

# เรียนรู้โมเดล “ธรรมธุรกิจ” แก่โจทย์เกษตรกรรมไทย “วิน-วิน” ทั้งคนปลูก-คนกิน สู่กิจการที่ยั่งยืน

By Admin - February 18, 2022



เกษตรกรไทยขายผลผลิตไม่ได้ราคา สารเคมีที่ตกค้างกระทบทั้งคนปลูก-คนกิน “ธรรมธุรกิจ” เล็งเห็นปัญหาเหล่านี้และอาสาเข้ามาเป็นตัวกลางในการส่งเสริม “กสิกรรมธรรมชาติ” ต่อจิ๊กซอว์ตามหลัก “ทฤษฎีบันได 9 ชั้น” เชื่อมต่อสินค้าส่วนเหลือนำมาจำหน่ายในราคายุติธรรมแก่คนเมือง โดยมีการเปิดระดมทุนให้ทุกคนเป็นเจ้าของบริษัทร่วมกัน จาก โมเดลธุรกิจเพื่อสังคมนี้ทำให้ธรรมธุรกิจได้รับรางวัลพิเศษ องค์กรที่มีส่วนสำคัญในการส่งเสริมคุณค่าแก่สังคม จากเวที **Bai Po Business Awards by Sasin ครั้งที่ 17**

“ผมเคยทำโรงสีข้าวที่ จ.ฉะเชิงเทรา ทำให้ได้รู้ว่าการแก้ไขปัญหากลไกราคาข้าวแบบ ‘วิถีคนรวย’ นั้นทำไม่ได้” พิเชษฐ โคนินดิวงค์ ‘ผู้จัดการไปทั่ว’ บริษัท ธรรมธุรกิจ วิสาหกิจเพื่อสังคม จำกัด เล่าถึงจุดเริ่มต้นลงมือก่อตั้งกิจการเพื่อสังคมแห่งนี้

การแก้ปัญหาความยากจนของชาวนาแบบที่เราเคยเห็นคือการใช้เงินเข้าไปอุดหนุน โดยโรงสีข้าวศิริกัญญ์ก็เคยเป็นส่วนหนึ่งในวัฏจักรช่วยชาวนาในรูปแบบนี้มาก่อน แต่วิถีเช่นนี้ไม่ยั่งยืน และทำให้โรงสีข้าวเองต้องขาดทุนไปด้วย

มาจนถึงปี 2556 พิเชษฐค้นพบแนวทางที่ยั่งยืนกว่า จากการเข้าอบรมกับ ดร.วิวัฒน์ ศัลยกำธร (อาจารย์ยักษ์) ผู้ก่อตั้งมูลนิธิกสิกรรมธรรมชาติ และต่อมาเป็นที่ปรึกษาธรรมธุรกิจ และ โจน จันโต (อาจารย์โจน) นักเก็บเมล็ดพันธุ์ แห่งสวนพันพรรณ จ.เชียงใหม่



แปลงนาลุงล้วน อ.หางดง จ.เชียงใหม่ หนึ่งในเครือข่ายเกษตรกรธรรมชาติ

อาจารย์ยักษ์และอาจารย์โจนเป็นผู้สอนวิธีการทำ “กสิกรรมธรรมชาติ” ทำเกษตรปลอดสารพิษ และ “ทฤษฎีบันได 9 ขั้น” ศาสตร์พระราชามีเศรษฐกิจพอเพียงเป็นพื้นฐาน คือให้เกษตรกรสามารถอยู่ได้โดยไม่ใช้เงิน ทำเกษตรผสมผสาน ในนาข้าวมีกุ้งหอยปูปลา ปลูกผักหัวนา เลี้ยงไก่ไข่ ต่อด้วยเศรษฐกิจพอเพียงขั้นก้าวหน้า คือเมื่อมีสินค้าเกษตรเหลือจากที่พอกินและเก็บไว้ทำพันธุ์แล้วก็สามารถขายได้

พิเศษรู้ได้แรงบันดาลใจจากแนวทางนี้ จึงนำเสนอชักชวนกลุ่มชาวนาที่เคยช่วยเหลือกันมาให้มาลองอบรม และลองทำกสิกรรมธรรมชาติ ซึ่งต่อมาปรากฏว่าการทำเกษตรแนวทางนี้สามารถปฏิบัติได้จริง และเมื่อถึงปี 2559 ก็เริ่มมีสินค้าเกษตรเหลือพอให้ “ธรรมธุรกิจ” เริ่มเครือข่ายจำหน่ายสู่คนเมือง

## “กินอย่างรู้ที่มา ในราคาที่เบื่ธรรม”

สโลแกนของธรรมธุรกิจข้างต้นนั้นบอกชัดถึงแนวทางนำเสนอต่อผู้บริโภค เพราะสิ่งสำคัญของสินค้าจากเครือข่ายเกษตรกรคือมี “แหล่งปลูกปลอดสารพิษ” และสามารถสืบย้อนได้ว่าสิ่งที่ผู้บริโภครับประทานนั้นมาจากไหน ขณะเดียวกันธรรมธุรกิจจะจำหน่ายในราคาที่เป็นธรรม จ่ายให้กับเกษตรกรอย่างเป็นธรรม มีกำไรอย่างพอเพียงเพื่อให้หล่อเลี้ยงบริษัทได้

ปัจจุบันธรรมธุรกิจมีเครือข่ายเกษตรกรกว่า 200 รายใน 6 จังหวัด คือ เชียงใหม่ น่าน เพชรบูรณ์ ยโสธร บุรีรัมย์ และ ชุมพร



ตัวอย่างสินค้าที่จำหน่ายผ่านธรรมธุรกิจ

สินค้าที่มีจำหน่ายประจำ เช่น ข้าวกล้องสันป่าตอง ข้าวหอมมะลิธรรมชาติ และจะมีพืชผักหัวคั้นนาหมุนเวียนเข้ามา เช่น ผักพื้นบ้าน มะละกอ กัลฉ่าย พัก แดงไทย แดงโม เป็นต้น นอกจากนี้จะมี ไข่ไก่ และ อาหารทะเล จากประมงพื้นบ้าน จ.ชุมพร รวมไปถึงผลิตภัณฑ์แปรรูปของเกษตรกร เช่น น้ำมันมะพร้าว สมูทผลว น้ชาล้างจาน ฯลฯ

*การทำตลาดและจำหน่ายของธรรมธุรกิจ อาศัยช่องทางหลักคือการขายออนไลน์ และมีหน้าร้าน ได้แก่*

- ตลาดนัดธรรมชาติ ถ.พระราม 9 ซอย 17 เปิดทุกวันเสาร์-อาทิตย์
- รถพุ่มพวง จำนวน 2 คัน วิ่งรถทุกวันพุธ พฤหัสบดี และเสาร์-อาทิตย์ โดยลูกค้าต้องนัดเข้ามาก่อน และรถจะนำสินค้าไปให้เลือกถึงบ้าน
- ร้านยักษ์ กะ โจน เป็นร้านอาหารที่ใช้วัตถุดิบจากศิษย์ยักษ์ กะ โจน และเป็นซูเปอร์มาร์เก็ตขายสินค้าในตัว โดยมี 4 สาขา คือ ชุมพรคานาน่า, ถ.บรรทัดทอง, หมู่บ้านส้มมากร ถ.รามคำแหง และ ถ.พระราม 2 (โรงเรียนรุ่งอรุณ)



โดยปี 2564 ธรรมธุรกิจสามารถสร้างยอดขายได้แล้ว 37 ล้านบาท และคาดว่าปีนี้มีรายได้เฉลี่ยเดือนละ 4 ล้านบาท แม้ว่าจะยังไม่ทำกำไร แต่พิเชษฐมองว่าโมเดลธุรกิจนี้ขึ้นอยู่กับ **'Economy of Scale'** นั่นคือเมื่อใดที่มีปริมาณดีสูงพอจนทำให้การขนส่งแต่ละรอบคุ้มค่างยิ่งขึ้น ก็จะทำให้บริษัทถึงจุดคุ้มทุนและลดราคาขายลงได้

## ยึดแนวทาง “สหกรณ์” ในญี่ปุ่น

ด้านการหาแหล่งเงินทุนของธรรมธุรกิจ ใช้วิธีระดมทุนจากผู้สนใจ สามารถซื้อหุ้นบริษัทได้ในราคาหุ้นละ 101 บาท ไม่จำกัดจำนวนหุ้น ขณะนี้มีผู้ถือหุ้นแล้วกว่า 15,000 คน คิดเป็นจำนวน 1.5 ล้านหุ้น สะท้อนถึงจำนวนเครือข่ายผู้ที่เข้าใจและต้องการสนับสนุน

“สิ่งที่ผู้ถือหุ้นจะได้ ชั้นแรกคือได้บุญก่อน เพราะเขาจะมีส่วนช่วยให้บริษัททำโมเดลธุรกิจนี้ได้สำเร็จ และจะทำให้เกษตรกรไทยเปลี่ยนแปลง” พิเชษฐกล่าว “เราอยากให้ผู้บริโภคได้มาเรียนรู้และเข้ามาถือหุ้นด้วยตนเอง เพื่อให้เป็นโมเดลสหกรณ์ผู้บริโภคแบบญี่ปุ่น แบบเกาหลีใต้ เกิดระบบนิเวศของเกษตรกรกับผู้บริโภค และเมื่อมีกำไรผู้ถือหุ้นก็จะได้เงินปันผล”

ในแง่ของการระดมทุน ธรรมธุรกิจมีมติผู้ถือหุ้นเมื่อปี 2563 มีเป้าหมายขายหุ้นเพิ่มทุนเป็น 3 ล้านหุ้น จึงยังต้องการเงินทุนเพิ่มเติมเพื่อจะขยายเครือข่ายต่อไป

## มุ่งเป้าเปิด “ยักษ์ กะ โจน” ทุกอำเภอ

ความผันผวนต่อไปของธรรมธุรกิจ คือการขยายเครือข่ายทั่วประเทศด้วยโมเดลร้าน “ยักษ์ กะ โจน” โดยพิเศษมุมมองว่าควรจะมีทุกอำเภอในไทย เพื่อให้มีสถานที่รองรับสินค้าท้องถิ่นนั้นๆ ส่วนในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล ต้องการจะขยายให้ถึง 10 สาขา ครอบคลุมทุกหัวมุมเมือง



ตัวอย่างเมนูที่ร้านยักษ์ กะ โจน: ปลาสิกุลย่างเกลือ

แต่ไม่ใช่ว่าธรรมธุรกิจจะลงทุน 100% ทุกแห่ง โมเดลที่วางไว้คือ ธรรมธุรกิจจะถือหุ้นสาขาใหม่ขั้นต่ำ 30% ส่วนที่เหลือไม่เกิน 70% เป็นกลุ่มนักลงทุนที่เข้าใจ มีเจตนาารมณ์ตรงกันในการทำธุรกิจเพื่อสังคม และพร้อมบริหารร้านสาขา แต่ละสาขาจึงจะมีการ Joint Venture (JV) กับนักลงทุนต่างกลุ่มกัน

การเพิ่มจุดจำหน่ายเหล่านี้จะเดินไปพร้อมๆ กับการทำการตลาดให้ผู้บริโภครู้จักและอุดหนุนกันมากขึ้น เพื่อทำให้เกิดปริมาณดีคัมค่าการขนส่งดังกล่าว ซึ่งการทำตลาดกับผู้บริโภคนี้เองที่พิเศษมุมมองว่า ‘ยากที่สุด’

“ผู้บริโภคคือโจทย์ที่ยากที่สุด เพราะเขายังไม่ค่อยสนใจที่มาที่ไปของอาหาร ยังไม่รู้ว่าคุณเองป่วยเพราะอาหารที่รับประทาน ยังไม่ทราบว่าคุณค่า ‘ออร์แกนิก’ คืออะไรกันแน่ หรือยังติดภาพว่าอาหารออร์แกนิกต้องราคาแพง” พิเชษฐกล่าวถึง โจทย์ที่ยังต้องทำความเข้าใจกันต่อ



จาก โมเดลธุรกิจที่คิดเพื่อแก้ปัญหาให้สังคม ทำให้ธรรมธุรกิจได้รับ รางวัลพิเศษ องค์กรที่มีส่วนสำคัญในการส่งเสริมคุณค่าแก่สังคม (Social Value Creation) จากเวที **Bai Po Business Awards by Sasin ครั้งที่ 17** ซึ่งถือเป็นครั้งแรกที่มีการมอบรางวัลพิเศษบนเวทีนี้

“รางวัล **Bai Po Business Awards by Sasin** นี้ถือเป็นกำลังใจให้คนทำงานกว่าร้อยคนของเรา แม้ว่าวันนี้เรายังไม่มีกำไร แต่มีผู้ที่เห็นคุณค่าว่าเราทำสิ่งนี้ไปเพื่ออะไร และเราจะยึดมั่นการสร้างคุณค่ากับสังคมต่อไปตามแนวทางของรางวัลที่เราได้รับ” พิเชษฐกล่าว “9 ปีแรกของเรา เราเข้าไปปักฐานในกลุ่มเกษตรกรได้แล้ว เราวางระบบโลจิสติกส์ ระบบงาน ระบบคน ในช่วงทศวรรษที่ 2 ของเราจะทำให้ธุรกิจนี้สเกลในกลุ่มผู้บริโภคให้ได้”

Share this:



Admin