

ส่วนวิเทศสัมพันธ์และสื่อสารองค์กร ได้จัดระบบข่าวสื่อสิ่งพิมพ์ สนใจดูรายละเอียดได้ที่ <http://news.swu.ac.th/newsclips/>

ข่าวจากหนังสือพิมพ์โพสต์ทูเดย์ออนไลน์ ฉบับประจำวันที 30 เดือนเมษายน พ.ศ.2568 หน้า มูลค่าข่าว .-

## ติดปีกธุรกิจเพื่อสังคม “บ้านปู” ดัน 130 กิจการโตแข่งเพื่อนบ้าน



- "บ้านปู" ดัน Social Enterprise (SE) 130 กิจการ สร้างอิมแพคในสังคม
- หลายกิจการเริ่มจากศูนย์ไม่ได้เกิดขึ้นเพราะคนมีทุนแล้วอยากช่วยสังคม
- ความหวังผลักดัน SE คุณภาพเกิดขึ้นในเมืองไทย มากสุดในอาเซียน หนุนเศรษฐกิจโต

การทำธุรกิจ “เม็ดเงิน” คือผลตอบแทนที่ผู้ประกอบการไม่ว่าจะรายเล็กรายใหญ่ต่างก็คาดหวัง แต่มีคนกลุ่มหนึ่งที่มองว่ากำไรไม่ใช่เป้าหมายในการทำธุรกิจของพวกเขาอย่างเดียว แต่ธุรกิจต้องแก้ปัญหาสังคมได้ด้วย ซึ่งเรียกการทำธุรกิจแบบนี้ว่า Social Enterprise (SE) หรือ กิจการเพื่อสังคม

ในประเทศไทยผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจรูปแบบนี้ยังมีไม่มากนัก ตามข้อมูลสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจเพื่อสังคม พบว่ามีผู้ประกอบการธุรกิจเพื่อสังคมที่จะทะเบียนอย่างเป็นทางการราว ๆ 351 ราย ในจำนวนนี้ ส่วนใหญ่มีสถานะเป็นบริษัทจำกัด มีขนาดเล็ก โดยมีพนักงานน้อยกว่า 10 คน และอยู่ในภาคอาหารและเกษตรกรรม รวมถึงวิสาหกิจชุมชนที่ส่งเสริมเกษตรกรรายย่อย และภาคการผลิต

## องค์กรใหญ่ช่วยคนตัวเล็ก

บริษัท บ้านปู จำกัด (มหาชน) ยักษ์ใหญ่ด้านพลังงานให้การสนับสนุนธุรกิจรูปแบบ SE มาตั้งแต่ยุคที่สมัย CSR เพิ่งฟูเมื่อ 10 กว่าปีที่แล้ว ตั้งแต่สมัยที่ “สมฤดี ชัยมงคล” ยังเป็นซีอีโอ จนมาถึงยุคของ ซีอีโอคนที่ 3 “สินนท์ ว่องกุลกลกิจ” แม่ทัพคนปัจจุบัน ภารกิจสนับสนุน SE ก็ยังไม่ได้เลือนหาย

ภายใต้การนำของสินนท์ ตลอด 1 ปีที่ผ่านมา นับตั้งแต่เข้ารับตำแหน่งเมื่อเดือนเมษายน 2567 มักจะเสนอประเด็นด้านการให้ความสำคัญกับ “คน” โดย สินนท์มักจะกล่าวเอาไว้เสมอว่า วิสัยทัศน์ของบ้านปู นอกจากธุรกิจด้านพลังงานแล้ว คือการให้ความสำคัญกับคน

เพราะเชื่อว่าศักยภาพของแต่ละคนจะสามารถเปลี่ยนแปลงชีวิตตัวเองและชีวิตผู้อื่นในสังคมให้ดีขึ้นได้ ตั้งแต่ภายในองค์กรบ้านปู ที่มีพนักงานกว่า 6,000 คนใน 9 ประเทศทั่วโลก สู่นอกองค์กร สร้างสรรค์ประโยชน์ทั้งต่อตนเอง ชุมชน และสังคม สร้างความเท่าเทียม ลดความเหลื่อมล้ำและสร้างโอกาสในการดำเนินชีวิต

## อย่างโครงการที่จัดมา 13 ปี “Banpu Champions for Change” ก็เป็นการพัฒนาคน

รัฐพล สุคันธี ผู้อำนวยการสายอาวุโส-สื่อสารองค์กร บริษัท บ้านปู จำกัด (มหาชน) เล่าย้อนถึงจุดเริ่มต้นของโครงการว่า เมื่อกว่า 10 ปีก่อน ธุรกิจหรือกิจการเพื่อสังคม หรือ SE ยังไม่เป็นที่รู้จักในเมืองไทย บ้านปูจับมือกับ ChangeFusion องค์กรที่เชี่ยวชาญด้านการสนับสนุนกิจการเพื่อสังคม เพื่อร่วมกันผลักดันให้เกิด SE คุณภาพในประเทศ

## ธุรกิจรูปแบบ SE ยากคุณสอง

“ตอนนั้น SE ยังไม่ค่อยมีคนรู้จัก บ้านปูแค่อยากสนับสนุนพลังของคนรุ่นใหม่วัยประมาณ 20-35 ปี ที่รวมตัวกันอยากทำธุรกิจเพื่อแก้ปัญหาสังคมในด้านต่าง ๆ ซึ่ง SE จะต่างจาก SME คือ นอกจากจะสร้างกำไร สร้างผลประโยชน์ทางธุรกิจแล้ว ยังต้องสร้างอิมแพคให้เกิดขึ้นในสังคมไปด้วย ซึ่งเป็นการทำงานที่ยากขึ้นไปอีกคุณสอง”

## บ้านปูหนุน SE สองส่วนคือ

1.Incubation การส่งเสริมผู้ประกอบการในระยะเริ่มต้น ซึ่งหมายถึงกลุ่มผู้ประกอบการที่เริ่มต้นทำธุรกิจ ยังไม่รู้ชะตากรรมตนเอง เหมือนเด็กเล็กเพิ่งหัดเดิน

คนเหล่านี้ก่อนที่จะจะเริ่มเข้ามาในโครงการ จะต้องเรียนรู้เรื่อง SE จาก เว็บไซต์ SE.school ที่บ้านปูกับ changefusion สร้างขึ้น ในนั้นเป็นการให้ความรู้เบื้องต้นกับ social enterprise แล้วก็มีหลักสูตร SE 101 ต้องเรียนหลักสูตรนี้ให้จบก่อน เพื่อต้องการให้มั่นใจว่าเขาเข้าใจเรื่องกิจการเพื่อสังคมดีพอ อย่างน้อยในระดับเบื้องต้น

2.Acceleration การส่งเสริมศักยภาพผู้ประกอบการในระยะเวลาขยายผล ยึดหลัก Re-Strategize: ปรับทิศทางเชิงกลยุทธ์และแนวทางการดำเนินธุรกิจในภาพรวมของแต่ละกิจการ ให้ตรงกับสถานการณ์และความต้องการของตลาดปัจจุบัน รวมถึงช่วยตั้งตัวชี้วัดที่เหมาะสมของแต่ละธุรกิจ เพื่อให้สามารถวัดผลการเปลี่ยนแปลงได้อย่างเป็นรูปธรรม

รวมถึง Re-Organize: ปรับและจัดระเบียบโครงสร้างการบริหารของกิจการ คน ทรัพยากร และกิจกรรมต่างๆ จะต้องถูกจัดกลุ่มและเรียบเรียงใหม่ ทั้งในด้านการสื่อสาร ความสัมพันธ์ และวัฒนธรรมองค์กร ซึ่งเป็นส่วนสำคัญที่จะทำให้ธุรกิจสามารถประสบความสำเร็จได้ตามเป้าหมาย

และ Re-Technicalize: การปรับปรุงด้านเทคนิค โดยครอบคลุมทั้งด้านวิศวกรรม การพัฒนาธุรกิจ การตลาด และช่องทางการสื่อสารให้ตรงกลุ่มเป้าหมายตัวจริง

“แต่ละปีก็จะมีการประกวด มีการพิชชิง ผู้ชนะก็จะได้เงินทุนสนับสนุน แตกต่างกันไป”

## ดัน 130 กิจการ สร้างผลกระทบเชิงบวกต่อสังคม

จนถึงตอนนี้โครงการเดินทางมาถึงรุ่นที่ 13 แล้ว สร้างผู้ประกอบการมากกว่า 130 กิจการ อิมแพคหลายหมื่นชุมชน หลายล้านคนได้รับผลประโยชน์



รัฐพล กล่าวต่อว่า บ้านปูต้องการทำให้ SE เกิดขึ้น บางคนอาจมีใจที่อยากทำธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสังคม แต่ยังไม่มีความรู้มากนัก หรือคนที่มีใจทางสังคม แก้ปัญหาสังคมแล้ว แต่อยากทำให้ยั่งยืน โดยการแก้ปัญหาเอาทุนธุรกิจ ไปทำให้เขาสร้างความยั่งยืนในการทำธุรกิจไปด้วย จะได้ยั่งยืนขึ้น

สิ่งที่สนับสนุนก็อาจจะเป็นเรื่องการพัฒนาธุรกิจจากเล็กไปสู่อใหญ่ เช่น บางกิจการไม่เก่ง HR การบริหารคนเลย ก็จะไปช่วยเสริมด้านนี้ เพื่อให้เขาก้าวข้ามอุปสรรค หรือเขาเข้าไปแล้วไม่สามารถคอนเนคกับกลุ่มนักลงทุนเพื่อต่อยอดได้ เราก็เชื่อมโยงเพื่อสร้างเมซซิงให้เขา

นอกจากนี้ ยังช่วยพัฒนา Business Profile ของกิจการ เพื่อให้สามารถนำเสนอผลงานต่อกลุ่มนักลงทุนได้อย่างน่าเชื่อถือ ไม่ว่าจะเป็นการจัดทำพอร์ตธุรกิจ การพรีเซนต์ รายงานรายได้ หรือระบบบัญชี เพื่อให้กิจการเหล่านี้สามารถก้าวข้ามข้อจำกัด และเติบโตต่อไปได้อย่างยั่งยืน

รัฐพล บอกว่า หลายบริษัทขนาดใหญ่มีการช่วยเหลือ SME อยู่แล้ว แต่หากมองที่การช่วยธุรกิจที่สามารถแก้ปัญหาสังคมได้จริงๆ จะช่วยแก้ไขได้สองประเด็นสำคัญ คือ การเปิดโอกาสและพัฒนาศักยภาพของคนที่ยังขาดโอกาส หรือไม่ได้รับการพัฒนาอย่างเต็มที่ โดยธิมของบ้านปูคือ "embracing potential" หรือการพัฒนาศักยภาพของคน

ซึ่งผู้บริหารมองว่า การช่วยเหลือคนในสังคมไม่เพียงแต่สร้างโอกาส ลดความเหลื่อมล้ำ แต่ยังช่วยให้พวกเขาสามารถเติบโตได้ และนำไปสู่การช่วยเหลือชุมชนอีกด้วย ส่งผลให้เกิดอิมแพคที่ยั่งยืนในระยะยาว และเป็น CSR ที่มีความยั่งยืนในตัวเอง

### **คนรุ่นใหม่ มองธุรกิจที่มีเป้าหมาย-ผลกระทบสังคม**

ในปัจจุบัน คนรุ่นใหม่ให้ความสำคัญกับการทำธุรกิจที่มีเป้าหมาย เพราะพวกเขามองว่า หากทำธุรกิจโดยไม่มีจุดมุ่งหมาย จะไม่สามารถตอบโจทย์ได้ และไม่สามารถทำให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียเห็นเหตุผลในการทำธุรกิจนั้นๆ อย่างชัดเจน ขณะที่คนรุ่นใหม่ในตอนนี้มุ่งเน้นไปที่เป้าหมายที่ตอบโจทย์การแก้ปัญหาสังคมและสิ่งแวดล้อม ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของธุรกิจเพื่อสังคม (SE) ที่มุ่งแก้ปัญหาที่สำคัญเหล่านี้โดยตรง

## ธุรกิจเพื่อสังคมงานที่คนมีเงินทำ?

รัฐพล กล่าวว่า ไม่ใช่เสมอไป ก่อนหน้านี้ ธุรกิจ SE ส่วนใหญ่จะกระจุกตัวอยู่ในกรุงเทพฯ และมักเป็นคนที่มาจากครอบครัวมีฐานะดี ที่ต้องการช่วยเหลือผู้อื่น แต่ตอนนี้จะเห็นว่า ธุรกิจ SE ปรากฏอยู่ทั่วทุกแห่ง

แต่ในประเทศไทยยังมีจำนวนค่อนข้างน้อยเมื่อเทียบกับประเทศเพื่อนบ้านอย่างฟิลิปปินส์และอินโดนีเซีย เพราะบางกิจการเริ่มต้นจากการไม่มีทุนอะไรเลย อย่างเช่น Local Alike ซึ่งเป็นตัวอย่างของธุรกิจที่มีความแข็งแกร่งและสร้างมูลค่าเกือบถึงร้อยล้านบาท

“Local alike เมื่อก่อนเขายังสลิ้มสลิ้อ ยังไม่รู้ว่าทิศทางจะเกิดอิมแพคอย่างไร เขาอยากทำห้องเที่ยวชุมชน แล้วเขาก็อยากทำเรื่องการอนุรักษ์ชุมชนด้วย วัฒนธรรมท้องถิ่น แต่เดิมเขาทำกับแค่ 3 ชุมชน เขาก็มาอบรมจนเชี่ยวชาญ ขายงานได้ในระดับอินเตอร์ กลายเป็นที่ปรึกษาให้กับ ททท. จนปัจจุบันเขาน่าจะสร้างรายได้ให้กับชุมชน มากกว่า 300 ชุมชน เป็นมูลค่าเกือบร้อยล้านบาท”

หรือแม้แต่ Moreloop ธุรกิจที่นำผ้า Dead stock มาผลิตชุดใหม่ เกิดจากผู้ก่อตั้งสองคน โดยที่คนหนึ่งเป็นนักการเงิน อีกคนเป็นเจ้าของกิจการทอผ้า เขามองเห็นปัญหาว่ามีเศษผ้าเหลือทุกปี แล้วเศษผ้าท้ายสุดเป็น waste ในอุตสาหกรรม สร้างคาร์บอนเกิดขึ้นมากมาย เขาก็มองว่าจะทำธุรกิจพร้อมแก้ปัญหาได้อย่างไร จนปัจจุบันเขาสามารถเอาเศษผ้าที่เหลือมาผลิตชุดใหม่ให้กับองค์กร บริษัทชั้นนำ เติบโตเป็นที่รู้จักระดับสากล

Karen Desin ชาวกะเหรี่ยงที่อยู่พื้นที่ห่างไกล แทบจะไม่มีไฟฟ้าใช้เลย อยู่บนดอยสูง มองเห็นปัญหาว่า บนดอยเขามีการเผาข้าวโพด และถางป่า เขามองเห็นปัญหาเรื่องของป่าและ PM 2.5 จึงแก้ปัญหาโดยการเอาภูมิปัญญาท้องถิ่น ทอผ้า เริ่มจากในครอบครัว ขยายสู่ชุมชน ได้หลายครอบครัว 20-30 ครอบครัวที่เลิกเผาป่า มาทำงานดีไซน์ จากคนตัวเล็ก ๆ สองคนที่สามารถนำเอาปัญหาในชุมชนมาทำประโยชน์

การทำ SE ที่มีคุณภาพในประเทศไทยจะช่วยยกระดับเศรษฐกิจโดยรวมให้ดีขึ้น ทำให้ความยากจนลดลง และ GDP เพิ่มขึ้น

ในขณะเดียวกัน ธุรกิจ SE แต่ละแห่งจะช่วยแก้ปัญหาสังคมที่เกิดขึ้นในแต่ละพื้นที่ ซึ่งปัญหาสังคมที่กระจายตัวอยู่จะลดลงอย่างแน่นอน คาดหวังว่าจะเห็นภาพนี้เกิดขึ้นจากธุรกิจขนาดเล็ก ๆ เพราะตอนนี้ส่วนใหญ่การแก้ปัญหาสังคมจะเห็นแต่องค์กรใหญ่ ๆ ที่ทำงานด้านนี้ โดยไม่ได้เห็นการมีส่วนร่วมจากธุรกิจชุมชนหรือ SME มากนัก

### ธุรกิจเพื่อสังคมทำไปโดยไม่มีผลกำไร จะไปต่อได้อย่างไร?

คอนเนกชั่น สามารถช่วยเหลือธุรกิจ SE ได้ เพราะการอยู่ในเครือข่ายเดียวกันสามารถมอบโอกาสให้กับคนเหล่านั้นได้มากขึ้น หากบ้านปูไม่ยื่นยัดทำโครงการต่อเนื่องอย่างที่เข้ามาโครงการต่างๆ ก็จะไม่สามารถพัฒนาไปสู่ระดับที่ดีกว่าได้ ฉะนั้นมองว่า ถ้าเราทำและทำในแบบเดิมๆ ตลอดเวลา ในขณะที่บริบทสังคมเปลี่ยนแปลงไป เราก็ไม่สามารถแก้ปัญหาทางธุรกิจและสังคมได้ ดังนั้นเราจึงมองว่าเรามีโอกาสในการพัฒนา SE Network ที่แข็งแกร่งขึ้น โดยเฉพาะเมื่อเรามีคอนเนกชั่นที่ดีขึ้น

อยากเห็นประเทศไทยมี SE มากกว่าประเทศอื่นๆ หากไทยมีการแข่งขันในด้านนี้ โอกาสทางเศรษฐกิจจะเพิ่มขึ้นอย่างแน่นอน

### โอกาสมี SE มากสุดอาเซียน?

รัฐพล กล่าวว่า หลายสถาบันการศึกษาเริ่มนำ SE มาผนวกในหลักสูตรการเรียนการสอนแล้ว เช่น มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ซึ่งเป็นการเตรียมเด็กให้เข้าใจ SE ตั้งแต่เริ่มต้น เมื่อจบการศึกษาไปแล้ว คนรุ่นใหม่สามารถเข้ามาทำงานในธุรกิจ SE ได้ เพราะเด็กสมัยนี้ไม่อยากทำงานในบริษัทใหญ่ พวกเขาต้องการทำธุรกิจของตัวเอง

แต่อย่างไรก็ตาม หนึ่งในอุปสรรคที่ SE เผชิญคือเรื่องภาษี ซึ่งในประเทศไทยกำลังมีการทำงานอย่างเข้มข้นเกี่ยวกับประเด็นนี้ โดยมีหน่วยงานที่ดูแลในเรื่องนี้อยู่ SE เป็นธุรกิจที่ยากอยู่แล้ว เพราะต้อง



ทำงานที่มีเป้าหมายในการแก้ปัญหาสังคมด้วย หากสามารถลดความยุ่งยากในข้อบังคับทางกฎหมาย และให้สิทธิประโยชน์ที่เหมาะสม ก็จะช่วยให้ SE เติบโตได้ง่ายขึ้น

กฎหมาย: ผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจ SE ควรได้รับสิทธิประโยชน์ต่างๆ อย่างเหมาะสม แต่บางครั้งข้อจำกัดทางกฎหมายก็ทำให้บางรายไม่ได้รับสิทธิประโยชน์อย่างเท่าเทียมกัน

ความรู้และความเข้าใจในธุรกิจ: ธุรกิจ SE ส่วนใหญ่เติบโตมาจากภาคประชาสังคม ซึ่งทำให้บางแห่งขาดความรู้และทักษะในด้านการดำเนินธุรกิจ ดังนั้น SE บางแห่งอาจมีความแข็งแกร่งในการแก้ปัญหาสังคม แต่กลับขาดทักษะทางธุรกิจ หรือบางแห่งอาจทำธุรกิจได้ดี แต่ไม่รู้อาจจะเข้าไปช่วยแก้ปัญหาสังคมอย่างไรให้สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจของตัวเอง

รัฐพล กล่าวว่า องค์กรต้องพัฒนาศักยภาพของบุคคลตามวิสัยทัศน์ของผู้บริหาร หากคนยังไม่ได้รับโอกาส ยังต้องเผชิญกับความยากจนและความเหลื่อมล้ำ พวกเขาจะไม่สามารถหลุดพ้นจากสถานการณ์เหล่านั้นได้ และจะเกิดปัญหาสังคมตามมา