาน อีกส่วนหนึ่งนำไปใช้ในการลงทุนเพิ่ม

คำถามต่อ หลุยส์ บลังก์ ก็คือ เมื่อโรงงานต้องทำงานภายใต้กลไกตลาดจะหลีกเลี่ยงการแข่งขันอย่างไร หลุยส์ บลังก์ ตอบว่า ในชุมชนหนึ่งๆ ให้ตั้งโรงงานสำหรับอุตสาหกรรมใดอุตสาหกรรมหนึ่งขึ้นมาเพียงโรงงานเดียว ซึ่งในทางเศรษฐศาสตร์แล้วมันคือการผูกขาด จึงไม่มีหลักประกันได้ว่า ราคาสินค้าของโรงงานนี้จะยุติธรรมต่อผู้บริโภค ประเด็นนี้ หลุยส์ บลังก์ ไม่ได้คิด เพราะเขาต้องการแก้ปัญหาการเอารัดเอาเปรียบกรรมกร ประการต่อมา แม้ว่าจะไม่มีการผลิตแข่งขันกันเองในชุมชนหนึ่งๆ แต่ก็มีการแข่งขันจากโรงงานของชุมชนอื่นๆ จึงไม่อาจหลีกเลี่ยงการแข่งขันได้ กระนั้นก็ตาม เจตนาของ หลุยส์ บลังก์ ก็อยู่ที่การสร้างโรงงานชุมชนให้คนงานเป็นเจ้าของ เพื่อลดการถูกเอารัดเอาเปรียบจากนายทุน (ที่ตกอยู่ในภาวะแข่งขัน)

อาจกล่าวได้ว่า แนวคิดของหลุยส์ บลังก์ ได้พัฒนาแนวคิดของกลุ่มนักสมาคมสังคมนิยมมาสู่โรงงานชุมชน หรือธุรกิจชุมชน ภายใต้ระบบเศรษฐกิจตลาดที่มีขาดทุนมีกำไร คล้ายๆ กับธุรกิจชุมชนยุคปัจจุบัน

1.2.4 ขบวนการสหกรณ์

จากที่กล่าวมาทั้งหมดคือจุดกำเนิดของแนวคิด “ธุรกิจชุมชน” ในต่างประเทศ ซึ่งต่อๆ มาได้พัฒนามาเป็นขบวนการสหกรณ์ในระบบเศรษฐกิจตลาด กลุ่มคนที่น่าสนใจมากที่สุดในประวัติขบวนการสหกรณ์คือกลุ่มคนงานทอผ้า 28 คน ในเมือง Rochdale ประเทศอังกฤษ ได้จัดตั้งร้านสหกรณ์ชื่อว่า The Rochdale Society of Equitable Pioneers เมื่อปี ค.ศ.1844¹² และได้ดำเนินงานจนประสบความสำเร็จ หลังจากได้ศึกษาบทเรียนแห่งความล้มเหลวมาจากยุคก่อนๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งคือการแก้ไขเปลี่ยนแปลงจากระบบสหกรณ์สังคมนิยมมาเป็นสหกรณ์ในระบบทุนนิยม คือ มีกรรมสิทธิส่วนบุคคล ดำเนินงานภายใต้กลไกตลาด หลักการและรูปแบบของสหกรณ์ทุนนิยมแนว Rochdale ได้แพร่กระจายไปทั่วโลกในเวลาต่อมาจนถึงปัจจุบัน สหกรณ์ต่างๆ ก็ยังคงยึดถือหลักการส่วนใหญ่ของ Rochdale นั่นคือ

- ◆ การร่วมมือกัน
- ◆ การพึ่งตนเองและช่วยเหลือซึ่งกันและกัน
- ◆ การอำนวยความสะดวกและการให้บริการแก่สมาชิก
- ◆ การไม่เน้นแสวงหากำไร (แต่มีกำไร)
- ◆ การไม่กีดกันบุคคลภายนอก .. (ไม่กีดกันการเป็นสมาชิก)
- ◆ การดำเนินงานตามหลักประชาธิปไตย

¹² S.E. Stiegeler and Glyn Thomas (ed.) 1976 “A Dictionary of Economics and Commerce” London Pan Reference, Books p.79.

◆ การส่งเสริมการศึกษา¹³

อาจกล่าวได้ว่า ในอดีตที่ผ่านมา “สหกรณ์” เป็นรูปแบบของธุรกิจชุมชนที่แพร่หลายที่สุด และดูเหมือนว่าสหกรณ์ที่มีจำนวนมากที่สุดในโลกนี้คงจะเป็นสหกรณ์ร้านค้า หรือร้านสหกรณ์ตามรูปแบบของ Rochdale Society of Equitable Pioneers เหตุที่มีมากคงเป็นเพราะใช้เงินลงทุนน้อย เงินหมุนเวียนได้เร็ว ทุนจม (sunk cost) ต่ำ การบริหารและการจัดการไม่ซับซ้อน อย่างไรก็ตาม สหกรณ์ที่เข้มแข็งและเติบโตใหญ่ก็มักจะเป็นสหกรณ์ที่ครอบคลุมการผลิตด้วย เช่น สหกรณ์ชาวไร่ฮอลล์ในออสเตรเลีย สหกรณ์การผลิตนมในเดนมาร์ก เป็นต้น เนื่องจากว่าสหกรณ์ประเภทนี้ต้องผลิตสินค้าเพื่อขายในตลาด จึงต้องมีกิจกรรมทางการค้าควบคู่ไปด้วย ต่างจากสหกรณ์ร้านค้าที่มีกิจกรรมทางด้านการค้าเพียงอย่างเดียว โดยไม่ต้องทำการผลิต แต่เห็นว่าในระบบทุนนิยม กิจกรรมธุรกิจควรจะมีกิจกรรมให้ครบทั้งสามด้านถึงจะพึ่งตนเองได้อย่างสมบูรณ์ นั่นคือ กิจกรรมการออมทรัพย์ เพื่อจะได้นำเงินออมไปใช้ในการผลิตหรือการค้า กิจกรรมการผลิต เพื่อสร้างผลิตภัณฑ์เพิ่มมูลค่าของผลผลิตและขยายการจ้างงาน และกิจกรรมทางการค้า เพื่อจำหน่ายผลผลิตที่ผลิตได้ออกสู่ตลาด และนำผลิตภัณฑ์อื่นๆ มาจำหน่ายให้แก่สมาชิกในรากายุดีธรรม และเป็นที่น่าสังเกตว่า ในปัจจุบันนี้ไม่ค่อยมีใครคิดว่าขบวนการสหกรณ์นั้นเป็นขบวนการสังคมนิยม และเห็นว่ามันเป็นเพียงองค์กรเศรษฐกิจที่มีกรรมสิทธิ์ร่วม และมีความเสมอภาคในการออกเสียง ภายใต้กลไกทุนนิยม

ขบวนการสหกรณ์ที่มีกิจกรรมครบวงจรและมีลักษณะเป็นธุรกิจชุมชนมากที่สุดในต่างประเทศคือ ขบวนการสหกรณ์มอนดราгон (Mondragon) ในประเทศสเปน ซึ่งจะได้กล่าวในรายละเอียดต่อไป

1.3 ธุรกิจชุมชนในต่างประเทศที่น่าสนใจ

1.3.1 มอนดราгон: กรณีที่น่าสนใจในประเทศสเปน

มอนดราгонเป็นเมืองเล็กๆ ตั้งอยู่กลางดงภูเขาในแคว้นบาสก์ (Basque) ประเทศสเปน ด้านที่ติดต่อกับประเทศฝรั่งเศส ประชาชนในแคว้นบาสก์แม้จะตั้งอยู่ในประเทศสเปน แต่มีความเป็นฝรั่งเศสในแง่ของภาษาและวัฒนธรรมมากกว่าความเป็นสเปน การที่ต่างภาษาและต่างวัฒนธรรมกับชาวสเปน ทำให้แคว้นบาสก์ต้องการแยกตัวออกมาเป็นแคว้นอิสระไม่ขึ้นกับสเปน นี่เป็นปัจจัยพื้นฐานที่ชาวบาสก์ต้องการมีอะไรเป็นของตัวเอง โดยไม่ยอมพึ่งพารัฐบาลกลาง การเกิดองค์กรเศรษฐกิจของชุมชนเป็นรูปธรรมที่สนองต่อความต้องการนี้

ในต้นศตวรรษที่ 20 ประเทศยุโรปทุกประเทศได้พัฒนาอุตสาหกรรมจนกลายเป็นประเทศอุตสาหกรรมอย่างสมบูรณ์ สเปนก็เช่นเดียวกัน มีการพัฒนาอุตสาหกรรมอย่างรวดเร็ว อุตสาหกรรมได้ขยายตัวเข้าสู่แคว้นบาสก์ โดยที่นายทุนอุตสาหกรรมเป็นกลุ่มทุนผูกขาดที่มีความใกล้ชิดกับรัฐบาลสเปน¹⁴ นี่เป็นปัจจัยเร่ง

¹³ ดู ประดิษฐ์ มัชฌิมา (2523) “สังคมวิทยาชนบทและสหกรณ์” ภาควิชาสหกรณ์ คณะเศรษฐศาสตร์และบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

¹⁴ Henk Thomas and Chris Logan (1982) “Mondragon An Economic Analysis” London, George Allen & Unwin, p.15.

จิตสำนึกชาตินิยมผสมจิตสำนึกทางชนชั้น นำไปสู่การจัดตั้งสหภาพแรงงาน ในปี 1870 ที่เหมืองบิลเบา (Bilbao) ต่อมาในปี 1882 มีสมาชิก 525 คน จากนั้นมีคนงานเหล็กและคนงานขนส่งเข้าร่วม ชุมชนเล็กๆ ที่ชื่อว่า Mondragon ก็มีการเปลี่ยนแปลงทางการผลิต จากที่เคยมีโรงงานเล็กๆ ก็กลายเป็นโรงงานขนาดใหญ่ มีกรรมกรโรงงานจำนวนมาก

ปี 1910 เป็นจุดพลิกผันของขบวนการแรงงาน เนื่องจากการนัดหยุดงานทั่วไป (General strike) ในแคว้นบาสก์ และนำไปสู่การจัดตั้งสหพันธ์แรงงาน Solidaridad สหพันธ์แรงงานแห่งนี้เกิดขึ้นบนพื้นฐานจิตสำนึกของแรงงานสังคมนิยมคริสเตียนและความรักชาติรักแผ่นดินแคว้นบาสก์¹⁵

ในปี 1916 พรรคชาตินิยมบาสก์ (Basque Nationalist Party) ซึ่งได้ที่นั่งในสภา Cortes ของสเปนเป็นครั้งแรก 1 ที่นั่ง ได้นำนโยบายทางเศรษฐกิจของพรรคมาใช้กับแคว้นบาสก์ ซึ่งนโยบายของพรรคชาตินิยมบาสก์ได้ก่อรูปเศรษฐกิจของประชาชนหรือธุรกิจชุมชนในแคว้นบาสก์ และได้หยั่งรากฝังลึกมาจนถึงปัจจุบัน นั่นคือ

1. ให้จัดตั้งสหกรณ์ผู้บริโภค (consumers' cooperatives) ขึ้นในทุกเมืองที่มีองค์กรแรงงานของชาวบาสก์
2. ให้จัดตั้งชุมชนสหกรณ์ (Federations) ผู้บริโภคในทุกภูมิภาคของแคว้นบาสก์ เพื่อเป็นแหล่งรวบรวมสินค้าและเพื่อลดต้นทุนด้วยการซื้อคราวละมากๆ แล้วกระจายไปยังสหกรณ์ต่างๆ
3. ให้จัดตั้งสหกรณ์สินเชื่อ (Credit cooperatives) เพื่อทำหน้าที่จัดหาสินเชื่อให้แก่ชุมชนสหกรณ์ต่างๆ
4. ให้จัดตั้งธนาคารออมสิน (saving bank) หรือกลุ่มออมทรัพย์ในสหกรณ์สินเชื่อ เพื่อรวบรวมเงินออมให้แก่สหกรณ์สินเชื่อ
5. ให้จัดตั้งสหกรณ์การผลิต ทั้งด้านอุตสาหกรรม เกษตรกรรม และการประมง แล้วให้สหกรณ์เหล่านี้เชื่อมต่อโดยตรงกับชุมนุมสหกรณ์การบริโภค เพื่อให้มีการเคลื่อนย้ายผลผลิตจากผู้ผลิตสู่ผู้บริโภคโดยตรง¹⁶

ปี 1929 Solidaridad ขานรับนโยบายของพรรคชาตินิยมบาสก์ รณรงค์ให้จัดตั้งสหกรณ์ต่างๆ ตามนโยบายของพรรค และได้จัดตั้งธนาคารคนงาน (workers' bank) เพื่อเป็นฐานเงินทุนให้แก่ขบวนการแรงงานของชาวบาสก์ จากนั้นธุรกิจชุมชนของชาวบาสก์จึงได้ถูกสถาปนาขึ้นมาทั้งจากเกษตรกร ชาวประมง คนงานอุตสาหกรรม ผู้ประกอบอาชีพอิสระ และระดับผู้ประกอบการ โดยมีพรรคชาตินิยมบาสก์เป็นแกนประสาน และยึดเหนี่ยวกันด้วยความรู้สึก “ชาตินิยม” ที่ต้องการให้แคว้นบาสก์และชาวบาสก์มีการปกครองของตนเอง เป็นอิสระจากสเปน

กล่าวเฉพาะ Solidaridad ซึ่งเป็นองค์กรหลักของแรงงานชาวบาสก์นั้น ไม่เพียงแต่จัดตั้งสหกรณ์ผู้บริโภคขึ้นมาเท่านั้น ยังมีการจัดตั้งโรงงานสหกรณ์ของตัวเองขึ้นมาด้วยอีกหลายแห่ง ทั้งมีการจัดตั้งโรงเรียนเพื่อการอุตสาหกรรม (industrial school) เพื่อให้การศึกษาและฝึกอบรมแรงงาน บุตรหลานของแรงงาน ให้มีความรู้ มีทักษะในการประกอบอุตสาหกรรม รากฐานที่องกามเหล่านี้คือพัฒนาการที่นำไปสู่ธุรกิจชุมชนสหกรณ์ Mondragon อันเลื่องลือ

หลังสงครามโลกครั้งที่สอง แคว้นบาสก์ (และประเทศสเปนโดยรวม) ประสบภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ

¹⁵ ที่เดียวกัน.

¹⁶ เล่มเดียวกัน หน้า 16

ชุมชนระส่ำระสาย การลงทุนล้มสลาย เกิดภาวะการว่างงาน ปัญหาสังคมแผ่ขยาย ท่ามกลางสถานการณ์เหล่านี้ เกิดนักต่อสู้เพื่อสังคมนามว่า ดอน โฮเซ มาเรีย (Don Jose Maria) ลูกชาวนาผู้บวชเป็นพระของโบสถ์โรมันคาทอลิกตั้งแต่อายุ 12 และต่อมาได้ทุ่มเทการทำงานให้แก่คนงานใน Mondragon ตลอดชีวิต เขาเกิดเมื่อเมษายน 1915 ไปอยู่ Mondragon เมื่อปี 1941 และตายที่นั่นพฤศจิกายน 1976

Jose Maria ปลุกปั่นเยาวชน สร้างผู้นำชุมชน และสร้างรากฐานธุรกิจชุมชนให้แก่ Mondragon เขาเป็นผู้ใฝ่รู้ ลงมือปฏิบัติจริง ไม่ยึดติดทฤษฎีและอุดมการณ์ เขามักจะพูดเสมอว่า เขา “ชอบคำทฤษฎีด้วยความจริง”¹⁷

Jose Maria และสานุศิษย์ของเขา พบว่า กฎหมายสหกรณ์ของสเปนมีข้อจำกัดที่ทำให้ไม่สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ของการดำเนินงานธุรกิจเพื่อชุมชนได้อย่างแท้จริง ดังนั้นการเปิดศักราชใหม่ของธุรกิจชุมชนใน Mondragon Jose Maria จึงไม่ได้จัดตั้งสหกรณ์ แต่จัดตั้งบริษัทธุรกิจขึ้นมาบริษัทหนึ่ง ชื่อว่า ULGOR (Usatorre, Larranage, Gorronogoitia Ormaechea and Ortubay) เมื่อปี 1953 และต่อมาปี 1954 ได้ซื้อโรงงานเล็กๆแห่งหนึ่งใกล้ๆเมือง Vitubay) เมื่อปี 1953 และต่อมาปี 1954 ได้ซื้อโรงงานเล็กๆแห่งหนึ่งใกล้ๆเมือง Vitoria ULGOR จึงเริ่มดำเนินกิจการผลิตในลักษณะธุรกิจเต็มตัว แต่มีเป้าหมายที่จะทำให้เป็นธุรกิจเพื่อชุมชน ทั้งๆที่โดยข้อเท็จจริงผู้ก่อตั้งมีเพียง 5 คนเท่านั้น และในปีแรกๆของการก่อตั้งเป็นการทดลอง เรียนรู้ ด้วยการลองผิดลองถูก ในปี 1956 ULGOR สร้างโรงงานใหม่ที่ Mondragon ผลผลิตจากโรงงานของ ULGOR คือเตาหุงต้ม ได้ต้นแบบมาจากฝรั่งเศส

ต่อมา ULGOR ได้เรียนรู้ว่า การพึ่งพาผลผลิตอย่างใดอย่างหนึ่ง ธุรกิจไม่อาจอยู่รอดได้ จึงเพิ่มผลิตภัณฑ์ตัวอื่น เริ่มจากผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ไฟฟ้า Doroty โดยได้รับใบอนุญาตการผลิตจากเยอรมัน จากนั้นก็ได้ติดต่อทำสัญญาได้รับใบอนุญาตการผลิตผลิตภัณฑ์อื่นๆจากอิตาลี เยอรมัน และฝรั่งเศส มีผลิตภัณฑ์เครื่องใช้และเครื่องมือต่างๆหลายชนิด ตั้งแต่ เตาหุงต้ม เครื่องทำความร้อน เครื่องใช้ไฟฟ้า และเครื่องตัดหญ้า เป็นอันว่า ULGOR ประสบความสำเร็จในการจัดตั้งโรงงานผลิตเครื่องมือเครื่องใช้ที่จำเป็นสำหรับครัวเรือน ภายใต้นี้ ULGOR ได้ค่อยๆเปลี่ยนกรรมสิทธิ์ กระจายการถือหุ้นไปยังคนงานและสมาชิกชุมชน จนกลายเป็นบริษัทสหกรณ์ (ULGOR cooperative) นั่นคือ จัดทะเบียนไว้เป็นบริษัท แต่กระจายหุ้นออกไปจนมีลักษณะเหมือนสหกรณ์ และมีระเบียบบริหารแบบประชาธิปไตยเหมือนสหกรณ์ทั่วไป

พัฒนาการของบริษัทสหกรณ์เกิดขึ้นอีกแห่งที่หุบเขา Leniz valley บริษัทลุงเหล็กเอกชน 2 แห่งรวมตัวกัน และกระจายหุ้นไปยังผู้มีอาชีพอิสระทั้งหลาย รวมทั้งคนงานด้วย จนกลายเป็นบริษัทสหกรณ์ในที่สุดชื่อว่า บริษัทสหกรณ์ comet ในเวลาไล่เลี่ยกันนั้น บริษัทสหกรณ์ Arrasate ก็เกิดขึ้นอีกแห่งที่ Mondragon

แม้ว่าการจัดตั้งเป็นบริษัทสหกรณ์สามารถหลีกเลี่ยงข้อจำกัดของกฎหมายสหกรณ์ได้ กล่าวคือสามารถดำเนินงานได้ตามวัตถุประสงค์ของบริษัทที่จดทะเบียนไว้อย่างครอบคลุม ไม่แคบเหมือนวัตถุประสงค์ของสหกรณ์ แต่กล่าวในเชิงธุรกิจแล้ว วิธีการบริหารงานแบบสหกรณ์มีข้อจำกัดของมันเองในระบบเศรษฐกิจทุนนิยม นั่นคือ กระบวนการตัดสินใจที่ต้องรอเสียงส่วนใหญ่ชี้ขาด ไม่มีผู้รับผิดชอบคนใดคนหนึ่งจะ

¹⁷ D. Aranzadi (1976) “Co-operativismo Industrial Como Sistema, Empresa Y Experiencia, Bilbao Universidad de Deusto อ้างโดย Henk Thomas อ้างแล้ว หน้า 17.

ชี้ขาดปัญหาใดๆได้เพียงคนเดียวหรือกลุ่มเดียว ประเด็นนี้นำไปสู่ปัญหาการกู้ยืมเงินมาขยายกิจการ สถาบันการเงินไม่ปรารถนาที่จะทำธุรกิจกับสถาบันที่ไม่มีศูนย์กลางของการตัดสินใจ เพราะไม่สามารถเจรจากับผู้มีอำนาจสมบรูณ์ได้อย่างรวดเร็วและทันการ

ปัญหาประการต่อมา คนทำงานของบริษัทสหกรณ์ถูกพิจารณาว่าเป็นเจ้าของบริษัททุกคน ไม่ใช่ลูกจ้าง จึงมีความยากลำบากในอันที่จะได้รับสิทธิจากระบบความมั่นคงทางสังคม (social security) ของระบบอุตสาหกรรม ที่ลูกจ้างจะได้รับผลประโยชน์จากการประกันสังคม (social insurance) ไม่ว่าจะเป็นชราภาพและการว่างงาน สิ่งเหล่านี้ล้าหลังเพียงบริษัทสหกรณ์ไม่สามารถจัดหาให้สมาชิกได้เพียงพอ ต้องพึ่งระบบสวัสดิการของรัฐด้วย

Jose Maria ได้หาทางออกให้กับปัญหาเหล่านี้ โดยการจัดตั้งบริษัทลูกของบริษัทสหกรณ์ (secondary degree Cooperatives) กล่าวคือ ให้บริษัทสหกรณ์ลงทุนจัดตั้งบริษัทลูกขึ้นมา บริษัทลูกเป็นของบริษัทสหกรณ์ แต่ไม่ได้เป็นของคนงานในบริษัทนั้นๆโดยตรง คนงานจึงมีสภาพเหมือนลูกจ้างทั่วไป จึงมีสิทธิในระบบประกันสังคมของรัฐ บริษัทลูกมีฐานะเป็นบริษัทเอกชนธรรมดา เป็นเสมือนบุคคลหนึ่ง (นิติบุคคล) ที่เป็นสมาชิกของสหกรณ์ในนาม “นิติบุคคล” มีสิทธิและหน้าที่เหมือนสมาชิกคนอื่นๆ (บุคคลธรรมดา) แต่โดยกฎหมายของสเปนเรียกสมาชิกประเภทนิติบุคคลว่า “สมาชิกสมทบ” หรือ “สมาชิกสถาบัน”

ด้วยรูปแบบเช่นนี้ ทำให้ “บริษัทสหกรณ์” มีลักษณะเป็น “Holding Company” หรือบริษัทถือหุ้นในบริษัทลูกต่างๆหลายบริษัท บริษัทลูกดำเนินงานในระบบทุนนิยมเต็มตัว แต่กำไรของบริษัทลูกถูกจัดสรรโดยบริษัทสหกรณ์เพื่อให้กระจายไปสู่สมาชิกสหกรณ์และชุมชนในรูปแบบต่างๆ จึงเกิดระบบ “ทวีลักษณ์” ของการดำเนินกิจการ นั่นคือ “แสวงหากำไรจากกลไกทุนนิยม แต่กระจายรายได้ภายใต้กลไกสหกรณ์”

ULGOR ได้ค่อยๆเปลี่ยนเป็นบริษัทสหกรณ์อย่างสมบูรณ์ในปี ค.ศ.1959 ปี 1960 ULGOR จัดตั้งธนาคารออมทรัพย์ของประชาชน (People's Saving Bank) ในฐานะเป็นบริษัทลูกของ ULGOR (เป็นสมาชิกสถาบันของบริษัทสหกรณ์ ULGOR) มีการบริหารงานในรูปแบบของธนาคารอย่างเต็มตัว และปฏิบัติตามข้อกำหนดของธนาคารกลางทุกประการ ธนาคารออมทรัพย์ของประชาชนคือแหล่งระดมทุนและให้เครดิตแก่กลุ่มธุรกิจของ ULGOR และสหกรณ์อื่นๆ และกลุ่มธุรกิจของ ULGOR ตลอดจนสหกรณ์ต่างๆที่ได้สินเชื่อจาก “ธนาคารออมทรัพย์” จะต้องนำเงินไปฝากไว้ที่ธนาคารออมทรัพย์แห่งนี้¹⁸

ภายใต้ระบบที่ค่อนข้างซับซ้อนนี้ ULGOR จึงมีทั้ง “สมาชิกสหกรณ์” ผู้เป็นเจ้าของ ULGOR และลูกจ้างที่ทำงานอยู่ในบริษัทลูก ระบบการคิดค่าตอบแทนจึงค่อนข้างซับซ้อน อย่างไรก็ตาม ULGOR ยังคงพยายามรักษาลักษณะการมิยอมให้ค่าตอบแทนห่างกันมากนัก นั่นคือ ระหว่างลูกจ้างที่รับค่าจ้างต่ำสุดกับลูกจ้าง (หรือฝ่ายจัดการ) ที่รับเงินเดือนสูงสุด จะต่างกันไม่เกินกว่า 2 เท่า หรือผู้มีค่าจ้างสูงสุดจะได้ค่าจ้างเป็น 3 เท่า ของผู้มีค่าจ้างต่ำสุด

กำไรสุทธิที่ได้จากการดำเนินงานทั้งหมดของกลุ่ม ULGOR จะถูกหักร้อยละ 30 สำหรับเป็นกองทุนเพื่อสังคม (Social Fund) อีกร้อยละ 70 จะเป็น “ทุน” ของสมาชิก ซึ่งโดยทั่วไปสมาชิกจะนำรายได้ก้อนนี้ไปลงทุนเพิ่มในธุรกิจต่อไปอีก ที่ถอนออกไปใช้จ่ายมีเพียงประมาณร้อยละ 10 ของเงินทุนส่วนนี้ จึงทำให้การ

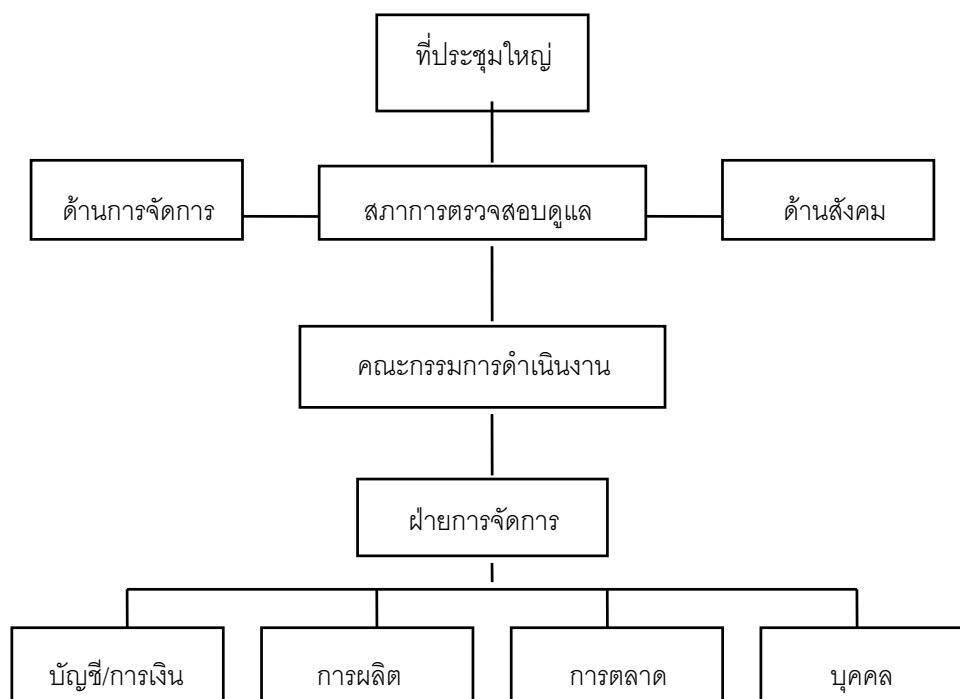
¹⁸ ดูเล่มเดียวกัน หน้า 22-23

สะสมทุนของ ULGOR เป็นไปอย่างต่อเนื่องและมีสภาพคล่องสูง

ใน Mondragon มีบริษัทสหกรณ์ใหญ่ๆ สามแห่งคือ ULGOR Arasata และ Funcor ทั้งสามแห่งนี้มี การเป็นสมาชิกซึ่งกันและกัน คือ ULGOR เป็นสมาชิกสมทบของทั้ง Arasata และ Funcor Arasata เป็น สมาชิก ULGOR และ Funcor Funcor เป็นสมาชิก ULGOR และ Arasata ทั้งสามบริษัทจึงมีปฏิสัมพันธ์ต่อกันเชิงธุรกิจตลอดเวลา

ประเพณีการจ้างงานของทั้งสามกลุ่มนี้มีข้อกำหนดว่า จะต้องให้สมาชิกไปเป็นลูกจ้างในโรงงาน ต่างๆ ทั้งในบริษัทลูก และในโรงงานของบริษัทสหกรณ์เอง ลูกจ้างที่ไม่เป็นสมาชิกจะมีได้ไม่เกิน 5% ของ จำนวนลูกจ้างทั้งหมด ลูกจ้างกลุ่มนี้ได้แก่ ผู้เชี่ยวชาญและแรงงานฝีมือบางประเภท

กฎหมายสหกรณ์อุตสาหกรรมของสเปนกำหนดให้มี “องค์กรบริหาร” (Organs of government) 3 ประเภท คือ ที่ประชุมใหญ่ของสมาชิก (General Assembly of Members) คณะกรรมการดำเนินงาน (Supervisory Board - a governing) และสภาการตรวจสอบดูแล (Watchdog council) ซึ่งมีสองส่วนคือ การตรวจสอบดูแลด้านสังคม (social council) และตรวจสอบดูแลด้านการจัดการ (management council)



ในสามระดับนี้ คณะกรรมการดำเนินงานมีบทบาทมากที่สุด เพราะประกอบด้วย ประธาน รอง ประธาน เลขานุการ และสมาชิกที่ได้รับการคัดเลือกอีก 6 คน ทำหน้าที่ดูแลการบริหารงาน ประธานคณะกรรมการดำเนินงาน จะเป็นตัวแทนตามกฎหมายของสหกรณ์ และสามารถที่จะทำงานในนามคนอื่น ๆ ได้ทั้งหมด และเป็นประธานของที่ประชุมใหญ่ และประธานของการประชุมคณะกรรมการดำเนินงาน

ส่วนฝ่ายจัดการมีหน้าที่บริหารงานประจำวัน ผู้จัดการสหกรณ์ มีหน้าที่คล้ายผู้จัดการของบริษัท ที่ ต้องดูแลควบคุมงานอีก 4 ฝ่าย (บัญชี/การเงิน การผลิต การตลาด และพนักงาน) ให้ปฏิบัติตามหน้าที่ให้บรรลุ วัตถุประสงค์และเป้าหมายของบริษัทสหกรณ์

ในกรณีของบริษัทลูกจะไม่มีคณะกรรมการดำเนินงาน แต่มีฝ่ายจัดการที่มีอำนาจเต็มในการบริหาร (executive organ) ฝ่ายจัดการนี้ได้รับการแต่งตั้งมาจากบริษัทสหกรณ์ (บริษัทแม่) โดยมีสภาตรวจสอบดูแลด้านสังคม และสภาตรวจสอบดูแลด้านการจัดการคอยให้คำปรึกษาแนะนำ

“บริษัทสหกรณ์” เป็นรูปแบบของธุรกิจชุมชนที่ถูกพัฒนาโดย Jose Maria ผ่านธุรกิจของกลุ่ม ULGOR และเป็นแบบอย่างให้บริษัทอื่นๆนำไปพัฒนาธุรกิจของตนให้เป็นบริษัทสหกรณ์ เพื่อให้เกิดความร่วมมือร่วมใจและการพึ่งพาตนเองทางเศรษฐกิจของชุมชนอื่นๆ โดยเฉพาะชุมชนคนงาน จนแพร่กระจายไปทั่ว Mondragon และแผ่ขยายไปทั่วแคว้นบาสก์

เพื่อให้เกิดความร่วมมือและแบ่งงานกันทำในระบบทุนนิยมแข่งขัน ในปี 1964 “บริษัทสหกรณ์” 4 บริษัทคือ ULGOR Arrasate Ederlan และ Copreci จึงได้ตกลงที่จะจัดตั้งองค์กรประสานความร่วมมือเพื่อพึ่งพาซึ่งกันและกัน ไม่แข่งขันกันเองในตลาด องค์กรประสานงานเพื่อสี่บริษัทสหกรณ์นี้ชื่อว่า ULARCO¹⁹ โดยไม่ได้จดทะเบียนตามกฎหมาย แต่เป็นเหมือนที่ประชุมการแลกเปลี่ยนและประสานงาน

ต่อมา ULARCO เห็นว่า กลุ่มของตนต้องอาศัยเงินทุนจากธนาคารออมทรัพย์ของประชาชน (CLP) จึงได้ให้ CLP เป็นตัวประสานงานผ่านระบบสินเชื่อและการแนะนำทางธุรกิจ และได้ดึงเอาบริษัทสหกรณ์อื่นๆ เข้ามาร่วมมือกันให้เหนียวแน่นมากขึ้น ประกอบกับในช่วงทศวรรษที่ 1960s นี้ Mondragon ได้เติบโตกลายเป็นเมืองอุตสาหกรรมเต็มตัว กลุ่ม ULGOR เป็นกลุ่มบริษัทสหกรณ์อุตสาหกรรมที่ใหญ่ที่สุด บริษัทสหกรณ์ในสาขาอื่นๆก็เติบโตขยายตัวรวดเร็วเช่นกัน

ปี 1979 ปรากฏว่าใน Mondragon มีบริษัทสหกรณ์ทั้งหมด 135 บริษัท 74 บริษัทเป็นด้านอุตสาหกรรม ด้านการค้าปลีกมี 1 บริษัท เกษตร 5 บริษัท การเคหะ 14 บริษัท บริการ 5 บริษัท และการศึกษา 36 บริษัท

สหกรณ์การศึกษาเป็นแหล่งผลิตบุคลากร เพื่อป้อนให้แก่ธุรกิจต่างๆของสหกรณ์ โรงเรียนเพื่ออุตสาหกรรมมีรากฐานมาตั้งแต่ 1928 โดยการจัดตั้งของสหพันธ์แรงงาน Solidaridad และต่อมา Jose Maria ได้รณรงค์ให้เยาวชนมีการศึกษาและจัดตั้งสถาบันการศึกษาเพื่อฝึกทักษะแรงงานอุตสาหกรรมผ่านกลุ่ม ULGOR ของเขา

บริษัทสหกรณ์ทั้งหมดนี้ โดยการประสานงานของ CLP ได้รวมตัวกันจัดตั้งเป็นสหพันธ์สหกรณ์ รู้จักกันทั่วไปในนาม Mondragon Co-operation Corporative หรือ บรรษัทสหกรณ์แห่งมอนดรากรอน ภายใต้บรรษัทสหกรณ์แห่งมอนดรากรอน บริษัทสหกรณ์ได้ถูกจัดเป็นกลุ่มๆ กลุ่มที่ใหญ่ที่สุดคือ กลุ่ม ULARCO ที่มีบทบาทนำในบรรษัทสหกรณ์มอนดรากรอน เนื่องจากมีเครือข่ายธุรกิจด้านอุตสาหกรรมมากที่สุด การจัดกลุ่มก็โดยแนวคิดที่ว่า ต้องการให้แต่ละกลุ่มมีการช่วยเหลือซึ่งกันและกันตามความจำเป็นของธุรกิจ มีการกระจายอำนาจและการตัดสินใจ มีความเป็นอิสระและประชาธิปไตย ตามหลักสหกรณ์ แต่การรวมกันเป็นสมาคมบรรษัทสหกรณ์ก็เพื่อให้เกิดการรวมความคิด รวมพลังของทุนสหกรณ์ ร่วมแรงร่วมใจกัน แข่งขันกับธุรกิจทุนนิยมที่มีขนาดใหญ่และเข้มแข็งกว่า

บรรษัทสหกรณ์แห่งมอนดรากรอนที่เป็นเสมือนสมาคมหรือบริษัทประสานงานของกลุ่มสหกรณ์ในมอนดรากรอน ประกอบด้วย กลุ่มธุรกิจ 4 กลุ่ม คือ สถาบันการเงิน (Financial group) บริษัทและโรงงานอุตสาหกรรม (industrial group) กลุ่มค้าส่งค้าปลีก (distribution group) และกลุ่มวิจัย ฝึกอบรม และการ

¹⁹ เล่มเดียวกัน หน้า 30.

ศึกษา

กลุ่มที่ใหญ่ที่สุดคือ กลุ่มอุตสาหกรรมที่มีทั้งโรงงานผลิตอะไหล่รถยนต์ บริษัทก่อสร้าง บริษัทผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้า บริษัทผลิตเครื่องกีฬา และบริษัทผลิตเครื่องจักรเครื่องมือ ยอดขายของกลุ่มอุตสาหกรรมเมื่อปี 1996 สูงถึง 291,806 ล้านเปโซ เป็นยอดขายต่างประเทศ 98,514 ล้านเปโซ แสดงให้เห็นว่า ความเติบโตของยอดขายเพิ่มขึ้นอย่างน่าพอใจ กลุ่มอุตสาหกรรมมีการจ้างงานทั้งหมดในปี 1996 16,948 คน เทียบกับปี 1995 15,286 คน²⁰

ยอดขายโดยรวมของบรรษัทสหกรณ์มอนดราคอน ในปี 1996 มีทั้งสิ้น 629,898 ล้านเปโซ เทียบกับปี 1995 มี 558,778 ล้านเปโซ ยอดขายต่างประเทศปี 1996 179,696 ล้านเปโซ เทียบกับปี 1995 140,998 ล้านเปโซ จำนวนคนงานทั้งหมดของ 4 กลุ่ม ในปี 1996 มีทั้งหมด 30,634 คน เทียบกับปี 1995 27,950 คน²¹ นับว่า บรรษัทสหกรณ์มอนดราคอนเป็นบริษัทขนาดใหญ่ที่มีคนงานมากและยอดขายสูง

เป็นที่น่าสังเกตว่า บรรษัทสหกรณ์มอนดราคอนเรียกบริษัทในเครือของตนว่า บริษัท (Company) ทั้งสิ้น ในรายงานประจำปี 1996 รายชื่อบริษัทในเครือ (list of MCC Companies) มีดังนี้

กลุ่มสถาบันการเงิน	5	บริษัท
กลุ่มอุตสาหกรรม	82	บริษัท
กลุ่มค้าส่งค้าปลีก	8	บริษัท
กลุ่มวิจัย ฝึกอบรม และการศึกษา	20	บริษัท
รวม	115	บริษัท

ที่มา: MCC Annual Report 1996

หลังจากการนัดหยุดงานของคนงาน เมื่อปี 1974 ในโรงงานของเครือ ULGOR ทำให้ ULGOR สรุบบทเรียนว่า การมีโรงงานขนาดใหญ่เป็นเรื่องที่มีความยากลำบากในการที่จะดูแลให้ทั่วถึง นำไปสู่ปัญหาการติดต่อสื่อสารข้อความ และการทำความเข้าใจระหว่างฝ่ายจัดการกับฝ่ายคนงาน จากนั้นมากลุ่ม ULGOR จึงใช้กลยุทธ์การจดทะเบียนบริษัทใหม่ เมื่อบริษัทเดิมมีการขยายตัวใหญ่เกินไปยากต่อการควบคุมดูแล²² และนี่กลายเป็นประเพณีของบรรษัทสหกรณ์มอนดราคอนที่ดำเนินนโยบายแนว ULGOR จากจำนวนคนงานและจำนวนสถานประกอบการของบรรษัทมอนดราคอน ก็จะได้เห็นว่าแต่ละสถานประกอบการจะจ้างงานโดยเฉลี่ยประมาณ 266 เท่านั้น

ความสำเร็จของธุรกิจชุมชนของมอนดราคอนที่พัฒนามาสู่บรรษัทสหกรณ์มอนดราคอน (Mondragon Corporation Cooperative = MCC) อันยิ่งใหญ่ มีปัจจัยหลักๆอยู่ 3 ประการ

ประการแรก เกิดจากแรงขับเคลื่อนเชิงอุดมการณ์ของชาว巴斯ก์ที่ต้องการเป็นอิสระจากการปกครองของสเปน ในเมื่อเอกราชทางการเมืองการปกครองยังเป็นจริงไม่ได้ ชาว巴斯ก์จึงพยายามจะเป็นอิสระทางเศรษฐกิจ ต้องการพึ่งตนเองให้มากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ จึงนำไปสู่การสร้างองค์กรธุรกิจเพื่อชาว巴斯ก์ในรูป

²⁰ Mondragon Corporation Cooperativa Annual Report 1996, Mondragon MCC Corporate Centre, หน้า 16.

²¹ เล่มเดียวกัน หน้า 4.

²² ดู Hunk Thomas อ้างแล้ว หน้า 35.

ของสหกรณ์

ประการที่สอง การคิดค้นปรับปรุงแบบองค์กรธุรกิจ เพื่อหลีกเลี่ยงข้อจำกัดทางกฎหมายและเพื่อต่อสู้ในระบบตลาดของธุรกิจทุนนิยม ซึ่งจะเห็นได้จากการที่ Jose Maria พบว่า รูปแบบสหกรณ์มีข้อจำกัดในด้านการจัดการและการใช้เงินทุนจากสถาบันการเงินทั่วไป รวมทั้งมีข้อจำกัดในการใช้ประโยชน์จากระบบ “สวัสดิการสังคม” (Social security scheme) จึงได้คิดรูปแบบบริษัทสหกรณ์ (ตั้งเป็นบริษัทเริ่มแรก) เพื่อความคล่องตัว แล้วค่อยๆแปรรูปเป็น “บริษัทสหกรณ์” โดยให้สมาชิกอื่นๆเข้าถือหุ้น และจัดตั้งบริษัทลูกของบริษัทสหกรณ์ที่เป็นนิติบุคคล ลักษณะ “บริษัทจำกัด” แต่เป็นสมาชิคนิติบุคคลของบริษัทสหกรณ์ จึงสามารถบริหารงานเชิงธุรกิจได้เต็มที่ และสามารถกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินทั่วไป รวมทั้งสามารถใช้ประโยชน์จาก “สวัสดิการสังคม” ที่จัดโดยรัฐได้อีกด้วย

ที่สำคัญอย่างยิ่ง กลุ่ม ULGOR ซึ่งเป็นแม่แบบของบริษัทสหกรณ์ในมอนตรากอน ได้จัดตั้งธนาคารออมทรัพย์ของประชาชน (People's Saving Bank) เพื่อเป็นฐานการระดมทุน และแหล่งเครดิตที่สำคัญของกลุ่มบริษัทสหกรณ์ บริษัทสหกรณ์มอนตรากอนจึงสามารถสร้าง “สามขาแข้งในระบบทุนนิยม” ได้อย่างมั่นคง นั่นคือ มีชาการผลิต ได้แก่โรงงานต่างๆ ชาการค้า ได้แก่กลุ่มค้าส่งค้าปลีก และทางการเงิน อันได้แก่ธนาคารออมทรัพย์ของประชาชน หรือ CLP (Caja Laboral Popular)

ประการที่สาม บริษัทสหกรณ์มอนตรากอน เติบโตมาจากกระบวนการปฏิสัมพันธ์ 4 ฝ่าย อันได้แก่ ชุมชนชาวบาสก์ (ในมอนตรากอน) สถาบันวิชาการ อันได้แก่ โรงเรียนและวิทยาลัยที่ผลิตแรงงานเพื่อการอุตสาหกรรม สถาบันวิจัย ผักกอบรม ที่คอยให้ความช่วยเหลือด้านความรู้และการค้นคว้าเทคโนโลยี การวิจัยและพัฒนา (Research & Development) มีการค้นคว้าและผลิตงานอย่างต่อเนื่อง สถาบันเหล่านี้กลายเป็น 1 ใน 4 ของบริษัทสหกรณ์มอนตรากอน

สถาบันต่อมาคือ สถาบันธุรกิจ กลุ่ม ULARCO ก็คือกลุ่มธุรกิจที่มารวมกันเป็นบริษัทสหกรณ์ แล้วมารวมกันอีกครั้งเป็น ULARCO 3 ใน 4 ของ ULARCO คือ ARRASATE EDERLAN และ COPRECI ล้วนแต่เกิดจากการรวมกลุ่มของบริษัทธุรกิจที่ค่อยๆแปรรูปเป็นบริษัทสหกรณ์ เมื่อเป็นบริษัทสหกรณ์แล้วจึงรวมกับ ULGOR กลายเป็น ULARCO นี่จึงพิสูจน์ให้เห็นได้ว่า การเข้าร่วมของภาคธุรกิจในมอนตรากอนมีส่วนสำคัญยิ่งที่ทำให้เกิดแนวคิดบริษัทสหกรณ์มอนตรากอน

สถาบันสุดท้ายคือ สถาบัน “รัฐ” รัฐในที่นี้หมายถึง สถาบันรัฐในแคว้นบาสก์ แม้ว่าแคว้นบาสก์เป็นแคว้นหนึ่งของสเปน แต่ผู้ที่มีอำนาจรัฐในแคว้นบาสก์ที่เป็นชาวบาสก์ล้วนแต่ให้การสนับสนุนและช่วยเหลือบริษัทสหกรณ์มอนตรากอน โดยเฉพาะพรรค Basque Nationalist Party

พัฒนาการของบริษัทสหกรณ์มอนตรากอนเกิดขึ้นและพัฒนาอย่างต่อเนื่องบนเส้นทางแห่งการพึ่งตนเอง ตามแนวทางที่ Jose Maria ได้ตั้งคำถามไว้ให้ทุกคนที่เกี่ยวข้องค้นหาคำตอบคือ ท่านจะสร้างชาติได้อย่างไร? ท่านจะพัฒนาปัจเจกบุคคลให้มีศักยภาพและใช้ศักยภาพนั้นอย่างเต็มที่เพื่อตนเองและเพื่อชุมชนได้อย่างไร? ทำอย่างไรจึงจะสามารถหลีกเลี่ยงข้อจำกัดและผลด้านลบของระบบทุนนิยมและของระบบสังคมนิยมโดยรัฐให้ได้? นี่คือการถามที่เป็นแนวทางในการสร้างระบบธุรกิจชุมชนของมอนตรากอน

หากจะเชื่อมพัฒนาการจากชุมชนสังคมนิยมแบบโอเวนมาสู่บริษัทสหกรณ์มอนตรากอน ก็ จะเห็นการเคลื่อนตัวจากชุมชนสังคมนิยมอุดมคติ ยกเลิกระบบกรรมสิทธิ์ส่วนบุคคลและกลไกตลาด มาสู่องค์กร

เศรษฐกิจของชุมชนแนวกึ่งสังคมนิยม ที่มีกรรมสิทธิ์เป็นของชุมชนภายใต้กลไกตลาด มาสู่ขบวนการสหกรณ์
แนวทุนนิยมก้าวหน้า จากนั้นชุมชนในมอญราก็ได้พัฒนาขบวนการสหกรณ์ไปสู่บรรษัทสหกรณ์ เพื่อให้
อยู่ได้ แข่งขันได้ และเติบโตได้ ภายใต้กลไกตลาดของระบบทุนนิยม เราจะเรียกมันว่า เป็นองค์กรธุรกิจผสม
ผสานกึ่งสังคมนิยม (กรรมสิทธิ์ของชุมชน) กึ่งทุนนิยม (แสวงหากำไรภายใต้กลไกตลาด) หรือจะเรียกว่า เป็น
องค์กรธุรกิจในระบบทุนนิยมก้าวหน้า (Advance Capitalism) ก็อาจจะได้ เพราะเป็นรูปแบบการลงทุนเพื่อ
ได้กำไร แต่เป็นกำไรเพื่อส่วนรวม เป็นกำไรที่นำมาแก้ปัญหาสังคมและชุมชน เป็นองค์กรธุรกิจที่ใช้ยุทธศาสตร์
win-win strategy คือดึงเอาสถาบันธุรกิจมาร่วมประโยชน์กับสถาบันชุมชน

1.3.2 ธุรกิจชุมชนในประเทศด้อยพัฒนา

ในความเป็นจริง การประกอบการในชุมชนที่เรียกว่า การประกอบการขนาดจิ๋ว (micro-enterprise) และ
การใช้สินเชื่อรายเล็กรายน้อยเพื่อธุรกิจขนาดจิ๋ว (micro-credit) เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นและคงอยู่มานับชั่วอายุคน
แล้ว (ดู Hoy, 1998: 121-122) ธนาคารเพื่อการพัฒนาเอเชียรายงานเมื่อปี 2535 ว่า สถาบันการเงินที่เป็น
ทางการ (formal financial institutions) ประสบความล้มเหลวในการปล่อยสินเชื่อให้แก่คนยากจนคือ นอก
จากเรียกหนี้คืนไม่ได้แล้วยังไม่สามารถไปกระตุ้นกิจกรรมทางเศรษฐกิจให้คงอยู่และขยายตัวได้ ตรงข้าม การ
ให้เครดิตโดยสถาบันที่ไม่เป็นทางการ (informal financial institution) กลับประสบความสำเร็จในการปล่อย
เครดิตให้แก่คนจน นั่นคือสามารถเรียกหนี้คืนได้ 98% และกระตุ้นให้เกิดกิจกรรมทางอาชีพได้ (เล่มเดียวกัน)

สถาบันสินเชื่อที่กล่าวถึงกันมากคือ ธนาคารกรามีน (Grameen Bank) ในบังคลาเทศ ซึ่งมีลักษณะ
เป็นสถาบันของ NGOs และกลายเป็นรูปแบบของสถาบันเครดิตเพื่อกิจการขนาดจิ๋ว (micro-credit) ที่ใคร่ก็
เลียนแบบ แม้แต่ในสหรัฐอเมริกาที่มีการจัดสถาบันเครดิตคล้ายๆธนาคารกรามีน

ธนาคารกรามีนตั้งขึ้นมาเมื่อ พ.ศ.2519 โดย กรามีน อาจารย์มหาวิทยาลัยที่สนใจปัญหาของคนยาก
คนจน คนไร้ที่ทำกินในชนบทบังคลาเทศ ซึ่งคนเหล่านี้แทบจะไม่มีโอกาสกู้เงินจากสถาบันการเงินที่เป็นทาง
การใดๆเลย กติกาของธนาคารกรามีนคือ ผู้ที่ต้องการกู้เงินจะต้องรวมกลุ่มกัน แต่ละกลุ่มจะได้รับการจัดสรร
เงินทุนเล็กๆก้อนหนึ่งให้ เงินก้อนนี้จะมอบให้สมาชิกกลุ่มเพียง 2 คน 2 คนนี้จะเป็นใคร เป็นหน้าที่ของกลุ่มที่
จะตัดสินใจ และธนาคารจะไม่จัดเงินให้เพิ่มแก่กลุ่มใดๆถ้าสมาชิก 2 คนของกลุ่มนั้นยังไม่ชำระเงินคืน ดังนั้น
ถ้าสมาชิกกลุ่มคนอื่นต้องการได้เงินกู้บ้างก็จำเป็นจะต้องสร้างแรงกดดันหรือต้องช่วยเหลือกันให้ 2 คนที่รับ
เงินไปก่อนแล้วต้องนำเงินมาชำระหนี้ให้ได้ ด้วยเทคนิคการจัดการดังกล่าวทำให้ธนาคารกรามีนสามารถเรียก
เงินคืนได้ถึงร้อยละ 98

ในการให้เครดิตแก่กลุ่มนี้ กรามีนจะมีเงื่อนไขกำกับ เช่นว่า จะต้องดื่มน้ำดื่ม ต้องทำให้ครอบครัวมี
ขนาดเล็ก ต้องดูแลสุขภาพให้แข็งแรง เป็นต้น กรามีนมีส่วนที่กระตุ้นให้เกิดธุรกิจชุมชน เนื่องจากกลุ่มที่กู้เงิน
จากกรามีนได้มีการจัดตั้งกลุ่มอาชีพ เช่น กลุ่มสิ่งทอ กลุ่มเครื่องปั้นดินเผา เป็นต้น กรามีนมีความสำเร็จสูงมาก
ในการสร้างกลุ่มอาชีพแม่บ้าน และปล่อยสินเชื่อให้แก่กลุ่มเหล่านี้ ร้อยละ 94 ของลูกค้ากรามีนเป็นผู้หญิง
จากจำนวนลูกค้าเมื่อปี 2540 ประมาณ 2.1 ล้าน ครอบครัวประมาณครึ่งหนึ่งของหมู่บ้านในบังคลาเทศ วง
เงินสินเชื่อที่ปล่อยให้ชาวบ้านปีหนึ่งปัจจุบันนี้ประมาณ 400 ล้านดอลลาร์

ในอินเดีย เมื่อปี 2515 คนงานหญิงในอุตสาหกรรมก่อสร้างขนาดเล็กในภาคไม่เป็นทางการ (informal)

รวมกับแม่ค้าหาบเร่แผงลอย ได้รวมตัวกันและจัดตั้งเป็นสหภาพแรงงานหรือสมาคมแรงงาน ชื่อว่า สมาคมผู้หญิงอาชีพอิสระ (Self-employed Women's Association = SEWA) ในหมู่สมาคมนี้รวมตัวกันเพื่อช่วยเหลือกันมิให้ถูกข่มขู่จากตำรวจ ต่อมาสมาคมนี้ได้เติบโตอย่างรวดเร็ว และได้จัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์ของตนเองขึ้นมาทำหน้าที่ระดมเงินออมและเงินลงทุนจากสมาชิกรายละเล็กรายละน้อย และปล่อยให้สมาชิก เป็นกลุ่มออมทรัพย์เชิงธุรกิจที่ (ไม่จดทะเบียน) ที่เป็นของสมาชิก โดยสมาชิก และเพื่อสมาชิก ซึ่งล้วนเป็นกลุ่มผู้หญิงรับจ้างงานก่อสร้างและค้าขาย หาบเร่แผงลอย ปัจจุบันนี้มีสมาชิกประมาณ 47,000 คน กลุ่มออมทรัพย์ของผู้ใช้แรงงานหญิงกลุ่มนี้ไม่เพียงแต่ทำหน้าที่ระดมเงินออมและปล่อยสินเชื่อเท่านั้น แต่ยังได้นำเอากำไรไปจัดสวัสดิการอื่นๆ เช่น การประกันชีวิต การเคหะสงเคราะห์ และช่วยเหลือสมาชิกด้านการเงินเมื่อสมาชิกถูกคดีความ ถูกปรับ ถูกจับกุม นอกจากนี้กลุ่มออมทรัพย์ยังช่วยเหลือสนับสนุนให้มีการจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์ในกลุ่มช่างฝีมือต่างๆ คนงานส่งนม หาบเร่แผงลอย และคนงานบริการอื่นๆ ครึ่งหนึ่งของสมาชิกของขบวนการกลุ่มออมทรัพย์นี้เป็นผู้หญิง โดยเฉพาะผู้หญิงที่ทำงานอยู่กับบ้าน หรือรับงานไปทำที่บ้าน (รวมทั้งหาบเร่แผงลอย) ประมาณคร่าวๆว่า SEWA มีสมาชิกในเครือข่ายรวมกันประมาณ 150,000 คน บทบาทของ SEWA ในปัจจุบัน ไม่เพียงแต่ทำหน้าที่เป็นสถาบันการเงินให้แก่สมาชิกเท่านั้น แต่ยังเป็นองค์กรของขบวนการผู้ยากไร้ที่มีพลังอีกด้วย

รูปแบบธุรกิจชุมชนที่เป็นทางการและแพร่หลายมากที่สุดในประเทศด้อยพัฒนาคือ “สหกรณ์” โดยเฉพาะสหกรณ์การเกษตร สหกรณ์ในประเทศด้อยพัฒนาในหลายๆประเทศไม่เพียงแต่ทำหน้าที่รวบรวมผลผลิตเพื่อส่งจำหน่ายในตลาดเท่านั้น แต่ยังทำหน้าที่พัฒนาเทคโนโลยี พัฒนาเมล็ดพันธุ์ เช่น สหกรณ์ในหมู่บ้านแมทสแวร์ (Matsvair) ในซิมบับเว (Zimbabwe) สหกรณ์ในไกรา (Kaira) รัฐคุจราจ ในอินเดีย ก็เป็นอีกตัวอย่างหนึ่งที่กลุ่มแม่บ้านและผู้ไร่ที่ดินทำกินได้ก่อตั้งสหกรณ์โคนม ผลิตนํ้านม จนกระทั่งมีโรงงานของตนเอง ชื่อว่าโรงงานนมอามูล (Amul Dairy) เป็นที่รู้จักกันกว้างขวาง มีผลิตภัณฑ์นมจำหน่ายทั่วประเทศ ในปี 2513 กลุ่มตลาดร่วมยุโรป (EEC) ได้เสนอซื้อผลิตภัณฑ์นมจากอินเดียเพื่อนำไปใช้ในโครงการช่วยเหลือประเทศยากจนอื่นๆ อามูลจึงสามารถขายผลิตภัณฑ์นมได้มาก และสามารถสะสมทุนจากการขายในโครงการนี้ไปใช้สนับสนุนโครงการผลิตนมในแหล่งอื่นๆทั่วอินเดีย ซึ่งโครงการต่างๆเหล่านั้นได้จัดตั้งขึ้นตามรูปแบบของอามูล (Amul Model) (Clark, 1991: 34) อย่างไรก็ตาม เป็นที่น่าสังเกตว่า สหกรณ์เหล่านี้เริ่มต้นมักจะได้รับเงินช่วยเหลือจากประเทศที่พัฒนาแล้ว (ดู Hoy, 1998: 123)

กรณีตัวอย่างของธุรกิจชุมชนพึ่งตนเองอย่างสมบูรณ์คือ กรณีของคณะกรรมการต่อสู้เพื่อยุติความหิวโหย (the Committee for the Fight for the End of Hunger = COLUFIFA) ซึ่งตั้งขึ้นเมื่อปี 2527 ในประเทศเซเนกัล (Senegal) องค์กรนี้เป็นองค์กรช่วยเหลือตนเอง (self-help organization) ที่อาศัยคุณค่าของวัฒนธรรมเดิมของชุมชนเป็นเครื่องยึดโยงและบริหารองค์กร โดยที่ชุมชนใช้ประโยชน์ของการแบ่งปันอาหารให้แกกัน เป็นแกนกลางของวัตถุประสงค์ของการจัดตั้ง ที่สมาชิกขององค์กรจะนำพืชผลจำนวนหนึ่งไปฝากไว้ที่กองกลางที่จัดการดูแลโดย COLUFIFA ซึ่งมีคณะกรรมการที่เลือกตั้งจากสมาชิกอาวุโสเป็นที่นับถือของชุมชน ผู้ที่ขาดแคลนสามารถมาขอยืมเมล็ดพืชจากกองกลางได้ (คล้ายๆกับธนาคารข้าวในภาคอีสาน) คณะกรรมการซึ่งเป็นผู้อาวุโสของชุมชนไม่เพียงแต่จะบริหารธนาคารพืชผลเท่านั้น แต่ยังทำหน้าที่เป็นตุลาการแก้ปัญหาความขัดแย้งต่างๆในชุมชนด้วย COLUFIFA ปฏิเสธที่จะรับความช่วยเหลือจากภายนอกเพื่อประกาศ

ศักดิ์ศรีของการพึ่งตนเองของชุมชน ในความพยายามที่จะทำให้ธนาคารพืชผลดิบโต COLUFIFA ให้กู้ยืมพืชผลในเชิงธุรกิจ คือ คัดดอกเบ๊ (อัตราต่ำ) จากการกู้ยืม ผลได้จากการกู้ยืมถูกนำไปขายในตลาดและนำเงินที่ได้นั้นมาจัดตั้งเป็นกองทุน เพื่อให้สมาชิกกู้ยืม (เงิน) ต่อไปอีก ปัจจุบันนี้ COLUFIFA มีสมาชิกประมาณ 20,000 คน มีชื่อเสียงโด่งดังไปถึงประเทศใกล้เคียง ซึ่งได้ขอให้ COLUFIFA ไปช่วยให้คำแนะนำในการจัดตั้งกลุ่มประเภทนี้ขึ้นมา (เล่มเดียวกัน, 124)

ในไฮติ เมื่อปี 2516 ได้มีการจัดตั้งองค์กรชานาชื่อว่า Mouvan Peyizan Papaye = MPP หรือ ขบวนการชานาเครโอลแห่งปาเปอี (เครโอลเป็นชาวเกาะที่มีเชื้อสายผิวขาว) ขบวนการชานาแห่งนี้เกิดขึ้นเพื่อแสวงหาความร่วมมือให้ร่วมกันคิดร่วมกันทำ ความล้มเหลวของโครงการโดยรัฐบาลผลักดันให้ชานาเครโอลกลุ่มเล็กๆกลุ่มหนึ่งรวมตัวกันขึ้นในปี 2516 เพื่อแสวงหาแนวทางของตัวเองในการผลิตและการตลาด พวกเขาได้จัดตั้งกิจการของตนเองขึ้นมาในอันที่จะผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมออกจำหน่ายจนประสบความสำเร็จ ปลายปี 2523 พวกเขามีสมาชิกเข้าร่วมกิจการถึง 120,000 ราย และได้ขยายกิจกรรมการผลิตออกไปในหลายสาขา คือ สัตว์เลี้ยง น้ำผึ้ง ยุงฉาง กลุ่มออมทรัพย์และสินเชื่อ และทำหน้าที่ด้านการตลาดให้แก่ชานากลุ่มอื่นๆ รวมถึงโครงการจัดการศึกษาและอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมให้แก่ชุมชนชานา MPP ได้กลายเป็นขบวนการชานาที่ใหญ่ที่สุดของไฮติ เป็นกำลังหลักของขบวนการ Operation Lavalas ซึ่งเป็นขบวนการชานาระดับชาติที่ทำลายอำนาจรัฐ และได้หนุนให้ Jean-Bertrand Aristide ขึ้นสู่อำนาจ ในปี 2535 ทหารยึดอำนาจ สำนักงานของ MPP ถูกทำลาย ทรัพย์สินถูกขโมย สมาชิกถูกทำร้าย แม้ว่าปัจจุบันภาวะการเมืองของไฮติสงบลง MPP ได้ฟื้นตัวขึ้นอีกครั้งหนึ่ง แต่ไม่ทราบว่าจะอนาคตจะเป็นอย่างไร (Uvin, 1995: 934)

กล่าวโดยสรุป “ธุรกิจชุมชน” เป็นรูปแบบการต่อสู้ทางเศรษฐกิจของชุมชนและคนยากจน มีรูปแบบการจัดตั้งที่หลากหลาย แต่หลักการพื้นฐานเหมือนกัน คือ เป็นของสมาชิกในชุมชน เพื่อผลได้ทางเศรษฐกิจและสังคมของชุมชน เกิดขึ้นในประเทศต่างๆทั้งโดยการเรียนรู้จากชุมชนในประเทศอื่นๆ และพัฒนาขึ้นมาเองภายในประเทศนั้นๆ ดังนั้น ในทางสากล “ธุรกิจชุมชน” ไม่ใช่เป็นเรื่องใหม่ของทศวรรษ 1990 แต่อย่างใด

Robert Allen ผู้ซึ่งคลุกคลีอยู่ในวงการ NGOs และธุรกิจชุมชนมากกว่า 20 ปี อธิบายว่า สถานประกอบการของชุมชน (Community enterprises) หรือธุรกิจชุมชน (Community businesses) ในประเทศต่างๆ จัดตั้งขึ้นมาในหลายรูปแบบ ได้แก่ สหกรณ์ สมาคมชานา กลุ่มออมทรัพย์ (credit unions) ธนาคารหมู่บ้าน กองทุนพัฒนา (development trusts) ร้านค้า NGOs (NGO trading arm) และธุรกิจที่จัดตั้งและถือหุ้นโดยลูกจ้าง Allen ให้คำจำกัดความ “ธุรกิจชุมชน” ว่า หมายถึง องค์กรการผลิตการค้าที่จัดตั้งขึ้นโดยสมาชิกของชุมชน บริหารและควบคุมโดยสมาชิกชุมชน (Allen, 1999: 10) เขาสรุปว่า ธุรกิจชุมชนรูปแบบต่างๆมี “ลักษณะร่วม” คือ

- มีวัตถุประสงค์ที่จะสร้างผลให้แก่ชุมชน เช่น รายได้ และการจ้างงาน
- สมาชิกชุมชนเป็นผู้ควบคุมและจัดการ ไม่ใช่พนักงานหรือนักธุรกิจ โดยทั่วไปการตัดสินใจทางธุรกิจจะผ่านคณะกรรมการบริหารซึ่งเป็นตัวแทนของชุมชน
- รายได้ของธุรกิจชุมชนมาจากการขายไม่ใช่มาจากเงินช่วยเหลือ ธุรกิจชุมชนจึงเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่มีการลงทุนเพื่อให้ได้กำไร

รูปแบบของธุรกิจชุมชนที่มีมากที่สุดคือ “สหกรณ์” ในประเทศด้อยพัฒนาทั่วโลก มีสหกรณ์อยู่

ประมาณ 500,000 แห่ง มีสมาชิกรวมกันประมาณ 740 ล้านคน อย่างไรก็ตาม Allen บอกว่า จากที่เขาสังเกต ธุรกิจชุมชนในหลายๆประเทศเริ่มลดจำนวนลง โดยเฉพาะ “สหกรณ์” มีจำนวนมากที่ประสบความล้มเหลว Rooy (1996: 147) ให้เหตุผลของความล้มเหลวของสหกรณ์ว่า เพราะการควบคุมของระบบราชการ กล่าวคือ ยิ่งสหกรณ์มีบทบาททางเศรษฐกิจมาก กฎหมายสหกรณ์ก็จะมีบทบัญญัติควบคุมแทรกแซงมากขึ้น การให้สหกรณ์มีอิสระโดยทั่วไปแล้วจะทำให้สหกรณ์บริหารงานได้อย่างมีประสิทธิภาพดีกว่า แต่ก็เกิดปัญหาได้เช่นกัน นั่นคือ สหกรณ์ที่มีอิสระไม่ถูกแทรกแซงก็มักจะไม่มีสนใจสมาชิกที่ยากจน เพราะเป็นสมาชิกที่เป็นภาระกับสหกรณ์ ดังนั้น สหกรณ์ก็มีแนวโน้มที่จะรับสมาชิกที่มีฐานะดีกว่า ในที่สุดก็จะกลายเป็นสหกรณ์ที่มีสมาชิกส่วนใหญ่ที่เป็นผู้มีรายได้ระดับปานกลาง ไม่ใช่ระดับยากจน (Hulm & Masley, 1996: 172) ยิ่งกว่านั้น สหกรณ์เหล่านี้มักจะไม่ได้ให้ความสำคัญแก่สมาชิกสตรี สตรีจึงมักจะไม่ค่อยมีบทบาทในการบริหารงานสหกรณ์ ในสหกรณ์ใหญ่ที่มีลักษณะเป็นสหกรณ์อเนกประสงค์ มักจะมีปัญหาคอรัปชั่น ขณะเดียวกันในสหกรณ์เล็กๆก็มักจะประสบปัญหาความไม่มีประสิทธิภาพ ไม่มีความสามารถ จึงยากที่จะพึ่งตนเองได้ มักจะต้องพึ่งพาการสนับสนุนจากภายนอก (Bruce, 1990) Allen ให้ความเห็นว่า ธุรกิจชุมชนในรูปแบบอื่นๆก็ประสบปัญหาด້ายๆสหกรณ์ นานๆเข้าธุรกิจชุมชนเหล่านี้มักจะมีปัญหาร่วมกันประการหนึ่งคือ การบริหารและการจัดการจะกระจุกตัวอยู่ในกลุ่มคนไม่กี่คน ขาดการมีส่วนร่วมของสมาชิก ดังนั้น ความพยายามที่จะปรับปรุงธุรกิจชุมชนขณะนี้คือ จะทำอย่างไรจึงจะทำให้เกิดการมีส่วนร่วมอย่างจริงจังและสามารถบริหารงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ (Allen, 1999: 11)

จากที่กล่าวมาจะเห็นได้ว่า ธุรกิจชุมชน (Community business หรือ community enterprise) เกิดขึ้นทั่วไปในประเทศด้อยพัฒนา แต่ไม่อาจพัฒนาเติบโตขยายตัวได้เท่าธุรกิจของมอนดราคอน เพราะ

ประการแรก ธุรกิจชุมชนในประเทศด้อยพัฒนาหลากหลายรูปแบบ หลากหลายชุมชน กระจายไม่ประสานสัมพันธ์เหนียวแน่นเหมือนมอนดราคอน เนื่องจากขาดสิ่งยึดเหนี่ยวร่วมกัน ขณะที่มอนดราคอนมีสิ่งยึดเหนี่ยวร่วมกัน คือ ความเป็นชาตินิยมที่ต้องการเป็นอิสระจากสเปน

ประการที่สอง ความรู้ความสามารถในการจัดการเชิงธุรกิจของธุรกิจชุมชนในประเทศด้อยพัฒนายังมีน้อย ความสามารถในการแข่งขันจึงต่ำ ยิ่งถูกกระแสการค้าเสรีจากประเทศพัฒนาแล้วไหลบ่าเข้าสู่ตลาดประเทศด้อยพัฒนา ยิ่งทำให้ธุรกิจชุมชนประสบปัญหาการแข่งขันรุนแรงขึ้น การสะสมทุนและการเติบโตจึงถูกจำกัดให้อยู่ในระดับพอเลี้ยงตัวเองให้อยู่รอด และจำนวนมากจะต้องอาศัยการช่วยเหลือจากทุนภายนอก

ประการที่สาม การพัฒนาด้านเทคโนโลยีมีน้อย จึงทำให้คุณภาพของผลิตภัณฑ์ไม่อาจแข่งขันในตลาดได้ เมื่อเทียบกับมอนดราคอนแล้วจะพบว่า มอนดราคอนจะมีการค้นคว้าพัฒนาเทคโนโลยีของตนเองทั้งเทคโนโลยีการผลิตและเทคโนโลยีการจัดการ

ประการที่สี่ ความสามารถทางการตลาดของธุรกิจชุมชนในประเทศด้อยพัฒนามีจำกัด จำนวนมากต้องอาศัยตลาดเชิงสงเคราะห์ คือขอให้ผู้ซื้อซื้อเพื่อช่วยเหลือผู้ผลิต ซึ่งเป็นตลาดที่ไม่แน่นอนและขยายตัวได้ยาก เพราะไม่ใช่ตลาดตามปกติ การที่จะให้ผลผลิตคงอยู่ในตลาดได้ ผู้ผลิตผู้ขายจะต้องเข้าถึงกลุ่มลูกค้าและลูกค้านั้นซื้อสินค้าเพราะพอใจในราคาและอรรถประโยชน์ที่จะได้จากการซื้อจริงๆ ซึ่งสินค้าของมอนดราคอนทั้งหมดขายในตลาดปกติ ไม่ได้พึ่งตลาดสงเคราะห์แต่อย่างใด อย่างไรก็ตาม การเริ่มต้นของธุรกิจชุมชนเริ่มแรกอาจต้องพึ่งตลาดสงเคราะห์บ้าง แต่การคงอยู่ในระยะยาวจะต้องพยายามยืนอยู่ให้ได้ในตลาดปกติ หรือ

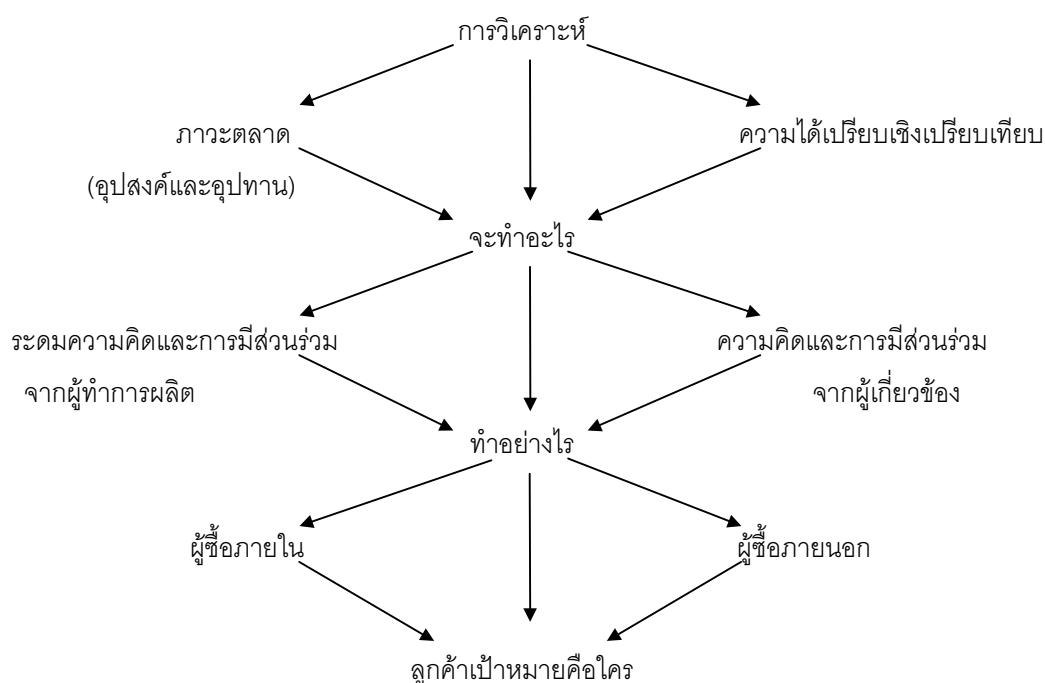
ถ้าไม่ต้องการพึ่งตลาดปกติ ก็ต้องเน้นการผลิตเพื่อกินเพื่อใช้เป็นหลัก ส่วนที่จะเข้าสู่ตลาดก็เป็นส่วนเหลือที่ขายออกไปโดยไม่ต้องคิดเรื่องกำไรและต้นทุน ซึ่งกิจกรรมทางเศรษฐกิจประเภทนี้จะไม่อยู่ในข่ายที่เป็นธุรกิจชุมชน เพราะธุรกิจย่อมหมายถึง การลงทุนที่หวังผลกำไรตอบแทน

1.4 วิธีการศึกษา

1.4.1 คำถามของงานวิจัย

คำถามทั่วไปของงานวิจัยนี้คือ ถ้าจะศึกษาความเป็นไปได้ของการจัดตั้งธุรกิจชุมชน จะต้องทำอะไรบ้าง? มีความเป็นไปได้หรือไม่ที่จะจัดตั้งธุรกิจชุมชนขึ้นมาในรูปแบบบริษัท?

ในการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจชุมชน ผู้วิจัยใช้กรอบความคิดทางเศรษฐศาสตร์ว่า จะผลิตหรือจะทำอะไร จะทำสิ่งนั้นอย่างไร และทำขึ้นมาหรือผลิตขึ้นมาเพื่อขายให้ใคร ภายใต้กรอบความคิดดังกล่าว ตัวแปรและปัจจัยที่จะกำหนดว่า จะผลิตอะไร จำทำอย่างไร และจะผลิตขายใคร มีกระบวนการดังนี้



จากกรอบความคิดดังกล่าว ตัวแปรที่จะกำหนดว่า “จะทำอะไร” คือ ภาวะตลาดหรือภาวะอุปสงค์และอุปทาน ซึ่งเป็นตลาดเชิงนามธรรม คือ การรู้ว่าอุปสงค์มีมากกว่าอุปทาน หรืออุปทานมีมากกว่าอุปสงค์ ถ้าอุปทานมากกว่า ผลิตออกมาก็จะขาดทุน แต่อุปสงค์มากกว่า ผลิตออกมาก็ย่อมมีโอกาสขายได้ ตลาดตามนัยนี้เรียกว่าตลาดตามนัยเศรษฐศาสตร์ แต่จะขายได้มากน้อยแค่ไหนต้องขึ้นอยู่กับตลาดรูปธรรม คือกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เข้าถึงได้และขายได้จริงๆ และตัวแปรต่อมาคือ ความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ (comparative advantage) ซึ่งโดยทั่วไปคือความได้เปรียบด้านทรัพยากรธรรมชาติและทักษะการผลิต

ส่วนตัวแปรที่จะกำหนดว่า “ทำอย่างไร” คือ การมีส่วนร่วม หรือ ร่วมกันคิด ร่วมกันทำ ร่วมกันรับผิดชอบ การมีส่วนร่วมทั้งสามระดับจากสมาชิกชุมชนและบุคคลที่เกี่ยวข้องจะทำให้ได้คำตอบว่า จะทำอย่างไร

คำว่าทำอย่างไรนี้มีความหมายครอบคลุมทั้งด้านว่า จะผลิอย่างไร จะดำเนินการอย่างไร เช่นถ้าสามารถดึงส่วนร่วมจากผู้มีทุน ผู้มีทักษะ มีภูมิปัญญา ก็ตอบได้ว่าไม่ต้องกู้ ไม่ต้องพึ่งพาทายนอก แต่ถ้าผู้เข้าร่วมไม่มีทุน ไม่มีทักษะ ขาดภูมิปัญญา การดำเนินงานก็อาจต้องกู้ ต้องขอความช่วยเหลือจากภายนอก เป็นต้น

“ผลิตขึ้นมาแล้วจะขายให้ใคร” ซึ่งหมายถึงว่า ใครคือลูกค้า และจะเข้าถึงลูกค้าได้อย่างไร จะทำให้ลูกค้าซื้อสินค้าได้อย่างไร นี่คือการยุทธศาสตร์ทางการตลาดเพื่อให้ได้ตลาดรูปธรรม (จำนวนลูกค้า) ตัวแปรที่กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือ การรู้และเข้าถึงผู้ซื้อ ทั้งในและต่างประเทศ ทั้งในและนอกชุมชน การเข้าถึงตลาดรูปธรรม จำต้องมี “ตัวสินค้า” หรือ “ตัวบริการ” ให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เห็น ได้รู้จัก ได้สัมผัส พร้อมด้วยการเสนอเงื่อนไขต่างๆที่ลูกค้าพอใจ จึงจะเกิดการตกลงซื้อขายกันได้ ซึ่งกระบวนการส่วนนี้ต้องอาศัยการตลาดและการขาย ดังนั้น “ตลาดรูปธรรม” จะเกิดขึ้นได้ก็ต่อเมื่อได้ผ่านกระบวนการ “การผลิต” หรือกระบวนการสร้างสรรค์ พัฒนาสินค้าและบริการขึ้นมาแล้วเท่านั้น ตลาดตามนัยนี้คือ ตลาดตามนัยธุรกิจหรือตลาดของหน่วยธุรกิจ

1.4.2 การเก็บข้อมูลและแหล่งข้อมูล

การเก็บและรวบรวมข้อมูลในงานวิจัยนี้มี 3 แหล่ง 3 วิธีการ คือ

1. ข้อมูลเอกสาร ถ้าเป็นเอกสารชั้นสอง ได้จากห้องสมุดต่างๆ รายงานวิจัยและรายงานสัมมนา ส่วนหนึ่งได้จากการรวบรวมไว้ด้วยตัวเอง ถ้าเป็นเอกสารชั้นหนึ่ง ได้จากรายงานการประชุมขององค์กรและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น รายงานประชุมของ NGOs และรายงานการประชุมของกลุ่มออมทรัพย์ เป็นต้น

2. ข้อมูลในพื้นที่วิจัย ได้จากการสัมภาษณ์บุคคลที่เกี่ยวข้อง ซึ่งเป็นการสัมภาษณ์แนวลึก (indepth interview)

3. ข้อมูลในโครงการทดลอง (บริษัทชุมชนหัวไทร) ได้จาก การสังเกตการอย่างมีส่วนร่วม (participatory observation) คือ ร่วมประชุม ร่วมสนทนา ร่วมออกความเห็น สังเกตและตีความจากเหตุการณ์และพฤติกรรมที่พบเห็น ในการนี้ผู้วิจัยได้ร่วมเตรียมการและจัดตั้งบริษัทชุมชนหัวไทรตั้งแต่ขั้นเตรียมความคิด จนกระทั่งมีการดำเนินงานเต็มรูปแบบของบริษัทธุรกิจชุมชน และยังคงติดตามดูแลการดำเนินงานมาตามลำดับ

1.4.3 ขอบเขตการวิจัย

งานวิจัยนี้เน้นการศึกษาปัจจัยและตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อความล้มเหลวและความสำเร็จของธุรกิจชุมชน หรือศึกษาว่า ถ้าจะจัดตั้งธุรกิจชุมชนและทำให้ธุรกิจชุมชนเติบโตได้ต้องอาศัยปัจจัยอะไรบ้าง การศึกษาจากโครงการทดลองจำกัดอยู่เฉพาะบริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทร

และปัจจัยที่นำมาศึกษาในงานวิจัยนี้ ด้านหลักเป็นปัจจัยในชุมชน และที่เกี่ยวข้องกับชุมชนโดยตรง ไม่ได้ศึกษาปัจจัยและอิทธิพลด้านการเมือง (นโยบาย การแทรกแซงและการควบคุมของรัฐ ฯลฯ) และด้านอิทธิพลจากต่างประเทศและกระแสโลกาภิวัตน์ ที่อาจมีผลกระทบต่อการทำงานของธุรกิจชุมชน การไม่ได้ศึกษาตัวแปรด้านการเมืองและด้านโลกาภิวัตน์นับว่าเป็นข้อจำกัดของงานวิจัยนี้

1.4.4 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

จากคำถามและขอบเขตดังกล่าว วัตถุประสงค์ของการวิจัยมีดังนี้ คือ

1. เพื่อศึกษาแนวคิดและพัฒนาการของธุรกิจชุมชน ทั้งในต่างประเทศและในประเทศไทย
2. เพื่อศึกษาตัวแปรที่กำหนดความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจชุมชนในประเทศไทย
3. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจชุมชนในรูปแบบ (model) “บริษัทชุมชน”
4. เพื่อทดสอบแนวความคิด “บริษัทธุรกิจชุมชน” ด้วยการจัดตั้งโครงการทดลองเป็นกรณีศึกษาที่ชุมชนเขาพังไกร อ.หัวไทร จ.นครศรีธรรมราช
5. เพื่อศึกษา “ปัจจัยและตัวแปร” ที่จำเป็น ที่ทำให้บริษัทธุรกิจชุมชนเกิดขึ้นได้ อยู่ได้ และเติบโตได้
6. เพื่อเป็นแนวทางการศึกษาต่อไปว่า หากจะจัดตั้ง “บริษัทธุรกิจชุมชน” ในที่อื่นๆจะมีความเป็นไปได้หรือไม่? อย่างไร? จะปรับปรุง ดัดแปลง หัวไทร model ให้เกิดขึ้นและเติบโตในท้องถิ่นอื่นๆได้อย่างไร?
7. เพื่อสังเคราะห์แนวคิดและประสบการณ์ที่เป็นจริง เป็นบททดลองเสนอเชิงทฤษฎี เพื่อให้เกิดการวิพากษ์วิจารณ์ ปรับปรุงแก้ไข และนำไปสู่องค์ความรู้ “เศรษฐศาสตร์ชุมชน”

บทที่ 2

การศึกษาเรื่องธุรกิจชุมชนในประเทศไทย

งานค้นคว้าเกี่ยวกับเศรษฐกิจของชุมชนมีไม่มากนัก งานวิจัยและงานวิชาการที่เกี่ยวข้องส่วนใหญ่เป็นงานเชิงพัฒนาชนบทที่ครอบคลุมโดยแนวทางการพัฒนาชนบทของสภาพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ซึ่งไม่ได้เน้นเรื่องเศรษฐกิจชุมชนหรือธุรกิจของชุมชนโดยตรง แต่เป็นการพัฒนาชนบทที่อิงอยู่กับเป้าหมายทางการเมืองและความมั่นคงของรัฐ โดยมีแนวคิดที่ว่า “การช่วยเหลือตนเอง” ของชนบทเกิดขึ้นได้ยากจะเป็นได้ก็เฉพาะในพื้นที่ที่มีเศรษฐกิจเข้มแข็ง ดังนั้น การพัฒนาจึงควรเน้นไปที่พื้นที่ยากจน ซึ่งต้องอาศัยความช่วยเหลือจากรัฐ และเห็นว่า พื้นที่ยากจนเป็นพื้นที่ที่มีปัญหาเกี่ยวกับความมั่นคง อันเป็นผลจากการคุกคามของผู้ก่อการร้าย¹

ด้วยความคิดที่ว่า รัฐจะต้องเข้าไปแก้ไขปัญหาคความยากจนในพื้นที่ยากจน รูปแบบการพัฒนาจึงได้มีการจัดองค์กรขึ้นมา 3 ระดับ คือ ระดับชาติ มีคณะกรรมการพัฒนาชนบท (กพช.) ระดับจังหวัด มีคณะกรรมการพัฒนาชนบทระดับจังหวัด และระดับท้องถิ่นให้สภาตำบลรับผิดชอบ²

ด้านหลักของการศึกษาและการวางแผนตามแนวคิดนี้จึงจะเลียบบทบาทและพัฒนาการของชุมชนที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ ละเลยการทำความเข้าใจปฏิสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยภายในชุมชนและปัจจัยภายนอกชุมชน ที่นำไปสู่การเปลี่ยนแปลงของวิถีการผลิตและแบบแผนการใช้ชีวิตทางเศรษฐกิจและสังคมของชุมชน เป็นแนวคิดและแนวการวิจัยที่ให้ความสำคัญกับปัจจัยทางเศรษฐกิจและการพัฒนาเศรษฐกิจเชิงวัตถุเป็นสำคัญ (เช่น บริการพื้นฐาน โครงการสร้างงาน เทคนิคการผลิต และระบบการตลาด) หรืออาจกล่าวได้ว่า เป็นแนวคิดที่ไม่ได้ยึด “คน” เป็นศูนย์กลาง จึงละเลยการศึกษาเรื่อง “ชุมชน”³ และเศรษฐกิจของชุมชน หรือวิถีการยังชีพ (mode of living) ของชุมชน

¹ ดู สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ “ชนบทไทย” 2522 กรุงเทพฯ โรงพิมพ์สำนักงานเลขาธิการคณะรัฐมนตรี หน้า 2-4.

² ที่เดียวกัน.

³ ในที่นี้หมายถึง กลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในพื้นที่เดียวกัน มีผลประโยชน์หรือส่วนได้ส่วนเสียร่วมกัน มีขนบธรรมเนียมประเพณีและบรรทัดฐานทางสังคมร่วมกัน

อย่างไรก็ตาม ภายใต้กรอบของแนวคิดดังกล่าวก็ส่งผลดีต่อประชากรยากจนระดับหนึ่ง เพราะ “รัฐ” ได้ให้ความสนใจแก่ประชากรในพื้นที่ยากจนมากกว่าที่ผ่านมา (ทั้งที่ด้านหลักก็เพื่อความมั่นคงของรัฐเอง) ซึ่งต่อมาแนวคิดนี้กลายเป็นกรอบการพัฒนาชนบทของแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 5 (2522-2529)

ข้อคิดข้อเขียนและงานวิจัยต่างๆเกี่ยวกับเศรษฐกิจชนบทในช่วงก่อน พ.ศ.2530 ส่วนใหญ่ยังคงนำเสนอประเด็นเมือง-ชนบท สินค้าเกษตร กรรมสิทธิ์ที่ดิน สินเชื่อเกษตร ฯลฯ กล่าวโดยสรุปคือ การวางน้ำหนักไปที่ประเด็นทางเศรษฐกิจหรือปัจจัยทางเศรษฐกิจ เช่น บทความหรืองานวิจัยต่างๆที่สรุปลงในหนังสือ “ชนบทไทย” ของคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ และข้อเขียนเรื่อง เศรษฐกิจชนบทไทย ของ สมภพ มานะรังสรรค์⁴

ความจริงความสนใจเรื่องชุมชนได้เริ่มขึ้นอย่างจริงจังเมื่อ ดร.ป๋วย อึ๊งภากรณ์ สร้างโครงการทดลองชื่อ โครงการ “บูรณะชนบทสมบูรณ” ที่ลุ่มน้ำแม่กลอง มาตั้งแต่ปี 2512 ดร.ป๋วย เห็นว่า

“การพัฒนาเศรษฐกิจอย่างเดียวก็ย่อมพิจารณาได้เฉพาะวัตถุ ไม่ได้พิจารณาต่อไปจนถึงจิตใจของประชาชน ไม่ได้พิจารณาถึงความสงบเรียบร้อยปลอดภัยจากโจรผู้ร้าย เป็นต้น ถ้าหากเราไม่สามารถพิจารณาได้สมบูรณแบบแล้ว พอเราแก้ปัญหาชนิดใดชนิดหนึ่งได้ ก็ย่อมเกิดปัญหาชนิดหนึ่ง”⁵

โครงการของ ดร.ป๋วย จึงต้องศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาอาชีพ ประเพณี และวัฒนธรรมของชาวบ้าน เพื่อทำความเข้าใจต่อความรู้สึกนึกคิดของชาวบ้าน หรือ “พิจารณาถึงจิตใจของประชาชน” เพราะรากฐานทางประเพณี วัฒนธรรม ที่ฝังอยู่ในจิตใจของประชาชน ย่อมแยกไม่ออกจากวิถียังชีพ (mode of living) ของประชาชน ดร.ป๋วย ยังต้องการให้มีการพัฒนาจิตสำนึกทางการเมืองของประชาชนควบคู่กันไปด้วย นั่นคือ ต้องการให้ประชาชนมีส่วนร่วมในการปกครอง ดร.ป๋วยวิจารณ์ว่า รัฐธรรมนูญฉบับต่างๆ (สมัย ดร.ป๋วย และก่อนสมัย ดร.ป๋วย) มักจะร่างโดยกลุ่มคนชั้นสูง ประชาชนธรรมดาแทบจะไม่มีส่วนร่วมเลย จึงได้เรียกร้องให้ราษฎรธรรมดามีโอกาสและมีส่วนร่วมในกฎหมายสูงสุดของประเทศ⁶

แนวคิดเช่นนี้ไม่เป็นที่ยอมรับของคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ พวกเขาเห็นว่า “การพัฒนาชนบทสมบูรณ” ทำให้ต้องทุ่มทรัพยากรต่างๆซึ่งมีอยู่อย่างจำกัดไปให้แก่พื้นที่ใดพื้นที่หนึ่งโดยเฉพาะ ทำให้พื้นที่เขตอื่นๆไม่มีโอกาสได้รับประโยชน์เลย จึงควรหลีกเลี่ยงระบบการพัฒนาชนบทสมบูรณแบบ⁷

นี่แสดงให้เห็นว่า คณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติมิได้เข้าใจว่า คำว่า การพัฒนาชนบทสมบูรณแบบ หมายถึง การพัฒนาพร้อมกันสามมิติ คือ มิติทางเศรษฐกิจ การเมือง และสังคม โดยเฉพาะด้านการเมืองและสังคมนั้น สามารถที่จะพัฒนาขึ้นมาได้จากปัจจัยภายในชุมชน เพราะสัมพันธ์กับจิตสำนึก การรับรู้ และเข้าใจ ความสัมพันธ์ในครอบครัว ความสัมพันธ์ในชุมชน การร่วมมือร่วมใจกันรักษาผลประโยชน์

⁴ สมภพ มานะรังสรรค์ เศรษฐกิจชนบทไทย: วิธีการผลิตและการตลาดของภาคเกษตรกรรมไทยปัจจุบัน (2528) กรุงเทพฯ: สถาบันวิจัยสังคม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

⁵ ป๋วย อึ๊งภากรณ์ (2523) **เศรษฐกิจทศวรรษ** กรุงเทพฯ: สมาคมเศรษฐศาสตร์ธรรมศาสตร์, หน้า 178.

⁶ ดู เล่มเดียวกัน หน้า 193-194.

⁷ คณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ อ้างแล้ว หน้า 3.

ของชุมชน ป้องกันโจรผู้ร้าย ไม่จำเป็นต้องพึ่งพาปัจจัยทางวัตถุมากมาย มีแต่ปัจจัยด้านเศรษฐกิจเท่านั้นที่ต้องพึ่งพางบประมาณจากรัฐ เช่น โครงการพื้นฐาน (ถนน ซลประทาน สาธารณสุข เป็นต้น) จึงสะท้อนให้เห็นว่า คณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมไม่เข้าใจการพัฒนาทางสังคมและการเมือง หรือไม่ก็จ้องใจที่จะหลีกเลี่ยงการพัฒนาทางสังคมและการเมือง ซึ่งเป็นประเพณีของนักเศรษฐศาสตร์นีโอคลาสสิกไทยทั่วไปที่มักจะดูหมิ่นดูแคลนปัจจัยทางสังคมและการเมืองว่า ไม่มีความสัมพันธ์กับการพัฒนาเศรษฐกิจ

ดร.ป๋วย ประสมมรสุมจากวิกฤติทางการเมือง เมื่อ 6 ตุลาคม 2519 และจำเป็นต้องหลีกเลี่ยงภัยทางการเมืองไปอยู่ประเทศอังกฤษ ลูกชายคนโตของ ดร.ป๋วย ชื่อ จอน อึ้งภากรณ์ ต้องการสานเจตนารมย์ของคุณพ่อ จึงได้เข้ามาอยู่เมืองไทย และจัดตั้งโครงการอาสาสมัครเพื่อสังคม (คอส.) ขึ้นในปี 2524 วัตถุประสงค์หลักก็เพื่อระดมสรรพกำลังของอาสาสมัครหนุ่มสาวไปทำงานพัฒนา “ชุมชน” ในชนบท ในลักษณะ “โครงการสมบูรณูปแบบ” ตามแนวทางของ ดร.ป๋วย ต่อมาโครงการนี้ได้จดทะเบียนเป็นมูลนิธิชื่อว่า มูลนิธิอาสาสมัครเพื่อสังคม

นับจากปี 2524 เป็นต้นมา ความสนใจการศึกษาชุมชน ทั้งเชิงทฤษฎีและวิถีปฏิบัติก็เริ่มแพร่ขยาย กล่าวได้ว่า นักคิดนักปฏิบัติสายชุมชนที่เป็นนักพัฒนาเอกชนส่วนใหญ่เติบโตมาจากเครือข่ายของจอน อึ้งภากรณ์ อย่างไรก็ตาม คนเหล่านี้มักจะมีข้อจำกัดในการวิเคราะห์ภาพรวมและสังเคราะห์ประสบการณ์ เพื่อยก ระดับองค์ความรู้ให้เป็นหลักการและทฤษฎี งานส่วนนี้จึงยังคงต้องพึ่งนักวิชาการจากมหาวิทยาลัย

งานค้นคว้าวิจัยเล่มแรกที่ศึกษาเกี่ยวกับเศรษฐกิจชุมชนล้วนๆคือ งานของฉัตรทิพย์ นาถสุภา ในชื่อ “เศรษฐกิจหมู่บ้านไทยในอดีต” พิมพ์เผยแพร่ในรูปพอกเก็ตบุ๊ก พิมพ์ครั้งแรกเมื่อปี 2527

เนื้อหาใจความตามที่สรุปได้คือ เศรษฐกิจหมู่บ้านไทยในอดีตเป็นเศรษฐกิจพอเพียงชีพ ผลิตเพื่อกินเพื่อใช้เอง ไม่ต้องพึ่งโลกภายนอก มีความผูกพันภายในสูง ช่วยเหลือซึ่งกันและกันในการผลิต มีความเพียงพอในตัวเอง หัตถกรรมรวมอยู่กับเกษตรกรรม หรืออยู่ในครัวเรือนเดียวกัน มีความเชื่อร่วมกัน นับญาติและทำกิจกรรมสังคมร่วมกัน ไม่มีการแบ่งแยกชนชั้น (ทั้งที่มีทาส แต่ฉัตรทิพย์ให้ทัศนะว่า ทาสก็ถูกรวมเป็นส่วนหนึ่งของครอบครัว ทำให้ไม่มีการขัดแย้งระหว่างชนชั้นภายในหมู่บ้าน) ความสัมพันธ์ทางการผลิตมีลักษณะคล้ายชุมชน สังคมนิยมบุพกาล เป็นชุมชนขนาดเล็กที่สมาชิกเห็นอกเห็นใจช่วยเหลือเพื่อนมนุษย์ด้วยกัน แต่ชุมชนมีเทคโนโลยีต่ำ ต้องพึ่งความอุดมสมบูรณ์ของธรรมชาติ และผลิตได้เพียงเพื่อยังชีพเท่านั้น แทบไม่เหลือส่วนเกิน หากฝนแล้งและน้ำท่วมก็ไม่พอกิน ... ทั้งสถาบันรัฐและระบบทุนไม่ใช่สถาบันของชาวบ้าน เข้ามาเอาผลประโยชน์จากชาวบ้าน ไม่ได้พัฒนาหมู่บ้าน ชาวบ้านจึงไม่ได้เข้าร่วมสถาบันทั้งสองอย่างเต็มที่ เป็นการถูกกลาเข้ารวม และในความจริงแล้วชาวบ้านต่อต้านรัฐและระบบทุนมาโดยตลอด ทั้งโดยปริยายและโดยโจ่งแจ้ง^๑

ฉัตรทิพย์ได้ตั้งคำถามเชิงรำพึงว่า “ทำอย่างไรจะรักษาส่วนดีของชุมชนหมู่บ้าน (ในอดีต) เอาไว้?” รักษาความสัมพันธ์ทางการผลิตชนิดเดิม แต่ปรับปรุงรูปแบบ ขณะเดียวกันเพิ่มพลังการผลิตและพัฒนาเทคโนโลยี

คำถามเชิงรำพึงเช่นนี้เป็นสิ่งที่หาคำตอบได้ยากยิ่ง ตราบใดก็ตามที่มนุษย์เกิดมามีสัญชาติญาณพื้นฐาน 2 ประการ คือ ความโลภ ความอยากได้ อยากเป็นนั่นอยากได้นี้ เรียกว่าภวตัณหา กับอีกประการหนึ่งคือ ความกลัว กลัวเจ็บปวด กลัวความทุกข์ ไม่อยากเป็นนั่นไม่ไม่อยากเป็นนี้ ไม่อยากทุกข์ ไม่อยากลำบาก และไม่อยากอื่นๆ ที่เรียกว่า วิภวตัณหา มนุษย์จึงมีสัญชาติญาณในการแสวงหาความพอใจให้ตนเอง และ

^๑ ฉัตรทิพย์ นาถสุภา “เศรษฐกิจหมู่บ้านไทยในอดีต” (2527) กรุงเทพฯ สำนักพิมพ์สร้างสรรค์ หน้า 91-92.

หลักเลี้ยงสัตว์ที่ตนไม่พอใจ สองประการนี้แหละที่ Jeremy Bentham⁹ นำไปสร้างทฤษฎีอรรถประโยชน์นิยม (utilitarianism) และกลายมาเป็นทฤษฎีอรรถประโยชน์ของเศรษฐศาสตร์นีโอคลาสสิก ในการแสวงหาอรรถประโยชน์สูงสุด (Maximized utility) และแสวงหาความพอใจสูงสุด (Maximized satisfaction)¹⁰

การเกิดเทคโนโลยีสมัยใหม่ เช่นเครื่องเกี่ยวข้าว ทำให้การลงแขกเกี่ยวข้าวหมดไป ไม่ใช่เพียงเพราะการใช้เครื่องเกี่ยวข้าวทันสมัยกว่า แต่ด้านหลักเป็นเพราะ (1) แรงงานของแต่ละครัวเรือนเหลือน้อยลงเนื่องจากอพยพเข้าสู่ภาคอุตสาหกรรม (2) การลงแขกใช้เวลามากกว่าตั้งแต่การออกไปติดต่อบอกกล่าวหลายๆ ครัวเรือน เพื่อให้ได้ “แขก” มาเกี่ยวข้าว (3) มีความไม่สม่ำเสมอเนื่องจากเป็นความสมัครใจของ “แขก” แต่ละคน หาก “แขก” เหล่านั้นไม่ว่าง มีธุระอื่นที่ต้องจัดการ และสำคัญว่าแขกที่ไปออกปากเชิญมาก็จะไม่มา ทำให้จำนวนแรงงานหรือ “แขก” ที่จะมา “ลงแขก” ไม่แน่นอน (4) การลงแขกหรือการเอาแรงกันนี้โดยประเพณีจะต้องมีการเลี้ยงดูปู่เสื่อแขกที่มาช่วยงาน จึงต้องมีการทำข้าวปลาอาหารและสุราปลาบั้งตามประเพณีนิยมของชาวบ้าน ในยุคที่อะไรๆ ก็ต้องแลกกันด้วยเงิน ปรากฏว่าหลายๆ ครั้งต้นทุนการเลี้ยงดูพอๆ หรือแพงกว่าค่าจ้าง เพราะถ้าบ้านอื่นเลี้ยงดูดี ถึงคราวตัวเองก็ต้องให้ดีไม่แพ้กัน นี่คือการมาของค่าใช้จ่ายในอดีต ข้าวปลา อาหาร ผักหญ้า หมู ไก่ ไม่ต้องซื้อ เพราะมีในครัวเรือน แต่ปัจจุบัน ส่วนใหญ่ต้องซื้อ จึงไม่คุ้มจ้างรถเกี่ยวดีกว่า เร็วกว่า แน่นนอนกว่า ประสิทธิภาพสูงกว่า ที่สำคัญค่าใช้จ่ายต่ำกว่ามาก (แต่มีปัญหาอื่นๆ ตามมาอีกมากเช่นกัน ซึ่งไม่แน่ใจว่าจะคุ้มหรือไม่)

นี่คือสิ่งที่ผู้วิจัยเห็นว่า ยากยิ่งที่จะหาคำตอบให้คำถามเชิงรำพึงของฉัตรทิพย์ด้วยเงื่อนไขที่ว่า รักษาความสัมพันธ์ทางการผลิตชนิดเดิม แต่เพิ่มพลังการผลิตและพัฒนาเทคโนโลยีในหมู่บ้าน เพราะเมื่อเทคโนโลยีพัฒนาพลังการผลิตก็จะเพิ่มขึ้น และความต้องการที่จะเพิ่มพลังการผลิตนี้เองที่เป็นเงื่อนไขให้มีการเปลี่ยนแปลงความสัมพันธ์ทางการผลิตที่ไม่เกื้อกูลต่อวิถีชีวิตของชุมชนในรูปแบบเดิม

กรณีการเปลี่ยนแปลงในยุโรป จากความสัมพันธ์แบบศักดินาสู่ความสัมพันธ์แบบทุนนิยม เริ่มจากการขยายตัวของตลาดผ้าขนสัตว์ทำให้มีการพัฒนาการผลิตผ้าขนสัตว์ เพื่อให้ผลผลิตเพิ่มมากขึ้น มีความต้องการขนสัตว์เป็นวัตถุดิบมากขึ้น ราคาขนสัตว์สูงขึ้น จึงมีผลให้เจ้าที่ดิน (land lord) ในระบบแมนเนอร์ (manorial system) ยกเลิกระบบแมนเนอร์ ที่ใช้แรงงานไพร่ติดที่ดิน (serf) ทำการผลิตพืชผล หันมาทำการเลี้ยงแกะจำนวนมากๆ เพื่อเพิ่มการผลิตขนแกะ โดยการไล่ไพร่ออกจากที่ดินด้วยการล้อมรั้วเป็นฟาร์มเลี้ยงแกะ (enclosures) ซึ่งเริ่มมาตั้งแต่คริสต์ศตวรรษที่ 13 ที่นำไปสู่ยุคสุดท้ายของศักดินายุโรป¹¹ ต่อมา มีการคิดค้นเครื่องจักรไอน้ำ และนำเอาเครื่องจักรไอน้ำไปเป็นเครื่องกำเนิดพลังงานในการผลิตอุตสาหกรรม พบว่ายิ่งทำให้พลังการผลิตของสังคมเติบโตรวดเร็ว ผู้ทำการผลิตสามารถเพิ่มผลผลิตได้รวดเร็วขายได้มาก กำไรมาก จึง

⁹ Jeremy Bentham (1748-1832) เป็นนักปรัชญาชาวอังกฤษเป็นผู้ให้กำเนิดทฤษฎี utilitarianism ว่าด้วยการแสวงหาความสุขและความพอใจจากการกระทำของบุคคล เขาได้เขียนหนังสือเกี่ยวกับเรื่องเหล่านี้ในชื่อเรื่อง Introduction to the Principles of Morals and Legislation เมื่อ 1789.

¹⁰ ดู กาวดี ทองอุไทย และคณะ (แปลจาก Daniel R. Fusfeld - The Age of the Economist) “ยุคทองของนักเศรษฐศาสตร์” กรุงเทพฯ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ หน้า 160-162.

¹¹ ดู Robert L. Heilbroner (1968) “The Making Economic Society” second edition Englewood Cliffs Prentice-Hall International INC. p.58-59.

ทำให้ผู้มีปัจจัยการผลิตในสังคมหันมาแสวงหาประโยชน์จาก “กระบวนการผลิตใหม่” ที่มีพลังการผลิตสูงกว่า นั่นคือ กระบวนการผลิตแบบทุนนิยมที่ใช้ “แรงงานลูกจ้างทำงานกับเครื่องจักร” จึงนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงของความสัมพันธ์ทางการผลิต ยกเลิกระบบเจ้าที่ดิน-ไพร่ในระบบศักดินา และหันมาใช้ความสัมพันธ์ทางการผลิตแบบนายทุน-กรรมกรในระบบทุนนิยมที่ทำให้เกิดพลังการผลิตสูงกว่า ซึ่งเจ้าของโรงงานผู้มีพลังการผลิตสูงกว่าเจ้าที่ดินก็ต้องการแรงงานไพร่จากไร่นามาเป็นกรรมกรในโรงงานของตน ดังนั้นกรรมกรส่วนใหญ่ที่เข้าไปเป็นลูกจ้างในโรงงานก็คือ อดีตไพร่ติดที่ดินที่ถูกเจ้าที่ดินไล่ออกมา¹² เนื่องจากไม่มีปัจจัยการผลิตใดๆ เป็นของตนเอง จึงต้องใช้ปัจจัยการผลิตที่ติดตัวมาตั้งแต่เกิด คือ “พลังแรงงาน” ไปเป็นกรรมกรขายแรงงาน แลกค่าจ้าง ซึ่งมาร์กซ์เรียกคนเหล่านี้ว่า กรรมกร (proletariates) ปรากฏการณ์เหล่านี้ผู้ศึกษาลัทธิมาร์กซ์ย่อมเข้าใจดี เพราะกฎวิวัฒนาการทางสังคมของมาร์กซ์ก็มาจากกฎที่ว่า เมื่อพลังการผลิตเปลี่ยนแปลงไป ย่อมไม่สอดคล้องกับความสัมพันธ์ทางการผลิตในขณะนั้น จึงเกิดแรงกดดันทางสังคมอันเกิดจากความต้องการของชนชั้นในสังคมที่ต้องการได้ประโยชน์จากพลังการผลิตใหม่ และจะนำไปสู่ความสัมพันธ์ทางการผลิตใหม่ในที่สุด¹³ และผู้ค้นพบวิธีการเพิ่มพลังการผลิตใหม่คือผู้ที่ละล้าความสัมพันธ์ทางการผลิตเก่า เพราะเป็นตัวขัดขวางการพัฒนาพลังการผลิตใหม่

การที่มาร์กซ์เห็นว่า ระบบทุนนิยมควรจะสลายลงและนำไปสู่ระบบสังคมนิยมก็เพราะว่า ในระบบทุนนิยมพลังการผลิตของสังคมสูงมาก แต่ผลได้จากพลังการผลิตนี้ตกไปเป็นของนายทุนเสียหมด ชนชั้นกรรมกรผู้ซึ่งต้องการผลประโยชน์จากพลังการผลิตที่ชนชั้นตนเป็นผู้สร้างขึ้นมาเป็นส่วนใหญ่ จึงต้องแย่งชิงเอากายนายทุน โดยการล้มระบบทุนนิยมหรือระบบ “ค่าจ้าง” เพราะระบบทุนนิยมสร้างความสัมพันธ์ทางการผลิตที่ไม่เหมาะสมกับการที่ชนชั้นกรรมกรจะได้รับผลประโยชน์จากพลังการผลิตที่เพิ่มสูงขึ้นมากมาย¹⁴ จากนั้นก็จะก่อให้เกิดความสัมพันธ์ทางการผลิตใหม่ โดยที่กรรมกรเป็นเจ้าของปัจจัยการผลิต และจะได้รับผลประโยชน์จากดอกผลการผลิตที่เพิ่มขึ้นอย่างเต็มเม็ดเต็มหน่วย เรียกความสัมพันธ์ทางการผลิตใหม่นี้ว่า ความสัมพันธ์ทางการผลิตแบบสังคมนิยมที่อธิบายมาทั้งหมดคือตรรกะของลัทธิมาร์กซ์

หนังสือเล่มนี้นับว่าเป็นหนังสือวิชาการบุกเบิกงานเศรษฐกิจชุมชน แต่เป็นงานประวัติศาสตร์เศรษฐกิจ ไม่ใช่งานวิเคราะห์เศรษฐกิจร่วมสมัย เพราะเป็นการศึกษาข้อมูลก่อนปี 2475 หลังจากนั้นแล้วสถานการณ์เศรษฐกิจต่างๆเปลี่ยนแปลงไปมากมาย โดยเฉพาะนับตั้งแต่มีการใช้แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติมาตั้งแต่ปี 2504 เป็นต้นมา

แม้งานของฉัตรทิพย์จะเป็นงานวิเคราะห์อดีต แต่ได้จุดประกายความคิดให้นักพัฒนาเอกชน นักคิด นักวิชาการ จำนวนหนึ่ง ที่ปรารถนาจะแก้ไขปรับปรุงแนวทางพัฒนาที่จะรักษาร่องรอยแห่งอดีตและฟื้นฟูวัฒนธรรมแห่งการยังชีพตามวิถีไทยขึ้นมาใหม่ จึงนับได้ว่าหนังสือเศรษฐกิจหมู่บ้านไทยในอดีตมีอิทธิพลต่อความคิดของผู้สนใจเศรษฐกิจชุมชนและวงการวิชาการประวัติศาสตร์เศรษฐกิจไม่น้อย หนังสือเล่มนี้ได้รับการยอมรับและมีการกล่าวถึงอย่างกว้างขวาง นับเป็นคุณูปการของวงวิชาการด้านนี้

¹² เล่มเดียวกัน หน้า 60.

¹³ ดู Karl Marx (1978) “The Revolution of 1848 (Manifesto of the Communist Party)” Penguin Book in association with New left Review หน้า 71-73, หรือ ดู John Eaton (1949) Political Economy: A Marxist Textbook London, Lawzence & Wishart หน้า 12-15.

¹⁴ ดู Karl Marx and Frederick Engles (1976) “Selected Works” Moscow, Progress Publishers หน้า 74-75.

เมษายน 2529 เศรษฐสยามออกหนังสือ “หมายเหตุจากโพนม่วง” ซึ่งงานชิ้นนี้ได้เผยแพร่ในหนังสือ อาทิตยรายสัปดาห์มาก่อนในปี 2528 หมายเหตุโพนม่วงเกิดจากเศรษฐสยามได้ลงนามงานวิจัยในทีมงาน ของสถาบันวิจัยสังคม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ในการทำงานวิจัยเรื่อง “วิเคราะห์โครงสร้างการว่างงานและ การทำงานต่ำระดับในประเทศไทย” โดยการสนับสนุนเงินทุนจาก มูลนิธิฟรีดริช เอแบรท แห่งเยอรมันตะวันตก¹⁵

“เศรษฐสยาม” ได้สังเกตและวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้าน จากหมู่บ้านพึ่งตนเองสู่หมู่บ้านพึ่ง พา (ตลาด) และในที่สุดกลายเป็นหมู่บ้านที่ทำการผลิตและการค้าเพื่อกำไรได้ แสดงให้เห็นการเปลี่ยนผ่านจาก วิธีการผลิตดั้งเดิมสู่วิธีการผลิตพึ่งพาและการผลิตทุนนิยม โดยการกระตุ้นจากโครงการของรัฐ (เช่น ถนนและไฟ ฟ้า) นำวิถีเศรษฐกิจแบบตลาดเข้าสู่หมู่บ้าน ทำให้การผลิตพึ่งตนเองค่อยๆ แดกสลายสู่การผลิตที่ต้องพึ่งพาตลาด

เศรษฐสยามให้ข้อสังเกตว่า วัฒนธรรมชุมชนแตกสลายก็เพราะการรุกรานของวัฒนธรรมเมืองเข้าสู่ หมู่บ้าน ผ่านถนนและไฟฟ้า วิทยุ และโทรทัศน์ ที่สุดคนในหมู่บ้านก็เห็นว่า วัฒนธรรมเมืองทันสมัยกว่า จึงพากันละทิ้งวัฒนธรรมท้องถิ่น โดยไม่มีความสามารถเลือกเฟ้นว่า ควรรับส่วนใดไว้ และควรจะไม่เก็บส่วนของ วัฒนธรรมท้องถิ่นไว้

หนังสือเล่มนี้ไม่ใช่งานวิจัยหรืองานวิชาการ เป็นเพียงสารคดีเชิงวิชาการ ที่ชี้ให้เห็นวิถีชีวิตทาง เศรษฐกิจและวัฒนธรรมของชุมชนในมุมมองที่ไม่ใช่เศรษฐศาสตร์กระแสหลัก เพราะไม่เห็นด้วยกับแนวทาง พัฒนาเศรษฐกิจแบบยัดเยียด และไม่จัดลำดับความต้องการของชาวบ้าน เป็นการพัฒนาที่เน้นเป้าหมายของ “รัฐทุนนิยม” มากกว่าเน้นผลประโยชน์ของชาวบ้าน ผลประโยชน์ของชาวบ้านเป็นเสมือนผลพลอยได้เสียมาก กว่า ข้อเสนอเกี่ยวกับเศรษฐกิจชุมชนของเศรษฐสยามเมื่อปี 2529 คล้ายกับกระแสนครุ่นคิดเรื่องเศรษฐกิจ ชุมชนในขณะนี้คือ “เศรษฐสยาม” เสนอว่า¹⁶

1. สิ่งใดที่ขาดแคลน ถ้าชุมชนมีเงื่อนไขที่จะผลิตเองได้จะต้องส่งเสริมให้ชุมชนทำการผลิต
2. สิ่งใดที่ชุมชนมีอยู่แล้วไม่ว่าจะเป็นทรัพยากรหรือการผลิต จะต้องส่งเสริมให้มีการอนุรักษ์และพัฒนา
3. จะต้องส่งเสริมให้ชุมชนเพิ่มขีดความสามารถในการผลิตของตนเองให้สูงขึ้นจนกระทั่งมีส่วนเกิน เพื่อการแลกเปลี่ยน
4. การพัฒนาเทคโนโลยีจะต้องเริ่มจากการเพิ่มประสิทธิภาพของเทคโนโลยีพื้นบ้านเสียก่อน เพราะ เป็นเทคโนโลยีที่ชาวบ้านเป็นเจ้าของ ใช้เป็นและผลิตเป็น เทคโนโลยีใหม่จะต้องเป็นเทคโนโลยีที่เหมาะสม ราคาไม่แพง กระจายและถ่ายทอดได้ง่าย
5. พัฒนาข่าวสาร การศึกษา การรับรู้ทางสังคม การเมือง การยกระดับความคิด ความเข้าใจต่อ ชีวิต ต่อโลก ต่อธรรมชาติ ประชาชนต้องมีเสรีภาพทางความคิด และเท่าทันเหตุการณ์ มีศีล (ข้อควรละเว้น) มี สมานธิ (มุ่งมั่นแน่วแน่ในสิ่งที่ถูกต้องที่ควร) และปัญญา (รู้แจ้งรู้จริงเรื่องโลกและชีวิต)
6. ต้องให้ชุมชนมีส่วนร่วมอย่างจริงจังในการกำหนดทิศทางและการเปลี่ยนแปลงของชุมชน การมี ส่วนร่วมต้องมีสามด้านคือ ร่วมตัดสินใจ ร่วมมือร่วมใจกันกระทำการ และร่วมกันรับผลจากการตัดสินใจและ

¹⁵ “เศรษฐสยาม” (2529) หมายเหตุจากโพนม่วง: วิถีแห่งสังคมพึ่งตนเอง กรุงเทพฯ สำนักพิมพ์สมานพันธ์.

¹⁶ เล่มเดียวกัน หน้า 78-79.

จากการกระทำเหล่านั้น

7. ให้ชุมชนสนใจวิเคราะห์ขบคิดถึงประเพณีและวัฒนธรรมของชุมชน ซึ่งจะส่งผลไปถึงการทบทวน
ซึ่งใจต่อการเปลี่ยนแปลงทางวัฒนธรรมว่าควรอนุรักษ์และพัฒนาสิ่งใด ควรละทิ้งสิ่งใด ควรจะรับสิ่งใหม่ๆอะไรบ้าง

อย่างไรก็ตาม หากวิเคราะห์ในเชิงวิชาการ งานชิ้นนี้ของเศรษฐสยามด้วยคุณค่าลงไปไม่น้อย เนื่องจาก
จากไม่มีเอกสารและบุคคลเป็นแหล่งอ้างอิงข้อมูล ทั้งๆที่ข้อมูลส่วนใหญ่ได้จากการสัมภาษณ์บุคคลในชุมชน

ที่จริงงานทั้งสองชิ้นนี้ยังไม่มีลักษณะเป็นเรื่องราวของ “ธุรกิจชุมชน” ตามแนวคิดที่ได้กล่าวไว้ใน
บทที่ 1 เพียงแต่นำมาเสนอให้เห็นว่า การศึกษาเรื่องเศรษฐกิจของหมู่บ้านได้เริ่มกันมาอย่างไร

การศึกษาธุรกิจชุมชนในระดับจุลภาคจะให้ภาพและรายละเอียดที่แตกต่างไปจากงานทั้งสองชิ้นที่
กล่าวมา เพราะแม้ว่างานสองชิ้นนี้จะเป็นการศึกษาวิเคราะห์เศรษฐกิจหมู่บ้าน แต่ยังคงให้ภาพในลักษณะ
ภาพรวมของหมู่บ้าน ไม่ได้ให้ภาพของหน่วยกิจกรรมทางเศรษฐกิจของชุมชน การศึกษาธุรกิจชุมชนจริงๆควร
จะให้ภาพระดับ “จุลภาค” ของการผลิตหรือระดับหน่วยผลิต (firm) หรือระดับครัวเรือน

ดูเหมือนว่า การเสนอภาพในระดับจุลภาคของการผลิตอย่างเป็นระบบและอย่างต่อเนื่องจะเป็นงาน
ของ พิชยา ว่องกุล ในปี 2533 พิชยา ว่องกุล และ มนุญ ศรีสุธาสินี ได้ออกหนังสือชื่อ วงจรทุนเพื่อความมั่งคั่ง
ในชนบท: วิธีทำเงินล้านในหมู่บ้าน¹⁷ หนังสือเล่มนี้เขียนขึ้นจากการได้สังเกต ทำความเข้าใจ และ
จัดระบบความคิด เพื่อเสนอเป็นแนวคิด หลักการ วิธีการ และรูปธรรม เพื่อสร้าง “หน่วยเศรษฐกิจ” หรือหน่วย
การผลิต (firm) ของชุมชน เช่น หน่วยออมทรัพย์ หน่วยการค้า (สหกรณ์ร้านค้า) และหน่วยการผลิตผลิตภัณฑ์
(production unit) เช่น การผลิตพืชผลและการเลี้ยงสัตว์

งานชิ้นนี้นำเสนอให้เห็นว่า ลักษณะของธุรกิจชุมชนที่เกิดขึ้นและดำรงอยู่มีอะไรบ้าง จะสร้างมันขึ้น
มาและพัฒนาให้คงอยู่ได้อย่างไร ยังไม่ได้เสนอทางเลือกของรูปแบบใหม่ๆจากที่มีอยู่ แต่นับได้ว่าเป็นหนังสือ
ที่ให้ภาพและจัดระบบการเกิดขึ้น การคงอยู่ และการพัฒนาของธุรกิจชุมชนที่ไม่มีใครทำมาก่อน

แม้ว่าการใช้ศัพท์ภาษาทางวิชาการอาจจะทำให้เกิดความสับสนไปบ้างสำหรับผู้ที่เป็นนักวิชาการ
ด้านเศรษฐศาสตร์และเศรษฐศาสตร์การเมือง แต่หากอ่านให้จบความก็สามารถเข้าใจได้ไม่ยากกว่าพิชยา
ต้องการจะพูดเรื่องอะไร “ทุน” ต่างๆ เช่น ทุนโภคทรัพย์ (ทุนเพื่อเลี้ยงชีวิตและทุนผลิตเพื่อขาย) ทุนแรงงาน
(ทุนแรงงานรับจ้าง ทุนแรงงานฝีมือ) ทุนหมู่บ้าน¹⁸

สิ่งเหล่านี้ทางเศรษฐศาสตร์อาจจะเรียกรวมๆกันว่า “ปัจจัยการผลิต” อันประกอบด้วย ที่ดิน (และสิ่งที่ได้
จากที่ดิน) ทุน (เงินตรา เครื่องจักรเครื่องมือ ปัจจัยอื่นๆที่ใช้ในการผลิต) และแรงงาน (ทั้งแรงงานและแรงสมอง)

ในทางเศรษฐศาสตร์การเมืองอาจจะเรียก ปัจจัยเลี้ยงชีพ (means of living) ซึ่งส่วนใหญ่ไม่ใช่ทุน
เพราะ “ทุน” ในเศรษฐศาสตร์การเมืองจะหมายถึง ปัจจัยการผลิตที่เป็นเครื่องมือของการขูดรีดแรงงาน ดังนั้น
ในทางเศรษฐศาสตร์และเศรษฐศาสตร์การเมืองจึงไม่มีคำว่า “ทุนแรงงาน” เพราะทุนกับแรงงานแยกจากกัน
ในทางเศรษฐศาสตร์เป็นปัจจัยการผลิตคนละชนิด ในทางเศรษฐศาสตร์การเมืองเป็นคู่ขัดแย้ง แต่ทำงานด้วย
กันในระบบการผลิตทุนนิยม

¹⁷ พิชยา ว่องกุล (2533) “วิธีทำเงินล้านในหมู่บ้าน” กรุงเทพฯ ชุมชนพัฒนา.

¹⁸ ดู เล่มเดียวกัน หน้า 32-42.

แต่ “ทุนแรงงาน” ที่พิทยากล่าวถึงดีทีเดียว หมายถึงการสะสมปัจจัยยังชีพในรูปของเงินตราที่ได้จากการขายแรงงาน ขายทักษะ รวมไปถึงการใช้แรงงาน ใช้ทักษะ สร้างผลผลิตให้ตลาดออกมาในตลาดได้ เงินมาเป็นปัจจัยยังชีพด้วย¹⁹

ไม่เพียงเสนอแนวคิด หลักการ และวิธีการ ของธุรกิจชุมชน พิทยายังได้รวบรวมตัวอย่างจำนวนหนึ่งของธุรกิจชุมชน นำเสนอให้เห็นกลไกและวิธีการดำเนินงาน โดยเฉพาะพิทยาให้ความสำคัญกับกลุ่มออมทรัพย์ซึ่งเป็นแหล่งสะสม “เงินตรา” หรือ “เงินออม” ที่สำคัญที่สุดของชาวบ้านในยุคทุนนิยม ที่การผลิตและการค้าผ่านระบบตลาด “เงินตรา” ที่ถูกใช้เป็นตัวกลางการแลกเปลี่ยน และใช้เป็น “ทุนเงินตรา” เพื่อลงทุนแสวงหากำไร จึงมีความสำคัญที่สุด

การที่พิทยาเน้นว่า “เงินทุนต้องออกดอกผลและเพิ่มขึ้นตลอดเวลา” และย้ำว่า “มีแต่การเพิ่ม ‘ดอกผล’ เท่านั้นที่เป็นช่องทางช่วยให้เงินทุนก้าวไปสู่การขยายตัวใหญ่ขึ้นและมั่นคงขึ้น” พิทยาจะตระหนักหรือไม่ก็ตาม แต่คือการอ้างความสมเหตุสมผลตามตรรกะของทุนนิยม ในเศรษฐศาสตร์กระแสหลักมีกฎเกณฑ์ว่า เงินต้องมีค่าตอบแทนเป็นดอกเบี้ย ทุนมีค่าตอบแทนเป็นกำไร และแรงงานมีค่าตอบแทนเป็นค่าจ้าง

ดังนั้น “เงินทุน” ที่อยู่ในรูปของเงินกู้จะต้องมี “ดอกเบี้ย” “เงินทุน” ที่อยู่ในรูปของเงินลงทุนจะต้องมี “ผลกำไร”

จากนี้จึงเห็นได้ว่า สิ่งที่พิทยานำเสนอนั้นคือเสนอกฎเกณฑ์ของธุรกิจในระบบทุนนิยม โดยนัยยะการเสนอหลักการสะสมทุน (เงินตรา) ของธนาคารหมู่บ้านหรือกลุ่มออมทรัพย์ที่ประกอบด้วย การออมทรัพย์ การเก็บรักษาและสะสมทรัพย์ และการให้กู้เพื่อนำทรัพย์ไปใช้ประโยชน์ สุดท้ายการให้ค่าตอบแทนในการใช้ทรัพย์นั้นมันคือวงจรการสะสมทรัพย์หรือการสะสม “ทุนเงินตรา” ตามระบบทุนนิยมนั่นเอง จึงกล่าวได้ว่า นี่คือนิยามและรูปแบบของธุรกิจชุมชนอย่างแท้จริง เพราะการดำเนินงาน “เชิงธุรกิจ” ย่อมหมายถึงการประกอบการที่ก่อให้เกิดกำไร ก่อให้เกิดการขยายตัวของทุน หรือที่พิทยาเรียกว่า “มันเจริญเติบโตได้ด้วยการออกดอกผล” ดอกผลของมันคือ ดอกเบี้ยและกำไร แต่เมื่อมันเป็นธุรกิจชุมชน “ดอกผล” จึงตกเป็นของชุมชน เพื่อประโยชน์สวัสดิการ และคุณภาพชีวิต ของชุมชน ดอกผล(ดอกเบี้ยหรือกำไร)นี้มันอาจจะไม่มากเหมือนธุรกิจของนายทุนโดยทั่วไป มันอาจจะมีค่าเท่ากับค่าแรงหรือค่าจ้างของผู้ที่ทำธุรกิจชุมชนเท่านั้น ทางเศรษฐศาสตร์เรียกว่า กำไรปกติ (normal profit) คือกำไรที่มีค่าเท่ากับค่าแรง (หากไปทำงานเป็นลูกจ้างผู้อื่น) ในทางเศรษฐศาสตร์การเมืองถือว่าเป็นกำไร (หรือส่วนเกินต้นทุนทางวัตถุ) ที่ไม่ได้เกิดจากการขูดรีดแรงงานผู้อื่น

ปี 2539 พิทยาได้ออกหนังสืออีกเล่มหนึ่งเรื่อง “เศรษฐกิจธรรมและอธิปไตยชุมชนไทย”²⁰ งานเล่มนี้มีเนื้อหาคล้ายงานเล่มแรก แต่ได้เพิ่มบทวิพากษ์ระบบทุนนิยม เศรษฐศาสตร์ทุนนิยม และเพิ่มรายละเอียดบางอย่างในเชิงรูปธรรมของธุรกิจชุมชน โดยที่แนวคิดและการวิเคราะห์มีเนื้อหาทั่วไปเหมือนเล่มแรก โดยเฉพาะแนวคิดเกี่ยวกับ “วงจรทุน” ในชนบท

เดือนกุมภาพันธ์ 2539 หรือหลังจากการตีพิมพ์ “เศรษฐกิจธรรมและอธิปไตยชุมชนไทย” หนึ่งเดือน

¹⁹ เล่มเดียวกัน หน้า 38-39.

²⁰ พิทยา ว่องกุล (2539) “เศรษฐกิจธรรมและอธิปไตยชุมชนไทย” กรุงเทพฯ อัมรินทร์บุ๊คเซนเตอร์ จำกัด.

อภิชาต ปันนเสน ได้พิมพ์หนังสือเรื่อง “แนวคิด ทฤษฎี และภาพรวมของการพัฒนา”²¹ หนังสือเล่มนี้ใช้กรอบเศรษฐกิจกระแสหลัก²² เศรษฐศาสตร์การเมือง²³ และเศรษฐศาสตร์เชิงพุทธ²⁴ ผสมผสานกัน เพื่อทำความเข้าใจกับกระบวนการพัฒนาตามแนวทางเศรษฐกิจกระแสหลัก และผลกระทบที่ตามมา โดยใช้กรอบเศรษฐกิจการเมืองและเศรษฐศาสตร์เชิงพุทธวิพากษ์จุดด้อยและผลที่เกิดขึ้น อาจกล่าวได้ว่า หนังสือเล่มนี้เป็นเล่มแรกที่ใช้แนวคิดทางเศรษฐกิจและเศรษฐศาสตร์การเมืองรวมทั้งเศรษฐศาสตร์แนวพุทธผสมผสานกัน ไปวิเคราะห์และสังเคราะห์ “ภาพรวมของการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมไทย”

กล่าวในแง่ของการนำเสนอเรื่อง “ธุรกิจชุมชน” ในหนังสือเล่มนี้ไม่มากนัก แต่หนังสือเล่มนี้ให้ภาพรวมของการพัฒนาเศรษฐกิจและให้ความสำคัญกับการพัฒนาระดับรากหญ้าหรือระดับชุมชน จึงให้ความสำคัญกับธุรกิจชุมชน

ต่อมาเดือนมิถุนายน 2539 อภิชาต ปันนเสน ได้ออกหนังสืออีกเล่มหนึ่งชื่อ “ความหวัง ทางออก และทางเลือกใหม่” เสนอแนวคิดพัฒนาชนบทไทย: สมุทัยและมรรค การเสนอแนวคิดบนหน้าปกในลักษณะนี้ เป็นการบอกตั้งแต่ต้นแล้วว่า อภิชาตมีแนวคิดในการพัฒนาชนบทที่อิงหลักศาสนาธรรมของพุทธ นี่นับเป็นพัฒนาการทางแนวคิดที่น่าสนใจยิ่ง เพราะอภิชาตมีพื้นฐานเป็นนักเศรษฐศาสตร์กระแสหลักชั้นแนวหน้าคนหนึ่งของไทย การหันมาสู่แนวคิดเชิงพุทธและแนวคิดเชิงเศรษฐศาสตร์การเมือง ย่อมเป็นการบอกว่าการได้ศึกษาข้อเท็จจริงของชนบทไทยทำให้อภิชาตหาคำตอบได้ไม่สมบูรณ์ หากอิงอยู่กับแนวคิดเศรษฐกิจกระแสหลักเพียงด้านเดียว แต่การใช้แนวคิดเชิงพุทธและเศรษฐศาสตร์การเมืองผสมกับแนวคิดเศรษฐกิจกระแสหลัก ให้คำอธิบายได้ชัดเจนกว่า สมบูรณ์กว่า นี่เป็นเรื่องที่นักเศรษฐศาสตร์กระแสหลักทั้งหลายควรจะได้อ่านใจ

หนังสือเล่มนี้เป็นตอนที่ 3²⁵ ของแนวคิดพัฒนาชนบทไทย: สมุทัยและมรรค เป็นหนังสือวิจักษ์ค้นคว้าต่อจากแนวคิด ทฤษฎี และภาพรวมของการพัฒนา ตอนที่ 3 นี้เสนอแนวคิดในการพัฒนาชนบทให้ได้ผลโดยการอาศัยภูมิปัญญาชาวบ้าน การสังเคราะห์รูปธรรมของความสำเร็จของชาวบ้านมาสร้างเป็นทฤษฎีและรูปแบบ (model) ของการพัฒนาชนบท

อย่างไรก็ตาม งานทั้งสองเล่มของอภิชาตก็ไม่ได้ศึกษาเรื่องธุรกิจชุมชนโดยตรง แต่เป็นงานที่ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมระดับชุมชน ให้กรอบแนวคิดและมุมมองที่แตกต่างไปจากนัก

²¹ อภิชาต ปันนเสน (2539) “แนวคิด ทฤษฎี และภาพรวมของการพัฒนา” กรุงเทพฯ มูลนิธิภูมิปัญญา.

²² เศรษฐศาสตร์กระแสหลัก หมายถึง เศรษฐศาสตร์นีโอคลาสสิก (Neo-classical Economics) คือ เศรษฐศาสตร์ที่เชื่อมั่นในกลไกตลาด และการแสวงหาอรรถประโยชน์หรือการแสวงหาความพอใจจากการผลิต การค้า และการบริโภค ที่เป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจโดยเอกชน.

²³ เศรษฐศาสตร์การเมือง เป็นแนวคิดที่เชื่อว่า มูลค่าสิ่งของมาจากมูลค่าของแรงงาน การแสวงหากำไรมาจากการขูดรีด มูลค่าส่วนเกินของแรงงาน (หรือส่วนที่เกินจากค่าจ้างที่คนงานได้รับ) จึงนำไปสู่ความขัดแย้งและการต่อสู้ระหว่างทุนกับแรงงาน หรือนายทุนกับกรรมกร.

²⁴ เศรษฐศาสตร์แนวพุทธ หมายถึง เศรษฐศาสตร์แห่งความพอดี หรือกลไกดุลยภาพระหว่างความพอใจกับคุณภาพของชีวิต โดยการวิเคราะห์ดุลยภาพ 3 ระดับ คือ ดุลยภาพระหว่างมนุษย์กับธรรมชาติ มนุษย์กับมนุษย์ (สังคม) และภาวะกายกับภาวะจิตของคน ซึ่งกรอบ 3 ดุลยภาพนี้ผู้เขียนได้เสนอให้เป็นกรอบวิเคราะห์ในวิทยานิพนธ์เรื่อง “เศรษฐศาสตร์แนวพุทธกับวิถีการพัฒนาของไทย” โดยสุนทรภรณ์ เตชะพะโลกุล มหบัณฑิตจากคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ 2534.

²⁵ ดร.อภิชาต ปันนเสน (2539) “ความหวัง ทางออก และทางเลือกใหม่” กรุงเทพฯ มูลนิธิภูมิปัญญา.

เศรษฐกิจศาสตร์กระแสหลักอื่นๆ โดยเน้นความสำคัญของภูมิปัญญาไทยและศาสนาธรรม

ผู้ที่นำความคิดเศรษฐกิจชุมชนและธุรกิจชุมชนมาใช้ในประเทศไทยและใช้กันอย่างแพร่หลายในปัจจุบันน่าจะเป็น โสภณ สุภาพงษ์ เขาเขียนบทความเรื่อง เศรษฐกิจชุมชน: ญัตติแห่งการพัฒนาชนบทในช่วงแผนฯ 8 เผยแพร่ในหนังสือรวมบทความประกอบการสัมมนาสิ่งแวดล้อม 38 ชื่อ “ร่วมใจทำกันวันนี้” โสภณเสนอให้ใช้เศรษฐกิจชุมชนเป็นตัวนำที่ทำให้ชุมชนเข้มแข็ง โสภณเห็นว่าในการประกอบธุรกิจต้องมีปัจจัยอย่างน้อย 6 อย่างคือ การตลาด การจัดการ ทุน ข้อมูล แรงงาน และวัตถุดิบ ซึ่งเขาเห็นว่าชนบทไม่มีอะไรเลยนอกจากแรงงาน ดังนั้นจึงต้องพึ่งภาคธุรกิจ ให้ธุรกิจช่วยชุมชนให้เกิดธุรกิจ²⁶ และยกตัวอย่างธุรกิจชุมชนของกลุ่มแม่บ้านเกษตรวิสัย จังหวัดร้อยเอ็ด ซึ่งบริษัทบางจากช่วยเรื่องทุนและการตลาด

อย่างไรก็ตาม โสภณใช้คำว่า เศรษฐกิจชุมชนและธุรกิจชุมชน รวมๆกันไป โดยไม่แยกแยะว่าเศรษฐกิจชุมชนนั้นมีทั้งส่วนธุรกิจที่แสวงหากำไรและไม่แสวงหากำไร แต่ธุรกิจชุมชนเป็นธุรกิจที่แสวงหากำไรเท่านั้น และการที่เขาเน้นว่าในการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนต้องให้ชาวบ้านร่วมกับธุรกิจเอกชนทำนั้น ข้อเสนอแนะจะไม่สอดคล้องกับการศึกษาและสังเกตการณ์ของพิทยา ว่องกุล ที่เขาได้แสดงให้เห็นศักยภาพของชุมชนในการสร้างองค์กรเศรษฐกิจเชิงธุรกิจขึ้นมาด้วยตนเองได้อย่างน่าศึกษา เช่น กลุ่มออมทรัพย์ กลุ่มผลิตภัณฑ์ ฯลฯ ที่เกิดขึ้นได้ โดยไม่ต้องอาศัยภาคธุรกิจแต่อย่างใด

ต่อมาในเดือนพฤศจิกายน 2539 ปาริชาติ วลัยเสถียร และคณะ ภายใต้การสนับสนุนของสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) ได้ทำรายงานการสำรวจเบื้องต้นว่าด้วย “สถานะความรู้เกี่ยวกับธุรกิจชุมชน”²⁷

รายงานชิ้นนี้คงเป็นชิ้นแรกของการสำรวจสถานะความรู้เรื่องธุรกิจชุมชน ซึ่งปาริชาติสรุปว่า ธุรกิจชุมชนเป็นการประกอบการโดยกลุ่ม หรือองค์กรชุมชนร่วมเป็นเจ้าของ ร่วมกันดำเนินกิจการ ตลอดจนร่วมรับผลประโยชน์จากการดำเนินการนั้น²⁸

ในความพยายามของปาริชาติที่จะให้ความหมายเชิงทฤษฎีว่าอะไรคือธุรกิจชุมชน บางส่วนทำให้เกิดความสับสนทางทฤษฎี เช่นคำอธิบาย (เทียบมา) ที่ว่า “ธุรกิจแบบเก่า (แบบเดิม) หรือ Market Economy เป็นธุรกิจที่ล้มลง และกำลังจะตกยุคหมดสมัยไปแล้ว เพราะชาวบ้านเสียเปรียบมาก ชุมชนมีปัญหามาก สร้างความแตกแยกความล้มสลายแก่ชุมชน และทำลายสิ่งแวดล้อมให้เสียหาย”²⁹

ความสับสนทางทฤษฎีเกิดขึ้นจากคำสองคำคือ ธุรกิจชุมชน กับ Market Economy เพราะในหน้าเดียวกันนี้ได้มีการกล่าวว่า ธุรกิจชุมชนหมายถึง การผลิต การแปรรูป การซื้อขายแลกเปลี่ยน การทำธุรกิจผลิตภัณฑ์ สินค้า (commodities) ทั้งหมดนี้ล้วนแต่เป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจของระบบเศรษฐกิจตลาด (Market economy) ทั้งสิ้น ซึ่งหมายความว่าความอยู่ในตัวแล้วว่า “ธุรกิจชุมชน” คือรูปแบบกิจกรรมทางเศรษฐกิจ

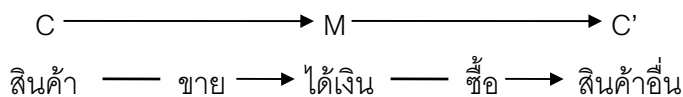
²⁶ โสภณ สุภาพงษ์ (2538) “เศรษฐกิจชุมชน: ญัตติแห่งการพัฒนาชนบทในช่วงแผนฯ 8” ใน *ร่วมใจทำกันวันนี้* เอกสารประกอบการสัมมนาสิ่งแวดล้อม 38, 1-3 ธันวาคม 2538, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ท่าพระจันทร์, หน้า 9-10.

²⁷ ปาริชาติ วลัยเสถียร และคณะ (2539) “รายงานการสำรวจสถานะความรู้เกี่ยวกับธุรกิจชุมชน” สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (โรเนียว).

²⁸ เล่มเดียวกัน บทคัดย่อ.

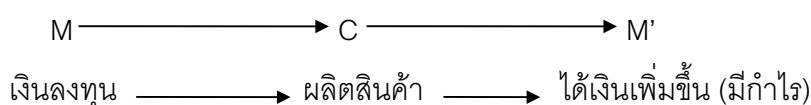
²⁹ เล่มเดียวกัน หน้า 2.

ของระบบเศรษฐกิจตลาด ดังนั้น ที่กล่าวว่า “ธุรกิจสมัยใหม่คือธุรกิจชุมชน จะมีมิติแบบองค์รวมมากที่สุด และคำนึงถึงสิ่งที่เรียกว่า social economy คือคำนึงด้านเศรษฐกิจ สังคม การเมือง และสิ่งแวดล้อม” แต่ในความเป็นจริงแล้ว ไม่จำเป็นที่ social economy จะต้องแยกออกจาก market economy เพราะ market economy หมายถึงรูปแบบเศรษฐกิจที่ต้องผ่านระบบเงินตรา คือ รูปแบบเบื้องต้น



เป็นรูปแบบเศรษฐกิจตลาดที่ผู้ผลิตสินค้า (เช่นชาวนา) ผลิตสินค้า (เช่นข้าว) แล้วนำไปขายได้เงินมาแล้วนำเงินไปซื้อสินค้าที่ผลิตเองไม่ได้ (เช่นเสื้อผ้า)

ส่วนเศรษฐกิจตลาดที่มีรูปแบบสูงขึ้นมากคือ รูปแบบของการผลิตทุนนิยม



รูปแบบนี้หมายถึงการทำธุรกิจที่มีการลงทุนทำการผลิต แล้วขายผลผลิตได้กำไร ดังนั้นการลงทุนเพื่อให้ได้กำไรคือ การทำธุรกิจในระบบเศรษฐกิจตลาด คำถามเชิงทฤษฎีจึงมีว่า การทำ “ธุรกิจชุมชน” เป็นการลงทุนทำการผลิต ทำการค้า ที่ต้องซื้อขายหรือไม่ ต้องการมีกำไรหรือไม่ ถ้าต้องผ่านการซื้อขายและต้องการมีกำไร นั่นคือ การทำกิจกรรมทางเศรษฐกิจในระบบเศรษฐกิจตลาด

การทำธุรกิจในระบบตลาดก็มีได้มีข้อกีดขวางอันใดที่จะสกัดกั้นการคำนึงถึงสภาพแวดล้อม สังคม และการเมือง เพราะจิตสำนึกเป็นเรื่องของจิตใจและระบบการจัดการ ดังกรณีของบริษัทสหกรณ์มอนตราคอนที่ได้กล่าวมาแล้ว ธุรกิจเหล่านี้เป็นธุรกิจชุมชนในระบบเศรษฐกิจตลาด ดังนั้น ตัวชี้วัดความเป็นธุรกิจชุมชนหรือไม่เป็นธุรกิจชุมชนจึงไม่ได้อยู่ที่ market economy แต่อยู่ที่การครอบครองและการควบคุมปัจจัยการผลิต (means of production) ถ้าปัจจัยการผลิตส่วนใหญ่ถูกครอบครองและควบคุมจัดการโดยคนในชุมชน ผลได้จากการใช้ปัจจัยการผลิตนั้นส่วนใหญ่ตกเป็นของชุมชนก็นับว่า “ธุรกิจนั้น” เป็นธุรกิจชุมชน

และถ้าธุรกิจชุมชนนั้นมีการบริหารจัดการที่คำนึงถึงสภาพแวดล้อม อนุรักษ์ธรรมชาติ ใช้กำไรให้เป็นประโยชน์ต่อชุมชนโดยรวม เพื่อคุณภาพชีวิตและสภาพภาพที่ดีขึ้นของชุมชน เราเรียกระบบเศรษฐกิจของชุมชนนั้นว่าเป็น social market economy หรือระบบเศรษฐกิจตลาดเพื่อชุมชน ซึ่งต่างไปจาก social economy ในประเทศดัดแปลงสังคมนิยม ที่ใช้การวางแผนจากส่วนกลาง และปัจจัยการผลิตเป็นของรัฐ ไม่ใช่ของชุมชน (เช่น ในโซเวียต เยอรมันตะวันออกก่อนการเปลี่ยนแปลง)

ปารีสชาติได้รวบรวมข้อมูลและวิเคราะห์ให้เห็นอุปสรรคและปัญหาของธุรกิจชุมชน แม้ว่าส่วนใหญ่จะอิงแนวคิดการบริหารธุรกิจขนาดย่อม แต่ปารีสชาติก็ได้พยายามที่จะวิเคราะห์ให้เห็นว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวคืออะไร ซึ่งปารีสชาติได้รวบรวมไว้ 8 ประการคือ ความสามารถในการพึ่งตนเอง การประสานร่วมมือกันของธุรกิจประเภทเดียวกัน บทบาทของเจ้าหน้าที่รัฐ ระบบบัญชีและการตรวจสอบควบคุม การตลาดและแหล่งที่ตั้ง การมีส่วนร่วมของสมาชิกชุมชน ทุน และการจัดการ การรวมกลุ่มและการบริหารกลุ่มของสมาชิกชุมชน

งานของปราชญ์อิงแนวคิดและทฤษฎีของธุรกิจขนาดย่อมเป็นหลัก จึงไม่ได้เสนอแนวคิดและทฤษฎีเฉพาะเจาะจงสำหรับธุรกิจชุมชน และไม่ได้ลงลึกไปถึงแนวทางและรูปแบบที่เหมาะสมของธุรกิจชุมชนต่างๆ

สถานภาพความรู้ที่ปราชญ์รวบรวมได้คือ หลักการบริหารและการจัดการธุรกิจชุมชน (ซึ่งส่วนใหญ่อิงหลักการบริหารธุรกิจขนาดย่อม) อุปสรรคและปัญหาของธุรกิจชุมชน ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อธุรกิจชุมชน บทบาทของรัฐและองค์กรพัฒนาเอกชนที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจชุมชน สรุปว่า ยังไม่พบงานคิดงานเขียนชิ้นใดที่วิเคราะห์ธุรกิจชุมชนเจาะลึกอย่างรอบด้าน ทั้งระดับแนวคิด ทฤษฎี หลักการบริหารจัดการ รูปแบบองค์กรที่เหมาะสมกับชุมชน ปัจจัยแห่งความสำเร็จและความล้มเหลวของธุรกิจชุมชน สิ่งที่จะควรจะเป็นและเป็นไปได้ของธุรกิจชุมชน ปฏิสัมพันธ์ของธุรกิจชุมชนกับส่วนอื่นๆของสังคม (รัฐ ธุรกิจเอกชนทั่วไป สถาบันวิชาการ และคนในชุมชนนั้นๆ) พัฒนาการและอนาคตของธุรกิจชุมชน กล่าวอีกนัยหนึ่ง พื้นที่ความรู้ของธุรกิจชุมชนยังเป็นเสียเป็นส่วน ยังมองเห็นภาพรวมไม่ชัด เฉพาะเสียเฉพาะส่วนก็ยังไม่ชัดเจน ไม่ว่าแนวคิด ทฤษฎี หลักการบริหารจัดการ ความเหมาะสมและผลประโยชน์ของชุมชน นโยบายแห่งรัฐ และนโยบายขององค์กรพัฒนาเอกชน ล้วนแต่ยังไม่ชัดเจนทั้งสิ้น หากจะทำให้องค์ความรู้เหล่านี้สมบูรณ์คงต้องทำวิจัยกันอีกมาก

เดือนพฤศจิกายน 2540 นักวิจัยประจำสถาบันวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยขอนแก่น ภายใต้การสนับสนุนของสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) ได้ออกหนังสือชื่อ องค์กรชุมชน: กลไกเพื่อแก้ปัญหาและพัฒนาสังคม³⁰ ในหนังสือเล่มนี้ บทความเรื่อง ยุทธศาสตร์การพัฒนาธุรกิจชุมชน ของ ดิเรก สารวดี เป็นบทความที่พูดถึงธุรกิจชุมชนโดยตรง ในรายงานชิ้นนี้ ดิเรกได้ให้ความหมายของธุรกิจชุมชนว่าหมายถึง “ชมรมหรือสหกรณ์ หรือใช้ชื่ออื่นใด โดยจะมีการจดทะเบียนหรือไม่ก็ตาม เป็นองค์กรที่เกิดจากการรวมตัวด้วยความสมัครใจของประชาชนจำนวนหนึ่งเพื่อทำธุรกิจชุมชน มีวัตถุประสงค์และอุดมคติร่วมกัน และดำเนินการโดยชุมชน กล่าวคือ สมาชิกมีส่วนร่วมในการลงทุน การบริหารจัดการและร่วมรับผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นจากการดำเนินของธุรกิจชุมชน มีการเรียนรู้ร่วมกันอย่างต่อเนื่องในกระบวนการทำงานเพื่อแก้ปัญหาต่างๆขององค์กรทางด้านเศรษฐกิจ จิตใจ สังคม วัฒนธรรม สิ่งแวดล้อม มีผู้นำตามธรรมชาติทั้งหญิงและชายเกิดขึ้นโดยผ่านกระบวนการทำงานร่วมกันดังกล่าว”³¹

คำจำกัดความนี้ ดิเรกอ้างอิงว่า เป็นคำจำกัดความโดยคณะอนุกรรมการวางแผนพัฒนาชนบททรัพยากรธรรมชาติ สิ่งแวดล้อม และการกระจายความเจริญไปสู่ภูมิภาค แม้ว่าในคำจำกัดความนี้ได้พูดถึงเป้าหมายของคำว่า ธุรกิจ แต่ในงานของดิเรกก็ได้กล่าวไว้โดยนัยดีได้ว่า “ธุรกิจชุมชน” เป็นการประกอบกิจการที่ต้องการมีกำไร เพราะในหน้า 156 ได้พูดถึงรายได้ ภาษีมูลค่าเพิ่ม และภาษีเงินได้จากกำไรสุทธิ³² และได้แยกธุรกิจชุมชนกับเศรษฐกิจชุมชน โดยบอกว่า สนับสนุนธุรกิจชุมชนให้เข้ามามีส่วนร่วมในการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชน³³ ซึ่งดีก็ความได้ว่า “ธุรกิจชุมชน” เป็นธุรกรรมเศรษฐกิจชนิดหนึ่งในองค์รวมของ “เศรษฐกิจชุมชน” ที่ประกอบด้วย ธุรกรรมเศรษฐกิจประเภทต่างๆ มีทั้งประเภท “ธุรกรรม” ที่ไม่เป็นธุรกิจ ไม่แสวงหากำไร และธุรกรรมที่เป็นธุรกิจแสวงหากำไร

³⁰ สถาบันวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยขอนแก่น (2540) “องค์กรชุมชน: กลไกเพื่อแก้ปัญหาและพัฒนาสังคม” กรุงเทพฯ: สกว.

³¹ เล่มเดียวกัน หน้า 149.

³² เล่มเดียวกัน หน้า 156.

³³ เล่มเดียวกัน หน้า 154.

ดังนั้นความหมายโดยนัย ดิรกได้จำแนกเศรษฐกิจ “ทำมาหากิน” และเศรษฐกิจ “ทำมาค้าขาย” เป็นการให้ภาพธุรกิจชุมชนว่าแตกต่างจากเศรษฐกิจชุมชนโดยรวม กล่าวอย่างรูปธรรม การทำนาเป็นวิถีเศรษฐกิจของชุมชน แต่การทำนาแล้วแปรรูปข้าวเปลือกเป็นข้าวสารออกจำหน่ายโดยมีการลงทุน จัดการ ขายได้กำไร (ขาดทุน) เป็นธุรกิจ นี่คือนัยที่ได้จากงานของดิรก

ดิรกอ้างถึงการสัมมนาเรื่อง “ยุทธศาสตร์การพัฒนาธุรกิจ” ซึ่งได้แบ่งประเภทของการลงทุนเพื่อทำธุรกิจชุมชนออกเป็น 2 ประเภทคือ การลงทุนโดยนายทุนเอกชนภายนอก ในลักษณะสร้างงานในชุมชน และรูปแบบที่ชุมชนร่วมกันลงทุนและเป็นเจ้าของกิจการ

ซึ่งในทัศนะของผู้เขียนเห็นว่า การกำหนดเส้นแบ่งความเป็นธุรกิจชุมชนและไม่ใช่อะไรก็ตาม หากใช้แนวคิดทางเศรษฐศาสตร์ก็น่าจะใช้ความเป็นเจ้าของ (ownership) เป็นตัวกำหนด หมายความว่า ธุรกิจชุมชนคือ ธุรกิจที่ชุมชนเป็นเจ้าของการผลิต ควบคุมจัดการ และรับผลประโยชน์จากปัจจัยการผลิตนั้น ซึ่งในบริบทนี้ธุรกิจชุมชนประเภทที่สองคือ ชุมชนร่วมกันลงทุนและเป็นเจ้าของกิจการเป็นธุรกิจชุมชนที่แท้จริง ส่วนประเภทแรกที่เป็นการลงทุนโดยเอกชนภายนอก เอกชนเหล่านั้นเป็นเจ้าของ แต่เข้ามาตั้งในชุมชน ก็ควรจะ เป็น “ธุรกิจนอกชุมชน” ไม่ใช่ธุรกิจชุมชนที่แท้จริง

ดิรกให้ข้อสังเกตว่า “ในกรณีของกลุ่มธุรกิจชุมชน หากจะผลักดันให้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลหรือทำในรูปบริษัท ก็จะเป็นไปไม่ได้เลย เพราะการที่ผู้ถือหุ้นจำนวนมากจะต้องมีปัญหาเรื่องการจัดทำข้อตกลง ผู้ถือหุ้น การทำข้อบังคับ การเลือก/สรรหากรรมการ และการจัดทำบัญชี ...”³⁴ แต่ในความเป็นจริง บริษัทธุรกิจชุมชนก็ได้เกิดขึ้นแล้ว ตัวอย่างเช่น บริษัทอุทัยศึกษา จำกัด ที่เกิดจากชาวนาในอำเภอดำรงวิทยะ อำเภอมหาชนะชัย และอำเภอดำรงวิทยะ จังหวัดยโสธร ซึ่งจัดตั้งขึ้นมาเพื่อดำเนินธุรกิจการสีข้าวและค้าข้าว แต่ขณะนี้มีปัญหาเรื่องการดำเนินงาน เพราะแผนงานผิดพลาดและขาดเงินทุน

อีกบริษัทหนึ่งคือ บริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทร จังหวัดนครศรีธรรมราช เป็นโครงการทดลองที่เกิดจากความร่วมมือของชาวบ้าน นักวิชาการ นักธุรกิจ จดทะเบียนบริษัทเมื่อพฤศจิกายน 2540 กำลังทำธุรกิจผลิตและค้าผัก มีความสามารถในการดำเนินงานได้ดีกว่าบริษัทอุทัยศึกษา

ดังนั้นที่ดิรกตั้งข้อสังเกตว่า “องค์กรธุรกิจชุมชนขาดความรู้ความเข้าใจทางกฎหมายก็จะทำให้ไม่สามารถจัดการในรูปแบบบริษัทเป็นรูปธรรมได้”³⁵ นั้น ขณะนี้มีบริษัทธุรกิจชุมชนอย่างเป็นรูปธรรมแล้ว โดยเฉพาะบริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทร เป็นโครงการทดลองที่อยู่ภายใต้การสังเกตการณ์อย่างมีส่วนร่วมของการวิจัยของผู้เขียนอีกด้วย

และก่อนหน้าที่จะมีการจัดตั้งบริษัทชุมชนหัวไทร ชาวบ้านของหมู่บ้านศรีวัง ตำบลกำโลน อำเภอลานสกา จังหวัดนครศรีธรรมราช ร่วมกับชาวบ้านจากอำเภอพุมพิด (นครศรีธรรมราช) จากสงขลา และจากนักธุรกิจบางคน จัดตั้งบริษัทเครือข่ายผลิตภัณฑ์อาหารจำกัด เป็นโรงงานผลิตแป้งขนมจีน ตั้งอยู่ที่ตำบลหนองหงส์ อำเภอบางขัน จังหวัดนครศรีธรรมราช จดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัดเมื่อปี 2538 ผู้เขียนเคยไปดูโรงงานของบริษัทเมื่อปี 2540 การพิจารณาการดำเนินงานของบริษัทธุรกิจชุมชนดังกล่าวจะวิเคราะห์รายละเอียดในบทที่ 3

³⁴ เล่มเดียวกัน หน้า 156-157.

³⁵ เล่มเดียวกัน หน้า 157.

บริษัทธุรกิจชุมชนจัดตั้งขึ้นด้วยวัตถุประสงค์เชิงธุรกิจ ที่ต้องการแสวงหากำไร และนำกำไรนั้นมา ยกย่องรายได้ของสมาชิกชุมชน พัฒนาชุมชน และพัฒนาคุณภาพชีวิตของสมาชิกในชุมชน และเหตุที่จัดตั้ง ขึ้นมาในรูปแบบบริษัทก็เพราะไม่ต้องการดำเนินงานภายใต้กฎเกณฑ์และการควบคุมของราชการมากเกินไป (เช่นในกรณีของสหกรณ์) และต้องการสร้างแรงจูงใจให้ผู้มีเงินออมนำเงินออมมาลงทุนตามความสามารถ หมายความว่า กำลังทุนมากได้ค่าตอบแทนมาก มีสิทธิมีเสียงมาก และจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ลงทุนตามความ สามารถของบริษัท คือ ถ้าบริษัทมีกำไรมากจ่ายเงินปันผลมาก มีกำไรน้อยจ่ายเงินปันผลน้อย และประการ สำคัญ ธุรกิจชุมชนในรูปแบบบริษัทมีความคล่องตัวในการดำเนินงานสูง สามารถปรับเปลี่ยนธุรกิจและวิธีการ ดำเนินงานได้ทันทีตามมติของคณะกรรมการและของที่ประชุมใหญ่ เนื่องจากการจดทะเบียนในรูปแบบบริษัท สามารถกำหนดวัตถุประสงค์ได้ครอบคลุมกว้างขวาง

“เศรษฐสยาม” ได้กล่าวถึงแนวคิดของธุรกิจชุมชนว่า คือการทำการผลิตหรือการค้าของชุมชนที่แสวง หากำไรเป็นสิ่งตอบแทน ไม่ใช่การผลิตเพียงเพื่อการยังชีพ เพราะการผลิตเพื่อการยังชีพคือการผลิตแล้วนำไป ขายได้เงินมา เพื่อนำไปซื้อปัจจัยยังชีพอื่นๆ การขายภายใต้ภาวะเช่นนี้จะขาดทุนหรือกำไรก็ต้องขาย เพราะ ถ้าไม่ขายก็ไม่ได้ปัจจัยยังชีพ³⁶ เศรษฐสยามเห็นว่า ถ้ายอมรับความจริงว่า ต้องอยู่ภายใต้ระบบทุนนิยมและ อยู่ภายใต้กระแสของสังคมบริโภคนิยม สิ่งที่ชุมชนจะต้องทำคือ การหารายได้ให้เพียงพอกับความต้องการ บริโภค นั่นคือ ไม่เพียงแต่ชุมชนจะรู้จักทำมาหากินพอเลี้ยงปากเลี้ยงท้องเท่านั้น แต่จะต้องรู้จักทำมาค้าขาย หากำไรเพิ่มพูนรายได้เพื่อให้พอกับความต้องการบริโภค³⁷

หนังสือเรื่องลัทธิบริโภคนิยมกับชุมชนของเศรษฐสยาม จึงนำเสนอแนวคิดธุรกิจชุมชนว่าเป็น “ธุรกิจ” ที่แสวงหากำไร และกล่าวที่จะยืนยันอย่างตรงไปตรงมาว่า ถ้าชุมชนเลือกที่จะทำ “ธุรกิจชุมชน” จะต้องมีการ ถ้าไม่มีกำไรธุรกิจจะอยู่ไม่ได้ แต่เศรษฐสยามเสนอว่า “ความต้องการบริโภค” จะต้องไม่เพิ่มเร็วกว่าความ สามารถในการหากำไรหรือการเพิ่มรายได้ นั่นหมายความว่า ด้านหนึ่งแสวงหากำไร แสวงหารายได้ แต่อีก ด้านหนึ่งต้องรู้จักการควบคุมการบริโภคมิให้เพิ่มเร็วเกินไป

สำหรับเศรษฐสยามเห็นว่ากำไรที่ได้มาโดยสุจริตตามวิถีธุรกิจที่สุจริตไม่ใช่สิ่งเลวร้าย โดยอ้าง คติธรรมของพุทธศาสนาว่า การค้าขายตรงไปตรงมาได้กำไรพอสมควรเป็นการได้บุญ เพราะช่วยให้มนุษย์ มีความสะดวก มีความสุข³⁸ เศรษฐสยามจึงยืนยันว่า การค้าขายของผู้มีศีลธรรมไม่ได้หวังกำไรที่เป็นตัวเงิน เพียงด้านเดียว แต่มีกำไรทางจิตใจ คือ การนำรายได้และกำไรไปสงเคราะห์ผู้อื่น สงเคราะห์สังคม ส่งเสริม วัฒนธรรม และรักษาสังแวดล้อม³⁹

การที่เศรษฐสยามนำเอาคติธรรมแนวพุทธที่ว่าด้วยการได้กำไรมาหักล้างแนวคิดของนักอุดมคติ ชุมชนบางกลุ่มที่ว่า การแสวงหากำไร (ทุกประเภท) เป็นวิถีทุนนิยมที่จะทำให้ลายชุมชนในที่สุด ทำให้นักอุดมคติ ชุมชนจะต้องคิดและทบทวนว่า ระหว่างแนวคิดของตนและคติธรรมแนวพุทธดังกล่าว แนวคิดใดจะสอดคล้อง

³⁶ เศรษฐสยาม (2540) “ลัทธิบริโภคนิยมกับชุมชน” กรุงเทพฯ สำนักพิมพ์สมาพันธ์ หน้า 24.

³⁷ ที่เดียวกัน.

³⁸ ที่เดียวกัน หน้า 71.

³⁹ ที่เดียวกัน หน้า 72., การอ้างคติธรรมแนวพุทธนี้เศรษฐสยามได้อ้างคำบรรยายของท่านพุทธทาสในหนังสือ เศรษฐศาสตร์ แนวพุทธ (2524) กลุ่มศึกษาและปฏิบัติธรรมจัดพิมพ์.

กับความเป็นจริงมากกว่ากัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับชาวบ้านแล้วโดยทั่วไปมักจะยอมรับคตินิยมแนวพุทธ

เศรษฐกิจย่อมจึงตอกย้ำด้วยความเชื่อมั่นตามคตินิยมแนวพุทธว่า ธุรกิจและกำไรโดยตัวมันเองไม่ใช่สิ่งเลวร้าย เพราะมันเป็นเพียงเครื่องมือที่ทำให้มนุษย์มีความสะดวกสบาย แต่ความ “โลภ” หรือ “ตัณหา” ที่สร้างความทะยานอยากจนไร้ขอบเขตที่เกิดขึ้นในใจมนุษย์ต่างหาก คือตัวทำลายความดีงามในตัวมนุษย์⁴⁰

เศรษฐกิจย่อมเห็นว่า เพื่อให้กำไรมันเป็นประโยชน์ต่อส่วนบุคคลและส่วนรวม ธุรกิจชุมชนจึงควรจัดสรรกำไรออกเป็น 4 ส่วนคือ ส่วนแรกเพื่อการพัฒนาธุรกิจ ส่วนที่สองให้ผู้ถือหุ้น ส่วนที่สามเพื่อสวัสดิการของชุมชน เช่น ด้านสิ่งแวดล้อม วัฒนธรรม การศึกษา สาธารณสุข และส่วนที่สี่สำรองไว้มากเงิน⁴¹

ภายใต้กรอบแนวคิดที่ว่า ธุรกิจชุมชนคือธุรกรรมทางเศรษฐกิจของชุมชนที่ต้องการกำไร ใจมานัสพลอยดี จึงได้เขียนวิทยานิพนธ์ปริญญาโท คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โดยมี องค์กรเพื่อประโยชน์ เป็นที่ปรึกษา ในชื่อเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของธุรกิจชุมชน โดยทำการศึกษาเปรียบเทียบระหว่างปัจจัยที่มีผลในระดับภาพรวม (Macro) และปัจจัยพิเศษที่มีผลต่อระดับจุลภาค (Micro) ซึ่งปัจจัยประการหลังนี้บางส่วนอาจจะเป็นปัจจัยเฉพาะที่ไม่ใช่ปัจจัยทั่วไป อันจะก่อให้เกิดผลระดับมหภาคได้⁴² ใจมานัสเสนอว่า “ธุรกิจชุมชนเป็นการผลิตที่มีได้มุ่งเน้นผลตอบแทนในรูปของผลกำไรเท่านั้น หากแต่ยังเน้นให้ผลตอบแทนที่ได้รับกระจายสู่สมาชิกของชุมชนให้มากที่สุด นอกเหนือจากการใช้กำไรเพื่อขยายกิจการ”⁴³

งานของใจมานัสอาจจะถือได้ว่าเป็นงานศึกษาวิจัยชิ้นแรกที่น่าเสนอแนวคิดและการวิเคราะห์ “ธุรกิจชุมชน” ในเชิงเศรษฐศาสตร์ ทั้งระดับมหภาคและจุลภาค และพยายามจะชี้ให้เห็นว่า ปัจจัยทางเศรษฐกิจและสังคมอะไรบ้างที่เป็นตัวแปรแห่งความสำเร็จและความล้มเหลวของธุรกิจชุมชน ซึ่งเป็นแนวทางให้ผู้ที่ตั้งธุรกิจชุมชนจะต้องพิจารณาและนำมาสร้างสรรคให้เป็นจริง เพื่อความสำเร็จของธุรกิจชุมชน

ปัจจัยหรือเกณฑ์พิจารณาความสำเร็จและความล้มเหลวที่ใจมานัสนำเสนอคือ⁴⁴

- ความสามารถในการระดมทุน
- ความสามารถในการขยายกิจกรรม (สายงานการผลิตและการค้า)
- รายได้ของผู้ร่วมธุรกิจชุมชน
- ประโยชน์ที่สมาชิกจะได้รับ
- ผลการดำเนินงานของธุรกิจ
- การพึ่งพาภายนอกและการพึ่งตนเอง

⁴⁰ เล่มเดียวกัน หน้า 73-74.

⁴¹ เล่มเดียวกัน หน้า 53.

⁴² ใจมานัส พลอยดี (2540) “ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของธุรกิจชุมชน เปรียบเทียบระหว่างภาพรวมและภาพย่อย (อ.คำเชื่อนแก้ว จ.ยโสธร และ อ.ลานสกา จ.นครศรีธรรมราช)” วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

⁴³ เล่มเดียวกัน หน้า 19.

⁴⁴ เล่มเดียวกัน หน้า 48.

ปัจจัยเหล่านี้จะได้นำมาวิเคราะห์ในรายละเอียดของบทต่อไปในการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัด
ตั้งธุรกิจชุมชน

บทที่ 3

การศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจชุมชน

ในบทนี้จะทำการสำรวจศึกษาว่า “ธุรกิจชุมชน” ที่มีอยู่ในขณะนี้มีประเภทใดบ้าง การเกิดขึ้นดำรงอยู่และการขยายตัวเป็นอย่างไร สำเร็จและล้มเหลวอย่างไร เพื่อศึกษาแนวทางและสังเคราะห์เป็นหลักการทั่วไปในการที่จะจัดตั้งและดำเนินงานธุรกิจชุมชนให้ประสบความสำเร็จ รวมทั้งการศึกษา “รูปแบบ” ของธุรกิจชุมชนที่เหมาะสมและเป็นไปได้ของชุมชนต่างๆที่มีความหลากหลายของสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ เศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรม โดยผู้เขียนมีสมมติฐานว่ารูปแบบหนึ่งๆอาจจะเหมาะสมกับเงื่อนไขของชุมชนหนึ่ง แต่อาจจะไม่เหมาะสมกับอีกชุมชนอื่นก็ได้ ดังนั้น ความหลากหลายของรูปแบบคงเป็นสิ่งที่จำเป็น ในกรณีของผู้เขียนจะสนใจรูปแบบของวิสาหกิจชุมชนเป็นพิเศษ เพราะเห็นว่าเป็นรูปแบบที่เหมาะสม มีความคล่องตัวในการประกอบการเชิงธุรกิจที่ต้องการกำไรในระบบเศรษฐกิจตลาด แต่วิสาหกิจชุมชนที่เหมาะสมกับชุมชนจะมีความแตกต่างบางประการจากวิสาหกิจทั่วไป ซึ่งจะได้กล่าวในรายละเอียดต่อไป

3.1 ความหมายของเศรษฐกิจชุมชน ธุรกิจชุมชน และวิสาหกิจชุมชน ที่จะนำมาใช้วิเคราะห์และศึกษาในบทนี้

3.1.1 เศรษฐกิจชุมชน

คำว่า “เศรษฐกิจ” แปลความมาจากคำว่า economy ที่แปลว่าประหยัด แต่ในทางวิชาการเศรษฐศาสตร์คำว่า เศรษฐกิจ มีความหมายโดยนัยที่ครอบคลุมถึงการผลิตสินค้า (Production) การกระจายสินค้าหรือการค้าขาย (distribution) การบริโภคสินค้า (Consumption) การกระจายรายได้หรือการจัดสรรค่างตอบแทน เช่น ค่าจ้าง กำไร และค่าเช่า เรียกว่า การกระจายรายได้ (income distribution) และการค้าขายระหว่างประเทศที่ต้องผ่านระบบการแลกเปลี่ยนเงินตราหรือการปริวรรตเงินตรา (foreign exchange)

ดังนั้นคงพอจะจำกัดความได้ว่า เศรษฐกิจชุมชนหมายถึง กิจกรรมทางเศรษฐกิจของชุมชน อันประกอบด้วย กิจกรรมทางการผลิต กิจกรรมทางการขายผลผลิต กิจกรรมการซื้อและการบริโภคของชุมชน และกิจกรรมที่ก่อให้เกิดค่าจ้าง ค่าเช่า และกำไรของชุมชน หากกล่าวโดยอิงคำจำกัดความของศาสตราจารย์ Lionel Robbins เศรษฐกิจชุมชนก็คือพฤติกรรมของชุมชนในการใช้ทรัพยากรต่างๆ เพื่อสนองตอบความต้องการของชุมชน Robbins เห็นว่า ความต้องการของมนุษย์มีไม่จำกัด แต่ทรัพยากรที่มีอยู่ในพื้นโลกนี้มีอยู่อย่างจำกัด ดังนั้น มนุษย์จึงต้องแสวงหาความรู้ต่างๆ เพื่อให้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดนั้นเพียงพอับความต้องการ (อันไม่จำกัด) ของมนุษย์¹

จากความหมายโดยนัยดังกล่าว การทำไร่ทำนา เลี้ยงสัตว์ หรือการค้าขายเล็กๆ น้อยๆ ในชุมชนก็ล้วนแต่เรียกได้ว่าเป็นเศรษฐกิจชุมชนได้ทั้งสิ้น และชุมชนโดยทั่วไปหมายถึงกลุ่มประชาชนที่อาศัยอยู่ในอาณาบริเวณเดียวกัน มีประเพณี วัฒนธรรม และผลประโยชน์ร่วมกัน

3.1.2 ธุรกิจชุมชน

คำว่า “ธุรกิจ” ในความหมายทางเศรษฐศาสตร์และการค้าหมายถึง:-²

(1) กิจกรรมใดๆ ที่เกี่ยวข้องกับการผลิตหรือการแลกเปลี่ยนสินค้าหรือการให้บริการทางการเงินหรืออื่นๆ แก่ประชาชนเพื่อให้ได้กำไร และ

(2) กิจกรรมใดๆ ที่ประกอบการทางเศรษฐกิจซึ่งตั้งขึ้นเพื่อให้ได้กำไร

จากความหมายดังกล่าว คำว่า “ธุรกิจ” หรือธุรกรรมทางเศรษฐกิจที่มีลักษณะเป็นธุรกิจจะต้องเป็นธุรกรรม จัดตั้งขึ้นมาหรือทำขึ้นมาเพื่อให้ได้กำไร อย่างไรก็ตาม ผู้ศึกษาหรือผู้วิจัยในสาขาอื่นๆ อาจพิจารณาคำว่า “ธุรกิจ” แปรผันไปตามสาขาวิชาที่ตนศึกษาอยู่ก็ได้ แต่คำว่าธุรกิจที่ใช้ในงานวิจัยชิ้นนี้เป็นการใช้ในความหมายทางเศรษฐศาสตร์และการค้า

ดังนั้น คำว่า “ธุรกิจชุมชน” ในที่นี้จึงหมายถึงกิจกรรมทางเศรษฐกิจของชุมชนที่ต้องการได้กำไรลักษณะอย่างไรถึงจะเรียกว่าเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจ “ของชุมชน” หรือธุรกิจ “ของชุมชน”

ในทางเศรษฐศาสตร์ ความเป็นเจ้าของพิจารณาจากการครอบครองและควบคุมปัจจัยการผลิต กล่าวอีกนัยหนึ่ง ความเป็นเจ้าของ (ownership) หมายถึงการมีสิทธิอันสมบูรณ์ (ultimate right) ในการครอบครองและควบคุมปัจจัยหรือทรัพย์สินเหล่านั้น เพื่อวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายของผู้เป็นเจ้าของ³

ดังนั้นการจะพิจารณาว่าธุรกิจใดหรือธุรกรรมทางเศรษฐกิจใดเป็นของชุมชนหรือไม่ จึงต้องพิจารณาจากข้อเท็จจริงว่า ปัจจัยการผลิต (ที่ดินทุน แรงงาน) หรือองค์กรแห่งธุรกรรมนั้นเป็นของชุมชนหรือไม่ ชุมชนมีอำนาจมากน้อยแค่ไหนในการควบคุมและครอบครอง เพื่อให้บรรลุเป้าหมายของชุมชน ในทัศนะของผู้วิจัย ธุรกิจชุมชนหรือธุรกิจของชุมชนจะต้องเป็นองค์กรหรือหน่วยธุรกรรมที่สมาชิกชุมชนครอบครองและควบคุมได้หรือกรรมสิทธิ์ส่วนใหญ่เป็นของสมาชิกชุมชน

¹ S.E. Stieglar และคณะ (บ.ก.) (1976) “A Dictionary of Economics and Commerce, London Pan Books p.112.

² อารี พงษ์เวช (2522) พิมพ์ครั้งที่สอง “พจนานุกรม อังกฤษ-ไทย ว่าด้วยเศรษฐศาสตร์การธนาคารและธุรกิจ กรุงเทพฯ สำนักพิมพ์ดวงกมล หน้า 67.

³ ดู S.E. Stieglar อ้างแล้ว หน้า 288.

แต่ในความเป็นจริง “ธุรกิจ” ที่กำลังดำเนินงานอยู่ในชุมชน หากแบ่งตามลักษณะของการถือครอง ปัจจัยการผลิตหรือตามลักษณะของกรรมสิทธิ์ มีหลายประเภทคือ

1. ประเภทที่ชุมชนไม่มีส่วนร่วมในการถือครองกรรมสิทธิ์เลย “ธุรกิจ” เป็นของนักลงทุนภายนอกชุมชน ที่ต้องการเข้าไปลงทุน ด้วยเหตุผลของความพยายามที่จะลดต้นทุนด้านแรงงาน ด้านสิทธิพิเศษจากการลงทุนพื้นที่เขต 3 หรือ เขตที่ไกลห่างจากจังหวัดใกล้เคียงกรุงเทพฯ แต่การลงทุนเหล่านี้ทำให้ชุมชนได้รับประโยชน์ในแง่ที่แรงงานมีแหล่งงานใกล้ชุมชน ไม่ต้องอพยพไปหางานทำในเมือง ธุรกิจประเภทนี้ควรเรียกว่า “ธุรกิจในชุมชน” แต่ไม่ใช่ธุรกิจของชุมชน ตัวอย่างเช่น โรงงานรองเท้าแพน ที่ขยายกิจการโรงงานไปตั้งในจังหวัดต่างๆ

2. ประเภทที่ให้สมาชิกชุมชนมีกรรมสิทธิ์ร่วม โดยเริ่มต้นการลงทุนเป็นของนักลงทุนทั้งหมด ต่อมาได้รับความพยายามที่จะให้ชุมชนหรือสมาชิกชุมชนเรียนรู้ในการบริหารจัดการด้วยตัวเอง จึงมีการจัดตั้งองค์กรธุรกิจของชุมชนขึ้นมา รับงานเหมาะสมช่วงการผลิตไปทำ เช่นกรณีของบริษัทรองเท้าบาจาร่วมกับสมาคมวางแผนและพัฒนาประชากร ที่ได้จัดตั้งกลุ่มชาวบ้านเป็นสหกรณ์และรับงานการผลิตรองเท้าบาจา เป็นต้น

3. ธุรกิจที่เกิดจากการสนับสนุนและช่วยเหลือด้านเงินทุนจากองค์กร NGOs NGOs ไทยส่วนใหญ่ได้เงินช่วยเหลือจากต่างประเทศ NGOs บางส่วนได้นำเงินนั้นมาพัฒนาธุรกิจให้แก่สมาชิกชุมชน เช่น กรณีของกลุ่มแม่หญิง จ.ขอนแก่น ที่สมาชิกของกลุ่มทำการผลิตผ้าแพรรณพื้นเมืองออกขาย โดยที่ต่างประเทศให้เงินกู้แก่กลุ่มกรรมการประสานงานพัฒนาชนบทอีสาน หรือ Coordinating Committee on Rural Development of the Northeast = CCRD ในอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5 กลุ่ม CCRD ปลอมยให้แก่กลุ่มผู้ผลิตผ้าร้อยละ 8 กลุ่มผู้ผลิตผ้าปลอมยให้สมาชิกร้อยละ 12 เงินกู้ก่อนนี้สมาชิกผู้ผลิตผ้านำไปใช้ซื้อวัตถุดิบและเครื่องมือการผลิต เมื่อผลิตได้แล้วกลุ่มแม่หญิงเป็นผู้ช่วยเหลือด้านตลาดและด้านการขาย รูปแบบนี้อาจจะเรียกได้ว่าเป็นธุรกิจของครัวเรือนในชุมชน เพราะดูเหมือนว่า ปัจจัยการผลิตของแต่ละครัวเรือนแยกส่วนกัน ไม่ได้มีการจัดตั้งขึ้นมาเป็นองค์กรธุรกิจที่แต่ละคนถือกรรมสิทธิ์ร่วมกัน แต่มีลักษณะเป็นกลุ่มการผลิตที่ไม่ใช้องค์กรธุรกิจโดยตรง ก็มีลักษณะคล้ายๆกัน

4. ประเภทธุรกิจที่ชุมชนถือกรรมสิทธิ์ร่วมกันองค์กรภายนอก ธุรกิจประเภทนี้ส่วนหนึ่งเกิดจากความพยายามของหน่วยงาน NGOs ที่ต้องการให้ชาวบ้านรวมตัวกันประกอบการผลิตและการขายเชิงธุรกิจ เพื่อยกระดับรายได้และการจัดการ เช่น กลุ่ม “พรรณไม้” ที่รวมกลุ่มแม่บ้านทอผ้าในจังหวัดร้อยเอ็ดเป็นกลุ่มธุรกิจชุมชน โดยมี NGOs คือสมาคมเทคโนโลยีที่เหมาะสม (Appropriate Technology Association = ATA) ลงทุนในอัตราส่วน 69% และชาวบ้านหรือกลุ่มแม่บ้านทอผ้า 31%⁴

รูปแบบการถือกรรมสิทธิ์ร่วม หากร่วมกับ NGOs โดยทั่วไปมักจะไม่ค่อยมีปัญหา เพราะ NGOs ส่วนใหญ่ไม่ใช้องค์กรแสวงหากำไรเป็นด้านหลัก (non-profit oriented) แม้ต้องการกำไรก็หวังกำไรที่ต้องการใช้ยกระดับคุณภาพชีวิตของชุมชน มากกว่าที่จะเป็นกำไรเพื่อสะสมความมั่งคั่งให้แก่ NGOs เอง

⁴ มานะ นาคำ (23540) องค์กรชุมชนกับการปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงของสังคมใน สถาบันวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยขอนแก่น องค์กรชุมชน กลไกเพื่อการแก้ปัญหาและพัฒนาสังคม หน้า 73-78.

แต่การถือครองกรรมสิทธิ์ร่วมกับนักลงทุนหรือร่วมกับธุรกิจจากภายนอก เป็นสิ่งที่ไม่อาจคาดการณ์ถึงอนาคตได้ว่า ชุมชนยังจะสามารถครอบครองและควบคุมองค์ธุรกิจได้หรือไม่ กรณีโรงสีข้าวที่บุรีรัมย์และโรงงานขนมจีนที่นครศรีธรรมราช ที่มีชาวบ้านจากคิรีวงร่วมถือหุ้นกับนักธุรกิจ⁵ ทั้งสองกรณี ธุรกิจภายนอกเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ ยังคงต้องรอดูผลบั้นปลายว่า ชุมชนได้รับผลดีผลเสียอย่างไรเมื่อเทียบกับรูปแบบอื่นๆ

5. ประเภทที่สมาชิกชุมชนเป็นผู้ถือกรรมสิทธิ์ส่วนใหญ่ เช่น บริษัทอุทัยศกิจ อำเภอคำเขื่อนแก้ว จังหวัดยโสธร ที่เกษตรกรถือหุ้นประมาณร้อยละ 62⁶ บริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทร อำเภอหัวไทร จังหวัดนครศรีธรรมราช กลุ่มสหกรณ์ต่างๆที่ดำเนินงานเชิงธุรกิจ ล้วนแต่เป็นองค์กรธุรกิจชุมชนที่มีสมาชิกชุมชนครองกรรมสิทธิ์ส่วนใหญ่ เช่น สหกรณ์การเกษตรท่งนาแก จำกัด จังหวัดขอนแก่น กลุ่มเกษตรกรทำนา 3 ตำบล อำเภอโพธาราม จังหวัดร้อยเอ็ด ซึ่งได้สร้างโรงสีของตนเองทำการซื้อขายข้าวเปลือก เป็นต้น

3.1.3 บริษัทธุรกิจชุมชน

บริษัทธุรกิจชุมชนเป็นองค์กรของธุรกิจชุมชนที่จัดตั้งขึ้นมาในรูปบริษัท จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์ มีการดำเนินงานในรูปแบบบริษัทที่แสวงหากำไร แต่มีวัตถุประสงค์ที่จะนำกำไรนั้นเพื่อยกย่องระดับรายได้ของสมาชิกและพัฒนาคุณภาพชีวิตของชุมชน ความแตกต่างระหว่างบริษัทชุมชนและสหกรณ์มีอยู่ 2 ด้านหลักคือ ด้านสิทธิของผู้ถือหุ้นและด้านการดำเนินงาน

ด้านสิทธิของผู้ถือหุ้น ในสหกรณ์ สมาชิกสหกรณ์แต่ละคนมีสิทธิออกเสียงเท่ากัน คือ 1 คน 1 เสียง แต่ผลตอบแทนจ่ายตามจำนวนหุ้น ใครถือหุ้นมากได้ผลตอบแทนมาก ถือหุ้นน้อยได้ผลตอบแทนน้อย แต่ในกรณีของบริษัท สิทธิของผู้ถือหุ้นขึ้นอยู่กับจำนวนหุ้น หรือ 1 หุ้น มีค่าเท่ากับ 1 เสียง หรืออาจเรียกว่า กรณีของบริษัทจำนวนหุ้นกำหนดจำนวนเสียง ไม่ใช่จำนวนคนกำหนดจำนวนเสียงเหมือนสหกรณ์

ด้านการดำเนินงาน ทั้งสหกรณ์และบริษัทจะต้องดำเนินงานตามวัตถุประสงค์ แต่วัตถุประสงค์ของสหกรณ์มีข้อจำกัดกว่า และมักจะเป็นไปตามกรอบที่กฎหมายสหกรณ์กำหนด การเลือกตั้ง “กรรมการ” การดำเนินงานจะถูกควบคุมตรวจสอบโดยราชการ (กระทรวงเกษตรและสหกรณ์) ขณะที่บริษัทสามารถจดทะเบียนวัตถุประสงค์ได้กว้างขวางแทบจะไม่มีข้อจำกัด เว้นเสียแต่ว่ากิจการที่จะประกอบกิจการนั้นผิดกฎหมายหรือผิดศีลธรรมอย่างร้ายแรง ระเบียบปฏิบัติของบริษัทในการดำเนินงานก็สามารถที่จะกำหนดขึ้นมาได้เอง แทบจะไม่มีกฎเกณฑ์ที่แน่นอน ยกเว้นเรื่องบุคคล บัญชี และภาษีของนิติบุคคล ดังนั้น การเกิดบริษัทธุรกิจชุมชนขึ้นมาก็เพราะว่า สมาชิกชุมชนบางกลุ่มที่ต้องการดำเนินงานเชิงธุรกิจและต้องการความคล่องตัว ต้องการหลีกเลี่ยงความจุกจิกของระบบราชการ ต้องการที่จะปรับเปลี่ยนกฎเกณฑ์นโยบายได้รวดเร็วให้ทันกับสถานการณ์ทางการผลิตและการตลาด แม้ว่าจะต้องเสียภาษีธุรกิจก็ตาม

มีข้อดีข้อเสียเชิงเปรียบเทียบบางประเด็นที่น่าพิจารณา คือ

1. ด้านสิทธิออกเสียง ระบบสหกรณ์ให้ความเสมอภาคด้านสิทธิมากกว่าบริษัท เพราะทุกคนมีสิทธิออกเสียงได้ 1 เสียงเท่ากันหมด สหกรณ์จึงมีประชาธิปไตยสูงกว่า

⁵ ใจมานัส พลอยดี (2540)

⁶ เล่มเดียวกัน หน้า 135.

2. ด้านการระดมทุน บริษัทที่มีความยืดหยุ่นและมีโอกาสระดมทุนได้มากกว่า เพราะมีสิ่งจูงใจดีกว่า นั่นคือ ถ้าลงทุนมากได้เสียมาก เนื่องจากออกเสียงตามจำนวนหุ้น โดยธรรมชาติของคนในระบบทุนนิยม หากผู้ใดลงทุนมากก็จะมีความรู้สึกว่ามีความเสี่ยงมากกว่าผู้อื่น จึงมีความปรารถนาที่จะเกี่ยวข้องจัดการกับสิ่งที่ตนลงทุนไปมากกว่าคนอื่น ดังนั้น หากปริมาณการลงทุนต่างกันมาก เช่น คนหนึ่งลงทุน 100,000 อีกคนหนึ่งลงทุน 100 แต่มีสิทธิมีเสียงเท่ากัน จะทำให้ผู้ที่ลงทุน 100,000 รู้สึกว่าไม่ยุติธรรม จึงเลือกที่จะไม่ลงทุนมากขนาดนั้น แต่อาจจะลงทุนเพียง 1,000 หรือ 100 เป็นต้น สถานการณ์เช่นนี้จะทำให้การระดมทุนตามระบบสหกรณ์ (1 คน 1 เสียง) มีข้อจำกัด แต่ถ้าเป็นกรณีบริษัท ผู้ลงทุน 100,000 จะมีเสียงเป็น 1,000 เท่าของผู้ลงทุน 100 จะเป็นแรงจูงใจให้เขาตัดสินใจลงทุนได้ง่ายขึ้น โอกาสที่บริษัทจะระดมทุนจึงทำได้ง่ายกว่า

อย่างไรก็ตาม ในกรณีของบริษัทชุมชนที่ต้องการให้สมาชิกชุมชนครองกรรมสิทธิ์เป็นส่วนใหญ่ จะมีข้อกำหนดเปอร์เซ็นต์สูงสุดของจำนวนหุ้นของแต่ละคน เช่น คนใดคนหนึ่งจะถือหุ้นเกินร้อยละ 5 ของหุ้นทั้งหมดไม่ได้ ทั้งนี้ก็เพราะไม่ต้องการให้ใครคนใดคนหนึ่งมีอำนาจเด็ดขาด หรือไม่ต้องการให้บริษัทกลายเป็นของคนใดคนหนึ่งไป

3. ด้านทรัพยากรบุคคล ในระบบสหกรณ์ โดยทั่วไปจะถูกจัดตั้งขึ้นโดยกลุ่มคนที่มีอาชีพเดียวกัน เช่น สหกรณ์เกษตร สหกรณ์ครู หรือคนที่อยู่ในสถาบันเดียวกัน เช่น สหกรณ์ข้าราชการจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เป็นต้น แต่บริษัทมีลักษณะเปิดกว้างที่สามารถให้ใครถือหุ้นก็ได้ จึงมีโอกาที่จะชักชวนคนที่มีความรู้ความสามารถด้านต่างๆจากต่างถิ่น ต่างสังคม ต่างอาชีพ เข้าร่วมได้ ตัวอย่างเช่นกรณีบริษัทธุรกิจชุมชน มีนักวิชาการจากมหาวิทยาลัยร่วมถือหุ้น ครู เกษตรกร นักการเมืองท้องถิ่น นักธุรกิจจากหอการค้าจังหวัด สามารถร่วมถือหุ้นได้ทั้งสิ้น จึงทำให้บริษัทธุรกิจชุมชนหัวโหมทรัพยากรบุคคลหลากหลายที่จะช่วยกันคิด ช่วยกันพัฒนาบริษัท ขณะที่ระบบสหกรณ์มักจะถูกกฎเกณฑ์และระเบียบปฏิบัติตีกรอบไม่ให้ความหลากหลาย เช่น สหกรณ์ครู ก็ไม่อาจรับนักธุรกิจเป็นสมาชิกได้ เป็นต้น

การที่บริษัทสามารถระดมทรัพยากรบุคคลได้หลากหลายกว่า จึงทำให้มีโอกาสในการพัฒนาการบริหารและการดำเนินงานได้มากกว่า โดยเฉพาะด้านการตลาดและด้านการบริหารการเงิน ซึ่งเป็นหัวใจของระบบเศรษฐกิจตลาด

4. ด้านความช่วยเหลือและความร่วมมือจากราชการ โดยทั่วไปสหกรณ์จะอยู่ภายใต้การดูแลของกระทรวงเกษตรอย่างใกล้ชิด จึงสามารถขอความช่วยเหลือและความร่วมมือจากราชการได้มากกว่า ขณะที่บริษัทธุรกิจชุมชนอาจจะไม่ได้รับความช่วยเหลือใดๆจากหน่วยงานราชการ ไม่ว่าจะเป็นเงินช่วยเหลือหรือเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ บริษัทธุรกิจชุมชนจะต้องช่วยเหลือตัวเองทุกด้าน และจะต้องเสียภาษีธุรกิจอีกด้วย ดังนั้นความเติบโตของบริษัทธุรกิจชุมชนจึงตั้งอยู่บนหลักการพึ่งตนเองมากที่สุด

5. ด้านการจัดสรรรายได้ ในระบบสหกรณ์ การจัดสรรรายได้และกำไรก็มักเป็นไปตามกรอบของกฎหมายสหกรณ์ ตามกรอบระเบียบปฏิบัติที่กระทรวงเกษตรกำหนดแนวทางไว้ แต่กรณีของบริษัท การจัดสรรรายได้และกำไร กระทรวงพาณิชย์มีได้กำหนดกรอบและแนวทางไว้แต่อย่างใด จึงขึ้นอยู่กับที่ประชุมใหญ่และมติของคณะกรรมการบริหาร ดังนั้น บริษัทจึงสามารถกำหนดระเบียบปฏิบัติขึ้นมาได้เอง จึงสามารถที่จะนำเอากำไรไปจัดสวัสดิการเพื่อสมาชิก และเพื่อสังคมได้โดยง่าย หากบริษัทต้องการจะทำเช่นนั้น หรือบริษัทจะนำรายได้ไปลงทุนในกิจการใดๆก็สามารถทำได้ง่าย โดยการขอมติจากที่ประชุม อย่างไรก็ตาม หากบริษัท

มีกำไรมากก็จะถูกหักภาษีมากเช่นกัน

สิ่งที่อยากย้ำเตือนคือ การที่ชุมชนใดจะจัดตั้งองค์กรธุรกิจขึ้นในรูปลักษณะใดย่อมขึ้นอยู่กับเงื่อนไข ความพร้อม ความเข้าใจ ความถนัด และความสมัครใจของชุมชนนั้นๆ รูปแบบหนึ่งๆอาจจะเหมาะกับชุมชนหนึ่งๆ แต่อาจจะไม่เหมาะกับชุมชนอื่นๆก็ได้ ซึ่งจะได้กล่าวต่อไปในหัวข้อ 3.3

3.2 กิจกรรมเชิงธุรกิจ

กิจกรรมเชิงธุรกิจ หมายความว่าโดยกว้างคือกิจกรรมเศรษฐกิจทุกชนิดที่หวังผลตอบแทนเป็นกำไรจากการลงทุนประกอบการในกิจกรรมนั้น เกษตรกรทำนา รู้จักคิดต้นทุนทุกชนิดที่ใช้ลงทุนเพื่อผลิตข้าว และพยายามที่จะขายข้าวให้ได้กำไร นี่ย่อมถือได้ว่าเป็นการคิดเชิงธุรกิจ ที่ผ่านๆมา ชาวนามีได้คิดเชิงธุรกิจ คิดแต่ทำนาใช้หนี้ คิดเพียงเพื่อให้ขายได้ เพื่อจะได้เงินมาเลี้ยงชีพวันต่อวัน จึงต้องขายข้าวในราคาขาดทุน หรือส่วนใหญ่ไม่รู้ด้วยซ้ำไปว่าขาดทุน มีแต่รับรู้ว่ารวยได้จากการขายข้าวไม่พอเลี้ยงครอบครัวเท่านั้น และมักจะไม่มุ่งมั่นและพยายามคิดว่าจะทำอย่างไรจึงจะขายข้าวได้หรือทำนาให้พอมีกำไรบ้าง

กลุ่มออมทรัพย์ นำเงินมาซื้อหุ้นสัจจะออมทรัพย์ โดยหวังผลตอบแทนปลายปี นั่นคือ การ “นำเงิน” มาลงทุนเพื่อหวังกำไร (เงินปันผล) ปลายปี ดังนั้นถ้ากลุ่มสัจจะออมทรัพย์ไม่มีเงินปันผลให้ หรือถ้าสมาชิกกลุ่มถอนเงินคืน แต่กลุ่มไม่สามารถจ่ายเงินคืนได้ครบตามจำนวนที่สมาชิกลงทุนไป กลุ่มออมทรัพย์นั้นคงโตไม่ได้ คงหาสมาชิกเข้ากลุ่มไม่ได้ ขณะเดียวกัน ถ้ากลุ่มไม่มีกำไรจากการดำเนินงานกลุ่มก็ไม่ว่าจะมีเงินปันผลให้สมาชิก กำไรของกลุ่มมาจากไหน ก็มาจากดอกเบี้ยเงินกู้ที่ปล่อยให้สมาชิก แม้ในทางจิตวิทยากลุ่มพยายามจะเลี้ยงคำว่า “ดอกเบี้ย” เงินกู้ ไปใช้คำว่า “ค่าบำรุง” แต่ในเนื้อหาทางวิชาการมันคือดอกเบี้ยที่สมาชิกผู้กู้เงินจะต้องจ่ายให้แก่กลุ่มสัจจะออมทรัพย์ ในทางวิชาการเราจึงต้อง “เคลียร์” ความจริงว่า การกู้เงินจากกลุ่มสัจจะออมทรัพย์ ผู้กู้จะต้องจ่ายดอกเบี้ย และดอกเบี้ยคือที่มาของกำไรของกลุ่ม กลุ่มสัจจะออมทรัพย์จึงเป็นกลุ่มประกอบกิจการทางการเงินที่ “แสวงหากำไร” จากดอกเบี้ย เพียงแต่ว่า “กำไร” นั้น นอกจากจ่ายเป็นเงินปันผลให้แก่สมาชิกแล้ว ยังมีการจัดสรรเป็นสวัสดิการสมาชิก ค่าตอบแทนกรรมการ และเพื่อพัฒนาชุมชนด้วย เช่น เครือข่ายกลุ่มออมทรัพย์ทะเลสาบสงขลาตอนกลาง ได้มีการจัดสรรกำไรสุทธิดังนี้⁷

ปันผลคืนสมาชิก	50%
ฟื้นฟูทะเลสาบสงขลา	20%
ตอบแทนกรรมการ	20%
พัฒนากลุ่ม	10%

⁷ เครือข่ายกลุ่มออมทรัพย์ทะเลสาบสงขลาตอนกลาง ประกอบด้วย กลุ่มออมทรัพย์ 6 กลุ่ม คือ กลุ่มออมทรัพย์บ้านช่องพิน กลุ่มบ้านเกาะเสือ กลุ่มบ้านปากบาง กลุ่มบ้านบ่อหมาก กลุ่มบ้านเกาะโคม และกลุ่มบ้านคูซูด ได้ประชุมร่วมกันเมื่อ 27-28 เมษายน 2541 ที่ศูนย์อนุรักษ์พันธุ์สัตว์ป่า ทะเลน้อย พัทลุง ภายใต้การประสานงานของ โครงการจัดการทรัพยากรชายฝั่งและพื้นที่ลุ่มน้ำภาคใต้ ร่วมกับ สมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้ ในรายงานของกลุ่มใช้คำว่า “กำไรสุทธิ” จากการดำเนินงาน.

วิจัยเห็นว่าในงานทางวิชาการเราต้องเคารพความเป็นจริงและแยกส่วนที่ไม่ดีออกจากส่วนที่ดี นั่นคือ การประกอบการเชิงธุรกิจ (ของชาวบ้าน) ในรูปของกลุ่มออมทรัพย์นี้ เป็นการส่งเสริมการออมของชาวบ้าน ทำให้มีเงินเหลือใช้ยามจำเป็น ถ้าไรของกลุ่มออมทรัพย์ได้จ่ายกลับสู่สมาชิกและชุมชน เป็น “ถ้าไร” ที่มีคุณค่าต่อสมาชิกชุมชนและชุมชนโดยส่วนรวมอย่างแท้จริง

กลุ่มออมทรัพย์บางกลุ่มในภาคใต้ คิดอัตราดอกเบี้ยถึงร้อยละ 5 บาท/เดือน⁹ หรือร้อยละ 60 ต่อปี จึงทำให้กลุ่มออมทรัพย์มีกำไรมาก เติบโตเร็วมาก แต่กำไรนี้เปรียบเสมือนบ่อน้ำใหญ่ของหมู่บ้านที่สมาชิกหมู่บ้านสามารถมาตักเอาไปใช้ประโยชน์ได้ นั่นคือ ได้มีการจัดสรรกำไรนี้เป็นสวัสดิการต่างๆให้แก่ชาวบ้าน หากกล่าวโดยสรุป มันคือการใช้กลไกการออมและการกู้ ซึ่งเป็นเครื่องมือของระบบทุนนิยม “สร้างกำไรเพื่อสังคม” แล้วนำกำไรนี้ไปใช้ให้เกิดประโยชน์แก่สมาชิกของสังคมโดยส่วนรวม เราอาจจะเรียกกลไกประเภทนี้เสียใหม่ว่า “กลไกตลาดเพื่อสังคม” (social market mechanism) มันเป็นกลไกตลาดที่ถูกนำมาใช้เพื่อส่วนรวม ไม่ใช่เพื่อความร่ำรวยของคนใดคนหนึ่งโดยเฉพาะ นี่ก็หมายความว่า “กลไกตลาด” มันมีทั้งด้านบวกและด้านลบ ดังนั้น ถ้ารู้จักนำด้านบวกมาใช้และป้องกันด้านลบให้ได้ ส่วนรวมก็จะได้ประโยชน์

ประเด็นความคิด “เชิงทฤษฎี” ดังกล่าวนี โดยทั่วไปชาวบ้านหรือผู้นำชาวบ้านอาจจะไม่ตระหนัก ชาวบ้านผู้อยู่กับการปฏิบัติประสบความสำเร็จโดยการทดลองผิดถูก รับรู้ และเลียนแบบต่อกันมา ปรับปรุงและพัฒนาอย่างยาวนานจนเกิดความสำเร็จในทางวิชาการ ผู้วิจัยเห็นว่า จะต้องทำความเข้าใจ วิเคราะห์ และสังเคราะห์เพื่อหาข้อสรุป สร้างเป็นความคิดรวบยอดเชิงทฤษฎี (Theoretical Concept) แล้วเสนอกลับไปยังชุมชนเพื่อทดสอบต่อไป นี่คือการบวนการ “จากประชาชนสู่ประชาชน” ผู้วิจัยจึงใคร่ขอเรียกร้องให้ NGOs และนักอุดมคติชุมชนต่างๆปรับกระบวนทัศน์ (paradigm) ในการวิเคราะห์และทำความเข้าใจในกิจกรรมทางเศรษฐกิจของชุมชนจากสิ่งที่เป็นอยู่จริงว่า อะไรคือสิ่งที่เป็นอยู่ พัฒนามาอย่างไร และต่อไปจะเป็นอย่างไร การทำความเข้าใจต่อปัญหาโดยมีกรอบความเชื่อที่แข็งตัวแล้วหยิบเอาข้อมูลที่สอดคล้องกับความเชื่อมาเสริมความเชื่อตนเอง เพื่อตอกย้ำซ้ำเติมให้ผู้อื่นทำตามความเชื่อ นั้น ไม่น่าจะเป็นวิธีการที่ถูกต้อง เพราะทำให้ละเลย “ความเป็นจริงอื่นๆอีกมากมายที่ไม่สอดคล้องกับความเชื่อ (ทฤษฎี) นั้น”

ที่วิเคราะห์มานี้ก็เพื่อจะสรุปตามแนวคิดเศรษฐศาสตร์ว่า “กลุ่มสัจจะออมทรัพย์ต่างๆเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจเชิงธุรกิจ” ที่สมาชิกชุมชนเป็นเจ้าของ โดยชุมชนและเพื่อชุมชนอย่างแท้จริง มันจึงเรียกได้ว่าเป็น “ธุรกิจชุมชน” ที่สมบูรณ์ เป็นธุรกิจด้านการเงินที่สามารถใช้เป็นกระดานตกไปสู่ธุรกิจชุมชนด้านการผลิตและด้านการค้าได้ต่อไป ซึ่งหลายๆแห่งก็ได้เกิดขึ้นแล้ว กิจกรรมเชิงธุรกิจในระบบเศรษฐกิจตลาดมีสามด้านคือ ด้านการเงิน ด้านการผลิต และด้านการค้า หากหน่วยเศรษฐกิจใดหรือเครือข่ายธุรกิจใดสามารถที่จะสร้าง “สามขาหยั่ง” นี้ขึ้นมาได้ ก็ย่อมทำให้เครือข่ายธุรกิจนั้นมีความมั่นคงแข็งแรงเติบโตได้อย่างยั่งยืน กล่าวในแง่ของธุรกิจทุนนิยมของนายทุนต่างๆมีรูปธรรมให้เห็นจากอาณาจักรธุรกิจ (Conglomerate) เช่น กลุ่ม ซี.พี. กลุ่มสหยูเนี่ยน กลุ่มโสภณพนิชย์ ฯลฯ เป็นต้น กล่าวในแง่ของธุรกิจชุมชนมีตัวอย่างจากต่างประเทศคือ เครือข่ายธุรกิจของมอนดราคอน ประเทศสเปน

⁹ กลุ่มภายใต้การนำของครูบ ยอดแก้ว ตำบลน้ำขาว อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับกันมาก ก็คิดอัตราดอกเบี้ยในอัตรานี้.

3.3 ความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจชุมชนในชุมชนต่าง ๆ

การศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจชุมชนในระบบเศรษฐกิจตลาดจำเป็นต้องหยิบยืมแนวคิดทางเศรษฐศาสตร์มาใช้ แต่ใช้ในบริบทที่ยึดถือผลประโยชน์ของชุมชนเป็นหลัก นั่นคือการใช้กรอบความคิดว่า จะลงทุนอะไรและอย่างไร เพื่อให้ผลกำไรแก่ชุมชน ลำดับขั้นตอนของความคิดในการศึกษาความเป็นไปได้จึงมีดังนี้

3.3.1 จะผลิตอะไรหรือจะทำอะไร?

การที่จะตอบคำถามนี้ได้จะต้องเริ่มจากการศึกษาวิเคราะห์ข้อมูลความเป็นจริงต่างๆในชุมชน มีเรื่องใหญ่ๆอยู่ 2 เรื่องที่จะต้องทำความเข้าใจและหาคำตอบให้ได้คือ ความต้องการของตลาด (Demand and supply) และความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ (Comparative advantage)

ความต้องการของตลาดหรือตลาดนามธรรม ในทางเศรษฐศาสตร์คือ การศึกษาอุปสงค์ (ความต้องการ) และอุปทาน (ผลผลิตที่ผลิตได้) ว่า ในขอบเขตทั่วประเทศหรือจำกัดลงมาในแต่ละจังหวัด มีความต้องการผลิตภัณฑ์นั้นเท่าไร ผลผลิตทั่วประเทศหรือเฉพาะในจังหวัดนั้นมีเท่าไร ถ้าหากว่าในขอบเขตทั่วประเทศ ผลผลิตน้อยกว่าความต้องการ แต่ในจังหวัดนั้นผลผลิตมากกว่าความต้องการก็หมายความว่า โอกาสที่จะขายได้ก็ต้องส่งไปขายต่างจังหวัด แต่ถ้าในจังหวัดขาดแคลนทั้งๆที่ขอบเขตทั่วประเทศผลผลิตล้นเกิน โอกาสที่พอจะขายได้ในตัวจังหวัดก็พอจะมีอยู่ เพราะได้เปรียบด้านขนส่ง แต่ถ้าทั้งประเทศขาดแคลน ในจังหวัดก็ขาดแคลน ย่อมสรุปได้ว่าโอกาสทางการตลาดมีสูง อุปสรรคทางการตลาดจะมีอยู่เฉพาะด้าน ข่ายงานการตลาด และช่องทางที่จะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าหลัก ซึ่งต้องอาศัยความสามารถเชิงจัดการจึงเป็นจริงได้

ความได้เปรียบ ในที่นี้หมายถึง ความสามารถในการทำในการผลิต ในการขาย ความสมบูรณ์ของปัจจัยการผลิต ซึ่งตัวบ่งชี้คือ ความรู้ความชำนาญในการผลิต องค์ความรู้และภูมิปัญญาท้องถิ่น ที่มีมากกว่าหรือดีกว่าที่อื่นๆ เช่น ชาวบ้านแถบนครศรีธรรมราชมีทักษะในการนำย่าน “ลิเกา” มาผลิตเครื่องจักสานฝีมือ ประณีตราคาสูง หมู่บ้านแถบอีสานและแถบเชียงใหม่เชียงรายมีทักษะในการทอผ้าพื้นเมือง ชาวบ้านแถบ นครศรีธรรมราชและแถบพัทลุงมีทักษะในการเลี้ยงวัวผู้ให้แข็งแรงส่งงาม (วัวชน) ชาวบ้านในอำเภอท่าตูม จังหวัดสุรินทร์มีทักษะในการเลี้ยงและฝึกช้าง¹⁰ เหล่านี้เป็นต้น

การศึกษาตลาดในลักษณะนี้จึงต้องอาศัยตัวเลขข้อมูลจากแหล่งต่างๆ ประกอบกับสอบถามสังเกตในตลาดจริงๆ กลุ่มธุรกิจชุมชนคงไม่สามารถที่ไปจ้างนักวิจัยมาทำการศึกษาและเสนอรายงานอย่างเป็นระบบ เหมือนที่ธุรกิจใหญ่ๆทำกัน แต่การศึกษาสอบถามจากผู้รู้ จากแหล่งข้อมูลของราชการ ของธนาคารใหญ่ๆ ก็พอจะให้ข้อคิดเห็นและข้อมูลพื้นฐานได้ เช่น จากกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ จากศูนย์วิจัยธนาคารกสิกร จากฝ่ายวิจัยธนาคารกรุงเทพ จากหน่วยวิชาการธนาคารแห่งประเทศไทย หรือจากห้องสมุดมหาวิทยาลัยต่างๆ สถาบันราชภัฏต่างๆ ฯลฯ เป็นต้น

โอกาสทางการตลาดหรือการรู้ความต้องการของตลาดเป็นปัจจัยชี้ขาดที่จะบอกว่า ควรจะผลิตอะไรในระบบเศรษฐกิจตลาด

¹⁰ ผู้สนใจเรื่องธุรกิจเลี้ยงช้าง ดู เศรษฐสยาม (2540) “ลัทธิบริโภคนิยมกับชุมชน” สำนักพิมพ์สมพันธ์ กรุงเทพฯ หน้า 34-41.

ตัวอย่างของธุรกิจชุมชนที่ใช้โอกาสทางการตลาดเป็นตัวชี้ขาดในการจัดตั้งธุรกิจชุมชนคือ “บริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทร” หัวไทรเป็นอำเภอใหญ่ของจังหวัดนครศรีธรรมราช และมีพื้นที่อยู่ในเขตลุ่มน้ำปากพนัง ซึ่งมีโครงการพระราชดำริในการจัดสรรทรัพยากรน้ำเพื่อการเกษตรเพาะปลูก และการเกษตรประมง ในการเกษตรเพาะปลูกได้มีการขุดคลองพระราชดำริพาดผ่านหลายตำบลในอำเภอหัวไทร เพื่อให้อำเภอหัวไทรมีแหล่งน้ำจัดใช้เพาะปลูกตลอดปี ทั้งยังมีการขุดบ่อน้ำในพื้นที่เพาะปลูกของเกษตรกร เพื่อกักเก็บน้ำใช้ในหน้าแล้ง และสามารถที่จะดูดน้ำจากคลอง มากักเก็บไว้ในบ่อเพื่อการเพาะปลูกหน้าแล้งได้ด้วย

ในบ้านเกาะสุดมีอาจารย์ใหญ่โรงเรียนเกาะสุด ต.เขาพังไกร ชื่อว่า ครูอรรถพร เกตุแก้ว เป็นผู้นำชาวบ้านที่จัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์และแนะนำอาชีพต่างๆ การได้ทรัพยากรน้ำเข้ามาในเกาะสุดทำให้ครูอรรถพรและชาวบ้านตั้งประเด็นกันว่า จะปลูกอะไร ทำอะไรบนพื้นที่อันจำกัดของแต่ละครอบครัวจึงจะดีที่สุด คำถามประเด็นนี้สอดคล้องกับแนวคิดของผู้วิจัยเมื่อปลายปี 2539 ว่า ถึงเวลาที่ชุมชนที่พอมีศักยภาพจะต้องคิดอาชีพในเชิงธุรกิจ จึงได้มีโอกาสแลกเปลี่ยนกับครูอรรถพร โดยมี คุณสมบุญ เกตุแก้ว สมาชิกสภาเทศบาลนครศรีธรรมราชและเป็นน้องของครูอรรถพรเป็นตัวเชื่อม หลังจากแลกเปลี่ยนกัน 2 ครั้ง ผู้ที่เกี่ยวข้องคือ ครูอรรถพรและแกนนำชาวบ้าน คุณสมบุญ และคุณวิภา พู นักธุรกิจของหอการค้านครศรีธรรมราช ก็มีข้อสรุปว่า น่าจะทำการปลูกผัก (หลายๆชนิด) เป็นเชิงธุรกิจ ด้วยเหตุผล 3 ประการคือ¹¹

1. ชาวบ้านในตำบลเกาะสุดและตำบลใกล้เคียงมีทักษะในการปลูกผัก ผักบางชนิดเช่น กะหล่ำปลี ที่คิดกันว่าปลูกไม่ได้ในแถบนั้น แต่ชาวเกาะสุดก็ปลูกได้ เป็นต้น

2. มีแหล่งน้ำพอเพียง การปลูกผักต้องการน้ำ โครงการพระราชดำริทำให้มีน้ำพอเพียงต่อการทำเกษตรผสมผสาน ทั้งพืชยืนต้น ข้าว และผัก ดังนั้นในด้านความพร้อมของทรัพยากร ไม่ว่าจะเป็นน้ำ พันธุ์ผัก ที่ดิน และแรงงาน มีพร้อม

3. มีตลาด ซึ่งที่ประชุมเห็นกันว่าสำคัญที่สุด ที่ผ่านๆมาทางราชการมักจะแนะนำให้ปลูกลำไยปลูกนี้ปลูกขึ้นมาแล้วไม่มีตลาด ชาวบ้านก็มักจะขาดทุน แต่ในการปลูกผักครั้งนี้ได้มีการวิเคราะห์กันว่า ควรปลูกผักหลายๆชนิด แต่ควรมีชนิดใดชนิดหนึ่งที่ปลูกมาที่สุด เพื่อให้เป็นธุรกิจหลักของชุมชน หลังจากพูดคุยวิเคราะห์กันแล้วพบว่า ควรปลูกพริกเป็นด้านหลัก และปลูกผักอื่นๆประกอบเป็นด้านรองน่าจะดีที่สุด เพราะว่า

ประการแรก ตลาดภายในมีสองตลาดใหญ่ๆที่พริกจากหัวไทรสามารถนำไปขายได้คือ ตลาดค้าส่งผักที่หัวอิฐฐานเมืองนครศรีธรรมราชและที่หาดใหญ่จังหวัดสงขลา ผู้ปลูกสามารถติดตามภาวะตลาดและภาวะราคาได้ง่าย ถ้าที่ใดราคาดีกว่าก็จะขนไปขายที่ตลาดนั้น

ประการที่สอง คุณวิภา พู มีสามีเป็นชาวนาแม่เลี้ยง และสามารถติดต่อผู้นำเข้าจากมาเลเซียได้ และพบว่า ความต้องการพริกจากไทยมีมาก หากสามารถผลิตคุณภาพมาตรฐาน ปริมาณการส่งออกแน่นอนตลาดมาเลเซียรับซื้อหมด

จากช่องทางทางการตลาดที่ค่อนข้างแน่นอนนี้เองที่ทำให้กลุ่มผู้ริเริ่มตัดสินใจที่จะดำเนินงานจัดตั้ง “บริษัทธุรกิจชุมชน” เพื่อทำการผลิตและค้าผัก ผู้ก่อการจึงได้มีการประชุมสัมมนาชาวบ้าน ชี้แจงช่องทาง

¹¹ เหตุผล 3 ประการนี้สรุปจากการที่ผู้วิจัยได้ร่วมแลกเปลี่ยนพูดคุยกับผู้ริเริ่มก่อตั้ง คือ ครูอรรถพร เกตุแก้ว คุณสมบุญ เกตุแก้ว และคุณวิภา พู เมื่อตุลาคม 2539 มกราคม 2540 และ มีนาคม 2540.

โอกาสแห่งความเป็นได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ความเป็นไปได้ทางตลาด ในที่สุดจึงสามารถระดมชาวบ้านจาก ตำบลเกาะสุด และจากตำบลใกล้เคียงร่วมทุนกันจัดตั้ง “บริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทร” ขึ้นมา โดยเริ่มทดลองทำการค้าพริกตั้งแต่เดือนพฤษภาคม 2540 และจดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัดเมื่อเดือนพฤศจิกายน 2540 ธุรกิจหลักขณะนี้คือ ผลิตและค้าพริก ผลิตและค้าข้าว ข้าวเน้นตลาดภายใน แต่พริกมีทั้งตลาดภายในและตลาดมาเลเซีย (รายละเอียดของบริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทรจะกล่าวอีกครั้งในบทต่อไป)

ทักษะเหล่านี้มักจะพัฒนาการมาจากประสบการณ์อันยาวนานของกลุ่มคนในชุมชน และมักจะสัมพันธ์กับทรัพยากรธรรมชาติหรือปัจจัยการผลิตที่มีอยู่ในท้องถิ่นนั้นๆ กล่าวคือ การผลิตและการใช้ฝีมือและภูมิปัญญาของท้องถิ่น มักจะเกิดจากการสังเกตธรรมชาติ ลองผิดลองถูก จากทรัพยากรที่มีอยู่ในท้องถิ่น คนทางใต้รู้จักใช้ประโยชน์จากย่าน “ลิมา” เถาวัลย์ที่เหนียว ทนทาน และเหนียวเหนียวสวดย ก็เพราะว่าทางใต้มีย่าน “ลิมา” เกิดขึ้นตามธรรมชาติ ฝีมือถักทอผ้าพื้นเมืองแถบอีสานและแถบทางเหนือมีมากก็เพราะ ประการแรก การปลูกฝ้ายมีมาก และมีชนชาติหลายเผ่าพันธุ์ที่สั่งสมประสบการณ์การทอผ้าด้วยลวดลายที่แตกต่างกัน อันเกิดจากการสะสมของภูมิปัญญาของแต่ละเผ่าพันธุ์นั้นๆ ความได้เปรียบในการผลิตจึงต้องมองประกอบสองประการควบคู่กันไป คือ ทักษะ (ภูมิปัญญา) ของบุคคลในชุมชน และ ทรัพยากรธรรมชาติที่จะนำมาใช้ประโยชน์ตามแนวทักษะนั้นๆ

ดังนั้น ถ้าชุมชนใดชุมชนหนึ่งมีทรัพยากรบุคคลที่มีทักษะด้านใดด้านหนึ่งเพียงพอ มีทรัพยากรธรรมชาติในท้องถิ่นเพียงพอที่จะนำมาใช้ประโยชน์หรือนำมาแปรรูปตามแนวทักษะนั้นๆ ก็ย่อมสรุปได้เบื้องต้นว่า ชุมชนนั้นน่าจะแปรทรัพยากรและทักษะนั้นมาเป็นผลผลิตเชิงธุรกิจได้ เพราะมีความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ (Comparative advantage) โดยธรรมชาติ น่าจะผลิตสินค้าได้ดีกว่าที่อื่นๆ มีผลิตภาพ (productivity) หรือผลผลิตต่อคนสูงกว่าที่อื่นๆ เพราะเป็นการผลิตของผู้มีทักษะ มีความชำนาญพิเศษ (specialization) และต้นทุนการผลิตก็น่าจะต่ำกว่าที่อื่นๆ เพราะมีทรัพยากรในท้องถิ่นของตนเอง ไม่ต้องซื้อแพงๆมาจากนอกชุมชน

ตัวอย่างเช่น กรณีของกลุ่มออมทรัพย์และกลุ่มการผลิตตาลตะโหนดของอำเภอสิงหนคร จังหวัดสงขลา หลังจากที่บ้านได้ทำกิจกรรมออมทรัพย์มาระยะหนึ่งก็คิดที่จะขยายกิจกรรมทางเศรษฐกิจสู่การผลิตและการค้า จึงได้พยายามคิดค้นช่องทางต่างๆ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายนั้น

สิงหนครเป็นอำเภอที่บรรพบุรุษได้ปลูกต้นตาลไว้มากมาย และเป็นอำเภอที่เลี้ยงกุ้งกุลาดำน้อย ดังนั้น ต้นตาลส่วนใหญ่ยังคงอยู่ ไม่เหมือนอำเภอระโนด ที่ชาวบ้านหันไปทำนากุ้ง น้ำเค็มในนากุ้งได้ทำลายต้นตาลเสียหายนับเป็นแสนต้น เป็นความสูญเสียที่กู้คืนไม่ได้ เพราะเนื้อดินปลูกตาลไม่ได้แล้ว ตาลต้นหนึ่งๆต้องใช้เวลานับสิบปีจึงจะให้ผลได้ แต่เมื่อให้ผลได้แล้วมันจะมีอายุยืนมาก บางต้นมีอายุถึง 100 ปีได้

ความยาวนานของสวนตาลในสิงหนครได้สั่งสมภูมิปัญญาและทักษะในการสร้างผลผลิตจากตาล ไม่ว่าจะเป็นน้ำตาลสด น้ำตาลเมา น้ำตาลแว่น ขนมาจากผลตาล ผลิตภัณฑ์ของขวัญจากต้นตาล ชาวบ้านรุ่นอายุ 50-60 มีทักษะและภูมิปัญญาเหล่านี้อย่างสมบูรณ์ ช่วงก่อนปี 2530 ทักษะและภูมิปัญญาเหล่านี้ค่อยๆหายไป เพราะคนรุ่นใหม่ไม่สนใจสืบทอด จบการศึกษา ป.6 ป.7 ม.3 ก็มักจะทิ้งถิ่นไปประกอบอาชีพในเมืองหรือต่างจังหวัด พ่อแม่ที่แก่เฒ่าเมื่อไม่มีเรี่ยวแรงจะป็นต้นตาลก็ต้องยกเลิกอาชีพทำตาล การทำตาลจึงค่อยๆเหี่ยวเฉาลงตามลำดับ

ต่อมาเมื่อปี 2531 สมาคมเทคโนโลยีที่เหมาะสม (Appropriate Technology Association) ซึ่งได้รับเงินทุนช่วยเหลือจากองค์กร NGOs คือมูลนิธิอาสาสมัครเพื่อสังคม และ Community Aid Abroad จาก

ออสเตรเลีย ได้เข้าไปช่วยเหลือด้านเงินทุน จัดตั้งกลุ่มพัฒนาการผลิตและกลุ่มออมทรัพย์ มีคุณสมภาร
สระกวี เป็นอาสาสมัคร คุณสามารถเป็นคนท้องถิ่นจึงมีความเข้าใจและความผูกพันกับชาวบ้านสูง โครงการ
นี้ประสบความสำเร็จในการฟื้นฟูทักษะและภูมิปัญญาของคนทำตาลกลับมาอีกครั้ง

ต่อมาเงินทุนช่วยเหลือน้อยลง เป็นสัญญาณเตือนภัยให้กลุ่มพัฒนาการผลิตตาลในสิงหนครต้องพึ่ง
ตนเองมากขึ้น ชาวบ้านในกลุ่มจึงพยายามค้นคิดช่องทางในอันที่จะทำให้ “การผลิตตาล” มีลักษณะเป็นธุรกิจ
มากขึ้น เพื่อจะได้มีกำไรขยายกิจการ

ดังนั้นการศึกษารวบรวมทักษะต่างๆ ตั้งแต่ระดับพัฒนาพันธุ์ตาล เพิ่มผลผลิตน้ำตาล เพิ่มความ
หลากหลายของผลผลิตจากตาล จึงได้ทำกันอย่างจริงจัง เพราะประสบการณ์ 10 ปี ของชาวสิงหนคร พบว่า
ผลผลิตจากต้นตาลแทบทุกชนิดที่ชาวบ้านผลิตได้จะมีคนมารับซื้อถึงบ้าน ดังนั้นจึงไม่มีปัญหาการตลาด แต่
ชาวบ้านก็อยากที่จะได้ราคาดีกว่าที่เป็นอยู่ จึงพยายามค้นหาแหล่งรับซื้อรายใหญ่ๆ และในที่สุดพวกเขาก็ทำ
ได้ จึงสามารถตัดพ่อค้าคนกลางบางช่วงตอนออกไป กำไรจึงตกแก่ชุมชนมากขึ้น

ทักษะและภูมิปัญญาในการผลิตผลผลิตจากตาลที่ได้รับการพัฒนาอย่างเป็นระบบมากขึ้นในระยะ
เวลาประมาณ 10 ปี ทำให้ผลผลิตและระบบการผลิตของกลุ่มสิงหนครก้าวหน้ากว่าการผลิตตาลของชุมชนอื่นๆ
และได้แยกระบบการผลิตและระบบตลาดออกจากกันแต่เกี่ยวเนื่องกัน กล่าวคือ ทางกลุ่มมุ่งพัฒนาทักษะแต่
ละด้าน สร้างทรัพยากรบุคคลแต่ละกลุ่ม กลุ่มการผลิตมุ่งพัฒนาเทคโนโลยีที่เหมาะสม ให้ได้ผลผลิตสูง
ต้นทุนต่ำ คุณภาพดี ทางด้านการตลาดมุ่งพัฒนาช่างงานการตลาด เทคนิคการติดต่อกับลูกค้าและการ
กำหนดราคาที่เหมาะสม

กล่าวโดยสรุป “กลุ่มสิงหนคร” ได้ใช้ความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ (comparative advantage) จาก
ทักษะภูมิปัญญาท้องถิ่น และความอุดมสมบูรณ์ของทรัพยากรมาสร้างสร้างความชำนาญการผลิตของชุมชน
และพัฒนาไปสู่ธุรกิจชุมชน จนมีรายได้และกำไรพอที่จะจ้างอาสาสมัครต่างๆทำงานให้กลุ่มด้วยเงินทุนของตน
เอง¹²

กลุ่มที่กำลังคิดจะพัฒนา “ความชำนาญของท้องถิ่น” ให้เป็นธุรกิจชุมชนอีกกลุ่มในภาคใต้ขณะนี้คือ
กลุ่มบางกลุ่มใน “สหพันธ์ชาวประมงภาคใต้” ที่กำลังจะรวบรวมผู้มีทักษะและภูมิปัญญา เพื่อพัฒนาเป็น
เครือข่ายธุรกิจผลผลิตประมงแปรรูป ขณะนี้กำลังอยู่ในขั้นศึกษาวิเคราะห์ความเป็นไปได้

หลังจากที่ได้ทำการศึกษาวเคราะห์ข้อได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบหรือความชำนาญของชุมชนและ
พบช่องทางการตลาดแล้ว ก็สามารถตัดสินใจได้ว่าผลผลิตอะไร

3.3.2 ผลิตอย่างไรหรือทำอย่างไร?

ในการที่จะให้รู้ว่าจะผลิตอย่างไรนั้น ผู้ริเริ่มที่จะให้เกิดธุรกิจชุมชนจะต้องศึกษาให้พบว่า ผู้ที่จะ
ลงมือทำการผลิตจริงๆมีใครบ้าง ผู้ที่จะต้องเกี่ยวข้องกับการผลิตหรือกับธุรกิจชุมชนมีใครบ้าง ฝ่ายใดบ้าง?

ในส่วนของผู้ที่จะลงมือทำการผลิตจริงๆก็คือ ผู้ที่มีทักษะ มีความชำนาญ มีภูมิปัญญาในการสร้าง

¹² ข้อวิเคราะห์และข้อเท็จจริงเรื่อง “กลุ่มสิงหนคร” ได้จากการสนทนาคู่คุยกับคุณสมภารสระกวี 3 ครั้ง ครั้งสุดท้ายเมื่อวันที่
27-28 เมษายน 2541.

ผลผลิตนั้นๆอยู่แล้ว ตัวอย่างในกรณีของสิ่งหานครก็คือ ผู้ผลิตน้ำตาลและผู้แปรรูปน้ำตาลและผลตาล กรณีของหัวไทรคือผู้ที่ประสบความสำเร็จในการปลูกพริกได้ผลดีคุณภาพดี กรณีของชาวประมงก็คือผู้ที่มีเทคนิคในการจับปลาได้มากแต่ไม่ทำลายทรัพยากรทะเลไม่ทำลายพันธุ์ปลา เป็นต้น

ผู้ริเริ่มก่อตั้งจะต้องระดมสมองคนเหล่านี้มาแลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์กันว่าจะทำอย่างไร จึงจะทำให้ได้ผลผลิตสูง คุณภาพดี แต่ต้นทุนต่ำ คนหนึ่งอาจมีเทคนิคเพิ่มผลผลิต คนหนึ่งอาจมีเทคนิครักษาคุณภาพและมาตรฐาน เมื่อเอาความรู้ของสองคนมารวมกันก็จะพบวิธีการผลิตที่ได้ผลผลิตสูง คุณภาพดี และต้นทุนต่ำ ดังที่กลุ่มสิ่งหานครประสบความสำเร็จในการพัฒนาผลผลิตตาลมาแล้ว แต่ถ้าคนเหล่านี้ไม่เข้าร่วมการประกอบการผลิตและการจัดการก็อาจต้องพึ่งพาภายนอกชุมชนมาก

ในกรณีของบริษัทหัวไทรจะก้าวหน้าไปอีกขั้น โดยการกำหนดให้ผู้มีความชำนาญในการปลูกพริก ยื่นความจำนงเข้าโครงการของบริษัท โดยบริษัทต้องการควบคุมคุณภาพและปริมาณให้เหมาะสม ผู้เข้าร่วมโครงการโดยสมัครใจนี้จะต้องเป็นผู้ที่มีความมั่นใจว่ามีทรัพยากรดิน น้ำ แรงงาน และทักษะพอเพียงในการที่จะปลูกพริกเป็นสินค้าส่งออกไปมาเลเซียได้ ซึ่งโดยทั่วไปผู้แสดงความจำนงจะจัดที่ดินประมาณ 2-5 ไร่ สำหรับปลูกพริก ที่เหลืออาจจะปลูกข้าวและ/หรือปลูกอย่างอื่น ในกลุ่มผู้ปลูกพริกก็จะมีการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ซึ่งกันและกันโดยมีบริษัทเป็นตัวประสาน รวมทั้งการไปค้นหาศึกษาข้อมูลที่เป็นประโยชน์ให้กลุ่มผู้ปลูกพริกด้วยด้วยวิธีการดังกล่าว กลุ่มปลูกพริกก็สามารถที่จะค้นหาวิธีการที่เหมาะสมในการผลิตพริกให้ได้ผลผลิตดีคุณภาพดีได้

การเติบโตของกลุ่มหัตถกรรมทอผ้าของหมู่บ้านดอนไชย ตำบลศิลาแลง อำเภอบัว จังหวัดน่าน ซึ่งเป็นหมู่บ้านของไทลื้อ ก็เช่นเดียวกัน ชาวไทลื้อมีประเพณีการทอสืบทอดกันมาช้านาน มีลวดลายเป็นเอกลักษณ์ของตนเอง เป็นที่พอใจของลูกค้า แต่มีสิ่งที่จำกัดคือ สีคราม ดำ และแดง ต่อมาจึงค่อยๆพัฒนาการย้อมสีให้หลากหลายและกลมกลืนตามลักษณะของผ้าที่นำไปใช้ประโยชน์ไม่เหมือนกัน จนกลายเป็นเอกลักษณ์ของผ้าดอนไชยในที่สุด¹³ การพัฒนาวิธีการผลิตว่าจะผลิตอย่างไร ผ่านกระบวนการเรียนรู้จากประสบการณ์ของผู้ผลิตเองเช่นเดียวกัน

โดยสรุปก็คือ การคิดค้นวิธีการผลิตว่าจะผลิตอย่างไรถึงจะเหมาะสมกับทักษะและสภาพแวดล้อมของชุมชนหนึ่งๆได้จาก การสังเกต สรุปทบทวน และแลกเปลี่ยนประสบการณ์ของผู้ทำการผลิตต่างๆ มันจึงเป็นองค์ความรู้และภูมิปัญญาที่เป็นจริง พิสูจน์ได้ นำไปปฏิบัติให้เกิดผลได้ เพียงแต่ผู้ริเริ่มสามารถจัดระบบคิด ระบบข้อมูล และประสบการณ์จากบุคคลต่างๆของชุมชน โดยการระดมสมอง แลกเปลี่ยน พูดคุย แล้วนำมาสังเคราะห์ก็จะได้แนวทางที่เหมาะสมว่า จะผลิตอย่างไรจึงจะดีที่สุด จากนั้นจึงนำแนวทางและวิธีการที่ได้สังเคราะห์ปรุงแต่งแล้วนี้ เสนอกลับไปยังผู้ทำการผลิต เพื่อนำไปใช้ทดสอบปฏิบัติต่อไป ค้นหาประสบการณ์สังเคราะห์ ค้นหาข้อดีข้อด้อยต่อไปอีก มันเป็นกระบวนการเรียนรู้และสรุปจากการปฏิบัติของสมาชิกชุมชนเอง

นอกจากสมาชิกชุมชนที่ทำการผลิตโดยตรงแล้ว การที่จะค้นหาวิธีการผลิตที่เหมาะสมว่าควรจะมีผลผลิตอย่างไรนั้น ยังจะต้องระดมบุคคลที่เกี่ยวข้องอื่นๆมาช่วยกันคิดช่วยกันสรุป บุคคลเหล่านี้มีทั้งฝ่ายราชการที่เกี่ยวข้องทางด้านการพัฒนาอาชีพ ไม่ว่าจะเป็นด้านเกษตร ด้านการค้า และอุตสาหกรรม ทางราชการอาจจะ

¹³ รัชชัย วงศ์ธนาสุนทร 2541 “แบบแผนการผลิตหัตถกรรมทอผ้าพื้นเมือง: กรณีศึกษาหมู่บ้านไทลื้อ จังหวัดน่าน” วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (ฉบับโรเนียว คณะกรรมการมีมติให้ผ่านแล้ว) หน้า 76.

ไม่มีประสบการณ์การผลิตโดยตรง แต่หน่วยงานราชการบางหน่วยงานมีศูนย์สาธิตมีโครงการทดลอง มีข้อมูล ที่รวบรวมไว้จากแหล่งต่างๆ ที่ให้ความรู้ด้านต้นทุนการผลิตและกระบวนการผลิต เรื่องพันธุ์ เรื่องวัตถุดิบ และเรื่อง ปัจจัยการผลิตต่างๆ ผู้ที่ต้องการสร้าง “ธุรกิจชุมชน” จึงสามารถที่จะได้ประโยชน์จากหน่วยราชการเหล่านี้ และ ถ้าได้รับความร่วมมือความช่วยเหลือจากหน่วยงานดังกล่าวก็จะยิ่งทำให้ธุรกิจชุมชนมีความเป็นไปได้มากขึ้น

สถาบันวิชาการเป็นอีกสถาบันหนึ่งที่มีความสำคัญต่อการจัดตั้งธุรกิจชุมชน สถาบันวิชาการที่กล่าว นี้มีความหมายโดยกว้าง หมายถึง สถาบันที่เป็นแหล่งค้นคว้า สะสมความรู้ และเผยแพร่ความรู้ให้แก่ ประชาชน ได้แก่ สถานการศึกษา วัด หน่วยงานวิชาการเอกชน และ NGOs บุคคลที่จะให้ความรู้ทางวิชาการ จึงหมายรวมถึงครู อาจารย์ นักวิจัย พระ ปัญญาชนต่างๆ และผู้ปฏิบัติงานในหน่วยงาน NGOs ต่างๆ บุคคล เหล่านี้มีความรู้และประสบการณ์หลากหลายที่สามารถถ่ายทอดในสิ่งที่ตนรู้และถนัด เป็นประโยชน์ต่อการ ตัดสินใจในการดำเนินงานธุรกิจชุมชน สถาบันวิชาการ และสถาบันราชการ เป็นสองสถาบันที่ผู้ริเริ่มจัดตั้ง ธุรกิจชุมชนสามารถที่จะติดต่อและเข้าถึงได้ไม่ยากนัก

ภาคธุรกิจ โดยทั่วไปภาคธุรกิจมีการดำเนินงานเพื่อแสวงหากำไรให้แก่ตนเอง มีเพียงส่วนน้อยที่จะ คิดถึงกำไรหรือรายได้ของชุมชน อย่างไรก็ตามมีธุรกิจจำนวนหนึ่งที่พอเห็นประโยชน์ร่วมที่จะได้จากธุรกิจชุมชน เช่น ให้บริษัทธุรกิจชุมชนหรือสหกรณ์ในชุมชน เป็นผู้รับเหมาช่วงไปทำการผลิต หรือรับสินค้าจากธุรกิจชุมชน ไปจำหน่ายต่อไป เป็นต้น ธุรกิจชุมชนจึงอาจมีความสัมพันธ์เชิงธุรกิจและได้ประโยชน์จากความสัมพันธ์นี้ ในทางที่เป็นไปได้ “ธุรกิจชุมชน” อาจจะระดมทุนจากผู้ทำธุรกิจบางคนให้เข้ามาร่วมถือหุ้น โดยชี้ให้เห็น ประโยชน์ร่วมกัน เช่น นักธุรกิจคนนั้นอาจจะเป็นผู้ส่งออก การเข้าถือหุ้นร่วมกับธุรกิจชุมชนทำให้ผู้ส่งออกนั้น ได้แหล่งผลิตที่แน่นอน และมีส่วนที่จะกำหนดการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการได้ เช่น ในกรณีของ บริษัทชุมชนหัวไทรที่ควนวิภา พู สามารถที่จะให้คำแนะนำว่า บริษัทควรจะผลิตพริกประเภทใดให้สอดคล้องกับ ตลาดมาเลเซีย ซึ่งญาติๆของควนวิภาเป็นส่วนหนึ่งของผู้นำเข้าที่นั่น เป็นต้น

ในกรณีของกลุ่มพัฒนาผลผลิตตาล สถาบัน NGOs (สมาคมเทคโนโลยีที่เหมาะสม) มีบทบาทใน การให้คำแนะนำมาก ในกรณีของกลุ่มทอผ้าพื้นเมืองไทลื้อ ได้แรงกระตุ้นจากเจ้าหน้าที่สมาคมพัฒนาไทย พายัพให้พัฒนาการผลิต เปลี่ยนสี เปลี่ยนทรง และแนะนำการตลาด¹⁴ กรณีของกลุ่มพรรณไม้ อ.เกษตรวิสัย จ.ร้อยเอ็ด ซึ่งเป็นกลุ่มทอผ้าพื้นเมือง ได้รับการพัฒนาและแนะนำเทคนิคการผลิตโดยสมาคมเทคโนโลยีที่ เหมาะสม¹⁵ สถานีบริการน้ำมันดีเซลของสหกรณ์ทำนงแนว ต.ทำนงแนว อ.เวียงน้อย จ.ขอนแก่น เกิดขึ้น จากความร่วมมือกับบริษัทน้ำมันบางจาก¹⁶ เป็นต้น

กล่าวโดยสรุป การแสวงหาแนวทางว่าจะผลิตอย่างไร? ควรจะได้จากปฏิสัมพันธ์หรือจากการระดมสมอง ระดมข้อมูลจากประสบการณ์และภูมิปัญญาของชุมชน จากสถาบันราชการ สถาบันวิชาการ และจากภาคธุรกิจ

3.3.3 ใครคือลูกค้า? จะขายใคร? อย่างไร?

ในประเด็นนี้มีสองด้านที่จะต้องพิจารณา ด้านแรกคือ ใครคือลูกค้าเป้าหมาย และด้านที่สอง จะ

¹⁴ ธวัชชัย วงศ์ธนาสุนทร อ้างแล้ว หน้า 76.

¹⁵ มานะ นาคา อ้างแล้ว หน้า 73.

¹⁶ เล่มเดียวกัน หน้า 72.

เข้าถึงลูกค้ามันได้อย่างไร

ใครคือลูกค้า ในลักษณะของธุรกิจชุมชน อาจจะพิจารณากลุ่มลูกค้าเป็นสองกลุ่มใหญ่ๆคือ ลูกค้าในท้องถิ่นและลูกค้านอกท้องถิ่น (รวมต่างประเทศด้วย) ธุรกิจที่จัดตั้งขึ้นในลักษณะของร้านค้า ลูกค้าหลักคือลูกค้าในชุมชน แต่ถ้าร้านค้านั้นรับซื้อของจากคนในชุมชนมาขายด้วย ลูกค้าของสินค้าเหล่านี้จะมาจากนอกชุมชน กรณีของกลุ่มสิงห์หานครและกลุ่มของสหกรณ์ทำนาแนว ผลผลิตส่วนใหญ่จะป้อนให้ลูกค้านอกชุมชน แต่กรณีของสถานีบริการน้ำมัน ส่วนใหญ่บริการคนในชุมชน ผลผลิตหลักของบริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทร ส่วนใหญ่ป้อนให้ตลาดนอกชุมชน รวมทั้งตลาดต่างประเทศ (มาเลเซีย) แต่สินค้าประเภทปุ๋ยและยาฆ่าแมลง บริการให้แก่ลูกค้าในชุมชน ผักทอดพื้นเมืองของกลุ่มพรรณไม้และกลุ่มดอนไชย ส่วนใหญ่ขายให้แก่ลูกค้านอกชุมชน รวมถึงขายตลาดต่างประเทศ

การวิเคราะห์ว่าใครคือลูกค้า เป็นเรื่องสำคัญยิ่งสำหรับการผลิตเชิงธุรกิจ ถ้ายังมองไม่เห็นตัวลูกค้าว่าเป็นใครที่ไหนบ้าง ก็ยังไม่สมควรที่จะจัดตั้งขึ้นมาเป็นองค์กรเชิงธุรกิจ

ลูกค้าของธุรกิจชุมชนที่ทำการผลิตมีทั้งลูกค้าปลีกและลูกค้าส่ง การทดสอบหาลูกค้าปลีกอาจทำได้โดยการทดลองขาย เช่น การวางขายในตลาดนัด ในงานเทศกาล หรือในงานกิจกรรมต่างๆ การทดสอบวางขายไม่ควรใช้แนวคิดว่าเป็นการขายเพื่อขอความช่วยเหลือ ให้ผู้เห็นใจ ให้กลุ่มเครือข่ายการกุศล ช่วยซื้อ เพื่อเป็นการช่วยเหลือ การทดลองขายภายใต้แนวคิดเช่นนี้จะไม่พบลูกค้าที่แท้จริง เพราะผู้ซื้อไปนั้นมิได้มีความต้องการสินค้าจริงๆ แต่ซื้อไปเพราะสงสารผู้ขาย ดังนั้น การทดลองวางขายจะต้องดำเนินไปภายใต้แนวคิดทางตลาด นั่นคือ ต้องการรู้ว่าสินค้านั้นเป็นที่ต้องการของผู้ซื้อหรือไม่ สร้างความพอใจให้แก่ผู้ซื้อมากน้อยแค่ไหน โดยพิจารณาจากด้านราคา คุณภาพ รูปแบบและหีบห่อ เมื่อผู้ซื้อไปใช้แล้วจะต้องติดตามสอบถามความพอใจของลูกค้าเพื่อประเมินผล จะได้นำมาปรับปรุงแก้ไข

กลุ่มผลิตตาลสิงห์หานครได้พัฒนารูปแบบและรสชาติของผลผลิตจากน้ำตาล แล้วนำออกวางขายในตลาดทั้งในตลาดท้องถิ่นและต่างถิ่น เพื่อทดลองความนิยมบริโภคของลูกค้า รับฟังคำติชมแล้วนำมาแก้ไขแล้วค่อยๆเพิ่มปริมาณการผลิต ในผลิตภัณฑ์ที่ขายได้ดี ผู้ซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสิงห์หานครซื้อไปบริโภคด้วยความพอใจที่จะซื้อ ไม่ใช่ซื้อเพราะต้องการจะช่วยเหลือกลุ่ม ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสิงห์หานครจึงขายได้ด้วยศักยภาพของการแข่งขัน ไม่ใช่ขายได้เพราะการขอความเห็นใจ ขอความสงสารจากผู้ซื้อ “แนวคิดการขายได้ด้วยศักยภาพของการแข่งขัน” เป็นแนวคิดที่สำคัญยิ่งต่อธุรกิจชุมชน เพราะการได้กำไรจากผู้ซื้อที่ยินดีจะซื้อเพราะพอใจในสินค้า คือเงื่อนไขการอยู่ได้และเติบโตได้ของ “ธุรกิจ” ในระบบตลาด

สำหรับลูกค้าขายส่ง เป็นกลุ่มลูกค้าที่รับซื้อผลผลิตคราวละมากๆ ทำให้ธุรกิจชุมชนประหยัดค่าใช้จ่ายในการขาย และทำให้สินค้ากระจายไปได้ไกล โดยผ่านเครือข่ายของผู้ค้าส่ง การทดลองตลาดของลูกค้าส่งอาจทำได้ด้วยการนำตัวอย่างสินค้าไปเสนอขาย ถ้าผู้ค้าส่งพอใจและทดลองซื้อไปจำหน่ายและจำหน่ายได้ก็นับว่าประสบความสำเร็จ แต่ถ้าลูกค้าไม่รับก็ขอคำวิจารณ์จากผู้ค้าส่งแล้วนำมาปรับปรุงแก้ไขเพื่อนำเสนอขายอีกครั้ง ต้องพยายามไปเรื่อยๆและติดต่อกับผู้ค้าส่งหลายๆราย

ปัญหาที่ตามมาคือ จะทำอะไรถึงจะรู้ว่าผู้ค้าส่งอยู่ที่ไหน และจะติดต่อได้อย่างไร ทางหนึ่งที่เป็นไปได้คือ การสอบถามจากผู้ค้าปลีกในท้องถิ่นว่ารับสินค้านั้นมาจากไหน ใครมาส่งให้ จะติดต่อได้อย่างไร ประเด็นเทคนิคการติดต่อ การเสนอขาย เป็นเรื่องของทักษะ เป็นเรื่องของศิลปะที่ผู้ทำการขายจะต้องศึกษา

เรียนรู้ ซึ่งจะไม่ขอก้าวในขั้นนี้ แต่ให้ตระหนักว่าการเข้าถึงตัวลูกค้าและทำให้ลูกค้าซื้อของเป็นเรื่องที่สำคัญ เพราะเป็นขั้นตอนสุดท้ายของกระบวนการตลาด และทำให้ตลาดมีความเป็นจริง แนวคิดในการขายให้แก่ผู้ค้าส่งคือ การทำให้ผู้ค้าส่งเชื่อว่า “ถ้านำสินค้าไปขายแล้วต้องขายได้และมีกำไร” ขายได้และมีกำไรคือสิ่งจูงใจเชิงธุรกิจ ปัจจัยพื้นฐานที่จะชี้ว่าขายได้และมีกำไรมีสามประการหลักๆ ได้แก่ สินค้ามีประโยชน์ ราคาไม่แพง (เมื่อเทียบกับรายอื่นๆ) คุณภาพดีหรือได้มาตรฐาน (ทุกชั้น)

บริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทรได้ค้นหาคู่ค้าที่เป็นผู้ค้าส่งฟริก โดยการสอบถามจากพ่อค้ารับซื้อฟริกในหมู่บ้าน รวมทั้งการไปติดต่อสังเกตการณ์จากตลาดค้าส่งในตลาดหัวอิฐ นครศรีธรรมราช และตลาดหาดใหญ่ สอบถามกลไกและวิธีการที่พ่อค้าเหล่านั้นดำเนินการรับซื้อจากบริษัทฯ รวมทั้งการสืบหาชื่อผู้นำเข้าในมาเลเซีย โดยผ่านเครือข่ายการติดต่อของกรรมการบริษัทฯ (วิภา พู) จากนั้นจึงได้เสนอตัวอย่างสินค้า ราคา และปริมาณที่จะส่งให้ได้ ในการติดหลายราย ในที่สุดมีบางรายที่ยินดีทดลองจะทำธุรกิจด้วย โดยการเสนอเงื่อนไขบางประการให้บริษัทฯ ปฏิบัติ เมื่อบริษัทยินดีปฏิบัติตามเงื่อนไข การซื้อขายจึงเกิดขึ้น และบริษัทก็ได้ทดลองส่งออกไปยังมาเลเซีย ก่อนที่จะมีการจดทะเบียนเป็นทางการ ทั้งนี้เพื่อทดลองดูว่า หากจะดำเนินธุรกิจด้านการค้าฟริกแล้ว จะมีความเป็นไปได้มากน้อยแค่ไหน ซึ่งบริษัทฯ สรุปรูปตามคำแนะนำของผู้นำเข้าว่า หากสามารถส่งออกได้ครั้งละประมาณ 2 ตัน คุณภาพสม่ำเสมอ ราคายืดหยุ่นเปลี่ยนแปลงรายวัน แล้วแต่จะตกลงกันทางผู้นำเข้าก็ยินดีทำธุรกิจด้วย ซึ่งเงื่อนไขนี้บริษัทฯ ยอมรับได้ บริษัทฯ จึงได้จดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัดเต็มรูปแบบ เมื่อเดือนพฤศจิกายน 2540 และเริ่มกิจกรรมการค้าฟริกเป็นกิจกรรมหลัก (ในปีแรก)

จากที่กล่าวมาสรุปได้ว่า กรอบการวิเคราะห์และศึกษาความเป็นไปได้ตามทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์ คือ การวิเคราะห์และศึกษาว่า จะทำอะไร ทำอย่างไร และขายให้ใคร ในยุคปัจจุบันการดูความเป็นไปได้ทางการตลาดที่ปลอดภัยที่สุดคือ เริ่มจากจะขายให้ใคร ขายอะไร จะผลิอย่างไร

3.3.4 รูปแบบที่เหมาะสมของธุรกิจชุมชน

รูปแบบธุรกิจชุมชนที่มีอยู่ขณะนี้แบ่งออกเป็นสองกลุ่มใหญ่ๆ คือ กลุ่มที่ไม่เป็นทางการ คือ ไม่จดทะเบียน ไม่อยู่ในกรอบของกฎหมายใดกฎหมายหนึ่งโดยเฉพาะ แต่เป็นการดำเนินงานที่ไม่ผิดศีลธรรม ไม่ขัดต่อความสงบเรียบร้อยของบ้านเมืองและสังคม เช่น กลุ่มสัจจะออมทรัพย์ต่างๆ กลุ่มพัฒนาอาชีพต่างๆ เป็นต้น กลุ่มพัฒนาอาชีพอาจจะมีลักษณะเป็นกลุ่มแม่บ้าน กลุ่มทำนา กลุ่มการผลิตต่างๆ เป็นต้น

อีกกลุ่มหนึ่งเป็นกลุ่มที่ดำเนินงานภายใต้กรอบของกฎหมายใดกฎหมายหนึ่ง เช่น กลุ่มเกษตรกรและสหกรณ์ ซึ่งจัดตั้งขึ้นตามพระราชบัญญัติสหกรณ์และกลุ่มเกษตรกร ได้แก่ สหกรณ์การเกษตร สหกรณ์ออมทรัพย์ สหกรณ์เครดิตยูเนียน และกลุ่มเกษตรกรที่เป็นลูกค้าของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) เป็นต้น

กลุ่มจดทะเบียนดำเนินงานภายใต้กรอบกฎหมายในปัจจุบัน นอกจากสหกรณ์และกลุ่มเกษตรกรแล้ว ยังมี “บริษัท” ที่จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์ ดำเนินงานในรูปแบบของบริษัทธุรกิจชุมชน คือ ผู้ถือหุ้นส่วนใหญ่เป็นชาวบ้าน ดำเนินงานในรูปแบบบริษัท มีวัตถุประสงค์กว้างกว่าสหกรณ์ รูปแบบคล้ายๆ บริษัทมหาชน ตัวอย่างเช่น บริษัทอุทัยศึกษา ทิพย์โสธร บริษัทชุมชนหัวไทร ที่นครศรีธรรมราช

หลังจากที่ได้ศึกษาความเป็นไปได้ตามกรอบความคิดทางเศรษฐศาสตร์แล้ว ในการจัดตั้งองค์กรว่า

ควรจะใช้รูปแบบใด จะต้องคำนึงถึงปัจจัยอื่นๆคือ

1. ความรู้ความเข้าใจของชุมชน ชุมชนจะต้องมีความเข้าใจว่า การดำเนินกิจกรรมกลุ่มในรูปแบบเป็นทางการ (formal) กับรูปแบบไม่เป็นทางการ (informal) มีความแตกต่างกัน การดำเนินงานไม่เป็นทางการมีข้อดีด้านความคล่องตัว ไม่อยู่ภายใต้กฎเกณฑ์ของทางราชการ เป็นองค์กรที่สามารถสร้างรายได้ แต่ไม่อยู่ภายใต้กฎเกณฑ์ของภาษีนิติบุคคล แต่มีปัญหาในกรณีที่ต้องไปทำนิติกรรมกับองค์กรอื่นๆที่เป็นทางการ เช่น กลุ่มสัจจะออมทรัพย์ ทั้งหมดเป็นกลุ่มไม่เป็นทางการ กลุ่มออมทรัพย์จะไม่สามารถทำนิติกรรม เช่น การกู้ยืมจากธนาคารในนามองค์กรได้ จะต้องกู้ในนามบุคคลเท่านั้น แต่ถ้าเป็นองค์กรทางการเช่นเป็น “สหกรณ์” ก็สามารถทำนิติกรรมหรือไปกู้เงินในนามสหกรณ์ได้

ดังนั้น สมาชิกชุมชนที่จะเข้าร่วมกิจกรรม “ธุรกิจชุมชน” จะต้องเข้าใจขอบเขตและข้อจำกัดขององค์กรรูปแบบต่างๆอย่างชัดเจน และตัดสินใจเข้าร่วมด้วยความเข้าใจ และยอมรับในขอบเขตและข้อจำกัดขององค์กรที่จะจัดตั้งขึ้นนั้น

2. ความต้องการและเป้าหมายของสมาชิกชุมชน ชุมชนแต่ละกลุ่มอาจมีความต้องการและเป้าหมายไม่เหมือนกันและต่างระดับกัน เช่น ในชุมชนที่ไม่พอกินไม่พอใช้ หรือการผลิตต่ำกว่าระดับพอยังชีพ อาจจะมีเป้าหมายหรือความต้องการเบื้องต้นว่า ขอให้มีการกินครบสามมื้อ มีบ้านอยู่อาศัย มีเสื้อผ้าสวมใส่ก็พอแล้ว กิจกรรมทางเศรษฐกิจก็อาจมีเป้าหมายระดับพอยังชีพ (subsistence production) รูปแบบขององค์กรอาจจะเป็นกลุ่ม “ทำนา” กลุ่มเลี้ยงสัตว์ เพื่อร่วมมือกันแสวงหาปัจจัยการผลิตราคาถูก รวมกันขายผลผลิตมิให้ถูกกดราคา หรือมีการจัดตั้ง “ธนาคารข้าว” เพื่อให้ผู้ที่ขาดแคลนได้หยิบยืมไปกินไปใช้ก่อน เป็นต้น

แต่บางชุมชนมีความต้องการสูงกว่านั้น เช่น ต้องการยกระดับมาตรฐานการครองชีพ อยากมีตู้เย็น มีรถมอเตอร์ไซด์ หรือมีรถยนต์ อยากมีบ้านหลังใหญ่ขึ้น อยากให้ลูกเรียนต่อสูงๆ การสนองความต้องการเหล่านี้จำเป็นต้องแสวงหาช่องทางเพิ่มรายได้ ชุมชนเหล่านี้จะแสวงหาช่องทางอาชีพใหม่ๆ ช่องทางที่เพิ่มรายได้ กิจกรรมทางเศรษฐกิจของชุมชนประเภทนี้โน้มเอียงไปทางกิจกรรม “เชิงธุรกิจ” คือ ต้องการแสวงหากำไรจากกิจกรรมทางเศรษฐกิจนั้น องค์กรเศรษฐกิจของชุมชนจะมีลักษณะเป็นธุรกิจชุมชน อาจจะจัดตั้งขึ้นมาเป็นสหกรณ์ ทำการผลิตและทำการขายเพื่อหากำไรเข้ากลุ่ม บางกรณีต้องการความคล่องตัว ต้องการความเป็นอิสระและยืดหยุ่น และมีศักยภาพในการพึ่งตนเองสูง ก็อาจจะจัดตั้งเป็นบริษัทชุมชน เช่น กรณีบริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทร เป็นต้น

กรณีของบริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทรมีความชัดเจนว่า ชาวชุมชนที่นั่นมีความใฝ่ฝันที่จะยกระดับรายได้ และเห็นว่าช่องทางที่เป็นไปได้คือการประกอบกิจกรรมทางเศรษฐกิจ “เชิงธุรกิจ” เพื่อหากำไรเข้าชุมชน เพื่อให้สมาชิกชุมชนมีรายได้มากขึ้น สะท้อนให้เห็นจากคำพูดของครูอรอนพ เกตุแก้ว ผู้นำชุมชนและผู้บริหารบริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทร ดังนี้

“ที่กรุงเทพฯมันหนาแน่นก็เพราะคนชนบทไปขายแรงงาน ถ้ามาส่งเสริมการผลิตและการจัดการเรื่องการตลาด ทำให้ชนบทและหัวเมืองเขามีเงินมีใช้ ผลผลิตออกมาแล้วเขามีรายได้พอที่จะให้ลูกศึกษาเล่าเรียน หรือพอมีเวลาไปพักผ่อนหย่อนใจ ให้ผู้ผลิตมีรายได้ที่อยู่สบาย มีปัจจัยที่เขาต้องการ มีรถยนต์ใช้ มีอุปกรณ์ไฟฟ้าที่เขาพอจะหาความสุขในเวลาพักผ่อนหย่อนใจ ถ้าเป็นอย่างนี้ผมมีความเชื่อว่า คนในกรุงเทพฯจะไม่แออัดหรอก เพราะคนจะอพยพ

มาอยู่ข้างนอก ประเทศไทยนี้พื้นที่แล้วยังเยอะเยอะ แต่ว่าไม่มีคนอยู่ เพราะมาอยู่แล้วมันอด
ไม่มีปัจจัยที่เขาต้องการให้เชิดหน้าชูตาเหมือนกับคนในกรุงในเมือง ถ้ามีรถใช้มีเครื่อง
อำนวยความสะดวกสบายให้เขา ผมเชื่อว่าเขาไม่อยู่กรุงเทพฯหรอก คงจะมาอยู่บ้านเรา”¹⁷

เห็นได้ว่าครูธรรมพได้สะท้อนความเป็นจริง ความเป็นธรรมดาของปวงชน ที่ต้องการความสะดวก
สบายในชีวิต และการดิ้นรนแสวงหาสิ่งเหล่านั้นตามวิถีทางที่เห็นว่าเป็นได้ ด้วยเหตุดังกล่าวนี้นักหลายตำบล
ในอำเภอหัวไทรจึงยอมรับองค์กรธุรกิจในรูปแบบของบริษัท ด้วยเห็นว่าสามารถทำธุรกิจได้คล่องตัวกว่า แต่
ต้องเป็นบริษัทที่ชาวชุมชนสามารถกุมเสียงส่วนใหญ่ได้ ซึ่งพวกเขาเห็นว่าเป็นรูปแบบองค์กรเศรษฐกิจที่
เหมาะสมและสอดคล้องกับความต้องการของพวกเขา แม้ว่าการจัดตั้งเป็นบริษัทจะไม่ได้ได้รับความช่วยเหลือ
ทางการเงินจากทางราชการ ไม่ได้ได้รับสิทธิพิเศษใดๆจากสถาบันการเงินต่างๆไม่ว่าจะเป็นสถาบันการเงินของ
รัฐหรือของเอกชน แต่พวกเขาภูมิใจที่สามารถยืนบนขาตัวเองอย่างทรง

แต่ในกรณีกลุ่มออมทรัพย์ทะเลสาบสงขลาตอนกลางและทะเลสาบสงขลาตอนล่าง พวกเขามีวัตถุประสงค์
ประสงค์ของการจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์ไว้ตั้งแต่ต้นว่า ต้องการจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์ขึ้นมาเพื่อเป็นสวัสดิการให้
แก่สมาชิก สวัสดิการนั้นได้แก่ การให้กู้เงิน การจัดสวัสดิการฌาปนกิจ เงินช่วยเหลือยามเจ็บไข้ได้ป่วย ดังนั้น
เมื่อมีการแนะนำให้พวกเขาทำธุรกิจทางด้านเครื่องมือประมงในหมู่สมาชิก พวกเขาจะเกร็งและว่าผิดวัตถุประสงค์
พวกเขาไม่มีวัตถุประสงค์ที่จะทำธุรกิจเพื่อหากำไรจากการค้าขาย แต่หลังจากอภิปรายกันนานและ
ได้ฟังข้อมูลจาก NGOs และจากผู้วิจัย เกี่ยวกับความเป็นไปได้ที่จะรับเครื่องมือประมงจากโรงงานมาบริการ
ราคาถูกให้แก่สมาชิก พวกเขาก็ตกลงกันว่าจะนำเรื่องนี้ไว้ศึกษา และกำหนดไว้ในเป้าหมายระยะยาวของ
กลุ่มว่าจะขยายกิจกรรมไปสู่การทำการค้าเครื่องมือประมง ในระยะสั้นรูปแบบกิจกรรมทางเศรษฐกิจของ
พวกเขายังคงจำกัดขอบเขตไว้เพียงกลุ่มสัจจะออมทรัพย์

3. ความต้องการเงินทุน กิจกรรมทางเศรษฐกิจของชุมชนควรจะเริ่มจากสิ่งที่มีอยู่และสิ่งที่เป็นไปได้
โดยการพึ่งตนเองเป็นหลัก การเริ่มกิจกรรมโดยหวังพึ่งปัจจัยภายนอกมักจะเสี่ยงต่อความล้มเหลวและขาดจิต
วิญญาณต่อสู้เพื่อพึ่งตนเอง ปัจจัย “เงินทุน” เป็นปัจจัยขาดประการหนึ่งของความสำเร็จและความล้มเหลว การ
ไม่มีเงินทุนและการใช้เงินทุนไม่เป็น ไม่เกิดดอกออกผล คือปัจจัยแห่งความล้มเหลว แต่การได้เงินทุนมาโดย
การกู้หนี้ยืมสิน ดอกเบี้ยแพง ซ้ำเงินกู้ยืมนั้นไม่สามารถนำมาใช้ให้เกิดดอกออกผลคุ้มค่า จะยิ่งนำไปสู่ภาวะ
ล้มละลาย เพราะเจ้าหนี้จะฟ้องร้องบังคับชำระหนี้

ดังนั้น หนทางที่ปลอดภัยที่สุดของธุรกิจชุมชนคือ การเริ่มจากความเป็นจริงจากเล็กสู่ใหญ่ ค่อยๆ
สะสมทุนจากเงินออมของชุมชนเอง เลี่ยงที่จะก่อภาระหนี้สินโดยไม่จำเป็น การเริ่มต้นจากการตั้งกลุ่มออมทรัพย์
สะสมทุนจากกลุ่มออมทรัพย์ นำไปลงทุนในกิจกรรมอื่นๆ จะเป็นแนวทางที่ดีที่สุด

อย่างไรก็ตาม ในกรณีของชุมชนที่มีความกล้าเสี่ยง มีความมั่นใจในศักยภาพและความเป็นไปได้
ทางการผลิตและทางการตลาด มีข้อมูลและความคิดพร้อมที่จะชักชวนให้คนวงกว้างๆเข้ามาร่วมทุน ก็ใช้
รูปแบบการระดมทุนโดยตรง โดยไม่ต้องผ่านกลุ่มออมทรัพย์ หรือร่วมกับกลุ่มออมทรัพย์ การระดมทุนโดยตรง
คือการขายหุ้นให้แก่ชาวบ้าน ซึ่งชาวบ้านบางส่วนอาจจะกู้เงินมาจากกลุ่มออมทรัพย์ของตนก็ได้ เช่น กรณี

¹⁷ บทสัมภาษณ์วารสารเศรษฐศาสตร์การเมืองได้นำมาลงถ่ายทอดไว้ด้วย ดู วารสารเศรษฐศาสตร์การเมือง ฉบับเพื่อชุมชน
ฉบับที่ 5 เมษายน-มิถุนายน 2541 หน้า 54.

ของหมู่บ้านคีรีวง ที่ชาวบ้านบางส่วนได้นำเงินบางส่วนที่กู้จากกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตไปร่วมลงทุนจัดตั้งบริษัทเครือข่ายผลิตภัณฑ์อาหาร เช่นเดียวกับกรณีบริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทร ที่มีชาวบ้านบางคนนำเงินกู้จากกลุ่มออมทรัพย์ (บางส่วน) มาร่วมลงทุน แต่เนื่องจากบริษัทต้องการเงินให้ครบ 1 ล้านบาท (ทุนจดทะเบียนชำระ 100%) จึงได้ระดมทุนจากนอกชุมชน คือ จากนักวิชาการ นักธุรกิจ และจากสมาชิก อบต. ซึ่งในที่สุดก็สามารถระดมทุนได้ครบภายในเวลาประมาณ 6 เดือน เทียบกับการระดมทุนผ่านกลุ่มออมทรัพย์ที่เน้นเงินออมในชุมชนเป็นหลัก การสะสมเงินทุนให้ได้ 1 ล้านบาทอาจจะใช้เวลาถึง 5 ปี เช่นกรณีกลุ่มออมทรัพย์แบบพัฒนาครบวงจรชีวิต ภายใต้การนำของครูชบ ยอดแก้ว อาจารย์ใหญ่วัดน้ำขาว ตำบลน้ำขาว อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา เริ่มตั้งกลุ่มออมทรัพย์เมื่อปี 2525 ด้วยเงินเพียง 9,720 บาท อีก 5 ปีต่อมาคือ 2530 เงินกองทุนเพิ่มเป็น 1,002,360 บาท โดยมีสมาชิกเริ่มจาก 53 คน ในปี 2525 เป็น 1,407 คน ในปี 2530¹⁸ หรือกรณีกลุ่มออมทรัพย์บ้านหัวเปลง ใช้เวลา 5 ปีจึงระดมทุนได้ 1,436,493 บาท ซึ่งการระดมทุนนี้ส่วนหนึ่งมีเป้าหมายเพื่อก่อสร้างโรงเรียนแปรรูปน้ำตาลโตนด โดยการขายหุ้นให้สมาชิกกลุ่มออมทรัพย์ หุ้นละ 10 บาท¹⁹

จึงอาจสรุปได้ว่า หากผู้ก่อตั้งธุรกิจชุมชนปรารถนาจะระดมทุนได้เร็ว ไม่ต้องการกู้หนี้ยืมสิน และต้องการความเป็นอิสระ รูปแบบที่เหมาะสมน่าจะเป็นบริษัท เพราะสามารถจะระดมทุนจากกลุ่มคนอื่น ๆ และกลุ่มคนเหล่านั้นที่มองเห็นประโยชน์ร่วมกันก็อาจเข้าร่วม การซื้อหุ้นบริษัท ถ้าเขาซื้อมากเขาก็มีเสียงมาก มีสิทธิมาก ต่างจากสหกรณ์ที่ทุนมากเท่าไรก็มีสิทธิได้เสียงเดียว ซึ่งอาจจะไม่สนใจกลุ่มคนที่ต้องการลงทุน “เชิงธุรกิจ” คนกลุ่มนี้ไม่ได้ลงทุนเพราะต้องการช่วยเหลือหรือลงทุนเพราะสงสารเห็นใจชุมชน ดังนั้นการลงทุนเชิงธุรกิจจากคนนอกชุมชนจึงต้องจำกัดโดยระเบียบของบริษัทธุรกิจชุมชนว่า แต่ละคนถือหุ้นได้ไม่เกินร้อยละ 5 เท่านั้น และหุ้นของสมาชิกชุมชนรวมกันแล้วต้องมากกว่าร้อยละ 60

4. ความต้องการทรัพยากรบุคคล ปัจจัยชี้ขาดความสำเร็จและความล้มเหลวที่สำคัญยิ่งคือ ปัจจัยการบริหารและการจัดการ²⁰ การบริหารและการจัดการที่ดี มีประสิทธิภาพ ย่อมต้องอาศัยบุคลากรที่มีความรู้และความสามารถ จะเป็นความรู้ความสามารถตามระบบสมัยใหม่ หรือตามระบบภูมิปัญญาท้องถิ่นก็ได้ แต่ต้องสามารถบริหารและจัดการให้เกิดประสิทธิผล

หากพิจารณาในแง่ของความรู้ความสามารถตามระบบสมัยใหม่ก็จะพบว่า องค์การธุรกิจชุมชน ไม่ว่าในระบบสหกรณ์ กลุ่มสัจจะ หรือกลุ่มการผลิตต่างๆ “มักจะขาดการจัดการที่มีประสิทธิภาพ” เพราะผู้ที่มีความรู้ มีทักษะ มีประสบการณ์ มักจะไม่ทำงานให้ธุรกิจชุมชน เนื่องจากขาดความมั่นคง ค่าตอบแทนไม่พอใจที่พอมืออยู่ส่วนหนึ่งอาศัยบุคลากรจากสายงาน NGOs ซึ่งได้รับค่าตอบแทนจากหน่วยงาน NGOs (รับเงินจากต่างประเทศ) ไม่ใช่ค่าตอบแทนจากธุรกิจชุมชนโดยตรง เช่น กรณีของกลุ่มพรณไม้ กลุ่มเกษตรกรทำนา 3 ตำบล เป็นต้น กลุ่มที่เติบโตขึ้นมาโดยไม่พึ่งการช่วยเหลือจาก NGOs ก็มี เช่น สหกรณ์การเกษตรทำนาแวง

¹⁸ ดู ชบ ยอดแก้ว รายงานผลการพัฒนาชนบทภาคใต้ของตำบลน้ำขาว อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา ที่ใช้กิจกรรมการออมทรัพย์แบบพัฒนาครบวงจรชีวิตเป็นเครื่องมือในการพัฒนา สำนักงานการประถมศึกษา อำเภอจะนะ จังหวัดสงขลา หน้า 2-13.

¹⁹ กลุ่มออมทรัพย์บ้านหัวเปลง ตั้งขึ้นเมื่อธันวาคม 2533 ที่อำเภอสิงหนคร จังหวัดสงขลา ชาวบ้านที่ส่วนใหญ่มีอาชีพทำนาและทำน้ำตาลโตนด

²⁰ ความสำคัญของบุคลากรในการบริหารธุรกิจชุมชน ดู “เศรษฐกิจสยาม” (2540) ลัทธิบริโภคนิยมกับชุมชน สำนักพิมพ์สมพันธ์ หน้า 60-65.

และกลุ่มบ้านคีรีวง นครศรีธรรมราช

กลุ่มธุรกิจชุมชนที่ค่อนข้างเกิดขึ้นได้ง่ายและเกิดขึ้นได้มากคือ กลุ่มสัจจะออมทรัพย์ที่ทำกิจกรรมทางเศรษฐกิจ โดยการระดมเงินออมจากสมาชิกแล้วปล่อยให้สมาชิกกู้โดยคิดดอกเบี้ย จากนั้นจึงนำเงินกำไรมาจัดสรรเป็นสวัสดิการของสมาชิก เป็นกลุ่มกิจกรรมเศรษฐกิจที่ไม่มีปฏิสัมพันธ์เชิงธุรกิจกับภายนอก จึงสามารถกำหนดเงื่อนไขและควบคุมบริหารกลุ่มได้ง่าย ส่วนกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ต้องเกี่ยวข้องกับการผลิตและการตลาด มีตัวแปรจากภายนอกสูง เช่น ภาวะตลาด ราคาผลผลิตในตลาดทั่วไป ราคาปัจจัยการผลิต ต้นทุนการผลิต ที่ถูกกำหนดโดยภาวะตลาดเหล่านี้เป็นตัวแปรที่กำหนดควบคุมได้ยาก บางกรณีควบคุมไม่ได้ มีแต่ต้องปรับตัวตาม ธุรกิจชุมชนในลักษณะนี้จึงบริหารได้ยาก ต้องการผู้บริหารจัดการที่มีความสามารถ แต่ถ้าชุมชนต้องการเพิ่มรายได้ ต้องการเพิ่มมูลค่าของผลผลิต (value added) ก็จำเป็นต้องทำ มิฉะนั้น รายได้ของชุมชนก็จะไม่พอเพียงกับความต้องการบริโภค

การที่จะได้มาซึ่งทรัพยากรบุคคลที่มีความรู้ความสามารถในการบริหารจัดการธุรกิจชุมชนขึ้นอยู่กับเงื่อนไขสองประการ

ประการแรก บุคคลนั้นต้องเป็นผู้ที่มีความรักต่องานชุมชน ชอบงานที่ทำทลาย มีความเสียสละ ไม่มุ่งหวังเรื่องค่าตอบแทนมากเกินไป ซึ่งต้องยอมรับว่าในสังคมทุนนิยมเป็นเรื่องที่ไม่ง่ายและที่จะได้คนประเภทนี้แต่ธุรกิจชุมชนไม่สามารถสนองตอบให้ได้ ปุณชนธรรมดามักจะคิดถึงตัวเองและครอบครัวมากกว่าจะคิดถึงคนอื่น ๆ ความเสียสละของแต่ละคนเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นได้ แต่มิใช่จะดำรงอยู่ตลอดไปอย่างต่อเนื่อง มนุษย์ทุกคนมีโลกจริต ในหลักการบริหารการจัดการที่ดีไม่ใช่การวางเป้าไว้ที่การทำลาย “โลกจริต” เพียงแต่ต้องการจัดการและควบคุมมิให้โลกจริตมีมากเกินไป หรือทำให้โลกจริตของบุคคลอยู่ในกรอบที่สามารถจัดการได้

ประการที่สอง สมาชิกชุมชนหรือผู้ถือหุ้นในธุรกิจชุมชนจะต้องมีความเข้าใจร่วมกันต่อธรรมชาติของมนุษย์ตามที่กล่าวมา และจะต้องกล้าตัดสินใจในเชิง “การลงทุน” ว่า ถ้าต้องการได้คนดีมีความสามารถก็ต้องกล้าที่จะ “ลงทุน” จ่ายค่าตอบแทนในระดับที่พอจะ “สูงใจ” ให้บุคคลเหล่านั้นมาทำงานให้แก่ธุรกิจชุมชน ความคาดหวังและเรียกร้องให้ผู้บริหารและจัดการธุรกิจชุมชนเสียสละ ทำงานให้ชุมชนโดยไม่มีค่าตอบแทนหรือมีค่าตอบแทนไม่พออย่างชีพ คงยากที่จะดึงดูดคนดีมีความสามารถมาร่วมงานได้ อาสาสมัครหรือ NGOs ที่ทำงานให้ชุมชนโดยไม่คิดค่าตอบแทนนั้น แท้จริงแล้วได้ค่าตอบแทนที่พออย่างชีพได้ไม่เดือดร้อนจากหน่วยงานต่างประเทศ แต่ถ้าวการช่วยเหลือจากต่างประเทศลดลงหรือหมดไปก็มีคำถามว่า อาสาสมัครเหล่านี้จะยังคงทำงานให้ชุมชนต่อไปได้หรือไม่ ถ้าชุมชนยังต้องการอาสาสมัครเหล่านี้ชุมชนควรจะทำอย่างไร?

การประชุมของเครือข่ายกลุ่มออมทรัพย์ทะเลสาบตอนกลางและเครือข่ายออมทรัพย์ทะเลสาบสงขลาตอนล่าง เมื่อวันที่ 27-28 เมษายน ที่ทะเลน้อย พัทลุง ได้สะท้อนปัญหาดังกล่าว นั่นคือ การที่ทางกลุ่มยังไม่พร้อมในการทำธุรกิจชุมชน ด้านการผลิตและการค้า ก็เพราะว่า กรรมการบริหารกลัวว่าจะต้องรับผิดชอบมากขึ้น เฉพาะรับผิดชอบในกลุ่มออมทรัพย์ก็ต้องเสียเวลาทำมาหากินของครอบครัวไปมากแล้ว หากต้องไปรับผิดชอบเรื่องการผลิตและการขายเชิงธุรกิจของกลุ่มอีกก็เกรงว่าจะไม่มีเวลาทำมาหากินให้ครอบครัวรายได้ของครอบครัวจะลดลง ข้อเท็จจริงแห่งความรู้สึกนี้ฝังอยู่ลึกๆในใจของกรรมการบริหารมานานแล้ว แต่ละคนไม่กล้าพูดออกมาเพราะเกรงว่าคนอื่นจะมองว่า “เห็นแก่ตัว” แต่เมื่อผู้วิจัยซึ่งได้ร่วมประชุมด้วยได้แสดงทัศนคติว่า “โลกจริต” ของมนุษย์มีอยู่ในทุกตัวคน ความต้องการผลประโยชน์ส่วนตัวเป็นเรื่องธรรมดา แม้

ทางศาสนาก็ต้องยอมรับ เช่น นปี มุหมัด ก็เป็นผู้คุมกองคาราวานการค้า พระพุทธเจ้าก็มีหลักธรรมเรื่องหัวใจเศรษฐกิจ ที่วางหลักว่า ทำอย่างไรจึงจะมีทรัพย์และรักษาทรัพย์ไว้ให้ได้ กรรมการหลายคนจึงได้ปลดปล่อยความรู้สึกออกมา NGOs หรือคนที่ทำงานด้านพัฒนาธุรกิจชุมชนจะต้องเข้าใจความเป็นจริงข้อนี้ และต้องพยายามใช้ทุกศุภายให้สมาชิกชุมชนยอมรับความจริงนี้ เพราะการกำหนดกฎเกณฑ์และนโยบายที่ไม่ตั้งอยู่บนความเป็นจริงจะนำไปสู่ปัญหาและความล้มเหลวในที่สุด

นี่ชี้ให้เห็นว่า กรรมการบริหารที่มีความสามารถสร้างกลุ่มสร้างเครือข่ายให้เจริญเติบโตไม่พร้อมที่จะทำอะไรให้มากกว่าที่เป็นอยู่ ส่วนหนึ่งเป็นเพราะการทำเช่นนั้นทำให้พวกเขาเสียประโยชน์มากเกินไป หรือชุมชนไปคาดหวังให้พวกเขาเสียสละมากเกินไป หากชุมชนมีความเข้าใจเรื่อง “การลงทุน” คือ กล้าที่จะจ่ายค่าตอบแทนให้กรรมการบริหารมากขึ้น เพื่อให้เขาทำกิจกรรมทางเศรษฐกิจให้แก่ชุมชนมากขึ้น ธุรกิจชุมชนของเครือข่ายก็สามารถที่จะพัฒนาจากกลุ่มออมทรัพย์สู่เครือข่ายการผลิตและการค้าได้ ซึ่งขณะนี้พวกเขากำลังทำความเข้าใจเรื่องนี้กับสมาชิกเพื่อให้สมาชิกมีความพร้อมเสียก่อน จึงจะเริ่มขยายเครือข่ายธุรกิจชุมชนต่อไปในอนาคต

5. การมีส่วนร่วมของชุมชน เป็นปัจจัยชี้ขาดที่สำคัญที่สุดในการจัดตั้งองค์กรธุรกิจชุมชน แม้ว่าการวิเคราะห์เชิงวิชาการจะมองเห็นความเป็นไปได้ในการทำกิจกรรมธุรกิจชุมชน แต่ถ้าสมาชิกชุมชนขาดการมีส่วนร่วม ธุรกิจชุมชนนั้นจะเกิดขึ้นไม่ได้ หากเกิดขึ้นได้มันก็จะกลายเป็นธุรกิจของคนบางคน ไม่ใช่ของชุมชน

การมีส่วนร่วมของชุมชนมีสี่ระดับ คือ ร่วมคิด ร่วมตัดสินใจ ร่วมลงมือกระทำ และร่วมรับผิดชอบต่อผลที่เกิดขึ้น

ในทางปฏิบัติการริเริ่มบางสิ่งบางอย่างอาจจะมาจากใครบางคน แต่ถ้าใครบางคนนั้นต้องการส่วนร่วมจากชุมชน จำเป็นต้องนำความคิดนั้นเสนอต่อสมาชิกชุมชน เพื่อให้ร่วมคิดร่วมตัดสินใจ เมื่อตัดสินใจร่วมกันแล้วตกลงร่วมกันแล้วก็ต้องช่วยกันลงมือทำให้เป็นไปตามที่ตกลงกันได้ ผลได้ผลเสียที่เกิดจากการกระทำนั้นต้องร่วมกันประเมินเพื่อการปรับปรุงแก้ไข และต้องรับผิดชอบร่วมกันต่อผลได้ผลเสียที่เกิดขึ้นนั้น ความสำเร็จของสหกรณ์ทำนงแนว ต.ทำนงแนว อ.เวียงน้อย จ.ขอนแก่น เกิดขึ้นได้ก็โดยการอาศัยกระบวนการดังกล่าว²¹ การเกิดขึ้นของบริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทรก็อาศัยกระบวนการดังกล่าว แม้ว่า “บริษัทธุรกิจชุมชน” เป็นรูปแบบใหม่ ไม่ค่อยมีตัวอย่างให้ศึกษา แต่การทำความเข้าใจร่วมกันในการศึกษาความเป็นไปได้ ในที่สุดชุมชนก็ตกลงร่วมกันที่จะจัดตั้งบริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทร เป็นองค์กรธุรกิจของตน โดยเป็นผู้ถือหุ้นส่วนใหญ่ของบริษัท

การมีส่วนร่วมเป็นหลักการและเป็นที่ยอมรับ เพราะเป็นเงื่อนไขแห่งความสำเร็จของธุรกิจชุมชนที่เป็นของชุมชนและเพื่อชุมชน แต่การระดมการมีส่วนร่วมหรือการทำให้เกิดการมีส่วนร่วมเป็นเรื่องที่ไม่ง่าย เพราะมันต้องการ “แกนนำ” ที่มีความสามารถ เป็นที่ยอมรับของชุมชน ซื่อสัตย์สุจริต เสียสละ มีวิสัยทัศน์ มีความคิดริเริ่ม เชื่อมมันตัวเอง ไม่ย่อท้อ ไม่กลัวความล้มเหลว โดยทั่วไป “แกนนำ” เหล่านี้ โดยธรรมชาติมักจะเป็นครูพระ กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน และอาสาสมัครของหน่วยงาน NGOs ที่ฝังตัวอยู่ในชุมชนอย่างต่อเนื่องและนานพอ

การล่มมนของสหพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้ เมื่อ 27-28 เมษายน 2541 ที่ทะเลน้อย จ.พัทลุง ได้มีการแลกเปลี่ยนบทเรียนและประสบการณ์ร่วมกัน และได้ให้ข้อสรุปว่า การจัดตั้งที่อาศัยหน่วยงานราชการโดยไม่มีแกนนำธรรมชาติของชุมชนมักจะประสบความล้มเหลวและไม่ยั่งยืน กลุ่มสัจจะออมทรัพย์และกลุ่ม

²¹ ดู มานะ นาคำ อ้างแล้ว หน้า 66-72.

อาชีพต่างๆที่เกิดขึ้นนั้นมักจะถูกกำหนดและครอบงำโดยข้าราชการ ชุมชนไม่มีความรู้สึกเป็นเจ้าของ และมักจะรอความช่วยเหลือจากราชการเป็นหลัก ฟังตนเองไม่ได้ หากรัฐไม่มีงบประมาณช่วยเหลือกลุ่มจะล้ม ดังนั้นกลุ่มที่เคยจัดตั้งโดยกรมพัฒนาชุมชนและกลุ่มที่จัดตั้งโดยสำนักงานเร่งรัดพัฒนาชนบท ในปัจจุบันค่อยๆฝ่อลงและเกิดกลุ่มสัจจะออมทรัพย์ขึ้นมาแทนที่

เป็นที่น่าวิตกและน่าติดตามว่า ร่างพระราชบัญญัติสหกรณ์ฉบับใหม่ที่ได้ผ่านมติของสภาผู้แทนราษฎรวาระสามไปแล้ว จะมีผลกระทบต่อกลุ่มกิจกรรมทางเศรษฐกิจอิสระของชุมชนอย่างไร เพราะพิทยาว่องกุล ได้วิเคราะห์ว่า พรบ.นี้เป็นกฎหมายเผด็จการฉบับใหม่²² ซึ่งอาจจะมีผลให้มีการดูตึงเอากลุ่มเศรษฐกิจอิสระของชุมชนไปอยู่ภายใต้การควบคุมของระบบราชการ มันอาจจะส่งผลกระทบให้เกิดอาการฝ่อลง หรือสร้างข้อจำกัดของความเติบโต ดังเช่นที่กลุ่มเครดิตยูเนียนที่เคยเติบโตมีชื่อเสียงของชุมชน แต่เมื่อกลายเป็นสหกรณ์เครดิตยูเนียนชื่อเสียงก็ค่อยๆเลือนไป

หากจะถามว่า เหตุใดกลุ่มเศรษฐกิจอิสระจึงกลายเป็นแนวทางเลือกของชุมชน ก็อาจตอบได้ว่า เป็นเพราะแนวทางพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมที่ผ่านมาไม่ได้ทำให้เกิดความพอใจของชุมชน แม้จะดูเหมือนว่าความเจริญทางวัตถุสูงขึ้น และสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติได้ประกาศข้อมูลเมื่อ 20 เมษายน 2541 ว่า ขณะนี้คนจนเมืองไทยเหลือเพียง 6.84 ล้านคน จากประชากร 60 ล้านคน “คนจน” ในความหมายของคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมคือ คนที่มีรายได้ต่อเดือนต่ำกว่า 911 บาท²³ นั่นก็หมายความว่า ใครก็ตามที่มีรายได้ต่อเดือนสูงกว่านี้ถือว่าไม่ใช่คนจน หรือพูดภาษาเศรษฐศาสตร์ก็ต้องว่ามีรายได้เหนือระดับเส้นความยากจน (poverty line) คนทั่วไปฟังแล้วคงต้องตั้งคำถามว่า คนที่มีรายได้ไม่ถึงเดือนละ 1,000 บาท จะดำรงชีพอยู่ได้ด้วยความยากแค้นเพียงไร แล้วจะไปสรุปว่า “ไม่จน” ได้อย่างไร จึงชวนให้สงสัยอย่างยิ่งในคำจำกัดความเช่นนี้

ในสภาพดังกล่าวเช่นนี้แหละที่คนชนบทเห็นว่า แนวทางพัฒนาที่ผ่านมา นโยบายของรัฐที่ผ่านมา ระบบทุนนิยมไทยที่ผ่านมาและเป็นอยู่มันไม่เกื้อกูลต่อความเติบโตเข้มแข็งของชนบท มันมีแต่เอาเปรียบชนบท ดูดกินทรัพยากรชนบท ดูดดึงแรงงานจากชนบท ชนบทล้มละลายทางเศรษฐกิจและสังคม ช่องว่างทางรายได้ระหว่างภาคเมืองกับชนบท ระหว่างภาคเกษตรกับนอกภาคเกษตรกว้างขวางมากขึ้นเรื่อยๆ คนชนบทจำนวนหนึ่งจึงแสวงหาทางเลือกใหม่ให้ตนเอง เป็นทางเลือกที่จะพึ่งตนเอง สร้างความเติบโตเข้มแข็งให้ตนเองโดยไม่พึ่งนโยบายของรัฐและองค์กรของรัฐ และหนึ่งในทางเลือกนั้นคือ ธุรกิจชุมชน

การแสวงหาทางเลือกในการพัฒนาชนบทอยู่ภายใต้กรอบแนวคิดพื้นฐานว่า ต้องเปลี่ยนแนวทางพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมให้เป็นการพัฒนาที่ยั่งยืน ให้ประชาชนมีส่วนร่วมและสามารถพึ่งตนเองได้ มีรูปแบบและความเป็นจริงที่เกิดขึ้นและกำลังขยายผลในหลากหลายแนวทาง เช่น เกษตรผสมผสาน ธุรกิจชุมชน

²² ดู พิทยา ว่องกุล (2541) กฎหมายเผด็จการชุมชนฉบับใหม่: ร่างพระราชบัญญัติสหกรณ์ พ.ศ..... ในวารสารเศรษฐศาสตร์การเมือง ฉบับที่ 5 (เมษายน - มิถุนายน 2541) ศูนย์ศึกษาเศรษฐศาสตร์การเมือง คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย หน้า 70-76.

²³ ดูสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ **เครื่องชี้วัดความอยู่ดีมีสุขและการวิเคราะห์เชิงนโยบาย** ฉบับที่ 3 เล่มที่ 1 (มกราคม 2542), หน้า 2.

แนวทางทฤษฎีใหม่ตามแนวพระราชดำริ เป็นต้น²⁴

3.4 ปัจจัยกำหนดความสำเร็จและความล้มเหลวของธุรกิจชุมชน

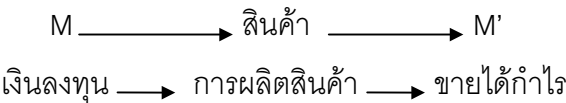
ปัจจัยกำหนดความสำเร็จและความล้มเหลวมีมากมายหลายประการ ทั้งด้านระบบงาน ระบบเงิน และระบบบุคลากร ในวิทยานิพนธ์ของ ใจมานัส พลอยดี (ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ ที่ปรึกษา)²⁵ ได้สรุปและรวบรวมไว้ดังนี้



ผู้วิจัยจะนำปัจจัย 9 ประการนี้มาอธิบายแยกแยะและเรียงลำดับใหม่ เพื่อให้เห็นความสำคัญของแต่ละปัจจัย

3.4.1 ปัจจัยด้านการเงินหรือเงินทุน

กิจกรรมทางเศรษฐกิจเชิงธุรกิจที่ต้องอาศัยกลไกตลาดในระบบทุนนิยม มักจะต้องเริ่มจากการนำเงินไปลงทุน ทำการผลิต ทำการค้า ได้รายได้กลับมาเป็นก้อนใหญ่กว่าเดิม (ในกรณีที่ได้กำไร) ตามแบบแผนดังนี้



เงินลงทุนได้มาจากไหน จากการสังเกตศึกษาพบว่า กลุ่มกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ใช้เงินทุนของตนเองไม่ต้องกู้หนี้ยืมสิน ไม่ต้องจ่ายดอกเบี้ยสำหรับเงินลงทุน มีโอกาสที่จะประสบความสำเร็จในการดำเนินงานมากกว่า เช่น กลุ่มธุรกิจชุมชนของสหกรณ์การเกษตรท่งแวง บริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทร และกลุ่มออมทรัพย์ทาง

²⁴ ตามแนวพระราชดำริ (ทฤษฎีใหม่) ให้แบ่งที่ทำกินเป็น 4 ส่วนตามสัดส่วน 30:30:30:10 30 ส่วนขุดสระกักเก็บน้ำ 30 ส่วนทำนาข้าว 30 ส่วนปลูกผักและผลไม้ อีก 10 ส่วนเป็นที่สร้างที่อยู่อาศัยรวมถึงการเลี้ยงสัตว์เลี้ยงในครัวเรือน แนวคิดนี้เป็นการพัฒนาระบบเกษตรผสมผสาน โดยการจัดสัดส่วนให้เหมาะสมและให้มีน้ำอย่างพอเพียง ทฤษฎีใหม่นี้สร้างขึ้นมาเพื่อรองรับเป้าหมายการทำให้เกิดระบบเศรษฐกิจพอเพียง ตามกระแสพระราชดำรัส.

²⁵ ใจมานัส พลอยดี

แถบภาคใต้ ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มออมทรัพย์แบบพัฒนาครอบครัวชีวิต กลุ่มออมทรัพย์หัวเปเลว กลุ่มออมทรัพย์แถบลุ่มน้ำทะเลสาบสงขลา เติบโตและอยู่ได้ด้วยการระดมทุนจากภายในชุมชน มิได้กู้ยืมเงินจากข้างนอก ขณะที่กลุ่มเกษตรกรทำนา 3 ตำบล มิได้เริ่มต้นธุรกิจจากการระดมทุนจากภายในชุมชน แต่เป็นการซื้อปุ๋ยเงินเชื่อจากองค์การตลาดเพื่อการเกษตรกร (อตก.) นอกจากนี้กลุ่มทำการรับซื้อข้าวเปลือกโดยขาดเงินทุนหมุนเวียน เพราะไม่มีการระดมทุนมาก่อนจึงทำให้ขาดสภาพคล่องและเป็นหนี้เป็นสินในที่สุด การพึ่งเงินกู้โดยไม่มีทุนสะสมของตนเองเป็นการชี้ว่า องค์การเศรษฐกิจนั้นยังพึ่งตนเองไม่ได้ ซึ่งขัดกับหลักการธุรกิจชุมชนที่ต้องการพึ่งตนเองให้มากที่สุด ดังนั้น กลุ่มกิจกรรมเศรษฐกิจที่สามารถพึ่งตนเองด้านเงินทุนหรือสามารถระดมทุนจากชุมชนได้เอง จึงมีโอกาที่จะอยู่ได้และเติบโตได้มากกว่ากลุ่มที่พึ่งเงินทุนจากการกู้ยืม

3.4.2 ปัจจัยด้านการตลาด

ด้านการตลาด นอกจากสามารถประมาณอุปสงค์อุปทานได้แล้ว ยังจะต้องรู้ด้วยว่า จะนำสินค้าไปขายที่ไหนและอย่างไร กลุ่มผลิตตาลสิงหนครนำผลผลิตขายในตลาด และติดต่อผู้ค้าส่ง ผู้ค้าส่งบางรายมารับซื้อผลผลิตถึงที่ บริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทร ส่งผักเข้าตลาดที่หัวอิฐ นครศรีธรรมราช ที่หาดใหญ่และมาเลเซีย กลุ่มพรรณไม้ส่งให้ผู้ค้าส่งภายในและติดต่อเครือข่าย NGOs ต่างประเทศเพื่อส่งออก กลุ่มแม่บ้านไทลื้อเข้าสู่ตลาดผ่านเครือข่าย NGOs ต่อมาเมื่อผู้ค้าส่งสั่งผลิต จึงผลิตขายตามคำสั่งซื้อ สหกรณ์ทำนงแนวกระจายตลาดโดยการขยายผลิตภัณฑ์ กล่าวคือ มีการแปรรูปผลิตภัณฑ์เป็นเนื้อและลูกชิ้น ดังนั้น ตลาดของสหกรณ์จึงมีทั้งตลาดสัตว์เป็น ตลาดเนื้อ และตลาดเนื้อแปรรูป (ลูกชิ้น) ตลาดเนื้อและลูกชิ้นมีทั้งขายส่งและขายปลีก โดยมีขายงานของคู่ค้าทั้งในจังหวัดขอนแก่นและจังหวัดใกล้เคียง

กลุ่มธุรกิจชุมชนที่ประสบความสำเร็จจะเป็นกลุ่มที่มีคู่ค้าที่แน่นอนและเพียงพอ คำว่าคู่ค้าที่แน่นอนและเพียงพอ หมายถึง คู่ค้าที่เป็นผู้ค้าส่งที่รับสินค้าคราวละมาก ๆ ออกไปจำหน่าย ส่วนด้านค้าปลีก ไม่มีคู่ค้าที่แน่นอน แต่ต้องมีมากเพียงพอ ธุรกิจชุมชนที่มีผลผลิตไม่มาก โดยทั่วไปจะอาศัยตลาดค้าปลีกเป็นสำคัญ แต่ถ้าหากเป็นผู้ผลิตสินค้าจำนวนมาก จำเป็นต้องอาศัยเครือข่ายของผู้ค้าส่งด้วย เช่น กรณีของกลุ่มทอผ้าหมู่บ้านไทลื้อ กลุ่มพรรณไม้ กลุ่มผลิตภัณฑ์ตาลสิงหนคร บริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทร กลุ่มออมทรัพย์บ้านหัวเปเลว (แปรรูปจากผลผลิตตาลโดนด)

ในกรณีของการร่วมมือกับภาคธุรกิจ เช่น กรณีการผลิตรองเท้าบาจาในชุมชน ที่ชุมชนรับเหมาช่วงการผลิตไปทำการผลิต มีตลาดที่แน่นอน นั่นคือผู้จ้างเหมารับสินค้าที่ผลิตได้ทั้งหมดไปจำหน่าย

จึงสรุปได้ว่า กลุ่มธุรกิจชุมชนที่มีตลาดแน่นอนเพียงพอจะเป็นกลุ่มธุรกิจชุมชนที่ยืนอยู่ได้และเติบโตได้ แต่กลุ่มธุรกิจชุมชนที่ไม่มีตลาดแน่นอน เข้าไม่ถึงตลาด จะประสบความล้มเหลวในที่สุด

3.4.3 ปัจจัยด้านการผลิต

จำเป็นต้องวิเคราะห์เพื่อตอบคำถามว่า จะผลิตอะไร และผลิตอย่างไร โดยต้องผ่านการวิเคราะห์อุปสงค์อุปทานในตลาดและความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบตามที่วิเคราะห์ในหัวข้อ 3.3 ความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบที่พิจารณาจากวัตถุดิบ ทักษะ และความชำนาญของผู้ทำการผลิต นับได้ว่าเป็นปัจจัยที่สำคัญพอๆกับโอกาสทางตลาด กรณีสหกรณ์การเกษตรทำนงแนวที่เลือกประกอบการผลิตเลี้ยงโค-กระบือ ก็เพราะมีที่

ราบสูง ไม่เอื้ออำนวยต่อการเพาะปลูกนัก แต่เหมาะที่จะใช้เป็นทุ่งเลี้ยงสัตว์ กลุ่มออมทรัพย์แบบพัฒนาครอบครัวชีวิตที่ขยายกิจกรรมไปสู่โรงแรมยาง ก็สามารถก่อสร้างโรงแรมยางโดยใช้วัตถุดิบท้องถิ่น กลุ่มออมทรัพย์บ้านหัวปลิวที่ส่งเสริมการแปรรูปผลผลิตน้ำตาลโตนดก็เพราะมีวัตถุดิบน้ำตาลโตนดเหลือเพื่อ กลุ่มพรรณไม้ที่ผลิตผ้าทอพื้นเมืองก็เพราะมีกลุ่มแม่บ้านที่มีทักษะด้านนี้เพียงพอ กลุ่มเกษตรกรรมสามตำบลจัดตั้งโรงสีก็เพราะว่าเกษตรกรรมที่นั่นทำนาเป็นหลัก โครงการพัฒนาอาชีพการทำน้ำตาลโตนด ประกอบธุรกิจชุมชนด้านผลิตภัณฑ์น้ำตาล ก็เพราะความสมบูรณ์ของน้ำตาลโตนดและความมีทักษะของคนทำตาลในอำเภอสิงหนคร จังหวัดสงขลา ชุมชนในตำบลเขาพังไกร อำเภอ หัวไทร นครศรีธรรมราช จัดตั้งบริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทร และเน้นการผลิตการค้าผัก ก็เพราะมีแหล่งน้ำและชาวบ้านปลูกผักกันมาก ความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบเหล่านี้ทำให้การผลิตของชุมชนไม่มีปัญหาด้านวัตถุดิบ ต้นทุนการผลิตไม่สูง ความมีทักษะของผู้ผลิตทำให้สามารถปรับปรุงคุณภาพได้ ทั้งต้นทุนที่ไม่สูงและคุณภาพมาตรฐาน จะสร้างศักยภาพของการแข่งขันในตลาดได้ การขาดปัจจัยการผลิตเป็นอุปสรรคและเสี่ยงต่อความล้มเหลวพอๆกับการผลิตที่ไม่มีโอกาสทางตลาด

3.4.4 ปัจจัยด้านบริหารและการจัดการ

การบริหารและการจัดการอาจแบ่งหลายๆ เป็นสามด้านคือ ด้านระบบเงิน ระบบงาน และระบบบุคลากร ในด้านระบบเงิน ความสามารถในการระดมทุนและสะสมทุนเป็นความสามารถประการแรกที่มีความจำเป็นยิ่ง เมื่อได้เงินมาแล้วยังต้องมีความสามารถในการบริหารกระแสเงินไหลเข้าและกระแสเงินไหลออก ควบคุมดูแลไม่ให้เกิดการขาดสภาพคล่อง ใช้จ่ายเงินไปในทางที่ก่อประโยชน์ให้แก่กลุ่มมากที่สุด ตัวอย่างการระดมทุนและบริหารเงินทุนให้เติบโต เช่น กรณีของกลุ่มออมทรัพย์แบบพัฒนาครอบครัวชีวิต ที่หลังจากระดมทุนได้พอเพียงผ่านกลุ่มออมทรัพย์ ก็ได้นำเงินนั้นมาจัดตั้งเป็นกองทุนต่างๆ ได้แก่ กองทุนยาประจำหมู่บ้าน 11 กองทุน กองทุนบัตรสุขภาพ 11 กองทุน ลงทุนในสหกรณ์ร้านค้า เพื่อขายสินค้าราคาถูกและรับซื้อยางพาราจากชาวบ้าน และจัดตั้งโรงแรมยางของหมู่บ้าน กรณีกลุ่มออมทรัพย์หัวปลิวและกลุ่มผลิตตาลสิงหนคร ได้มีการนำเงินไปลงทุนขยายการแปรรูปที่มีทั้งน้ำตาลแว่น น้ำส้มโตนด และขนมจากลูกตาล ฯลฯ กระแสเงินไหลออกไหลเข้า มีความซับซ้อนมากขึ้น มีลูกค้าหลากหลายมากขึ้น ทั้งค้าปลีก ค้าส่ง ทั้งลูกค้าเงินสดและลูกค้าเงินเชื่อ ระบบบัญชีและระบบการควบคุมตรวจสอบรายได้-รายจ่าย จำเป็นต้องมีความถูกต้องแม่นยำและมีมาตรฐานมากขึ้น การบันทึกตัวเลขต้องเป็นสากลที่สามารถตรวจสอบอ่านได้เข้าใจ กล่าวอีกนัยหนึ่งบุคลากรด้านการเงินไม่เพียงแต่มีความสามารถในการหารายได้และควบคุมค่าใช้จ่ายเท่านั้น แต่สิ่งสำคัญที่สุดจำเป็นต้องมีความรู้ด้านบัญชีอย่างพอเพียง ซึ่งเท่าที่ไปพบเห็นมาปรากฏว่า ธุรกิจชุมชนหลายๆ แห่งยังขาดแคลนบุคลากรด้านนี้ การบริหารการเงินที่ไม่รัดกุม ใช้จ่ายอย่างขาดประสิทธิภาพ จะนำไปสู่ความผิดพลาดและล้มเหลวเหมือนที่บริษัทธุรกิจต่างๆ กำลังประสบอยู่ขณะนี้

ด้านระบบงาน โดยทั่วไปธุรกิจชุมชนดำเนินงานในรูปแบบที่ไม่เป็นทางการ (informal business) ยกเว้นกรณีบริษัทธุรกิจชุมชนที่ต้องดำเนินงานตามรูปแบบบริษัท ดังนั้น การจัดสายงานและระบบงานจึงมักจะไม่ค่อยมีกฎเกณฑ์แน่นอน โดยทั่วไปจะถือเอามติของที่ประชุมสมาชิกเป็นแนวทางและนโยบาย กรรมการบริหารจะบริหารงานโดยอิงมติที่ประชุม แต่กรรมการบริหารมักจะต้องลงมือเป็นผู้ปฏิบัติงานด้วย เนื่องจากผู้ปฏิบัติงานจริงๆ มักจะขาดแคลน เพราะไม่ค่อยมีการจ้างผู้ปฏิบัติงาน อาจจะมีเจ้าหน้าที่ประจำด้านบัญชี

1 คน และเสมียนทั่วไปอีก 1 คน เท่านั้น ระบบงานจึงไม่ค่อยแน่นอน แม้จะมีการแบ่งฝ่ายแบ่งคนรับผิดชอบ แต่ในทางปฏิบัติจริงมักจะเป็นว่า ใครพอจะทำได้ก็ให้ช่วยกันทำ ทำด้วยความสมัครใจ โดยไม่สามารถกำหนดค่าตอบแทนที่แน่นอนได้

ธุรกิจชุมชนต่างๆที่ดำเนินงานอยู่ แม้ว่าเป็นองค์กรอิสระที่ไม่ใช่สหกรณ์ แต่ประเพณีปฏิบัติส่วนใหญ่ก็มักจะอิงหลักสหกรณ์ คือ ร่วมกันคิด ร่วมกันตัดสินใจ ถือเอาเสียงส่วนใหญ่เป็นตัวกำหนดทิศทาง

อย่างไรก็ตาม ในกรณีของกลุ่มธุรกิจชุมชนที่ประสบความสำเร็จ “แกนนำ” เป็นผู้มีความสามารถในการบริหารและจัดการ มีความเสียสละ สามารถที่จะกำหนดและจูงใจให้สมาชิกคล้อยตามได้ ดังนั้น การแบ่งฝ่าย แบ่งสายงาน การจัดโครงสร้างการบริหาร จึงขึ้นอยู่กับ การเสนอแนะของแกนนำ และการเสนอแนะนั้น ย่อมขึ้นอยู่กับประสบการณ์และความเป็นจริงที่แกนนำได้สัมผัสมา โครงสร้างและสายงานของกลุ่มธุรกิจชุมชนต่างๆจึงมักจะแตกต่างกันไปตามความถนัดของแต่ละกลุ่ม แต่มักจะมีโครงสร้างร่วมกันบางอย่างคือ จากที่ประชุมสมาชิกสู่กรรมการบริหาร จากกรรมการบริหารสู่ฝ่ายกิจกรรมต่างๆที่จะกำหนดขึ้นมา

ด้านระบบบุคลากร เนื่องจากธุรกิจชุมชนมักจะไม่มียุ้งจ้างหรือมีเพียงคนสองคน จึงไม่มีสายงานการบังคับบัญชา บุคลากรของกลุ่มมีแต่สมาชิกและกรรมการ การสั่งการ การบังคับบัญชา การให้คุณให้โทษ โดยสายการบังคับบัญชาจึงไม่มี ความสำเร็จของการบริหารบุคลากรจึงอยู่ที่ระบบการจูงใจเชิงคุณภาพ และการยอมรับนับถือแกนนำหรือผู้นำเป็นสำคัญ ระบบการให้คุณให้โทษอยู่ที่ระบบวัฒนธรรม คือ ผู้ที่ผิดพลาดหรือทำผิดจะถูกชุมชนตำหนิ ผู้ทำดีชุมชนจะยกย่อง กล่าวโดยสรุป การให้คุณให้โทษในการดำเนินงานกำหนดโดยระบบการควบคุมตรวจสอบโดยสังคม (social sanction) ซึ่งอิงอยู่กับปทัสถานทางสังคม (norms) ของชุมชนนั้นๆ ระบบบุคลากรของธุรกิจชุมชนจะมีประสิทธิภาพแค่ไหนจึงขึ้นอยู่กับสัจจะ คุณธรรม ความสามารถ และความเสียสละ ของบุคลากรเป็นหลัก ทุกกลุ่มธุรกิจชุมชนที่ผู้วิจัยได้สัมผัส ระบบบริหารบุคลากรจะเป็นดังที่กล่าวมานี้

ดังนั้น ธุรกิจชุมชนที่มีผู้บริหารและสมาชิกที่มีสัจจะ คุณธรรม มีความพยายาม มีความเสียสละ ธุรกิจชุมชนนั้นก็ประสบความสำเร็จ ถ้าขาดสิ่งเหล่านี้ก็มักจะล้มเหลว

3.4.5 ปัจจัยด้านผู้นำ

ชาวชนบท โดยทั่วไปมักจะขาดความคิดริเริ่ม พอใจจะเป็นผู้ตาม เป็นผู้เอาอย่างหรือเลียนแบบ ใครที่ทำอะไรแตกต่างไปจากคนอื่นใหม่ๆมักจะไม่ได้รับการยอมรับ แต่ครั้งประสบความสำเร็จก็จะมีผู้เอาอย่าง และกลายเป็นผู้นำ ผู้นำโดยธรรมชาติของชุมชนจึงมักจะเป็นผู้มีบารมีหรือมีฐานะทางสังคม เช่นผู้ร่ำรวยที่มีคนพึ่งพาอาศัย เป็นคนมีความรู้และมีฐานะอย่างเป็นทางการรองรับ เช่นเป็นครู เป็นพระ โดยเฉพาะพระที่มีตำแหน่งเป็นเจ้าอาวาส หรือผู้ที่ทำประโยชน์ให้ชุมชน เช่นอาสาสมัครจาก NGOs กิจกรรมทางเศรษฐกิจหรือกิจกรรมทางสังคมที่เป็นที่ยอมรับและได้รับความร่วมมือจากชุมชนจึงมักจะริเริ่มโดยคนกลุ่มดังกล่าว ทั้งนี้ไม่รวมถึงกิจกรรมที่ริเริ่มโดยทางราชการที่มีอำนาจในการออกคำสั่งผ่านผู้ว่า นายอำเภอ กำนัน และผู้ใหญ่บ้าน

จะเห็นได้จากข้อเท็จจริงทั่วไปว่า ธุรกิจชุมชนที่ประสบความสำเร็จมักจะอยู่ภายใต้การนำของคนเหล่านี้ เช่น กลุ่มออมทรัพย์แบบพัฒนาครบวงจรชีวิต ภายใต้การนำของครูชบ ยอดแก้ว สหกรณ์ทำนงแนว

เติบโตขึ้นมาภายใต้การนำของครูในท่านางแนว²⁶ กลุ่มพรรณไม้ เติบโตภายใต้การนำของอาสาสมัครจากสมาคมเทคโนโลยีที่เหมาะสม (ATA) กลุ่มผลิตน้ำตาล (โครงการพัฒนาอาชีพน้ำตาลโดนด) เติบโตมาจากอาสาสมัครของ ATA มูลนิธิอาสาสมัครเพื่อสังคม (มอส.) และ CCA (Community Aid Abroad) ภารกิจวัดสวนแก้ว (ปี 2540 มีรายได้ 14 ล้านบาท) ซึ่งมีทั้งการผลิตและการค้า โดยใช้แรงงานเยาวชนที่มาฝึกอบรมในวัดให้เป็นประโยชน์ เติบโตขึ้นมาภายใต้การนำของ พระพยอม กัลยาโณ²⁷ กลุ่มการผลิตรองเท้าบาจา ที่ริเริ่มโดยสมาคมพัฒนาประชากรและชุมชน (ภายใต้การนำของ มีชัย วีระไวทยะ) กลุ่มออมทรัพย์ในกลุ่มน้ำทะเลสาบสงขลา ส่วนใหญ่แก่นำหลักมาจากครูและผู้ใหญ่บ้าน บริษัทอุทัยศกิจ จังหวัดยโสธร แก่นำในการจัดตั้งเป็นกลุ่มครู²⁸ บริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทร กลุ่มริเริ่มคือกลุ่มปัญญาชนท้องถิ่นร่วมกับอาจารย์มหาวิทยาลัย

ชาวบ้านธรรมดาที่แสดงความสามารถจนกลายเป็นที่ยอมรับของชุมชนก็มี แต่มักจะต้องฝ่าฟันและสร้างการยอมรับจากชาวบ้านด้วยความยากลำบากกว่ากัน เช่นกรณีของคุณประยงค์ วรรณรงค์ ที่ผลิตยางตำบลงิ้วเรียง อำเภอนาทม จังหวัดนครศรีธรรมราช²⁹ และกรณีของคุณตรีวุฒิ พาระพัฒน์ และคณะ ในการจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านคีรีวง เมื่อปี 2523³⁰

กล่าวโดยสรุป ธุรกิจชุมชนที่ก่อตั้งโดย บุคคลหรือโดยคณะบุคคลที่เป็นที่ยอมรับของชาวบ้าน จะระดมทุนได้ง่าย ขยายตัวได้เร็ว และมีโอกาสประสบความสำเร็จสูง

3.4.6 ปัจจัยด้านแรงงาน

ดังกล่าวแล้วว่า ในธุรกิจชุมชนแรงงานประเภท “ลูกจ้าง” มีน้อยมาก ส่วนใหญ่เป็นประเภททำงานให้ตนเอง (self-employed) ในธุรกิจชุมชนบางแห่งที่เป็นกิจการรับเหมาช่วงงานไปทำ ก็มักจะมีลักษณะเป็น “ผู้รับจ้างทำของ” ความสัมพันธ์ทางการผลิตระหว่างเจ้าของปัจจัยการผลิตกับผู้ใช้งานทำการผลิตมีลักษณะเป็น “ผู้ว่าจ้าง” กับ “ผู้รับจ้าง” ไม่ใช่ นายจ้างกับลูกจ้าง หมายความว่า “ผู้ว่าจ้าง” เพียงแต่มีสิทธิรับผลผลิตตามปริมาณและคุณภาพที่ตกลงกันได้ แต่ไม่มีสิทธิเข้าไปกำหนดควบคุม “กระบวนการ” และระเบียบกฎเกณฑ์ในการทำงาน (working conditions) แต่อย่างใด ขณะเดียวกัน ความสัมพันธ์แบบนี้ สิทธิของผู้รับจ้างก็มีเพียงรับค่าตอบแทนจากการทำการผลิตเท่านั้น ไม่มีสิทธิเรียกร้องอื่นใดนอกเหนือจาก “ค่าจ้างผลิต” ความสัมพันธ์รูปแบบนี้ได้แก่ ความสัมพันธ์ของบริษัทบาจา กับชุมชนที่รับจ้างผลิตรองเท้าบาจา ภายใต้การประสานงานของสมาคมวางแผนพัฒนาประชากรและชุมชน

แต่โดยส่วนใหญ่แล้ว แรงงานในธุรกิจชุมชนคือ แรงงานของผู้ที่ทำงานให้ตนเองและครอบครัว แม้ว่าธุรกิจชุมชนตั้งอยู่ในชนบท เป็นการประกอบกิจการของครอบครัวเกษตรกร แต่สภาพความเป็นจริงขณะนี้หลายๆแห่งประสบปัญหาขาดแคลนแรงงานทั้งระดับแรงงานไร้ฝีมือและแรงงานฝีมือ ในระดับแรงงานไร้ฝีมือแรงงานรุ่นใหม่มักจะอพยพเข้าเมือง ละทิ้งการพัฒนาอาชีพของครอบครัว ดังนั้นภาคใต้จึงขาดแรงงานกรีดยาง

²⁶ มานะ นาคำ อ้างแล้ว หน้า 66.

²⁷ ดู วารสารเศรษฐศาสตร์การเมือง ฉบับที่ 5 อ้างแล้ว หน้า 47.

²⁸ ดู เศรษฐสยาม อ้างแล้ว หน้า 31.

²⁹ ดู “เศรษฐสยาม” อ้างแล้ว หน้า 26-27.

³⁰ ดู ไฉนมาส พลอยดี อ้างแล้ว หน้า 114-115 ไร่เนียว.

แรงงานประมง ภาคกลางขาดแคลนแรงงานปักดำและเก็บเกี่ยว การเก็บเกี่ยวปัจจุบันจึงนิยมใช้เครื่องจักร

แรงงานรุ่นใหม่ที่สามารถศึกษาระดับ ป.6 ขึ้นไป ส่วนใหญ่มักจะทิ้งอาชีพเดิมเข้าสู่ภาคอุตสาหกรรมและการค้า ครั้นประสบปัญหาการว่างงานก็ไม่อยากกลับไปสู่อชีพเดิมของพ่อแม่ เท่าที่ผู้วิจัยสังเกต (ขาดข้อมูลเชิงปริมาณ) คนงานที่เคยผ่านงานอุตสาหกรรมและการค้ามาแล้ว 5-6 ปี มักจะกลับไปทำงานภาคเกษตรไม่เป็น ความสามารถและทักษะเชิงหัตถกรรมไม่มี ผู้วิจัยพยายามชักชวนแรงงานว่างงานบางกลุ่มเพื่อกลับไปทำการเกษตรบนที่ดินที่ผู้วิจัยหาได้ แต่ไม่ประสบความสำเร็จ ด้านหนึ่งเป็นเพราะแรงงานเหล่านี้ไม่อยากกลับไปคืนสู่ภาคเกษตร อีกด้านหนึ่งแรงงานเหล่านี้ขาดทักษะด้านเกษตรและด้านหัตถกรรม ผู้วิจัยจึงตั้งข้อสังเกตว่าการที่จะดึงดูดหรือผลักดันให้แรงงานจากภาคอุตสาหกรรมคืนสู่ชนบท เพื่อประกอบอาชีพส่วนตัวด้านการเกษตรและด้านหัตถกรรมเป็นเรื่องที่ไม่ง่าย แรงงานในธุรกิจชุมชนที่เป็นอยู่ในปัจจุบันส่วนใหญ่ที่ผู้วิจัยสังเกต (ยังขาดข้อมูลเชิงปริมาณ) เป็นแรงงานรุ่นพ่อแม่ ปู่ย่า ตายาย เป็นด้านหลัก

การมีแรงงานในท้องถิ่นอย่างพอเพียงและแรงงานเหล่านี้มีทักษะทางการผลิต เป็นปัจจัยสำคัญประการหนึ่งที่จะทำให้ธุรกิจชุมชนประสบความสำเร็จ ในจังหวัดสงขลา แถบอำเภอระโนด สทิงพระ สิงหนคร เป็นเขตที่มีต้นตาลมากที่สุดในภาคใต้ อาชีพทำตาลในปัจจุบันแท้จริงมีรายได้ไม่เลวเลย ดีกว่าการใช้แรงงานในโรงงานบางประเภทเสียอีก การที่แถบนี้เกิดมีธุรกิจชุมชนภาคใต้ (ขยายตัวจากกลุ่มออมทรัพย์บ้านหัวเปลว อำเภอสทิงพระ)³¹ และกลุ่มพัฒนาอาชีพน้ำตาลโดนด ก็เพราะความอุดมสมบูรณ์ของต้นตาล และทักษะของการทำน้ำตาลรุ่นปู่ย่าตายาย แม้ความเป็นจริงได้พิสูจน์แล้วว่า อาชีพทำตาลสามารถพัฒนาไปสู่ธุรกิจที่เลี้ยงครอบครัวเลี้ยงชุมชนได้ แต่ดูเหมือนว่าแรงงานรุ่นใหม่เข้ามามีส่วนร่วมน้อยในอาชีพเหล่านี้

สถานการณ์เช่นนี้อาจจะพัฒนาไปสู่ข้อจำกัดของธุรกิจชุมชนในอนาคตได้ การกระตุ้นและจูงใจให้แรงงานรุ่นใหม่เข้าสู่อาชีพดั้งเดิมของท้องถิ่นควบคู่ไปกับการยกระดับและพัฒนาการผลิตเชิงธุรกิจ เป็นหลักประกันความสำเร็จและความเติบโตของธุรกิจชุมชนในอนาคต ความสำเร็จของธุรกิจชุมชนหลายๆแห่งในปัจจุบันไม่ว่าจะเป็น กลุ่มสิงหนคร สทิงพระ หัวไทร พรหมไม้ ไทลื้อ เกษตรกรทำนางแนว ล้วนแต่ต้องอาศัยแรงงานรุ่นพ่อแม่ ปู่ย่า เป็นสำคัญ ทุกครั้งที่ผู้วิจัยเข้าร่วมประชุมสัมมนากับสมาชิก “ธุรกิจชุมชน” ไม่ค่อยได้เห็นผู้มีส่วนร่วมวัยหนุ่มสาว

3.4.7 ปัจจัยการมีส่วนร่วมของสมาชิก

ดังได้กล่าวแล้วว่า การเกิดขึ้น การคงอยู่ และการเติบโต ของธุรกิจชุมชน จะต้องอาศัยความร่วมมือ ความร่วมมือของชุมชน ต้องร่วมกันคิด ร่วมกันตัดสินใจ ร่วมกันทำและร่วมกันรับผิดชอบ ในแง่ของระบบเศรษฐกิจทุนนิยม การมีส่วนร่วมของสมาชิกหมายถึง การระดมทุนและการใช้ทุนที่ระดมมานั้น “ทุน” ที่กล่าวนี้หมายถึง “เงินทุน” เป็นสำคัญ การมีส่วนร่วมของการระดมทุนจึงหมายถึง การร่วมถือหุ้น ร่วมลงทุน และนำทุนไปใช้อย่างมีประสิทธิภาพ การมีส่วนร่วมเบื้องต้นของกลุ่มออมทรัพย์คือ การร่วมถือหุ้นในกลุ่มออมทรัพย์ การมีส่วนร่วมเบื้องต้นของบริษัทรุกิจชุมชนหัวไทรคือการที่ชาวบ้านจำนวนหนึ่งเห็นด้วยกับการจัดตั้งบริษัท และช่วยกันถือหุ้น ภายใน 6 เดือนจึงสามารถระดมทุนได้ 1,000,000 บาท

³¹ ดู พินยา วงศ์กุล (2539) “ยกเครื่องเมืองไทย: จินตนาการสู่ปี 2000” เอกสารประกอบการสัมมนา 26-28 กันยายน 2539.

การ “ลงทุน” ถือหุ้น เป็นการมีส่วนร่วมระดับ “ลงมือทำ” หลังจากได้ร่วมกันคิดในที่ประชุมเพื่อหาข้อสรุป การมีส่วนร่วมนอกจากเห็นได้จากรูปธรรมของการร่วมลงทุนแล้ว อาจจะร่วมในลักษณะอื่นๆ เช่น กรณี

ของบริษัทชุมชนหัวไทร กรรมการให้ใช้ที่ดินเพื่อสร้างอาคารสำนักงาน สมาชิกให้ความร่วมมือปฏิบัติตามแผนงานเพาะปลูกของบริษัท (หลังจากได้ประชุมตกลงกันแล้ว) เป็นต้น

มีแต่การเข้าร่วมกิจกรรมอย่างเอาการเอางานของสมาชิกเท่านั้นจึงจะเรียกว่าธุรกิจนั้นเป็นธุรกิจของชุมชน เพื่อชุมชน และโดยชุมชน มีตัวอย่างหน่วยงานราชการที่ได้นำเงินทุนและโครงการลงไปจัดตั้งและสนับสนุนกิจกรรมเศรษฐกิจของชุมชน เช่น ร้านค้าชุมชน สหกรณ์ออมทรัพย์ หรือแม้แต่กลุ่มออมทรัพย์ แต่การขาดการมีส่วนร่วมทำให้กิจกรรมนั้นเป็นเพียง “โครงการของราชการ” ที่ชาวบ้านคอยแต่จะ “รับ” จากการ “ให้” ของราชการ เมื่อราชการหมดโครงการ หมดงบประมาณ กิจกรรมนั้นก็หมดไปด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่งร้านค้าชนบท ที่มีหน่วยงานรับผิดชอบ ทั้ง รพช. กรมพัฒนาชุมชน กรมการค้าภายใน มีกระจายอยู่ทั่วประเทศ แต่มีเพียงส่วนน้อยที่พอจะนับได้ว่าประสบความสำเร็จ

เจ้าหน้าที่ชั้นผู้น้อยของ รพช. เล่าให้ผู้วิจัยฟังว่า ในชุมชนบางแห่ง ผู้จัดตั้งร้านค้าชนบทรับความช่วยเหลือทั้งจาก รพช. และกรมพัฒนาชุมชน เมื่อเจ้าหน้าที่ รพช. ไปเยี่ยมเยียนก็จะขึ้นป้ายร้าน รพช. เมื่อเจ้าหน้าที่กรมพัฒนาชุมชนไปเยี่ยมเยียนก็ขึ้นป้าย พพช. ร้านคงอยู่ได้เพราะความช่วยเหลือของสองหน่วยงาน มิได้อยู่ได้เพราะการ “พึ่งตนเอง”

การมีส่วนร่วมอย่างเอาการเอางานจะเป็นตัวบ่งชี้ถึงความสามารถในการพึ่งตนเอง แม้ว่าระยะเริ่มแรกธุรกิจชุมชนเกิดขึ้นจากการช่วยเหลือจากภายนอกเป็นด้านหลัก แต่ต่อมาสมาชิกชุมชนจะต้องมีส่วนร่วมอย่างแท้จริง จึงจะทำให้เกิดเป็นธุรกิจชุมชนอย่างแท้จริง คงอยู่และเติบโตได้ เช่น กลุ่มพรรณไม้ ที่สมาคมเทคโนโลยีที่เหมาะสมเป็นผู้ลงทุนในระยะเริ่มต้นถึงร้อยละ 69 กลุ่มพัฒนาอาชีพการทำน้ำตาลสิงหนคร ที่อาศัยทุนจากสมาคมเทคโนโลยี มูลนิธิอาสาสมัครเพื่อสังคม และ CCA (Community Aid Abroad) แต่การเข้าร่วมของสมาชิกก็ค่อยๆ ทำให้สองกลุ่มนี้ค่อยๆ เติบโต ยกระดับการพึ่งตนเองได้ในที่สุด

เป็นที่น่าสังเกตว่า กลุ่มธุรกิจชุมชนที่มีกิจกรรมทางการผลิตและสามารถพึ่งตนเองได้ด้านเงินทุนมักจะพัฒนามาจากกลุ่มออมทรัพย์ เช่น ธุรกิจชุมชนการผลิตที่ขยายตัวจากกลุ่มออมทรัพย์บ้านศรีวงนครศรีธรรมราช ธุรกิจชุมชนของกลุ่มออมทรัพย์แบบพัฒนาครอบครัวชีวิต กลุ่มธุรกิจชุมชนภาคใต้ที่ขยายตัวและพัฒนาจากกลุ่มออมทรัพย์บ้านหัวเป็ด สหกรณ์การเกษตรท่านางแนว ที่พัฒนามาจากกลุ่มออมทรัพย์ของชมรมผู้เลี้ยงสัตว์ภูกระแตของ 17 หมู่บ้าน ในตำบลท่านางแนว ตำบลละหานนา อำเภอเวียงน้อย และตำบลโนนทอง อำเภอเวียงใหญ่ จังหวัดขอนแก่น³² มีแต่บริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทรที่มีได้เติบโตจากการขยายผลของกลุ่มออมทรัพย์ แม้ว่าจะมีสมาชิกบางส่วนเป็นสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์ในหมู่บ้านมาก่อน แต่การระดมทุนของบริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทรไม่ได้เกี่ยวข้องกับกลุ่มออมทรัพย์นั้นโดยตรง

ในเบื้องต้นนี้จึงน่าจะสรุปได้ว่า การมีส่วนร่วมในธุรกิจชุมชนที่หนาแน่นที่สุดและนำไปสู่การพึ่งตนเองได้มากที่สุดคือ ธุรกิจชุมชนประเภท “กลุ่มสัจจะออมทรัพย์” ซึ่งสามารถใช้เป็นฐานเงินทุนหรือ “กระดานตก”

³² ดู มานะ นาคำ อ้างแล้ว หน้า 67.

ไปสู่ธุรกิจชุมชนอื่นๆได้ โดยไม่ต้องพึ่งพาการระดมทุนจากภายนอก การพึ่งตนเองได้คือตัวบ่งชี้ความสำเร็จของธุรกิจชุมชน อย่างไรก็ตาม หากผู้บริหารกลุ่มออมทรัพย์ไม่ยอมมีภาระมากเกินไปก็ทำให้เกิดข้อจำกัดในการพัฒนาธุรกิจชุมชนประเภทอื่นๆได้

3.4.8 ปัจจัยเกี่ยวกับระเบียบข้อบังคับขององค์กร

ระเบียบข้อบังคับเป็นกฎเกณฑ์กติกาเพื่อให้ทุกคนปฏิบัติตาม ในอันที่จะทำให้การดำเนินงานไปสู่เป้าหมาย เป็นไปอย่างราบรื่น และสอดคล้องประสานกัน การดำเนินงานของธุรกิจชุมชนตั้งอยู่บนพื้นฐานของร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมรับผิดชอบ ฉะนั้น กฎเกณฑ์กติกาต่างๆจึงต้องเกิดขึ้นจากข้อตกลงของสมาชิกเป็นพื้นฐาน การรื้อถอนข้อตกลงนั้นมาปรับใช้ให้เป็นจริง หากระเบียบกฎเกณฑ์ที่นำมาใช้นั้นไม่ได้ตั้งอยู่บนพื้นฐานของความเห็นชอบจากสมาชิก อาจจะทำให้เกิดความขัดแย้งและติดขัดในการดำเนินงานและนำไปสู่การชะงักงัน ในที่สุด กฎเกณฑ์กติกาที่สำคัญที่สุดคือ ระเบียบและข้อบังคับเกี่ยวกับการเงิน ซึ่งสามารถนำไปสู่ปัญหาความขัดแย้งเรื่องผลประโยชน์ได้ง่าย และถ้าระเบียบข้อบังคับนี้ไม่เหมาะสมรัดกุม จะทำให้เกิดการรั่วไหลได้ง่าย ทั้งโดยตั้งใจและไม่ตั้งใจ แม้แต่การเงินระดับชาติที่มีนโยบายกฎเกณฑ์ที่ไม่รัดกุม ในที่สุดแล้วก็นำไปสู่วิกฤติทางการเงินและหนี้สิน จนทำให้ระบบเศรษฐกิจไทยพังทลายดังที่เกิดขึ้นขณะนี้ (ตั้งแต่ปี 2539)

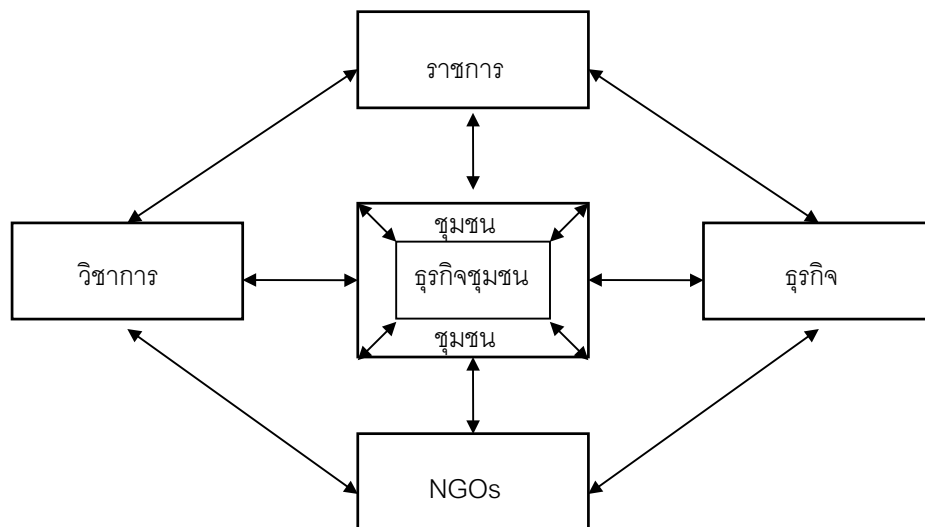
3.4.9 ปฏิสัมพันธ์กับภายนอก

คำว่า ปฏิสัมพันธ์ หมายถึง การปฏิบัติต่อกันทั้งทางบวกและทางลบ ปฏิสัมพันธ์ทางบวกเช่น การช่วยเหลือเกื้อกูล ประสานร่วมมือ ย่อมเป็นปัจจัยส่งเสริมและสร้างสรรค์ความสำเร็จ ในทางตรงข้าม ปฏิสัมพันธ์เชิงลบ ย่อมทำให้เกิดความระมัดระวัง เรียนรู้ และต่อรอง เพื่อป้องกันมิให้เกิดผลด้านลบมากเกินไป

คำว่า ปฏิสัมพันธ์กับภายนอก ในที่นี้หมายถึง ปฏิสัมพันธ์กับกลุ่มบุคคลหรือบุคคลอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานธุรกิจชุมชน โดยทั่วไปจะมีอยู่ 4 กลุ่ม รัฐบาลหรือหน่วยงานของรัฐบาล NGOs นักวิชาการ หรือสถาบันวิชาการ และธุรกิจ

ข้อมูลเบื้องต้นของการศึกษาพบว่า ธุรกิจชุมชนที่ประสบความสำเร็จล้วนแต่มีปฏิสัมพันธ์เชิงบวกกับภายนอก หรือสามารถเอาชนะปฏิสัมพันธ์เชิงลบจากภายนอกได้ สหกรณ์การเกษตรทำนงนวมมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับบริษัทบางจาก กลุ่มพรรณไม้ได้รับการสนับสนุนจาก ATA ร้านค้าชนบทได้รับความช่วยเหลือจากรพช. พพช. และกรมการค้าภายใน ร้านสวัสดิ (ร้านค้าชนบทเช่นเดียวกัน) ได้รับความช่วยเหลือจากกลุ่มโอสถสภา (เติกเฮงหยู) จำกัด สหกรณ์และกลุ่มเกษตรกรได้รับความช่วยเหลือด้านเงินกู้จากหน่วยงานของรัฐ (ธกส.) กลุ่มเกษตรกรทำนา 3 ตำบล จังหวัดร้อยเอ็ด ได้รับความช่วยเหลือจากมูลนิธิประสานความร่วมมือพัฒนาทุ่งกุลาร้องไห้ แม้แต่กลุ่มออมทรัพย์แบบพัฒนาครบวงจรชีวิตก็ต้องอาศัยบุคลากรจากสถาบันวิชาการ (คือครูใหญ่) บริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทรเกิดขึ้นได้และทำธุรกิจได้ด้วยระยะเวลาไม่ถึงปีก็เพราะได้รับความร่วมมือจากนักวิชาการและนักธุรกิจ และเมื่อต้องแข่งขันกับพ่อค้าท้องถิ่นก็สามารถเรียนรู้และป้องกันปฏิสัมพันธ์เชิงลบได้

จึงสรุปได้ว่า “ธุรกิจชุมชน” จำเป็นต้องเรียนรู้และกำหนดท่าทีต่อปฏิสัมพันธ์กับภายนอกให้เหมาะสม ลักษณะของปฏิสัมพันธ์ในความเป็นจริงไม่ใช่ปฏิสัมพันธ์สองฝ่าย (เช่น ชุมชน-ราชการ ชุมชน-ธุรกิจ ฯลฯ) แต่เป็นปฏิสัมพันธ์หลายฝ่ายที่เกิดขึ้นพร้อมกัน นั่นคือ แต่ละฝ่ายที่เข้ามาเกี่ยวข้องกับธุรกิจชุมชนต่างก็จะมีปฏิสัมพันธ์ต่อกันผ่านการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนนั้นๆ ดังภาพปฏิสัมพันธ์ที่จะแสดงให้เห็นนี้



การสร้างปฏิสัมพันธ์ที่เหมาะสม โดยเฉพาะการทำให้ปฏิสัมพันธ์เชิงบวกเกิดขึ้น เป็นสิ่งที่จำเป็น สิ่งเหล่านี้เป็นทั้งศาสตร์และเป็นทั้งศิลป์ ความสำเร็จในการสร้างปฏิสัมพันธ์เชิงบวกหรือการเปลี่ยนปฏิสัมพันธ์เชิงลบให้เป็นปฏิสัมพันธ์เชิงบวก ขึ้นอยู่กับความรู้ความเข้าใจท่าทีและบุคลิกภาพของแกนนำเป็นสำคัญ หลักการ “ได้ผลประโยชน์ร่วมกัน” หรือ win-win solution คือหลักการที่จะทำให้เกิดปฏิสัมพันธ์เชิงบวกได้ดีที่สุด การแข่งขันระหว่างบริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทรกับพ่อค้าคนกลางท้องถิ่นบรรเทาลง เมื่อบริษัทได้มีการตกลงเจรจากับพ่อค้าคนกลางบางคนที่จะรับสินค้าจากพ่อค้าคนกลางส่งออกไปยังมาเลเซียด้วย พ่อค้าเหล่านั้นจึงเปลี่ยนจากคู่แข่งเป็นผู้ร่วมมือร่วมธุรกิจกันในที่สุด เป็นต้น

กล่าวโดยสรุป การที่จะตัดสินใจจัดตั้งธุรกิจชุมชนประเภทใดประเภทหนึ่งขึ้นมา ไม่ใช่ตัดสินใจทำ เพราะเห็นคนอื่นทำและจะทำบ้าง แต่ต้องผ่านการศึกษาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ตามข้อ 3.3 และการพิจารณาปัจจัยแห่งความสำเร็จหรือความล้มเหลวตามข้อ 3.4 อย่างรอบคอบ หากได้ข้อมูลว่ามีความเป็นไปได้ตามข้อ 3.3 และมีปัจจัยบวกตามข้อ 3.4 จึงจะตัดสินใจลงมือจัดตั้ง

บทที่ 4

บริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทร:

กรณีตัวอย่างการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจชุมชน

บทนี้ต้องการนำเสนอว่า การที่จะจัดตั้งธุรกิจชุมชนขึ้นมาควรจะมีกระบวนการและกลไกการจัดตั้งอย่างไรบ้าง โดยเฉพาะการจัดตั้งในรูปแบบบริษัท ควรจะมีปัจจัยพิเศษนอกเหนือไปจากปัจจัยจำเป็นในการจัดตั้งธุรกิจชุมชนรูปแบบอื่นๆหรือไม่?

4.1 พัฒนาการแห่งแนวคิด

ก่อนที่ผู้วิจัยจะลงมือปฏิบัติการเพื่อระดมความคิดจากผู้ที่เกี่ยวข้องกับแนวคิดของผู้วิจัยเรื่องบริษัทธุรกิจชุมชน ผู้วิจัยมีความคิดและคำถามพื้นฐานอยู่สี่ประการ คือ

ประการแรก ผู้วิจัยเห็นว่าประเทศไทยพึ่งพิงการค้าและการลงทุนจากต่างประเทศมากเกินไป จะเห็นได้จากมูลค่าการนำเข้า-ส่งออกสูงถึงร้อยละ 76 ของมูลค่า GDP พึ่งตลาดภายในเพียงประมาณร้อยละ 24 เท่านั้น เทียบกับสหรัฐอเมริกาที่พึ่งตลาดภายในถึงประมาณร้อยละ 80 ญี่ปุ่นพึ่งตลาดภายในถึงประมาณร้อยละ 82 เศรษฐกิจของสองประเทศนี้มีลักษณะเป็นทุนนิยมเต็มที่ แต่พึ่งตนเองสูงมาก ในขณะที่ของไทยพึ่งตนเองต่ำมาก การพึ่งพิงภายนอกมากเกินไป เมื่อเกิดความแปรปรวนในกระแสโลก และศักยภาพการแข่งขันในตลาดโลกลดลง ย่อมได้รับผลกระทบด้านลบที่รุนแรง จะเห็นได้จากสถานการณ์ที่เป็นอยู่เมื่อเราขาดดุลบัญชีเดินสะพัด เมื่อการลงทุนจากต่างประเทศถดถอยลง และเมื่อเงินกู้ยืมจากต่างประเทศหดหายไป เศรษฐกิจไทยก็ถึงกาลพินาศ

สัญญาณของความตกต่ำทางเศรษฐกิจได้เริ่มแสดงให้เห็นตั้งแต่ปี 2536 ที่ศักยภาพแข่งขันของไทยเริ่มลดลง เนื่องจากค่าแรงสูงขึ้น แรงงานมีทักษะของเรามีน้อยกว่าประเทศคู่แข่ง กำลังแรงงานที่เข้าสู่ตลาดถดถอยลงเนื่องจากอัตราการเพิ่มประชากรช้าลง แรงงานราคาถูกในประเทศอื่นมีมากกว่า โดยเฉพาะในประเทศ

เศรษฐกิจตลาดเปิดใหม่ เช่น จีน เวียดนาม และยุโรปตะวันออก เหล่านี้แสดงให้เห็นว่า ความได้เปรียบด้านแรงงานของไทยถดถอยลงตามลำดับ การแข่งขันที่ไทยใช้ “ราคาถูกกว่า” กำลังจะเป็นไปไม่ได้อีกแล้ว ยิ่งกว่านั้น ตลาดโลกของไทยยังถูกจำกัด ด้วยมาตรการกีดกันที่ไม่ใช่ภาษี (non-tariff barriers) เช่น มาตรฐานสากล (ISO) สิทธิมนุษยชน (แรงงานเด็ก) และสิ่งแวดล้อม เป็นต้น ดังนั้น การที่จะใช้ “การส่งออก” และการลงทุนจากต่างประเทศ เป็นหัวใจการลากจูงขบวนรถไฟเศรษฐกิจเหมือนอดีตที่ผ่านมาจะมีข้อจำกัดมากขึ้นเรื่อยๆ

ผู้วิจัยเห็นว่า จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องกระตุ้นและเร่งขยายตลาดภายใน ให้ตลาดภายในเป็นแหล่งผลิตและแหล่งรองรับผลผลิตได้มากกว่ายุคก่อนๆ ทั้งนี้ได้หมายความว่าเราจะไม่ส่งเสริมการค้าและการลงทุนจากต่างประเทศ แต่ผู้วิจัยเห็นว่า ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาประเทศไทยให้ความสนใจกับการขยายตลาดภายในน้อยไป เราควรจะสร้างดุลยภาพใหม่ทางเศรษฐกิจ คือให้ความสำคัญกับตลาดภายในพอๆหรือมากกว่าตลาดต่างประเทศ (นำเข้า-ส่งออก) ด้วยประชากร 60 ล้านคน หากทำให้แต่ละคนมีกำลังซื้อพอเพียง (หรือมีรายได้พอเพียง) ตลาดภายในของไทยย่อมมีขนาดที่สามารถจะกระตุ้นความเติบโตทางเศรษฐกิจได้ จะทำให้ไทยสามารถยืนได้อย่างมั่นคงด้วยขาสองขา คือ ตลาดต่างประเทศและตลาดภายใน

ที่ผ่านมาเรามุ่งหน้าแต่เรื่องการนำเข้า-ส่งออก การลงทุนต่างประเทศ เหมือนการเน้นแต่ด้านส่งออกสู่นามรบ แต่ไม่เคยคิดสร้างฐานที่มั่น ไม่คิดสร้างหลังอิง ไม่เคยคิดล่วงหน้าว่า หากนักรบพ่ายแพ้กลับมา บาดเจ็บกลับมา จะมีฐานที่มั่นรองรับเพื่อรักษาดูแลผู้บาดเจ็บหรือไม่ การออกรบที่ไม่มีฐานที่มั่น ไม่มีหลังอิง เมื่อต้องพลีชีพล้มและพ่ายแพ้จะไม่มีโอกาสแก้ตัวและลุกขึ้นสู้ครั้งใหม่อีกต่อไป

ฐานที่มั่นและหลังอิงคือตลาดภายใน และตลาดภายในที่มีโอกาสจะขยายให้กว้างใหญ่คือชนบท หากทำให้ชนบทมีกำลังซื้อสูงขึ้น มีศักยภาพในการผลิตและการขายมากขึ้น “ชนบท” คือหลังอิงที่ไว้ใจได้ของระบบเศรษฐกิจไทย ทำอย่างไรจึงจะเพิ่มกำลังซื้อ (หรือรายได้) ของชนบท ทำอย่างไรจึงจะทำให้ชนบทเป็นฐานที่มั่นที่แข็งแกร่งของระบบเศรษฐกิจไทย หลังจากที่ได้ปล่อยให้ฐานที่มั่นแห่งนี้เสื่อมทรุด ไร้การปฏิสังขรณ์มาช้านาน

ประการที่สอง ผู้วิจัยมีทัศนะว่า “ระบบทุนนิยมไทย” ถูกพัฒนาขึ้นมาบนการสร้างความเติบโตให้แก่ภาคอุตสาหกรรม ซึ่งดูดกินส่วนเกินหรือปัจจัยแห่งความเติบโตจากชนบทในรูปของแรงงานราคาถูก (อพยพมาจากชนบท) สินค้าราคาถูกจากชนบท (โดยเฉพาะสินค้าเกษตร) ทรัพยากรธรรมชาติจากชนบท (ป่าไม้ ภูเขา และแร่ธาตุ ฯลฯ) การดูดกินสิ่งเหล่านี้ผ่านกระบวนการ ซื้อถูก-ขายแพง โดยการอ้างกลไกตลาดหรือกลไกราคา (Price mechanism) ของระบบทุนนิยม ซึ่งเป็นกลไกแลกเปลี่ยนไม่เสมอภาค (unequal exchange) สินค้าจากภาคชนบท (เกษตร) จะถูกกดราคา แต่สินค้าจากภาคอุตสาหกรรมราคาแพง ทั้งยังได้รับการส่งเสริม (ลดภาษี) และคุ้มครอง (จำกัดการแข่งขัน) ผลที่ตามมาคือ ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศภาคอุตสาหกรรมและการค้าจะโตขึ้นเรื่อยๆ ขณะที่ในภาคเกษตรจะลดลงตามลำดับ ปัจจุบันนี้ GDP ภาคเกษตรเหลืออยู่ประมาณร้อยละ 12 ของ GDP ทั้งหมด ขณะที่ประชากรกว่าครึ่งหนึ่งของประเทศยังคงอยู่ในชนบทและเกี่ยวข้องอยู่กับภาคเกษตร นั่นก็หมายความว่า ประชากรกว่าครึ่งหนึ่งของประเทศมีรายได้รวมกันเพียงประมาณร้อยละ 12 ของรายได้ทั้งหมดในประเทศ ช่องว่างของรายได้ของคนในภาคเกษตรและนอกภาคเกษตรจึงต่างกันมาก (ต่างกันประมาณ 6 เท่า)

ในสถานการณ์เช่นนี้ ผู้วิจัยเห็นว่า จะต้องทำให้การเสียเปรียบของประชาชนภาคเกษตรลดลง กลไกการแลกเปลี่ยนไม่เสมอภาคจะต้องได้รับการแก้ไข และการจะรอให้อำนาจรัฐเข้าไปแก้ไขคงเป็นไปได้ยาก

เพราะตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา “รัฐ” พอใจที่จะ “อุ้ม” ภาคอุตสาหกรรมโดยตลอด “คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน” และแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมทุกแผน มีแต่ “อุ้ม” ภาคอุตสาหกรรมและทอดทิ้งภาคเกษตร ความจริงในภาคอุตสาหกรรมและการค้าภาคเอกชนต่างก็ส่งเสริมกันเองอยู่แล้ว จะเห็นได้ว่า สถาบันการเงินทุกประเภทสนับสนุนสินเชื่อภาคเกษตรน้อยมาก (ไม่ถึงร้อยละ 20 ของปริมาณเงินฝาก)

ดังนั้น คำถามของผู้วิจัยจึงมีว่า จะทำอะไรถึงจะทำให้ผู้มีอาชีพทางการเกษตรเสียเปรียบน้อยลง ทำอย่างไรถึงจะทำให้กลไกการแลกเปลี่ยนไม่เสมอภาคลดลง ภายใต้ระบบทุนนิยมและการครอบงำของกลไกตลาด ผู้วิจัยเห็นว่า มีแต่การต่อสู้ ต่อรอง รวมกลุ่ม เข้าใจกลไกตลาด หลีกเลี่ยงเมื่อสู้ไม่ได้ ใช้ประโยชน์จากกลไกเมื่อมีช่องทาง ผู้วิจัยเห็นว่า การอยู่ภายใต้ระบบทุนนิยมนั้น เมื่อยกเลิกมันไม่ได้ก็ต้องสู้และอยู่กับมัน และต้องพยายามดัดแปลงให้มันเกิดประโยชน์สูงสุดแก่ประชาชนในชุมชนในทุกวิถีทางที่ทำได้

ผู้วิจัยเห็นว่า การทำให้คนในชุมชนมีความคิดเป็นบุคคลเศรษฐกิจ (economic person) คือ ต้องรู้จักคิดว่า จะทำอะไร ทำอย่างไร ทำให้ใคร (หรือขายใคร) จะได้ผลตอบแทนคุ้มค่าหรือไม่ เป็นช่องทางหลักหรือแนวทางหลักที่จะตอบโต้กับกลไกการแลกเปลี่ยนไม่เสมอภาค หากเกษตรกรคิดแต่เพียงว่าผลิตเพราะเคยผลิต โดยไม่ได้คิดว่าผลิตแล้วได้ผลตอบแทนคุ้มค่าหรือไม่ ก็ยอมหนีไม่พ้นกลไกการแลกเปลี่ยนไม่เสมอภาค และคำว่า คุ้มค่า ย่อมพิจารณาทั้งในด้านคุ้มค่าต่อการบริโภคและคุ้มค่าต่อการที่จะขาย

ผู้วิจัยเห็นว่า รูปธรรมของความคิดเช่นนี้สามารถแสดงออกผ่าน “องค์กรธุรกิจชุมชน” ผู้วิจัยจึงเห็นว่า ควรจะต้องกระตุ้นให้เกิดธุรกิจชุมชนในชนบทมากขึ้น เพื่อให้ชาวบ้านเรียนรู้กลไกทุนนิยม จะได้อยู่กับมันและหลีกเลี่ยงมันอย่างสอดคล้องกับสถานการณ์ กล่าวคือ ถ้าคิดว่าได้ประโยชน์ก็ใช้กลไกของมัน ถ้าเสียประโยชน์ก็หลีกเลี่ยงมันหรือใช้มันให้น้อยที่สุด เช่น ถ้าผลิตเพื่อขายแล้วขาดทุนก็เน้นผลิตเพื่อกินเพื่อใช้ในครัวเรือน แต่ถ้าเห็นช่องทางที่จะได้ผลตอบแทนคุ้มค่าจากการขายก็ผลิตเพื่อตลาดด้วย แต่จะทำอย่างไรถึงจะให้ชาวบ้านเข้าใจและเท่าทันสถานการณ์ ผู้วิจัยเห็นว่า ก็มีแต่ต้องลงมือปฏิบัติจริงอย่างระมัดระวังแล้วสะสมประสบการณ์ไปเรื่อยๆ ผ่านองค์กร “ธุรกิจชุมชน”

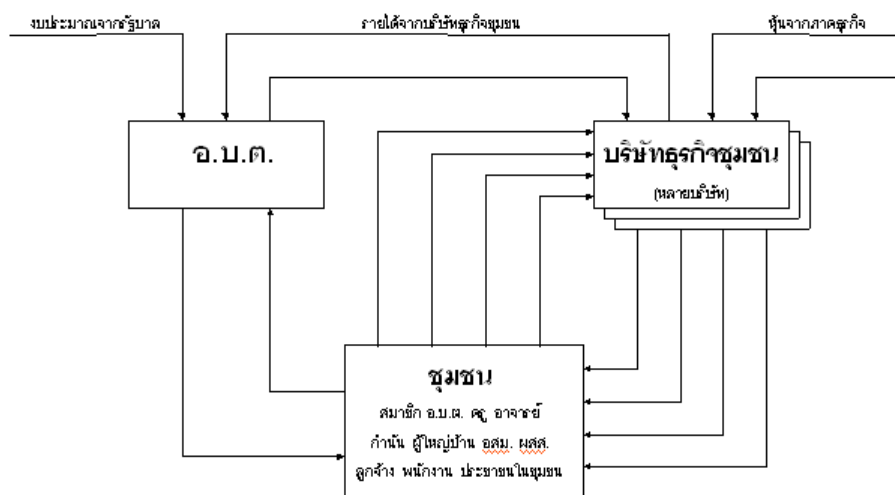
ประการที่สาม ผู้วิจัยมีทัศนะว่า “องค์กรธุรกิจชุมชน” จะต้องมีลักษณะเป็นธุรกิจลงทุนทำการผลิตทำการค้า โดยหวังผลตอบแทนเป็นกำไร แต่จะต้องใช้กำไรให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ชุมชน และจะต้องให้มีความยุติธรรม มีความชอบธรรมต่อชุมชนนั้นๆ ด้วย กำไรของธุรกิจชุมชนจึงมีลักษณะเป็นกำไรปกติ (normal profit) เท่านั้น แม้ว่าจะเป็นกำไรปกติ การที่จะให้กำไรจะต้องอาศัยความรู้ความเข้าใจ ทักษะการบริหารจัดการ ทักษะการผลิตและการค้า ซึ่งสิ่งเหล่านี้สัมพันธ์กับความสามารถและค่าตอบแทนของบุคลากร ความคล่องตัว ความรวดเร็วทันสถานการณ์ และเครือข่ายความสัมพันธ์เชิงธุรกิจ ผู้วิจัยเห็นว่า องค์กรลักษณะนี้ไม่เหมาะที่จะเป็นองค์กรภายใต้การควบคุมของราชการ (ปัจจุบัน) เพราะระบบราชการและวิสัยทัศน์ของราชการไม่สอดคล้องกับพลวัตทางสถานการณ์เศรษฐกิจและธุรกิจ ผู้วิจัยจึงเห็นว่า หากจะให้ธุรกิจชุมชนคล่องตัว พึ่งตนเองได้ และแสดงศักยภาพของตนเองได้เต็มที่ น่าจะเป็นองค์กรธุรกิจชุมชน “ในรูปของบริษัท” แต่ผู้วิจัยยอมรับในข้อจำกัดและศักยภาพของชุมชน จึงเห็นว่า การจัดตั้งบริษัทธุรกิจชุมชนควรจะต้องตั้งขึ้นในชุมชนที่มีความพร้อม ทั้งด้านทรัพยากร บุคลากร ความรู้ความเข้าใจด้านบริหารและจัดการ เท่านั้น คงไม่สามารถจัดตั้งได้ในทุกชุมชน ในแต่ละชุมชนอาจจะมี การจัดตั้งธุรกิจชุมชนตามความเหมาะสมและความสามารถของชุมชน แล้วมาเชื่อมต่อกับ “บริษัทธุรกิจชุมชน” ในภายหลัง น่าจะเป็นแนวทางที่เหมาะสมกว่า ดังนั้น ในการจัดตั้งบริษัท

ธุรกิจชุมชน คำถามว่า จะจัดตั้งที่ไหน ใครเป็นผู้จัดตั้ง จึงมีความสำคัญมาก

ประการที่สี่ ผู้วิจัยเห็นว่า องค์การบริหารส่วนตำบลได้งบประมาณจากรัฐบาล อบต. ควรจะใช้งบประมาณนั้นให้เกิดดอกออกผลนอกเลย เป็นประโยชน์ต่อชุมชน จึงน่าจะนำงบประมาณส่วนหนึ่งร่วมลงทุนใน “ธุรกิจชุมชน” ดังนั้น การเลือกตั้ง อบต. จึงมีนัยของการทำงานทางการเมืองและเศรษฐกิจคู่กัน ประสิทธิภาพของการบริหารงาน อบต. จึงอาจจะวัดได้จากการบริหารงานที่เกี่ยวข้องกับราชการ และงานที่เกี่ยวข้องกับปากท้องของชาวบ้านผ่านธุรกิจชุมชน หากคนของ อบต. ที่เป็นตัวแทนไปบริหารธุรกิจชุมชนมีความรู้มีความเข้าใจปัญหาเศรษฐกิจของชุมชน และมีทักษะทางการบริหารองค์กรชุมชน ก็ย่อมมีส่วนทำให้ธุรกิจชุมชน “อยู่ได้” และ “เกิดประโยชน์” ต่อชุมชน สมาชิกหรือผู้บริหาร อบต. นั้นก็ควรได้รับการเลือกตั้งคราวต่อไป การเชื่อมโยงการเลือกตั้ง การบริหาร อบต. เข้ากับการบริหารธุรกิจชุมชน จะทำให้เกิดสิ่งที่เรียกว่า “ประชาธิปไตยที่กินได้” ไม่ใช่เป็นเพียงอุดมการณ์ที่เลื่อนลอย เพื่อฝัน จับต้องไม่ได้ แต่จะอย่างไรจึงจะทำให้เกิดประชาธิปไตยที่กินได้? ทำอย่างไรจึงจะทำให้เกิดการเชื่อมต่อดังนี้?

แนวความคิดในการเชื่อมต่อ อบต. กับ ธุรกิจชุมชน ตามจินตนาการของผู้วิจัย แสดงออกให้เห็นตามผังภาพข้างล่างนี้

โครงสร้างความสัมพันธ์ระหว่างชุมชน อบต. และบริษัทธุรกิจชุมชน



โครงสร้างความสัมพันธ์ระหว่างชุมชน อ.บ.ต. และบริษัทธุรกิจชุมชน

ทุนจาก อ.บ.ต. ทุนจากชุมชน รายได้ผลผลิตและบริการทำของ รายแรงงาน รายงานวิชาการ บริษัทและบริษัท
เลือกส่งสมาชิก อ.บ.ต. พัฒนาชุมชนและศอ.อบจว. คำจ้าง เงินเดือน คำตอบหน่วยงานวิชาการ คำตอบหน่วยงานบริษัท คำขายสินค้าและผลิตภัณฑ์

จากภาพ บริษัทธุรกิจชุมชนในตำบลหนึ่งๆอาจจะจัดตั้งขึ้นมาหลายบริษัทก็ได้ บริษัทธุรกิจชุมชนระดมทุนจาก อบต. จากบุคคลในภาคธุรกิจ จากองค์กรที่ไม่แสวงหากำไร (NGOs) และที่สำคัญส่วนใหญ่จะต้องเป็นหุ้นจากสมาชิกในชุมชน

ชุมชนจะขายผลผลิต แรงงาน งานวิชาการ งานบริหารและงานบริการ ให้แก่บริษัทธุรกิจชุมชน โดยที่บริษัทธุรกิจชุมชนจะจ่ายค่าจ้างเงินเดือน ค่าผลผลิต เงินปันผล และค่าวิชาการให้แก่ชุมชน ซึ่งประกอบไปด้วยบุคคลต่างๆ ได้แก่ บุคคลผู้ถือหุ้น กรรมการ นักวิชาการ หรือผู้ให้ความรู้ ตลอดถึงกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน และคนอื่นๆที่ทำประโยชน์ให้แก่บริษัทตามควรแก่กรณี

ในด้านความสัมพันธ์กับ อบต. อบต.ถือหุ้น หากบริหารให้บริษัทมีกำไรย่อมได้เงินปันผล และ อบต.ก็สามารถที่จะแต่งตั้งตัวแทนจาก อบต. เข้าร่วมบริหารธุรกิจชุมชนด้วย แต่ธุรกิจชุมชนไม่ใช่ของ อบต. เพราะผู้ถือหุ้นส่วนใหญ่คือสมาชิกในชุมชน

ทั้งหมดที่กล่าวมาคือ ความคิดพื้นฐานของผู้วิจัยก่อนที่จะลงมือขยายแนวคิดเพื่อแสวงหาความร่วมมือจากผู้เห็นด้วยในการจะจัดตั้งบริษัทธุรกิจชุมชน

4.2 การระดมความคิดและความร่วมมือ

เนื่องจากผู้วิจัยมีบ้านเกิดอยู่ที่อำเภอปากพนัง จังหวัดนครศรีธรรมราช กลุ่มน้ำปากพนัง เคยเป็นแหล่งอาหารที่ใหญ่ที่สุดของภาคใต้ เคยเป็นดินแดนอุดมสมบูรณ์และมั่งคั่งมากที่สุดแห่งหนึ่งของภาคใต้ โรงสีข้าวขนาดใหญ่นับสิบๆโรงเรียงรายอยู่สองฝั่งแม่น้ำปากพนังในรัศมีประมาณไม่เกิน 3 กิโลเมตรจากตัวอำเภอปากพนัง ปัจจุบันยังมีร่องรอยปล่องโรงสีให้เห็นอยู่ ผลผลิตข้าวจากกลุ่มน้ำปากพนัง (ปากพนัง หัวไทร เขียวใหญ่ และไปถึงอำเภอระโนดในจังหวัดสงขลา) มีพอเพียงเลี้ยงภาคใต้ และยังเหลือส่งขายประเทศใกล้เคียง คือ มลายู ชวา และสุมาตรา ธุรกิจโรงสีข้าวมาล่มสลายเมื่อปี 2508 เมื่อเจ้าของโรงสีซึ่งเป็นคนจีนถูกภัยการเมือง ยุคสฤษดิ์ ธนะรัชต์ คุกคามด้วยข้อหาสนับสนุนประเทศจีนคอมมิวนิสต์ อีกด้านหนึ่งทางรถไฟที่เชื่อมระหว่างกรุงเทพฯ-มาเลเซียทำให้การขนส่งข้าวจากภาคกลางสู่มาเลเซียเป็นไปด้วยความสะดวกรวดเร็ว ข้าวจากกลุ่มน้ำปากพนังจึงมีตลาดแคบลง ผลผลิตข้าวจึงพลอยหดตัวตามไปด้วย ประชากรกลุ่มน้ำปากพนังรุ่นหลังๆจึงอพยพสู่ภาคตะวันตก (ร่อนพิบูลย์ ฉวาง ลานสกา พรหมโลก) เพื่อยึดอาชีพทำสวน

หลังปี 2508 เป็นต้นมา เศรษฐกิจของกลุ่มน้ำปากพนังทรุดโทรมลงตามลำดับ ธุรกิจค้าขายที่เคยใช้ทางเรือและทำให้ท่าเรือปากพนังคึกคักกลับเหี่ยวเฉาลง เพราะการขนส่งสินค้าทางรถไฟสะดวกกว่า รวดเร็วกว่าการไหลสะพัดของเงินตราผ่านตลาดการค้าขายทางเรือจึงถดถอยลงเรื่อยๆ ในที่สุดกลุ่มน้ำปากพนังจึงกลายเป็นกลุ่มน้ำแห่งความยากจน นับเวลาได้เกือบยี่สิบปี จากนั้นอาชีพการเลี้ยงกุ้งกุลาดำแผ่ขยายเข้าไป กุ้งกุลาดำทำให้เศรษฐกิจกลุ่มน้ำปากพนังพลิกฟื้นสู่ความสดใสอีกครั้ง แต่เกิดขึ้นบนความเหลกสลายของป่าชายเลน และพื้นที่ทำนาที่ถูกน้ำเค็มแช่แข็ง เมื่อสภาพพื้นที่เสื่อมโทรมอันเกิดจากการเลี้ยงกุ้งที่ซ้ำซาก พื้นดินใช้ทำอย่างอื่นไม่ได้ ต้นไม้ยืนต้น โดยเฉพาะต้นตาล ถูกทำลายไปหมดสิ้น แผ่นดินจึงกลับสู่ความทุกข์ยากอีกครั้ง

การกลับบ้านเกิดนครศรีธรรมราชโดยการนั่งรถจากสงขลาผ่านหัวไทร เขียวใหญ่ และปากพนัง ทำให้

ผู้วิจัยรำลึกภาพในอดีต เปรียบเทียบกับภาพที่เห็นอยู่ในปัจจุบัน และเกิดแรงบันดาลใจว่า จะทำโครงการทดลองในเขตลุ่มน้ำปากพนัง ลุ่มน้ำบ้านเกิดที่ความยากจนกำลังแผ่ซ่าน จนทำให้จังหวัดนครศรีธรรมราชที่เคยมีความอุดมสมบูรณ์ ทั้งด้านทรัพยากรบุคคลและทรัพยากรธรรมชาติ กลายเป็นจังหวัดที่ยากจนอันดับสองรองจากจังหวัดพัทลุง

ดังนั้นในกลางเดือนตุลาคม 2539 หลังจากแนวความคิด 4 ประการตกผลึก ผู้เขียนจึงกลับบ้านเกิดอีกครั้ง คราวนี้ตั้งใจจะนำความคิดไปเสนอแก่บุคคลที่ผู้วิจัยคาดว่าจะยอมรับและเข้าใจแนวความคิดของผู้วิจัย

ผู้วิจัยจึงได้พบกับ ดร.สุภาพ พัส่อง อดีตนักกิจกรรมทางสังคมที่เคยร่วมเคลื่อนไหวทางสังคมด้วยกัน ยุคหลัง 14 ตุลาคม 2516 ดร.สุภาพเคยศึกษาที่สถาบัน Institution for Social Studies กรุงเฮก ประเทศเนเธอร์แลนด์ ร่วมกับผู้วิจัย ต่อมาได้ไปศึกษา Ph.D. จากเยอรมัน ขณะที่ผู้วิจัยไปออสเตรเลีย ปัจจุบันดร.สุภาพเป็นอาจารย์ประจำอยู่ที่คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์ นครศรีธรรมราช

อีกคนหนึ่งคือ คุณสมบุญ เกตุแก้ว महाบัณฑิตและนักกิจกรรมทางสังคมของนครศรีธรรมราช เป็นสมาชิกสภาเทศบาลเมืองนครศรีธรรมราช กรรมการหอการค้าจังหวัดนครศรีธรรมราช เป็นนักเคลื่อนไหวทางการเมืองที่เคยช่วยเหลือนักรบเมืองอย่าง สุธรรม แสงประทุม วิทยา แก้วภราดัย และชานี ศักดิ์เศรษฐ์ จนสำเร็จบรรลุปเป้าหมายทางการเมืองมาแล้ว แต่คุณสมบุญก็ไม่เคยคิดที่จะเข้าสู่การเมืองระดับชาติ กลับสนใจเคลื่อนไหวแก้ไขปัญหาระดับชาวบ้าน

สองคนนี้จึงเป็นบุคคลเป้าหมายที่เหมาะสมที่สุดสำหรับผู้วิจัย หลังจากได้แลกเปลี่ยนความคิดเห็นกันจนสุขุมแล้ว เราต่างก็เห็นด้วยในอันที่จะลงมือทดลองทำโครงการ ดร.สุภาพได้ติดต่อผู้เชี่ยวชาญด้านธรณีวิทยาและด้านเคมีชีวภาพ เพื่อให้แนวคิดที่จะทำการผลิตและแปรรูปพืชผลมีความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจชุมชน คุณสมบุญกำหนดเป้าหมายบุคคลที่จะเป็นชายเริ่มต้น เพื่อนำไปสู่การจัดตั้งบริษัทธุรกิจชุมชน ส่วนผู้วิจัยมีแนวคิดด้านความสัมพันธ์ระหว่างเศรษฐกิจมหภาคและเศรษฐกิจจุลภาคของนครศรีธรรมราช

ปลายเดือนตุลาคม 2539 ผู้วิจัยกลับไปนครฯอีก คราวนี้พวกเราทั้งนักวิชาการ ผู้เชี่ยวชาญ และนักเคลื่อนไหวทางการเมือง ไปพบแกนนำของชาวบ้านที่โรงเรียนบ้านเกาะสุด ตำบลเขาพังไกร อำเภอหัวไทร โดยมีครูอรอนพ เกตุแก้ว พี่ชายของคุณสมบุญ เกตุแก้ว เป็นผู้ประสานงานกับแกนนำชาวบ้านบางคน เราได้พูดคุยแลกเปลี่ยนซักไซ้ข้อมูลต่างๆ และเสนอความคิดในการรวมกลุ่มเพื่อจัดตั้งบริษัทธุรกิจชุมชนเพื่อทำธุรกิจเกี่ยวกับผลผลิตของชาวบ้าน

ต้นเดือนธันวาคม 2539 ภายใต้การประสานงานของคุณสมบุญและครูอรอนพ เราได้มีการประชุมชาวบ้านเกาะสุดครั้งแรก มีข้อสรุปเบื้องต้นว่า มีชาวบ้านจำนวนหนึ่งสนใจ ดังนั้นพวกเราจึงนัดแกนนำชาวบ้านและบุคคลที่สนใจ ให้ชักชวนเพื่อนฝูงญาติพี่น้องที่สนใจมาประชุมร่วมกันและแสดงเจตจำนงที่จะถือหุ้น ในวันที่ 20 มกราคม 2541

20 มกราคม 2541 มีชาวบ้านประมาณ 100 คน มาร่วมประชุมที่โรงเรียนบ้านเกาะสุดและแสดงเจตจำนงที่จะถือหุ้นตามความสามารถ พร้อมๆกับการที่เราจะนัดวันประชุมผู้ที่ต้องการถือหุ้น เพื่อกำหนดนโยบายของบริษัทและตั้งชื่อบริษัท ซึ่งการเสนอเบื้องต้นให้ใช้ชื่อว่า บริษัทธุรกิจชุมชนเขาพังไกร ธุรกิจเบื้องต้นคือการผลิตและการค้าผัก การประชุมครั้งนี้ประธาน อบต. เขาพังไกรยืนยันหนักแน่นว่า อบต. จะเข้าร่วมและจะให้ที่ดินสำหรับก่อสร้างสำนักงานบริษัทด้วย

20 กุมภาพันธ์ 2541 ชาวบ้านจากสามตำบลคือ เขาพังไกร ควนชะลิก และแหลม เข้าร่วมประชุม ทำให้ขอบเขตและพื้นที่สมาชิกขยายออกไปมากกว่าเดิมที่มีแต่ชาวบ้านเขาพังไกร และในการประชุมครั้งนี้สามารถรวบรวมรายชื่อผู้ถือหุ้นได้มากกว่า 200 ราย เพิ่มขึ้นกว่าเดิมเท่าตัว ที่ประชุมจึงเห็นพ้องกันว่า ให้ตั้งชื่อบริษัทว่า “บริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทร” ที่ประชุมเข้าใจและยอมรับการดำเนินงานในรูปแบบบริษัทที่ยอมให้ผู้ถือหุ้นมากกว่ามีเสียงมากกว่า แต่โดยประเพณีปฏิบัติและในเรื่องที่ไม่เร่งด่วนคงใช้ลักษณะการตัดสินใจตามวิธีประชาธิปไตย คือ เคารพเสียงข้างมาก ที่ประชุมได้มอบหมายให้คุณสมบุญฤทธิ์ เกตุแก้ว ดำเนินการจัดตั้งและจดทะเบียนบริษัทตามมติของที่ประชุม

ในการเคลื่อนไหวเพื่อรวบรวมคนเข้ามาร่วมจัดตั้งนี้ คุณสมบุญฤทธิ์ เกตุแก้ว ได้ดึง นางวิภา พุทธิกรรมการหอการค้าจังหวัดนครศรีธรรมราชเข้ามาเป็นประธานกรรมการบริษัท คุณวิภาแต่งงานกับนักธุรกิจมาเลเซีย จึงทำให้เกิดช่องทางที่จะส่งออกไปมาเลเซียได้ ดึงนายณรงค์ คงมาก อดีต NGOs ที่มีประสบการณ์ด้านการรวบรวมข้าวเปลือกไปขายในตลาด และได้รวมกลุ่มกับพวกเพื่อจัดตั้งโรงสีข้าว นอกจากนี้ คุณสมบุญฤทธิ์เองก็มีประสบการณ์ด้านธุรกิจในการทำกุ้งขนาดใหญ่ร่วมกับเพื่อนๆ มาก่อน สรุปว่า บริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทรมีบุคลากรที่มีประสบการณ์ด้านธุรกิจดีพอสมควร ทั้งยังมีสายสัมพันธ์กับบุคคลในวงราชการและการเมืองดีพอสมควรด้วย จึงทำให้การรวบรวมคนเพื่อจัดตั้งบริษัทมีความเป็นไปได้โดยไม่ยากเย็นนัก ทั้งรองผู้ว่าราชการและพาณิชย์จังหวัดก็ให้การสนับสนุน สำหรับรองผู้ว่าฯ ถึงกับซื้อที่ดิน 60 ไร่ เพื่อจะทำเกษตรร่วมโครงการบริษัทในอนาคต สรุปว่า การดำเนินงานจัดตั้งใช้เวลาทั้งหมด 5 เดือน นับตั้งแต่ตุลาคม 2539 ในแง่ของการระดมคนเพื่อปฏิบัติภารกิจที่ประสงค์บรรลุเป้าหมายแล้ว

ความสำเร็จในการขยายแนวคิดและระดมความร่วมมือ พอจะวิเคราะห์และสังเคราะห์ปัจจัยแห่งความสำเร็จได้ดังนี้

1. ความชัดเจนและความมุ่งมั่นในแนวคิด ความชัดเจน หมายความว่า สามารถที่จะตอบคำถามและข้อสงสัยต่างๆ ได้เมื่อถูกซักถามหรือถูกโต้แย้ง คำถามที่ชาวบ้านจะถามเป็นประการแรกคือ การเข้าร่วมโครงการชาวบ้านจะได้อะไรบ้าง? คำตอบคือ ชาวบ้านมีเครื่องมือต่อรองจะไม่เสียเปรียบพ่อค้าในการขายพืชผลหรือผลผลิต โดยการให้ข้อเสนอว่า โดยทั่วไปชาวบ้านต้องขายพืชผักให้พ่อค้าอยู่แล้ว แต่การนำมาขายให้แก่บริษัทที่ชาวบ้านถือหุ้นย่อมได้ประโยชน์มากกว่า แม้ว่าจะขายตามราคาสตลาดก็ตาม เพราะการขายให้แก่พ่อค้า ชาวบ้านได้รับเพียงค่าสินค้าเท่านั้น แต่การเข้าร่วมโครงการและขายให้บริษัทชุมชน นอกจากค่าสินค้าแล้ว ยังได้รับเงินปันผลเมื่อบริษัทมีกำไร ได้รับรางวัลพิเศษตามจำนวนหรือปริมาณสินค้าที่นำมาขายให้บริษัท ได้รับคำแนะนำและข้อมูลข่าวสารด้านการผลิตและด้านตลาด และอย่างน้อยที่สุด ทำให้เกิดคู่แข่งรายใหญ่ในการรับซื้อผลผลิตในท้องถิ่น ทำให้พ่อค้าแม่ค้าคนกลางในท้องถิ่นไม่อาจกดราคารับซื้อได้ง่ายๆ

ด้านความมุ่งมั่น ผู้เสนอแนวคิดหรือแกนนำของแนวคิด ไม่ว่าผู้วิจัย คุณสมบุญฤทธิ์ และดร.สุภาพ ล้วนแต่มีความตั้งใจจริงที่จะให้จัดตั้งขึ้น โดยพวกเราเป็นคนกลุ่มแรกที่ประกาศร่วมถือหุ้น โดยคุณสมบุญฤทธิ์ถือหุ้น 2,000 หุ้น (ต่อมากระจายให้เพื่อนฝูง) ผู้วิจัย 150 หุ้น ดร.สุภาพ 100 หุ้น คุณวิภา พุ 100 หุ้น ซึ่งแสดงให้เห็นว่า พวกเรามีใช้เพียงแต่พูดให้คนอื่นทำ แต่พวกเราพร้อมจะลงมือทำร่วมกับชาวบ้านจริง คือ ร่วมคิด ร่วมทำ และร่วมรับผิดชอบ โดยเฉพาะคุณสมบุญฤทธิ์ แกนนำหลัก ถือหุ้นจำนวนสูงสุด 2,000 หุ้นๆ ละ 100 บาท เป็นเงิน

ลงทุน 200,000 บาท แสดงว่า หากโครงการล้มลงไป คุณสมบูรณ์พร้อมที่จะขาดทุนมากกว่าผู้ใด จึงทำให้ชาวบ้านมีความมั่นใจมากขึ้นว่า แกนนำพร้อมที่จะร่วมขาดทุนร่วมกำไรกับชาวบ้าน และพร้อมที่จะทำให้การลงทุนนี้เกิดดอกออกผลเป็นจริงให้ได้ ดังนั้นชาวบ้านจึงพร้อมที่จะลงทุนร่วมรายละเอียด 1-100 หุ้น หรือเป็นเงินตั้งแต่ 100-10,000 บาท ตามความสามารถของแต่ละคน แต่รวมกันแล้วเกินร้อยละ 60 ของทุนจดทะเบียน

2. แกนนำผู้จัดตั้งเป็นที่ยอมรับของแกนนำชาวบ้าน และแกนนำชาวบ้านเป็นที่ยอมรับของชาวบ้าน สำหรับผู้วิจัยและดร.สุภาพ แกนนำชาวบ้านให้เกียรติในฐานะนักวิชาการที่พร้อมจะลงไปร่วมมือร่วมเสี่ยงกับชาวบ้าน คุณสมบูรณ์ และครูอรรถนพ เกตุแก้ว เป็นที่ยอมรับนับถือของแกนนำชาวบ้านในเซฟท์ไกรและควนชะลิกอยู่แล้ว จึงสามารถทำความเข้าใจกันได้ง่าย ประสบการณ์เชิงธุรกิจของคุณสมบูรณ์และคุณวิภา ทำให้แกนนำชาวบ้านมั่นใจว่าจะสามารถดำเนินงานในรูปแบบบริษัทได้ จึงให้ความร่วมมือทั้งที่บางคนเป็นสมาชิกกลุ่มเกษตรกรและสมาชิกสหกรณ์อยู่แล้ว ที่สำคัญ แกนนำบริษัทพร้อมที่จะชี้แจงตอบข้อซักถามและข้อโต้แย้งจนเป็นที่พอใจของแกนนำชาวบ้าน ซึ่งชาวบ้านแถบภาคใต้ นั้น โดยธรรมชาติแล้วมักจะเป็นคนที่กล้าพูดกล้าแสดงออกและโต้แย้ง

3. ชาวบ้านมีลักษณะกล้าเสี่ยงกล้าทดลอง ซึ่งสะท้อนจากบางคนที่ว่า กลุ่มเกษตรกรที่เคยลองมาแล้ว สหกรณ์ก็เคยลองมาแล้ว ยังไม่ค่อยเห็นผล คราวนี้ลองมาทำบริษัทบ้างดูสิว่าจะสำเร็จหรือไม่? ชาวบ้านที่มีลักษณะเช่นนี้มีอยู่จำนวนหนึ่ง และกล้าที่จะเข้ามาร่วมถือหุ้นในระดับไม่เกิน 5 หุ้น (500 บาท) ลักษณะการชำระหุ้นของชาวบ้านที่ถือหุ้นทุกคนชำระเต็มมูลค่า คือ ชำระครั้งเดียวเบ็ดเสร็จ ไม่ต้องชำระเพิ่มกันอีก มีเพียงไม่กี่คนที่จองหุ้นไว้มากหน่อยและขอชำระสองงวด ดังนั้น การชำระทุนงวดแรกผู้ก่อตั้งจึงสามารถรวบรวมเงินได้เกือบครบ 1 ล้านบาท ตามมูลค่าทุนจดทะเบียน

4. มีตัวอย่างที่เป็นจริงให้ชาวบ้านได้เห็น นั่นคือ การที่ครูอรรถนพและพวกได้ทำการทดลองปลูกผักประเภทใหม่ๆที่ไม่เคยปลูกกันมาก่อน แต่ปลูกแล้วได้ผลดี ทำให้ชาวบ้านมั่นใจว่า แกนนำจัดตั้งมีความรู้และประสบการณ์ที่จะแนะนำชาวบ้านได้ สามารถที่จะทำการผลิตผักต่างๆออกขายในตลาดได้

5. ชาวบ้านเชื่อในโครงการพระราชดำริ ซึ่งโครงการนี้ส่วนหนึ่งคือ การขุดคลองสร้างแหล่งน้ำ คลองนี้ผ่านพื้นที่ในหลายตำบลของหัวไทร ทำให้ชาวบ้านเชื่อมั่นว่า แหล่งน้ำใหม่นี้จะทำให้ชาวบ้านสามารถปลูกข้าวและพืชผลอื่นๆได้ตลอดปี หากสามารถระบายออกสู่ตลาดได้ดีก็จะทำให้ชาวบ้านมีรายได้มากขึ้น การที่ผู้จัดตั้งได้ชี้ช่องทางให้เห็นว่า บริษัทสามารถระบายผลผลิตไปสู่สามตลาดคือ ตลาดหัวอิฐ (ซานเมือง นครศรีธรรมราช) ตลาดเทศบาลหาดใหญ่ สงขลา และตลาดส่งออกปามาเลเซีย ผ่านช่างงานของคุณวิภา พู ทำให้ชาวบ้านมีความเชื่อถือถึงความเป็นไปได้ในการขยายผลผลิตและการขยายตลาด

จึงสรุปสั้นๆได้ว่า การที่แนวความคิดในการจัดตั้งสามารถขยายตัวและนำไปสู่ความร่วมมือได้นั้น ประกอบด้วยปัจจัยสามด้านคือ ด้านแกนนำ ด้านชาวบ้าน และด้านทรัพยากรในท้องถิ่น (มีจริง เห็นได้ ขยายผล และขยายโอกาสได้)

4.3 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้

ในทางปฏิบัติ การวิเคราะห์ความเป็นไปได้เริ่มลงมือทำก่อนจะไประดมความร่วมมือ และในขณะที่แสวงหาความร่วมมือ ขยายความคิดไปสู่ชาวบ้านนั้น แกนนำการจัดตั้งได้มีการวิเคราะห์ศึกษาความเป็นไปได้ต่างๆตลอดเวลา แม้ว่าการวิเคราะห์ศึกษานี้ไม่ได้ดำเนินงานในเชิงการวิจัยเต็มรูปแบบ เพราะไม่มีทุนพอที่จะทำเช่นนั้น แต่คุณสมบรูณ์ ดร.สุภาพ และคุณวิภา รวมทั้งผู้วิจัย ก็สามารถติดตามข้อมูลต่างๆได้ระดับหนึ่งพอที่จะนำมาวิเคราะห์เพื่อการตัดสินใจในการจัดตั้งได้ ซึ่งจะวิเคราะห์ให้เห็นดังนี้

4.3.1 การเลือกพื้นที่โครงการทดลอง

ในการเลือกพื้นที่ทดลอง ผู้วิจัยเสนอว่า ควรพิจารณาจากปัจจัย 5 ประการ คือ

1. มีทรัพยากรธรรมชาติที่เอื้ออำนวยต่อการผลิต เช่น มีที่ดิน มีน้ำ มีความหลากหลายของพืชผลหรืออื่นๆที่เอื้ออำนวยต่อการผลิต
2. มีพื้นฐานของความร่วมมือร่วมใจของชุมชน เช่น มีแกนนำชาวบ้านที่สามารถระดมความร่วมมือจากชาวบ้านได้ ชาวบ้านมีประสบการณ์และประเพณีในการร่วมมือช่วยเหลือตัวเองในด้านอื่นๆมาก่อนแล้ว
3. ไม่ไกลจากตลาดของผลิตภัณฑ์ที่จะทำการผลิตมากนัก
4. การคมนาคมไม่ทุรกันดารเกินไป
5. ไม่ห่างจากวัดและโรงเรียน เพราะการประชุมระดมความร่วมมือที่สะดวกที่สุดคือ การใช้วัดหรือโรงเรียน

จากปัจจัย 5 ประการดังกล่าว ผู้วิจัย คุณสมบรูณ์ เกตุแก้ว ดร.สุภาพ พัส่อง จึงเห็นร่วมกันว่า น่าจะจัดตั้งโครงการทดลองที่ชุมชนโรงเรียนเขาพังไกร ต.เขาพังไกร อ.หัวไทร จ.นครศรีธรรมราช เพราะ

1. เป็นพื้นที่ในโครงการพัฒนาลุ่มน้ำปากพนัง (โครงการพระราชดำริ) มีแหล่งน้ำพอเพียง มีความหลากหลายของการเพาะปลูกและการเลี้ยงสัตว์
 2. ประชาชนมีการร่วมมือกันอย่างเป็นกลุ่มเป็นก้อนในการพัฒนาอาชีพ โดยมีครูอรอนพ เกตุแก้ว พี่ชายของคุณสมบรูณ์ เกตุแก้ว เป็นแกนนำ
 3. ห่างจากตัวจังหวัดประมาณ 80 กิโลเมตร ห่างจากตลาดค้าส่งพืชผลที่ใหญ่ที่สุดของภาคใต้ (หัวอูฐ นครฯ) ประมาณ 100 กิโลเมตร ห่างจากตัวเมืองหาดใหญ่ประมาณ 170 กิโลเมตร
 4. การคมนาคมสะดวก เพราะมีถนนลาดยางเข้าถึงหมู่บ้านและชุมชน
 5. แหล่งที่จะใช้เป็นโครงการทดลองอยู่ในบริเวณของโรงเรียนเขาพังไกร เป็นโรงเรียนมัธยมศึกษา ระดับมาตรฐาน มีพื้นที่และอาคารที่ใช้ประชุมได้สะดวก และชาวบ้านเดินทางมาที่โรงเรียนได้สะดวก
- จังหวัดนครศรีธรรมราชเป็นจังหวัดที่มีประชากรมากที่สุดในภาคใต้ (ประมาณ 1.5 ล้านคน) เป็นเพศหญิงประมาณร้อยละ 50.2 เพศชายร้อยละ 49.8 ประชากรในเขตเมืองประมาณร้อยละ 17.2 นอกเขตเมืองประมาณร้อยละ 82.8

มีพื้นที่ประมาณ 9,942.5 ตารางกิโลเมตร ทิศเหนือติดต่อกับสุราษฎร์ธานี ทิศใต้ติดต่อกับจังหวัดตรัง

พัทลุง และสงขลา ทิศตะวันออกติดอ่าวไทย มีฝั่งทะเลยาว 236 กิโลเมตร และทิศตะวันตกติดจังหวัดกระบี่ และสุราษฎร์ธานี

นครศรีธรรมราชแบ่งเขตการปกครองออกเป็น 19 อำเภอ 2 กิ่งอำเภอ 108 ตำบลและ 1,401 หมู่บ้าน

อำเภอหัวไทร¹ ตั้งอยู่ตอนใต้ของนครศรีธรรมราช ทิศเหนือติดกับอำเภอเชียรใหญ่และปากพนัง ทิศใต้ติดกับอำเภอระโนด จังหวัดสงขลา ทิศตะวันออกติดอ่าวไทย ทิศตะวันตกติดอำเภอชะอวดและเชียรใหญ่ (ดูแผนที่ประกอบ)

แผนที่จังหวัดนครศรีธรรมราชและอำเภอหัวไทร

¹ ตัวเลขและข้อมูลส่วนใหญ่ได้จาก บริษัทโมดัสคอนซัลแทนส์ จำกัด (2539) “โครงการศึกษาเพื่อจัดทำแผนปฏิบัติการและจัดลำดับความสำคัญการลงทุนเพื่อแก้ไขปัญหาสิ่งแวดล้อม จังหวัดนครศรีธรรมราช” รายงานฉบับสมบูรณ์ เล่ม 1.

หัวไทรแบ่งเขตปกครองออกเป็น 11 ตำบล 93 หมู่บ้าน มีพื้นที่ทั้งหมด 417.73 ตารางกิโลเมตร จำนวนประชากร เมื่อสิ้นปี 2539 71,553 คน ความหนาแน่นของประชากร 174 คนต่อตารางกิโลเมตร ประชากรเพศชายประมาณ 35,237 คน เพศหญิง 36,060 คน 16,677 ครวเรือน

หัวไทรจัดเป็นอำเภอขนาดกลาง หากพิจารณาขนาดพื้นที่และจำนวนประชากร กล่าวคือ อำเภอที่มีพื้นที่มากที่สุดได้แก่อำเภอบ้านลาด ขนาดพื้นที่ 1,084.1 ตารางกิโลเมตร ขนาดพื้นที่เล็กที่สุดคืออำเภอบ้านลาด มีพื้นที่ 165.1 ตารางกิโลเมตร อำเภอที่มีประชากรมากที่สุดคืออำเภอเมือง ประชากรประมาณ 262,000 คน อำเภอที่มีประชากรน้อยที่สุดคืออำเภอบ้านลาด ประชากรประมาณ 17,700 คน

ประชากรของอำเภอหัวไทร

ชื่อตำบล	จำนวนหมู่บ้าน	ครัวเรือน	จำนวนประชากร			หมายเหตุ
			ชาย	หญิง	รวม	
หัวไทร	9	3,108	5,868	6,096	11,963	
เขาพังไกร	10	1,734	3,846	3,957	7,803	
ทรายขาว	11	1,719	4,293	4,216	8,509	
หน้าสตน	8	2,319	5,435	5,318	10,753	
แหลม	10	1,679	3,695	3,696	7,391	
ท่าซอม	9	804	1,729	1,859	3,588	
บ้านราม	8	781	1,687	1,775	2,462	
บางนบ	9	559	1,207	1,221	2,428	
ควนชะลิก	5	1,485	2,998	3,107	6,105	
เกาะเพชร	9	1,316	3,565	3,507	7,072	
รวมแก้ว	5	741	1,436	1,485	2,921	
รวม	93	16,245	35,758	35,237	70,995	

ข้อมูล: สำนักงานทะเบียนราษฎรอำเภอหัวไทร

การย้ายถิ่นของประชากร

ประชากรอำเภอหัวไทรส่วนใหญ่มีอาชีพหลักคือ การทำนาข้าว บางปีถ้าฝนฟ้าดี ไม่แล้งจัด น้ำพอดี จะได้ผลดี แต่ถ้าปีใดฝนทิ้งช่วงนานหรือน้ำท่วมมากในขณะที่ดินกล้างยังอ่อนก็จะได้ผลไม่ดี ยังความเดือดร้อนแก่ผู้มีอาชีพทำนาโดยทั่วไป อีกประการหนึ่ง บางครอบครัวมีบุตรมาก แต่มีที่ทำกินน้อยไม่พอในการประกอบอาชีพ เป็นสาเหตุของการย้ายถิ่นของประชากรอำเภอหัวไทรไปหาที่ทำกินในต่างอำเภอและต่างจังหวัดกันมาก ประมาณ พ.ศ.2492 เป็นต้นมา มีผู้อพยพจากอำเภอหัวไทรไปหาที่ทำมาหากินใหม่หลายแห่ง เช่น ที่อำเภอชะอวด นครเขื่อนขันธ์ อำเภอทุ่งสง อำเภอทุ่งใหญ่ จังหวัดนครศรีธรรมราช อำเภอเขาพนม จังหวัดกระบี่ อำเภอพระแสง อำเภอเวียงสระ อำเภอนาสาร อำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี อำเภอละแม อำเภอ

ท่าชะ จังหวัดชุมพร และที่ไกลที่สุด อำเภอปรางบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จึงมีคนหัวไทรไปทำสวนอยู่ในพื้นที่ดังกล่าวมาก

ตั้งแต่ พ.ศ.2529 เป็นต้นมา ในอำเภอหัวไทรมีการประกอบอาชีพการทำนาปลูกในหลายตำบล เช่น ตำบลหน้าสตน ตำบลเกาะเพชร ตำบลท่าซอม ตำบลบางนบ ตำบลเขาพังไกร ตำบลหัวไทร ที่ทำได้ผลและทำมากที่สุดในช่วงปี พ.ศ.2534-2537 ในช่วงปีดังกล่าวนี้มีประชากรย้ายถิ่นเข้ามาทำนาปลูก ทั้งที่มาจากต่างอำเภอและต่างจังหวัด เข้ามาอาศัยในพื้นที่ตำบลหน้าสตนและตำบลเกาะเพชรมากกว่าตำบลอื่นๆ (ทั้งที่มาอยู่ชั่วคราวและที่ย้ายทะเบียนบ้านเข้ามา) หลัง พ.ศ.2537 เป็นต้นมา การทำนาปลูกไม่ค่อยได้ผล มีการหยุดทำกันมากกว่าครึ่งของปี 2534-2537 จึงทำให้มีการเปลี่ยนแปลงประชากรอีกครั้งหนึ่ง คือมีการย้ายออกไปจากพื้นที่อำเภอหัวไทร

อาชีพ

ประชากรอำเภอหัวไทรส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรม คือ การทำนาเป็นอาชีพหลัก จากการสรุปข้อมูลพื้นที่ประเภทต่างๆของอำเภอหัวไทร พ.ศ.2531 ของสำนักงานผังเมือง กระทรวงมหาดไทย อำเภอหัวไทร มีพื้นที่ทั้งอำเภอ 417.73 ตารางกิโลเมตร แบ่งตามประเภทต่อไปนี้

1. พื้นที่เขตสุขาภิบาลหัวไทร ในหมู่ที่ 1, 8 ตำบลหัวไทร และหมู่ที่ 3, 7 ตำบลหน้าสตน มีเนื้อที่ประมาณ 1,651.87 ไร่
2. พื้นที่ชุมชนซึ่งเป็นที่อยู่อาศัย ร้านค้า สถาบันการศึกษา สถาบันศาสนา สถาบันราชการต่างๆ เนื้อที่ประมาณ 7,851.71 ไร่
3. พื้นที่เกษตรกรรม
 - 3.1 ทำนา 168,343 ไร่
 - 3.2 ปลูกผัก 2,750 ไร่
 - 3.3 ปลูกผลไม้ ไม้ยืนต้น 9,463 ไร่
 - 3.4 เลี้ยงกิ้งกูดดำ 12,050 ไร่
4. พื้นที่โรงงานอุตสาหกรรม เช่น โรงสี โรงซ่อมรถ ซ่อมเครื่องยนต์ อุตสาหกรรมกึ่งแห่ง ประมาณ 36 ไร่
5. พื้นที่สาธารณประโยชน์ เช่น ป่าช้า หนองน้ำ สระน้ำ พุทองน้ำเลี้ยงสัตว์ ประมาณ 4,669.30 ไร่
6. พื้นที่ป่าสงวนแห่งชาติ ในหมู่ที่ 1, 6, 9 ตำบลทรายขาว ประมาณ 1,525 ไร่
7. พื้นที่อื่นๆ เช่น ที่ว่างเปล่า แหล่งน้ำ ลำคลอง ประมาณ 54,395.11 ไร่

(ที่มา สำนักงานเกษตรอำเภอหัวไทร สำนักงานที่ดินอำเภอหัวไทร สำนักงานปกครองอำเภอหัวไทร สำนักงานศึกษาธิการอำเภอหัวไทร สำนักงานการประถมศึกษาอำเภอหัวไทร)

GDP ของนครศรีธรรมราช ประมาณร้อยละ 28 มาจากภาคเกษตร และประมาณร้อยละ 72 มาจากนอกภาคเกษตร ในภาคเกษตรประมาณร้อยละ 16 เป็น GDP ของการกสิกรรม และประมาณร้อยละ 5.4 จากการประมง ที่เหลือมาจากปศุสัตว์ ป่าไม้ และการแปรรูปเกษตรอย่างง่าย ผู้วิจัยไม่สามารถแยกแยะ GDP ของอำเภอหัวไทรได้ แต่ลักษณะทั่วไปพอจะประมาณได้ว่า การกสิกรรม การประมง การเลี้ยงสัตว์ และการทำนอภาคเกษตร คือรายได้หลักของอำเภอหัวไทร โดยสังเกตจากอาชีพหลักของชาวบ้านในตำบลต่างๆ

4.3.2 การวิเคราะห์อุปสงค์อุปทาน

ด้านหลักคือการวิเคราะห์ว่า มีผลผลิตอะไรบ้างที่ชาวบ้านสามารถผลิตได้ดีแต่ยังไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาด เมื่อนำเอาความต้องการของตลาด โอกาสเข้าสู่ตลาด ผนวกกับความสามารถในการผลิตของชาวบ้าน พวกเราก็ได้คำตอบว่า ควรจะเป็นพริก เหตุที่สรุปดังนี้เพราะ

1. ในหลายปีติดต่อกันมา ราคาพริกเคลื่อนไหวอยู่ในระดับกิโลกรัมละ 15-20 บาท ซึ่งเป็นราคาที่ชาวบ้านไม่ขาดทุน

2. การปลูกพริกในจังหวัดนครศรีธรรมราชยังไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาด เพราะจากการไปสอบถามแหล่งรับซื้อรายใหญ่ๆในตลาดหัวขีวพบว่า ต้องซื้อพริกจากต่างจังหวัดมากกว่าพริกในนครฯ การซื้อปริมาณมากๆมักจะเป็นการซื้อจากพ่อค้าตลาดไท (ตั้งอยู่ด้านเหนือของรังสิต ปทุมธานี) พริกจากตลาดไทรวบรวมจากทั้งภาคกลาง ภาคอีสาน และภาคเหนือ ดังนั้น แม้ว่าจะไม่มีตัวเลขผลผลิตที่แน่นอนของจังหวัดนครศรีธรรมราช การที่แหล่งรับซื้อต้องนำเข้าจากต่างจังหวัดเป็นจำนวนมากตลอดเวลา ก็เท่ากับชี้ว่าผลผลิตในนครศรีธรรมราชยังไม่พอเพียง

หากจะพิจารณาพื้นที่เพาะปลูกและพื้นที่อื่นๆของจังหวัดก็จะเห็นได้ดังนี้

การใช้พื้นที่	จำนวนไร่	% ของพื้นที่ทั้งหมด
อยู่อาศัย	155,517	2.5
เกษตรกรรม	3,975,135	64.0
(ทำนา)	(1,535,979)	(24.72)
(ยางพารา)	(1,940,758)	(31.23)
(กาแฟ)	(11,547)	(0.18)
(สวนผสม รวมผัก)	(226,945)	(3.65)
(มะพร้าว)	(220,972)	(3.55)
(มะม่วงหิมพานต์)	(1,250)	(0.02)
(นาเกลือ)	(37,684)	(0.61)
ป่าไม้	1,766,551	28.4
แหล่งน้ำ	20,516	0.3
อื่นๆ	296,385	4.8
รวม	6,214,064	100.0

ที่มา: กรมพัฒนาที่ดิน กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ปรับปรุงเพิ่มเติมโดยบริษัทโมดัสคอนซันเทนส์ จำกัด (2539)

จากตารางนี้จะเห็นได้ว่า จังหวัดนครศรีธรรมราชมีพื้นที่การปลูกพืชผักพืชไร่ปนๆอยู่ในสวนผลไม้ จนไม่สามารถนำมาแสดงเป็นสถิติให้เห็นสัดส่วนได้ ตลาดหัวขีวของจังหวัดนครศรีธรรมราช กำลังกลายเป็นตลาดค้าส่งพืชผักที่ใหญ่ที่สุดของภาคใต้ การขยายพื้นที่การปลูกพืชผักพืชไร่ในนครศรีธรรมราช จึงมีแหล่งรับซื้อที่แน่นอน และมีความได้เปรียบกว่าพืชผักพืชไร่จากจังหวัดอื่นๆในด้านที่จ่ายค่าขนส่งไปยังตลาดต่ำกว่า

3. อำเภอหัวไทรตั้งอยู่ไม่ไกลจากแหล่งธุรกิจที่ใหญ่ที่สุดของภาคใต้ คือ หาดใหญ่ ด้วยระยะเพียงชั่วโมงครึ่งก็ถึงตัวเมืองหาดใหญ่ ทำให้บริษัทสามารถที่จะนำพริกไปขายในตลาดหาดใหญ่ได้สะดวก พริกจาก

หาดใหญ่นำเข้าจากจังหวัดใกล้เคียง นอกจากจะขายในตลาดหาดใหญ่แล้ว ยังส่งออกไปยังมาเลเซียด้วยการสอบถามแหล่งรับซื้อในตลาดใหญ่ แม้ว่าราคาพริกจะเคลื่อนไหวขึ้นลงรวดเร็ว แต่หลายปีที่ผ่านมาก็ยังคงอยู่ในระดับกิโลกรัมละ 15-20 บาท พริกในตลาดหาดใหญ่ส่วนใหญ่รับซื้อจากต่างจังหวัดเช่นเดียวกัน นครฯเป็นแหล่งผลิตใหญ่แห่งหนึ่งของหาดใหญ่ จึงสรุปได้ว่า การที่พริกนครฯยังไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้ซื้อ ทั้งในตลาดหัวอูฐและหาดใหญ่ก็เพราะว่า ผู้ค้านำส่งทั้งสามตลาดกระจายกันไป ทั้งตลาดหัวอูฐ ตลาดหาดใหญ่ บางส่วนนำส่งตลาดภูเก็ตและตลาดมาเลเซียโดยตรงด้วย

4. การเพิ่มผลผลิตต่อไร่ยังไม่ดีเท่าที่ควร เนื่องจากพริกมักจะถูกทำลายด้วยโรคเชื้อรา ปริมาณการผลิตจึงไม่อาจเพิ่มได้อย่างสม่ำเสมอ และผู้ปลูกพริกก็อาจขาดทุนได้ถ้าผลผลิตเกิดความเสียหาย จึงไม่ค่อยมีเกษตรกรรายใดที่จะเสี่ยงปลูกพริกด้วยพื้นที่เพาะปลูกขนาดใหญ่ 20-30 ไร่ ส่วนใหญ่จะปลูกในพื้นที่ขนาดประมาณ 1-2 ไร่ เท่านั้น หากบริษัทสามารถที่จะทำให้เกษตรกรป้องกันความเสียหาย เพิ่มผลผลิตต่อไร่ได้สูง ก็จะทำให้เกษตรกรได้กำไรดี

ดังนั้นทางบริษัท ด้วยความร่วมมือของหน่วยงานราชการ จึงตัดสินใจที่จะทำธุรกิจผลิตและค้าพริกเป็นด้านหลักในระยะเริ่มต้น โดยการกำหนดพื้นที่เพาะปลูกดูแลอย่างใกล้ชิด และได้นำเข้าเมล็ดพันธุ์ใหม่ (จากการค้นคว้าทดลองของผู้เชี่ยวชาญ) ที่ผลิตจากสารโพลีเมอร์ มีคุณสมบัติในการดูดสารละลายกักเก็บไว้ที่โคนต้นพริก ทำให้พริกได้รับสารละลายปุ๋ยเต็มที่ และสามารถเพิ่มผลผลิตต่อไร่ได้มากขึ้น จากการสอบถามผู้รับซื้อทั้งในตลาดหาดใหญ่และหัวอูฐ เชื่อว่าในระยะปีสองปีนี้อาณาเขตทั้งสองแห่งนี้น่าจะไม่ต่ำกว่ากิโลกรัมละ 15 บาท (ราคาจากมือขาวไร่) ในช่วงเดือนพฤษภาคม 2541 ที่ผ่านมา บางวันราคาพริกจากมือขาวไร่สูงกว่ากิโลกรัมละ 40 บาท

4.3.3 ความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ (Comparative advantage)

หัวใจของการเกษตรคือแหล่งน้ำและพื้นที่เกษตร ในเขตอำเภอหัวไทร ชาวบ้านหรือเกษตรกรมีพื้นที่ทำกินพอเพียง น้ำฝนตามธรรมชาติมี 2 ฤดู (เหมือนภาคใต้ทั่วไป) คือ ฝนในฤดูมรสุมตะวันตกเฉียงใต้ (พ.ค.-ต.ค.) และฝนในฤดูมรสุมตะวันออกเฉียงเหนือ (ต.ค.-ม.ค.) มีแหล่งน้ำถาวรตามโครงการพระราชดำริ (โครงการพัฒนาลุ่มน้ำปากพนัง) จึงนับว่าขณะนี้อำเภอหัวไทรมีทรัพยากรน้ำที่อุดมดีกว่าหลายอำเภอ กล่าวคือ มีปริมาณน้ำฝนเฉลี่ย 1,810.7 มิลลิเมตรต่อปี อยู่ในระดับปานกลางของนครศรีธรรมราช แต่การที่อำเภอหัวไทรตั้งอยู่ในเขตลุ่มน้ำปากพนัง ทำให้มีความเหมาะสมต่อการเพาะปลูก นอกจากนี้ยังมีพื้นที่ชลประทานอีกประมาณ 90,000 ไร่ โดยเฉพาะในพื้นที่ตำบลเขาพังไกร ตำบลแหลม ซึ่งเป็นพื้นที่ของสมาชิกบริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทร มีโครงการชลประทานขนาดเล็กประมาณ 9,000 ไร่ เมื่อรวมกับคลองชลประทานตามโครงการพระราชดำริจะครอบคลุมพื้นที่ของเขาพังไกร แหลม และควนชะลิก อีกนับเป็นหมื่นไร่

จากอดีตที่ผ่านมา หัวไทรประสบปัญหาขาดน้ำหน้าแล้งพอสมควร แต่โครงการคลองพระราชดำริซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของโครงการพัฒนาลุ่มน้ำปากพนัง จะแก้ปัญหาการขาดน้ำหน้าแล้งได้ จึงสรุปว่า ต่อไปหัวไทรจะมีน้ำเพื่อการกสิกรรมอุดมสมบูรณ์ โดยเฉพาะพื้นที่กสิกรรมในเขตตำบลเขาพังไกร แหลม และควนชะลิกจะได้รับอานิสงส์จากโครงการนี้มาก

นอกจากนี้ อำเภอหัวไทรยังมีความหลากหลายของผลผลิตเกษตรพอสมควร คือ มีนาข้าว สวนผัก

การเลี้ยงโคเนื้อ และการเลี้ยงกุ้งและปลา เพราะฉะนั้น โดยพื้นฐานอำเภอหัวไทรสามารถผลิตอาหารได้พอเพียงเลี้ยงตนเอง และมีส่วนที่เหลือขายเพื่อเพิ่มรายได้ การเลี้ยงโคเนื้อที่มีจุดประสงค์หลักเพื่อขายเพิ่มรายได้ให้แก่ครอบครัว และเป็นการเลี้ยงพึ่งพิงธรรมชาติ ต้นทุนเลี้ยงต่ำ เพราะมีฟางข้าว หญ้า และพืชผักเหลือกินเหลือใช้สำหรับเลี้ยงสัตว์ด้วย ดังนั้น โดยพื้นฐานเกษตรกรในอำเภอหัวไทรมีความคิดเชิงธุรกิจอยู่แล้วจากการเลี้ยงวัวเพื่อขายเอากำไร ไม่ได้เลี้ยงไว้เพื่อไถนาหรือเอาไว้ฆ่ากิน แต่ผลพลอยได้จากการเลี้ยงวัวคือปุ๋ยคอกที่นำไปใช้กับสวนผัก ส่วนการไถดินส่วนใหญ่ใช้รถไถ พื้นฐานความคิดที่ต้องการทำการผลิตเพื่อกำไร จึงยอมรับระบบ “บริษัทธุรกิจชุมชน” ได้เร็ว และโดยเป้าหมายระยะยาวของธุรกิจชุมชนหัวไทร ต้องการแปรรูปพืชผักและเนื้อวัวด้วย จึงสอดคล้องกับความต้องการของเกษตรกรที่มีวิสัยทัศน์และต้องการยกระดับรายได้ของตนเอง

ด้านทักษะการผลิตของเกษตรกรหัวไทร ก็อาจกล่าวได้ว่า สามารถปรับเปลี่ยนทักษะ (diversify) ให้สอดคล้องกับสถานการณ์และทรัพยากรที่มีอยู่ เช่น ให้นานาทำนา สั้นให้นานาทำผัก หรือทั้งทำนาและสวนผัก เลี้ยงปลา เลี้ยงวัว มีประสบการณ์ในการทดลองเปลี่ยนแปลงเชิงอาชีพ จนมีทักษะทางการผลิตในระดับดี ยอมรับวิทยาการใหม่ๆ กล้าเสี่ยง กล้าทดลอง เพื่อค้นหาสิ่งที่ดีกว่า อย่างไรก็ตาม สิ่งเหล่านี้มิได้มีอยู่ในทุกครัวเรือน แต่มีจำนวนไม่น้อยที่มีลักษณะเช่นนี้ เหมาะที่จะชักชวนให้เข้าร่วมโครงการบริษัทธุรกิจชุมชน

4.3.4 ผู้ทำการผลิตและผู้ที่เกี่ยวข้อง

จากการพูดคุยกับแกนนำชาวบ้านและจากการประชุมกับชาวบ้าน ประกอบกับการสำรวจสังเกตพื้นที่พบว่า มีชาวบ้านจำนวนหนึ่งที่ทำการปลูกผักและปลูกพริก ผักมีตะไคร้ กระหล่ำปลี ถั่วฝักยาว บวบ และแตงกวา ส่วนพริกนอกจากจะมีการปลูกในอำเภอหัวไทรรายละเล็กรายล่น้อยแล้ว ในเขตอำเภอเชียรใหญ่และปากพนังก็มีการปลูกกระจัดกระจายทั่วไป ส่วนใหญ่ก็มักจะปลูกกันรายละเล็กรายล่น้อยประมาณรายละไม่เกิน 2 ไร่

การปลูกพริกในจังหวัดนครศรีธรรมราชส่วนใหญ่ยังไม่ได้ปลูกเป็นอาชีพหลัก การมุ่งมันเพื่อปรับปรุงพัฒนาผลผลิตและคุณภาพยังมีน้อย ทั้งๆที่ระดับราคาโดยเฉลี่ยไม่ขาดทุน แต่การที่พริกมีโรคระบาดบ่อยๆ เกษตรกรจึงไม่กล้าเสี่ยงที่จะปลูกขนาดใหญ่หรือยึดเป็นอาชีพหลัก เพราะมีความเสี่ยงกว่าการปลูกข้าว

อย่างไรก็ตาม ในช่วงปีสองปีที่ผ่านมาพริกมีราคาดี จึงมีการเพิ่มพื้นที่การปลูก โดยเฉพาะเกษตรกรในเขตอำเภอหัวไทรจำนวนหนึ่ง ตั้งใจที่จะปลูกพริกออกจากข้าว จึงเหมาะสมกับการที่จะทำธุรกิจด้านปลูกและค้าพริก โดยเฉพาะในตำบลเขาพังไกร เกษตรกรที่เป็นแกนนำคือ นายจิตร เกตุแก้ว และนายตันสะเกี ณะจันทร์ เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการปลูกพืชผสมผสาน ตำบลควนชะลิกมีนายไสว เขียวท่อม ตำบลแหลมมีน

น สุชาติ ณะแก้ว ทั้งสองคนมีประสบการณ์และประสบความสำเร็จในการปลูกพืชผัก ดังนั้นการรวมกลุ่มและการแลกเปลี่ยนประสบการณ์เพื่อทำการเพาะปลูกให้ได้ผลผลิตดีมีคุณภาพเป็นสิ่งที่เป็นไปได้ และจากการที่ผู้วิจัยได้มีโอกาสร่วมประชุมกับชาวบ้าน 3 ครั้ง ก็มั่นใจได้ว่า ชาวบ้านซึ่งเป็นผู้ผลิตมีส่วนร่วมในโครงการเป็นอย่างดี คือ ร่วมคิด ร่วมทำ และร่วมรับผิดชอบ (กล้าลงทุน กล้าเสี่ยง) ชาวบ้านจึงมีโอกาที่จะระดมความคิดเห็นแสวงหาวิธีการที่เหมาะสมให้แก่ตนเอง ร่วมกับผู้เกี่ยวข้องอื่นๆ (นักวิชาการ ราชการ และนักธุรกิจ)

ทางด้านราชการ สถาบันวิชาการ และบุคคลภายนอกที่เข้าร่วมโครงการ ก็พร้อมที่จะประสานความร่วมมือในการแนะนำการใช้พันธุ์ ใช้อย่าง และใช้ปุ๋ย ที่เหมาะสม เพื่อทำให้การปลูกพริกได้ผลดี ยกระดับการ

ปลูกจากการเป็นพืชสวนครัวให้เป็นทั้งพืชสวนครัวและพืชเพื่อหารายได้ (cash crop)

4.3.5 ช่องทางการตลาด

คุณสมบรณ์ เกตุแก้ว และคุณวิภา พู ได้มีการพูดคุยตกลงกับแหล่งรับซื้อ ทั้งกับพ่อค้ารายใหญ่ในตลาดหัวอิฐ ตลาดหาดใหญ่ และผู้นำเข้าในมาเลเซีย ซึ่งได้ข้อสรุปว่า ทั้งในตลาดหัวอิฐและตลาดหาดใหญ่ พร้อมทั้งจะรับซื้อไม่จำกัดจำนวน ในตลาดมาเลเซีย หากสามารถรวมสินค้าให้ได้ครั้งละไม่ต่ำกว่า 2 ตัน ก็ยินดีเป็นคู่ค้าที่แน่นอน ผู้นำเข้ามาเลเซียต้องการความตรงเวลาและปริมาณที่แน่นอนสม่ำเสมอ ราคาเปลี่ยนแปลงตามคุณภาพ

จากการติดต่อตลาดของคุณสมบรณ์และคุณวิภา พอจะสรุปได้ว่า ในช่วงปีสองปีที่ผ่านมามีปัญหาด้านตลาด ปัญหาหลักกลับอยู่ที่จะทำให้ปริมาณที่แน่นอน และขายได้ราคาที่ต้องการ

นับเป็นข้อได้เปรียบของกลุ่มจัดตั้งกลุ่มนี้ที่แกนนำกว้างขวาง รู้จักทั้งระดับพ่อค้าและข้าราชการ รู้แหล่งตลาดและเข้าถึงตัวคนที่เป็นผู้รับซื้อรายใหญ่ และสามารถเจรจาเชิงการค้าซึ่งกันและกันได้อย่างเท่าเทียมกัน นี่คือปัจจัยสำคัญยิ่งของการทำธุรกิจในระบบทุนนิยม เพราะผู้ค้าแต่ละฝ่ายย่อมแสวงหาช่องทางของความได้เปรียบจากคู่ค้าเสมอ หรืออย่างน้อยก็ไม่ต้องการให้คู่ค้าเอาเปรียบตน การที่คุณสมบรณ์และคุณวิภาสามารถติดต่อผู้รับซื้อหลายๆรายพร้อมๆกัน ย่อมทำให้ได้ข้อมูลเปรียบเทียบ และทำให้มีโอกาสเลือกขายในเงื่อนไขที่ดีที่สุดได้

จากการศึกษาความเป็นไปได้ตามที่กล่าวมา ทำให้ผู้จัดตั้งมีความมั่นใจว่า สามารถที่จะจัดตั้ง “บริษัทธุรกิจชุมชน” โดยเริ่มต้นจากการค้าพริกเป็นด้านหลัก เสริมด้วยการค้าข้าวและปัจจัยการผลิตทางการเกษตรอื่นๆ (เช่น ยาปราบศัตรูพืช และปุ๋ย)

4.4 การเข้าสู่ธุรกิจการค้าพริก

บริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทรได้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ณ สำนักงานทะเบียนหุ้นส่วนบริษัทจังหวัดนครศรีธรรมราช เมื่อวันที่ 20 พฤศจิกายน 2540 โดยมีสำนักงานอยู่ที่ 199/1 หมู่ที่ 2 ตำบลเขาพังไกร อำเภอหัวไทร จังหวัดนครศรีธรรมราช สำนักงานเป็นอาคารชั้นเดียว 3 ห้อง ห้องโถง 1 ห้อง ห้องทำงาน 1 ห้อง และห้องเก็บพริก 1 ห้อง มีการทำพิธีเปิดสำนักงานเมื่อเดือนสิงหาคม 2540

ก่อนที่จะมีฐานะทางนิติบุคคลเต็มรูปแบบ “บริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทร” ได้ทดลองดำเนินงานมาตั้งแต่เดือนเมษายน 2540 การเข้าสู่ตลาดพริกของบริษัทเป็นที่จับตาของพ่อค้าคนกลางท้องถิ่น เพราะรู้ดีว่าบริษัทนี้ไม่ใช่บริษัทของพ่อค้าทั่วไป แต่เป็นบริษัทที่ผู้ถือหุ้นส่วนใหญ่เป็นชาวบ้าน จึงมีความสัมพันธ์กับชาวบ้านค่อนข้างแนบแน่น ดังนั้น พ่อค้าคนกลางในท้องถิ่นบางส่วนจึงคิดรวมหัวกันเพื่อสกัดกั้นไม่ให้บริษัทเติบโต เพราะถ้าบริษัทเติบโต ธุรกิจของพวกเขาจะถูกแข่งขันและบั่นทอน ชาวบ้านจะพากันมาร่วมบริษัท พ่อค้าคนกลางท้องถิ่นจะถูกจำกัด

วิธีการทั่วไปของพ่อค้าจึงถูกนำมาใช้ทันที นั่นคือ หลังจากที่บริษัทรับซื้อพริกจากชาวบ้านได้ไม่กี่วัน พ่อค้าคนกลางท้องถิ่นรวมหัวกันซื้อตัดราคา บริษัทซื้อกิโลกรัมละ 18 บาท พ่อค้าจะซื้อ 19 บาท บริษัทซื้อ

19 บาท พ่อค้าขายเป็น 20 บาท ซึ่งในที่สุดบริษัทต้องขาดทุน พ่อค้าก็ขาดทุน เพราะในตลาดค้าส่ง พ่อค้าส่งก็ซื้อในราคานี้ บริษัทจึงเปลี่ยนกลยุทธ์ กล่าวคือ เมื่อพ่อค้าเพิ่มราคาซื้อและยอมขาดทุนชั่วคราวเพราะมีทุนมากกว่า บริษัทมีทุนน้อยกว่าแข่งกับพ่อค้าไม่ได้ จึงประกาศหยุดรับซื้อ โดยแจ้งแก่สมาชิกของบริษัทว่าวัตถุประสงค์ของบริษัทจัดตั้งขึ้นมาก็เพื่อให้สมาชิกขายพืชผลได้ราคายุติธรรม เมื่อพ่อค้ารับซื้อในราคาสูงแล้วก็ให้ทุกคนไปขายให้แก่พ่อค้า ทางบริษัทจะหยุดรับซื้อ และจะทำการรับซื้ออีกเมื่อราคาตกต่ำลงมา สมาชิกของบริษัทจึงนำผลผลิตไปขายให้แก่พ่อค้า ทางพ่อค้าเองไม่สามารถรับซื้อในราคาสูงที่ทำให้ตนขาดทุนได้ทุกวัน ในที่สุดจึงลดราคาซื้อลงมา เมื่อราคาลดลงมาบริษัทก็ออกรับซื้ออีก ถ้าพ่อค้าซื้อตัดราคาก็จะหยุดรับซื้ออีก สลับกันไป

การทดลองดำเนินงานช่วงนี้ บริษัทต้องขาดทุนไปประมาณ 30,000-40,000 บาท แต่ผลที่ตามมากลับทำให้ชาวบ้านยอมรับบริษัท และเป็นสมาชิก (ผู้ถือหุ้น) บริษัทมากขึ้น โดยทางคณะกรรมการได้ชี้ให้เห็นประเด็นว่า การเกิดขึ้นของบริษัททำให้พ่อค้าไม่สามารถกดราคาได้ เมื่อใดพ่อค้ากดราคาบริษัทจะเข้าไปซื้อแข่ง พ่อค้าซื้อราคายุติธรรมบริษัทไม่จำเป็นต้องซื้อก็ได้ เพียงประเด็นนี้ประเด็นเดียวชาวบ้านก็ยอมรับบทบาทความสำคัญของบริษัท

สิ่งหนึ่งที่กรรมการได้บทเรียนคือ ท่ามกลางผู้รับซื้อหลายรายและบางรายมีทุนมากกว่า ย่อมรวบรวมผลผลิตได้มากกว่า ทำให้บริษัทไม่สามารถรวบรวมผลผลิตได้ตามคำสัญญาที่จะส่งมอบผู้รับซื้อรายใหญ่ในตลาดหัวฮูและตลาดหาดใหญ่ บริษัทจึงเปลี่ยนกลยุทธ์โดยชักชวนสมาชิกจำนวนหนึ่งกำหนดพื้นที่ปลูกพริกของตนเองอย่างแน่นอน บริษัทจึงสามารถคำนวณผลผลิตได้ และทำสัญญาส่งมอบล่วงหน้าได้ สมาชิกที่เข้าโครงการจะได้รับสิทธิพิเศษ เช่น ได้รับส่วนแบ่งกำไรจากบริษัท ได้รับคำแนะนำในการปลูก ได้รับสินเชื่อปัจจัยการผลิต (พริก) จากบริษัท เป็นต้น พริกบางส่วนจะถูกส่งออกไปมาเลเซียโดยตรง สมาชิกจึงมีโอกาสดำเนินการส่วนแบ่งกำไรเพราะราคาส่งออกสูงกว่าราคาภายใน

ดังนั้นในฤดูกาลผลิตปี 2541 ตั้งแต่เดือนมีนาคมเป็นต้นมา มีสมาชิกที่เข้าโครงการปลูกพริกขึ้นหลายสิบล้านไร่ คิดพื้นที่ได้ 107 ไร่ คาดว่าจะผลิตพริกได้ทั้งหมดประมาณ 600 ตัน โดยจะเริ่มเก็บพริกได้ตั้งแต่มีนาคม-กันยายน 2541

นับเป็นความโชคดีของกลุ่มปลูกพริกที่ปีนี้อาชีพพริกค่อนข้างสูง เพราะในบางวันของช่วงเดือนพฤษภาคมที่ผ่านมา ราคาพริกจากไร่สูงถึงกิโลกรัมละ 40-50 บาท ราคาในตลาดค้าส่งบางวันสูงถึงกิโลกรัมละ 60-70 บาท ทางคณะกรรมการบริษัทจึงมั่นใจว่าในฤดูกาลผลิตนี้ทั้งเกษตรกรและบริษัทจะมีกำไรแน่นอน

ปัญหาของบริษัทขณะนี้จึงไม่ใช่เรื่องการผลิตและเรื่องตลาด แต่เป็นเรื่องสภาพคล่อง เนื่องจากบริษัทมีทุนดำเนินงานน้อย อย่างไรก็ตาม คณะกรรมการได้ระดมทุนกันเอง ได้เงินก้อนหนึ่งมาทำการซื้อ และการที่สามารถระบายสินค้าให้แก่สมาชิกงวดแรกเพียง 20% หลังจากนั้น 7 วันจึงชำระให้อีก 80% ช่วง “เจ็ดวัน” ที่ผิดผ่อนสมาชิก บริษัทจะสามารถที่จะนำสินค้าไปขายได้เงินมาชำระให้แก่สมาชิกทันเวลา

ในฤดูกาลผลิตปี 2541 นอกจากสมาชิกของโครงการจะมีการปลูกพริก 107 ไร่ ยังมีการปลูกพืชผักอื่นๆ คือ คื่นช่าย กุยช่าย กวางตุ้ง แดงกวา บวบ ถั่วฝักยาว และอื่นๆ รวมพื้นที่เพาะปลูกประมาณ 240 ไร่ บริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทรจึงดำเนินงานธุรกิจค้าผักอย่างเต็มรูปแบบ แต่สินค้าที่ทำรายได้ดีให้แก่สมาชิกและบริษัทคือพริก กระนั้นก็ตาม แม้ว่าพริกจะทำรายได้ดีที่สุดในปีนี้ ทางบริษัทก็แนะนำสมาชิกว่า สมาชิกไม่ควร

ผลิตอะไรเหมือนกันมากเกินไป เพราะจะทำให้สินค้านั้นราคาตกต่ำได้ ควรกระจายความเสี่ยงปลูกหลายๆ ชนิดพร้อมๆ กัน หากพืชใดเกิดเสียหายก็ยังมีพืชอื่นที่ไม่เสียหาย จึงเป็นการป้องกันมิให้เกษตรกรเสียหายรุนแรง มองในแง่ของการบริโภคในครัวเรือน เกษตรกรมีผักหลายชนิดสำหรับการบริโภคในครัวเรือนโดยไม่จำเป็นต้องไปซื้อหา แต่จากการสอบถามจากชาวบ้าน ผักทุกชนิดที่ปลูกในปี 2541 นี้ขายได้ราคาระดับดีทั้งสิ้น จะมีก็เพียงแตงกวาที่ผลิตได้เร็วและผลิตกันมาก ราคาจึงต่ำกว่าอย่างอื่น แต่ไม่ถึงกับเป็นราคา “ขาดทุน” (ถ้าหากไม่คิดค่าแรงตนเองเป็นต้นทุนด้วย)

4.5 โครงสร้างการจัดตั้งและการบริหารของบริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทร

โครงสร้างหลักของบริษัทประกอบด้วย ผู้ถือหุ้น กรรมการบริษัท 13 คน และ 3 สายงานบริหาร คือ สายการผลิต สายการตลาด และการบริหารทั่วไป (ธุรกิจและการเงิน)

กรรมการบริหารบริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทร มีดังนี้

- | | |
|------------------------------|--------------------|
| 1. นางวิภา พู | ประธานกรรมการ |
| 2. นายสุจินต์ รังสิมันตุชาติ | รองประธานกรรมการ |
| 3. นายถาวร หนูคล้าย | รองประธานกรรมการ |
| 4. นายณรงค์ คงมาก | กรรมการ |
| 5. นายทวีรัตน์ เกตุแก้ว | กรรมการ |
| 6. นายชัยณรงค์ คงเกื้อ | กรรมการ |
| 7. นายจิตร เกตุแก้ว | กรรมการ |
| 8. นายทันสะโก ณะจันทร์ | กรรมการ |
| 9. นายจ๋า ขุนพรรณราย | กรรมการ |
| 10. นายสุชาติ ณะแก้ว | กรรมการ |
| 11. นายไสว เขียวท่อม | กรรมการ |
| 12. นายอรรณพ เกตุแก้ว | กรรมการและเหรัญญิก |
| 13. นายสมบุญรณ์ เกตุแก้ว | กรรมการผู้จัดการ |

สายงานการผลิตรับผิดชอบดูแลพื้นที่เพาะปลูกผัก 350 ไร่ แบ่งเป็น ปลูกพริกเขียวสด 107 ไร่ ปลูกผักอื่นๆ ควบกันไป 243 ไร่ ประกอบด้วย คะน้า แตงกวา กุ้ยช่าย กวางตุ้ง กัลปาลี บวบ ถั่วฝักยาว ตะไคร้ และ ผักกาด มีหัวหน้าสายการผลิตเป็นผู้เชื่อมโยงกับสมาชิกคือ

- | | |
|---------------------|---|
| นายชัยณรงค์ คงเกื้อ | เป็นหัวหน้าสายการผลิตเขตสวนหลวง |
| นายจิตร เกตุแก้ว | เป็นหัวหน้าสายการผลิต หมู่ 10 ต.เขาพังไกร |
| นายทันสะโก ณะจันทร์ | เป็นหัวหน้าสายการผลิต หมู่ 5 ต.เขาพังไกร |
| นายจ๋า ขุนพรรณราย | เป็นหัวหน้าสายการผลิตบ้านควา |

นายสุชาติ เกตุแก้ว เป็นหัวหน้าสายการผลิตบ้านหัวคลองแหลม

นายไสว เขียวท้วม เป็นหัวหน้าสายการผลิตบ้านควนชะลิก

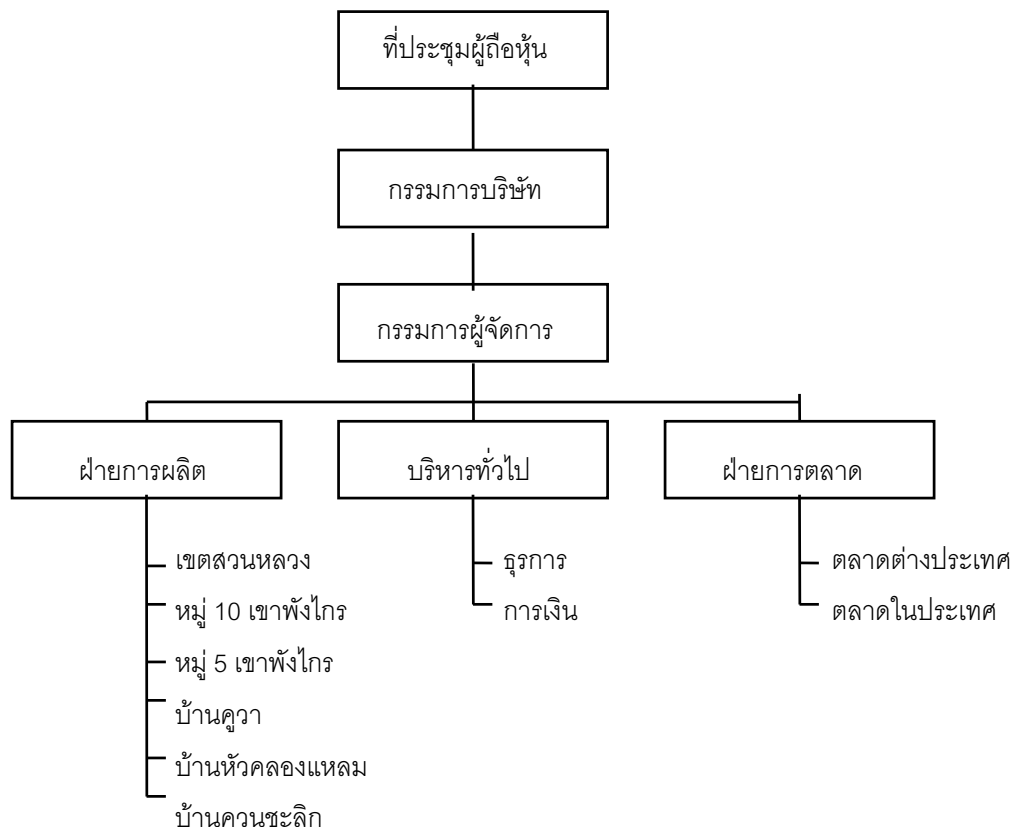
หัวหน้าสายการผลิตเป็นเกษตรกรที่มีความรู้และประสบการณ์ในการปลูกผักในเขตของตน สามารถที่จะแลกเปลี่ยนประสบการณ์และให้คำแนะนำแก่สมาชิกในเขตของตนได้

ส่วนสายการตลาดประกอบด้วย นางวิภา พู นายสมบุญ เกตุแก้ว นายณรงค์ คงมาก และนาย อรรถนพ เกตุแก้ว สามคนหลังยังทำหน้าที่บริหารทั่วไปและดูแลเรื่องงบประมาณและการเงินของบริษัทด้วย

ในสายงานการตลาด ได้มีการสร้างเครือข่ายผู้รวบรวมสินค้าในหมู่บ้านต่างๆ เครือข่ายเหล่านี้บางคนเป็นสมาชิกผู้ถือหุ้น แต่บางคนเป็นพ่อค้าคนกลางเล็กๆ ในหมู่บ้าน เครือข่ายเหล่านี้จะรวบรวมสินค้าจากชาวบ้านตามคำสั่งของบริษัท และตามราคาที่ทางบริษัทกำหนด ซึ่งมักจะมีการเปลี่ยนแปลงทุกวัน โดยทางบริษัทจะถือเอาราคาในตลาดขนาดใหญ่และตลาดหัวอูฐเป็นราคาอ้างอิง หักค่าขนส่ง ค่าใช้จ่ายอื่นๆ และกำไร เท่ากับราคาซื้อ

ราคาตลาดขนาดใหญ่ (หรือตลาดหัวอูฐ) - ค่าขนส่ง - ค่าใช้จ่ายอื่นๆ - กำไร = ราคาซื้อ

โครงสร้างบริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทร



ในฤดูกาลผลิต 2541 นี้ นอกจากบริษัทจะมีผลผลิตจากสมาชิกในโครงการประมาณ 600 ตันแล้ว ยัง

มีพริกจากผู้ปลูกในอำเภอข้างเคียงที่ไม่ได้เป็นสมาชิกที่บริษัทรับซื้อผ่านเครือข่ายเข้ามาอีกประมาณ 200-300 ตัน ทำให้บริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทรกลายเป็นผู้ค้าพริกรายใหญ่ของอำเภอหัวไทรในขณะนี้

ทางบริษัทมีนโยบายที่จะไม่สร้างความขัดแย้งกับพ่อค้าคนกลางท้องถิ่นมากเกินไป ดังนั้น จึงพยายามตกลงกับพ่อค้าคนกลางบางคน เพื่อรวบรวมพริกส่งออกไปมาเลเซีย ซึ่งก็ได้รับความร่วมมือ เพราะได้ประโยชน์ร่วมกัน เนื่องจากพ่อค้าคนกลางแต่ละรายติดต่อตลาดส่งออกเองไม่ได้ และปริมาณที่รวบรวมได้แต่ละรายน้อยเกินไปที่จะส่งออก ไม่คุ้มค่าขนส่ง การนำเอาพริกมารวมกับบริษัทแล้วส่งออกพร้อมกันจึงทำให้พ่อค้าเล็กๆ เหล่านี้ได้ประโยชน์ด้วย สรุปว่า ตลาดภายในแข่งขันกัน แต่ในการส่งออกร่วมมือกัน

ธุรกิจของบริษัทชุมชนหัวไทรวางจุดหนักของการผลิตและการค้าไว้ที่ผักต่างๆ แต่ขณะเดียวกัน ทางบริษัทมีบุคลากรที่มีประสบการณ์จากการทำกลุ่มซื้อ-ขายข้าวมาก่อน (นายณรงค์ คงมาก) ดังนั้นในฤดูกาลผลิตข้าวปี 2541/42 นี้ ทางบริษัทก็มีแผนงานที่จะรับซื้อข้าวในเขตอำเภอหัวไทรและข้างเคียงส่งขายให้แก่โรงสีในภาคกลาง และรับข้าวสารจากภาคกลางไปขายแถบนครศรีธรรมราชและจังหวัดข้างเคียง เนื่องจากมีตลาดคนเมืองและกลุ่มอาชีพที่ไม่ได้ทำนายนิยมบริโภคข้าวจากภาคอีสานโดยเฉพาะข้าวหอมมะลิ

ควบคู่ไปกับการค้าข้าว ทางบริษัทได้มีแผนงานที่จะค้ากระสอบ (ป่าน) มือสอง โดยรับซื้อกระสอบมือสองจากโรงสีภาคกลาง ทำความสะอาด (ด้วยเครื่องจักรดูดฝุ่น) แล้วขายให้แก่ชาวบ้าน เพื่อนำไปบรรจุข้าวให้แก่โรงสี ผู้ซื้อกระสอบเหล่านี้ส่วนหนึ่งก็คือลูกค้าที่จะขายข้าวให้แก่บริษัทนั่นเอง ฤดูกาลซื้อขายข้าวแถบภาคใต้จะเริ่มช่วงประมาณเดือนกุมภาพันธ์-เมษายน²

นอกจากนี้สมาชิกบางกลุ่มมีแผนการที่จะทดลองเลี้ยงปูนา เนื่องจากว่าปัจจุบันการทำนามีการใช้ยาและปุ๋ยเคมี ทำให้ปริมาณปูนาลดลงมาก ในแง่ของการทำนายน้อมเป็นผลดีที่ปูน้อยลง แต่ในแง่ตลาดและการบริโภคปรากฏว่า คนนครฯชอบบริโภคปูนาอย่างมาก กล่าวคือ ถ้าเป็นปูตัวผู้นิยมนำเอาก้ามของมันมาปรุงอาหาร ถ้าเป็นปูตัวเมียนิยมเอามันปูมาทำอาหาร มันปูนาแท้ๆ ที่ปรุงแล้วขายในท้องตลาดในราคา กิโลกรัมละ 200-300 บาท แล้วแต่คุณภาพ (ความสะอาด ความอร่อย) ที่ผ่านมาการที่จะจับปูให้ได้สัก 100-200 ตัว ไม่ใช่ของง่ายเลย เพราะปูมีน้อย ขยายพันธุ์ (ตามธรรมชาติ) ไม่ทันความต้องการ ยิ่งโดนยาปราบศัตรูพืชและปุ๋ยเคมียิ่งเหลือน้อย

การเลี้ยงปูนาต้องเลี้ยงนอกฤดูทำนา เช่น หลังเก็บเกี่ยว ทดน้ำเข้านาเลี้ยงปลาเลี้ยงปู ปูนาที่สมบูรณ์และให้มันมากจะต้องอยู่ในนาที่มีคันนา มีเนินดินที่ให้น้ำขุดรูได้ ชาวบ้านที่เป็นผู้แก่ผู้เฒ่าจะบอกว่า ปูที่มีมันมากคือปูที่กินแล้วหลบซ่อนอยู่ในรูนานๆ อาหารโปรดของมันคือใบมะละกอและทุเรียนเทศเผาไฟ³ ความคิดของการที่จะทดลองเลี้ยงปูนาเป็นอาชีพ โดยการมีแปลงนาปู มีคันคูกันตาข่าย บนคันคูคิดจะปลูกทุเรียนเทศแล้วเอาผลทุเรียนเทศอ่อนและแก่เผาไฟเลี้ยงปู ถ้าทำได้ตามที่คิดกันนี้ สมาชิกกลุ่มนี้คงได้ชื่อว่า เป็นเกษตรกรนาปลูกู่มแรกของประเทศไทย

จากที่กล่าวมาแสดงให้เห็นว่า สมาชิกของบริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทรจำนวนหนึ่งเป็นคนที่กล้าคิด กล้าเสี่ยง กล้าทดลอง บุคลากรของบริษัทที่มีประสบการณ์ทั้งด้านการผลิตและด้านธุรกิจซื้อขาย บุคลากรเหล่านี้ได้

² สทนทาแลกเปลี่ยนกับคุณสมบุรณ์ เกตุแก้ว คุณอรรณพ เกตุแก้ว และคุณณรงค์ คงมาก.

³ ทุเรียนเทศ ชาวนครฯเรียกทุเรียนน้ำ ผลสีเขียว เปลือกบางกว่าเปลือกส้ม มีหนามห่างๆ แต่เป็นหนามที่อ่อนนุ่ม เมื่อสุกผลจะนิ่มเปลือกยังคงสีเขียว เนื้อคล้ายๆ เนื้อน้อยหน่า แต่มีเมล็ดน้อยกว่ากันมาก รสหวานอมเปรี้ยว ปลูกง่าย มีปลูกกันทั่วไปในแถบลุ่มน้ำปากพนัง.

มีการถ่ายทอดประสบการณ์ให้แก่คนอื่นๆ โดยเฉพาะการที่พยายามทำให้สมาชิกของบริษัทมีความเข้าใจกลไกตลาดและธรรมชาติของธุรกิจ รู้จักใช้บริษัทเป็นเครื่องมือต่อรองกับพ่อค้ารายอื่นๆ และไม่ได้เรียกร้องให้บริษัททำธุรกิจกับชาวบ้านเหมือนผู้คุ้มครอง คือ ไม่เรียกร้องให้บริษัทประกันราคา แต่ได้เข้าใจว่าการที่บริษัทซื้อขายตามราคาตลาดทำให้บริษัทอยู่ได้ เพียงแต่บริษัทซื้อขายในราคายุติธรรมก็สามารถป้องกันการกดราคาจากผู้ค้ารายอื่นได้ และถ้าหากผู้ค้ารายอื่นอยากจะซื้อตัดราคา บริษัทก็ส่งเสริมให้ชาวบ้านไปขายกับรายอื่นได้ ชาวบ้านจึงมีแต่ได้ประโยชน์ในอันที่จะร่วมกิจกรรมกับบริษัท โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ขณะนี้บริษัทสามารถส่งออกได้โดยตรง บริษัทมีโอกาสได้กำไรมากขึ้น ส่วนแบ่งและกำไรของสมาชิกย่อมเพิ่มขึ้นด้วย และจากเครือข่ายการส่งออกไปมาเลเซียนี้เองที่บริษัทมีโอกาสที่จะส่งผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่เป็นเกษตรแปรรูปไปยังประเทศตะวันออกกลาง

ดูเหมือนว่าหากบริษัทก้าวเดินอย่างระมัดระวัง ไม่ประมาท ไม่ละโมภโหมมาก ร่วมกันคิด ร่วมกันทำ ร่วมกันรับผิดชอบ ไม่ขัดแย้ง ไม่ทุจริต คงจะประสบความสำเร็จในการดำเนินงานด้วยดี แม้ว่าการบริหาร โดยเฉพาะคุณสมบัติของ คุณสมบุรณ์ เกตุแก้ว คุณอรอนพ เกตุแก้ว คุณณรงค์ คงมาก และคุณวิภา พู จะต้องทำงานหนักและเหน็ดเหนื่อยโดยไม่มีค่าตอบแทนในช่วงเริ่มต้น แต่ผลการเสียสละ พยายาม คงทำให้สมาชิกและกรรมการเห็นใจพิจารณาให้รางวัลเป็นกำลังใจอย่างแน่นอน

4.6 ปัจจัยแห่งความสำเร็จและความล้มเหลว

ความจริงแล้วออกจะเร็วเกินไปที่จะไปประเมินว่า การดำเนินงานของบริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทร ประสบความสำเร็จหรือประสบความสำเร็จอย่างไร เนื่องจากเพิ่งทำธุรกิจมาได้เพียง 1 ปี อย่างไรก็ตาม หากจะพิจารณาปัจจัยเกื้อกูลและอุปสรรคแล้วก็พอจะพิจารณาได้ดังนี้

4.6.1 ปัจจัยด้านการเงิน

หากกล่าวโดยรวมบริษัทไม่ค่อยมีสภาพคล่องหรือขาดเงินทุนหมุนเวียน แต่หากกล่าวด้านการระดมทุนจากสมาชิกก็นับว่าประสบความสำเร็จพอสมควร เพราะสามารถระดมทุนได้เกือบล้านบาทภายในเวลาไม่กี่เดือน อย่างไรก็ตาม กรรมการของบริษัทสามารถที่จะระดมเงินยืมจากกรรมการส่วนหนึ่งและจากองค์กรภายนอก (เกษตรกรรมทางเลือก) 100,000 บาท มาเป็นเงินทุนหมุนเวียน และใช้เงินทั้งหมดที่ได้มาหมุนเวียนซื้อพริกและนำรายได้จากการขายพริกมาหมุนเวียนต่อจนสามารถดำเนินธุรกิจค้าพริกในฤดูกาลผลิต 2541 ได้

4.6.2 ปัจจัยด้านการผลิต

ความได้เปรียบของปัจจัยการผลิตที่เห็นได้ชัดก็คือ ที่ดินและน้ำที่เหมาะสมแก่การกสิกรรม โดยเฉพาะการทำนาและการปลูกผัก นอกจากนี้การที่ชาวบ้านแทบทุกครัวเรือนมีการเลี้ยงวัว 2-3 ตัว จึงมีปุ๋ยคอกสำหรับใส่แปลงผักด้วย

4.6.3 ปัจจัยด้านการตลาด

การอยู่ใกล้แหล่งค้าส่งขนาดใหญ่ 2 แห่ง (หัวขี้อและหาดใหญ่) นับเป็นข้อได้เปรียบในการขนส่งไปสู่ตลาด และที่บริษัทสามารถเจรจาตกลงกับผู้รับซื้อรายใหญ่ในสองตลาดนับเป็นปัจจัยสำคัญยิ่งที่สามารถสร้างความมั่นใจในการนำสินค้าออกขาย ยิ่งกว่านั้น การที่บริษัทสามารถติดต่อกับผู้นำเข้าจากมาเลเซียได้โดยตรง ยิ่งทำให้ช่องทางการตลาดของบริษัทเปิดกว้าง สร้างความมั่นใจให้แก่สมาชิกในการผลิตผักเพื่อขาย

4.6.4 ปัจจัยด้านการบริหารและการจัดการ

บริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทรมีบุคลากรบริหาร 3 คน ที่มีประสบการณ์ด้านการบริหารธุรกิจ คือ คุณสมบุญ เกตุแก้ว คุณณรงค์ คงมาก และคุณวิภา พู จึงสามารถที่จะนำการบริหารและถ่ายทอดประสบการณ์ให้แก่คนอื่น ๆ ได้ และเป็นหลักประกันเบื้องต้นว่า บริษัทสามารถดำเนินงานในเชิงธุรกิจได้ ไม่ต้องเริ่มต้นนับหนึ่งใหม่ในทุกเรื่อง กล่าวได้ว่า ชาวบ้านมีประสบการณ์ในการผลิต ส่วนสามคนนี้มีประสบการณ์ทางการบริหารเชิงธุรกิจ จึงสามารถที่จะแปรผลผลิตของชาวบ้านมาเป็นผลิตภัณฑ์เชิงธุรกิจได้ การวางระบบงานระบบเงิน และระบบบุคลากร ค่อนข้างจะเป็นระบบและมีมาตรฐานกว่ากลุ่มออมทรัพย์ของชาวบ้านที่ผู้วิจัยเคยสัมผัสมาหลายแห่ง แต่ด้วยข้อจำกัดของทุนและจำนวนบุคลากร ระบบทั้งสามระบบนี้ยังไม่อาจเทียบกับบริษัทของ “นักลงทุน” ทั่วๆไป แม้ว่าประธานกรรมการและกรรมการผู้จัดการมีอาชีพเป็นนักธุรกิจ (คุณสมบุญทำธุรกิจนาุ้งมาก่อน คุณวิภาเป็นเจ้าของโรงพิมพ์)

4.6.5 ปัจจัยด้านผู้นำ

คุณสมบุญ เกตุแก้ว และครูอรรถพร เกตุแก้ว แกนนำสองคนนี้เป็นที่ยอมรับของชาวบ้าน ชาวบ้านให้ความไว้วางใจในด้านความสามารถ ความเสียสละ และความสุจริต ทั้งสองคนจึงสามารถระดมให้ชาวบ้านเข้าร่วมโครงการได้ถึง 300 ราย ภายในไม่กี่เดือน

4.6.6 ปัจจัยด้านแรงงาน

แรงงานไม่ถึงกับขาดแคลน โดยเฉพาะแรงงานปลูกผัก ค่อนข้างมีประสบการณ์และทักษะระดับหนึ่ง แต่ส่วนใหญ่แล้วจะเป็นแรงงานที่มีอายุระดับ 30 ปีขึ้นไป แรงงานเยาวชนและแรงงานหนุ่มสาวมีส่วนร่วมในโครงการน้อย เป็นเป้าหมายของบริษัทที่พยายามจะดึงแรงงานหนุ่มสาวให้หันกลับไปประกอบอาชีพในท้องถิ่น โดยหวังว่าการเติบโตขยายตัวของบริษัทในอนาคตสามารถที่จะดูดดึงแรงงานที่จบการศึกษาระดับมัธยมและอุดมศึกษากลับไปทำงานในชุมชน

4.6.7 ปัจจัยการมีส่วนร่วมของสมาชิก

ในทัศนะของผู้วิจัยที่ได้เคยเข้าร่วมประชุมแลกเปลี่ยนกับชาวบ้านเห็นว่า บริษัทได้รับความร่วมมือร่วมใจจากชาวบ้าน ชาวบ้านมีความเข้าใจและเข้าร่วมโครงการของบริษัท กล่าวได้ว่า มีส่วนร่วมจากสมาชิกอย่างน่าพอใจ

4.6.8 ปัจจัยเกี่ยวกับระเบียบและข้อบังคับขององค์กร

แม้ว่าบริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทรเป็นบริษัทสมบูรณแบบ มีข้อบังคับทั้งหมด 60 ข้อ ครอบคลุมระบบเงิน ระบบงาน และระบบบุคลากร แต่ขณะนี้ยังไม่มีประเด็นใดของข้อบังคับที่จะเกิดช่องโหว่ หรือนำไปสู่ปัญหาการบริหารงาน หรืออาจเป็นเพราะเพิ่มเริ่มจัดตั้งปัญหายังไม่เกิด ถ้าเช่นนั้นก็ต้องรอดูเหตุการณ์ในอนาคต

4.6.9 ปฏิสัมพันธ์กับภายนอก

เท่าที่ผู้วิจัยได้ร่วมและได้สังเกตปฏิสัมพันธ์กับราชการ ภาคธุรกิจ ชุมชน และสถาบันวิชาการ เป็นไปในลักษณะเกื้อกูลต่อบริษัท ที่เป็นอุปสรรคอยู่บ้างก็คือ การที่ต้องแข่งขันแย่งชิงตลาด (ผลผลิตพริก) กับพ่อค้าคนกลางท้องถิ่น ซึ่งทางบริษัทพยายามที่จะลดความขัดแย้งโดยการร่วมมือกันในการรวบรวมสินค้าส่งออก

สำหรับผู้วิจัย นอกจากเป็นผู้ถือหุ้นคนหนึ่งของบริษัทแล้ว ผู้ก่อตั้งและกรรมการของบริษัทให้การยอมรับในฐานะนักวิชาการผู้จุดประกายความคิดและให้ข้อคิดเกี่ยวกับการบริหารและกลยุทธ์ของบริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทร

จากการวิเคราะห์ปัจจัยต่างๆที่กล่าวมา หากบริษัทดำเนินงานอย่างระมัดระวัง ไม่ขัดแย้งแตกแยกภายใน มีความโปร่งใส และสุจริต เชื่อว่าบริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทรจะสามารถพัฒนาเติบโตได้ เป็นหลังอิงที่ไว้ใจได้ของชุมชนในอนาคต

4.7 ความเป็นไปได้ในการใช้ “Model” บริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทร

ผู้วิจัยเห็นว่า การจะนำ model นี้ไปใช้จำเป็นต้องทำการศึกษาความเป็นไปได้ ด้านความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ อุปสงค์และอุปทาน ความร่วมมือและความตั้งใจของสมาชิกชุมชน ปฏิสัมพันธ์ภายนอก และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทั้งในประเทศและต่างประเทศ หากพบว่าปัจจัยเหล่านี้มีลักษณะเกื้อกูลมากกว่าเป็นอุปสรรค ก็สามารถที่จะดำเนินงานจัดตั้งตาม model นี้ได้ กล่าวโดยสรุป มีปัจจัยชี้ขาด 4 ประการคือ ความได้เปรียบ ตลาด การมีส่วนร่วม และแกนนำที่มีความสามารถ

ตามกรอบวิเคราะห์ดังกล่าวจึงสามารถสรุปได้ว่า ไม่สามารถที่จะนำ “model” นี้ไปใช้ในทุกแห่งทุกชุมชน จะใช้ได้กับบางชุมชนเท่านั้น แต่บางชุมชนตามที่กล่าวนี้ หากสำรวจทั่วทั้งประเทศ ก็คงพบชุมชนจำนวนหนึ่งที่มีความเป็นไปได้ในการที่จะนำ “หัวไทร model” ไปใช้ และตามการสังเกตของผู้เขียนเห็นว่า ในจังหวัดภาคใต้มีหลายชุมชนที่น่าจะนำ หัวไทร model เข้าไปประยุกต์ใช้ได้ โดยเฉพาะในจังหวัดสงขลา พัทลุง ตรัง และกระบี่ ซึ่งขณะนี้กลุ่มสหพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้กำลังศึกษาเพื่อที่จะนำ model นี้ไปใช้หรือดัดแปลง model นี้ให้สอดคล้องกับเงื่อนไขของชุมชนแต่ละชุมชน

บทที่ 5

สรุปและความคิดเชิงทฤษฎี

จากที่ได้ศึกษาวิจัยมาทั้ง 4 บท เราอาจสรุปสาระได้เป็น 5 ประการคือ (1) ความจำเป็นในการศึกษาเรื่องธุรกิจชุมชน (2) พัฒนาการธุรกิจชุมชนในต่างประเทศ (3) ธุรกิจชุมชนในประเทศไทย (4) บริษัทธุรกิจชุมชน: หัวใจ Model และ (5) แนวคิดเชิงทฤษฎีและบททดลองเสนอ

5.1 ความจำเป็นในการศึกษาธุรกิจชุมชน

จากการเร่งรัดพัฒนาเศรษฐกิจที่เน้นแนวทางอุตสาหกรรมนิยม ทอดทิ้งภาคเกษตรและชนบท สิ่งตามมาแม้ว่าภาคธุรกิจอุตสาหกรรมเติบโตได้เร็ว แต่ผลพวงแห่งการพัฒนาตกแก่ภาคชนบทน้อย ก่อให้เกิดช่องว่างทางรายได้และการล้มละลายของภาคเกษตร นโยบายของรัฐบาลทุกยุคทุกสมัย ตั้งแต่หลังปี 2500-ปัจจุบัน ยังไม่เคยมีรูปธรรมเด่นชัดในอันที่จะฟื้นฟูแก้ไขภาวะเศรษฐกิจและสังคมของภาคชนบทให้สามารถลืมตาอ้าปาก มีสถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมที่ไม่ตกต่ำและแตกต่างจากเมืองมากนัก ดังนั้น การหวังพึ่งรัฐบาลแต่เพียงด้านเดียวเพื่อให้แก้ไขปัญหาของคนชนบทเป็นการหวังที่คงจะไม่อาจสมหวังได้ การสร้างแนวทางและกลยุทธ์พึ่งตนเอง พัฒนาตนเอง และยกระดับเศรษฐกิจและสังคมของตนเอง ด้วยกำลังและความสามารถของตนเอง เป็นสิ่งที่หวังได้และเป็นจริงมากกว่า และพบว่า ชาวชนบทส่วนหนึ่งสามารถใช้แนวทางธุรกิจชุมชนในรูปของกลุ่มออมทรัพย์และกลุ่มการผลิตต่างๆช่วยยกระดับสภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของชุมชนให้ดีขึ้นได้

ดังนั้น การศึกษาวิเคราะห์เพื่อทำความเข้าใจเรื่อง “ธุรกิจชุมชน” อย่างเป็นระบบ เพื่อให้เข้าใจ พัฒนาการ หลักการ วิธีการ และรูปแบบที่เหมาะสมกับชุมชน จึงเป็นสิ่งจำเป็น เพื่อจะได้นำหลักการ วิธีการ ประสิทธิภาพ และรูปแบบที่เหมาะสม ไปประยุกต์ใช้ให้เกิดประสิทธิภาพในการแก้ปัญหาเศรษฐกิจและสังคมของชุมชนต่างๆ

ยิ่งกว่านั้น ในสถานการณ์ปัจจุบันเกิดภาวะวิกฤติ ธุรกิจการเงินและธุรกิจอุตสาหกรรมกำลังประสบปัญหาอย่างรุนแรง ที่ล้มหายตายจากไปก็มีมาก เฉพาะในปี 2541 นี้ บางเดือนล้มลงไปเกือบ 1,000 ราย เหตุแห่งการล้มละลาย หากพิจารณาจากปัญหาพื้นฐานก็พบว่า ธุรกิจเหล่านี้เติบโตมาจากการลงทุน 5 ประเภท เปรียบเสมือนตึก 5 ชั้นที่สร้างซ้อนขึ้นไป กล่าวคือ ประเภทแรก เป็นการลงทุนของรัฐบาล ที่ทุ่มทุนลงทุนด้านปัจจัยพื้นฐาน (infrastructure) มาตั้งแต่แผนพัฒนาเศรษฐกิจฉบับที่ 1-2 แม้ว่าการลงทุนนั้นอาศัยเงินกู้จากต่างประเทศ แต่ส่วนใหญ่ได้คืนไปหมดแล้ว (โดยการเก็บภาษีจากประชาชนไปใช้หนี้ผ่านระบบงบประมาณ) ปัจจัยพื้นฐานนี้อำนวยความสะดวกต่อการลงทุนของเอกชน ดังนั้น การลงทุนประเภทต่อมาจึงลงทุนทับลงไปเป็นชั้นที่สอง คือ การลงทุนของเอกชนในประเทศ และประเภทที่สามหรือชั้นที่สามคือ การลงทุนโดยตรง (direct investment) จากต่างประเทศ ต่อมายุคเศรษฐกิจฟองสบู่ นักลงทุนพากันลงทุนขนาดใหญ่ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และอื่นๆ เงินลงทุนในประเทศไม่เพียงพออีกพากันกู้เข้ามาลงทุน ดังนั้น การลงทุนชั้นที่สี่คือการลงทุนโดยใช้เงินกู้ยืมภาคเอกชน ที่สะสมหนี้กันรวมแล้วประมาณ 72,000 ล้านดอลลาร์ และชั้นที่ห้าหรือการลงทุนประเภทที่ห้าคือ การลงทุนจากต่างประเทศเพื่อเก็งกำไรในตลาดหุ้นและตลาดเงิน เช่น การลงทุนในตลาดหุ้น ตลาดตราสารหนี้ และการฝากเงินระยะสั้นเพื่อกินดอกเบี้ย เพื่อให้เข้าใจในสิ่งที่ผู้วิจัยอธิบายได้ง่ายขึ้น จึงขอใช้รูปและสัญลักษณ์ (นอกตำราเศรษฐศาสตร์) ดังนี้

I_s	การลงทุนเก็งกำไรจากต่างประเทศในตลาดหลักทรัพย์และตลาดการเงิน
I_L	การลงทุนของเอกชนไทยโดยการกู้เงินจากต่างประเทศเข้ามาลงทุน
I_D	การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ
I_T	การลงทุนเอกชนภายในประเทศ
G	การลงทุนของรัฐบาล

ฐานการลงทุนของระบบทุนนิยมไทย มาจาก 1G4Is ตามรูป

I คือ การลงทุนภาคเอกชน

ในภาวะวิกฤติและภายใต้เงื่อนไข IMF การลงทุน 5 ประเภทหรือตึก 5 ชั้นนี้ยุบพังทลายลงในชั่วพริบตา ผู้อยู่อาศัยในตึกจึงพากันล้มตายและบาดเจ็บสาหัสยากที่จะป้องกันได้ และการที่จะสร้างตึก 5 ชั้นขึ้นมาใหม่ก็มิอาจทำได้ง่ายๆ เพราะต้องรอสะสมทุน รอเวลา ซึ่งไม่ว่าเมื่อไรจึงจะมีทุนพอและได้เวลาที่เหมาะสม ในสถานการณ์ที่ตึกสูงพังทลายลงมา ผู้ที่ปลอดภัยกว่าคือคนอยู่กระต๊อบ อยู่ในบ้านที่สร้างเรียบง่ายฯลฯ ขึ้นเดียวในไร่ในสวน จึงถึงเวลาที่จะต้องขยับขยายบ้านไร่บ้านสวนให้กว้างขวางแข็งแรง เพื่อรองรับผู้คนที่แตกกระจายวิ่งหนีตึกที่พังทลาย เพื่อหาที่พักพิงใหม่ หรือถึงเวลาที่ต้องเปลี่ยนทัศนคติจากการที่คิดแต่จะพึ่งพาภาคธุรกิจอุตสาหกรรมและการเงิน มาสนใจและอาศัยธุรกิจชุมชนและเกษตรกรรม

5.2 พัฒนาการธุรกิจชุมชนในต่างประเทศ

จากบทที่ 1 และ 2 จะเห็นได้ว่า กิจกรรมเชิงเศรษฐกิจที่เรียกได้ว่าเป็นธุรกิจชุมชน ไม่ใช่ของใหม่ เคยมีผู้คิด ผู้ทดลอง ผู้สร้างสรรค์ ธุรกิจชุมชนมาหลายยุคหลายสมัย รูปแบบในปัจจุบันที่ยังคงอยู่คือ ธุรกิจสหกรณ์และธุรกิจบรรษัทสหกรณ์ และธุรกิจชุมชนหลากหลายรูปแบบในประเทศด้อยพัฒนา โดยเฉพาะบรรษัทสหกรณ์มอนดราคอน แห่งแคว้นบาสก์ ประเทศสเปน เป็นกลุ่มธุรกิจชุมชนที่น่าศึกษา ทั้งในแง่พัฒนาการ การจัดตั้งและการบริหาร เพื่อนำมาดัดแปลงและปรับปรุงให้เข้ากับเงื่อนไขของสังคมไทย หรือนำมาผสมผสานกับธุรกิจชุมชนแบบไทย เพื่อสร้างลักษณะผสมที่สอดคล้องกับสังคมไทย และมีโอกาสเติบโตใหญ่ได้ในชุมชนไทย สาระสำคัญที่สรุปเป็นบทเรียนได้คือ การที่สร้างเงื่อนไขเลี้ยงข้อจำกัด การใช้อุดมการณ์และวัฒนธรรมผสมผสานกับเทคโนโลยีและระบบเศรษฐกิจตลาด ซึ่งบริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทรจำกัด ใช้แนวทางดังกล่าวมาประยุกต์ให้สอดคล้องกับเงื่อนไขของชุมชนเขาพังไกรและใกล้เคียงในเขตอำเภอหัวไทร จ.นครศรีธรรมราช

5.3 ธุรกิจชุมชนในประเทศไทย

หากอ่านจากเอกสาร งานเขียน และงานวิจัย ก็พอจะอนุมานได้ว่า ธุรกิจชุมชนในประเทศไทยมี 2 ประเภท ประเภทที่จดทะเบียนดำเนินงานตามกฎหมายของทางราชการ ได้แก่ สหกรณ์และกลุ่มเกษตรกรต่างๆ อีกประเภทหนึ่งคือ ประเภทที่ชาวบ้านและชุมชนจัดตั้งขึ้นมาโดยไม่จดทะเบียน ไม่อิงกฎระเบียบของราชการ กลุ่มนี้ส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มออมทรัพย์ที่กระจายอยู่ทั่วประเทศตามเขตชนบท กลุ่มที่มีจำนวนน้อยกว่าคือ กลุ่มการผลิตและการค้า ซึ่งมักจะมีฐานธุรกิจอยู่ที่งานหัตถกรรมและงานแปรรูปเกษตรอย่างง่าย กลุ่มที่ประสบความสำเร็จในการดำเนินงานมากที่สุดคือ กลุ่มออมทรัพย์ (แน่นอน! บางส่วนบางกลุ่มล้มเหลว) เพราะเป็นกลุ่มธุรกิจชุมชนที่มีความเสี่ยงน้อย ลงทุนน้อย ไม่ต้องพึ่งพาระบบตลาดนอกชุมชนมากนัก

อย่างไรก็ตาม สิ่งที่มีมักจะขาดไปในการจัดตั้งและดำเนินงานของธุรกิจชุมชนคือ การศึกษาและวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการจัดตั้งและการดำเนินงาน แม้ว่าในบางแห่งที่จัดตั้งขึ้นมาได้ผ่านการศึกษาโดยเรียนรู้จากประสบการณ์ของคนอื่นๆ แต่โดยทั่วไปจะเป็นการแลกเปลี่ยนและดูจากของจริงเป็นสำคัญ ซึ่งนับได้ว่า เป็นกรอบวิธีการศึกษาที่ใช้กันทั่วไปในแวดวง NGOs และชาวชุมชน แต่สำหรับผู้วิจัยแล้วเห็นว่า กรอบการศึกษาหรือวิธีการศึกษาตามแนวนี้ช่วยให้เกิดความเข้าใจในลักษณะของ “how to do” หรือถ้าคิดจะทำจะมีวิธีการทำอย่างไร แต่กรอบการวิเคราะห์ศึกษาที่ผู้วิจัยนำเสนอ เป็นการศึกษาคือความเป็นไปได้โดยพิจารณาจากทั้งปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอก จุดแข็งที่มี จุดอ่อนที่เห็น โอกาสทางการตลาด และอุปสรรคขัดขวางที่คาดการณ์ได้ โดยใช้แนวคิดทางเศรษฐศาสตร์วิเคราะห์ว่า จะทำอะไรดี จะทำอย่างไร ทำแล้วจะนำไปขายให้ใคร หรือเพียงทำขึ้นมามีบริโภคกันเองในชุมชน ผู้วิจัยเห็นว่า กรอบการวิเคราะห์ทั้งสองกรอบนี้ (ดูของจริงและวิเคราะห์ค้นหาข้อมูลความเป็นไปได้) ควรจะใช้คู่กันถึงจะสรุปความเป็นไปได้ใกล้เคียงความจริง และเกิดความมั่นใจในการจัดตั้งและดำเนินงาน

จากการที่ผู้วิจัยมีส่วนร่วมในการจัดตั้งและการดำเนินงาน บริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทร พอจะสรุปเบื้องต้นได้ว่า การใช้กรอบวิเคราะห์ศึกษาของผู้วิจัยมีประโยชน์ต่อการจัดตั้งบริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทร ช่วยให้ข้อสรุปที่สร้างความมั่นใจแก่ผู้ร่วมงานและสมาชิกชุมชน ซึ่งมีนัยสำคัญต่อการเข้าร่วมโครงการของชาวบ้าน ในเบื้องต้นนี้จึงพอจะสรุปได้ว่า กรอบวิเคราะห์ดังกล่าวน่าจะเป็นประโยชน์ต่อการนำไปใช้วิเคราะห์ศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจชุมชนอื่นๆต่อไปว่า ควรจะทำธุรกิจอะไร อย่างไร และขายให้ใคร

กรอบวิเคราะห์ดังกล่าวอาจจะทำอย่างง่าย โดยการพูดคุยสอบถามข้อมูลเบื้องต้นจากคนที่เกี่ยวข้อง โดยการสังเกตสภาพชุมชน โดยการพูดคุยกับภาคธุรกิจ ฯลฯ หรืออาจจะทำอย่างลุ่มลึกหากมีทุนและเวลา โดยการศึกษาเชิงวิจัยวิเคราะห์และจัดทำเป็นรายงานให้ผู้เกี่ยวข้องได้ศึกษาเพื่อประกอบการตัดสินใจ กรอบการวิเคราะห์นี้จึงเปรียบเสมือนเข็มทิศและเส้นทางที่จะนำไปสู่การค้นพบสิ่งที่ต้องการ

5.4 หัวไทร Model

เป็น Model ของบริษัทธุรกิจชุมชน การที่จะให้ชุมชนรวมตัวกันตั้งเป็นบริษัทธุรกิจเป็นเรื่องที่ยังใหม่ แม้ว่าตาม Model นี้หากจัดตั้งขึ้นมาได้แล้ว มันจะเป็นธุรกรรมที่เกิดจากภาคประชาชนโดยสมบูรณ์ และชุมชนมีพลังอำนาจในการพึ่งตนเองสูงสุด ไม่ต้องอาศัยพี่เลี้ยงจากหน่วยงานราชการหรือหน่วยงาน NGOs แต่หากหากได้รับปฏิสัมพันธ์เชิงเกื้อกูลจากสถาบันวิชาการ (รวมถึง NGOs) ราชการ และธุรกิจ ความเป็นไปได้ในการจัดตั้ง อยู่ได้ และขยายตัว ย่อมมีสูง การที่จะทำให้เกิดบริษัทธุรกิจชุมชนตาม Model หัวไทรจะต้องผ่าน 3 ขั้นตอนใหญ่ 10 ขั้นตอนย่อย ดังนี้

5.4.1 ขั้นเตรียมการ มี 3 ขั้นตอนคือ

1. ขั้นเตรียมความคิด จะต้องมีความคิดที่ชัดเจนว่า จะทำอะไร ทำไมจะต้องทำ จะทำให้เกิดขึ้นได้อย่างไร จะเกิดประโยชน์ต่อชุมชนอย่างไร มีความเป็นไปได้แค่ไหน และแนวคิดที่ชัดเจนนี้อาจเรียกว่าต้องมี “สัมมาสังกัปปะ” ตามหลักอริยมรรค (มรรค 8) คือมีความตั้งใจที่จะทำ ค้นคว้าหาความรู้ หาข้อมูล ที่จะทำ นอกจากจะมี “สัมมาสังกัปปะ” แล้ว จะต้องมีความ “สัมมาทิฐิ” คือ มีความคิดความเห็นถูกต้อง มีความเป็นเหตุ ความเป็นผล สามารถชี้แจงข้อโต้แย้งได้ชัดเจนและบริสุทธิ์ใจ ไม่ใช่เอาชนะข้อซักถาม ข้อโต้แย้งด้วยโวหารแบบโต้ว่าที่ที่สามารถพูดให้ดำเป็นขาว ขาวเป็นดำ ได้ เพราะการใช้โวหารเพื่อเอาชนะข้อโต้แย้ง มันไม่สามารถเอาชนะอุปสรรคในความเป็นจริงของการปฏิบัติงานได้ ดังนั้น ถ้าพบข้อโต้แย้งหรือข้อซักถามที่ไม่สามารถตอบด้วยเหตุผลและความเป็นจริงได้ จะต้องลงมือค้นคว้าเพื่อหาช่องทางป้องกันและแก้ไขเสียก่อน จึงจะลงมือปฏิบัติจริง

2. ขั้นเตรียมใจ ต้องมี “สัมมาสมาธิ” คือ มีความมุ่งมั่นแน่วแน่ กระทำในสิ่งที่เชื่อมั่นว่าถูกต้อง มี “สัมมาวายามะ” คือ ไม่ย่อท้อ ไม่ลดละความพยายาม ไม่ท้อกลางคัน มีพลังใจและความตั้งใจที่จะเอาชนะอุปสรรคต่างๆให้ได้

3. ขั้นเตรียมแผน มีแผนงานที่รัดกุม รู้ว่าขั้นที่หนึ่ง ต้องทำอะไร ขั้นที่สองต้องทำอะไร กระบวนขั้น

ตอนของงานมีกี่ขั้นตอน ต้องทำอะไรก่อน ทำอะไรหลัง แต่ละขั้นตอนทำอะไร ให้ใครรับผิดชอบ ใช้เวลาเท่าไร ใช้งบประมาณมากน้อยแค่ไหน รูปธรรมของการเตรียมแผนการจัดตั้งก็คือ การศึกษาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ตามที่ได้กล่าวรายละเอียดมาแล้วในบทที่ 3 นั่นเอง

5.4.2 ขั้นปฏิบัติงาน มีขั้นตอนของ “4 มี” ดังนี้

1. มีเป้าหมายของการปฏิบัติงานที่แน่นอน คือ รู้ว่าทำไปเพื่ออะไร ในที่นี้คือการปฏิบัติงานให้บรรลุภารกิจของการสร้างกำไร สร้างรายได้ ให้บริษัทธุรกิจชุมชน เพื่อนำกำไรนั้นไปยกสถานภาพทางเศรษฐกิจสังคม และการเมืองของชุมชน ผู้ปฏิบัติงานจะต้องมีเป้าหมายนี้อยู่ในใจตลอดเวลา
2. มีความพร้อมทั้งกำลังใจ กำลังความคิด และสติปัญญา กำลังปัจจัย (เช่นทุนและปัจจัยการผลิต) ที่จะใช้ในการปฏิบัติงานให้บรรลุภารกิจ
3. มีความเชื่อมั่นในตัวเอง พึ่งตนเอง ยึดหยุ่นและคล่องตัว ปรับสภาพการดำเนินงานให้สอดคล้องกับสถานการณ์ได้ตลอดเวลา มีความรวดเร็วฉับพลันในการตัดสินใจปฏิบัติงาน เพื่อให้ทันกับการแข่งขันและการเปลี่ยนแปลงของตลาดและการผลิต (นี่คือลักษณะที่จำเป็นของธุรกิจในรูปแบบบริษัทจำกัด)
4. มีความสามารถในการสร้างปฏิสัมพันธ์เชิงบวกกับทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง ผู้ปฏิบัติที่ดีจะต้องพยายามค้นหาเทคนิคและวิธีการที่จะลดปฏิสัมพันธ์เชิงลบ สร้างปฏิสัมพันธ์เชิงบวก หรือถ้าเลี่ยงปฏิสัมพันธ์เชิงลบไม่ได้ ก็ต้องพยายามที่จะไม่ให้เกิดความเสียหายเปรียบในปฏิสัมพันธ์นั้น เช่น ภายใต้การขัดแย้งแข่งขันกับพ่อค้ารายอื่น จะต้องพยายามมิให้ประสบปัญหาขาดทุน (เช่น ปิดการรับซื้อแข่งกับพ่อค้า เมื่อพฤษภาคม 2540)

5.4.3 การติดตามและประเมินผล มี 3 ขั้นตอน คือ

1. ติดตาม ค้นหา ปัจจัยแห่งความผิดพลาดและปัจจัยแห่งความสำเร็จ รายงานความก้าวหน้าหรือความถดถอยของการปฏิบัติงานทุกๆด้าน
2. วิเคราะห์ ศึกษา เหตุและปัจจัยและผลที่เกิดขึ้น ค้นหาหาทางเลือกที่เหมาะสมเพื่อนำมาแก้ปัญหาเหล่านั้นหรือพัฒนาสิ่งที่ติดอยู่แล้วให้ดียิ่งขึ้นไป
3. ปรับเปลี่ยนและปรับปรุงการดำเนินงานให้สอดคล้องกับสถานการณ์ทางการผลิตและการตลาด รวมถึงความต้องการของชุมชน

กรณีตัวอย่างของบริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทรในสามด้านนี้คือ การขาดทุนจากการแข่งขันกับพ่อค้า เพราะเดินตามเกมที่พ่อค้ากำหนด คือ พ่อค้ากดดันให้บริษัทต้องรับซื้อพริกในราคาที่สูงขึ้นเรื่อยๆ บริษัทเพิ่งตั้งมีทุนน้อย ถ้าทำอย่างนี้เรื่อยๆบริษัทจะขาดทุนมากและล้มในที่สุด ดังนั้น ทางเลือกที่บริษัทค้นพบก็คือ หากราคาสูงเกินปกติหรือสูงกว่าแหล่งรับซื้อรายใหญ่ บริษัทจะหยุดรับซื้อทันที เมื่อราคากลับสู่ภาวะปกติก็จะทำการรับซื้อใหม่

กรณีที่บริษัทไม่สามารถรวบรวมผลผลิตกันส่งให้ผู้รับซื้อรายใหญ่ได้ตามจำนวนที่ต้องการ เพราะมีการแย่งซื้อจากพ่อค้ารายอื่น บริษัทจึงหันมาใช้วิธีสร้างเครือข่ายการผลิตของตนเอง คือ ชักจูงให้สมาชิกทำการผลิตพริกให้ได้เนื้อที่ตามที่ต้องการ เพื่อเป็นหลักประกันในด้านปริมาณ โดยการจูงใจทางด้านผลตอบแทนปลายปี รวบรวมส่งออกโดยตรง ซึ่งได้ราคาดีกว่าขายตลาดภายใน

นอกจากนั้น ปัญหาที่เกิดจากการขัดแย้งแข่งขันกับพ่อค้า ทางบริษัทก็หาทางแก้โดยการร่วมมือกับพ่อค้าคนกลาง ในการรวบรวมสินค้าส่งออกร่วมกัน เนื่องจากบริษัทมีช่องทางการส่งออกดีกว่า พ่อค้าคนกลางบางส่วนจึงเข้าร่วมด้วย ทำให้สามารถลดความขัดแย้งแข่งขันลงได้ระดับหนึ่ง

จึงเห็นได้ว่า การดำเนินงานเชิงธุรกิจตาม หัวไทร Model นั้น เป็นการดำเนินธุรกิจที่พร้อมจะต่อสู้และเผชิญปัญหา “ในระบบเศรษฐกิจตลาด” ทุกรูปแบบ ถ้าวิเคราะห์ว่าสู้ไม่ได้ก็จะหลบเลี่ยงไม่ปะทะ ถ้าสู้ได้ก็ใช้สติปัญญาและกลยุทธ์เข้าต่อสู้ หัวไทร Model จึงเหมาะกับ “ระบบหนึ่งครอบครัวสองวิถีการผลิต” หมายความว่าครอบครัวหนึ่งควรจะพยายามผลิตสิ่งจำเป็นที่ต้องกินต้องใช้ในครัวเรือนเพื่อสร้างหลักประกันเบื้องต้น แต่อีกส่วนหนึ่งต้องผลิตออกขายเพื่อหารายได้ไปใช้จ่ายซื้อหาในสิ่งที่ผลิตเองไม่ได้ การผลิตส่วนนี้เป็นการผลิตการขายที่ควรร่วมมือกับบริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทร แบบอย่างที่เป็นอยู่ก็คือ สมาชิกของบริษัททำนาผลิตข้าวไว้กินในครัวเรือน ทุกคนเลี้ยงเป็ด เลี้ยงไก่ เลี้ยงปลา ไว้เป็นอาหาร เลี้ยงวัวไว้ขายระยะยาว และปลูกผักเพื่อขายระยะสั้น นี่คือ “หัวไทร Model” โดยบทบาทหลักของบริษัทขณะนี้คือช่วยชุมชนด้านการผลิตการขายระยะสั้น

5.5 แนวคิดเชิงทฤษฎีและบททดลองเสนอ

5.5.1 แนวคิดเชิงทฤษฎี

หัวไทร Model เป็นธุรกิจชุมชนที่จัดตั้งขึ้นมา โดยมีเป้าหมายชัดเจนในการแสวงหากำไรจากการผลิตและการค้าของชุมชน โดยชุมชน และเพื่อชุมชน เป็นเป้าหมายที่ผ่านการคิดและการวิเคราะห์ร่วมกันของสมาชิกบริษัท เป็นเป้าหมายที่ทุกคนมีความต้องการตรงกัน โดยมีได้มีการ “ยัดเยียด” (indoctrinate) จากคนใดคนหนึ่งหรือกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง แต่เกิดขึ้นจากความต้องการที่มีอยู่แล้ว คือ ชาวบ้านมีความต้องการจะมีรายได้สูงขึ้น ขายผลผลิตได้ราคาดีขึ้น ต้องการมีกำไรจากการผลิตและการขายของตน รูปแบบบริษัทเป็นเพียงรูปแบบที่เกิดขึ้นเพื่อรองรับความต้องการนี้ หรือเพื่อทำให้ความต้องการนี้เป็นจริงมากขึ้น

สำหรับผู้วิจัยแล้วเห็นว่า ความต้องการนี้เป็นปกติ มิได้มีความ “ไม่ปกติ” แต่อย่างใด ตราบใดก็ตามที่สมาชิกชุมชนยังคงเป็นปุถุชน ยังมีตัณหา ยังมีความโลภ หากความ “โลภ” นั้นไม่มากเกินไปจนไปเบียดเบียนผู้อื่น เบียดเบียนธรรมชาติ ความโลภนั้นย่อมเป็นสิ่งปกติของคฤหัสถ์ผู้ครองเรือน หน้าที่ของนักปฏิรูปทางสังคมจึงควรทำให้เกิดความพอดีระหว่างความต้องการอยากมีอยากได้กับคุณภาพของชีวิตและสิ่งแวดล้อม ทำให้ธุรกิจชุมชนดำเนินงานตามวิถีเศรษฐกิจแนวพุทธ หรือเป็นธุรกิจมัชฌิมา โดยการให้เกิดดุลยภาพระหว่างความพึงพอใจ (หรือความต้องการของจิต) และคุณภาพของชีวิต (เกิดความสุขทางกายและทางจิต) เช่น การบริโภคให้พอดีกับความต้องการของร่างกาย ความพอใจสูงสุดในทางพุทธไม่ใช่เกิดจากการได้บริโภคมากที่สุดหรือเกิดจากมีมากที่สุด แต่พอใจสูงสุดเมื่อคุณภาพชีวิตดีที่สุด ไม่มีโรคภัยไข้เจ็บ ไม่มีความทรมานทรมานทางจิตใจ ทางสายกลางนี้ยังหมายถึง การบริโภค การผลิต การค้าที่ไปเบียดเบียนผู้อื่น ไม่เบียดเบียนตนเอง รวมถึงไม่เบียดเบียนธรรมชาติ¹

¹ ดู P.A. Payutto (1994) Buddhist Economics: A Middle way for the Market Place. Bangkok, Buddhadhamma Foundation, p. 69-70.

การผลิตการค้าที่แสวงหากำไรเกินควรจนสร้างความเดือดร้อนแก่คนอื่นเป็นสิ่งที่ผิด เพราะสร้างความเดือดร้อนและเบียดเบียนผู้อื่น ความมั่งคั่งเพื่อให้ได้กำไรอาจเป็นการทำลายธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมก็เป็นการผิด แต่การผลิตการค้าที่มีแต่ขาดทุน แต่ยังทนทำไปเรื่อยๆ เหมือนกรณีชาวไร่ชาวนาทั่วไปโดยไม่แสวงหาช่องทางแก้ไขให้หลุดพ้น มันคือการเบียดเบียนตนเอง ก็เป็นการกระทำที่ผิดวิธีเศรษฐกิจมัชฌิมาเช่นเดียวกัน ดังนั้น การผลิตการค้าเพื่อให้ได้มาซึ่งกำไรอย่างสมเหตุสมผลหรือที่เรียกว่า กำไรปกติ (normal profit) อันเป็นกำไรที่มีค่าไม่มากไปกว่าค่าแรงของตนเอง ถือว่าเป็นกำไรระดับ “มัชฌิมา” ไม่เบียดเบียนผู้อื่นและไม่เบียดเบียนตนเอง²

นักคิดอุดมคติชุมชนนิยมบางคนอาจจะเห็นว่า หัวโฑ Model น่าจะไม่เหมาะสม เพราะเป็น Model ที่ไปกระตุ้นความโลภของชาวบ้าน ไปทำให้ชาวบ้านค้าขายแสวงหากำไรในระบบทุนนิยม จะนำไปสู่การเอารัดเอาเปรียบ เกิดความแตกต่างทางชนชั้นในชุมชน ทำลายความมีน้ำใจต่อกัน ทำลายวัฒนธรรมเกื้อกูลกัน

หัวโฑ Model ตามข้อเสนอของผู้วิจัยยอมรับระบบการแสวงหากำไร แต่เป็นการแสวงหากำไรที่อิงอยู่กับหลักปรัชญาของพุทธธรรม คือ กำไรที่เป็น “ธรรม” ดำเนินงานธุรกิจที่เป็น “ธรรม” ธรรมของ “คฤหัสถ์” ที่เกี่ยวกับการส่งเสริมการค้าขายมีปรากฏอยู่ในพระไตรปิฎก เล่มที่ 20 อังคุตรนิกาย หมวด 3 (ติก) ซึ่งพระพุทธองค์ได้กล่าวถึงบุคคลที่จะทำการค้าขายให้ประสบความสำเร็จไว้ว่า

1. เป็นคนที่มีตาดี (วิสัยทัศน์ดี) คือ ย่อมรู้สิ่งที่จะพึงขายว่า สิ่งที่จะขายนี้ซื้อที่ไหน ขายเป็นที่ไหน จักได้ทุนเท่านี้ ได้กำไรเท่านี้

2. มีธุระดี (มีการบริหารจัดการดี) เป็นคนฉลาดที่จะซื้อ และขายสิ่งที่ตนพึงซื้อขาย (มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และมีข้อได้เปรียบในสินค้านั้นๆ)

3. ถึงพร้อมด้วยบุคคลที่จะพึงได้ (หมายถึงมีเครดิตดี) คือ พ่อค้าในโลกนี้ อันคฤหบดีหรือบุตรคฤหบดีผู้มั่งคั่ง ผู้มีทรัพย์มาก มีโอกาสมาก ทราบได้ว่า พ่อค้านี้เป็นผู้มีตาดี (วิสัยทัศน์ดี) ธุระดี (บริหารจัดการดี) สามารถจะเลี้ยงบุตรภรรยาและใช้คินแก่เขาตามเวลาได้ (ชำระหนี้ตรงเวลา) เขาต่างเชื้อเชิญพ่อค้าด้วยโอกาสว่า แน่ะ ท่านพ่อผู้สหาย แต่นี้ไปท่านเอาโอกาส (ยุคปัจจุบันคือการให้สินเชื่อหรือให้กู้ยืม) ไปเลี้ยงบุตรภรรยาและใช้คินแก่เราตามเวลา นี่เป็นลักษณะของพ่อค้าผู้ถึงพร้อมด้วยบุคคลที่จะเป็นที่ยอมรับ³

และพระพุทธองค์ยังได้สอนว่า ผู้ทำการค้าที่จะประสบความสำเร็จประกอบด้วย องค์วิบัติ 3 คือ

1. กัมมันตวิบัติ การงานวิบัติ บุคคลประเภทนี้เป็นผู้ฆ่าสัตว์ ฯลฯ (ละเมิดศีล 5) และพูดเพื่อเจ้า (พูดจาเชื่อถือไม่ได้)

2. อาชีวิวิบัติ คือ เป็นผู้ที่มีอาชีพผิด เลี้ยงชีพด้วยมิชฉาอาชีวะ (หรือทำการค้าขายด้วยวิธีที่ผิดศีลธรรม)

3. ทิฏฐิวิบัติ คือ เป็นผู้ที่มีมิชฉาทิฏฐิ มีความเป็นวิปริตว่า ไม่เข้าใจความเป็นเหตุความเป็นผล ทานที่ให้แล้วไม่มีผล ยัญที่บูชาแล้วไม่มีผล ฯลฯ

² ดู พระมหาสุ่ม ปญญาคูตโต และคณะ (2518) “พระพุทธศาสนากับเศรษฐกิจ” กรุงเทพฯ กองตำรา สภาการศึกษา มหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย หน้า 117. หนังสือเล่มนี้ได้รวบรวมเอาคำสอนทางพุทธศาสนาที่เกี่ยวกับเศรษฐกิจมาไว้ในเล่มเดียวกัน เพื่อแสดงให้เห็นว่า มีคำสอนต่างๆ มากมายที่เกี่ยวกับวิถีเศรษฐกิจของผู้ครองเรือนจะจัดกระจายอยู่ในพระไตรปิฎกเล่มต่างๆ.

³ ที่เดียวกัน.

จากที่กล่าวนี้ แสดงให้เห็นได้ชัดว่า แม้ในปรัชญาของพุทธศาสนา ก็ยังมีคำสอนเกี่ยวกับการค้าขาย ซึ่งช่องทางให้เห็นว่า ผู้ค้าขายควรจะทำอย่างไรจึงจะมีกำไร และพฤติกรรมอันใดของผู้ค้าขายที่จะนำไปสู่ความวิบัติ ดังนั้น ภารกิจชุมชนตามแบบหัวโตร Model จึงเป็นภารกิจที่สามารถที่จะรังสรรค์ขึ้นมาให้เป็นธุรกิจชุมชนมาเป็นผู้ทำการผลิตการค้าตามแนวทางแห่งพุทธองค์ได้ ดังนั้น การแสวงหากำไรจึงไม่ใช่สิ่งที่ขัดกับหลักพระพุทธศาสนา “โลกจริต” ของคฤหัสถ์จึงไม่ใช่สิ่งผิดปกติ ประเด็นปัญหาจึงอยู่ที่ว่า จะควบคุมมิให้โลกจริตมีมากเกินไปได้อย่างไร

อันโลกจริตของมนุษย์นั้น ไม่ว่าจะอยู่ในวิถีการผลิตใด ย่อมมีคนที่โลกอย่างไม่สิ้นสุดด้วยกันทั้งสิ้น ในสมัยแห่งพุทธองค์ พระพุทธเจ้าได้ตระหนักความจริงข้อนี้ ท่านจึงได้ตรัสไว้เป็นอมตะวาจาว่า นตถิ ตัณหาสมานที ไม่มีแม่น้ำใดที่จะกว้างใหญ่และลึกล้าเท่ากับความอยากมีอยากได้ของมนุษย์ และพระพุทธเจ้าท่านก็ทราบดีว่า ไม่มีทางที่จะทำให้มนุษย์ส่วนใหญ่ในโลกนี้จะถึงตัณหาเสียได้ ทำได้เพียงแต่ลดลงไปบ้าง ควบคุมมันไว้มิให้มากเกินไป ธรรมชาติของพระพุทธเจ้าจึงมีสองระดับ ระดับโลกุตระธรรม สำหรับผู้ที่ต้องการหลุดพ้นจากกิเลสทั้งปวง กับฆราวาสธรรม หรือธรรมของผู้ครองเรือนทั่วไป มุ่งให้ปฏิบัติ “ลดตัณหา” ลงไป ไม่ให้มากเกินไปจนเป็นเหตุเบียดเบียนผู้อื่น เบียดเบียนตนเอง และเบียดเบียนธรรมชาติ

ดังนั้น เศรษฐกิจหรือธุรกิจแนว “มัชฌิมา” จึงเป็นแนวทางเศรษฐกิจที่ต้องสร้าง 3 ดุลยภาพ คือ

1. ดุลยภาพระหว่างมนุษย์กับธรรมชาติ มนุษย์แสวงหาประโยชน์จากธรรมชาติ แปรธรรมชาติมาเป็นผลผลิตเพื่อสนองความต้องการของมนุษย์ โดยผ่านกระบวนการรื้อล้าง (de-construction) แล้วสร้างใหม่ (re-construction) เช่น การตัดต้นไม้ทำลายชีวิตต้นไม้ (de-construction) แล้วนำต้นไม้มาแปรรูป ทำเป็นเฟอร์นิเจอร์และเครื่องเรือนต่างๆ (re-construction) รื้อทำลายภูเขาเพื่อนำมาผลิตหินและปูนซีเมนต์ เป็นต้น กระบวนการรื้อล้างสร้างใหม่ หากดำเนินไปเรื่อยๆโดยไม่มีข้อจำกัด จะนำไปสู่ความล่มสลายของธรรมชาติ ทำลายสภาพแวดล้อม มีผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงของอุณหภูมิและบรรยากาศที่เป็นพิษเป็นภัยกับชีวิตและความเป็นอย่างของมนุษย์ ดังนั้น มนุษย์ต้องแสวงหาจุดความพอดี อย่าให้กระบวนการรื้อล้างสร้างใหม่มีมากเกินไป ควรจะมีการดูแลบำรุงรักษาและอนุรักษ์ธรรมชาติ รวมทั้งพยายามที่จะให้มีการผลิตซ้ำหรือผลิตใหม่ (re-production) เช่น การปลูกป่า เพื่อให้ธรรมชาติยังคงอยู่และรับใช้มนุษย์ต่อไป ดุลยภาพระหว่างมนุษย์กับธรรมชาติก็คือ การที่มนุษย์ใช้ประโยชน์จากธรรมชาติพร้อมๆกับการดูแลและอนุรักษ์ธรรมชาติ

2. ดุลยภาพระหว่างมนุษย์กับมนุษย์ (หรือกับสังคม) มนุษย์แต่ละคนไม่อาจดำรงอยู่ได้อย่างโดดเดี่ยวเพียงคนเดียว จำต้องอาศัยซึ่งกันและกัน พึ่งพาซึ่งกันและกันไม่ทางตรงก็ทางอ้อม การคงอยู่ของนายจ้างก็ต้องอาศัยแรงงานของลูกจ้าง การอยู่ได้ด้วยความเป็นลูกจ้างก็ต้องอาศัยการลงทุนของนายจ้าง เป็นต้น แต่ถ้าหากคนกลุ่มหนึ่งเบียดเบียนคนอีกกลุ่มหนึ่งจนคนกลุ่มถูกเบียดเบียนทนไม่ได้ คงอยู่ไม่ได้ ปัญหาก็ต้องตามมา เพราะธรรมชาติของมนุษย์ย่อมดิ้นรนต่อสู้เพื่ออยู่รอด การต่อสู้มีทั้งการต่อสู้กับธรรมชาติและต่อสู้กับกลุ่มคนอื่นที่เห็นว่าจำเป็นต้องต่อสู้ และการต่อสู้เมื่อรุนแรงขึ้นแล้วก็ยากที่จะควบคุมวิธีการได้ นี่คือการมาของความทรนทรายของสังคมในที่สุด ดังนั้น การดำรงชีพโดยการไม่เบียดเบียนผู้อื่นและไม่เบียดเบียนตนเองคือการรักษาดุลยภาพระหว่างมนุษย์กับมนุษย์ด้วยกัน

3. ดุลยภาพระหว่างกายกับจิต ดุลยภาพนี้คือเงื่อนไขของการสร้างความพอดีระหว่างความพึงพอใจกับคุณภาพชีวิต ข้อนี้เป็นปมเงื่อนไขสำคัญที่สุด เพราะถ้าสามารถรักษาดุลยภาพข้อนี้ได้ก็หมายความว่า

แต่แต่ละคนสามารถที่จะควบคุมตัณหาของตนเองให้อยู่ในวงจำกัด ไม่บริโภคมามากเกินไปจนเกิดโทษต่อร่างกาย ไม่อยากมืออยากได้ตามแรงปรารถนาแห่งจิตมากเกิน จนกระทั่งไปเบียดเบียนผู้อื่นและเบียดเบียนธรรมชาติ การรักษาดุลยภาพระหว่างกายกับจิตจึงเป็นปมเงื่อนที่สำคัญที่จะนำไปสู่ดุลยภาพระหว่างมนุษย์กับธรรมชาติ และมนุษย์กับมนุษย์ ดังนั้นในทางปฏิบัติ หากต้องการให้เกิดดุลยภาพทั้งสามระดับและเป็นไปโดยธรรมชาติ ไม่ต้องอาศัยกฎหมายและเครื่องมือทางการเมืองการปกครอง ลำดับแรกที่จะต้องเกิดขึ้นก่อนคือ ดุลยภาพระหว่างกายกับจิต ซึ่งจะทำให้เกิดความพอดีระหว่างความพอใจกับคุณภาพชีวิต นำไปสู่การจำกัดตัณหาและลดการเบียดเบียนตน เบียดเบียนผู้อื่น และเบียดเบียนธรรมชาติ

ในหลักธรรมแห่งพุทธศาสนาไม่เพียงยอมรับและส่งเสริมการค้าขายเท่านั้น ปรากฏในพุทธศาสนา ท่านพุทธทาส ยังเห็นการค้าขายเป็นการทำบุญ ท่านกล่าวว่า

“พ่อค้าธรรมดาสามัญปฏิบัติหน้าที่ของพ่อค้าอย่างไม่ทุจริต ไม่ขูดรีด ก่อให้เกิดความ สะดวกสบายขึ้นในสังคม จะต้องถือว่าพ่อค้าคนนั้นเป็นผู้ปฏิบัติธรรม จะต้องได้บุญ เพราะเป็นผู้ปฏิบัติธรรม นี่คือเศรษฐกิจของชาวพุทธ อันดับแรกสุดคือ การทำที่ได้บุญ การค้าส่วนที่เป็นการค้าคือการประกอบอาชีพให้อยู่รอดได้ และส่วนที่เขาทำให้สังคมได้ รับความสะดวก ได้รับความสุข เป็นการปฏิบัติหน้าที่ที่เรียกว่า “ได้บุญ”⁴

ดังนั้นตามแนวคิดท่านพุทธทาส การค้าขายได้ช่วยให้มนุษย์ได้รับความสุข ได้รับความสะดวก จึงถือว่าผู้ค้าขายโดยสุจริตเป็นผู้ปฏิบัติธรรม เป็นผู้ที่ทำบุญ ท่านพุทธทาสจึงเป็นผู้ที่ส่งเสริมให้ทำการค้าขาย (แต่ ต้องทำโดยสุจริต) เพราะด้านหนึ่งเป็นการประกอบอาชีพให้ชีวิตอยู่รอดได้ (ด้วยกำไร) ประการหนึ่ง และอีก ด้านหนึ่งเป็นการทำบุญแก่สังคม ซึ่งท่านได้ย้ำว่า การค้าขายที่จะได้กำไรและได้บุญด้วยนั้นต้องเป็นการค้า ขายแบบชาวพุทธ คือ

“ถ้าเป็นชาวพุทธ เขาจะต้องระมัดระวังสังวรอะไรบ้าง ถ้าเป็นชาวพุทธก็ทำอย่างไม่โกง ไม่ซื้อขายแลกเปลี่ยนอย่างโกง ... ถ้าพวกเขาที่ไม่เป็นชาวพุทธเขาก็เห็นว่า โกงดีกว่าได้ กำไรมากกว่า มันต่างกับกับชาวพุทธ เพราะถือว่าการค้าขายตรงไปตรงมาก็ได้กำไรพอ สมควรอยู่แล้ว ยังได้บุญอีกอย่างหนึ่งด้วย”⁵

“บริษัทธุรกิจชุมชน” เป็นของชาวบ้านของชุมชน ถ้าชาวบ้านเป็นผู้มีน้ำใจ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง หาก เป็นชาวพุทธที่แท้จริงย่อมเป็นผู้มีจริยธรรม การค้า การธุรกิจของชาวบ้าน ก็จะต้องดำเนินไปบนทางสายกลาง ด้วยความมีน้ำใจ ด้วยความมีจริยธรรม ไม่โกง ไม่ขูดรีด ไม่ทุจริต เป็นการทำบุญเพื่อยังประโยชน์ให้แก่ชุมชน เพื่อให้เกิดความสะดวกสบายและความผาสุกของชุมชน ธุรกิจชุมชนที่มีชาวบ้านประเภทนี้เป็นเจ้าของก็ต้อง เป็นธุรกิจที่มีศีลธรรม เป็นการปฏิบัติธรรม เป็นการทำธุรกิจที่ได้ทั้งกำไรและได้บุญตามแนวคิดของท่านพุทธทาส

การค้าขายของผู้มีศีลธรรมไม่ได้หวังกำไรที่ตัวเงินเพียงด้านเดียว แต่ได้ผลตอบแทนทางจิตใจคือ การ นำรายได้ไปสงเคราะห์ผู้อื่น สงเคราะห์สังคม รักษาสิ่งแวดล้อม ส่งเสริมวัฒนธรรม สิ่งเหล่านี้ท่านพุทธทาสเห็นว่า ถ้าจิตใจของผู้ทำการค้าขายต่ำเกินไปยอมทำไม่ได้ จิตใจต้องสูงพอสมควรจึงจะทำการค้าเช่นนี้ได้

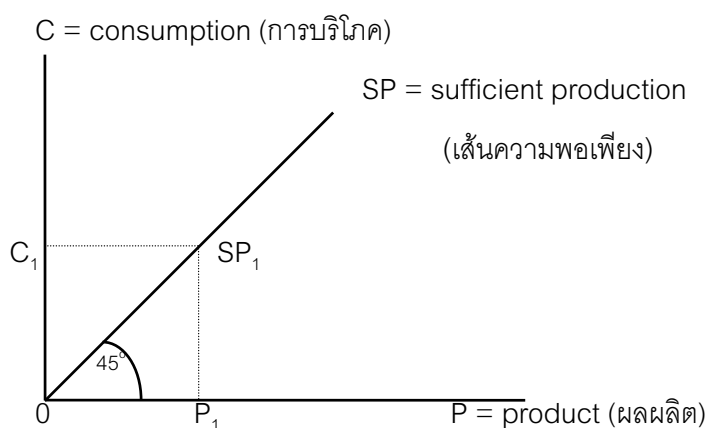
⁴ พุทธทาสภิกขุ ธรรมโมภิกขุ (2524) เศรษฐศาสตร์ชาวพุทธ กรุงเทพฯ กลุ่มศึกษาปฏิบัติธรรม หน้า 13.

⁵ เล่มเดียวกัน, หน้า 12.

ดังนั้นถ้าเราเชื่อว่าชาวบ้านชาวชุมชนมีน้ำใจดีอยู่แล้ว มีจิตใจสูงอยู่แล้ว การทำธุรกิจชุมชนตามแบบ หัวไทร Model มีแต่จะเป็นการสร้างบุญสร้างกุศล การค้าและการทำธุรกิจที่แสวงหากำไรโดยสุจริต เพื่อให้ธุรกิจเป็นเครื่องเลี้ยงชีพ บำรุงชีพ ให้มีความสุขโดยสุจริต (สัมมาอาชีวะ) จึงไม่ใช่ปัจจัยของการสร้างบาป สร้างความเสื่อมสลาย ให้แก่ชุมชน หรือไปทำลายความมีน้ำใจของชุมชน วิธีธุรกิจเช่นนี้เรียกว่าเป็นวิธีของ ธุรกิจแนวพุทธ

5.5.2 การอธิบายด้วยรูปเรขาคณิตอย่างง่าย

หัวไทร Model ยึดแนวทางหนึ่งคร้วเรือนสองวิธีการผลิต วิธีการผลิตที่หนึ่งคือ ความพยายามที่จะผลิตสิ่งที่จำเป็นต้องกินต้องใช้ให้เพียงพอต่อความต้องการในครัวเรือน ซึ่งสามารถแสดงให้เห็นการผลิตตามรูปเรขาคณิตดังนี้



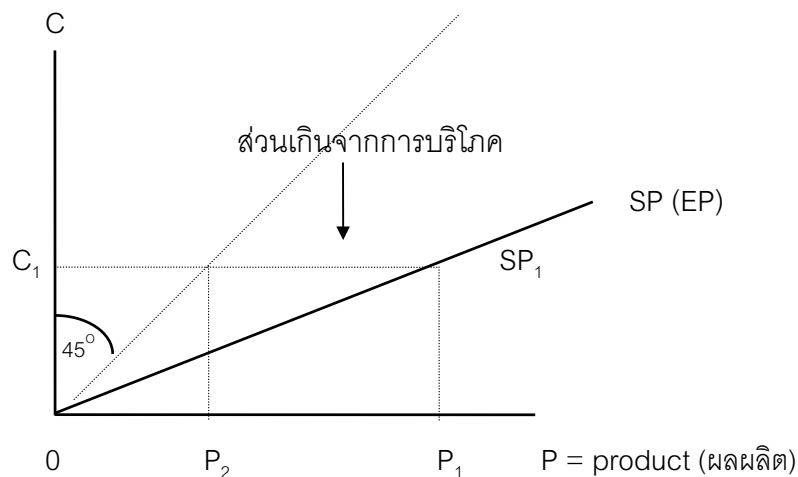
เส้น OC แสดงปริมาณการบริโภค

เส้น OP แสดงปริมาณการผลิต

เส้น SP แสดงความสัมพันธ์ระหว่างการผลิตและการบริโภคในภาวะที่ปริมาณผลผลิตพอดีกับปริมาณการบริโภค

จากรูป เส้น SP ทำมุม 45 องศา กับเส้น OC และ OP ดังนั้นทุกๆจุดบนเส้น SP จะมีระยะห่างจาก OC และ OP เท่ากันเสมอ เช่นที่จุด SP_1 เป็นการแสดงว่า ครัวเรือนบริโภคผลผลิตด้วยปริมาณ OC_1 และผลผลิตนั้นผลิตได้ OP_1 ซึ่ง $OC_1 = OP_1$ พอดี จึงเรียกว่า การผลิตได้เพียงพอต่อการบริโภค ไม่ขาดไม่เกิน

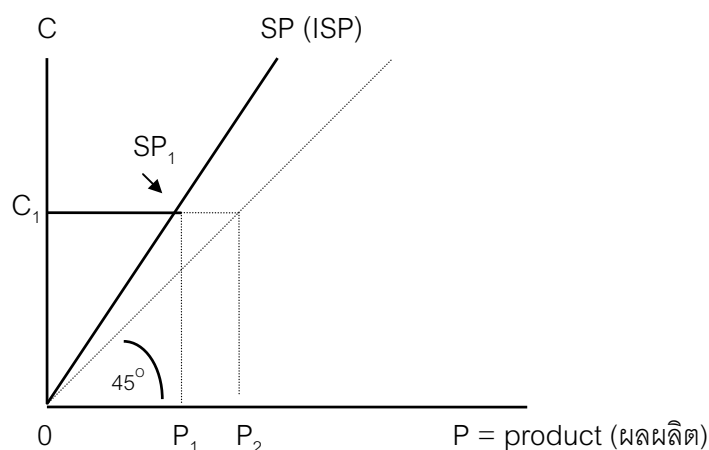
แต่ถ้าครัวเรือนต้องการให้ผลผลิตมีเหลือขาย ลักษณะการผลิตจะต้องมีมากกว่าระดับพอดี โดยเส้น SP จะทำมุมกับเส้น OP น้อยกว่า 45 องศา ดังนี้



รูปนี้แสดงให้เห็นการผลิตที่ได้มากกว่าปริมาณการบริโภค หรือผลิตได้เกินพอการบริโภคในครัวเรือน จะเห็นได้ว่า ณ จุด SP_1 การบริโภค OC_1 แต่การผลิตได้ OP_1 ซึ่ง $OP_1 > OC_1$ มากทีเดียว หรือกล่าวอีกนัยหนึ่ง การบริโภค OC_1 ต้องการผลผลิตเพียง OP_2 เท่านั้น ดังนั้น OP_1 จึงมากกว่า OC_1 ถึง P_2P_1 จึงเป็นส่วนเกินจากการบริโภคที่ควรนำออกขายในตลาดผลิตภัณฑ์

ดังนั้น ถ้าเส้น SP ยิ่งทำมุมกับเส้น OP น้อยกว่า 45° องศาเท่าใด ก็หมายความว่า ครัวเรือนสามารถผลิตได้เกินการบริโภคมาก หรือผลิตได้เหลือกินเหลือใช้จำนวนมาก เส้นอย่างนี้เราจะเรียกอีกชื่อหนึ่งว่า EP หรือ exchange production หรือเส้นการผลิตที่เกินการบริโภคและนำออกขาย

ในทางตรงข้าม หากครัวเรือนไม่สามารถผลิตได้พอเพียงกับความต้องการกินความต้องการใช้ เส้น SP จะทำมุมกับเส้น OC มากกว่า 45° องศา ดังนี้

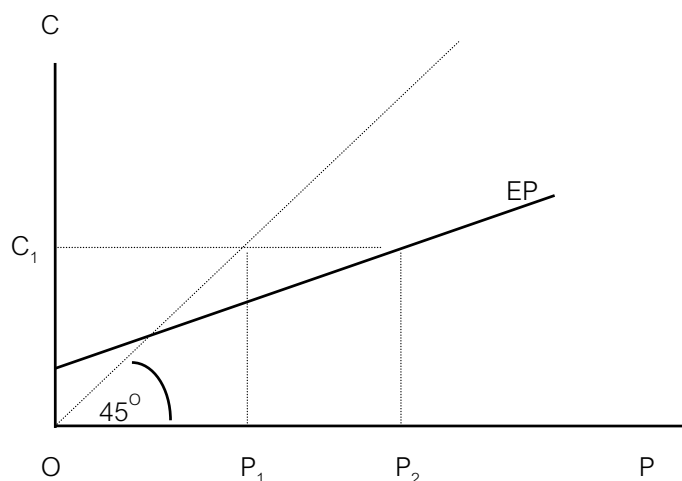


ณ จุด SP_1 เป็นจุดที่แสดงให้เห็นว่า ครัวเรือนมีความต้องการบริโภค OC_1 แต่การผลิตของครัวเรือนได้เพียง OP_1 ระดับการผลิตพอเพียงคือ OP_2 ส่วนที่ขาดไปหรือส่วนที่ต้องการเพิ่มคือ P_1P_2 เพราะฉะนั้นเส้น

SP ก็จะกลายเป็นเส้น ISP หรือ insufficient production

ในสภาพเช่นนี้ครัวเรือนจะมีปัญหา นำไปสู่ภาวะหนี้สิน คือต้องไปหยิบยืมคนอื่นมา (อาจจะในรูปแบบของเงินหรือสิ่งของก็ได้) และถ้าการผลิตปีต่อมายังคงได้เพียง OP_1 ปัญหา ก็จะยิ่งทับถม ประการแรก ไม่เพียงพอต่อการบริโภคอยู่แล้ว ประการที่สอง ผลผลิต OP_1 ยังต้องแบ่งเอาไปชำระหนี้อีกด้วย ก็ยิ่งทำให้ไม่เพียงพอต่อการบริโภคในครัวเรือน ความขาดแคลนจะมากกว่า P_1P_2 เพราะฉะนั้นการผลิตให้เพียงพอต่อความต้องการในครัวเรือนจึงเป็นความจำเป็นอันดับแรก

วิธีการผลิตประเภทที่สองของหัวโหล Model คือ การผลิตเพื่อป้อนตลาดหรือเป็นการผลิตที่มีเป้าหมายหลักที่จะแลกเปลี่ยนเป็นเงินตรา เพื่อให้ได้เงินมาซื้อหาปัจจัยอื่นๆที่ครัวเรือนต้องการ แต่ผลิตเองไม่ได้ การผลิตแบบนี้แม้มุ่งผลิตเพื่อขาย แต่ส่วนหนึ่งก็ต้องใช้ในครัวเรือนด้วย เช่น ถ้าเป็นเมล็ดพืชส่วนหนึ่งก็ต้องเก็บไว้ทำพันธุ์ ส่วนหนึ่งบริโภคในครัวเรือนด้วย กรณีพริกและพืชผักของหัวโหลอยู่ในลักษณะนี้ชัดเจน ดังนั้นส่วนที่เหลือขายจึงมีความสัมพันธ์กับการบริโภค ซึ่งสามารถแสดงให้เห็นด้วยรูปเรขาคณิตวิเคราะห์ ดังนี้



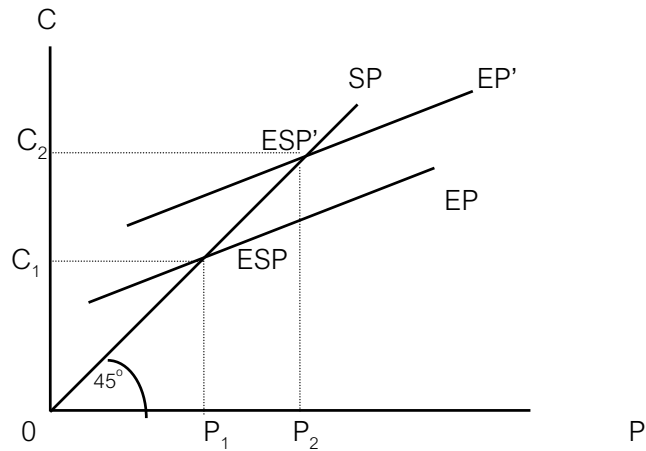
จากรูป เส้น OC แสดงปริมาณการบริโภค

เส้น OP แสดงปริมาณผลผลิตที่เกินการบริโภคและนำออกขาย

เส้น EP คือเส้น exchange production ที่แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปริมาณการบริโภคและปริมาณผลผลิตที่นำออกขาย

เส้น EP มีลักษณะลาดขึ้นจากซ้ายไปขวา เป็นการแสดงว่า ถ้ามีการบริโภคมากก็ต้องมีการผลิตมากๆ ส่วนที่เหลือขายก็จะมาก โดยทั่วไปถ้าเป็นการผลิตที่เน้นนำออกขาย เส้น EP จะมีลักษณะลาดชันน้อยหรือเกือบจะทำมุมฉากกับเส้น OC และจุดเริ่มต้นของเส้น EP อยู่เหนือจุด O หมายความว่า การผลิตได้เกินกว่าการบริโภคทุกปีก็อาจเหลือไว้ (หรือเป็นเงินออมก็ได้) สำหรับการบริโภคต่อไป ดังนั้น แม้ไม่ผลิตเลยก็ยังม่ผลผลิตจากปีก่อนให้บริโภคได้ จากรูป เป็นการแสดงให้เห็นว่า การบริโภคมีเพียง OC_1 ใช้ผลผลิตไปเพียง OP_1 เท่านั้น แต่ผลิตได้ OP_2 ส่วนที่นำออกขายมีถึง P_1P_2

รูปแสดงดุลยภาพการผลิตเพื่อบริโภคควบคู่กับการมีผลผลิตเพื่อขาย



ให้แกน OP แสดงผลผลิตรวมทุกชนิดของครัวเรือน

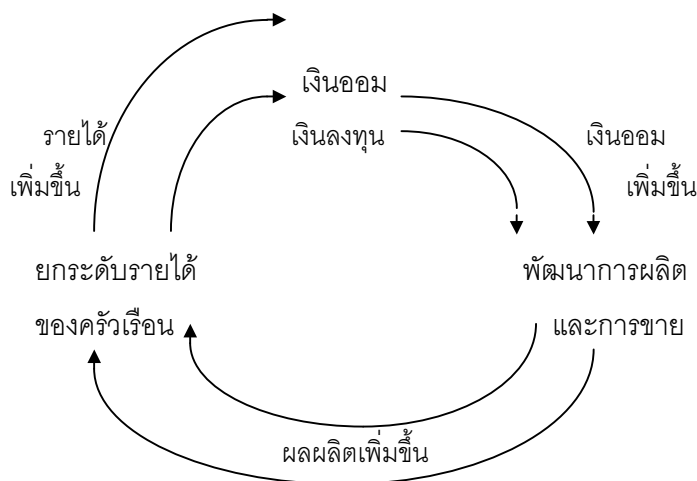
และแกน OC แสดงปริมาณการบริโภคผลผลิตทุกชนิดในครัวเรือน

ดังนั้น ถ้าสมมติว่า ณ จุดพอเพียง ESP การบริโภคในครัวเรือน OC_1 เป็นระดับการบริโภคที่พอเพียง และมีผลผลิต OP_1 เพียงพอต่อความต้องการบริโภคในครัวเรือน ณ ระดับปริมาณผลผลิตดังกล่าว (OP_1) จะไม่มีผลผลิตเหลือขายเลย หากครัวเรือนต้องการให้มีผลผลิตชนิดใดชนิดหนึ่งหรือทุกชนิดรวมกันเหลือขาย จะต้องมีการเพิ่มผลผลิตชนิดใดชนิดหนึ่งหรือทุกชนิดให้มากกว่าปริมาณการบริโภค หรือทำให้ เส้น EP เลื่อนสูงขึ้นเป็น EP' ซึ่งจะทำให้ผลผลิตรวมของครัวเรือนเป็น OP_2 หรือเพิ่มขึ้น P_1P_2 ซึ่ง P_1P_2 นี้คือผลผลิตที่เกินการบริโภคจากระดับปัจจุบัน (OC_1) เป็นผลผลิตที่เพิ่มขึ้นเพื่อนำไปขาย ซึ่งตามหัวโตร Model เป็นการขายเพื่อให้ได้กำไร เพราะการผลิตส่วนนี้เป็นการผลิตที่ตั้งใจผลิตให้เกินความต้องการในครัวเรือน เป็นการลงทุนลงแรงเพื่อให้ได้ผลตอบแทนที่คุ้มค่า ดังนั้น ถ้าหากขายแล้วไม่ได้กำไรก็ควรหลีกเลี่ยงการผลิตเพิ่ม เพราะจะทำให้รายได้หรือทรัพย์สินของครัวเรือนหมดไปโดยไม่จำเป็น ควรจะทำการผลิต ณ ระดับ OP_1 พอกินพอใช้ในครัวเรือนก็พอแล้ว

และจากรูปนี้ หากต่อมาครัวเรือนมีสมาชิกเพิ่มขึ้น หรือครัวเรือนเพิ่มระดับการบริโภคมากขึ้น จนปริมาณการบริโภคเป็น OC_2 หรือเพิ่มขึ้นอีก C_1C_2 ครัวเรือนก็จะไม่มีผลผลิตเหลือขาย หากต้องการหารายได้จากการขายผลผลิต ก็มีเพียงสองทางคือ ทางแรก ต้องพยายามเพิ่มผลผลิตให้มากขึ้น หรือทางที่สอง พยายามบริโภคให้น้อยลง เพื่อให้เกิดส่วนเกินหรือเป็นส่วนการออม (saving) ให้มากขึ้น ซึ่งหากมีการออมมากขึ้นจะก่อให้เกิดการสะสมทุน ทุนสะสมนี้หากนำไปพัฒนาการผลิตของครัวเรือน ก็จะทำให้ผลผลิตเพิ่มขึ้น มีส่วนที่จะนำออกขายได้มากขึ้น เพิ่มรายได้ของครัวเรือนให้สูงขึ้น รวมทั้งเพิ่มเงินออมของครัวเรือนด้วย

เงินออมนี้ตามแนวทางของธุรกิจชุมชนควรนำไปรวมทุนจัดตั้งเป็นกลุ่มสัจจะออมทรัพย์ เพื่อเป็นทุนของธุรกิจชุมชนต่อไป พัฒนาการของการผลิตเพื่อกินเพื่อใช้ควบคู่กับการผลิตเพื่อขาย จะส่งเสริมให้เกิดเงินออม การขยายการผลิตจากเงินออมและธุรกิจชุมชน สร้างธุรกิจสามขาของระบบเศรษฐกิจตลาดคือ การผลิต

การค้า และการเงิน (กลุ่มสัจจะออมทรัพย์) ครอบงำ ตามความจำเป็นของระบบเศรษฐกิจตลาด ในระดับครัวเรือนจะก่อให้เกิดวงจรเศรษฐกิจที่พึงปรารถนาคือ



กระบวนการออมและการสะสมทุนเช่นนี้จะเกิดขึ้นได้ก็ต่อเมื่อชุมชนมีจิตสำนึก มีความเข้าใจ และมีการพัฒนาธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ดังนั้น การศึกษาเพื่อยกระดับความรู้ความเข้าใจของชุมชนจึงควรมีระบบการศึกษาของตนเองด้วย การเติบโตของธุรกิจชุมชนจึงต้องมีการผลิต การค้า การเงิน และการศึกษา

5.5.3 บททดลองเสนอ กลยุทธ์การเพิ่มปริมาณเงินของชุมชน

การผลิตในชุมชนเกือบทั้งหมดเป็นการผลิตขนาดเล็กหรือการผลิตครัวเรือน เงินทุนที่ใช้ลงทุนเพียงรายละ 10,000-20,000 บาท การผลิตเหล่านี้เป็นการผลิตด้านการเพาะปลูกหรือการผลิตของชาวประมงพื้นบ้าน การผลิตที่ลงทุนครั้งละหลายหมื่นหรือเป็นจำนวนแสนคือการเลี้ยงกุ้ง ซึ่งมีจำนวนไม่มากเมื่อเทียบกับการเกษตรทั้งหมด

แม้การทำธุรกิจเชิงพาณิชย์ เช่น ร้านค้าชุมชนหรือกลุ่มการผลิตที่รวมกันเป็นสหกรณ์ วงเงินการลงทุนของสมาชิกก็ไม่มาก การกู้ยืมเงินจากสหกรณ์หรือจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรส่วนใหญ่วงเงินกู้ของแต่ละรายก็มักจะไม่เกิน 50,000 บาท

ในหลายๆชุมชนที่เริ่มนำเอาเงินออมจากกลุ่มสัจจะออมทรัพย์ไปทำการผลิต โดยไม่พึ่งเงินกู้จากสถาบันการเงินของภาคธุรกิจทั่วไป วงเงินเหล่านี้ส่วนใหญ่มักจะเป็นรายละ 5,000 บาทหรือหมื่นบาท เงินเพียงจำนวนน้อยนี้มีค่าและมีนัยสำคัญต่ออาชีพของสมาชิกชุมชนมาก ทำให้สามารถนำไปทำการผลิต ขายได้เงิน และนำเงินรายได้ไปหมุนทำการผลิตต่อไปได้

จากข้อสังเกตดังกล่าวนี้ ผู้วิจัยเห็นว่า หากทำให้เงินออมที่พอจะมีอยู่ในชุมชนสามารถนำไปใช้ “หมุน” (หรือทำให้มี velocity) อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดแล้ว ชาวบ้านก็จะสามารถใช้เงินนั้นก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดได้

กลยุทธ์ประการหนึ่งที่จะทำให้ “เม็ดเงิน” เกิดประโยชน์สูงสุด ก็คือ การทำให้เกิดส่วนขยายของเม็ดเงินหรือการเพิ่มปริมาณโดยมี “เม็ดเงิน” เท่าเดิม ตัวอย่างเช่น ในระบบธนาคาร การออก “เช็ค” ให้ผู้ฝากเงิน (กระแสรายวัน) เป็นการขยายอำนาจซื้อของเม็ดเงิน เพราะเม็ดเงินจริงยังไม่ถูกถอนออกมาตราบเท่าที่ผู้ถือ

เช็คยังไม่ได้นำเช็คไปขึ้นเงิน และโดยทั่วไปผู้ถือ “เช็ค” ก็มักจะนำ “เช็ค” นั้นเข้าบัญชีเงินฝากของตนโดยมิได้เบิกเงินออกมาใช้ ธนาคารจึงสามารถนำเอาเม็ดเงินตามจำนวนที่ปรากฏอยู่ในเช็คไปใช้ในทางอื่นได้อีก เช่น ให้คนกู้ไปใช้หรือเบิกให้คนอื่นที่ต้องการใช้เงินสด เป็นต้น แสดงให้เห็นว่า เงินก้อนเดียวนั้นก่อให้เกิดกำลังซื้อได้มากกว่า 1 ครั้ง ในเวลาเดียวกัน คือ เกิดกำลังซื้อตามเวลาของการใช้เช็คและเกิดกำลังซื้อโดยการนำเม็ดเงินจำนวนนั้นโดยตรง

จากธรรมชาติของ “เงิน” ในระบบธนาคารดังกล่าว สามารถนำมาปรับใช้กับระบบเงินของชุมชนได้ หากกลุ่มออมทรัพย์หรือสถาบันออมทรัพย์ของชุมชนมีขนาดใหญ่พอ มีสมาชิกชุมชนมากพอ ซึ่งความเป็นได้ในอันที่จะทำให้กลุ่มออมทรัพย์มีเครือข่ายที่ใหญ่ขึ้น มีเครือข่ายสมาชิกจำนวนมาก ก็โดยการประสานกลุ่มออมทรัพย์แต่ละกลุ่มให้อยู่ในเครือข่ายเดียวกัน เช่น กลุ่มออมทรัพย์แถบทะเลน้อยหลายๆกลุ่มได้ประสานกันสร้าง “เครือข่ายกลุ่มออมทรัพย์” เครือข่ายนี้ทำหน้าที่คล้ายๆสถาบันกลางของกลุ่มออมทรัพย์ หากเทียบกับระบบสถาบันการเงินระดับชาติก็เป็นเหมือนธนาคารกลางหรือธนาคารแห่งประเทศไทย ที่ทำหน้าที่ควบคุม ดูแล ตรวจสอบ และประสานบทบาทและหน้าที่ของธนาคารพาณิชย์ในการดำเนินงานต่างๆ

การสร้างส่วนขยายของเม็ดเงินของกลุ่มออมทรัพย์ต่างๆจึงอาจเป็นไปได้ โดยให้เครือข่ายกลางเป็นผู้ออกบัตรชุมชน (Community note = CN) มีลักษณะคล้ายๆคูปองหรือบัตรเครดิต ที่เครือข่ายรับประกัน 100% ตามมูลค่า หมายความว่า ถ้า CN มีมูลค่าหน้าบัตร 100 บาท ก็สามารถนำ CN ไปขึ้นเงิน 100 บาทได้จากเครือข่ายกลาง หรือจากกลุ่มออมทรัพย์ทุกกลุ่มที่เป็นสมาชิกของเครือข่ายกลาง

การที่ CN สามารถที่จะเปลี่ยนเป็นเงินตราประจำชาติ (National Currency = NC) ได้ตลอดเวลาจากกลุ่มออมทรัพย์ในเครือข่าย จะทำให้ CN มีค่าเทียบเท่า NC ในชุมชนนั้นๆ

และถ้าชุมชนนั้นมีเครือข่ายธุรกิจชุมชนหลากหลาย ทั้งกลุ่มออมทรัพย์ กลุ่มการผลิต และกลุ่มการค้า ที่มีความสัมพันธ์เชื่อมโยงกัน CN ก็จะถูกกำหนดให้เป็นเหมือนคูปองหรือคล้ายเช็คที่มีอำนาจซื้อในชุมชนนั้นๆ ตามมูลค่าที่กำหนดในบัตร

CN จะต่างจากเช็คตรงที่ว่า CN แต่ละใบจะมีมูลค่าที่แน่นอนปรากฏอยู่ ขณะที่มูลค่าของเช็คขึ้นอยู่กับเจ้าของ จะเขียนตัวเลขลงไปว่าเช็คใบนั้นมีมูลค่าเท่าไร CN จึงมีลักษณะเหมือนคูปองมากกว่าเช็ค

การสร้าง CN ขึ้นมามีเป้าหมายหลัก 2 ประการ ประการแรก เป็นการขยายอำนาจซื้อของ “เม็ดเงิน” โดยการสร้างเงาของเม็ดเงินขึ้นมาในรูปของบัตรชุมชน ที่ใช้เป็นสื่อกลางในการแลกเปลี่ยนได้ เท่ากับเป็นการเพิ่มปริมาณเงินและสภาพคล่องในชุมชน ประการที่สอง CN จะใช้หมุนเวียนได้เฉพาะในชุมชนที่ยอมรับ CN เท่านั้น ทำให้ปริมาณเงินส่วนนี้ “ถูกบังคับ” ให้ไหลวนอยู่ในชุมชนเท่านั้น ไม่รั่วไหลออกไปข้างนอก

กลไกการไหลเวียนของ CN ที่จะทำให้บรรลุเป้าหมายมี 2 ประการดังนี้

1. การเริ่มต้นใช้ CN ใช้ควบคู่กับ NC เช่น เริ่มจากอัตราส่วน CN:NC = 20:80 ตัวอย่างเช่น เมื่อสมาชิกของกลุ่มออมทรัพย์กู้เงินจากกลุ่มออมทรัพย์ 1,000 บาท กลุ่มออมทรัพย์จะจ่ายเงินสดให้ 800 บาท บัตรชุมชนอีก 200 บาท รวม 1,000 บาท นี่เป็นการไหลรอบแรกของ CN ซึ่งทำให้มีการประหยัดเม็ดเงิน 200 บาท ซึ่งเม็ดเงิน 200 บาทนี้ กลุ่มออมทรัพย์สามารถนำไปใช้ประโยชน์ด้านอื่นต่อไป คือ ให้คนอื่นกู้ แต่คนอื่นที่มากู้ 200 บาทนี้ กลุ่มออมทรัพย์ก็อาจจะจ่ายเป็นเม็ดเงินจริงๆไปเพียง 160 บาท จ่ายบัตรชุมชนให้ 40 บาท กลุ่มออมทรัพย์ก็ยังเหลือเม็ดเงินในมืออีก 40 บาท ถ้ามีคนสามมาขอกู้เงิน 40 บาทนี้ไปอีก กลุ่มออม

ทรัพย์ก็จะให้เมล็ดเงินไป 32 บาท บัตรชุมชน 8 บาท จึงเหลือเมล็ดเงินอีก 8 บาท เป็นต้น

จากตัวอย่างดังกล่าว เม็ดเงิน 1,000 บาทของ กลุ่มออมทรัพย์ สามารถสร้างจำนวนเงินให้กู้ได้ดังนี้

	เม็ดเงิน (NC)	บัตรชุมชน (CN)	รวมการให้กู้
คนที่ 1 ได้	800	200	1,000
คนที่ 2 ได้	160	40	200
คนที่ 3 ได้	32	8	40
เหลือเม็ดเงิน	8 (ควรเก็บไว้ในมือ สำหรับการแลกเปลี่ยนของบัตรชุมชน)		

จากตัวอย่างข้างบน จะเห็นได้ว่า กลุ่มออมทรัพย์สามารถให้กู้ได้ถึง 1,240 บาท และยังมีเงินเหลือในมืออีก 8 บาท มูลค่าการให้กู้ 1,240 บาทนี้มากกว่าเมล็ดเงินที่มีอยู่ 1,000 บาท ถึง 240 บาท ซึ่ง 240 บาทนี้คือ ส่วนขยายอำนาจซื้อของเม็ดเงิน 1,000 บาท ดังนั้นจึงเท่ากับว่า CN ได้ขยายอำนาจซื้อและเพิ่มปริมาณเงินให้แก่ชุมชน ทำให้ชุมชนมีสภาพคล่องมากขึ้น

2. แหล่งรองรับการใช้ CN โดยทั่วไปสมาชิกชุมชนที่เป็นสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์จะต้องมีการส่งเงินสมทบกลุ่มออมทรัพย์ทุกเดือนตามความสามารถ เช่น เดือนละ 20 บาท หรือ 100 บาท เป็นต้น ดังนั้นสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์สามารถใช้บัตรชุมชนชำระหนี้สมทบหรือเงินสะสมเข้ากลุ่มได้

ประการต่อมา สมาชิกผู้กู้เงินจะต้องคืนเงินต้นและดอกเบี้ยให้แก่กลุ่มออมทรัพย์ทุกๆเดือน ก็สามารถที่จะใช้บัตรชุมชนชำระหนี้ต้นและดอกเบี้ยให้กลุ่มได้

ในกรณีที่ชุมชนมีกลุ่มการผลิต มีร้านค้า สมาชิกสามารถใช้บัตรชุมชนชำระค่าสินค้าในหมู่สมาชิกของกลุ่มได้ สรุปว่า ช่องทางการใช้บัตรชุมชนมี 4 ช่องทางคือ จ่ายเงินกู้ในรูปบัตรชุมชน ส่งเงินสมทบหรือเงินสะสมให้กลุ่มด้วยบัตรชุมชน ชำระหนี้ให้กลุ่มออมทรัพย์ด้วยบัตรชุมชน และชำระค่าสินค้าด้วยบัตรชุมชน

3. การเปลี่ยน CN เป็น NC โดยหลักการสามารถเปลี่ยนได้ตลอดเวลาตามมูลค่าของบัตร ดังนั้นอาจเกิดคำถามว่า หากทุกคนนำบัตรไปแลกเป็นเงินพร้อมๆกัน กลุ่มออมทรัพย์ต่างๆจะมีให้แลกได้หรือไม่? การแก้ปัญหานี้มี 2 ประการคือ

3.1) กลุ่มออมทรัพย์ต้องเก็บเงินสดไว้จำนวนหนึ่งให้เพียงพอต่อการแลกเปลี่ยน ถ้าหากไม่พอจะต้องมีช่องทางหรือมีหลักประกันว่า สามารถจะกู้ยืมทุนที่จากแหล่งเงินอื่นมาแลกบัตรชุมชนได้ เพื่อรักษาระดับความเชื่อมั่นไว้ เพราะถ้าหากบัตรชุมชนแลกเป็นเงินไม่ได้ ความเชื่อมั่นจะหมดไป และจะไม่มีใครใช้บัตรชุมชน

3.2) กลุ่มออมทรัพย์ต่างๆจะต้องคำนวณให้ดีว่า เงินสะสมเข้ากองทุนบวกเงินชำระหนี้ (ต้นและดอกเบี้ย) ของสมาชิก ในรอบ 3-6 เดือน เป็นกี่เปอร์เซ็นต์ของเงินที่สมาชิกกู้ ถ้าเป็นประมาณร้อยละ 20 ของจำนวนเงินกู้ ก็ต้องจ่ายบัตรชุมชนให้ไปไม่เกินร้อยละ 20 ถ้าเป็นร้อยละ 30 ของเงินกู้ ก็สามารถจ่ายบัตรชุมชนให้ได้ถึงร้อยละ 30 เป็นต้น เพราะทำให้สมาชิกผู้กู้มั่นใจว่า อย่างน้อยบัตรชุมชนนี้เก็บไว้ชำระหนี้ของแต่ละงวดได้ และไม่ต้องเก็บไว้นานเกินไป และการที่ต้องเก็บบัตรชุมชนไว้เพื่อการชำระหนี้ ก็เท่ากับเป็นการตัดโอกาสให้สมาชิกลำนำบัตรชุมชนไปแลกเป็นเงินสด และการที่ไม่แลกเป็นเงินสดก็ทำให้เงินสดของชุมชนมีโอกาสไหลออกนอกชุมชนน้อยลง ยิ่งถ้าชุมชนมีร้านค้า มีการขายสินค้าโดยสมาชิก บัตรชุมชนนี้ชำระค่าสินค้าได้

จากที่กล่าวมา ผู้วิจัยเห็นว่า แนวคิดดังกล่าวนี้น่าจะเป็นไปได้ ผู้วิจัยกำลังแสวงหาช่องทางที่

จะนำไปทดลองใช้ โดยเฉพาะในกลุ่มออมทรัพย์ทางภาคใต้ และอาจจะนำไปใช้ที่บริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทร โดยขั้นแรกให้สมาชิกของบริษัทจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์ขึ้นมา จากนั้นจึงนำ CN ไปใช้หมุนเวียนผ่านระบบการออมการกู้ และการซื้อขายสินค้ากับบริษัท

บรรณานุกรม

ภาษาไทย

- ไจมนัส พลอยดี (2540) **ปัจจัยที่มีต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของธุรกิจชุมชน: เปรียบเทียบระหว่างภาพรวมและภาพย่อย** (อ.คำเชื่อนแก้ว จ.ยโสธร และ อ.ลานสกา จ.นครศรีธรรมราช) วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ฉัตรทิพย์ นาถสุภา (2527) **เศรษฐกิจหมู่บ้านไทยในอดีต** กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์สร้างสรรค์.
- ธวัชชัย วงศ์นาสุนทร (2541) **แบบแผนการผลิตหัตถกรรมทอผ้าพื้นเมือง: กรณีศึกษาหมู่บ้านไทลื้อจังหวัดน่าน** วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ประดิษฐ์ มัชฌิมา (2523) **สังคมวิทยาชนบทและสหกรณ์** ภาควิชาสหกรณ์ คณะเศรษฐศาสตร์และบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- ปาริชาติ วลัยเสถียร และคณะ (2539) **รายงานสำรวจสถานการณ์เกี่ยวกับธุรกิจชุมชน** กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (โรเนียว).
- ป้วย อิงภากรณ์ (2523) **เศรษฐทฤษฎี** กรุงเทพฯ: สมาคมเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- พิทยา ว่องกุล (2533) **วิธีทำเงินล้านในหมู่บ้าน** กรุงเทพฯ: ชุมชนพัฒนา.
- (2539) **ยกเครื่องเมืองไทย: จินตนาการสู่ปี 2000** เอกสารประกอบการสัมมนา 26-28 กันยายน 2539.
- (2539) **เศรษฐกิจและอภิปไตยชุมชนไทย** กรุงเทพฯ: อัมรินทร์บุ๊กเซนเตอร์.
- พุทธทาสภิกขุ และวรมหาภิภักขุ (2524) **เศรษฐศาสตร์ชาวพุทธ** กรุงเทพฯ: กลุ่มศึกษาปฏิบัติธรรม.
- ภาวดี ทองอุไทย และคณะ (แปล) (2527) **ยุคทองของนักเศรษฐศาสตร์** (จาก Danial R. Fusfeld 4th edition 1982) สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- โมดัส คอนซัลแทนส์ จำกัด (2539) **โครงการศึกษาเพื่อจัดทำแผนปฏิบัติการและจัดลำดับความสำคัญการลงทุนเพื่อแก้ไขปัญหาสิ่งแวดล้อม จังหวัดนครศรีธรรมราช (รายงานฉบับสมบูรณ์)** เล่ม 1.
- วารี พงษ์เวช (2522) **พจนานุกรมอังกฤษ-ไทยว่าด้วยเศรษฐศาสตร์การธนาคารและธุรกิจ** (พิมพ์ครั้งที่สอง) กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ดวงกมล.
- วารสารเศรษฐศาสตร์การเมือง (เพื่อชุมชน)** ฉบับที่ 5 (เมษายน-มิถุนายน 2541)
- เศรษฐสยาม (2529) **หมายเหตุจากโพยมวง: วิธีแห่งสังคมพึ่งตนเอง** กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์สมพันธ์.
- (2540) **ลัทธิบริโภคนิยมกับชุมชน** กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์สมพันธ์.
- สมภพ มานะรังสรรค์ (2528) **เศรษฐกิจชนบทไทย: วิธีการผลิตและการตลาดของภาคเกษตรกรรมไทยปัจจุบัน** กรุงเทพฯ: สถาบันวิจัยสังคม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สถาบันวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยขอนแก่น (2539) **องค์กรชุมชน: กลไกเพื่อแก้ปัญหาและพัฒนาสังคม** กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.
- สุ่ม ปุณณคุตโต และคณะ (2518) **พระพุทธศาสนากับเศรษฐกิจ** กรุงเทพฯ: กองตำรา สภาการศึกษา มหามกุฏราชวิทยาลัย

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (2522) **ชนบทไทย** กรุงเทพฯ: โรงเรียนสำนักงานเลขาธิการคณะรัฐมนตรี.

อภิชาติ พันธเสน (2539) **แนวคิด ทฤษฎี และภาพรวมของการพัฒนา** กรุงเทพฯ: มูลนิธิภูมิปัญญา.

----- (2539) **ความหวัง ทางออก และทางเลือกใหม่** กรุงเทพฯ: มูลนิธิภูมิปัญญา.

อาทิตย์ (หนังสือพิมพ์รายสัปดาห์) ฉบับวันที่ 1-7 พฤษภาคม 2541.

ยัต เจสสัน และทวี ตะเวทิกุล (2518) **ลัทธิเศรษฐกิจ** กรุงเทพฯ: สมาคมเศรษฐศาสตร์ธรรมศาสตร์.

ภาษาอังกฤษ

Allen, Robert (1999) **Community Enterprise: Civil Society of the Economic Question** (Sheet). Birmingham: University of Birmingham.

Cox, Oliver C. (1948) **Cast, Class and Race**. London: Modern Reader Paperback.

Clark, John (1991) **Democratizing Development: The Role of Voluntary Organization**. Kumarian Press, West Hartford.

Cutler, Antony et.al. (1977) **Marx's capital and Capitalism Today**. London: Routledge & Kegan Paul.

Eton, John (1949) **Political Economy: A Marxist Text Book**. London: Lawrence & Wishart.

Heilbroner, Robert (1958) **The Making Economic Society** (2nd edition). Englewood Cliffs: Prentice Hall International Inc.

Hoy, Paula (1998) **Players and Issues in International Aid**. West Hartford: Kumarian Press.

Hulme & Mosley P. (1996) **Finance Against Poverty**. vol.1, London: Routledge.

Jackson, Michale P. (1982) **Industrial Relations** (2nd edition). London: Croom Helm.

Mark, Karl (1978) **The Revolution of 1848 (Manifesto of the Communist Party)**. London: Penguin Book in association with New Left Review.

Mark, Karl and Engles, Frederick (1976) **Selected Works**. Moscow: Progress Publishers.

Meek, Ronald L. (1979) **Study in Labour Theory of Value**. London: Lawrence & Wishart.

Payutto, P.A. (1994) **Buddhist Economics: A Middle Way for the Market Place**. Bangkok, Buddhadhamma Foundation.

Scruton, Roger (1982) **A dictionary of Political Thought**. London, The Macmillan Press.

Stiegeler, S.E. and Thomas Glyn (ed.) (1976) **A Dictionary of Economics and Commerce**. London: Pan Reference Books.

Thomas, Henk and Logan Chris (1982) **Mondragon and Economic Analysis**. London: George Allen & Unwin.