

สรุปบทเรียน

กลุ่มอาชีพต้นแบบที่พัฒนาเป็นแหล่งเรียนรู้

โครงการส่งเสริมและฟื้นฟูคุณภาพชีวิตเพื่อสร้างเสริมสุขภาวะ
แรงงานนอกระบบที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด-19
ภาคเหนือ



สสส
สืบพลัง สร้างนวัตกรรม ดีต่อสุข

สารบัญ

หน้าที่

- ภาพรวมกลุ่มอาชีพต้นแบบที่พัฒนาเป็นแหล่งการเรียนรู้.....3
- กลุ่มเดิมที่ต่อยอดการดำเนินงานจากปีที่ 1 จำนวน 3 กลุ่ม
 1. กลุ่มกวีานทะเลสีฟ้า อ.เมือง จ.พะเยา.....4
 2. กลุ่มแปรรูปบัวลอยอบแห้งกวีานสีรุ้ง อ.ภูกามยาว จ.พะเยา.....9
 3. กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์จากไม้ชุมชนคนวัง อ.วังชิ้น จ.พะเยา.....14
- กลุ่มใหม่จำนวน 4 กลุ่ม
 1. กลุ่มไก่ไข่และปลูกผัก อ.เชียงคำ จ.พะเยา.....20
 2. กลุ่มแคบหมูสมุนไพร อ.แม่ใจ จ.พะเยา.....34
 3. กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งชันโรงบ้านป่าต้นซ้อ อ.แม่สาย จ.เชียงใหม่.....39
 4. กลุ่มผู้เลี้ยงหมูดำอินทรีย์ อ.วังชิ้น จ.แพร่.....50

ภาพรวมกลุ่มอาชีพต้นแบบที่พัฒนาเป็นแหล่งการเรียนรู้
โครงการส่งเสริมและฟื้นฟูคุณภาพชีวิตเพื่อสร้างเสริมสุขภาวะ
แรงงานนอกระบบที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด-19 ภาคเหนือ

- **กลุ่มเดิมที่ต่อยอดการดำเนินงานจากปีที่ 1 จำนวน 3 กลุ่ม ได้แก่**
 1. กลุ่มกวีานทะเลสีฟ้า อำเภอมะตอม จังหวัดพะเยา เป็นแหล่งเรียนรู้ด้านการบริหารจัดการกลุ่ม
 2. กลุ่มแปรรูปบัวลอยอบแห้งกวีานสีรุ้ง อำเภอกฎกามยาว จังหวัดพะเยา เป็นแหล่งเรียนรู้ด้านการจัดการอาชีพในภาวะวิกฤตภัยแล้ง
 3. กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์จากไม้ชุมชนคนวัง อำเภอวังซัน จังหวัดพะเยา เป็นแหล่งเรียนรู้การจัดการอาชีพเพื่อสุขภาพและสิ่งแวดล้อม
- **กลุ่มใหม่จำนวน 4 กลุ่ม ได้แก่**
 1. กลุ่มไก่ไข่และปลุกผัก อำเภอเชียงค้ำ จังหวัดพะเยา เป็นแหล่งเรียนรู้การจัดการรายได้จากอาชีพเพื่อการออมอย่างเป็นระบบ
 2. กลุ่มแคบหมูสมุนไพร อำเภอแม่ใจ จังหวัดพะเยา เป็นแหล่งเรียนรู้เรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยใช้หลักการความรู้
 3. กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งซันรบบ้านป่าต้นซ้อง อำเภอแม่อาอ จังหวัดเชียงใหม่ เป็นแหล่งเรียนรู้การส่งเสริมการเลี้ยงซันรบบเพื่อสุขภาพและรายได้
 4. กลุ่มผู้เลี้ยงหมูดำอินทรีย์ อำเภอวังซัน จังหวัดแพร่ เป็นแหล่งเรียนรู้เรื่องการจัดการองค์ความรู้การเลี้ยงหมูดำโดยคนรุ่นใหม่

① กลุ่มกวีานทะเลสีฟูด ตำบลบ้านต้อม อำเภอเมือง จังหวัดพะเยา
แหล่งเรียนรู้ด้านการบริหารจัดการกลุ่ม

กว่าจะเป็นกลุ่มกวีานทะเลสีฟูด จ.พะเยา

กลุ่มกวีานทะเลเป็นโครงการที่ได้รับการสนับสนุนต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 จากการดำเนินงานในปีแรกนั้นสิ่งทีทางคณะทำงานและสมาชิกกลุ่ม พบเจอ หรือ ค้นพบ จากการดำเนินงานกล่าวคือ 1.การสั่งสินค้าโดยการคาดประมาณการ ก่อให้เกิดต้นทุนจม เงินทุนหมุนเวียนซ้ำ สินค้าบางรายการกระจายช้ำมาก จนเข้าขั้นขาดทุน 2.ระบบการจัดทำบัญชี รายรับ - รายจ่าย ซ้อสินค้า ที่ท้ายสุดของการดำเนินงาน ไม่สามารถบอกเป็นตัวเลขทีสมเหตุสมผลว่า จากการลงทุนและขายสินค้าไปนั้น กำไรสุทธิ หลังจากหักต้นทุนไปแล้ว ยังเหลือเท่าไร 3.การจัดรูปแบบสินค้าทีสร้างแรงดึงดูด หรือแรงจูงใจของลูกค้าในการซื้อสินค้าและการกลับมาซื้อซ้ำ รวมถึงข้อมูลระบบฐานลูกค้าทีขยายฐานลูกค้าและสมาชิกเพิ่มในหลากหลายกลุ่ม

แนวคิด“สร้างรายได้ ลดต้นทุน สู่ลูกค้าทุกระดับรายได้ ด้วยระบบการบริหารจัดการมืออาชีพ” กล่าวคือ จากการดำเนินงานปีทีผ่านมา ทางคณะทำงานเองพบว่า การขายสินค้าอาหารทะเลแห่งนั้น กรณีทีสมาชิกมีความตั้งใจในการขายอย่างจริงจัง ทำให้เกิดรายได้เสริม ทำให้สามารถนำรายได้ดังกล่าวใช้หนี้สิน ซ้อเครื่องอุปโภคบริโภค รวมถึงเก็บบางส่วนไว้ออมไว้ใช้ยามฉุกเฉิน ดังนั้น จึงเป็นอีกหนึ่งเหตุผลของการดำเนินงานของปีที่ 2 เมื่อทำแล้วเกิดผล ควรขยายต่อ เพื่อให้ผู้คน ประชาชนทีสนใจ ร่วมเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มกวีานทะเลสีฟูด ด้วยการเปิดประกาศผู้สนใจอยากมีรายได้เสริมทุกคนทุกกลุ่มประชากร รวมถึงการยกระดับคณะทำงาน แคนนำของปีแรก สู่การเป็นพี่เลี้ยง คณะทำงานขับเคลื่อนหลัก ของกลุ่มเพื่อเป็นตัวอย่างและสร้างพื้นที่ในการทำงาน พัฒนาตนเองของสมาชิกกลุ่ม

ประโยชน์ของการรวมกลุ่มเอื้อต่อสมาชิกในกลุ่ม โดยเฉพาะคนทำงาน ทีทำใหู้ถึงเรื่อง ระบบการจัดการบัญชี รู้กำไรขาดทุนทีเป็นตัวเลขชัดเจนใกล้ความเป็นจริงมากกว่าเดิม รวมถึงเรื่องการสั่งสินค้าทีดูจากระบบสต็อกสินค้า การประมาณการในการสั่งสินค้า การวิเคราะห์สินค้าทีลูกค้านิยมเยอะทีสุด กระจายไวทีสุด และสินค้าทีกระจายช้ำทีสุด และรูปแบบ รูปลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ทีเป็นอัตลักษณ์ของกลุ่มกวีานทะเลสีฟูด สุดท้ายรายได้จากการทำงานภายใต้กลุ่มกวีานทะเลสีฟูด สู่สมาชิก ด้วยรูปแบบ สวัสดิการ ม.40 ประกันอุบัติเหตุ เงินออม สร้างวินัย ค่าตอบแทนร้อยละ 5 % ของสมาชิกทีออมเงิน

เป้าหมายการรวมกลุ่ม

1. สร้างรายได้เสริมของสมาชิก ยกระดับสมาชิกขึ้นเป็นคณะทำงานขับเคลื่อนโครงการ รายได้ทีเกิดจากการร่วมกิจกรรมกลุ่มทุกช่องทาง สามารถนำไปใช้หนี้สินทีมีมาก่อน ซ้อของทีต้องการใช้อย่างจำเป็น เงินออมยามฉุกเฉิน สวัสดิการยามเจ็บป่วยและประกันอุบัติเหตุจากการขับรถเดินทางจำหน่ายสินค้า

2. ระบบบริหารจัดการ บัญชี สต็อกสินค้า ข้อมูลสมาชิก ข้อมูลรายได้ของสมาชิกรายบุคคล อยู่ระหว่างดำเนินการ เพื่อให้ระบบมีความคล่องตัว ข้อมูลที่ได้สามารถนำไปใช้ประโยชน์สูงสุดกับโครงการ
3. รูปแบบ รูปลักษณะผลิตภัณฑ์ที่มีรายละเอียดชัดเจน มีข้อมูลยืนยัน ข้อมูลประกอบ ชักชวนใจและสร้างแรงจูงใจให้ลูกค้าซื้อและกลับมาซื้อซ้ำ
4. ตัวอย่างที่ดีมีค่ามากกว่าคำสอน ส่วนตัวคิดว่ามีไว้เพื่อเป็นแนวทาง เป็นช่องทาง ในการนำไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดและการปรับใช้ให้ตรงกับบริบท พื้นที่ และทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัด

กระบวนการพัฒนากลุ่ม

1. ประชุมหารือ ถึงแนวทางดำเนินงาน เพื่อให้ได้ข้อสรุปของสมาชิกและคณะทำงาน
2. นำข้อสรุปที่ได้จากการประชุม นำมาปฏิบัติ ทดลองใช้ บันทึกผลที่ได้จากการทดลองใช้ วิเคราะห์ประเมินผล
3. ปรับแก้ในจุดข้อค้นพบ อุปสรรค ข้อค้นพบสู่การพัฒนาให้ดีกว่าเดิมและนำสู่การปฏิบัติ โดยมีข้อค้นพบจากการประชุมทีมงาน คณะทำงาน ทุกส่วนของโครงการ ในเรื่องของการจัดระบบบริหารจัดการ เพื่อให้เกิดการสร้างรายได้ที่มั่นคง ยั่งยืนของสมาชิกกลุ่ม โดยการออกแบบระบบการบัญชี แยกส่วนจากการเงิน และสต็อกสินค้า เพื่อให้ทั้ง 3 ระบบสามารถตรวจสอบกันได้ โดยการจดบันทึก เมื่อมีปัญหาเกิดการร่วมวิเคราะห์หาจุดแก้ไขร่วมกัน

เครื่องมือ/ชุดความรู้ในการพัฒนากลุ่ม

1. ชุดข้อมูลสู่การพัฒนา ของกลุ่มกวีานทะเลสีฟ้า คือ รายงานการประชุมกลุ่มเพื่อนำสู่การปฏิบัติจริง เช่น สมาชิกเขียนบิลรายการสินค้าตามความเข้าใจของตนเอง คือ ข้อค้นพบ วิธีการแก้ไขปัญหา คือ การจัดพิมพ์รายการสินค้าที่มีชื่อเรียกกลางร่วมกัน การทำตรายางปั๊ม เมื่อนำสินค้าจำหน่าย การจัดสินค้าออกสต็อกและการร่วมรับผิดชอบกับผู้ซื้อ ด้วยการนับซ้ำและการลงชื่อรับสินค้าของผู้ซื้อ
2. ข้อมูลระบบ บัญชี แยกออกจาก การเงิน และแยกออกจากสต็อกสินค้า เพื่อให้ข้อมูลทั้งสามส่วนดังกล่าวสามารถยืนยันอ้างอิงกันได้ และสุดท้าย ทำายสุดสามารถบอกผลกำไรสุทธิของโครงการ ของสมาชิก ที่ใกล้เคียงความเป็นจริงมากที่สุด
3. การขยายฐานลูกค้า ผู้ค้า ในหลากหลายกลุ่ม ในทุกระดับรายได้ของผู้ซื้อ การจัดรูปแบบการขายสินค้าที่สอดคล้องกับกำลังซื้อของลูกค้าแต่ละกลุ่มในราคาจับต้องได้

ผลการดำเนินงานของกลุ่ม

1. มีระบบการจัดทำ บัญชี การเงิน สต็อกสินค้า การจัดทำแคตตาล็อกสินค้า ช่องทางการเข้าถึงของลูกค้าในการซื้อสินค้าที่หลากหลายทั้งออฟไลน์และออนไลน์

2. มีรูปลักษณะผลิตภัณฑ์ที่สร้างจุดสนใจของผู้ซื้อ การเพิ่มรายละเอียดสินค้า วันที่ผลิต วันหมดอายุของสินค้า สร้างความมั่นใจของลูกค้า
3. การสร้างหลักประกันสุขภาพ สวัสดิการ ของสมาชิกกลุ่มผ่านการออมเงินดอกเบี้ยสูง การประกันตนผ่าน ม.40 และการทำประกันอุบัติเหตุแก่คณะทำงานและสมาชิกกลุ่ม เพิ่มความเชื่อมั่นและมั่นใจของสมาชิกในการร่วมโครงการ

ประโยชน์ที่เอื้อต่อกลุ่มเป้าหมาย

1. คณะทำงาน / ผู้รับผิดชอบโครงการ / ทีมทำงานหลัก เกิดทักษะ กระบวนการ บริหารจัดการกลุ่ม การแก้ไขปัญหา การวิเคราะห์ร่วมกันถึงข้อค้นพบ อุปสรรค และแนวทางการพัฒนาเพื่อให้เกิดประโยชน์ต่อกลุ่มอย่างสูงสุด
2. สมาชิกที่เข้าร่วมโครงการ การสร้างรายได้เสริม รายได้ที่เกิดขึ้นนำมาสร้างสวัสดิการให้ตนเอง รวมถึงการสร้างนิสัยรักการออมที่ได้ผลตอบแทนสูง
3. กลุ่มผู้จำหน่าย กลุ่มลูกค้า ได้สินค้าที่ใหม่ สด ไม่ขึ้นรา รสชาติอร่อยและคงความอร่อยของสินค้าและปริมาณซื้อที่คุ้มค่ากับเงินที่จ่ายที่สอดคล้องกับสินค้าที่จำหน่าย

หน่วยงาน/องค์กรสนับสนุนหลัก

1. สมาคมวิถีทางเลือกเพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืน
2. ศูนย์บริการสุขภาพที่เป็นมิตรน้ำกว้านสีรุ้ง

บทเรียนและแนวทางการพัฒนากลุ่ม

1. การสร้างภาคีเครือข่ายในการสนับสนุน ทรัพยากร ทั้งในระดับ บุคคล เงิน เครื่องมือ เทคโนโลยีที่ทันสมัย ย่อมส่งผลให้เกิดการสร้างรายได้ของกลุ่มแรงงานนอกระบบ ส่งผลให้คุณภาพของชีวิตแรงงานนอกระบบมีคุณภาพชีวิตที่ดีและสามารถจัดการตนเองได้ในภาวะการณ์วิกฤตทุกสถานการณ์ที่เกิด
2. การได้รับการสนับสนุน บุคคลลาที่เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน เทคโนโลยีที่ทันสมัย งบประมาณที่ต่อเนื่อง เครื่องมือที่ใช้อย่างกับทุกกลุ่มประชากรในการปฏิบัติงาน ภาคีเครือข่ายการทำงานที่เข้มแข็ง นำสู่การสร้างอาชีพ สร้างรายได้ สร้างสุขภาพจิตที่ยั่งยืน
3. การบูรณาการร่วมกับภาคีเครือข่าย เน้นกลุ่มประชากรที่ไม่มากแต่นำกิจกรรมที่ต่อเนื่อง ภายใต้แนวคิด “ทำกลุ่มเล็กๆ ทำลึกๆ และทำต่อเนื่อง ย่อมสู่การบอกต่อและพัฒนาที่ยั่งยืน”
4. การจัดทำระบบ ฐานข้อมูลเบื้องต้นหรือข้อมูลนำเข้ามีผล ส่งผล ต่อการออกแบบกิจกรรม ที่นำสู่การปฏิบัติ การบันทึก การถกเถียง เพื่อให้ได้ข้อเสนอใหม่ สู่การทดลอง นำสู่การพัฒนาที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

รูปภาพประกอบ





หนวดหมึก 200 บาท



ปลาวงจืด 100 บาท



ปลากิมจิวงา 100 บาท



ปลาช่อนทะเลแห้ง 100 บาท

๒ กลุ่มแปรรูปบัวลอยอบแห้งกวีานสี่รุ้ง ตำบลห้วยแก้ว อำเภอภูเกตุ ยาว จังหวัดพะเยา แหล่งเรียนรู้ด้านการจัดการอาชีพในภาวะวิกฤตภัยแล้ง

กว่าจะเป็นกลุ่มแปรรูปบัวลอยอบแห้งกวีานสี่รุ้ง

สถานการณ์ที่ผ่านมาพื้นที่เจอสภาพภัยแล้งทำให้ไม่มีบัวลอยในพื้นที่ ดังนั้นจึงได้ร่วมกันวิเคราะห์หาวิธีเพื่อวางแผน การหาอาชีพเสริมเพื่อทดแทนการแปรรูปเส้นสานบัวลอย จึงได้ข้อสรุป ดังนี้

1. สมาชิกทั้ง 18 คน เห็นว่า อาชีพเสริมที่จะทำ 1.การเพาะเห็ดฟาง ประสงค์ทำทั้ง 18 คน 2.การเลี้ยงไก่ไข่ ประสงค์ทำ 10 คน
2. ทั้ง 2 อาชีพนี้ มีสมาชิกเคยประกอบอาชีพ ดังกล่าวมาก่อน และยังพอมีความรู้เรื่องดังกล่าว ดังนั้นกลุ่มจึงเล็งเห็นว่า ทั้ง 2 อาชีพนี้สามารถฟื้นฟูได้ และทันต่อช่วงเวลาคงเหลือของโครงการ

ทางสมาชิกกลุ่มร่วมกับคณะทำงาน วิเคราะห์อาชีพหลัก ความต้องการ สภาพปัญหาและอาชีพเสริมของสมาชิกทุกคน และให้แต่ละคนคัดเลือกและร่วมกันโหวตอาชีพที่ มีความเหมาะสมกับช่วงอายุของสมาชิก สถานที่สภาพอากาศ ความต้องการ ทันต่อเวลาที่เหลืออยู่และองค์ความรู้เดิมที่มีอยู่เพื่อต่อยอดขยายองค์ความรู้สู่สมาชิกกลุ่มเพื่อให้กลุ่มสามารถมีอาชีพและรายได้ต่อไป

การจัดการกลุ่ม เช่นการนัดหมายการผลิต การสื่อสารผ่านไลน์กลุ่ม การบันทึกบัญชี การบันทึกการติดตามสิ่งที่เกิดขึ้น รวมถึงการวิเคราะห์ปัญหาและการทดลองเพาะเห็ดฟางหลากหลายรูปแบบเช่น 1.การก่องกองเพาะ 2.การเพาะในตะกร้าจักสานจากชาวบ้าน 3.การบริหารจัดการคนเพื่อดูแลและเก็บเกี่ยว รวมถึงการเพาะต้องช่วยกันทำทั้งหมด 4.บันทึกการเก็บเห็ดฟางต่อวัน 5.คนที่เข้าร่วมกิจกรรมแต่ละวัน 6.แผนการจำหน่าย 7.ช่องทางการจำหน่าย

เป้าหมายการรวมกลุ่ม

1. เพื่อพัฒนาศักยภาพความรอบรู้ด้านอาชีพ จนสามารถจัดการตนเองด้านอาชีพและรายได้
2. เพื่อสนับสนุนและส่งเสริมให้เกิดการจัดการความปลอดภัยในการทำงาน และการลดภาวะเสี่ยงจากการแปรรูปบัวลอย (จากการเพาะเห็ดฟางและการเลี้ยงไก่ไข่)
3. เพื่อพัฒนาระดับเป็นแหล่งการเรียนรู้การจัดการอาชีพ ความปลอดภัยในการทำงาน และประสานทรัพยากรจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการสนับสนุนการดำเนินงานในพื้นที่ (ประสานความช่วยเหลือจาก อบต. เรือง น้ำเพื่อการเพาะปลูก)

กระบวนการพัฒนากลุ่ม

1. ประชุมวางแผนเพื่อหาแนวทางแก้ไขปัญหามาตรับวิกฤตในพื้นที่ (บัวลอย) ผลกระทบจากภัยแล้ง
2. ฝึกทักษะการเพาะเห็ดฟางและการวิเคราะห์ความปลอดภัยในการทำงาน

3. วางแผนการเพาะ เพาะทุกวันที่ 3 13 23 ของเดือน การดูแลแบ่งกลุ่มเพื่อจัดการดูแลแต่ละแปลง การเก็บเกี่ยวประสานให้สมาชิกกลุ่มที่ว่างเพื่อเก็บเกี่ยวเห็ดฟางในแต่ละวัน การตลาด วางแผนการตลาดโดยการหาช่องทางการจำหน่ายภายในชุมชนและการจำหน่ายออนไลน์ ทางเฟสบุ๊ค
4. ฝึกทักษะการเลี้ยงไก่ไข่และการวิเคราะห์ความปลอดภัยในการทำงาน
 - 1) วิเคราะห์การเลี้ยงไก่ที่ผ่านมา และหาจุดคุ้มทุน เพื่อเลี้ยงไก่ให้ได้กำไร
 - 2) การเลี้ยงไก่ด้วยความพร้อมสมรรถนะของสมาชิกในกลุ่ม
 - 3) บริหารจัดการรูปแบบกลุ่ม คือ การจำหน่ายในรูปแบบกลุ่ม
 - 4) ส่งเสริมให้ใช้อาหารเสริมเพื่อลดต้นทุนการผลิต
 - 5) ส่งเสริมให้สมาชิกกลุ่มประสานและหาช่องทางจำหน่าย
 - 6) วิเคราะห์ช่องทางที่มีอยู่ในชุมชนรวมถึงการโพสขายทางเฟสบุ๊คร่วมด้วย
5. เสริมศักยภาพและติดตามกลุ่มเป้าหมายเพื่อสุขภาพและรายได้ จำนวน 3 ครั้ง
6. ติดตาม ประเมินผลรวมถึงวิเคราะห์สภาพปัญหาที่พบเจอเพื่อหาวิธีแก้ไขปัญหา เช่น ข้อค้นพบว่าเห็ดฟางออกมากตรงพื้นดิน นั้นเกิดจากการเพาะแต่ละชั้นรดน้ำมากเกินไปรวมถึงการใส่เชื้อเห็ดฟางจำนวนน้อย
7. รวบรวมความรู้เพื่อเป็นจุดเรียนรู้เรื่องเพาะเห็ดฟางและเลี้ยงไก่ไข่และการแปรรูปบัวลอย
8. เวทีสรุปบทเรียนการทำโครงการบัวลอยอบแห้งกวีานสี่รัฐ (การเพาะเห็ดฟางและเลี้ยงไก่ไข่)

เครื่องมือ/ชุดความรู้ในการพัฒนากลุ่ม

1. วางแผนทดลองเพาะเห็ดฟางอาทิตย์ละครั้งโดยจะแช่ฟาง ทุกวันจันทร์ และจำเพาะทุกวันพุธ แต่มีการปรับเปลี่ยนเป็นทุกวันที่ 3, 13, 23 ของเดือน และให้สมาชิกกลุ่มแต่ละคนร่วมกันเพาะเห็ดฟางด้วยกัน รวมถึงการดูแล การเก็บเกี่ยว การขาย
2. วิเคราะห์ด้วยการใช้ เครื่องมือตัววี รับรู้สภาพปัญหา เช่น สภาพภัยแล้งที่เกิดขึ้นทำให้ไม่มีบัวลอย รับรู้ถึงปัญหา คือ ภัยแล้งส่งผลให้บัวลอยในพื้นที่ตายบ้าง ขาดคุณสมบัติตามสเปกที่กำหนด ถูกกำจัดโดยอบต. ในพื้นที่เพาะขวางทางน้ำในฤดูน้ำหลาก

ผลการดำเนินงานของกลุ่ม

1. เกิดองค์ความรู้เรื่องการเพาะเห็ดที่เกิดจากการวิเคราะห์ สังเคราะห์ผลจากการทดลองทำร่วมกันกับสมาชิกกลุ่ม
2. ได้แผนการเพาะเห็ดเพื่อให้ได้ผลผลิตต่อเนื่อง
3. ได้แนวทางการบริหารจัดการกลุ่มร่วมกัน เช่น มีการบันทึกบัญชีรายรับ รายจ่าย การแบ่งบทบาทหน้าที่ในการทำงานร่วมกัน เป็นต้น
4. สมาชิกมีรายได้เสริมจากการเพาะเห็ด และลดค่าใช้จ่ายในครอบครัว

ประโยชน์ที่เอื้อต่อกลุ่มเป้าหมาย

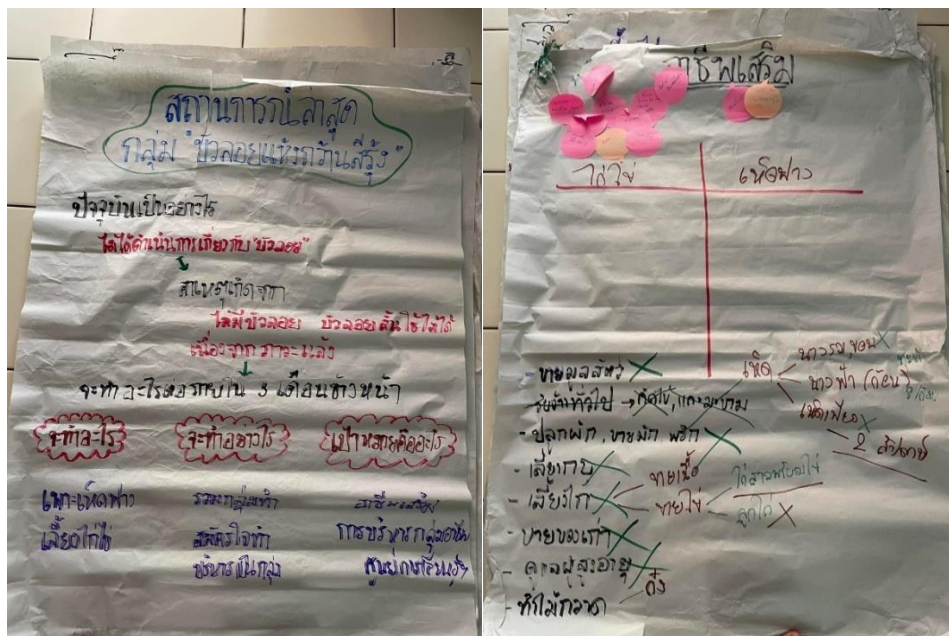
1. สมาชิกกลุ่มมีความรู้และทักษะเพิ่มขึ้นในการวิเคราะห์ข้อมูลต้นทุนการประกอบอาชีพของตนเอง และ ต้นทุนทรัพยากรที่มีอยู่ในพื้นที่ เพื่อวางแผนในการจัดการหรือพัฒนาอาชีพที่ตนเอง และคนในชุมชน สามารถทำได้ภายใต้วิกฤต และโอกาสที่เอื้ออำนวย
2. สมาชิกกลุ่มมีรายได้เพิ่มขึ้น สามารถนำไปใช้จ่ายในครอบครัวและเก็บออมเพื่อสร้างสวัสดิการให้กับตนเองและครอบครัว

หน่วยงาน/องค์กรสนับสนุนหลัก อบต.ห้วยแก้ว สนับสนุนการเพาะปลูก

บทเรียนและแนวทางการพัฒนากลุ่ม

1. การบริหารจัดการกลุ่มที่เป็นกลาง เช่นการบริหารคนทำงาน ค่าตอบแทน การหมุนเวียนการทำงาน ร่วมกันรวมถึงการกระจายงานเพื่อให้เกิดการพัฒนาศักยภาพการเพาะเห็ดฟางให้กับสมาชิกในกลุ่ม
2. เรียนรู้วิธีการควบคุมอุณหภูมิในแปลง
3. สมาชิกเรียนรู้วิธีการบันทึก, การกระจายงาน, การให้ความสำคัญกับกลุ่มอาชีพเพื่อความชัดเจน ความต่อเนื่อง การบันทึกข้อมูล
4. เกิดการแบ่งปันผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นจากการบริหารจัดการกลุ่มร่วมกัน

รูปภาพประกอบ





วันจันทร์ 6. ก.ค. 66

เกมเน็ตวันที่ 6 ได้ รวม 2 ค 3 จด

เพลงที่ 1 ได้ 1 ค 3 จด

เพลงที่ 2 ได้ 8 จด

เดือนพฤษภาคม ได้ 3 จด

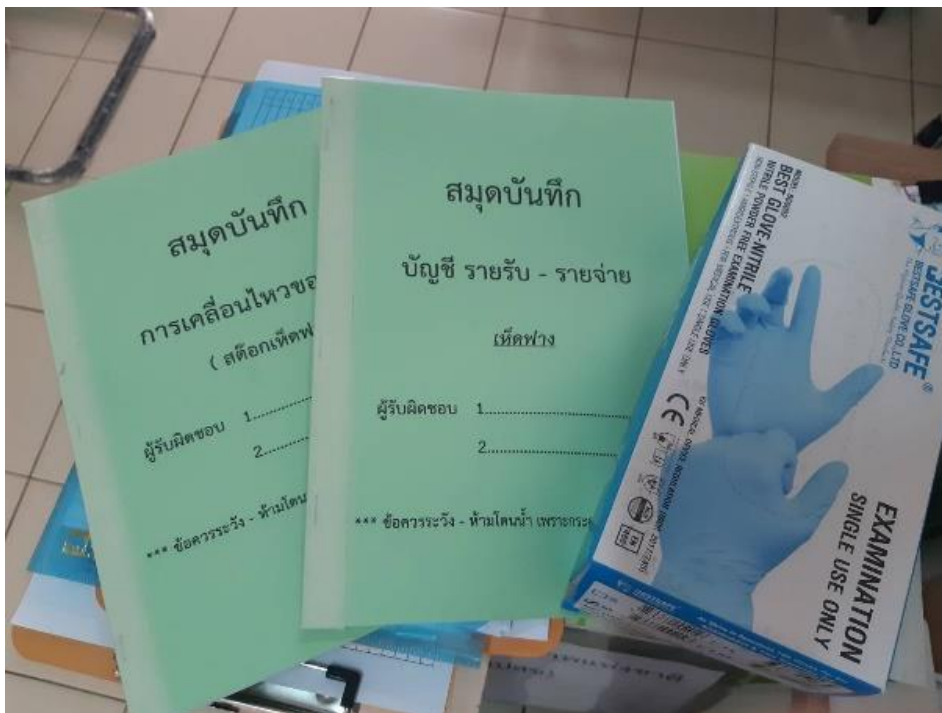
ช่วงวันที่ 2 ค.ค. พฤษภาคม 3 จด

นับเงินเค็ดดำแบบที่รับได้ ๔ จด

วันที่ 6. ก.ค. 66 รวมทำได้อีก ๒๐๐

คนมาทำวันนั้น

1	ว.ค.	4	ป้าคุณ
2	ว.ค.	5	ป้าทวน
3	ป้าเงิน	6	ป้าคำคุณ
		๗	ป้าผัด
			ป้าคุณ อ้อใจดี ๒๐



③ กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์จากไม้ชุมชนคนวัง ตำบลวังซิ่น อำเภอวังซิ่น จังหวัดพะเยา แหล่งเรียนรู้การจัดการอาชีพเพื่อสุขภาพและสิ่งแวดล้อม

สถานการณ์และต้นทุนการดำเนินงาน

สืบเนื่องจาก ทางกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์จากไม้ ชุมชนคนวัง ได้ทำโครงการส่งเสริมฟื้นฟูอาชีพและรายได้ เพื่อสุขภาพและสิ่งแวดล้อมกับกลุ่มแรงงานนอกระบบที่ได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโรคโควิด19 ในพื้นที่ บ้านสิทิพันธ์ อำเภอวังซิ่น จังหวัดแพร่ ที่ได้รับผลกระทบจากเศรษฐกิจในประเทศช่วง 2 ปีที่ผ่านมา ทำให้ร้านค้า ร้านอาหาร สถานบันเทิง โรงแรม ฯลฯ ปิดตัวลง ผู้คนตกงาน เป็นจำนวนมาก ทำให้ต้องกลับมาอยู่ที่บ้าน และคนในชุมชนประสบปัญหาขาดรายได้ ครอบครัวมีรายได้ที่ลดลง มีรายจ่ายเพิ่มขึ้น ทำให้เกิดภาระหนี้สิน ก่อให้เกิดความเครียดส่งผลกระทบต่อทางด้าน สุขภาพ ตามมาทั้งในระดับบุคคล/ครอบครัว ทางร้านวิทวดี จึงได้มีการรวมกลุ่มกันขึ้นมาในนาม กลุ่มวิสาหกิจชุมชน วิทวดี ผลิตภัณฑ์จากไม้ชุมชนคนวัง ขึ้นในปีที่ผ่านมา (2564) มีสมาชิกกลุ่มจำนวน 30 คน ได้มีการพัฒนาศักยภาพตนเอง และสมาชิกกลุ่มให้มีทักษะศักยภาพในการทำงาน ร่วมกันในรูปแบบกลุ่ม ด้านอาชีพ การลดรายจ่ายเพิ่มรายได้ มีเงินออมและความปลอดภัยในการทำงาน

เพื่อเป็นการยกระดับต่อยอดจากการดำเนินงานในปีที่ผ่านมา ทางคณะทำงานโครงการย่อย มีแนวทางการดำเนินงานดังต่อไปนี้ พัฒนาศักยภาพบุคคลตัวอย่าง ด้านการเงิน ด้านสุขภาพ ด้านอาชีพ ให้สามารถถ่ายทอดองค์ความรู้ไปยังสมาชิกกลุ่ม คนในชุมชนและนอกชุมชนได้ มีกระบวนการจัดการด้านอาชีวนามัย – ความปลอดภัยในการทำงานให้กับสมาชิกกลุ่มได้ตระหนักถึงความปลอดภัยสุขภาพของตนเองทั้งในระดับบุคคล และในระดับกลุ่ม มีการจัดการ มาตรการร่วมกันเพื่อเพิ่มผลิตภาคในการผลิตให้ดียิ่งขึ้น ทั้งยังมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากเศษไม้ด้อยค่า ไม้เหลือใช้ ในชุมชน ได้กลับมาเป็นต้นทุน ทุนการผลิต ลดค่าใช้จ่าย เพิ่มรายได้ ในครัวเรือน ให้กับสมาชิกกลุ่ม ได้มีทักษะในการดำเนินชีวิตประจำวัน มีรายได้ เงินออม สร้างสุขภาพ และสวัสดิ์ ความมั่นคงในความเป็นกลุ่มและชุมชน

เป้าหมาย

1. ลดความเสี่ยงที่เกิดจากการทำงานและสภาพแวดล้อมในบริเวณที่ทำงาน
2. เพื่อลดการบาดเจ็บและเจ็บป่วยจากกระบวนการทำงานที่ส่งผลต่อสุขภาพความปลอดภัยให้สมาชิกกลุ่ม
3. เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตสินค้าได้มากขึ้นเนื่องจากการเจ็บป่วยและบาดเจ็บจากการทำงานลดลง

กระบวนการพัฒนากลุ่ม

1. การให้ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับแนวคิด หลักการ อาชีวนามัยและความปลอดภัยในการทำงานของอาชีพงานไม้

2. การประเมินความเสี่ยงในขั้นตอนการทำงานเพื่อความปลอดภัยโดยใช้เครื่องมือ JSA และสำรวจบริเวณที่ทำงานเพื่อหาแนวทางป้องกันความเสี่ยงโดยใช้เครื่องมือ WISH ร่วมกันระหว่างแกนนำและสมาชิกกลุ่ม
3. การวิเคราะห์เพื่อหาข้อสรุปแก้ไขปัญหาหรือความเสี่ยงที่สำคัญ 3 ลำดับแรก และกำหนดแนวทางและแผนจัดการความเสี่ยงโดยสมาชิกกลุ่มเป็นผู้รับผิดชอบร่วมกัน
4. ปฏิบัติการตามแผนจัดการความเสี่ยงตามบทบาทหน้าที่ และจัดทำระเบียบและแนวปฏิบัติร่วมกันเพื่อติดตามและประเมินผลร่วมกัน
5. ประชุมร่วมกับสมาชิกประเมินผลลัพธ์ที่ได้จากการจัดการความเสี่ยง และหาแนวทางการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นร่วมกัน
 - 1) ลงมือทำให้สมาชิกเห็นภาพที่ชัดเจนของข้อดีการจัดการสถานที่ทำงานให้เป็นระเบียบว่าสามารถลดเวลาในการค้นหาและเพิ่มเวลาในการผลิต
 - 2) การปรับปรุงสถานที่ทำงาน จัดเตรียมอุปกรณ์ป้องกันให้กับสมาชิกที่ทำงานอยู่กับฝุ่นละออง
 - 3) ทำความสะอาดสถานที่ทำงานก่อนและหลังการทำงาน
 - 4) มีการจัดให้สมาชิกเบรกและบริหารร่างกายร่างกาย ทุก ๆ 2 ชั่วโมงเพื่อลดอาการปวดเมื่อยจากการนั่งทำงานนานๆ

เครื่องมือ/ชุดความรู้ในการพัฒนากลุ่ม

1. แบบวิเคราะห์งานเพื่อความปลอดภัย (JSA) เป็นแบบที่การวิเคราะห์อย่างมีระบบและมีเหตุผลต่อสิ่งที่จะวิเคราะห์ การวิเคราะห์กระบวนการผลิตหรือวิธีการทำงานจะองค์ประกอบของงานแต่ละขั้นตอนของกระบวนการผลิต หรือวิธีการทำงานนั้น มีอะไรบ้างที่อาจเป็นสาเหตุ หรือมีศักยภาพที่อาจก่อให้เกิดอันตรายหรืออุบัติเหตุขึ้นมาได้ ทั้งนี้ไม่ว่าจะโดยตัวมันเองหรือโดยร่วมกับสาเหตุ อื่นๆ การวิเคราะห์สามารถทำให้ทราบได้ว่า อาจมีอันตรายหรืออุบัติเหตุอะไรเกิดขึ้นได้บ้างและควรมีวิธีการป้องกันอย่างไร
2. การสำรวจสภาพการทำงานให้ปลอดภัย (WISH) การสำรวจและประเมินสถานที่ทำงาน ในสถานที่บริเวณที่ทำงานจริงของกลุ่มโดยการมีส่วนร่วมของแกนนำและสมาชิกกลุ่มสำรวจวิเคราะห์อันตรายสรุปผลและแลกเปลี่ยนเพื่อหาแนวทางการป้องกันหรือปรับปรุงแก้ไขร่วมกัน
3. Body Mapping เป็นการประเมินหรือวิเคราะห์อาการเจ็บป่วยของร่างกาย ทั้งที่เนื่องและไม่เนื่องจากงาน ที่ง่ายและเป็นเครื่องมือหรือสื่อที่ใกล้ตัวมากที่สุด เป็นการเรียนรู้เกี่ยวกับร่างกายและอาการเจ็บป่วยของตนเอง พร้อมทั้งสาเหตุที่ช่วยให้สมาชิกกลุ่มได้ ทบทวนตนเองและเรียนรู้เพื่อนไปพร้อมกัน

ผลการดำเนินงานของกลุ่ม

- สมาชิกกลุ่มมีความรู้ ความเข้าใจ แนวคิด และหลักการการสร้างอาชีพอนามัยและความปลอดภัยในการทำงานเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพผลผลิต และคุณภาพงานที่ดี ส่งผลถึงมีรายได้เพิ่มขึ้น
- ได้ ข้อมูลประเด็นความเสี่ยง และผลกระทบจากการทำงานใน 3 ลำดับแรก คือ 1) ฝุ่น จากการตัด ขัดไม้ ส่งผลกระทบต่อทางเดินหายใจและสิ่งแวดล้อม 2) เศษไม้ที่จัดเก็บไม่เป็นระเบียบปะปนกับขยะ เป็นแหล่งเพาะเชื้อโรคและสัตว์มีพิษ และ 3) เครื่องมือ อุปกรณ์ จัดเก็บไม่เป็นระเบียบ เสี่ยงต่ออุบัติเหตุ และเสียเวลาในการค้นหา ทำงานได้ช้าลง รายได้ลดลง การกำหนดแนวทางการจัดการหรือป้องกันความเสี่ยง ดังนี้
 - 1) ทำเครื่องดูดฝุ่นจากการตัด ขัดไม้ มีต้นแบบมาจากโรงสีข้าว ทำจากวัสดุอุปกรณ์ที่มีในพื้นที่มาปรับใช้
 - 2) การคัดแยกขยะ เศษไม้ พลาสติก ขวดแก้ว และเศษอาหาร
 - 3) การทำกองปุ๋ยหมักจากเศษชี้เลื้อยและเศษอาหาร
 - 4) เปลี่ยนขยะเป็นสวัสดิการให้กับสมาชิกกลุ่ม
 - 5) การเก็บกวาดฝุ่นไม้ (ชี้เลื้อย) ทุกวันหลังจากเลิกงานเพื่อลดการสะสมของฝุ่นไม้ และ
 - 6) ทำตู้เก็บเครื่องมือ อุปกรณ์ สายไฟ อย่างเป็นระเบียบ แลมีการจัดเก็บในทุกวันหลังเลิกใช้งาน
- หลังจากที่ได้มีการประเมินผลที่เกิดขึ้นจากการจัดการและป้องกันความเสี่ยงร่วมกัน พบว่า 1) มีสถานที่และบริเวณที่ทำงานสะอาดไม่มีฝุ่นสะสม 2) มีรายได้

การจัดการความเสี่ยงและความปลอดภัย ด้านสุขภาพและสิ่งแวดล้อม ในที่ทำงาน

กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์จากไม้ ชุมชนคนวัง ตำบลวังชัน อำเภอวังชัน จังหวัดแพร่

ภายใต้ชุดโครงการส่งเสริมและฟื้นฟูคุณภาพชีวิตเพื่อสร้างเสริมสุขภาวะแรงงานนอกระบบ ที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด-19 ภาคเหนือ สำนักสร้างสรรค์โอกาส (สำนัก 6) สำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ (สสส.)

ปัญหาสถานการณ์

1. ฝุ่นจากการตัด ขัดไม้ ส่งผลกระทบต่อทางเดินหายใจและสิ่งแวดล้อม
2. เศษไม้ที่จัดเก็บไม่เป็นระเบียบปะปนกับขยะ เป็นแหล่งเพาะเชื้อโรคและสัตว์มีพิษ
3. เครื่องมือ อุปกรณ์ จัดเก็บไม่เป็นระเบียบ เสี่ยงต่ออุบัติเหตุ และเสียเวลาในการค้นหา ทำงานได้ช้าลง รายได้ลดลง

01 แนวทางการจัดการ

คณะทำงานและสมาชิกกลุ่มสำรวจ และประเมินความเสี่ยงโดยใช้เครื่องมือ SA

02 วางแผนจัดการความเสี่ยง ตามผลการประเมิน

03 กำจัดกลองร่วมเพื่อเป็นแนวปฏิบัติ และประเมินผลร่วมกันเป็นระยะ

7. เดินสายไฟใหม่

1. เครื่องช่วยดูดฝุ่น

ต้นแบบมาจากโรงสีข้าว ทำจากวัสดุอุปกรณ์ที่มีในพื้นที่มาปรับใช้

2. การคัดแยกขยะ

เศษไม้ พลาสติก ขวดแก้ว และเศษอาหาร

การจัดการความเสี่ยง

6. ตู้เก็บเครื่องมือ อุปกรณ์

สายไฟ จัดเป็นระเบียบ แลมีการจัดเก็บในทุกวันหลังเลิกงาน

3. เปลี่ยนขยะเป็นสวัสดิการกลุ่ม

5. เก็บกวาดฝุ่นไม้ (ชี้เลื้อย) ทุกวัน

หลังจากเลิกงานเพื่อลดการสะสมของฝุ่นไม้

4. ปุ๋ยหมัก

จากเศษชี้เลื้อยและเศษอาหาร

สิ่งที่เกิดขึ้น

1. สถานที่ทำงานสะอาดลดการสะสมของฝุ่น
2. กลุ่มมีรายรับอีก 1 ช่องทาง จากการแยกขยะไปขายนำมาเป็นกองกลางเพื่อสวัสดิการของกลุ่ม
3. เครื่องมืออุปกรณ์ หยิบจับง่าย ทำให้สามารถเพิ่มการผลิต
4. ลดการเกิดอุบัติเหตุ จากอุปกรณ์ เครื่องมือ และสายไฟ

เพิ่มขึ้นนอกจากรายได้หลักคือการนำขยะจากการคัดแยกไปขายเพื่อนำมาเป็นสวัสดิการให้กับสมาชิกกลุ่ม 3) การหยิบจับเครื่องมืออุปกรณ์ง่ายขึ้นไม่ต้องเสียเวลาดันหา ลดอุบัติเหตุ และลดเวลาลงได้ สามารถได้ชิ้นงานมากขึ้น และ 4) อุบัติเหตุจากการทำงานลดลง โดยทั้งหมดนี้ส่งผลให้การส่งงานตามคำสั่งซื้อได้เพิ่มมากขึ้น รายได้ของกลุ่มก็เพิ่มขึ้นเช่นกัน

ประโยชน์ที่เอื้อต่อกลุ่มเป้าหมาย

1. สมาชิกของกลุ่มมีความรู้และตระหนักสุขภาพและความปลอดภัยมากขึ้น จนสามารถไปปรับใช้ในครอบครัวของตนเอง โดยการสำรวจและประเมินความเสี่ยงร่วมกันกับสมาชิกในครอบครัวและจัดการร่วมกันกับสมาชิกในครอบครัว
2. สมาชิกกลุ่มมีการเจ็บป่วยที่เกิดจากอุบัติเหตุลดลงส่งผลถึงรายได้ของกลุ่มและสมาชิกกลุ่มเพิ่มขึ้นนำไปสู่การหาแนวทางในการจัดการการเงินเพื่อสร้างสวัสดิการสร้างความมั่นคงให้กับตนเองและครอบครัวได้ในอนาคต
3. มีแนวทางในการนำเสนอโครงการกับกองทุนสุขภาพตำบลเพื่อตรวจคัดกรองสุขภาพของสมาชิกกลุ่ม เพื่อให้ได้รับความรู้ในการดูแลและการป้องกัน หรือรักษา สุขภาพและความปลอดภัยให้กับสมาชิกกลุ่มในปัจจุปรมาณต่อไป

หน่วยงาน/องค์กรสนับสนุน

1. พัฒนาฝีมือแรงงานจังหวัดแพร่เข้ามาพัฒนายกระดับฝีมือให้แก่สมาชิกกลุ่มเรื่องการทำเก้าอี้เอนกประสงค์
2. สำนักงานสวัสดิการและคุ้มครองแรงงานจังหวัดแพร่ เพื่อลงพื้นที่สำรวจและประเมินความเสี่ยงโดยใช้เครื่องมือเฉพาะโดยเจ้าหน้าที่ และจัดทำแผนเพื่อเสนอขอรับการสนับสนุนอุปกรณ์ป้องกันความเสี่ยงและการปรับปรุงสถานที่ทำงานเพื่อความปลอดภัย
3. สำนักงานประกันสังคม มาให้ความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับการประกันสังคม ม.40 เพื่อให้สมาชิกกลุ่มได้เข้าถึงสวัสดิการของรัฐมาก

บทเรียนและแนวทางการพัฒนากลุ่ม

1. ขั้นตอนของการสำรวจ และประเมินความเสี่ยง ควรทำอย่างมีส่วนร่วมกับผู้ปฏิบัติหน้าที่ในขั้นตอนและบริเวณที่ทำงานนั้นจริง จะทำให้ได้ข้อมูลที่ถูกต้องเกี่ยวกับความเสี่ยงและผลกระทบที่เกิดขึ้นกับสุขภาพและสิ่งแวดล้อม
2. ในกรณีทีกลุ่มหรือองค์กรยังขาดความรู้ ทักษะ หรือความเชี่ยวชาญองค์ความรู้ด้านอาชีวอนามัยและความปลอดภัยในการทำงาน ควรมีการประสานขอความร่วมมือจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น เจ้าหน้าที่สาธารณสุข อาสาสมัครสาธารณสุขมูลฐาน (อสม) ในพื้นที่เป็นผู้ให้ข้อมูลเชิงวิชาการที่ถูกต้อง

รูปภาพกิจกรรม

การทดลองการเผาถ่าน แบบ ดั้งเดิมและแบบใหม่ที่ไม่ก่อมลพิษ

อ้างอิงเตาเผาจากhttps://www.charcoal.snmcenter.com/charcoalthai/charcoal_fun1.php



ถ่านที่ได้สามารถนำไปใช้ได้จริง

การสร้างความรู้เรื่องสุขภาพและความปลอดภัยในการทำงาน



ก่อนจัดการด้านอาชีวอนามัยในที่ทำงาน



หลังการจัดการด้านอาชีวอนามัยในทำงาน



④ กลุ่มเลี้ยงไก่ไข่และปลูกผักปลอดภัย ตำบลเวียง อำเภอเชียงคำ จังหวัดพะเยา แหล่งเรียนรู้การจัดการรายได้จากอาชีพเพื่อการออมอย่างเป็นระบบ

จุดเริ่มต้นแนวคิดการสร้างวินัยในการออมเงิน

หลักจากที่กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ต.เวียง อ.เชียงคำ จ.พะเยา ได้ยกระดับการทำงานเป็นสถาบันการเงินชุมชน ต.เวียง เมื่อปี 2556 ทางกลุ่มมีแนวคิดการริเริ่มให้เกิดการบริหารจัดการเงินของสมาชิกกลุ่ม ตั้งแต่การฝากเงิน ถอนเงิน กู้เงินมาอย่างต่อเนื่อง ปัจจัยสำคัญที่ทำให้สมาชิกกลุ่มสามารถจัดการการเงินของครอบครัวได้เนื่องจากสมาชิกส่วนใหญ่ยังมีภาระเลี้ยงดูบุตรหลานและมีศักยภาพหาเงินจากการประกอบอาชีพเกษตร รับจ้าง ฯลฯ ในชุมชนเพื่อให้มีเงินที่เพียงพอสำหรับจ่ายคืนสถาบันฯ ในแต่ละเดือน จากผลการจัดเก็บข้อมูลด้านอาชีพและรายได้ของกลุ่มพบว่า สมาชิกที่มีแนวคิดการสร้างวินัยทางการเงินคิดร้อยละ 10 เท่านั้น จึงเป็นที่มาของการริเริ่มการออมเงินของกลุ่มไก่ไข่ ต.เวียง ในปี 2566

ปัจจัยการออมเงินของกลุ่มมีดังนี้ 1) ผลผลิตจากการเลี้ยงไก่ไข่ไม่เป็นรูปธรรมซึ่งไม่ก่อให้เกิดรายได้ที่มั่นคงและไม่มีเงินออม 2) สมาชิกกลุ่มขาดเป้าหมายการออมเงินและแรงจูงใจในการทำงานทำให้เกิดหนี้สินและไม่มีเงินออม เช่น กรณีที่สมาชิกกลุ่มที่มีลูกในวัยเรียนสามารถจัดการรายได้เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในครอบครัวได้ แต่กรณีสมาชิกที่ไม่ได้ส่งลูกเรียนหนังสือกลับพบว่าไม่สามารถออมเงินได้ เป็นต้น 3) การสร้างความตระหนักในเรื่องการจัดการอาชีพและรายได้เพื่อมีเงินออมในวัยเกษียณ

สร้างโอกาสเพื่อการมีวินัยทางการเงิน

เพราะผู้นำคือหัวใจของการนำพากลุ่มไปสู่ความสำเร็จ เช่นเดียวกับกลุ่มไก่ไข่ที่มีผู้นำที่เข้มแข็งสามารถวางแผนการออมเงินอย่างเป็นระบบ ผู้ที่ริเริ่มการออมเงินด้วยสลากออมสินคือ นางสุพรรณิ เวียงคำ หรือพี่หน้อย ประธานกลุ่มผู้เลี้ยงไก่ไข่ที่มองปัญหาเป็นโอกาสการสร้างวิถีคิดออมเงินให้เป็นเงินก้อนใหญ่และได้หารือกับสมาชิกกลุ่มเพื่อให้เกิดความอยากออมเงินร่วมกัน ซึ่งแนวคิดนี้เกิดจากประสบการณ์ของพี่หน้อยที่เคยออมเงินสำเร็จจากการซื้อสลากจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ (ธกส.) แต่พบว่าการซื้อสลาก ธกส. ได้ต้องมีเครดิตหรือความเชื่อถือมาก่อน หากจะให้สมาชิกกลุ่มซื้อสลาก ธกส. จึงเป็นเรื่องยาก แต่ด้วยโอกาสที่ดีเมื่อนางศรีฟ้า กิตติ หรือพี่ฟ้าได้เข้าไปที่ธนาคารออมสิน สาขาเชียงคำ พบว่าสลากออมสินเปิดให้ประชาชนซื้อสลากออมสินได้ พี่หน้อยเห็นโอกาสดังกล่าวจึงเข้าไปคุยกับผู้จัดการธนาคารออมสินทันทีหลังจากนั้นทางธนาคารได้พิจารณาสนับสนุนการออมเงินของกลุ่ม โดยได้เปิดให้สมาชิกกลุ่มสามารถซื้อสลากออมสินได้แต่มีเงื่อนไขคือต้องออมเงินให้ได้ตามจำนวนมูลค่าสลากออมสิน จำนวน 10,000 บาท ถึงจะได้สลากออมสินตัวจริง

จากนั้นพี่หน้อยจึงได้นัดประชุมคณะกรรมการกลุ่มเพื่อวางแผนออกแบบการออมเงินของสมาชิกกลุ่มร่วมกัน โดยใช้ไข่ไก่เป็นตัวกลางในการออมเงินและใช้วิธีการสะสมเงินออมเป็นรายเดือน พร้อมทั้งตั้งเป้าหมายการออมเงิน จำนวน 10,000 บาท คือ ให้สมาชิกกลุ่มจ่ายเดือนละ 815 บาท ระยะเวลา 1 ปี และจ่ายเดือนละ 425 บาท ระยะเวลา 2 ปี

พี่น้อง กล่าวว่่า “การริเริ่มออมเงินของกลุ่มไ้ไข่โดยใช้สลากออมสินเป็นรูปแบบใหม่ที่กลุ่มไม่เคยทำ เป้าหมายสำคัญคือการสร้างวินัยการออมเงินของสมาชิกกลุ่มให้มีเงินก้อนก่อนการเลี้ยงไ้ไข่และเห็นคุณค่าของการออมเงินมากกว่าการกู้เงิน”

รูปแบบการบริหารจัดการกลุ่ม มีดังนี้ เงินออมเดือนละจำนวน 815 บาท แบ่งเป็นเงินออมซื้อสลากออมสินจำนวน 810 บาท ค่าบริหารจัดการกลุ่มจำนวน 5 บาท ส่วนราคาส่งขายไ้ไข่แม่แฝงละ 120 บาท ราคาปลีกขายไ้ฟองละ 5 บาท (ราคามาตรฐานในตลาด) ทั้งนี้ไม่ได้จำกัดการขายไ้ไข่สมาชิกกลุ่มสามารถนำไ้ไข่มาขายได้ทุกวันหรือรอขายไ้ไข่รวมกันครั้งเดียว 3-4 วัน เฉลี่ยวันละ 7 ฟอง จากนั้นทางผู้รับซื้อไ้ไข่จะบันทึกข้อมูลไว้ที่กลุ่ม พอสิ้นเดือนจะมีการสรุปยอดจำนวนเงินทั้งหมดของแต่ละคนเพื่อสรุปในที่ประชุมทุกวันที่ 3 ของเดือน จากข้อมูลของกลุ่มพบว่าสมาชิกมีรายได้เฉลี่ยประมาณเดือนละ 840 บาท การออมเงินสลากออมสินครั้งแรกมีสมาชิกกลุ่มเข้าร่วมโครงการฯ จำนวน 12 คน เนื่องจากทางกลุ่มไม่ได้เน้นให้ทุกคนต้องออมเงินพร้อมกันเพื่อให้เห็นความแตกต่างที่เกิดขึ้นระหว่างคนที่ออมเงินกับคนที่ไม่ได้ออมเงิน เป็นการสร้างความตระหนักเรื่องการออมเงินจากการจัดการอาชีพและรายได้ของแต่ละคน ปัจจุบัน ณ เดือนกรกฎาคม 2566 มีสมาชิกกลุ่มไ้ไข่ที่ออมเงินสลากออมสิน รวมจำนวน 18 คน และสมัครเป็นผู้ประกันตน ม.40 ทางเลือกที่ 1 จ่าย 70 บาท รวมจำนวน 25 คน จากจำนวนสมาชิกกลุ่มทั้งหมด 29 คน

พี่น้อง สมาชิกกลุ่มกล่าวว่า “ที่ผ่านมายังไม่เกิดความตระหนักเรื่องการออมเงินอย่างจริงจัง เพราะจะใช้จ่ายฟุ่มเฟือย เช่น ซื้อของออนไลน์ ซื้อหอย ฯลฯ ที่ไม่จำเป็น พอกลุ่มจะเก็บเงินทุกเดือนก็ต้องไปใหม่ทุกครั้ง หลังจากได้เรียนรู้เรื่องการสร้างวินัยการออมจากโครงการจึงเกิดความตระหนักที่จะออมเงินอย่างจริงจัง เพื่อเก็บไว้ใช้ตอนเกษียณและมีเงินออมใช้เมื่อยามจำเป็น”



การบริหารจัดการเงินออมจากไ้ไข่มาเป็นสลากออมสิน

โดยคณะทำงานกลุ่มไ้ไข่ได้เริ่มวางแผนการออมเงินโดยใช้ไ้ไข่ร่วมกันตามขั้นตอนดังนี้

1. วิเคราะห์ข้อมูลสมาชิกกลุ่มโดยเน้นเรื่องรายได้ รายจ่าย และเงินออม รวมถึงอายุ โดยใช้ข้อมูลพื้นฐานเพื่อประกอบการทำความเข้าใจและวางแผนการจัดการรายได้ของสมาชิกกลุ่ม

2. ประชุมสะท้อนผลการวิเคราะห์ข้อมูลด้านรายได้ รายจ่าย เงินออม ให้กับสมาชิกเพื่อกำหนดเป้าหมายในการออมเงินใน ระยะเวลา 1 ปี

3. ติดต่อกับเจ้าหน้าที่ฝ่ายสินเชื่อธนาคารออมสินเพื่อชี้แจงทำความเข้าใจการออมสลากออมสินโดยการผ่อนชำระรายเดือน

4. จัดทำระเบียบของสมาชิกกลุ่ม

1) วิธีการจัดการรายได้ของสมาชิกกลุ่มโดยต้องมีที่มาของรายได้ชัดเจน

(1) กรณีสมาชิกเลี้ยงไก่ไข่ ต้องมีไก่ไข่ที่เลี้ยงจำนวน 10 ตัวขึ้นไป

(2) กรณีไม่ได้เลี้ยงไก่แต่สามารถปลูกผัก ขายไข่ไก่ หรือมีรายได้จากแหล่งอื่นเพื่อนำเงินมาจ่ายสลากออมสินในแต่ละเดือนได้

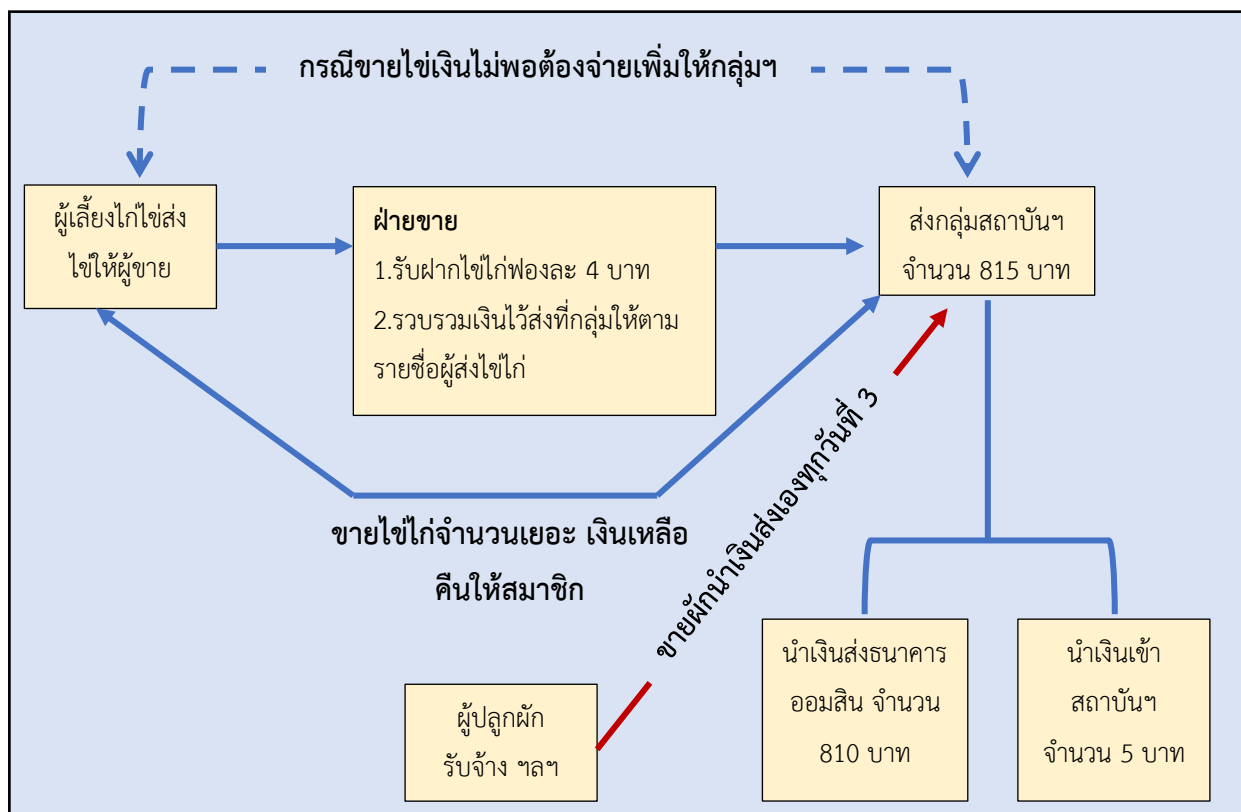
2) วิธีการจัดการระบบส่วนกลางของกลุ่ม เงินออมจำนวน 815 บาท แบ่งเป็นเงินออมซื้อสลากออมสิน จำนวน 810 บาท ค่าบริหารจัดการกลุ่ม จำนวน 5 บาท

3) ข้อตกลงร่วมของสมาชิกกลุ่มและกลุ่มส่วนกลาง

(1) การกำหนดราคากลางไข่ไก่ ราคาส่งขายไข่ไก่แผงละ 120 บาท ราคาปลีกขายไข่ฟองละ 5 บาท (ราคามาตรฐานในตลาด) โดยไม่ได้จำกัดไข่ไก่แต่สามารถนำมาขายได้ทุกวันหรือรอขายไข่ไก่รวมกันครั้งเดียว 3-4 วัน เฉลี่ยวันละ 7 ฟอง

(2) การจ่ายเงินออมนรายเดือน ทางผู้ซื้อไข่ไก่จะบันทึกข้อมูลไว้ที่กลุ่ม พอสิ้นเดือนจะมีการสรุปยอดจำนวนเงินทั้งหมดของแต่ละคนเพื่อนำเสนอที่ประชุมทุกวันที่ 3 ของเดือน

4) แผนผังการบริหารจัดการกลุ่มไก่ไข่



หมายเหตุ

- 1) นางอัมพร เวียงคำ ผู้รับฝากไข่ไก่อมาขายที่ร้านโดยมีทะเบียนของผู้เลี้ยงไก่ไข่ที่นำมาส่งที่ร้าน
- 2) สมาชิกปลูกผักจะขายผักที่กลุ่ม ทุกวันที่ 3 ส่วนวันอื่น ๆ ขายผักที่ตลาด เช่น ผักกาด พักทอง ฯลฯ
 5. ฝึกคณะทำงานกลุ่มมานำเสนอรูปแบบการออมเงินและเปิดรับสมัครสมาชิกที่สนใจ
 6. ประชุมเพื่อสร้างความเข้าใจกับสมาชิกกลุ่ม จำนวน 2 ครั้ง ครั้งที่ 1 สมาชิกทั้งหมดที่สมัครใจเข้าร่วมโครงการเพื่อมาคุยเรื่องรูปแบบการออมเงินจากสลากออมสิน ครั้งที่ 2 กลุ่มอายุไม่เกิน 65 ปี มาคุยเรื่องการสมัครเป็นผู้ประกันตน ม.40 ทางเลือกที่ 1 เดือนละ 70 บาท และกองทุนการออมแห่งชาติ (กอช) โดยมีคณะกรรมการพัฒนาบทบาทสตรีหมู่บ้าน/คณะทำงานกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลเวียงเข้าร่วมประชุมด้วย
 7. ประสานธนาคารออมสินเพื่อทำสัญญาการซื้อสลากออมสิน จำนวน 1 ปี และมอบสำเนาสลากออมสินให้สมาชิกกลุ่ม หากครบระยะเวลา 1 ปี สมาชิกกลุ่มจะได้รับสลากออมสินตัวจริง
 8. เริ่มดำเนินการตามแผนตั้งแต่เดือนมีนาคม 2566 ซึ่งระหว่างการทำงานทางกลุ่มยังได้มีการประสานความร่วมมือกับหน่วยงานในพื้นที่เพื่อเข้ามาสนับสนุนกลุ่ม ดังนี้
 - 1) ธนาคารออมสิน ให้คำแนะนำกับกลุ่มไก่ไข่เพื่อสนับสนุนเรื่องการออมเงินโดยใช้สลากออมสิน
 - 2) สำนักงานปศุสัตว์อำเภอเชียงคำ เข้ามาสนับสนุนเรื่องการทำสูตรอาหารเลี้ยงไก่ไข่และจัดเวทีให้ความรู้เรื่องเศรษฐกิจพอเพียง จำนวน 2 ครั้ง จำนวน 8,000 บาท และวัสดุอุปกรณ์หัวอาหาร จำนวน 3,800 บาท
 - 3) กรมส่งเสริมเกษตรอำเภอเชียงคำ เข้าสนับสนุนการจัดตั้งโรงเรียนเกษตรกรเพื่อสอนวิธีการปลูกพืชสำหรับเลี้ยงไก่ไข่ให้สมาชิกกลุ่ม
 - 4) สำนักงานประกันสังคมจังหวัดพะเยา เข้ามาสนับสนุนให้ความรู้เรื่องประกันสังคม ม.40 และวิธีการบันทึกข้อมูลลงในระบบเครือข่ายประกันสังคมแก่คณะทำงานกลุ่ม
9. ประชุมสมาชิกกลุ่มทุกเดือนเพื่อสรุปผลการขายไข่ไก่และการจ่ายเงินออมรายเดือนร่วมกัน
10. การส่งเสริมและสนับสนุนความรู้ทักษะการผลิตอาหารไก่โดยใช้วัตถุดิบที่มีอยู่ในชุมชนเพื่อลดต้นทุนการผลิต ความรู้เรื่องการผลิตสารชีวภัณฑ์ เช่น ไตรโคโรโดมา ฮอริโมนสังเคราะห์แสง บิวเวอร์เรีย (ป้องกันเชื้อรา) เป็นต้น

จากไข่ไก่เส้นลาสร้างมูลค่าเป็นเงินออมสร้างสุข

หลังจากได้เริ่มการออมเงินโดยใช้สลากออมสินตั้งแต่เดือนมีนาคม 2566 ทางคณะทำงานกลุ่มไก่ไข่จึงได้สรุปผลที่เกิดขึ้นร่วมกัน ดังนี้

1. ข้อตกลง/รูปแบบการออมเงิน
 - 1) ถ้าไก่หมดอายุทุกคนจะมีเงินเก็บอย่างน้อย 10,000 บาท
 - 2) ถ้าถูกรางวัลมีโอกาสเสี่ยงโชค จำนวน 24 งวด

2. ข้อตกลง/เงื่อนไขการบริหารจัดการ
 - 1) ทุกคนส่งเงินได้ตามเป้าหมายครบ จำนวน 18 คน
 - 2) มีคนถูกสลากงวดละ 20 บาท จำนวน 9 คน
3. การบริหารจัดการกลุ่มตามผังการทำงานร่วมกัน
 - 1) สมาชิกกลุ่มไก่ไข่และกลุ่มปลูกผักมีความสุขที่เพิ่มขึ้นเนื่องจากมีเป้าหมายการออมเงินที่ชัดเจนและสามารถมีเงินก้อนที่นำไปใช้วางแผนการใช้เงินในวัยเกษียณได้
 - 2) สมาชิกกลุ่มมีความรอบรู้ทางด้านการเงินและเกิดความตระหนักการสร้างวินัยการออมเงินเห็นประโยชน์และคุณค่าของการทำงานร่วมกันเป็นกลุ่ม
4. ได้คณะทำงานที่มีศักยภาพในการบริหารจัดการกลุ่ม จำนวน 5 คน ประกอบด้วย 1) นางสาวพรณี เวียงคำ 2) นางศรีฟ้า กิตติ 3) นางนวลอนงค์ เย็นใจ 4) นางยอด สติราชกูร์ 5) นางย้าย วงศ์กว้าง และได้คณะทำงานที่มีศักยภาพการนำเสนอและสร้างความตระหนักในการออมเงินแก่สมาชิกกลุ่มได้ จำนวน 3 คน ดังนี้ 1) นางสาวพรณี เวียงคำ 2) นางศรีฟ้า กิตติ 3) นางนวลอนงค์ เย็นใจ
5. สมาชิกกลุ่มไก่ไข่ได้ประโยชน์จากการออมเงินสลากออมสินจากการเลี้ยงไก่ไข่และปลูกผัก ปีละ 10,000 บาท รวมจำนวน 12 คน และปีละ 20,000 บาท จำนวน 1 คน ระยะเวลาสลากออมสิน 2 ปี (ปี 2566-2568) และหลังจากเปิดรับสมัครสมาชิกกลุ่มไก่ไข่เพิ่มได้ 1 เดือน พบว่ามีสมาชิกรายใหม่ที่สนใจสมัครเพิ่มอีก 6 คน รวมจำนวน 18 คน ทำให้กลุ่มไก่ไข่มีเงินหมุนเวียนและเกิดการออมเงินที่เพิ่มขึ้น นอกจากนี้พบว่าสมาชิกกลุ่มสามารถนำเงินที่เหลือจากการขายไข่ไก่มาสมัครเป็นผู้ประกันตน ม.40 ทางเลือกที่ 1 เดือนละ 70 บาท เพื่อเป็นการสร้างหลักประกันทางสังคมได้พร้อมกัน ช่วงอายุ 15-65 ปี รวมจำนวน 41 คน ซึ่งในปี 2567 จะมีสมาชิกกลุ่มสนใจสมัครออมเงินสลากออมสินและประกันสังคม ม.40 เพิ่มขึ้นร้อยละ 50

บทเรียนจากการสร้างวินัยการออมของกลุ่ม

- 1.2 การใช้ข้อมูลของแต่ละสมาชิกกลุ่มเพื่อสร้างความตระหนักในการออมเงินและเห็นความสำคัญของการมีหลักประกันทางสังคม เมื่ออายุเกิน 60 ปี และเข้าสู่วัยเกษียณ
- 1.3 การกำหนดเป้าหมายการออมเงินที่ชัดเจนจับต้องได้โดยให้ทุกคนเห็นว่าการมีสลากออมสินเป็นภาระที่ต้องรับผิดชอบเป็นการสร้างวินัยในการออมเงินของสมาชิกกลุ่มร่วมกัน
- 1.4 ผู้นำกลุ่มมีบทบาทสำคัญในการสร้างวิสัยทัศน์เพื่อความตระหนักเรื่องการออมเงินโดยมีคณะทำงานกลุ่มเข้ามาสนับสนุนและออกแบบวางแผนการออมเงินร่วมกันเป็นการสร้างวิกฤตให้เป็นโอกาสสำหรับวางแผนช่วงวัยเกษียณ
- 1.5 ระยะเวลาการเลี้ยงไก่ไข่จำกัด 2 ปี โดยได้การตั้งเป้าหมายออมเงินจำนวน 20,000 บาท สมาชิกกลุ่มต้องคำนึงถึงเงื่อนไขเวลาในการจัดการกลุ่มให้เป็นระบบควบคู่กัน เพื่อให้ได้ทั้งกำไรจากการขายไก่ไข่ทั้งหมดอายุขัย 2 ปี และสามารถขายคืนไก่ได้ตัวละ 100 บาท

ภาคผนวก

กรณีศึกษาการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมด้านการเงินของสมาชิกกลุ่ม

1.นางอัมพร เวียงคำ หรือพี่ใหญ่ อายุ 59 ปี อาชีพแม่บ้าน บทบาทในชุมชนเป็นประธานพัฒนาสตรี หมู่ที่ 6

พี่ใหญ่ เป็นแกนนำกลุ่มไก่ไข่ที่ถือว่ามีความสุขทั้งเรื่องครอบครัวและรายได้มากเนื่องจากสามีได้ให้เงินใช้จ่ายภายในครอบครัวเดือนละ 20,000 บาท แต่กลับพบว่าไม่มีเงินเก็บไว้ใช้เป็นก้อนมากนักพอเข้าร่วมโครงการกับกลุ่มเลี้ยงไก่ไข่ก็ยังไม่มีความคิดที่จะออมเงินอย่างจริงจัง ๆ จึงเพราะวิถีชีวิตหลักแล้วคือเป็นแม่บ้านดูแลครอบครัว ต่อมาพอสถาบันฯ ได้เริ่มส่งเสริมให้สมาชิกกลุ่มหันมาเลี้ยงไก่ไข่มากขึ้น จึงผันตัวเองมารับซื้อไข่ไก่ปลอดสารเคมีจากสมาชิกกลุ่มเพื่อจำหน่ายหน้าบ้านในชุมชน



ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มพบว่า สมาชิกกลุ่มบางรายมีรายได้มากกว่ารายจ่ายแต่ไม่มีเงินออม เรื่องนี้พี่ใหญ่บอกว่าตนเองนำเงินที่ได้ส่วนใหญ่ไปซื้อของที่ไม่จำเป็นบ้างและไม่มีเป้าหมายในการออมเงินที่ชัดเจนด้วย ทำให้พี่ใหญ่เห็นความสำคัญกับการออมเงินด้วยสลากออมสิน จำนวน 10,000 บาท จ่ายเดือนละ 815 บาท จ่ายจำนวน 1 ปี และสลากออมสินจำนวน 425 บาท จ่ายจำนวน 2 ปี เพราะมีกำลังในการจ่ายเงินมากกว่าคนอื่นและอยากมีเงินก้อนไว้ใช้ตอนเกษียณ

ปัจจุบันพี่ใหญ่บอกว่าตนเองมีความสุขมากขึ้นจากเดิมเพราะมีเป้าหมายในการออมเงินที่ชัดเจนและรู้ว่า จะออมเงินไปเพื่อใช้จ่ายเฉพาะที่จำเป็นเท่านั้น รวมทั้งมีความสุขที่ได้ช่วยเหลือสมาชิกกลุ่มไก่ไข่ให้มีรายได้และเกิดความมั่นคงในชีวิตจากการออมเงินร่วมกัน ทุกวันนี้พี่ใหญ่ยังเป็นผู้รับซื้อไข่ไก่ที่เป็นคนหลักในการขับเคลื่อนการเงินออมของสมาชิกกลุ่มให้เกิดความยั่งยืน

2. นางยอด สติราษฎร์ หรือพี่ยอด อายุ 64 ปี อาชีพเกษตรกรเลี้ยงไก่ไข่ บทบาทในชุมชนเป็นสมาชิกสภาเทศบาลตำบลเวียง และประธานแม่บ้านตำบลเวียง อ.เชียงคำ จ.พะเยา

พี่ยอด ได้เริ่มเข้าร่วมเป็นแกนนำกลุ่มเลี้ยงไก่ไข่เมื่อ 2 ปีที่แล้ว เป้าหมายในการเลี้ยงไก่ไข่คือขายไข่ไก่และกินไข่ไก่ภายในครอบครัว โดยครั้งแรกเริ่มเลี้ยงไก่ไข่ที่กลุ่ม จำนวน 50 ตัว ๆ ละ 10 บาท รูปแบบการซื้อแม่ไก่ไข่ใช้วิธีการผ่อนรายเดือน ๆ ละ 500 บาท ผ่านสถาบันการเงินฯ ตอนแรกที่เริ่มเลี้ยงไก่ไข่ยังไม่มีความรู้มากนักและยังไม่พบ



ผลกระทบจากอาหารเลี้ยงไก่ไข่ พอช่วงสถานการณ์โควิด-19 พบว่าอาหารไก่ ยี่ห้อเบทาโก ชนิดเม็ดรุ่น 926 น้ำหนัก 30 กิโลกรัม ที่ซื้อจากร้านอาหารสัตว์ในอำเภอเชียงคำ ราคากระสอบละ 440 บาทเท่านั้น พอปี 2565-

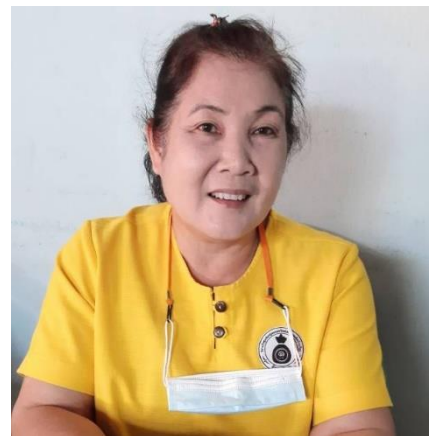
2566 พบว่าอาหารเลี้ยงไก่ไข่มีราคาพุ่งสูงถึงกระสอบละ 560 บาท ซึ่งต้องใช้อาหารเลี้ยงไก่ 7-8 กระสอบต่อเดือน ผลผลิตที่ได้ครั้งแรกพบว่าไข่ไก่มีขนาดเล็ก เปลือกบาง ทำให้ได้กำไรจากขายไข่ไก่น้อยมาก

จุดเปลี่ยนที่ทำให้ต้องปรับสูตรอาหารเลี้ยงไก่ไข่คือ เรื่องต้นทุนอาหารไก่ไข่ที่สูงมากขึ้นและต้องการลดค่าใช้จ่ายในเรื่องนี้ โดยได้ปรึกษากับสมาชิกกลุ่มคนอื่น ๆ ว่าจะลดค่าใช้จ่ายอาหารไก่อย่างไร ทางกลุ่มจึงได้เชิญนักวิชาการปศุสัตว์จากสำนักงานเกษตรอำเภอเชียงคำเข้ามาให้ความรู้เรื่องการทำสูตรอาหารเลี้ยงไก่จากธรรมชาติ โดยการผสมหัวอาหารกับหอยกกล้วย แหนแดง หญ้าแม่หม้าย และผักสดต่าง ๆ เพื่อเลี้ยงไก่ไข่ทุก 3 เวลา (เช้า-กลางวัน-เย็น) หลังจากเปลี่ยนสูตรอาหารไก่แล้วพบว่าทำให้ประหยัดเงินค่าอาหารเหลือเดือนละ 4 กระสอบ ส่วนผลผลิตที่ได้พบว่า เปลือกไข่หนาขึ้น ไม่แตกง่ายและไข่แดงมีคุณภาพดีด้วย รวมทั้งได้ปริมาณไข่ไก่มากขึ้นจำนวน 46-50 ฟองต่อวัน ทำให้มีรายได้เฉลี่ยต่อวันอย่างน้อย 40 ฟองๆ ละ 4 บาท รวม 160 บาท ส่วนไข่ไก่ให้นำไปเป็นปุ๋ยได้ พอไก่ไข่อายุเกิน 2 ปีนำไปขายได้ตัวละ 170-180 บาท (แปรรูปทำอาหารปศุสัตว์)

เปลี่ยนไข่ไก่ให้เป็นเงินออมด้วยสลากออมสิน หลังจากเลี้ยงไก่ไข่ในปีที่ 3 จึงได้แนวคิดเรื่องการออมเงิน เพราะเห็นความสำคัญเรื่องการออมเงินจากการขายไข่ไก่เพื่อนำมาซื้อสลากออมสิน เป้าหมายคือขายไข่ไก่ให้ได้วันละ 6-7 ฟอง เพื่อให้มีรายได้พอสำหรับจ่ายสลากออมสิน เดือนละ 815 บาท จำนวน 1 ปี เป้าหมายการออมเงินในระยะต่อไปคือ เพิ่มจำนวนเงินออมไปเรื่อย ๆ ปีละ 10,000 บาท ซึ่งการออมเงินรูปแบบนี้ทำให้เกิดความสุขที่เพิ่มขึ้นเพราะสามารถจัดการรายได้อาชีพได้อย่างยั่งยืนจากการเลี้ยงไก่ไข่เพียงจำนวน 50 ตัวสามารถสร้างรายได้จากการออมเงินได้อย่างต่อเนื่อง

3. นางนวลอนงค์ เย็นใจ หรือพื้งค์ อายุ 63 ปี อาชีพเกษตรกรปลูกผักและรับจ้างทั่วไป บทบาทในชุมชนคือคณะกรรมการสถาบันการเงินชุมชน ต.เวียง อ.เชียงคำ จ.พะเยา

พื้งค์ เป็นอีกคนที่มีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนเรื่องการออมเงินมาตั้งแต่แรก ครอบครัวของพื้งค์ อยู่กัน 2 คนกับสามีไม่ลูก ไม่มีหลานให้เลี้ยง แต่พื้งค์มีรายได้สำหรับใช้จ่ายภายในครอบครัวจากอาชีพเกษตรกรปลูกผักพื้นบ้านตามฤดูกาล เช่น ผักแปบ ถั่วฝักยาว ผักกวางตุ้ง ยอดมันแกว พริก ฯลฯ เน้นกินภายในบ้านไม่ได้ขายในตลาดสดและแจกให้เพื่อนบ้านกิน ส่วนอาชีพเสริมทำทุกอย่าง เช่น ขับรถรับจ้างคนป่วยไปส่งโรงพยาบาล รับจ้างทำข้อมูลเกษตร รับจ้างเก็บข้อมูลสมาชิกกลุ่ม รับจ้างเลี้ยงเด็ก ฯลฯ ทำให้มีรายได้เดือนละ 1,000 บาท และรายได้เงินจากสวัสดิการผู้สูงอายุเดือนละ 600 บาท รวมทั้งรายได้จากสวัสดิการต่าง ๆ รวมจำนวน 2,000-3,000 บาทต่อเดือน ส่วนปัญหาหนี้สินส่วนใหญ่มาจากการกู้ยืมกองทุนหมู่บ้านจำนวน 70,000 บาท ปัจจุบันเหลือจำนวน 50,000 บาทโดยการผ่อนชำระเดือนละ 1,000 บาท และหนี้จากการกู้ยืมสถาบันฯ จำนวน 60,000 บาท โดยผ่อนชำระเดือนละ 1,642 บาท จำนวน 60 งวด ส่วนสามีมีอาชีพรับจ้างทั่วไปและเลี้ยงไก่ชนขาย



พินังค์ ถือว่าเป็นหนึ่งในแกนนำหลักของกลุ่มที่สำคัญจึงต้องการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมด้านการจัดการการเงินของตนเองด้วย แต่ดูเหมือนว่าการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการใช้เงินของพินังค์ยังไม่เปลี่ยนแปลงมากนัก เพราะเป็นคนชอบเข้าสังคมและชอบการซื้อของที่ไม่ว่าจำเป็น ถ้าเมื่อเห็นคนอื่นได้รับความลำบากก็มักจะเข้าไปช่วยเหลือคนอื่นอยู่เสมอ ๆ ส่งผลให้กระทบถึงการจ่ายเงินคืนสถาบันฯ ทุกเดือน เพราะเมื่อถึงเวลาจ่ายเงินพินังค์ก็มักจะไม่มีเงินจ่ายได้ทันเวลาหรือเงินไม่พอจ่ายทุกครั้ง ทางพินังค์ (สุพรรณิ เวียงคำ) เห็นว่าหากจะปล่อยให้พินังค์เป็นแบบนี้คงจะไม่มีเงินเก็บไว้ใช้ตอนเกษียณแน่นอน จึงชักชวนพินังค์เข้าร่วมโครงการจากการปลูกผักเพื่อนำเงินมาบริหารจัดการจ่ายสถาบันฯ ได้ทุกเดือน และเป็นการบังคับให้พินังค์ออมเงินไปในตัวอีกด้วยเพราะหากไม่ออมเงินจะไม่ได้รับค่าตอบแทนจากการทำงานในสถาบันฯ

เปลี่ยนวิถีชีวิตเปลี่ยนเพราะสร้างวินัยการออมเงิน หลังจากที่พินังค์ได้เริ่มออมเงินด้วยสลากออมสินแล้ว พินังค์ได้วางแผนการออมเงินจากรายได้จากการปลูกผักและรับจ้างทั่วไป อย่างน้อยวันละ 30 บาท โดยตั้งเป้าหมายออมเงินจำนวน 10,000 บาท จ่ายเดือนละ 815 บาท และสะสมเงินหุ้นจากสถาบันฯ จำนวน 16,000 บาท ปัจจุบันพินังค์สามารถออมเงินเพื่อทยอยจ่ายหนี้ให้สถาบันฯ และกองทุนหมู่บ้านได้อย่างต่อเนื่องที่สำคัญพินังค์มีความสุขที่เพิ่มขึ้นจากการทยอยชำระหนี้ได้บางส่วนและไม่ซื้อของที่ไม่ว่าจำเป็น ด้านศักยภาพพบว่าพินังค์สามารถเป็นแกนนำกลุ่มเพื่ออธิบายวิธีการซื้อสลากออมสินให้กับสมาชิกกลุ่มได้อีกด้วย ส่วนเป้าหมายปี 2567 มีออมเงินเพิ่มขึ้นปีละ 15,000 บาท และมีเงินกองทุนการออมแห่งชาติ (กอช.) เดือนละ 1,200 บาท รวม 10,000 บาท รวมทั้งมีประกันสังคม ม.40 ทางเลือกที่ 1 เพื่อไว้ใช้ยามเกษียณในอนาคต

รูปภาพประกอบ



การเลี้ยงไก่ในบ้าน







การเลี้ยงไก่แบบปล่อยและการผสมอาหารเลี้ยงไก่



ประชุมกลุ่มไก่เพื่อสร้างความเข้าใจเรื่องการจัดการอาชีพและรายได้



การเก็บเงินออมของสมาชิกกลุ่มไก่ ทุกวันที่ 3 ของเดือน

โอนเงินสำเร็จ	K+	โอนเงินสำเร็จ	K+
3 ก.ค. 66 14:22 น.		3 ก.ค. 66 14:13 น.	
 นาง สุพรรณิ . ร.กสิกรไทย xxx-x-x8819-x		 นาง สุพรรณิ . ร.กสิกรไทย xxx-x-x8819-x	
↓		↓	
 นาง ชาดิน เวียงคำ ร.ออมสิน xxx-x-x6623-xxx		 นาง ยอด สติราชภรณ์ ร.ออมสิน xxx-x-x1043-xxx	
เลขที่รายการ: 013184142233COR00107	 สแกนตรวจสอบสลิป	เลขที่รายการ: 013184141339AOR03477	 สแกนตรวจสอบสลิป
จำนวน: 420.00 บาท		จำนวน: 810.00 บาท	
ค่าธรรมเนียม: 0.00 บาท		ค่าธรรมเนียม: 0.00 บาท	
บันทึกช่วยจำ: สลากออมสิน		บันทึกช่วยจำ: สลากออมสิน	

หลักฐานการโอนเงินให้สมาชิกกลุ่มเพื่อให้ธนาคารออมสินหักรายเดือน

สลากออมสินพิเศษ 2 ปี งวดที่ 233

เลขที่ ร 7177652 ถึง ร 7177751 จำนวน 100 หน่วย

เป็นเงิน 10,000 บาท (หนึ่งหมื่นบาท)

ทะเบียนเลขที่ 400100782004 สาขา เชียงคำ

นางผู้ฝาก นาง ยอด สติราชภรณ์ สส.1 เลขที่ 3100160

นามแฝง

วันที่รับฝาก 13 กุมภาพันธ์ 2566 มูลค่าหน่วยละ 100 บาท

วันเริ่มมีสิทธิออกรางวัล 14 กุมภาพันธ์ 2566 ครบ 2 ปี โอนเข้าบัญชีได้ 100.15 บาท

วันมีสิทธิออกรางวัล 13 กุมภาพันธ์ 2568 ครบ 6 เดือนไม่ครบ 2 ปี ถอนได้ 100 บาท

ไม่ครบ 6 เดือน ถอนได้ 98 บาท

สลากฉบับนี้ครบกำหนด จะโอนเงินต้นและดอกเบี้ยเข้าบัญชีโอน

4496841

www.gsb.or.th call center 1115 (ลายมือชื่อผู้โอน)

สลากออมสินพิเศษ 2 ปี งวดที่ 238

เลขที่ ร 2744694 ถึง ร 2744793 จำนวน 100 หน่วย

เป็นเงิน 10,000 บาท (หนึ่งหมื่นบาท)

ทะเบียนเลขที่ 400104985058 สาขา เชียงคำ

นางผู้ฝาก นาง ชาดิน เวียงคำ สส.1 เลขที่ 5641442

นามแฝง

วันที่รับฝาก 17 พฤษภาคม 2566 มูลค่าหน่วยละ 100 บาท

วันเริ่มมีสิทธิออกรางวัล 18 พฤษภาคม 2566 ครบ 2 ปี โอนเข้าบัญชีได้ 100.30 บาท

ครบ 6 เดือนไม่ครบ 2 ปี ถอนได้ 100 บาท

ไม่ครบ 6 เดือน ถอนได้ 98 บาท

สลากฉบับนี้ครบกำหนด จะโอนเงินต้นและดอกเบี้ยเข้าบัญชีโอน

5052446

www.gsb.or.th call center 1115 (ลายมือชื่อผู้โอน)

สลากออมสินพิเศษ 2 ปี งวดที่ 238

เลขที่ **ญ 7853534** ถึง **ญ 7853733** จำนวน **200 หน่วย**
 เป็นเงิน **20,000 บาท (สองหมื่นบาท)**
 ทะเบียนเลขที่ **400104949187** สาขา **เชียงใหม่**
 นายผู้ฝาก **นางสาว วิไลวรรณ ลอยเจริญ** สบ.1 เลขที่ **8371807**

นามแฝง **มุลค่าหน่วยละ 100 บาท**
 วันที่รับฝาก **16 พฤษภาคม 2566** ครบ 2 ปี โอนเข้าบัญชีได้ **100.30 บาท**
 วันเริ่มมีสิทธิถอนรางวัล **17 พฤษภาคม 2566** ครบ 6 เดือนไม่ครบ 2 ปี ถอนได้ **100 บาท**
 วันมีสิทธิถอนครบอายุ **16 พฤษภาคม 2588** ไม่ครบ 6 เดือน ถอนได้ **98 บาท**
 สลากฉบับนี้ครบกำหนด จะโอนเงินต้นและดอกเบี้ยเข้าบัญชีผู้โอน

5052441

www.gsb.or.th call center 1115 (สายมือชื่อผู้โอน)

๖ รายชื่อสมาชิกผู้ซื้อสลากออมสินพิเศษ 2 ปี งวดที่ 233

ที่	ชื่อ-สกุล	เลขบัญชี	จำนวนเงิน
1	นางรัมภา อัญเมธาสุข	020166159564	810
2	นางอุตสา ใจดี	020159952694	810
3	นางเฉลียว ใจดี	020405366236	810
4	นางเพ็ญ ชัยแก้ว	020077920880	810
5	นางกิ่ง เย็นใจ	020081809772	810
6	นางสมพร หอมดี	020409959671	810
7	นางสุพรรณิ เวียงคำ	020085185864	810
8	นายศรีวรรณ พองหนู	020077888400	810
9	นางยอด สติราษฎร์	052411043244	810
10	นางอัมพร เวียงคำ	020020984926	810
11	นางนวลอนงค์ เย็นใจ	020394074599	810
12	นางชนัญชิตา ดอกดวง	200007557125	810
13	น.ส.วิไลวรรณ ลอยเจริญ	052411067334	830
14	นางอุตสา ใจดี	020159952694	425
15	นางอัมพร เวียงคำ	020020984926	425
16	นางเตียว จติราช	020417196902	425
17	น.ส.ชนัดดา สุ่มทรัพย์	020040728857	425
18	นางชาติน เวียงคำ	020416623344	425
รวมจำนวนเงิน			12,675



การจัดการรายได้และอาชีพโดยใช้สลากออมสิน เพื่อสร้างวิถีในการออมเงิน

“การเริ่มการออมของกลุ่มใต้ไซโดยใช้สลากออมสิน เป็นรูปแบบใหม่ที่กลุ่มไม่เคยทำ เป้าหมายสำคัญ คือ การสร้างวิถีการออมเงินของสมาชิกกลุ่ม ใ้มีเงินก่อนจากการเลี้ยงใต้ไซและใช้ในคุณค่าของการออมเงินมากกว่าการกูเงิน”
พื๋อช สุพรรณิ เวียงคำ ประธานกลุ่มใต้ไซ



เป้าประสงค์ของการออมเงิน

1

เพื่อการจัดการรายได้สู่การออม (ไม่ใช่การหารายได้สู่การออม)

เพื่อเปลี่ยนวิถีชีวิตจากการเป็นหนี้สิน ให้เป็นเงินออม

2

3

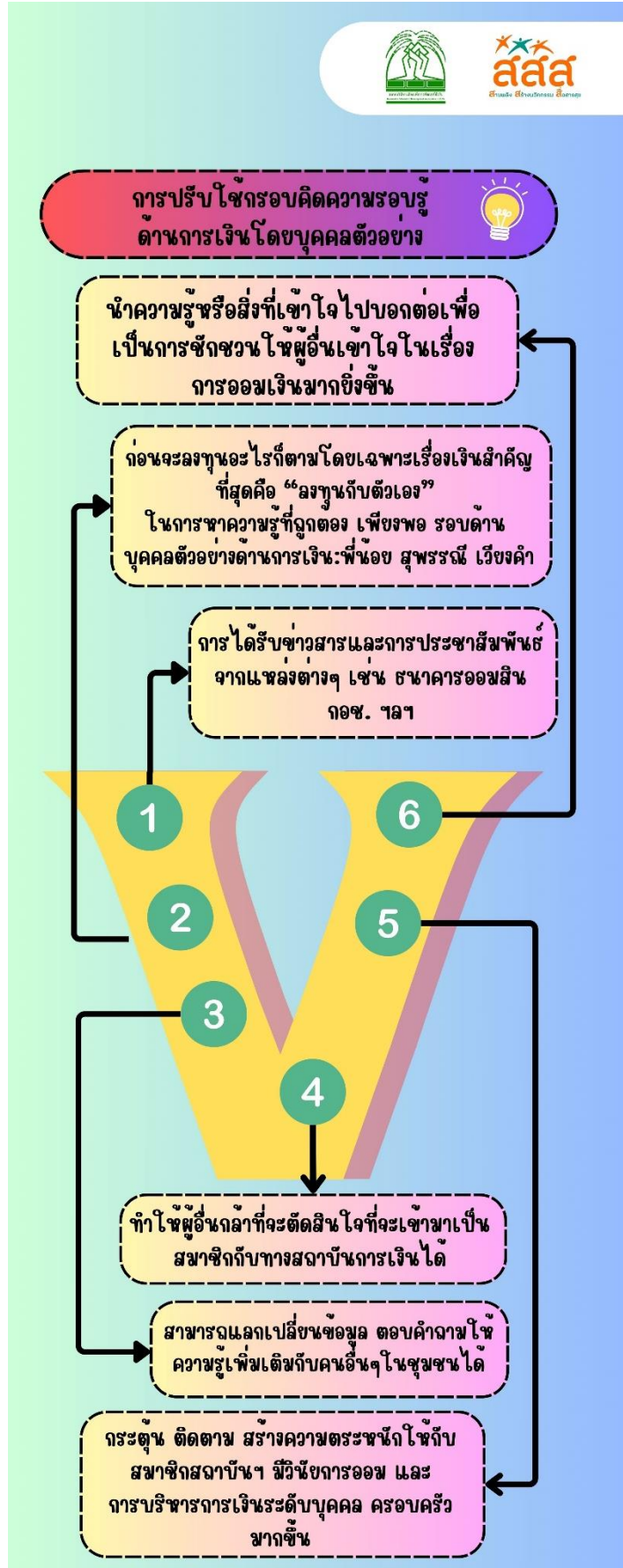
เพื่อใ้การออมจากการประกอบอาชีพ เป็นเครื่องมือในการพัฒนาคุณภาพชีวิต



แผนผังการบริหารจัดการกลุ่มเพื่อการจัดการอาชีพ-รายได้สู่การออมอย่างเป็นระบบ



การปรับใช้หลักการความรู้ด้านการเงินโดยบุคคลตัวอย่าง



๕ กลุ่มแคบหมุสมุนไพรเพื่อสุขภาพ ตำบลแม่สุก อำเภอแม่ใจ จังหวัดพะเยา

แหล่งเรียนรู้เรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยใช้หลักการความรอบรู้

กว่าจะเป็นกลุ่มแคบหมุสมุนไพร

กลุ่มแคบหมุเป็นกลุ่มจัดตั้งขึ้นเริ่มจาก คุณบัวลม ตาคำ มีทักษะและองค์ความรู้เกี่ยวกับการทำแคบหมุขนาดเล็ก ทำส่งร้านก๋วยเตี๋ยวเรือจ๊อนเงินจนถึงปัจจุบัน แต่ไม่ได้มีการขยายตลาด หรือช่องทางจำหน่ายอื่น ๆ ทางกลุ่มจึงได้เล็งเห็นอาชีพเสริมนี้สามารถสร้างอาชีพและรายได้ให้กับกลุ่ม จึงได้รวมกลุ่มกันเพื่อพัฒนาแคบหมุบรรจุภัณฑ์และช่องทางจำหน่ายแคบหมุ เพื่อสร้างอาชีพเสริมให้กับกลุ่ม โดย เรียนรู้ ขั้นตอน วิธีการจากคุณบัวลม ตาคำ มาเป็นบทเรียนพื้นฐานในการพัฒนาผลิตภัณฑ์แคบหมุ เพื่อให้มีความแปลกให้และดีต่อสุขภาพทั้งหมด 2 แบบ คือ 1.แบบสำเร็จรูป 2.แบบกึ่งสำเร็จรูป และมี 3 รสชาติ คือ 1.แคบหมุดั้งเดิม 2.แคบหมุสมุนไพร โดยใช้สมุนไพรในชุมชน เช่น ใบเตย, ใบมะกรูด, ตะไคร้ 3.แคบหมุรสบาร์บีคิว รวมถึงพัฒนาบรรจุภัณฑ์ช่องทางการจำหน่ายโดยเริ่มจากร้านค้า ร้านก๋วยเตี๋ยวในชุมชนก่อน

เป้าหมายการรวมกลุ่ม

1. เพื่อผลิตแคบหมุให้มีความแปลกใหม่ มีคุณภาพ สามารถสร้างจุดขายใหม่ ให้กับผลิตภัณฑ์และเป็นที่ต้องการของตลาดในปัจจุบัน โดยให้ความสำคัญกับสุขภาพของผู้ผลิตและผู้บริโภค
2. เพื่อพัฒนาศักยภาพความรอบรู้ด้านการจัดการรายได้ จนสามารถจัดการตนเองด้านการเงินทั้งในระดับบุคคลและครอบครัว
3. เพื่อพัฒนาช่องทางการตลาดผลิตภัณฑ์แคบหมุสมุนไพรเพิ่มรายได้ให้กับกลุ่มสมาชิกผู้ผลิตแคบหมุ

กระบวนการพัฒนากลุ่ม

1. วางบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบ 1.ฝ่ายจัดหาวัตถุดิบ 2.ฝ่ายการตลาด 3.ฝ่ายผลิต
2. วิเคราะห์ความต้องการของตลาดแคบหมุ คุณลักษณะของแคบหมุ
 - 1) รสชาติของแคบหมุ ต้องมีรสชาติที่กลมกล่อม หอม กรอบ สดใหม่
 - 2) บรรจุภัณฑ์แคบหมุ ต้องมีความสวยงาม ฉลากที่อ่านเข้าใจง่ายดึงดูดความสนใจ
 - 3) ตลาดส่งแคบหมุ เน้นตลาดในชุมชน ร้านค้า ร้านอาหารภายในเขตตำบลและอำเภอ
 - 4) ขนาดของแคบหมุ มีขนาดที่หลากหลายเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่หลากหลาย ตั้งแต่ขนาดเท่าลูกเต๋าลูกเล็ก ๆ ไปจนถึง ขนาดตามท้องตลาด
3. พัฒนาแคบหมุให้มีรสชาติ ตามที่วิเคราะห์
 - 1) ทอดสมุนไพรเป็นมัดก่อนแล้วนำแคบหมุลงไปทอด
 - 2) ทอดสมุนไพรเป็นมัดพร้อมแคบหมุ
 - 3) ทอดสมุนไพรที่หั่นแล้วพร้อมกับแคบหมุ
 - 4) ทอดสมุนไพรที่หั่นแล้ว ค่อยนำแคบหมุลงไปทอด

- 5) ติดต่อเชียงใหม่ในชุมชนเพื่อติดต่อกับหนังหมู่ไว้ให้กับกลุ่ม
- 6) ส่งเสริมให้สมาชิกกลุ่มปลูกสมุนไพร เช่นใบเตย ใบมะกรูด ตะไคร้ เพื่อมาจำหน่ายให้กับกลุ่ม

เครื่องมือ/ชุดความรู้ในการพัฒนาชุมชน

1. ใช้แบบประเมินความเครียด เพื่อเรียนรู้ และเท่าทันต่อสุขภาพจิตของตนเอง
2. ใช้ JSA วิเคราะห์ความปลอดภัยในการทำงาน ในแต่ละขั้นตอนสมาชิกจะร่วมกันประเมินว่าจะทำอย่างไรให้ปลอดภัยต่อสุขภาพของตนเองและสิ่งแวดล้อม
3. Body Mapping วิเคราะห์อาการเจ็บป่วยของร่างกายร่วมด้วยเพื่อบริหารการจดวางท่าทางร่างกาย เพื่อลดอาการเจ็บป่วยของร่างกาย

ผลการดำเนินงานของกลุ่ม

1. แคมเปญ 2 แบบ คือ 1.แบบสำเร็จรูป 2.แบบกึ่งสำเร็จรูป
2. แคมเปญ 2 ขนาด คือ 1.ขนาด 1*1 นิ้ว 2.ขนาด 1*1.5 นิ้ว
3. แคมเปญ 3 รสชาติ คือ 1.ดั้งเดิม 2.สมุนไพร 3.บาปี้คิว
4. เนื้อหมูติดมัน น้ำมันหมู
5. มีโลโก้ และบรรจุภัณฑ์
6. ช่องทางการจำหน่าย ร้านค้า ร้านก๋วยเตี๋ยวในชุมชน

ประโยชน์ที่เอื้อต่อกลุ่มเป้าหมาย

1. คณะทำงาน ได้รับการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันกับโครงการอื่นๆ เกิดทักษะ กระบวนการ การบริหารจัดการกลุ่ม การแก้ไขปัญหา การวิเคราะห์ การพบเจอข้อค้นพบ อุปสรรค อาชีพ รายได้และแนวทางการพัฒนา
2. สมาชิกที่เข้าร่วมโครงการ เกิดการเรียนรู้ ทักษะ การผลิตแคมเปญหลากหลายรูปแบบ

หน่วยงาน/องค์กรสนับสนุนหลัก

1. สมาคมวิถีทางเลือกเพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืน
2. ศูนย์บริการสุขภาพที่เป็นมิตรน้ำกว๊านสิริรัง

บทเรียนและแนวทางการพัฒนาชุมชน

1. ความต่อเนื่องของกิจกรรม ทักษะการผลิตจำเป็นต้องฝึกฝนเพื่อให้เกิดความเชี่ยวชาญและความระมัดระวัง เพราะมีการใช้ของมีคม น้ำมันร้อน อาจทำให้เกิดความเสียหายต่อสุขภาพทรัพย์สิน
2. การวางบทบาทหน้าที่ชัดเจน เพื่อให้เกิดการทำงานอย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
3. การจัดการวัตถุดิบในชุมชน เช่น การติดต่อยังหมู่ในชุมชน เพื่อนำวัตถุดิบมาแปรรูป

4. การเชื่อมประสานการสนับสนุนทรัพยากร จากหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน บุคคล เงิน เครื่องมือ เทคโนโลยีที่ทันสมัย
5. กลุ่ม- จับมือร่วมกันทำกิจกรรมอย่างต่อเนื่อง พัฒนาความรู้ ทักษะการผลิต บรรจุภัณฑ์ ช่องทางจำหน่าย สร้างเครือข่ายการเรียนรู้จากเครือข่ายอื่นๆ พร้อมเชื่อมประสานทรัพยากร จากแหล่งต่าง ๆ ทั้งภาครัฐเอกชน
6. หน่วยงานอื่น ๆ (รัฐและเอกชน) สนับสนุน ส่งเสริมอาชีพให้เกิดความต่อเนื่อง ทั้งความรู้ ทักษะ งบประมาณ เครื่องมือ

เงื่อนไขความสำเร็จ

1. ต้นทุนราคาวัตถุดิบที่มีราคาswingขึ้นลงหรือขาดตลาดเป็นช่วงเทศกาล
2. รสชาติที่กลมกล่อม หอม กรอบ สดใหม่ ที่ตรงตามความต้องการของตลาด
3. การบริหารจัดการกลุ่ม การจัดบันทึกบัญชีต่าง ๆ การวิเคราะห์ข้อมูล การผลิต การจำหน่ายรวมถึงผลประโยชน์ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในกลุ่มให้มีความชัดเจน
4. ความต่อเนื่องของกิจกรรมในกลุ่ม
5. การส่งเสริมและสนับสนุนจากหน่วยงานต่าง ๆ

รูปภาพประกอบ





รายชื่อผู้ประกอบโครงการ

ชื่อ	ตำแหน่ง
1 นางแสงจันทร์ กิ่งระยอง	11 กิ่งระยอง
2 น.ส. สุวรรณา ใจเย็น	11 กิ่งระยอง
3 นาง ศิวะจันทร์ กิ่งระยอง	11 กิ่งระยอง
4 นาย เกียรติศักดิ์ ตันสม	11 กิ่งระยอง
5 นาย ชาติ อิ่มใจ	11 กิ่งระยอง
6 นาย ศิวะนพ ใจเย็น	11 กิ่งระยอง
7 นาย ชาติ กิ่งระยอง	11 กิ่งระยอง
8 นาย วิชาญ กิ่งระยอง	11 กิ่งระยอง
9 นาย อภิพร ลีถาวร	11 กิ่งระยอง



29/5/2566

จากข้าวหอมมะลิ 56.78 กิโลกรัม = 3,236

จากข้าวหอมมะลิ 13 กก. 100 บาท = 1,300

จากข้าวหอมมะลิ 22.5 กก. 40 บาท = 900

จากข้าวหอมมะลิ 10 กก. 300 บาท = 3,000

รวม = 1,964 บาท

1 21/5/2566

1. ข้าวหอมมะลิ 13 กก. 100 บาท = 1,300

2. ข้าวหอมมะลิ 22.5 กก. 40 บาท = 900

3. ข้าวหอมมะลิ 10 กก. 300 บาท = 3,000

รวม = 1,964 บาท

ข้าวหอมมะลิ 59 กิโลกรัม 27 กิโลกรัม

ข้าวหอมมะลิ 13 กิโลกรัม

ข้าวหอมมะลิ 22.5 กิโลกรัม

ข้าวหอมมะลิ 10 กิโลกรัม





0614587239
0969299954

ผลิตภัณฑ์ขนมรสดั้งเดิม สมุนไพร บำบัด



กลุ่มแม่บ้านแม่จัว หมู่ 4,8
หอม กรอบ อร่อย

๑ กลุ่มผู้เลี้ยงชันโรงบ้านปางต้นฮ่อง ตำบลมะลิกา อำเภอมะเอยาย จังหวัดเชียงใหม่
แหล่งเรียนรู้การส่งเสริมการเลี้ยงชันโรงเพื่อสุขภาพและรายได้

บริบทชุมชนบ้านปางต้นฮ่อง

บ้านปางต้นฮ่อง หมู่ที่ 1 ต.มะลิกา อ.แม่เอยาย จ.เชียงใหม่ มีทั้งหมด 5 หย่อมบ้าน ประกอบด้วย 1) บ้านปางต้นฮ่อง 2) บ้านปางต้นกอก 3) บ้านปางนอก 4) บ้านปางโนและ 5) บ้านต้นฮ่อง มีพื้นที่ทั้งหมด 1,250 ไร่ หรือ 2 ตารางกิโลเมตร รวมจำนวน 318 ครัวเรือน ประชากรรวมจำนวน 714 คน ห่างจากอำเภอมะเอยาย 6 กิโลเมตร ลักษณะภูมิประเทศเป็นภูเขาสูงอยู่ในระดับความสูงจากระดับน้ำทะเล 1,000 เมตร อุดมสมบูรณ์ไปด้วยทรัพยากรทางธรรมชาติ ประชากรในพื้นที่ประกอบอาชีพเกษตรกรรมทำสวนชา สวนผลไม้เป็นหลักทำให้เป็นแหล่งอาหารของสัตว์ป่าจำนวนมาก โดยมีการเพาะเลี้ยงแมลงเป็นอาชีพเสริมประเภท ผึ้งโพรงและชันโรงสำหรับรับประทานเพื่อสุขภาพและทำเป็นยา



พลิกวิกฤตให้เป็นโอกาสด้วยภูมิปัญญาการเลี้ยงชันโรง

จุดเริ่มต้นของการเลี้ยงชันโรง (ผึ้งจิว ไม่มีเหล็กใน) โดยเริ่มจากชาวบ้านกลุ่มหนึ่ง จำนวน 3 หลังคาเรือน ได้เลี้ยงผึ้งโพรงกับชันโรงแล้วนำมาขยายความรู้วิธีการเลี้ยงผึ้งและชันโรงแก่คนในชุมชน หมู่ที่ 1 ต่อมาคนในชุมชนจึงได้รวมกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงชันโรงเมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2564 จำนวน 10 หลังคาเรือน เพื่อคัดเลือกตัวแทน ผู้เลี้ยงชันโรงเข้าร่วมอบรมการเลี้ยงชันโรงที่ศูนย์ผึ้งเชียงใหม่และได้นำความรู้ที่ได้กลับมาพัฒนาระบบการเลี้ยงของตนเอง เนื่องจากจากสถานการณ์โควิด-19 ระบาดหนักในพื้นที่ช่วงปี 2563-2564 ทำให้กลุ่มผู้เลี้ยงชันโรงได้เรียนรู้และพัฒนาวิธีการนำยางของชันโรงมาสกัดเป็นโปรโพลิสเพื่อใช้ในการบรรเทาอาการเจ็บป่วยของคนในครัวเรือนพบว่าได้ผลลัพธ์ที่ดีคือลดอาการเจ็บคอของผู้ป่วยได้ ทางเกษตรกรผู้เลี้ยงชันโรงจึงได้แปรรูปผลิตภัณฑ์จากชันโรงเป็นยารักษาโรคเพื่อให้ อสม. นำไปรักษาผู้ป่วยและจำหน่ายภายในชุมชน

การเลี้ยงชันโรงยังพบว่ามียุทธศาสตร์ทั้งด้านสุขภาพและการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม ทำให้มีนักวิชาการและนักวิจัยจากหลายสถาบัน เช่น มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง เป็นต้น เข้ามาศึกษาเรียนรู้กระบวนการเลี้ยงชันโรงจากเกษตรกรผู้เลี้ยงชันโรง จนเกิดผลงานศึกษาวิจัยเกี่ยวกับสายพันธุ์ชันโรงจากแหล่งภาคเหนือ กลาง อีสานและใต้ เพื่อนำมาเปรียบเทียบด้านคุณค่าประโยชน์จากชันโรง พบว่าการเลี้ยงชันโรงของภาคเหนือ อ.แม่เอยาย มีคุณภาพดีเหมาะสำหรับนำไปแปรรูปเพื่อจำหน่ายเป็นน้ำหวานจากชันโรง สบู่ล้างหน้า สบู่อาบน้ำ โปรโพลิส ฯลฯ ซึ่งพบว่าน้ำหวานจากชันโรงมีสารต้านอนุมูลอิสระช่วยป้องกันการเกิดโรคมะเร็งและมีฤทธิ์ยับยั้งเชื้อโรคแบคทีเรีย ช่วยให้มีภูมิคุ้มกันแข็งแรงให้หายได้เร็วขึ้น รวมทั้งมียุทธศาสตร์ทั้งด้านสุขภาพและการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม

หลังจากที่สมาชิกกลุ่มได้รับการสนับสนุนของโครงการส่งเสริมและฟื้นฟูคุณภาพชีวิตแรงงานนอกระบบภาคเหนือ เมื่อปี 2565 แกนนำกลุ่มผู้เลี้ยงชันโรงจึงได้ตั้งเป้าหมายการเลี้ยงชันโรงเพื่อดูแลสุขภาพและเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรในชุมชนหันมาเลี้ยงชันโรงรวมทั้งเป็นการรักษาสิ่งแวดล้อมภายในชุมชนเพื่อลดการใช้สารเคมีทางการเกษตร ต่อมาจึงเกิดการรวมกลุ่มผู้เลี้ยงชันโรงบ้านปางต้นฮ่องขึ้นและเริ่มจัดตั้งคณะกรรมการกลุ่มพร้อมมีการกำหนดระเบียบหรือแนวทางการทำงานของกลุ่มร่วมกัน ปัจจุบันมีสมาชิกทั้งหมด 40 ครัวเรือนจากเดิมมีสมาชิกจำนวน 30 ครัวเรือน โดยมีเกษตรกรที่สนใจเข้าร่วมโครงการเพิ่มขึ้นอีก 10 ครัวเรือน ประเภทการเลี้ยงชันโรงในพื้นที่มี 5 สายพันธุ์ ได้แก่ 1) หลังลาย (ลาวิเซพ) 2) ปากแตร (บาการี) 3) ไช้กลุ่มหรือถั่วดำ (คาโบนาเลีย) 4) ปลายปีกขาว (บิงจามี) 5) ขนเงิน (เตตระโกนูล่า) 6) แผงเชียงใหม่ (ลาวิเซพ)

ภูมิปัญญาการเลี้ยงชันโรงที่สำคัญคือ ผู้เลี้ยงชันโรงต้องมีความรู้ความเข้าใจในนิสัยชันโรงแต่ละสายพันธุ์ เช่น ชันโรงแผงเชียงใหม่นิสัยดุร้ายสามารถทำร้ายจะโคมตีศัตรูที่เข้ามารุกรานพื้นที่ของรังด้วยจำนวนมาก ด้วยวิธีกัดและใช้ยางติดพันศัตรู เป็นต้น และมีสถานที่ที่สามารถเลี้ยงชันโรงได้ต้องเป็นบริเวณอาหารของชันโรงจะต้องปลอดภัยฆ่าแมลงและยาปราบศัตรูพืช ศัตรูหลักของชันโรงคือมดและแมลงเบียน ซึ่งผู้เลี้ยงชันโรงต้องมีความชำนาญในการเลี้ยงชันโรงแต่ละพันธุ์ด้วย ส่วนข้อดีของการเลี้ยงชันโรง มีดังนี้ 1) เป็นการสร้างสุขภาพที่ดีจากประโยชน์ของชันโรง 2) เกิดการสร้างรายได้จากการเลี้ยงชันโรงเนื่องจากการเลี้ยงชันโรงไม่เหมือนการเลี้ยงแมลงหรือสัตว์ชนิดอื่นที่ต้องลงทุนซื้ออาหารมาเลี้ยง เพราะชันโรงสามารถหากินเองในระบบธรรมชาติ 3) การสร้างสิ่งแวดล้อมเพราะการเลี้ยงชันโรงไม่ก่อให้เกิดมลภาวะในพื้นที่ป่าที่อุดมสมบูรณ์

คุณค่าและมูลค่าจากชันโรง

จากการส่งเสริมให้เกษตรกรหันมาเลี้ยงชันโรงในหมู่บ้านมากขึ้นพบว่า 1) สมาชิกกลุ่มจำนวน 32 คนมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับวิธีการเลี้ยงชันโรงที่ถูกต้องและมีกระบวนการในการเพิ่มผลผลิตของชันโรง 2) สมาชิกกลุ่มผู้เลี้ยงชันโรง จำนวน 20 คน สามารถเก็บน้ำผึ้งเพื่อบริโภคในครัวเรือนและส่งขายให้กับกลุ่มได้ 3) ได้ผลผลิตที่ออกสู่ตลาดมีคุณภาพมากขึ้น อันเกิดจากการพัฒนากระบวนการเรียนรู้ของแกนนำกลุ่มที่แสวงหาความร่วมมือกับศูนย์ผึ้งเอกชนและสถาบันวิชาการทำให้เกิดทักษะในการเพิ่มคุณภาพผลผลิต 4) สมาชิกกลุ่มผู้เลี้ยงชันโรงได้นำผลผลิตมารับประทานในครอบครัวโดยใช้เป็นเครื่องดื่มส่งเสริมสุขภาพแทนน้ำตาลทำให้มีสุขภาพที่ดีมากยิ่งขึ้นพบว่าจำนวนผู้ป่วยจากโรคเบาหวานที่เข้าร่วมโครงการ จำนวน 3 คน สามารถลดค่าน้ำตาลในเลือดจาก 250 มิลลิกรัมต่อเดซิลิตรเหลือ 101 มิลลิกรัมต่อเดซิลิตร และผู้ป่วยจากโรคความดันโลหิตสูง จำนวน 25 คน สามารถลดความดันโลหิตจาก 170/101 เหลือ 110/65 5) สมาชิกกลุ่มจำนวน 15 คน ที่ใช้สารเคมีประเภทยาฆ่าหญ้า ปัจจุบันได้ลดการใช้สารเคมีและมีการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมกรากิน ลดหวาน มัน เค็ม ออกกำลังกายอย่างต่อเนื่อง 6) ผลผลิตของกลุ่มเช่น ยาหม่องสมุนไพรผสมชันโรง สบู่ชันโรง โปรโพลิส ฯลฯ ของสมาชิกกลุ่มได้รับความร่วมมือกับ อสม. เพื่อนำไปแจกจ่ายให้กับผู้สูงอายุในชุมชนและจำหน่ายในชุมชน เป็นการสร้างรายได้ของกลุ่มและดูแลสุขภาพของคนในชุมชน

การเลี้ยงชันโรงยังเป็นการสร้างรายได้และเพิ่มมูลค่าให้กับผู้เลี้ยงเพราะการเลี้ยงชันโรงถือว่ามียุคคุ้มทุนกรณีชันโรงแผงเชียงใหม่ ราคากล่องพร้อมสายพันธุ์ 1,500 บาท เก็บน้ำหวานปีละ 1 ครั้ง หากเก็บน้ำหวานได้

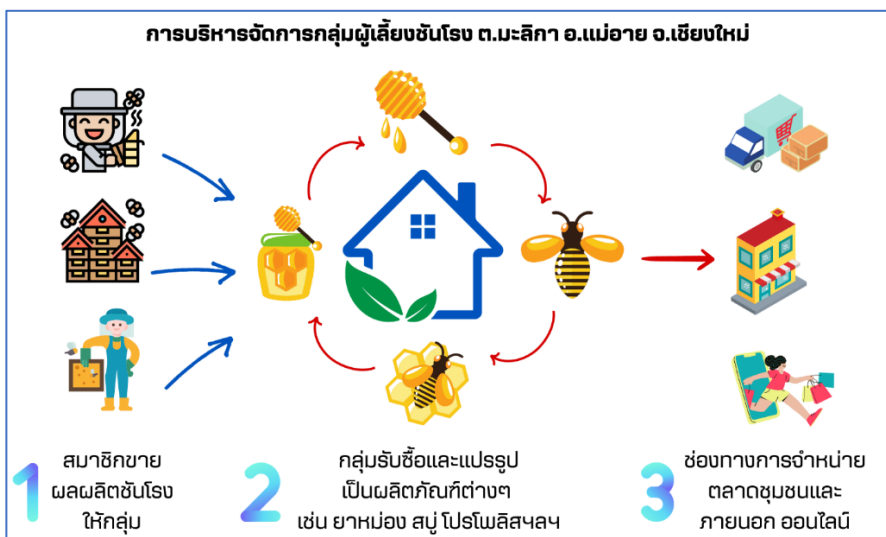
300 มล. จะขายได้ 450 บาท พร้อมแยกขายยาล้างการแยกขายล้างทำได้ง่ายเหมือนชั้นโรงหลังลาย ถ้าล้างสมบูรณ์ จะมีไขนางพญามากถึง 2-3 ใบ ถ้ามีไขนางพญา 2 ใบ จะสามารถแยกขายล้างได้ 2 ลัง สามารถขายได้ในราคาลังละ 1,500 บาท 2 ลังเป็นเงิน 3,000 บาท รวมกับน้ำหวาน 450 บาทจะได้เงิน 3,450 บาท หักค่าล้างเลี้ยงชันโรงที่ซื้อมา 1,500 บาท คงเหลือเงิน 1,950 บาท การแยกขายล้างจะได้มากหรือน้อยขึ้นอยู่กับความสมบูรณ์ของล้าง บางล้างไม่มีไขนางพญาให้แยกขายล้างได้

การบริหารจัดการกลุ่มที่เอื้อต่อสมาชิก

เป้าหมายการรวมกลุ่มผู้เลี้ยงชันโรงเพื่อสร้างรายได้และดูแลสุขภาพรวมทั้งการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมภายในชุมชน จึงทำให้สมาชิกกลุ่มได้หารือเพื่อกำหนดกฎระเบียบหรือแนวทางการทำงานร่วมกัน ดังนี้

- 1) สมาชิกที่จะเข้ากลุ่มต้องยินยอมให้ข้อมูลส่วนตัว และข้อมูลสุขภาพที่เป็นความจริงแก่คณะกรรมการที่รับสมัครเข้ากลุ่ม
- 2) สมาชิกต้องยินดีที่จะปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการใช้ชีวิต ตามคำแนะนำของคณะกรรมการของกลุ่ม และต้องเข้ารับการตรวจสุขภาพเบื้องต้นทุกครั้งก่อนการทำกิจกรรมร่วมกับสมาชิกในกลุ่ม (วัดความดัน ชั่งน้ำหนัก วัดรอบเอว เจาะน้ำตาลปลายนิ้ว)
- 3) สมาชิกที่จะเลี้ยงชันโรงต้องเลิกใช้สารเคมีทุกชนิด บริเวณพื้นที่ที่เลี้ยงชันโรง
- 4) ก่อนการรับชันโรงไปเลี้ยงสมาชิกจะต้องสำรวจพื้นที่บริเวณที่จะเลี้ยงและพื้นที่ใกล้เคียงโดยรอบ 500 เมตรว่าไม่ใช่พื้นที่ที่ใช้สารเคมี หากพบว่ามีการใช้สารเคมีให้ทำการสำรวจพื้นที่อื่นให้เข้าตามกฎระเบียบข้อนี้แล้วค่อยนำชันโรงไปเลี้ยง หากไม่มีพื้นที่จริง ๆ สามารถฝากเลี้ยงที่บ้านของคณะกรรมการได้และสมาชิกที่ฝากสามารถขนากลับไปเลี้ยงที่บ้านได้ทุกเมื่อ แต่พื้นที่นั้นต้องปลอดสารเคมี 100 เปอร์เซ็นต์
- 5) การขายผลผลิตของชันโรง ลูกสมาชิกจะต้องนำมาขายให้กับกลุ่มเท่านั้นห้ามนำไปขายให้บุคคลภายนอกเด็ดขาด และหากจะนำไปขายเอง ต้องทำการแจ้งแก่คณะกรรมการกลุ่ม และต้องขายในราคาตามที่กลุ่มกำหนดไว้เท่านั้น ห้ามตัดราคา

โดยทางกลุ่มได้กำหนดรูปแบบการบริหารจัดการกลุ่มชันโรงเพื่อให้สมาชิกเกิดรายได้ที่เพิ่มขึ้นและสร้างคุณค่า-มูลค่าของผลผลิตชันโรงได้อย่างยั่งยืน ดังรูป



นวัตกรรมชุมชนสร้างสุขเปลี่ยนห่วยให้เป็นการออมและการลงทุน

จากการส่งเสริมเพื่อการฟื้นฟูอาชีพและรายได้ของผู้เลี้ยงชันโรงพบสาเหตุของความเครียดความกังวลเรื่องรายได้ไม่พอจ่ายของสมาชิกกลุ่มโดยใช้แบบประเมินความเครียดและแบบวัดความสุขที่เพิ่มขึ้นของกรมสุขภาพจิต กระทรวงสาธารณสุขพบว่าสมาชิกกลุ่มจำนวน 10 คนมีระดับความเครียดสูงมากจากรายได้ไม่พอจ่ายเนื่องจากสถานการณ์โควิด-19 ส่งผลให้ความสุขลดลงตามมา แกนนากลุ่มจึงได้คิดแก้ปัญหาเรื่องการจัดการรายได้ของเกิดสมาชิกที่สนใจเข้าร่วมจัดการรายได้อย่างยั่งยืน จำนวน 5 คน วิธีการจัดการด้านการเงินของกลุ่มเริ่มจากการฝึกให้แกนนำสำรวจข้อมูลรายรับ-รายจ่ายของสมาชิกโดยให้ทำบัญชีครัวเรือนขึ้นมา พบว่าจากข้อมูลของกลุ่มพบว่าสมาชิกมีรายได้ต่อเดือนจำนวน 1,500-3,000 บาท ส่วนรายจ่ายต่อเดือนจำนวน 2,000-3,000 บาทขึ้นไป ส่วนใหญ่มีหนี้ติดลบจากการนำเงินที่ได้ไปซื้อหอยงวดละ 300-500 บาท

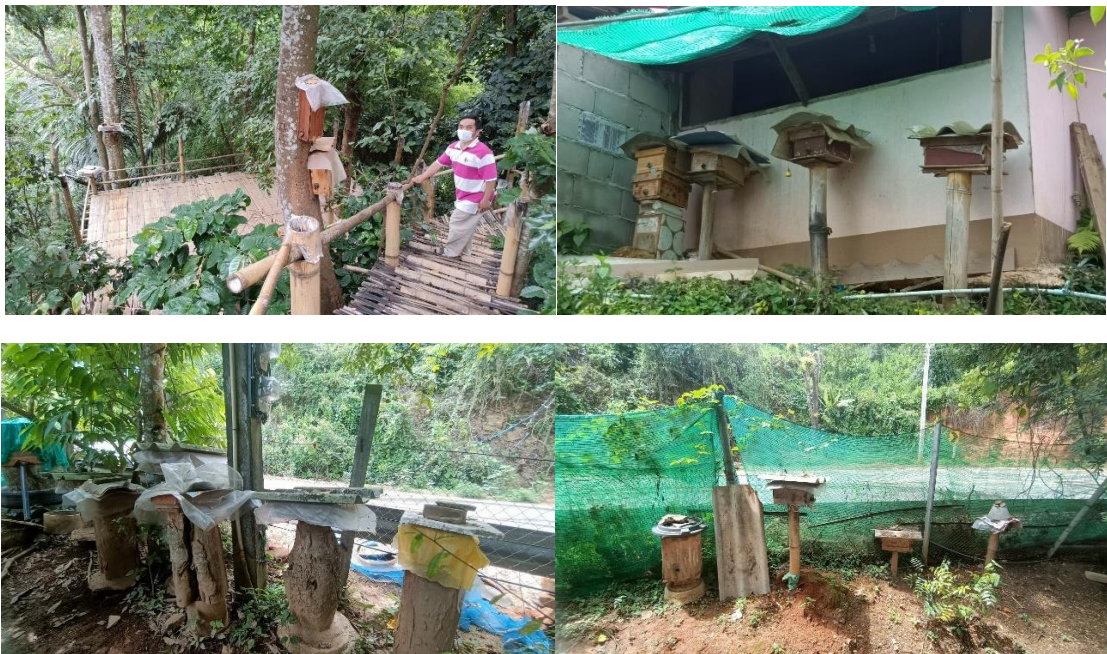
ทางกลุ่มจึงคิดวิธีการใหม่เพื่อเป็นการสร้างรายได้และมีวินัยในการออมเงิน คือ **เบาห่วยแล้วรวยเร็ว** เป็นรูปแบบการจัดการที่ให้สมาชิกกลุ่มผ่อนการเล่นหอยรายงวดมาเป็นการนำเงินมาลงทุนเป็น 2 แบบ คือ 1) นำไปลงทุนเลี้ยงชันโรง การทำลังชันโรง 2) นำเงินที่ได้มาออมทรัพย์กับกลุ่มแม่บ้านและกลุ่มผู้สูงอายุ ผลการดำเนินงานที่เกิดขึ้นจากการพัฒนาเป็นนวัตกรรมชุมชนเบาห่วยแล้วรวยเร็ว พบว่า ปัจจุบันสมาชิกมีระดับความสุขที่เพิ่มมากขึ้น จากการมีเงินออมเพิ่มขึ้นเดือนละ 300 บาทและสามารถนำเงินออมที่ได้ไปซื้อลังชันโรงจำนวน 2 เดือนต่อ 1 ลัง ทำให้สมาชิกสามารถลดการซื้อหอยเพื่อนำไปลงทุนต่อยอดอาชีพเลี้ยงชันโรงได้อย่างยั่งยืนโดยระยะต่อไปทางกลุ่มจะขยายผลการจัดการอาชีพ-รายได้ให้ครอบคลุมแก่สมาชิกกลุ่มทุกครัวเรือน



จากกลุ่มเล็ก ๆ ในชุมชนสู่การเป็นแหล่งการเรียนรู้การเลี้ยงชันโรง

ผลจากการพัฒนาศักยภาพแกนนำและสมาชิกกลุ่มผู้เลี้ยงชันโรงตั้งแต่ปี 2565 – 2566 ทำให้กลุ่มผู้เลี้ยงชันโรงสามารถประยุกต์ใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นการเลี้ยงผึ้งโพรงมาสู่การเลี้ยงชันโรงจากการศึกษาเรียนรู้ที่ศูนย์ผึ้งเชียงใหม่และจากนักวิชาการที่เข้ามาศึกษาวิจัยประโยชน์ของชันโรง ทำให้แกนนำและสมาชิกกลุ่มเกิดการเรียนรู้วิธีการเลี้ยงชันโรงที่สามารถสร้างอาชีพ-รายได้ที่ยั่งยืนแก่ครอบครัวได้ ผลของการสะสมความรอบรู้การเลี้ยงชันโรงจึงริเริ่มให้เกิดแหล่งการเรียนรู้ครบวงจรโดยการสนับสนุนของโครงการส่งเสริมและฟื้นฟูคุณภาพชีวิตแรงงานนอกระบบ ภาคเหนือ เพื่อเป็นจุดจัดการเลี้ยงชันโรงตั้งแต่ขั้นตอนแรกจนถึงขั้นตอนสุดท้าย เริ่มจากการเรียนรู้วิธีการเลี้ยงชันโรง พฤติกรรมของชันโรงแต่ละสายพันธุ์ กระบวนการผลิตชันโรงและการดูแลสิ่งแวดล้อมรอบชุมชนให้ปลอดภัย

ปัจจุบันหลังจากเปิดเป็นแหล่งการเรียนรู้ชันโรงพบว่า มีผู้สนใจเข้ามาศึกษาดูงานการเลี้ยงชันโรงจำนวนมากทั้งจากหน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน สถาบันการศึกษาและนักวิจัยจากมหาวิทยาลัยต่าง ๆ โดยไม่คิดค่าบริการเป็นการสร้างกระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วมและสามารถฝึกปฏิบัติเพื่อนำความรู้ที่ได้ไปสร้างอาชีพ-รายได้ให้กับผู้สนใจเพาะเลี้ยงชันโรงได้อย่างต่อเนื่อง



ภาคผนวก

กรณีศึกษาการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมด้านสุขภาพจากผลผลิตชั้นโรง

1. นางดัชนี สุขชัย อายุ 54 ปี



พี่ดัชนีได้เล่าว่าปัจจุบันตนเองประกอบอาชีพทำสวนชาเมี่ยงและมีบทบาทในชุมชนคือ อสม. หมู่บ้าน ด้านสุขภาพก่อนเข้าร่วมโครงการฯ เมื่อวันที่ 16 พฤศจิกายน 2565 น้ำหนัก 62 กิโลกรัม ส่วนสูง 150 ซม. ค่า BMI=27.56 อ้วนระดับ 2 ความดันโลหิตสูงค่าบน/ค่าล่าง คือ 167/94 ระดับสูงมากเสี่ยงต่อการเป็นโรคแทรกซ้อนตามมา ส่วนค่าน้ำตาลในเลือดคือ 153 mg/dl ระดับสูงมากเช่นกัน ส่งผลให้รู้สึกเครียดและสุขภาพย่ำแย่ลงปัญหาที่ตามมาคือรู้สึกว่าตนเองไม่เหมาะกับการทำหน้าที่ อสม.หมู่บ้าน เนื่องจากไม่สามารถเป็นตัวอย่างที่ดีในการดูแลสุขภาพให้กับคนในชุมชน จนกระทั่งได้พบกับ

แกนนำกลุ่มชั้นโรงและหมอจาก รพ.สต. เรื่องการเข้าร่วมโครงการเพื่อดูแลสุขภาพคนทำงานเพื่อชุมชน จึงสนใจสมัครเข้าร่วมโครงการเมื่อปี 2565 วิธีการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมด้านสุขภาพของตนเองจากเดิมใช้วิธีการรักษาจากการกินยาในโรงพยาบาลและกินสมุนไพรจากชาผักเชียงดาเปลี่ยนมาเป็นการใช้ผลผลิตน้ำชั้นโรง 1 ซ้อนชามื้อเล็กผสมกับน้ำอุ่น 1 แก้ว โดยดื่มกินทุกเช้าติดต่อกัน และค่อย ๆ ลดปริมาณการกินยาความดันสูงทั้งมื้อเช้า-กลางวัน-เย็น ผลการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมพบว่า ณ เดือนกรกฎาคม 2566 น้ำหนักลดลงเหลือ 60 กิโลกรัม ความดันโลหิตสูงลดลงเหลือ 101/67 และค่าน้ำตาลลดลงเหลือ 121 mg/dl ผลจากการความพยายามในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมอย่างต่อเนื่องทำให้ตนเองรู้สึกมีความสุขเพิ่มขึ้นเพราะสามารถปฏิบัติตนเองจนเป็นแบบอย่างการดูแลสุขภาพและบอกต่อกับคนอื่นได้อย่างมั่นใจถึงวิธีการจัดการตนเองโดยใช้ความรู้ด้านสุขภาพที่ถูกต้อง

2. นางปราณี ช่างพัต อายุ 64 ปี



แม่ปราณีเล่าว่า ตนเองเคยทำงานอาชีพรับจ้างอยู่ต่างจังหวัดหลายปีแล้ว ย้ายกลับมาทำงานที่ อ.แม่สาย จ.เชียงใหม่ จึงได้เริ่มต้นประกอบอาชีพเกษตรกรผู้เลี้ยงชันโรงจำนวน 5 ลังแบ่งเป็นเก็บไว้กิน 1 ลัง และขายอีก 4 ลัง ตอนนี้ได้อาศัยอยู่กับลูกชายมีรายได้หลักคือการเลี้ยงชันโรงและเก็บเมล็ดกาแฟขาย รวมทั้งรายได้จากสวัสดิการผู้สูงอายุและสวัสดิการผู้ติดเชื้อ HIV (เอดส์) ซึ่งลูกทั้ง 2 คนได้ส่งเงินเป็นค่าใช้จ่ายในครอบครัวเดือนละ 2,000 บาท ด้านสุขภาพพบว่า น้ำหนัก 46 กิโลกรัม ส่วนสูง 146 ซม. ค่า BMI=21.58 ระดับปกติ ส่วนโรคประจำตัวคือความดันโลหิตสูง 140/88 และเบาหวาน 133 mg/dl ระดับสูงมาก โดยเริ่มเข้ารับการรักษาใน

โรงพยาบาลแม่สายเมื่อปี 2541 และมีโรคแทรกซ้อนคือติดเชื้อ HIV จึงเริ่มกินยาด้านเชื้อ HIV ตั้งแต่นั้นมาเมื่อตนเองอายุได้ 37 ปี ซึ่งอยู่ระหว่างการตั้งครรภ์ลูกคนแรกทำให้เกิดความกังวลใจกลัวว่าลูกจะติดเชื้อ HIV จึงได้ปรึกษากับหมอในโรงพยาบาลถึงความเสี่ยงจากแม่สู่ลูกพบว่าลูกที่เกิดมาจะไม่มีเชื้อ HIV ตนเองจึงตัดสินใจย้าย

กลับมาอยู่บ้าน อ.แม่ฮ้อย เพื่อคลอดลูกทั้ง 2 คน ผลกระทบทางร่างกายที่เกิดขึ้นมาจากการยกแบกของหนักทำให้หมดลูกและจากการผ่าตัดทำคลอดลูกคนแรกด้วย ส่วนผลกระทบด้านสุขภาพจิตเกิดขึ้นเมื่อ 20 ปีที่แล้ว คือคนในชุมชนเกิดความระแวงและรังเกียจคนที่ติดเชื้อ HIV เมื่อมีงานบุญในชุมชนคนอื่นจะไม่ร่วมกินข้าวด้วยตนเองจึงรู้สึกเครียดกดดันจากสังคมรอบข้าง วิธีการรับมือจากสังคมคือการเปิดเผยข้อมูลสุขภาพของตนเองกับคนอื่นเพื่อให้เกิดการยอมรับ รวมทั้งเมื่อปีที่ผ่านมาตนเองเกิดภาวะซึมเศร้าทำให้ต้องกินยาลดเศร้าจำนวนมากสาเหตุเกิดจากหลานสาว อายุ 13 ปี ได้หายตัวออกกรบ้านไปจึงได้แจ้งความเรื่องหลานหายกับตำรวจ อ.แม่ฮ้อย เพราะเป็นห่วงหลานที่มีสภาพร่างกายไม่สมบูรณ์เกิดภาวะปากแหว่งเพดานโหว่ทำให้ได้รับการผ่าตัดที่ รพ.ยันฮี กรุงเทพฯ หลายครั้งและฝึกพัฒนาการที่ รพ.นครพิงค์ เชียงใหม่อย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน

พอเข้าร่วมโครงการฯ ดูแลสุขภาพของกลุ่มชนโรงร่วมกับ รพ.สต. จากการชักชวนของแกนนำกลุ่มเพื่อปรับเปลี่ยนพฤติกรรมด้านสุขภาพด้วยการแนะนำให้กินอาหารเสริมเอ็นซิมผสมกับน้ำซันโรงดื่มทุกเช้า ปัจจุบันเดือนกรกฎาคม 2566 ได้ตรวจสุขภาพประจำเดือนพบว่า ค่าน้ำตาลในเลือดลดลงเหลือ 111 mg/dl ระดับความดันโลหิตสูงบน/ล่าง 128/86 ระดับปกติ ตอนนี้รู้สึกพึงพอใจกับสุขภาพของตนเองและมีความมั่นใจในตนเองเมื่อพบปะคนในชุมชนจนเกิดความสุขที่เพิ่มขึ้นจนภาวะซึมเศร้าได้หายไปจนสุขภาพจิตกลับมาเป็นปกติแล้ว

รูปภาพประกอบ

1. ลักษณะของชันโรงหรือผึ้งจิว



ชันโรงคืออะไร

"ชันโรงหรือผึ้งจิว" (Stingless bee) เป็นแมลงสังคมขนาดเล็ก มีพฤติกรรมเก็บน้ำหวานจากดอกไม้และเอองเกสรของพืชมาใช้เป็นอาหาร เช่นเดียวกับผึ้ง จัดอยู่ใน Family Apidae เช่นเดียวกับผึ้ง แต่แตกต่างจากผึ้งที่ชันโรงไม่มีเหล็กใน จึงไม่สามารถต่อยศัตรูได้ ชันโรงจึงมีฟันกราม (mandible) ที่แข็งแรงใช้กัดศัตรูเพื่อต่อสู้ป้องกันรังชันโรง มีการแพร่กระจายอยู่ในเขตร้อนและเขตกึ่งร้อนเท่านั้นซึ่งในปัจจุบันมีการสำรวจและรายงานการค้นพบชนิดชันโรงมากกว่า 400 ชนิด ใน 50 สกุลทั่วโลก โดยในประเทศไทยมีการรายงานพบชนิดชันโรง 39 ชนิด แต่ละชนิดพบมีการกระจายตัวอยู่ต่างกันในแต่ละพื้นที่ ขึ้นอยู่กับความอุดมสมบูรณ์ของแหล่งอาหาร สภาพแวดล้อม อุณหภูมิ และระดับความสูงของพื้นที่อาศัยจากระดับน้ำทะเล

ชันโรง สามารถอาศัยอยู่ตามรอยแยก รอยแตกของหิน ต้นไม้ โพรงไม้ เสาไม้ กำแพงบ้านที่เป็นปูนหรืออิฐ ช่องว่างผ่านบ้าน รวมไปถึงโพรงจอมปลวกหรือรังมดก็ได้ ส่วนใหญ่เป็นพื้นที่ที่ไม่ถูกรบกวน โดยสามารถแยกที่อยู่อาศัยของชันโรงได้อย่างชัดเจนเป็น 2 แบบ คือ

1. โพรงในธรรมชาติโพรงเหล่านี้มักจะถูกพบเจอได้บ่อยครั้งในธรรมชาติในป่า เขตชุมชน วัสดุ ไร่ร้าง และพื้นที่ทำการเกษตร
2. โพรงเทียม สิ่งปลูกสร้าง หรือกล่องเสียงรูปแบบต่างๆ ที่สร้างโดยมนุษย์ มักพบเจอชันโรงมาอาศัยอยู่ตามรอยแตกหรือโพรงช่องว่างของสิ่งก่อสร้าง อาทิ กำแพงบ้าน เสาบ้าน กิ่งที่สร้างจากเนื้อปูนดิบหรือไม้หรือเหล็ก รวมไปถึงกิ่งไม้ กิ่งเหล็ก กิ่งถั่วต่างๆ

ชันโรงสร้างปากทางเข้ารังด้วยไขผสมยางไม้และกรวดหรือดิน โดยมีชันโรงงานคอยเฝ้าป้องกันศัตรูเข้ารัง เราสามารถพบรังชันโรงได้ทั้งในที่โล่งแจ้ง โพรงที่อยู่บนดิน เช่น โพรงต้นไม้ ตามรอยแตกแยกของหิน และโพรงใต้ดิน เช่น โพรงในรังปลวกหรือรังมด โดยมีลักษณะปากทางเข้ารังอยู่ 2 แบบ คือ รูปท่อน และรูปแตร

สายพันธุ์ในชุมชน



พันธุ์ปากแตร

ชันโรงปากแตรใหญ่ ทางเข้ารังจะเป็นกรวยรูปปากแตรยื่นออกมา ชันโรงใต้ดิน ส่วนใหญ่พบเป็นก้อนยาริ้นมาออกจากใต้ดิน หรือใต้ต้นไม้ ใต้จอมปลวก ในแนวตั้งเป็นรูปวงกลม เป็นต้น สารที่พวกมันนำมาใช้สร้างรังและทางเข้ารัง มาจากส่วนผสมของไขผึ้งและยางไม้



พันธุ์กล้วยดำ

ลักษณะเป็นชันโรงประเภทไม่กลุ่มใหญ่ ตัวงานสีดำเข้มกว่าสายพันธุ์หลังยาง และตัวใหญ่กว่า การวางไข่จะวางไข่เป็นกลุ่มชิดและจะไม้วางเป็นแผงหรือเป็นแผ่นซ้อนกัน ลักษณะนำหวานไปลิ้มจะแยกออกจากไข่ชัดเจน



พันธุ์ขี้เงิน

เป็นพันธุ์ที่มีความแข็งแรงและมีขนาดตัวเล็กที่สุดในบรรดาชันโรงที่หลายลักษณะของชันโรงจะมีขนาดตัวเล็กกว่า จะคล้ายแมลงวัน ตัวสีน้ำตาลอมดำ ปีกออกสีน้ำตาลเล็กน้อย ส่วนหัวค่อนข้างกลม ตาโต ชันโรงพันธุ์นี้โดยธรรมชาติมักอาศัยอยู่ตามโพรงเหนือดิน จึงพบได้ทั้งที่โพรงต้นไม้และตามอาคารบ้านเรือน ปากทางเข้ารังจะเป็นท่อนสั้นๆ กว้างตัวอ่อนและถ้วยอาหารมีลักษณะเป็นกลุ่ม ส่วนของชีวิตมี 4 ระยะ ได้แก่ ระยะไข่ใช้เวลา 7 วัน ระยะหนอนใช้เวลา 19 วัน ระยะดักแด้ใช้เวลา 22 วัน และระยะตัวเต็มวัยจะมีอายุราว 35 วัน การเพาะเลี้ยงชันโรงชนิดนี้ ส่วนมากจะเลี้ยงไว้เพื่อเก็บผสมเกสร

การแยกรัง

1. จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์ที่จะใช้ในการขยายรังชันโรง – รังที่จะทำการแยกขยาย – เหล็กขัดรังชนิดเดียวที่ใช้ในการเสียดึง – หมวกตาข่าย – เครื่องพ่นควัน – กระบอกพ่นน้ำชนิดพ่นฝอย
2. คัดเลือกรังชันโรงที่สมบูรณ์แข็งแรงมีประชากรชันโรงหนาแน่นมีการสะสมอาหารและน้ำหวานไว้ภายในรังจำนวนมากมีการสร้างเซลล์นางพญาและเซลล์ตัวอ่อน
3. ตัดแบ่งกระเปาะเกสร กระเปาะน้ำหวาน กระเปาะตัวอ่อนประมาณ 1 ใน 3 ของรังเดิมมาพักเซลล์นางพญาให้ตัดมาด้วย และให้ตัวเต็มวัยของชันโรงติดมาด้วยเพื่อทำหน้าที่ต่างๆ ในรังที่แยกใหม่
4. ควรตรวจเช็คส่วนที่แยกใส่รังใหม่ให้แน่ใจว่าไม่มีนางพญาชันโรงตัวเดิมติดมาด้วย
5. หลังจากนั้นอาจเกิดขบวนการสร้างนางพญาชันโรงตัวใหม่ขึ้นตามธรรมชาติโดยจะมีโอกาสที่จะประสบความสำเร็จในการแยกขยายรังชันโรงประมาณ 30 – 40 %
6. ช่วงเวลาที่แยกขยายรังชันโรงคือ ช่วงฤดูดอกไม้บานมีการสะสมอาหารไว้ภายในรังเป็นจำนวนมากและภายในรังได้มีการสร้างชันโรงตัวผู้จำนวนมากสำหรับ

ประเภทของชันโรงในชุมชน





1. สายพันธุ์ปากแตร

เป็นชันโรงขนาดเล็ก ขนออกสีน้ำตาลปนเทา ใบที่มันๆภาคเหนือ ขาว
ความสูงระดับน้ำทะเล 800-1100 เมตร มีถิ่นกำเนิดที่ราบสูง มีลักษณะ
เฉพาะกว่าสายพันธุ์อื่น คือ มีเขี้ยวที่เหมือนกับกระดาก
สำหรับเกาะติดกรงหรือวางหลอดทำรังในโพรงไม้ การเลี้ยง
ชันโรงสายพันธุ์นี้ ใบกรงเลี้ยงและวัสดุคลุมทรวงต้องอิงใบกรงเลี้ยง
กลอนผสมพันธุ์พร้อมตัวอ่อน ไข่อานา 2,000 บาท การเก็บน้ำหวาน
ชันโรงในรอบ 1 ปีเก็บได้ 3 ครั้ง

2. สายพันธุ์หลังลาย

เป็นชันโรงที่มีลักษณะพิเศษชันโรงหลังลายการเก็บ
น้ำหวานไม่เหมือนกับปากแตร เนื่องจากหลอดน้ำ
หวานชันโรงหลังลายมีขนาดเล็ก การเก็บต้องใช้มือถือ
ออก มีทั้งหลอดน้ำและหลอดออกมาแล้วชันโรงจะสร้าง
หลอดน้ำหวานขึ้นมาใหม่ให้สมบูรณ์เต็มรัง แต่จะใช้
เวลา เป็นปี ขอบที่ของสายพันธุ์นี้คือ ปริมาณน้ำหวานได้
มาก โดยปริมาณการเก็บต่อรังต่อปี จะได้น้ำหวาน
200-300 มล. จึงมีขึ้นอยู่ปริมาณของรัง ถ้ารังกลอง
ใช้ปลูกปริมาณน้ำหวานก็จะโตมากเป็นเป็นเท่าตัว ขอบ
ที่ของกรงเลี้ยงชันโรงหลังลาย คือเมื่อเก็บน้ำหวานพร้อม
แยกขยาลงรังไปด้วยจะมีชันโรงสายพันธุ์อื่น

3. สายพันธุ์แมงเขี้ยวใหม่

ชันโรงชนิดนี้เป็นสายพันธุ์เฉพาะถิ่น ในเขตภาคเหนือ แต่พบ
สายพันธุ์ที่คล้ายกันในแถบภาคกลาง แลวภาคใต้ แต่มีของไข่จะ
แตกต่างกัน ชันโรงแมงเขี้ยวใหม่มีลักษณะคล้ายกับกระดาก
จะโผล่ขึ้นที่ปากหลอดที่เข้ามาทุกที่พื้นที่ยังเลี้ยงชันโรงจำนวนมากๆ ด้วยวิธีที่
และใช้ยางที่ดัดขึ้นแล้ว ส่วนการเลี้ยงชันโรงแมงเขี้ยวใหม่
สามารถเลี้ยงได้ ในแถบภาคเหนือ ในความสูง 800-1,100 เมตร
ต่อระดับน้ำทะเล ชันโรงสายพันธุ์นี้จะมีไข่อานาสายพันธุ์หลัง
ลาย




2. ประเภทของชันโรงในชุมชน

4. สายพันธุ์ถ้วยดำ

ลักษณะพิเศษเป็นชันโรงประเภทไม่ทำหลอด ไข่อานา
มีลักษณะคล้ายสายพันธุ์หลังลาย และตัวใหญ่กว่า การ
วางไข่อานาเป็นเป็นกลุ่มชัดเจนจะไม่วางเป็นแมงเขี้ยว
เป็นแถบเช่นชันโรงหลังลายชันโรงในรังจะแยกออกจาก
ไข่ชัดเจน

5. สายพันธุ์งูเงิน

ชันโรงชนิดนี้มีความคล้ายกับชนิดอื่น โดยพบทั้งโพรง
ในต้นไม้ และตามอาคารบ้านเรือน โดยสืบปากทางเขี้ยวเป็นท่อ
สั้น ๆ ตัวตัวอ่อน และตัวอาสาร มีลักษณะเป็นกลุ่ม (Cluster)
วางไข่อานา 4 ระยะ คือ ระยะไข่ใช้เวลา 7 วัน ระยะอ่อน
ใช้เวลา 19 วัน ระยะดักแด้ ระยะเวลา 22 วัน และระยะตัวเต็มวัย
มีอายุประมาณ 25 วัน โดยระยะไข่ ระยะอ่อน และระยะดักแด้
จะอยู่ในรังตัวอ่อน ที่จะถูกสร้างด้วยใบไม้และยางไม้ โดยตัว
ที่มีไข่อานาใบไม้จะมีใบไม้ คล้ายกับงูเงินของถ้วยดำ ซึ่งเป็นองค์
ประกอบของใบไม้จะมีชันโรงจะถูกนำไปใช้สร้างถ้วยใหม่ จึงทำให้
ถ้วยถ้วยจะลดลงและจะตัวเต็มวัยลง ดังนั้นถ้วยถ้วยจึงสัมพันธ์กับ
ระดับการเจริญเติบโตของตัวอ่อนภายในถ้วย





3. กระบวนการเลี้ยงชันโรง

การเก็บน้ำชันโรง

- ✓ การเก็บเกี่ยวน้ำผึ้งจากรังผึ้งชันโรงควรกระทำในฤดูร้อนหลังการบานของดอกไม้ หมดไปแล้ว ประมาณ เดือนพฤษภาคมถึงมิถุนายน ช่วงฤดูกลางที่ผึ้งชันโรงเตรียมออกเรือนตามธรรมชาติด้วย ซึ่งประกอบด้วย นิดปลายแหลมยาว กุ้งมือ ลำปิดปาก หมวกปิดผม และกษณะสำหรับใส่ไม้ผึ้ง เน้นอุปกรณ์ทั้งหมดต้องเป็นอุปกรณ์ที่สะอาดผ่านการฆ่าเชื้อด้วยหรือนึ่งร้อน ร้อยแล้ว
- ✓ ใช้นิดปลายแหลมที่เตรียมไว้ตัดส่วนน้ำผึ้ง (ถ้วยน้ำผึ้ง) การเก็บควรเก็บถึงกลุ่มถ้วยน้ำผึ้ง แล้วรีบนำไปใส่ในภาชนะปิดฝาทันที เวลาตัดควรพยายามไม่ให้ปนเกสร หรือส่วนอื่นๆ ออกมา ซึ่งภายในรังของผึ้งจะประกอบไปด้วย 5 ส่วนด้วยกัน คือ ไข่แก่, ไข่อ่อน, น้ำผึ้งหรือถ้วยน้ำผึ้ง, เกสร, น้ำหวาน ก่อนตัดให้ใช้ภาชนะที่เตรียมไว้กรองรับน้ำผึ้งส่วนที่ติด
- ✓ หลังจากตัดเสร็จแล้ว ก็จะได้ส่วนน้ำผึ้งที่มีขี้ผึ้งหุ้มอยู่ ซึ่งเรียกอีกอย่างว่าถ้วยน้ำผึ้ง ให้ทำการตีน้ำผึ้งออกให้หมดให้เหลือเฉพาะขี้ผึ้งดังกล่าว
- ✓ จากนั้นนำน้ำผึ้งที่ได้ใส่ภาชนะ (อาจจะเป็นขวดโหลหรือภาชนะใสที่มีฝาปิด) นำน้ำผึ้งที่ได้ไปตากแดดเพื่อลดความชื้นให้น้ำผึ้งมีความหนืดพอสมควร ประมาณ 6-7 วัน
- ✓ หลังจากนำน้ำผึ้งตากแดดไปเรียบร้อยแล้ว เสร็จแล้วค่อยๆ เทใส่ขวดต่างๆ ก็จะเลยขี้ผึ้งมาให้ทำการตากเศษขี้ผึ้งไปก่อนหน้าก่อนตากทั้งหมด วัน หลังจากตากแดดตามระยะเวลาที่กำหนดแล้ว ก็ให้ใช้ผ้าขาวบางกรองอีกครั้ง



ชันโรง “ขี้ตังนี่” แมลงจิ๋วร้ายได้งาม

น้ำผึ้งชันโรง คือน้ำหวานที่ได้จากผึ้งชันโรง ที่เรียกแตกต่างกันไปในแต่ละภูมิภาค: เช่น ขี้ตังนี่ ตัง ขี้ตังนี่ อุง และอีกหลายชื่อเสียสละ: แล้วนำผึ้งชันโรงแตกต่างจากน้ำผึ้งทั่วไปอย่างไร?
โดยปกติแล้ว ผึ้งชันโรงมีนิสัยเก็บเกสรดอกไม้มากกว่าเก็บน้ำหวาน ซึ่งผึ้งสายพันธุ์อื่นเก็บอย่างละเอียดๆ กัน ทำให้ผึ้งชันโรงผลิตน้ำหวานได้บ่อย แต่ให้คุณค่าทางโภชนาการสูง

โดยมีสรรพคุณที่เป็นประโยชน์ดังนี้

- มีสารต้านอนุมูลอิสระ ป้องกันโรคเมตาบอลิซึม
- มีสรรพคุณทางยา มีฤทธิ์ต้านการอักเสบ สมานแผล และช่วยบำรุงสมอง
- ช่วยฟื้นฟูสมรรถภาพร่างกาย
- ช่วยผ่อนคลายความเหน็ดเหนื่อย
- บรรเทาอาการไอและเป็นหวัด
- ใช้พอกหน้าช่วยลดริ้วรอย



ชันโรง

กลุ่มผู้เลี้ยงชันโรงผึ้งโพรง
ชุมชนบ้านปางต้นข้อง
ม.1 ต.มะลิกา อ.แม่เมาะ
จ.เชียงใหม่

☎ 064-510-1035

4. ประโยชน์ของชันโรง



2. มีสารต่อต้านอนุมูลอิสระสูงกว่าน้ำผึ้งธรรมชาติ 5-10 เท่า

ลดอาการไอ เจ็บคอ ได้เป็นอย่างดีจากงานวิจัยพบว่าน้ำผึ้งชันโรงนั้นมีปริมาณสารต้านอนุมูลอิสระ และธาตุต่อต้านอนุมูลอิสระสูงกว่าน้ำผึ้งจากหลายชาติทั่วโลก โดยอุดมไปด้วยสารต้านอนุมูลอิสระธรรมชาติจำพวกกรด phenolic และ Flavonoid ซึ่งเมื่ออยู่ใน 0.04±0.14 mg/ml และ 17.67±0.75 mg/ml ตามลำดับ สารต้านอนุมูลอิสระช่วยลดการเสื่อมของร่างกายและช่วยชะลอความแก่ รักษาอาการเรื้อรังของข้อและกระดูก ลดความเสี่ยงของหลอดเลือดอุดตัน โรคหัวใจและหลอดเลือด โรคสมองเสื่อม เซ็นเซอร์ อัลไซเมอร์ หรือ อาการอื่น น้ำผึ้งมีวิตามิน บีสูง สายตา

1. มีจุลินทรีย์โปรไบโอติก

- มีสารต้านอนุมูลอิสระ ช่วยป้องกันการเกิดโรคเมตาบอลิซึม น้ำผึ้งชันโรงเป็นผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติที่ไม่ผ่านการพาสเจอร์ไรส์ลดความเสี่ยงต่อการเกิดโรคอาหารที่มีประโยชน์ โดยเฉพาะสารต้านอนุมูลอิสระ เนื่องจากน้ำผึ้งชันโรงมีค่าความชื้นในน้ำผึ้งมากกว่าน้ำผึ้งหรือผึ้งที่มีการหมัก (Ferment) เกิดขึ้นซ้ำๆ ตามธรรมชาติโดยจุลินทรีย์ที่มีประโยชน์ ช่วยเพิ่มความสมดุลของระบบลำไส้และสมดุล





3. เพิ่มสมรรถภาพทางเพศและการเจริญพันธุ์

งานวิจัยพบว่าน้ำผึ้งส่งผลต่อภาวะเจริญพันธุ์ โดยช่วยเพิ่มประสิทธิภาพให้กับฮอร์โมนที่เกี่ยวข้อง โดยมีส่วนวิจัยพบว่าช่วยเพิ่มระยะเวลา (Intromission) และเพิ่มการหลั่ง (ejaculation) ในหนูทดลอง และเพิ่มจำนวน (count) การเคลื่อนไหว (motility) และคุณภาพ (quality) ของสเปิร์ม นอกจากนี้ยังช่วยเพิ่มโปรเจสเทอโรน หรือฮอร์โมนเพศหญิงและเพิ่มสำเร็จของการตั้งครรภ์

4. สมบัติต้านการอักเสบยับยั้งเชื้อโรคและช่วยแผลหายเร็ว

ผลของปริมาณสารต้านอนุมูลอิสระที่สูงทำให้น้ำผึ้งมีฤทธิ์ต้านการอักเสบ (anti-inflammatory) อีกด้วย โดยจะป้องกันเซลล์ไม่ให้ถูกทำลายด้วยสารอนุมูล นอกจากนี้ น้ำผึ้งยังมีฤทธิ์ต้านเชื้อแบคทีเรีย (anti-bacterial activity) ที่ก่อโรคเช่นแบคทีเรีย S. aureus สมบัติต้านเชื้อโรคนี้ก่อให้เกิดสมรรถนะภูมิคุ้มกันของร่างกายที่แข็งแรง ทำให้กลไกการรักษาตัวเองของร่างกายมีประสิทธิภาพ กระตุ้นการเกิดใหม่ของเซลล์ ซึ่งมีประโยชน์สำหรับการรักษาเพื่อรักษาอาการเจ็บคอ แผลในช่องปาก ตาอักเสบ แผลเบาหวาน หรือ แผลจากมะเร็ง



5. น้ำผึ้งขึ้นโรงกับโรคเบาหวาน



จากงานวิจัยล่าสุดที่ตีพิมพ์ในวารสาร Science Report เมื่อปี 2020 ศึกษาพบว่าเหตุผลที่น้ำผึ้งขึ้นโรงนั้นมีส่วนต่อสุขภาพเพราะในน้ำผึ้งขึ้นโรงนั้นมีน้ำตาลชนิดพิเศษที่ขณะรับในน้ำผึ้งขึ้นโรงเท่านั้น คือโมเลกุลในอาหารชนิดนี้ชื่อว่า Trehalulose ที่ไม่ส่งผลให้ระดับน้ำตาลในเลือดสูงอย่างเฉียบพลันและยังเป็นน้ำตาลที่มีค่าดัชนีน้ำตาลต่ำ (Low Glycemic Index) และค่าดัชนีอินซูลินต่ำ (Low Insulinemic Index) จึงเป็นน้ำตาลที่มีประโยชน์และปลอดภัยต่อผู้ป่วยเบาหวาน อีกทั้งยังเป็นน้ำตาลที่ไม่ก่อให้เกิดพิษ (acariogenic) และยังมีสาร antioxidant สูง อีกด้วย



6. น้ำผึ้งขึ้นโรงกับฤทธิ์ต้านเซลล์มะเร็ง

มีงานวิจัยพบว่าสมบัติต้านอนุมูลอิสระของน้ำผึ้งขึ้นโรงยับยั้งการเกิดมะเร็งลำไส้ในหนูทดลอง และมีฤทธิ์สอดคล้องกับเซลล์มะเร็งของมนุษย์ เช่น เซลล์มะเร็งปอด เซลล์มะเร็งตับ เซลล์มะเร็งกระเพาะอาหาร เซลล์มะเร็งเต้านม เซลล์มะเร็งต่อมลูกหมาก เซลล์มะเร็งลำไส้ใหญ่ พบว่าน้ำผึ้งขึ้นโรงมีฤทธิ์ต่อต้านเซลล์เหล่านี้และยับยั้งการแพร่จำนวน แต่อย่างไรก็ตาม น้ำผึ้งขึ้นโรงไม่ใช่ยารักษาโรคมะเร็งโดยตรง

5. กิจกรรมของกลุ่มชั้นโรง

ประชมวลกิจกรรมกลุ่มผู้เลี้ยงชั้นโรง & ผึ้งโพรง

ชุมชนบางปะองตมออง

ประชุมกลุ่มผู้เลี้ยงชั้นโรงร่วมกับทีมสม.และเจ้าหน้าที่ชุมชน

กิจกรรมการอบรมของปริมาณสมาชิกชุมชนโครงการ

คัดกรอง บำรุงรักษาประวัตินุสาวพร บอกลูกสมาชิก



6.ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มชั้นโรง



รายการผลิตภัณฑ์ของกลุ่มและราคาขายในตลาด

1. ยาหม่อง ราคา 25 บาท
2. สบู่ล้างหน้าและอาบน้ำ ขนาดเล็ก ราคา 30 บาท
ขนาดใหญ่ ราคา 60 บาท
3. โพรโพลิส ราคา 50 บาท
4. น้ำชั้นโรง ขวดใหญ่ราคา 1,200 บาท ขวดเล็ก
ราคา 450 บาท (ราคาส่งจากสมาชิก ราคา 750
บาท)
5. กล่องเลี้ยงผึ้งปากแตร์จิว ราคา 1,500 บาท

๗ กลุ่มผู้เลี้ยงหมูดำอินทรี ตำบลแม่พุง อำเภอวังชิ้น จังหวัดแพร่

การจัดการองค์ความรู้การเลี้ยงหมูดำโดยคนรุ่นใหม่

ที่มาและความสำคัญในการจัดการอาชีพ

การขับเคลื่อนที่ผ่านมาจากเดิมของกลุ่มผู้เลี้ยงหมูดำอินทรีที่เป็นกลุ่มเป้าหมายเดิมจากการวางแผนการผลิตที่ไม่ได้มีการควบคุมและติดตาม ความต่อเนื่องในการสร้างมาตรฐานการผลิตให้ได้มีรูปแบบเหมือนกัน ซึ่งขาดการจัดกระบวนการพูดคุยระหว่างสมาชิกและกลไกติดตามของสหกรณ์เครดิตยูเนียนสร้อยหล้า ในการผลักดันการเลี้ยงหมูดำที่เป็นระบบการเลี้ยงแบบหมูหลุม โดยผ่านกระบวนการศึกษาร่วมกันของสมาชิกกลุ่มผู้เลี้ยงหมูดำ

ซึ่งปัญหาที่พบหลักๆและการสะท้อนอุปสรรคในการเลี้ยงหมูดำเริ่มต้นเลยคืออาหารที่เป็นสิ่งที่ไม่อาจเลี้ยงได้เพราะผู้เลี้ยงไม่สามารถผลิตอาหารสัตว์เลี้ยงเองได้จำเป็นต้องพึ่งพาร้านค้าอาหารสัตว์ที่มีอาหารสัตว์สำเร็จและทำให้ง่ายและสะดวกสบายของกระบวนการเลี้ยง แต่ก็ต้องแลกมาด้วยเรื่องของต้นทุนที่สูงมาก ทำให้ผลกำไรหลังจากจำหน่ายค่อนข้างไม่เป็นที่พอใจของผู้เลี้ยงหมูดำ รวมไปถึงมาตรฐานที่ต้องทำให้เกิดผลในอนาคตที่จะสร้างแบรนด์หมูดำอินทรีเพื่อเป็นจุดดึงดูดของการท่องเที่ยวและแหล่งเรียนรู้ จึงต้องมีการวางกลไกและแผนการติดตาม รวมไปถึงองค์ความรู้และกระบวนการต่างๆที่จะมาช่วยเสริมให้กลุ่มได้ขับเคลื่อนไปสู่เส้นทาง/เป้าหมาย ที่กำหนดไว้

การศึกษาและเก็บข้อมูลพบว่า กระบวนการเลี้ยงหมูดำของสมาชิกกลุ่มนั้นมีองค์ความรู้ที่หลากหลายมีรูปแบบการเลี้ยงที่แตกต่างกัน เช่น การเลี้ยงแบบฟาร์มเปิด/การเลี้ยงแบบหมูหลุม/การเลี้ยงแบบคอกเดี่ยว/การเลี้ยงแบบคอกรวม/การเลี้ยงแบบเพาะพันธุ์ เป็นต้น ทำให้แต่ละคนมีมาตรฐานที่แตกต่างกัน ซึ่งเป็นสิ่งที่ดีในเรื่องขององค์ความรู้ แต่การจะสร้างมาตรฐานที่สามารถควบคุมได้จำเป็นต้องนำเอาองค์ความรู้ที่มีเหล่านี้มาวิเคราะห์และสังเคราะห์ให้เห็นถึงกระบวนการผลิตที่จะสามารถลดต้นทุนเพิ่มผลกำไรได้อย่างไร รวมไปถึงการสร้างมาตรฐานร่วมกันโดยที่กลุ่มผู้เลี้ยงไม่จำเป็นต้องปรับเปลี่ยนรูปแบบการเลี้ยงแต่จำเป็นต้องปรับเปลี่ยนวิธีการเลี้ยงโดยใช้อาหารที่สามารถผลิตเอง ซึ่งได้ผลผลิตที่ดีกว่าปลอดภัยกว่าและมีมาตรฐานเหมือนกันและได้รับการรับรองจากสหกรณ์เครดิตยูเนียนสร้อยหล้าในการประกันราคาถ้าสมาชิกทำตามเงื่อนไขการเลี้ยงหมูดำตามสูตรที่ได้กำหนดไว้

แนวคิด-หลักการสำคัญในการออกแบบการแก้ไขปัญหา

การปรับเปลี่ยนความคิดในเรื่องของการสร้างอาชีพที่เป็นทุนเดิม โดยการเรียนรู้ร่วมกันระหว่างสหกรณ์เครดิตยูเนียนและสมาชิกกลุ่มผู้เลี้ยงหมูดำอินทรี และรวมถึงกลุ่มอาชีพอื่นๆเกี่ยวกับเกษตรกรรมที่เป็นสมาชิกสหกรณ์เครดิตยูเนียนสร้อยหล้า ซึ่งการจัดการอาชีพที่ผ่านมาจากติดตามและหนุนเสริมทำให้เกิดช่องว่างระหว่างตัวสมาชิกกลุ่มและสหกรณ์เครดิตยูเนียนสร้อยหล้า เกิดเป็นปัญหาด้านการจัดการ/การวางแผน/เป้าหมาย ที่จะให้เห็นเป็นรูปธรรมร่วมกัน ซึ่งกระบวนการที่จะทำให้เกิดผลลัพธ์นั้นจำเป็นต้องมีการทำงานหลาย

ส่วน หนึ่ง ส่วนชุมชน จำเป็นต้องทำความเข้าใจเป้าหมายในการประกอบอาชีพในเรื่องของการเลี้ยงหมูดำอินทรีย์ ในกลุ่มผู้เลี้ยงหมูดำ เพื่อดึงเอาองค์ความรู้ที่มีและตัวบุคคลที่เป็นต้นแบบในการผลิตหมูดำอินทรีย์ เพื่อนำมา ถอดบทเรียนและออกแบบกระบวนการเลี้ยงหมูดำอินทรีย์ให้เป็นโมเดลหรือแพ็คเกจให้พร้อมรองรับผู้ที่สนใจใน การนำเอาองค์ความรู้เหล่านี้ไปปฏิบัติให้เกิดผล สอง ส่วนของแหล่งทุนหรือสถาบันการเงินชุมชน (สหกรณ์เครดิต ยูเนียนสร้อยหล้า) ที่จะป็นหน่วยบริหารจัดการสมาชิกกลุ่มผู้เลี้ยงหมูดำอินทรีย์ ให้สามารถผลิตและจำหน่ายได้ ซึ่งกลไกการขับเคลื่อนนี้จะเกิดขึ้นได้จากการตกลงระหว่างสมาชิกกลุ่มผู้เลี้ยงหมูดำอินทรีย์กับสหกรณ์เครดิต ยูเนียนสร้อยหล้า แบ่งเป็นเงื่อนไขดังนี้

1. การลงทุนเรื่องของการผลิต
2. การตลาด
3. ระบบการจัดการการเงิน

เมื่อเกิดเงื่อนไขแบบนี้ขึ้นสหกรณ์เครดิตยูเนียนสร้อยหล้าจะเข้ามาหนุนเสริมในด้านการจัดการให้ ทั้งหมด เช่น ค่าลูกหมู/ค่าอาหาร/อุปกรณ์การเลี้ยง/การตลาด(รับซื้อ)/ปันผล สหกรณ์จะเป็นหน่วยจัดการให้ ทั้งหมด หน้าที่ของสมาชิกมีแค่การดูแลและเลี้ยงหมูดำอินทรีย์ให้ตรงตามสูตรการเลี้ยงหรือองค์ความรู้ที่ได้ถอด บทเรียนและตกลงในการเลี้ยงไว้ให้ได้ตามเงื่อนไขของสหกรณ์เครดิตยูเนียนสร้อยหล้า ซึ่งจะมีกลไกการติดตาม เพื่อให้ทราบถึงกระบวนการหรือปัญหาอุปสรรคที่เกิดขึ้นกับสมาชิกกลุ่ม เมื่อเกิดปัญหาอุปสรรคระหว่างการผลิต จะช่วยเหลื่อและหนุนเสริมได้และจะทำให้สมาชิกกลุ่มได้เชื่อมั่นในการขับเคลื่อนด้านการส่งเสริมอาชีพให้เกิด รูปธรรมที่ชัดเจน รวมไปถึงการสร้างสวัสดิการให้แก่สมาชิกกลุ่มผู้เลี้ยงหมูดำอินทรีย์จากการผลิตและจำหน่าย โดยสหกรณ์เครดิตยูเนียนสร้อยหล้าจะคอยจัดการส่วนต่างที่ได้จากการลงทุนและจำหน่ายการเลี้ยงหมูดำอินทรีย์ แบ่งมาจัดสวัสดิการให้ ในเรื่องของผู้ประกันตน ม.40 สหกรณ์จะเป็นคนจัดการการส่งชำระค่าประกันให้เป็น รายปี ปีละ 1,200 บาท นั้นหมายความว่า ทุกครั้งที่มีการจำหน่ายหมูดำให้แก่สหกรณ์เครดิตยูเนียนสร้อยหล้าจะ ถูกแบ่งส่วนนี้มาเป็นค่าสวัสดิการ เช่น นาย ก. ต้องการเลี้ยงหมูจำนวน 5 ตัว ได้เข้ามาลงทะเบียนขอสิทธิและทำ สัญญา โดยมีเงื่อนไข คือ

- 1) ต้องเลี้ยงหมูตามสูตรที่สหกรณ์กำหนด
- 2) สามารถไปเอาอาหารสัตว์ที่ร้านเกษตรที่สหกรณ์ไว้โดยเข้ามาแจ้งขอที่เจ้าหน้าที่สหกรณ์เครดิต ยูเนียนสร้อยหล้า
- 3) ต้องมีอาหารหมักอินทรีย์ผสมหรือผลิตอาหารสัตว์เลี้ยงโดยใช้วัตถุดิบในชุมชนเพื่อลดต้นทุน
- 4) เมื่อถึงช่วงอายุของการจำหน่ายต้องเข้ามาแจ้งกับเจ้าหน้าที่บัญชีหรือเจ้าหน้าที่ติดตามของสหกรณ์ เครดิตยูเนียนสร้อยหล้า ก่อนทุกครั้ง
- 5) เมื่อเกิดรายได้จากการจำหน่ายสมาชิกสามารถเลือกที่จะจ่ายเองหรือแจ้งความประสงค์ต้องการชำระ เองได้
- 6) เมื่อเกิดรายได้สหกรณ์เครดิตยูเนียนสร้อยหล้าสามารถจัดการเงินลงทุนค่าอาหารและอื่นๆในการ ลงทุนของสมาชิกเพื่อลดปัญหาด้านการจัดการของสมาชิก และแบ่งผลตอบแทนกลับให้แก่สมาชิก

ซึ่งผู้เลี้ยงหมูจะไม่ได้รู้สึกยุ่งยากต่อการประกอบอาชีพ จะได้มีทั้งเงินหมุนเวียน/เงินออมและสวัสดิการ จากการเลี้ยงหมูดำอินทรีย์ตามระบบสหกรณ์เครดิตยูเนียนสร้อยหล้า

เมื่อเกิดระบบแบบนี้ขึ้นเกษตรกรที่เป็นสมาชิกสหกรณ์เครดิตยูเนียนสร้อยหล้า จะง่ายต่อการประกอบอาชีพและสหกรณ์เครดิตยูเนียนสร้อยหล้าก็จะมีรายได้เพิ่มขึ้นจากช่องทางการเชื่อมตลาดและการจัดการ ไม่ใช่แค่มีรายได้แค่เรื่องปล่อยเงินกู้อย่างเดียว และทำให้เกิดความเชื่อมั่นของสมาชิกสหกรณ์เครดิตยูเนียนสร้อยหล้าในกลุ่มอาชีพอื่นๆ ในการสร้างความมั่นคงรายได้จากการประกอบอาชีพและสวัสดิการให้แก่ตัวเอง,ครอบครัว

2. เป้าหมายและจุดประสงค์ของตัวอย่างที่ดี :

1. เพื่อพัฒนากลไกการกำกับติดตามสหกรณ์เครดิตยูเนียนสร้อยหล้า ในการออกแบบวางแผนการสนับสนุนเกษตรกรประกอบอาชีพอย่างเป็นระบบนำไปสู่ความมั่นคงด้านรายได้และสวัสดิการต่อไป
2. เพื่อพัฒนาองค์ความรู้และการจัดการอาหารสัตว์โดยกลุ่มตัวอย่างผู้ผลิตหมูดำอินทรีย์
3. เพื่อพัฒนารูปแบบการเลี้ยงหมูดำตั้งแต่การวางแผน การเลี้ยง การแปรรูป และการจำหน่าย (ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ)

3. กระบวนการ (ขั้นตอน วิธีการ เครื่องมือ) :

- 1) การรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับองค์ความรู้เกี่ยวกับการเพาะเลี้ยงหมู และข้อมูลสมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยงหมู เพื่อนำมาวิเคราะห์และหารือร่วมกับคณะกรรมการสหกรณ์ ประชาชนชาวบ้าน เกษตรกรผู้เลี้ยงหมู เพื่อวางแผนการดำเนินงาน
- 2) “ต้องทำเป็นตัวอย่าง” คณะทำงานนำโดยแกนนำโครงการลงมือปฏิบัติการเลี้ยงหมูดำโดยใช้ข้อมูลและองค์ความรู้ที่ได้จากเกษตรกรและข้อมูลวิชาการจากหน่วยงานต่างๆมาปรับใช้ และจัดบันทึกข้อมูลเพื่อสรุปร่วมกับคณะทำงานและเกษตรกรผู้เลี้ยงหมูเป็นระยะ
- 3) การทดลองตลาดเพื่อจำหน่ายในชุมชน และวางแผนการขยายตลาดออนไลน์และนอกชุมชน
- 4) การสรุปบทเรียนร่วมกับตัวแทนเกษตรกร นักวิชาการ คณะกรรมการสหกรณ์ฯ เพื่อหาหรือแนวทางการขยายผลและจัดตั้งกลไกในการจัดการร่วมกันเพื่อขยายผล

4. ผลการดำเนินงาน :

ประโยชน์ที่เกิดขึ้นคือ จำนวนสมาชิกกลุ่มผู้เลี้ยงหมูดำอินทรีย์ 30 คน ได้มีการพูดคุยสถานการณ์และบทเรียนที่ผ่านมามีโครงการสนับสนุนพันธุ์หมูดำมาให้ผู้ที่สนใจเลี้ยง ซึ่งปัญหาที่พบคือเรื่องของต้นทุนที่ค่อนข้างสูงถ้าเทียบกับรายได้จากการจำหน่าย ทำให้สมาชิกบางคนรู้สึกกับเรื่องต้นทุนไม่ได้จึงหยุดการเลี้ยงไว้ รวมไปถึงกระบวนการนำเอาองค์ความรู้การเลี้ยงหมูดำที่มีหลากหลาย วิธีการที่แตกต่างกัน ทำให้เกิดแนวคิดในเรื่องของการจัดการความรู้เหล่านี้ จัดเป็นสูตรการเลี้ยงที่มาจากกลุ่มผู้เลี้ยงหมูดำ ซึ่งง่ายและสามารถปรับเปลี่ยนได้จากตัวเองและอยู่ในการควบคุม/ดูแล/ติดตามของสหกรณ์เครดิตยูเนียนสร้อยหล้า ทำให้มีสมาชิกกลุ่มเริ่มมีความ

สนใจในการกลับมาเลี้ยงเพิ่มขึ้นโดยใช้รูปแบบและกระบวนการเลี้ยงตามสูตร เช่น การเลี้ยงแบบหมุหลุมโดยสามารถขอเบิกอาหารการเลี้ยงก่อนได้

5. หน่วยงาน / องค์กรสนับสนุน :

- 1) มหาวิทยาลัยแม่โจ้-แพร่ เฉลิมพระเกียรติ : องค์กรความรู้ด้านอาหารหมูโดยใช้วัตถุดิบจากชุมชน
- 2) ปศุสัตว์จังหวัดแพร่ : พ่อพันธุ์ แม่พันธุ์ และสูตรการเลี้ยงหมู
- 3) สปก.แพร่ : ข้อมูลองค์ความรู้เกี่ยวกับการเลี้ยงหมู
- 4) กองทุนเสมอภาคทางการศึกษา (กสศ.) : ทุนในการทดลองและพัฒนา

6. บทเรียนที่ได้รับ :

- 1) การจัดการองค์ความรู้ที่มีอยู่โดยการมีส่วนร่วมระหว่างผู้มีความรู้ประสบการณ์ และคนรุ่นใหม่ จะทำให้เกิดการเรียนรู้และแนวปฏิบัติใหม่ๆ สามารถที่จะนำมาปรับประยุกต์ใช้ได้ในปัจจุบัน
- 2) การจัดการกลไกบริหารจัดการตลาดทั้งตลาดชุมชน และตลาดออนไลน์เพื่อรองรับผลผลิตของเกษตรกรสำคัญมาก ถ้าหากกลไกจัดการตลาดขาดบุคลากรที่มีความรู้ ทักษะ ในด้านการบริหารจัดการ จะทำให้ปัญหาในขั้นตอนการจำหน่ายเพื่อให้เกิดรายได้ให้กับเกษตรกร และได้สินค้าที่ไม่มีคุณภาพมาตรฐาน
- 3) หลักการมีส่วนร่วม ประกอบด้วย แกนนำในชุมชนหรือผู้รู้ ผู้มีประสบการณ์ หน่วยงานสนับสนุน ด้านข้อมูลวิชาการ และทรัพยากรอื่นๆ เช่น เงินทุน เครื่องมือ อุปกรณ์ต่างๆ รวมถึงกลุ่มคนรุ่นใหม่ ที่จะเข้ามาร่วมกระบวนการควรที่จะเข้าใจและเห็นเป้าหมายไปในทิศทางเดียวกันเนื่องจากต้องใช้ระยะเวลาในการจัดการมากกว่า 3-5 เดือน จึงจะเกิดรายได้

7. เงื่อนไขความสำเร็จ :

กระบวนการทำงานแบบนี้จำเป็นต้องมีการพูดคุยและสร้างแรงจูงใจในการทำงานมากพอสมควร เราจึงจำเป็นต้องดึงเอาผู้ที่มีอำนาจตัดสินใจและคอยสนับสนุนเราได้เข้ามามีส่วนร่วมมากขึ้น และกระบวนการสำคัญคือการติดตามหนุนเสริมอย่างสม่ำเสมอ ลงพื้นที่เข้าหากลุ่มเป้าหมายให้มาก พยายามแก้ประเด็นปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างการลงพื้นที่ติดตาม และกลไกอีกหนึ่งอย่างที่สำคัญคือการดึงเอาคนรุ่นใหม่เข้ามาเรียนรู้กระบวนการเหล่านี้ให้เพิ่มขึ้น เนื่องจากกลไกการขับเคลื่อนเหล่านี้จะยั่งยืนได้ต้องมีคนหลายช่วงอายุเข้ามาทำงานร่วมกันเพื่อที่จะได้ส่งต่อเจตจำนงของการสร้างอาชีพให้เกิดสวัสดิการภายในชุมชน

รูปภาพประกอบ





สมาคมวิถีทางเลือกเพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืน (SADA)

www.sadathai.org

sadathai.org@gmail.com

FB : sadathailand