



ข่าวประชาสัมพันธ์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

๑๑๔ สุขุมวิท ๒๓ แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ ๑๐๑๑๐ โทรศัพท์ ๐-๒๖๔๙-๕๐๐๐ ภายใน ๑-๕๖๖๖ โทรศัพท์/โทรสาร ๐-๒๖๔๙-๐๓๑๑

ข่าวจากหนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ ฉบับประจำวันที ๒๐ เดือนพฤษภาคม พ.ศ.๒๕๕๖ หน้า ๑,๔ มูลค่าข่าว ๕๕๙,๓๐๕.-

ศูนย์สารสนเทศและการประชาสัมพันธ์ ได้จัดระบบข่าวสื่อสิ่งพิมพ์ สนใจดูที่ได้ <http://news.swu.ac.th/newsclips/>



SE พันธุ์แกร่ง
ที่โรงเรียน
ผู้ประกอบการสังคม >4

ทว่าวันหนึ่งพวกเขาก็ต้องปิดตัวลง ด้วยเหตุผลไม่ต่างจากธุรกิจ คือ “ขาดทุน” และมีปัญหาเรื่องคน มาบวกกับการที่ผู้คนในสังคมไทย ยังรู้จักและเข้าใจกับกิจการเพื่อสังคมอยู่น้อยนิด สมบูรณ์ได้ปีกเลยอ่อนแรง...สุดท้ายก็บินต่อไม่ได้ แล้วอะไรกันแน่ที่จะเป็น “ทางรอด” ของผู้ประกอบการสังคม เพื่อไม่ต้องเจอชะตากรรมซ้ำรอย BE MAGAZINE

“ทพ.กฤษดา เรืองอารีย์รัชต์” ผู้จัดการสำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ (สสส.) บอกเราว่า SE ไม่ได้เริ่มจากจะทำธุรกิจอย่างไรให้อยู่รอด แต่ต้องเริ่มจากประเด็นทางสังคม จึงต้องเข้าใจปัญหาสังคมอย่างเป็นระบบ ที่สำคัญจะคิดแบบ “โรเนตติก” ไม่ได้ แต่ต้องทำการให้อยู่ได้ และยั่งยืนด้วย โดยต้องมี Business Model ที่ดี “SE คิดแค่อยู่รอดไม่ยาก แต่การคิดแก้ปัญหาสังคม เป็นความท้าทายมาก ที่สำคัญเข้าใจปัญหาสังคมไม่พอต้องเข้าใจธุรกิจด้วย” เขายกงานเห็นที่เหล่า SE ต้องเผชิญอยู่ทุกวันนี้

ที่มาของความร่วมมือครั้งสำคัญระหว่าง สำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ (สสส.) และสำนักงานสร้างเสริมกิจการเพื่อสังคมแห่งชาติ (สศช.) ร่วมกับมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ในการพัฒนาต้นแบบสถาบันการศึกษาต้นนวัตกรรมทางสังคม

6 เราไม่จัดตารางสอน แต่มีอาจารย์ ซึ่งเชี่ยวชาญรอให้คำปรึกษาอยู่ เขาไปไม่รอดในเรื่องไหน เราก็มีคนที่จะทักในเรื่งนั้นมาสอนให้ เรียกว่าสอนเฉพาะที่ขาดลุ่มเท่านั้น

ที่เป็นผู้เชี่ยวชาญด้านต่างๆ มาสอน แล้วผู้เรียนก็มีหน้าที่แค่ฟัง ฟังไม่ได้เรียนในสิ่งที่ตัวเองทำ หรือแม้แต่แก้ปัญหาที่ตัวเองมี ประสิทธิภาพที่เกิดขึ้นจึงน้อยนิดกว่าที่โรงเรียนผู้ประกอบการทางสังคมเลือกทางสายต่าง คือเน้นเรียนรู้อะไร และแลกเปลี่ยนกันเองในแนวระนาบ (Horizontal Learning) โดย

SE พันธุ์แกร่ง

ที่โรงเรียนผู้ประกอบการสังคม

การประกาศปิดตัวลงของ BE MAGAZINE
นิตยสารที่สร้างอาชีพและเพิ่มรายได้ให้กับผู้ต่อยอดทางสังคม นับเป็นข่าวร้ายรับปีงูเล็กของแวดวงกิจการเพื่อสังคม

นิตยสารสายพันธุ์ใหม่ ที่ก่อตั้งโดยเด็กหนุ่มวัย 23 ปี “ตัน-อานันต์ อาซาพิลาส” ผู้กล้าฉีกกรอบมาสร้างโมเดลใหม่ ที่ธุรกิจได้ สังคมได้ และหวังจะให้ประสบความสำเร็จเหมือนนิตยสาร “The Big Issue” ประเทศอังกฤษ ซึ่งเป็นแรงบันดาลใจของเขา

แม้ธุรกิจเพื่อสังคมจะเป็นเรื่องยากสำหรับมือใหม่ แต่พวกเขา ก็พยายามทำทุกวิถีทางเพื่อหาความยั่งยืนให้ธุรกิจ กระทั่งหอบแผนธุรกิจไปวัดลมมือในรายการ “SME ที่แตก” ก็เคยทำมาแล้ว แม้ผลที่ได้จากการรณรงค์คือ “ดีไม่แตก” แต่สำหรับแวดวงกิจการเพื่อสังคม ต่างก็ยกให้ BE MAGAZINE เป็นต้นแบบ SE ที่มีอนาคต

และกิจการเพื่อสังคมแห่งแรกของเอเชียกับการจัดตั้ง “โรงเรียนผู้ประกอบการทางสังคม” (School for Social Entrepreneur : SSE) ขึ้นเป็นครั้งแรกในเมืองไทย

“มศ.นพ.เฉลิมชัย บุญยะลีพรรณ” อธิการบดีมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร (มศว.) บอกความน่าสนใจของหลักสูตรที่จะเกิดขึ้นในห้องเรียนผู้ประกอบการทางสังคม ซึ่งจะฉีกกรอบการเรียนรูแบบเดิมๆ ไปอย่างสิ้นเชิง หลังไปศึกษาโมเดล ทั้งในประเทศอังกฤษ และบังกลาเทศ ซึ่งโดดเด่นมากในการพัฒนากิจการเพื่อสังคม

“ทำไมสถาบันแต่ละแห่ง สอนคนไปทำงานเป็นลูกจ้างได้ แต่พอทำกิจการตัวเองแล้วไม่ค่อยรอด”

อธิการบดี มศว. เปิดบทสนทนา กับปัญหาในการเรียนรูปแบบเดิมๆ ที่เขาเรียกว่า การสอนในแนวตั้ง (Vertical Learning) นั่นคือ นำใครสักคน

สร้างบรรยากาศ และสถานที่ แล้วให้ SE ได้มาพูดคุยแลกเปลี่ยนเรียนรู้ซึ่งกันและกัน นับเป็นการเรียนบนสภาพปัญหาที่เกิดขึ้นจริง ชานนแห่

ขณะที่เวลาเรียนก็ไม่เปิดสอนทุกวัน เพียงอาทิตย์ละครั้ง เพื่อให้ทุกคนมีเวลาอีก 6 วันไปบริหารกิจการของตนเอง

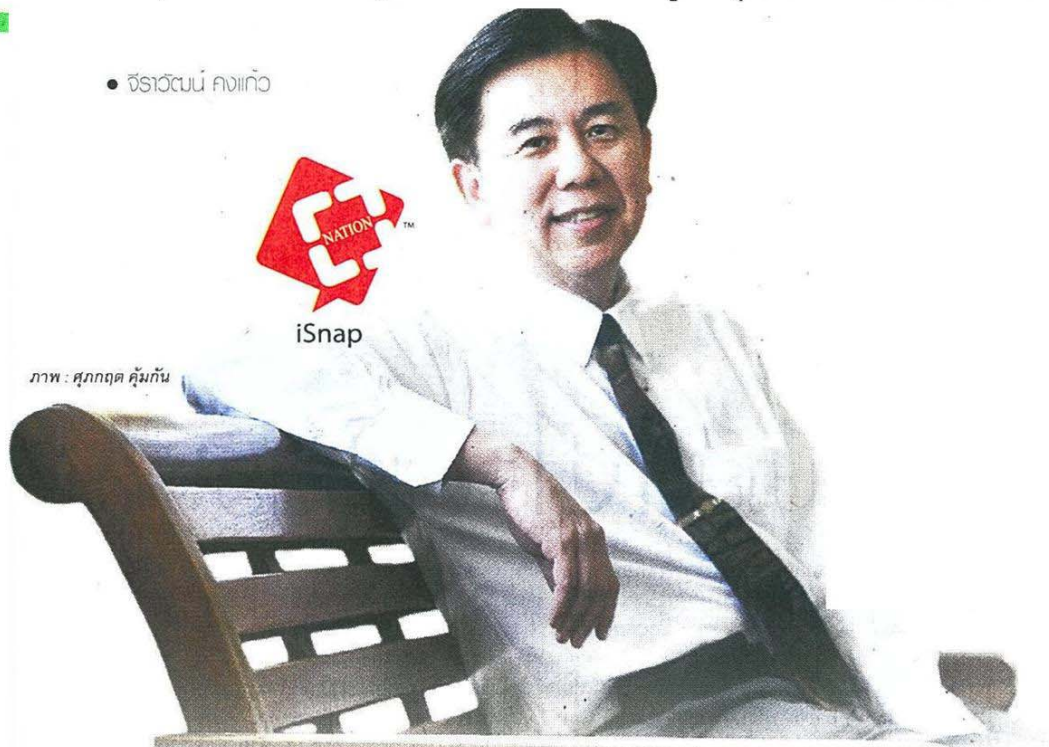
“เราไม่จัดตารางสอน แต่มีอาจารย์ ซึ่งเชี่ยวชาญในด้านต่างๆ รอให้คำปรึกษาอยู่ เขาไปไม่รอดในเรื่องไหน เราก็มีคนที่จะทักในเรื่งนั้นมาสอนให้ เรียกว่าสอนเฉพาะที่ขาดลุ่มเท่านั้น เรื่องที่ไม่กลุ่มเราไม่สอน”

ความกล้าดลุ่มของ SE มีมาจากสารพัดโจทย์ อย่างการตลาด การขาย การเงิน บัญชี การบริหารคน แบบธุรกิจ หรือแม้แต่มิติด้านสังคม ก็พร้อมคานำมาให้กลุ่ม โดยห้องเรียนแห่งนี้ จะทำให้พวกเขาค้นพบทางออกของปัญหาเหล่านั้น

โรงเรียนของ SE ไม่ต้องดูเกรด ดูวุฒิการศึกษา จะเพศไหน วัยใด ขอเพียงหอบหัวเอาความฝัน

ทำธุรกิจให้รอดว่ายากแล้ว ทำกิจการเพื่อสังคม (Social Enterprise : SE) ให้สำเร็จยากยิ่งกว่า เมื่อโจทย์ที่ต้องแก้มีทั้งธุรกิจและสังคม ผู้ก่อการดีหลายรายในบ้านเรา เลยต้องสละเก้าอี้ไปแสวงหาทางเดินใหม่กันถ้วนหน้า นี่คือการก้าวสุดท้ายของ “โรงเรียนผู้ประกอบการทางสังคม” (School for Social Entrepreneur : SSE) ที่จะนำพาคณะความรู้พันธุ์ใหม่ มาฟื้นชีวิต SE พันธุ์แกร่ง

• จีระวัฒน์ คงแก้ว



ภาพ : ศุภกฤต คุ่มกัน

แรงบันดาลใจ และความตั้งใจเต็มกำลัง ก็สามารถเติมความรู้และค้นพบทางรุ่งได้ โดยเปิดรับทั้ง SE ที่เพิ่งเริ่มต้นกิจการ หรือแม้แต่คนที่มีแค่ความคิด แต่ยังไม่มีการใดก็สามารถเข้ามาเรียนได้

ทว่า ไม่ได้สอนกันฟรีๆ แต่คิดค่าเรียนที่ทุกคนสามารถเข้าถึงได้

“ที่อังกฤษ หนึ่งปีค่าหนึ่งมาจากครอบครัวยากจน เธอร่วมกับเพื่อนๆ ไปสอนคนยากจนในหมู่บ้าน เพื่อให้เด็กด้อยโอกาสสอบเข้ามหาวิทยาลัยได้มากขึ้น แต่ยังคงต้องทำงานเป็นหลัก จึงมีเวลาสอนแค่วันหยุด ทำให้ช่วยคนจนได้ไม่มากนัก ที่ SSE สอนให้เธอทำเป็นอาชีพ ซึ่งถ้าระบบเดิม ก็คงบอกแต่ว่าให้ตั้งโรงเรียน แล้วเปิดสอนสิ ซึ่งนั่นต้องลงทุนสูง แต่ที่นี้กลับบอกว่า ให้ทำแบบเดิมนั้นแหละ แต่เพิ่มจำนวนขึ้น คือชวนเพื่อนๆ มาสอนให้เยอะขึ้น แล้วเก็บค่าสมาชิกผู้เรียนในราคาถูก ซึ่งทำมา 2-3 ปีวันนี้ มีเพื่อนนักศึกษาเป็นเครือข่ายนับ 500 คน และตัวเด็กยากจนไปได้นับ 800 คน มีเงินหมุนเวียนหลายแสนปอนด์”

เขายกตัวอย่างหนึ่งในความสำเร็จจากโรงเรียน SSE ที่กำลังผลิดอกออกผลอย่างงดงาม ทั้ง ธุรกิจ

และสังคม

สำหรับโรงเรียนผู้ประกอบการทางสังคมในไทย ดั้งเดิมที่มศว.ประสานมิตร ไม่เพียงเปิดเป็นพื้นที่เรียนรู้ของ SE มือใหม่เท่านั้น แต่ที่นี่ยังจะเป็น HUB (ศูนย์รวม) ให้กับเหล่าผู้ประกอบการ SE ได้เข้ามาพบปะ พูดคุย เติบโตเติมความรู้ ในการทำกิจการเพื่อสังคม โดยจะสร้างบรรยากาศที่เอื้ออำนวย มีโต๊ะพูดคุย มีห้องสมุด ให้พร้อมใช้

“ที่นี้ไม่ใช่มหาวิทยาลัย ไม่ได้ให้ปริญญา แต่รับรองว่าเราจะสอนอย่างเต็มที่ และทุกคนจะมีเปอร์เซ็นต์สูงมากในการจะประสบความสำเร็จเป็น SE ที่ดี” ผู้ก่อตั้งโรงเรียนผู้ประกอบการทางสังคม ยืนยันกับเรา พร้อมกับเป้าหมายที่จะทำให้ที่นี่เป็นหนึ่งกิจการเพื่อสังคมที่อยู่รอดและยั่งยืน เพื่อผลิตเหล่า SE ที่แข็งแกร่ง ให้กับสังคมไทยอย่างต่อเนื่อง

ยังมีกรณีศึกษามากมาย จาก SE ที่ประสบความสำเร็จในประเทศอังกฤษ ที่ใช้เวลาเพียง 10 ปี มี SE อยู่กว่า 68,000 กิจการ หัวใจสำคัญ ที่อธิการบดี มศว. สรุปไว้คือ เป็น SE มีรายรับเกินกว่า 50% ต้องหาเอง ไม่ใช่มาจากการรับบริจาค และต้องนำกำไรกว่าครึ่งไปทำเพื่อสังคม ที่สำคัญ ต้องทำกิจการ

เหมือนคนอื่น ไม่มีแต้มต่อที่เหนือกว่า อย่าอ้างว่าเป็นธุรกิจเพื่อสังคมแล้วจะได้เปรียบธุรกิจอื่น เช่นเดียวกับลูกค้า ต้องให้มาซื้อสินค้าหรือบริการ ด้วยความพอใจไม่ใช่แค่เพราะ “สงสาร”

“นิตยสาร *The Big Issue* ที่อังกฤษเขาตีพิมพ์แล้วให้คนจรจัดขายตามสี่แยก ตอนผมไปเจอคนขายบอกว่า คุณอย่าซื้อเพราะสงสาร แต่ให้ซื้อเพราะเล่มนี้ อ่านสนุก เนื้อหาดี ถ้าเปิดดูแล้วไม่ตี อย่าซื้อได้ไหม เพราะถ้าซื้อก็เท่ากับทำร้ายเขา ถ้าครั้งหน้าผมไม่ซื้อ เขาก็ตาย แต่เขาต้องการรู้ว่าคนที่อ่าน *Big Issue* จริงๆ มีกี่คน ถ้าเกิดมีน้อย เขาก็ต้องไปพัฒนาให้ดีขึ้น นี่คือนิสัยที่ทำให้วันนี้ *Big Issue* ได้ช่วยเหลือคนเร่ร่อนหลายพันคน และมียอดพิมพ์นับแสนฉบับ อย่างนี้ เขาถึงอยู่รอด”

ยังมีความท้าทายมากมายสำหรับการปลูกปั้น SE ในประเทศไทย รวมถึงการกระตุ้นความรู้ความเข้าใจของคนไทยให้รู้จักกิจการเพื่อสังคมมากขึ้น

แต่ถ้าลองได้เริ่มต้น แสงสว่างตรงปลายอุโมงค์ ก็คงไม่ห่างสายตา SE ไทยอีกต่อไป