ที่ทำการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านสารภี

ถอดรหัสความสำเร็จชุมชนบ้านสารภี สมุทรสงคราม

“รวมเป็นหนึ่ง เพื่อชุมชนที่ยั่งยืน”

วิสาหกิจชุมชนบ้านสารภี ต.จอมปลวก อ.บางคนที จ.สมุทรสงคราม ที่นี่เป็นทั้งศูนย์การเรียนรู้เศรษฐกิจพอเพียงและตลาดประชารัฐขนาดย่อม ซึ่งเป็นการรวมตัวกันของชาวชุมชนบ้านสารภี นำสินค้าทางการเกษตรจากการผลิตและแปรรูปของตนเองมาวางจำหน่ายร่วมกัน สร้างรายได้จุนเจือครอบครัวทุกวัน นี่คือภาพแรกที่ทุกคนเห็นเมื่อเข้าไปที่นี่ แต่นั่นเป็นเพียงแค่ส่วนหนึ่งจากการร่วมกลุ่มเพื่อระบายสินค้า เพราะช่องทางใหญ่จริงๆ คือการนำสินค้าออกไปขายนอกชุมชน ภายใต้การบริหารจัดการที่เป็นระบบ สร้างเครือข่ายกับจังหวัดใกล้เคียง

นายสุชล สุขเกษม
ประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านสารภี อ.บางคนที จ.สมุทรสงคราม

ทางกลุ่มมีการประชุมปรึกษาหารือเพื่อนำมาซึ่งการพัฒนาคุณภาพสินค้า และสร้างความเข้าใจกันของคนในกลุ่มอยู่เป็นประจำ

นายสุชล สุขเกษม ประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านสารภี เล่าที่มาที่ไปการรวมกลุ่มของชาวบ้านให้ฟังว่า แรกเริ่มเดิมทีชุมชนบ้านสารภีเป็นหมู่บ้านเศรษฐกิจพอเพียง อีกทั้งพื้นที่ส่วนใหญ่ก็จะมีการปลูกมะพร้าว สวนผลไม้ พืชผักตลอดถึงสมุนไพรต่างๆ ทุกคนน้อมนำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาปรับใช้ ส่งผลให้ทุกคนอยู่กันอย่างมีความสุข กินสิ่งที่ปลูก ปลูกสิ่งที่กิน

"พวกเราประสบผลสำเร็จเรื่องหมู่บ้านเศรษฐกิจพอเพียง เราทำโน้นทำนี่ได้หมด เรามีสินค้า เรามีน้ำยาล้างจาน เราแปรรูปสินค้าจากสวนกันได้ สินค้าของเราเริ่มเยอะขายกันเองในชุมชนไม่ได้ เพราะแต่ละคนก็สามารถทำได้ ดังนั้นจึงนำไปขายภายนอกตามตลาดต่างๆ แต่สินค้าของเรามันก็ยังเหมือนๆ กัน มันก็ขายไม่ได้ ชาวบ้านก็เดือดร้อน ผมในฐานะแกนนำชุมชนจึงคิดว่าถ้าอย่างนั้นเราต้องมารวมกลุ่มกันแล้วค่อยนำสินค้าออกไปขาย"

"เราจำเป็นต้องรวมกลุ่มกัน เพื่อนำสินค้าไปขายร่วมกัน เมื่อมีตลาดใหญ่มารับซื้อจะได้มีของเพียงพอต่อความต้องการของกลุ่มลูกค้า และอีกส่วนหนึ่งคือ นำผลผลิตที่ได้มาแปรรูป เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าโดยในส่วนของการแปรรูปนั้นผมก็ประสานหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเข้ามาสอนวิธีการแปรรูปให้" นี่คือจุดเริ่มต้นของการรวมกลุ่มกันอย่างเป็นรูปธรรมของชาวชุมชนบ้านสารภี ภายใต้ชื่อ **"กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านสารภี"**

"โจทย์ง่ายๆ เลยนะกลุ่มของพวกเราเกิดขึ้นมาได้เพราะเรามีปัญหาร่วมกัน นั่นก็คือไม่มีตลาดระบายสินค้า ต่างคนก็ต่างเดือดร้อน ส่งผลให้หันหน้าเข้าหากัน มานั่งประชุมกัน ก่อให้เกิดการร่วมกลุ่ม"

เมื่อมีการรวมกลุ่ม การบริหารจัดการกลุ่มเป็นสิ่งสำคัญที่จะเป็นเครื่องชี้วัดความเข้มแข็งและความยั่งยืนของกลุ่ม นายสุชลได้ชี้แจงระบบการบริการจัดการวิสาหกิจชุมชนบ้านสารภีว่า

"เรื่องนี้สำคัญมาก เพราะไม่ว่าจะลงมือทำอะไรก็แล้วแต่ ถ้าขาดการบริหารจัดการ ผลสำเร็จก็จะไม่เกิดแต่ถ้ามีการบริหารจัดการที่ดีมันก็จะไปได้ เช่นเดียวกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านสารภี เป็นวิสาหกิจชุมชนที่รวบรวมผลิตผลทางการเกษตรของชาวบ้านมารวมกัน จำเป็นต้องเชิญชาวบ้านมาพูดคุยกัน จากนั้นแบ่งหน้าที่ของแต่ละคนในการทำงาน ว่ามีหน้าที่อะไรบ้าง เช่น ประธานกลุ่ม รองประธานกลุ่ม ฝ่ายการตลาด เหรัญญิก เมื่อทุกคนรู้หน้าที่ ก็จะไม่ก้าวก่ายซึ่งกันและกัน แต่จะช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ที่กลุ่มของพวกเราจะเป็นอย่างนี้"

นายสุชนบอกต่อว่า หน้าที่ของประธานต้องมองการณ์ไกล หาความรู้อยู่ตลอดเวลา เพราะจะต้องคอยชี้แนะให้คำปรึกษาสมาชิกภายในกลุ่มว่าต้องทำอย่างไร ต้องแก้ปัญหาอย่างไร แต่ละตำแหน่งต้องทำอะไรบ้าง และประสานงานกับพ่อค้าคนกลางที่จะมาซื้อสินค้ากับทางกลุ่ม รวมไปถึงนำสินค้าของสมาชิกในกลุ่มไปขายในพื้นที่ซึ่งมีการจัดงานออกร้านต่างๆ รวมถึงต้องประสานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องที่จะเข้ามาร่วมงานกับทางกลุ่ม เช่น เกษตร

ที่นี่ยังเป็นแหล่งระบายสินค้า มีตลาดนัดประชารัฐ คอยระบายสินค้าสำหรับคนที่มาศึกษาดูงาน

เห็นว่า สินค้าของเราได้มาตรฐาน"

"เมื่อพูดถึงมาตรฐานของสินค้านั้นทางเราต้องมีการควบคุมคุณภาพด้วย เพื่อให้สินค้ามีมาตร ฐานก่อนออกสู่ท้องตลาด อันดับแรกใครเข้ามาร่วมกลุ่มคุณจะต้องไปขอขึ้นทะเบียนโอทอปต่อมาจึงไปขึ้นทะเบียนกับองค์การอาหารและยา (อย.) และไปตรวจคุณภาพเพื่อขอใบรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) หรือถ้าเป็นสินค้าเกษตรโดยตรงก็ต้องไปขอใบประกาศ Gap กับเกษตรอำเภอ ซึ่ง

สินค้าของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านสารีภี มีความหลากหลาย น่าเลือกซื้อหา

อำเภอ เกษตรจังหวัดตลอดจนรับฟังปัญหาต่างๆ ของสมาชิกภายในกลุ่มว่ามีปัญหาอะไรบ้าง เพื่อนำไปปรับปรุงแก้ไข

หรือในส่วนฝ่ายการตลาดก็จะมีหน้าที่ติดต่อประสานงานกับกลุ่มต่างๆ เพื่อนำสินค้าไปขาย หรือประสานงานในเวลาที่กลุ่มไปออกร้านขายสินค้านอกพื้นที่ ขายผ่านทางโซเชียลมีเดีย ในส่วนของฝ่ายแปรรูปนั้นก็ทำหน้าที่เอาผลผลิตไปแปรรูปตามกระบวนการซึ่งบทบาทหน้าที่ตรงนี้จะถูกกำหนดไว้ไม่ก้าวก่ายกัน

ในส่วนของปัญหาที่พบเจอในช่วงแรกของการรวมกลุ่มคือต่างคนต่างมุ่งแต่ขายสินค้าของตนเอง มีการตัดราคากันเอง การโฆษณาสินค้าเกินความเป็นจริง เพื่อให้สินค้าของตนเองขายได้จนเกินคำว่าคุณธรรม

"ตอนนั้นปัญหานี้เป็นปัญหาที่น่าเป็นห่วง แต่ผมแก้ไขโดยการให้ทุกคนมานั่งประชุม มานั่งพูดคุยปรึกษาหารืออธิบายให้สมาชิกแต่ละคนเข้าใจว่าเราต้องมีคุณธรรมในการขายสินค้า ไม่ใช่เพียงแค่หวังจะได้ยอดขายอย่างเดียว ทุกคนต้องมีจิตสำนึกต่อผู้บริโภคอย่างจริงจัง รวมไปถึงสินค้าที่นำมาจำหน่ายต้องได้มาตรฐานมีความปลอดภัย และสามารถยกระดับได้ ตัวอย่างเช่น ชาวบ้านนำมะพร้าวมาขาย แล้วบอกว่าเป็นมะพร้าวปลอดสารพิษ เราต้องตรวจสอบว่าปลอดสารพิษจริงหรือไม่โดยให้เกษตรอำเภอมาตรวจสอบรับรองแหล่งผลิต หากได้มาตรฐานตามหลักจริง ก็จะมีการออกใบรับรองตามระบบการจัดการคุณภาพ Gap (Gap หรือ Good Agriculture Prac-tices คือการปฏิบัติทางการเกษตรที่ดีและเหมาะสมเพื่อให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพดีตรงตามมาตรฐานที่กำหนด) มาตรฐานสินค้า เวลาใครมาซื้อ ก็จะทั้งหมดนี้ สมาชิกชาวชุมชนต้องทำเหมือนกัน เพื่อให้สินค้าได้คุณภาพ มีมาตรฐาน ตรงนี้เสมือนเป็นการควบคุมคุณภาพสินค้า ให้สินค้าของกลุ่มมีมาตรฐานเป็นที่ไว้เนื้อเชื่อใจของลูกค้าจะได้ครองตลาดยาวนาน"

สำหรับสินค้าของวิสาหกิจชุมชนบ้านสารภีวันนี้มีหลากหลายทั้งมะพร้าวสด มะพร้าวแปรรูปเป็นน้ำตาลก้อน น้ำตาลไซรัป (น้ำตาลมะพร้าวที่เป็นน้ำบรรจุขวด) น้ำตาลผง น้ำมันมะพร้าวหล่อเย็น กล้วยทอดกรอบ เผือกทอดกรอบ ไข่เค็มรสต้มยำ ไข่เค็มรสกระเพรา ผลไม้แปรรูป เช่น มะม่วงกวน สับปะรดกวน น้ำยาล้างจาน น้ำยาถูพื้นไล่ยุงที่ทำจากสมุนไพร ปลาทูเค็มรสต้มยำ สบู่ ยาสระผม เครื่องประทินผิวต่างๆ ที่ผลิตจากสมุนไพร รวมไปถึงน้ำมันมะพร้าวหล่อเย็น ซึ่งเป็นของเด่นประจำชุมชนด้วย

นายสุชนเล่าด้วยความภูมิใจอีกว่า จากเดิมที่สินค้าต่างๆ ของชุมชนขายไม่ได้แต่วันนี้เมื่อได้มีการรวมกลุ่ม ได้มีการวางแผนการตลาด สินค้าของชุมชนมีตลาดมากมายมารองรับ อันดับ

แรกคือที่ตลาดประชารัฐซึ่งอยู่ที่ศูนย์การเรียนรู้บ้านสารภีแห่งนี้ มีนักท่องเที่ยวและคนที่เข้าอบรมฐานการเรียนรู้เศรษฐกิจพอเพียง เข้ามาซื้อสินค้าพร้อมด้วยพ่อค้าคนกลางเข้ามารับน้ำตาลมะพร้าวถึงในชุมชน นอกจากนั้นก็จะเป็นงานจำหน่ายสินค้าต่างๆ ทั้งในตัวจังหวัด เช่น งานประจำปีจังหวัดสมุทรสงคราม งานโอทอปที่เมืองทองธานี งานเกษตรแฟร์ที่จังหวัดนครปฐม

"ตลาดที่มารองรับพวกเรานอกจากมีการบอกต่อปากต่อปากและความช่วยเหลือจากหน่วยงานต่างๆ แล้ว การที่เราได้ไปขึ้นทะเบียนกับภาครัฐเอาไว้ เช่น กรมพัฒนาชุมชน ศูนย์ดำรงธรรม ตลาดประชารัฐ เวลามีงานที่ไหนเขาก็จะเชิญทางกลุ่มไปออกร้านจำหน่ายสินค้า ซึ่งจะมีตารางงานแน่นอน ตรงนี้ก็เป็นช่องทางใหญ่ในการระบายสินค้าของชุมชน นอกจากนั้นยังมีจังหวัดเครือข่ายที่เข้ามาศึกษาดูงานที่กลุ่ม เช่น ราชบุรี สุพรรณบุรี เพชรบุรี เราก็จะจับมือเป็นพันธมิตรในการกระจายสินค้า"

นอกจากนั้นในความเข้มแข็งที่เกิดขึ้นกับกลุ่มในวันนี้เป็นเพราะทางกลุ่มเปิดกว้างรับการสนับสนุนในทุกด้านจากภายนอก อย่างตอนนี้มีมหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทาเข้ามาแนะนำช่วยเหลือเรื่องคุณภาพสินค้า อุตสาหกรรมจังหวัดมาดูเรื่องมาตรฐานสินค้า ออกแบบผลิตภัณฑ์ เกษตรอำเภอ เกษตรจังหวัด เข้ามาดูแลเรื่องผลผลิตทางการเกษตร

"ไม่ยากนะครับถ้าใครจะเอาโมเดลของกลุ่มเราไปใช้ เราเริ่มต้นจากต่างคนต่างคิด ต่างคนต่างทำ ต่างคนต่างขาย มันก็ไปไม่รอด เมื่อไปไม่รอดมันก็ต้องกลับมาย้อนดูว่าเกิดจากสาเหตุอะไร นำมาซึ่งการรวมกลุ่ม แบ่งบทบาทหน้าที่ในการทำงาน มีการกำหนดควบคุมคุณภาพสินค้า มีการวางแผนการตลาด แสวงหาพันธมิตรจากหน่วยงานภายนอก หาจุดเด่นจุดแข็งของผลิตภัณฑ์ในชุมชนให้เจอ และที่สำคัญต้องไม่หยุดที่จะคิดไม่หยุดที่จะพัฒนามาตรฐานสินค้า เพียงแค่นี้คนในชุมชนก็จะอยู่กันสุขสบายเพราะขายสินค้าสร้างรายได้เข้าครัวเรือนทุกวัน"

นางบุญช่วย อินทร์จันทร์
สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านสารภี

"เดิมทีฉันจะนำของที่ผลิตได้ไปขายที่ตลาด ซึ่งขายได้บ้าง ไม่ได้บ้าง และมีเรือมารับ 2-3 ครั้งต่อสัปดาห์ แต่ก็ไม่ได้รับของที่ผลิตไปทั้งหมด จนเมื่อปี 2549 ฉันได้รับการชักชวน ให้เข้าร่วมกลุ่มวิสาหกิจแห่งนี้ จากที่เคยขายของไม่ค่อยได้ รายได้ไม่แน่นอน ไม่ได้เงินทุกวัน แต่เมื่อเข้ามารวมกลุ่มกลับมีรายได้เข้ามาเรื่อยๆ จนบางครั้งผลิตสินค้าไม่ทันเลยก็มี เพราะมีทั้งพ่อค้ามารับซื้อของถึงตลาด และที่สำคัญพวกเราได้ไปออกงานโอทอปทั้งในและต่างจังหวัดอีกทั้งงานต่างๆ ของหน่วยงานราชการที่เชิญมาเป็นประจำ"

นรินทร์ ไตรญาณ
สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านสารภี

"ในส่วนของผมก็เช่นกันครับ เมื่อก่อนก็ไม่ค่อยจะมีตลาดในการระบายสินค้า กว่าจะขายได้ลักทีก็ต้องรอแม่ค้าจากกรุงเทพโทรมาสั่งสินค้า หรือไม่ก็ต้องออกไปขายในตลาดสมุทรสงคราม ซึ่งรายได้ไม่แน่นอน อีกทั้งยังขายไม่ค่อยได้ แต่หลังจากเข้ามารวมกลุ่ม เข้ามาเป็นสมาชิกของกลุ่ม ได้เข้ามานั่งปรึกษาหารือและปรับปรุงคุณภาพสินค้า ปรากฏว่าสินค้าของผมได้ถูกกระจายไปทั่วประเทศ ทั้งที่โทรมาสั่งกับเราโดยตรง และจากการที่ไปออกงานแสดงสินค้าต่างๆ ของภาครัฐ ต้องยอมรับว่าการรวมกลุ่มแล้วประสบผลสำเร็จจริงๆ"