



รายงานการรับคณะโครงการอบรมหลักสูตรระบบข้าราชการผู้มีผลสัมฤทธิ์สูง
HiPPS รุ่นที่ 15 โดยสำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน
ณ สำนักงานมูลนิธิแม่ฟ้าหลวง ในพระบรมราชูปถัมภ์ กรุงเทพฯ
วันจันทร์ที่ 9 พฤศจิกายน 2563

1. ข้อมูลคณะ

ที่มาและความสำคัญ	- โครงการอบรมหลักสูตรระบบข้าราชการผู้มีผลสัมฤทธิ์สูง HiPPS รุ่นที่ 15 เป็นโครงการที่จัดโดยสำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน เพื่อเสริมสร้างทักษะด้านการบริหารจัดการโครงการ (Project Management) ให้แก่ข้าราชการผู้มีผลสัมฤทธิ์สูงจากส่วนงานราชการต่างๆ โดยได้กำหนดให้มีการศึกษาดูงานในหน่วยงานของรัฐและเอกชนที่เป็นต้นแบบหรือแบบอย่างในด้านต่างๆ ตามความสนใจของผู้เข้าร่วม - คณะติดต่อผ่านเข้ามาทางโทรศัพท์และอีเมล KLC - คณะมาเป็นครั้งแรก
วัตถุประสงค์	คณะสนใจเกี่ยวกับโครงการของมูลนิธิฯ ที่กำลังดำเนินการอยู่ โดยเน้นในเรื่องหลักคิดและการบริหารจัดการธุรกิจเพื่อสังคม เช่น ร้านกาแฟ การส่งเสริมการผลิต หรือจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อสังคม และการสนับสนุนวิสาหกิจชุมชนของมูลนิธิฯ นอกจากนี้คณะมีความสนใจแลกเปลี่ยนเรียนรู้กับวิทยากร เพื่อนำความรู้ไปปรับใช้กับการทำโครงการเกี่ยวกับยุทธศาสตร์ด้านการสร้างโอกาสและความเสมอภาคทางสังคม โดยมุ่งเน้นเรื่องการแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับสังคมผู้สูงอายุ (Aging Society)
ระดับ	- ระดับความสำคัญคณะ 1 คะแนน (ไม่ได้มีความเกี่ยวเนื่องกันโดยตรงกับมูลนิธิฯ) - ระดับเนื้อหา 2 คะแนน (ภาพรวมงานพัฒนาและการเป็นต้นแบบธุรกิจเพื่อสังคมของดอยตุง ไม่ลงพื้นที่ศึกษาดูงาน) - คะแนนรวม 3 คะแนน
องค์ประกอบ	- ข้าราชการผู้มีผลสัมฤทธิ์สูง HiPPS รุ่นที่ 15 จำนวน 11 ท่าน (ตามเอกสารแนบ) - ว่าที่ร้อยตรีสุรสิทธิ์ พรหมจักร นิติกรชำนาญการ กรมบัญชีกลาง กระทรวงการคลังเป็นผู้ประสานงานคณะ



เจ้าหน้าที่รับ คณะ	- ผู้บรรยายหลัก คุณชนทัต อนิวรรณ - ผู้ประสานงานของมูลนิธิฯ คุณณัฐชา โลหะยืนยงสุข - ผู้สนับสนุนการรับคณะ คุณชญญา วสุสินสุข
แหล่ง สนับสนุน งบประมาณ	916-264-101 งบประมาณโครงการจัดหลักสูตรศึกษาดูงานเพื่อเผยแพร่องค์ความรู้ด้านการพัฒนาตามตำราแม่ฟ้าหลวงสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการศึกษาดูงาน
ประเด็นสำคัญ	ประเด็นถาม-ตอบ การฟังบรรยายสรุปเกี่ยวกับมูลนิธิแม่ฟ้าหลวงฯ ถาม : ทางโครงการมีนโยบายที่เกี่ยวข้องกับผู้สูงอายุในพื้นที่อะไรบ้าง - ในปัจจุบัน เรามีการกระจายงานไปสู่หัตถกรรมชุมชน เนื่องจากชิ้นงานหัตถกรรมของแบรนด์ดอยตุงมีหลากหลายประเภท ตั้งแต่งานขนาดเล็ก เช่น พวงกุญแจ งานขนาดกลาง เช่น กระเป๋ ไปจนถึงงานขนาดใหญ่ เช่น เสื้อผ้า เราพยายามถ้ายางานขนาดเล็กและขนาดกลางกลับไปให้ชุมชนทำ โดยเฉพาะกลุ่มสตรีหรือกลุ่มผู้สูงอายุที่ไม่สามารถเดินทางไปทำการเกษตรได้ แต่มีความสามารถด้านงานมือ เพื่อที่พนักงานในโรงงานจะได้เพิ่มกำลังผลิตในชิ้นงานใหญ่มากขึ้น นอกเหนือจากนี้ ในกลุ่มผู้สูงอายุที่ยังสามารถทำการเกษตรได้ เราส่งเสริมให้ทำการเกษตรประณีตควบคู่ไปกับการลดขนาดพื้นที่การเพาะปลูก เน้นการทำน้อยแต่ได้มาก ให้ผลผลิตต่อต้นได้มากขึ้น โดยการใช้เทคโนโลยีหรือระบบ Smart Farming ที่เรากำลังพัฒนาอยู่ ในอนาคต จากที่กลุ่มผู้สูงอายุจะต้องเดินทางไปสวนทุกวัน ก็เปลี่ยนมาสั่งการทำงานผ่านโทรศัพท์มือถือแทนได้ ถาม : ทางมูลนิธิฯ มีหลักเกณฑ์ในการปันผลให้กับกลุ่มพนักงานหรือผู้สูงอายุเหล่านี้อย่างไร - พนักงานมูลนิธิฯ ที่เกษียณ จะได้รับเงินก้อนจากมูลนิธิฯ ส่วนหนึ่งและอีกส่วนหนึ่งจากกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ ถ้ายังสามารถและอยากจะทำงานอยู่ ทางมูลนิธิฯ ก็ยังคงรับทำงานต่อทั้งหมดโดยมีสัญญาจ้างรายปี แต่ถ้าไม่สามารถทำงานเดิมได้แล้ว ทางมูลนิธิฯ ก็จะมีงานอื่นๆ ที่ใช้ทักษะใกล้เคียงเดิม แต่ไม่ได้ใช้กำลังกายเท่าเดิมให้ทำแทน



	ถาม : โดยปกติแล้วธุรกิจเพื่อสังคมมักจะพบปัญหาขาดทุนเรื้อรังในระยะแรก ทางมูลนิธิฯ พบปัญหาเหล่านี้บ้างหรือไม่ - เราต้องแยกประเภทของธุรกิจ ปัญหาการขาดเสถียรภาพทางการเงินในช่วงแรก เราจะต้องดูว่า เงินทุนตั้งต้นมาจากไหนบ้าง และประเภทธุรกิจนี้มีศักยภาพในการแข่งขันในตลาดมากน้อยอย่างไร ธุรกิจเพื่อสังคมในประเทศไทยส่วนใหญ่ มักจะประสบปัญหาขาดทุนในช่วงแรก เพราะการเงินตั้งต้นมาจากเงินบริจาคหรือเงินทุนจากผู้สนับสนุน และโมเดลธุรกิจยังไม่แข็งแกร่งมากพอ จึงทำให้ช่วงแรกประสบปัญหาขาดทุนและต้องพึ่งพาเงินบริจาคอยู่ แต่ถ้ามีการเริ่มต้นธุรกิจอย่างถูกต้อง มีโมเดลธุรกิจที่ชัดเจนและมีเงินทุนเพียงพอ หรือเริ่มต้นจากธุรกิจขนาดเล็กก่อนแล้วค่อยๆ ขยายขนาด ก็อาจจะลดปัญหาการขาดทุนได้ เพราะจริงๆ แล้วธุรกิจเพื่อสังคมก็ไม่ต่างจากการธุรกิจทั่วไป แต่คนที่ทำธุรกิจเพื่อสังคมจะมองหาปัญหา ก่อน และนำกลไกธุรกิจเข้ามาแก้ปัญหาเหล่านั้น ในส่วนของมูลนิธิแม่ฟ้าหลวงฯ รายได้ที่ได้มาจาก 5 ธุรกิจเพื่อสังคมของเรามีประมาณ 500 ล้านบาท และในต่างประเทศก็มีหลายๆ องค์การที่ทำธุรกิจเพื่อสังคมแล้วประสบความสำเร็จ เช่น Grameen Bank ประเทศบังกลาเทศ เป็นต้น ถาม : ทางมูลนิธิฯ มีแนวทางหรือกระบวนการชักจูงคนในชุมชนให้มาร่วมธุรกิจเพื่อสังคมได้อย่างไร เพราะอาจจะได้กำไรลดน้อยลง แต่มีผลกระทบทางสังคมมากขึ้น - เราเริ่มจากปัญหาที่ทุกคนในชุมชนได้รับผลกระทบ พยายามชวนคนในชุมชนมาร่วมกันแก้ปัญหา ด้วยการสอดแทรกองค์ความรู้ในการทำธุรกิจเพิ่มเข้าไป และเลือกใช้เครื่องมือที่เหมาะสมเข้าไปแก้ปัญหาเหล่านั้น เช่น การตั้งโรงสีที่เริ่มจากปัญหาการขาดแคลนข้าวในพื้นที่ และมีกว่า 800 ครัวเรือนที่ไม่มีที่นาเป็นของตัวเองและต้องซื้อข้าวจากภายนอกที่ไม่ได้คุณภาพ ถาม : อุปสรรคที่สำคัญในการทำธุรกิจเพื่อสังคมมีอะไรบ้าง - อุปสรรคและความท้าทาย คือ การแข่งขันในการขายสินค้าและบริการในตลาด เพราะเราต้องดูว่าปัญหาดั้งต้นของเราคืออะไร และจะจับออกมาเป็นสินค้าและบริการได้อย่างไร
--	---



	ถาม : สินค้าและบริการของธุรกิจเพื่อสังคมมักจะมีราคาที่สูงกว่าสินค้าทั่วไป เพราะได้รวมผลกระทบทางสังคมที่จะเกิดขึ้นเข้าไปด้วย ทางมูลนิธิฯ มีวิธีการทางการตลาดหรือการสื่อสารกับผู้บริโภคอย่างไร เพราะไม่ใช่ผู้บริโภคทุกคนจะมีกำลังซื้อ - การพัฒนาสินค้าและบริการของเราจะยึดตามพระราชดำริของสมเด็จพระเจ้าพี่นางเธอฯ ว่าอย่าให้คนซื้อของเราเพราะสงสาร ต้องทำให้ได้มาตรฐานและไม่ขาดทุน เพราะเมื่อเรามีคุณภาพ แม้ว่าจะราคาสูง ก็จะมีคนซื้อแน่นอน และต้องมีคุณภาพพอที่จะแข่งขันกับเจ้าอื่นๆ ในตลาด นอกจากนี้ คือ การสื่อสารออกไปว่าสินค้าและบริการของเราคืออะไร ต้องพยายามให้กลุ่มลูกค้าให้เห็นผลกระทบทางสังคมว่าพวกเขาสามารถเป็นส่วนหนึ่งในการช่วยแก้ปัญหาเหล่านี้ได้อย่างไร ถาม : ทางมูลนิธิฯ มีวิธีการบริหารจัดการความเสี่ยงในการพัฒนาสินค้าอย่างไรให้สามารถแข่งขันในตลาดได้ - เราจะมีการทำวิจัย R&D และประมาณการก่อนทุกครั้ง พอเราทำไปสักระยะหนึ่งเราจะพอรู้ว่าสินค้าและบริการตัวไหนไปได้ ตัวไหนไปไม่ได้ ตัวที่ไปต่อได้เราจะพัฒนาต่ออย่างไร ส่วนตัวที่ไปต่อไม่ได้ เราก็จะต้องหาสาเหตุว่าเพราะอะไร ก็จะมีการถอดองค์ความรู้ตรงไหน และเราจะนำทรัพยากรที่ใช้ในการผลิตสินค้าตัวนี้ไปใช้ต่ออย่างไร นำไปผลิตในสิ่งที่เราถนัดหรือเห็นช่องว่างในตลาดให้ไปต่อได้แทน และนำองค์ความรู้ตัวนี้มาเป็นบทเรียนต่อการพัฒนาสินค้าและบริการชิ้นต่อไป ถาม : มูลนิธิฯ มีกระบวนการพัฒนาและทำความเข้าใจกับชาวบ้านอย่างไร เพราะปัญหาของวิสาหกิจในชุมชนในปัจจุบัน คือ สินค้าที่ผลิตออกมาเหมือนๆ กัน แต่เราเอาของใหม่ไปให้พวกเขาแทน เราจะต้องใช้กระบวนการอย่างไร - กระบวนการที่เราใช้ คือ เข้าใจ-เข้าถึง-พัฒนา เข้ามารวมกับการทำธุรกิจ อย่างแรก เราต้องลงไปทำความเข้าใจกับผู้ประกอบการชาวบ้าน สอบถามปัญหาที่เกิดขึ้น แนวทางการแก้ไขปัญหาที่เขาใช้ในปัจจุบัน และเราต้องเข้าใจตัวเราเองด้วย ว่าเราต้องการอะไรจากเขา หลังจากนั้น พอเราเริ่มสนิทสนมกับเขามากขึ้น ต้องอาศัยความต่อเนื่อง พอเราเริ่มเข้าถึงชาวบ้านมากขึ้น ชาวบ้านจะเริ่มเชื่อใจเรา และยอมปรับตามแนวทางที่เราเสนอ กระบวนการที่เราใช้บ่อย คือ พาชาวบ้านไปดูงานกับคนที่ทำสำเร็จแล้ว ซึ่งเป็นชาวบ้านเหมือนกันหรือพูดภาษาเดียวกัน หลังจากนั้นพอเราพูดประเด็นอะไรที่เขาเคยเห็นแล้ว เขาจะเข้าใจ
--	--



	ได้เร็วขึ้นและง่ายขึ้น นอกจากนี้ กระบวนการที่เราใช้ คือ Quick Hit โดยเริ่มจากปัญหาที่เรามีและเราสามารถแก้ได้ทันที เช่น น้ำพริกอาหม่อ ปัญหาที่เขาพบจริงๆ คือ ขาดเงินทุน ซึ่งเราแก้ไขให้เขาโดยการยืมเงินทุนได้ทันที เปรียบเสมือนการปลดล็อกความเชื่อใจกับเขา หลังจากนั้นเวลาเราแนะนำอะไรเขา เขาก็จะฟังเรา เราไม่ได้ให้ฟรีทั้งหมด แต่จะตั้งเงื่อนไขไว้บ้าง ต้องมีการแลกเปลี่ยน ถาม : ทางดอยตุงได้มีการช่วยชาวบ้านด้านช่องทางการจัดจำหน่ายอย่างไรบ้าง - ต้องดูตามประเภทธุรกิจ เรามีกาแฟตั้งแต่รับซื้อผลผลิต โดยการการันตีราคารับซื้อ แต่คุณภาพของผลผลิตต้องตรงตามมาตรฐานของเรา ถ้าผลผลิตใดที่เราไม่ได้รับซื้อ เราจะหาคนมาซื้อให้ โดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์แปรรูปต่างๆ เช่น กล้วยฉาบ น้ำพริก เป็นต้น ยังสามารถขายผ่านช่องทางร้านค้าของดอยตุง โดยมีการคิดค่าวางสินค้าตามปกติ สุดท้าย ถ้าของมีคุณภาพถึงตามมาตรฐานที่กำหนด เราจะหาช่องทางการจำหน่ายแบบ Modern trade ให้ เช่น ข้าวออร์แกนิก แบรินด์ HELLO เป็นต้น ทั้งนี้ต้องอยู่ที่ความพร้อมและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ว่าอยู่ในขั้นไหน และเราจะหาช่องทางที่เหมาะสมให้มากที่สุด ถาม : ผลิตภัณฑ์ที่ต้องอิงตามกระแสตลาดหรือแฟชั่นที่มาเร็วไปเร็ว ถ้าต้องการให้ชาวบ้านมีความยั่งยืนในการผลิตผลิตภัณฑ์เหล่านี้ ทางมูลนิธิมีแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์เหล่านี้ยังไงให้ตามตลาดทัน - กระบวนการที่เราทำกับชาวบ้านจะมีการติดตามตลอด ไม่ใช่ทิ้งเขาไปเลย หรือถ้าเขามีปัญหาก็สามารถกลับมาหาเราได้ตลอด เช่น ถ้าเป็นกระเป๋า ทางฝ่ายขายจะทราบว่าจะมีการไปออกบูทช่วงไหนบ้าง ก็จะแจ้งกลับมาทางทีมที่ทำงานหน้างานว่าต้องการสินค้าประเภทไหนไปวางขายบ้าง ทางเราก็จะประสานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องมาช่วยพัฒนาสินค้าให้ออกมาตรงตามความต้องการของตลาดอย่างทันทั่วถึง ถาม : อยากรบกวนให้ทางวิทยากรช่วยแนะนำการเริ่มต้นโครงการระดับชุมชนขนาดเล็กและมีทุนน้อยอย่างไรให้เหมาะสมกับทรัพยากรที่มี - อย่างแรก เราอาจจะเริ่มต้นด้วยการกำหนดหัวข้อและกลุ่มเป้าหมายให้แคบลงอีกหน่อย อาจจะต้องหาข้อมูลเพิ่มเติมว่ากลุ่มผู้สูงอายุที่เราจะพามาทำงานร่วมกัน
--	---



	เขามีปัญหาอะไรอยู่บ้าง อาจจะเริ่มเก็บข้อมูลจากกลุ่มผู้สูงอายุในกรุงเทพฯ ก่อน แล้วค่อยขยายขอบเขตไปยังผู้สูงอายุในพื้นที่อื่นๆ ถาม : ทางมูลนิธิฯ มีแนวทางปฏิบัติในการลงพื้นที่ชุมชนอย่างไรบ้าง - เนื่องจากเราทำงานมานานและมีประสบการณ์ในการลงชุมชนค่อนข้างมาก เรามีแนวทางปฏิบัติในการทำงาน ซึ่งมีต้นแบบมาจากหลักการทรงงานของรัชกาลที่ 9 และสมเด็จพระย่า รวมถึงวิธีการทำงานของม.ร.ว.ดิศนัดดา ดิศกุลและม.ล.ดิศปนัดดา ดิศกุล และเราก็ถอดออกมาเป็นองค์ความรู้ ถาม : มูลนิธิฯ มีแนวทางการกระจายงานให้ผู้สูงอายุอย่างไรบ้าง - แล้วแต่บริบทของวัฒนธรรมและภูมิสังคมของชุมชนนั้นๆ ถ้าเป็นกลุ่มชนเผ่า ในระยะแรกเราจะมีพื้นที่ตรงให้กลางให้ทุกคนมาทำงานรวมกัน แต่ถ้าเป็นชุมชนที่พัฒนาแล้ว เช่น ชุมชนทางภาคอีสาน เชียงใหม่ และเชียงใหม่จะเป็นให้อางานกลับไปทำที่บ้าน แล้วนำกลับมาส่งหรือมีรถไปรับ เรามีทุกรูปแบบขึ้นอยู่กับความพร้อมและศักยภาพของชุมชนนั้นๆ ถาม : ในฐานะที่มูลนิธิแม่ฟ้าหลวงฯ เป็นหนึ่งในผู้ประกอบการธุรกิจเพื่อสังคม มูลนิธิฯ อยากให้ทางภาครัฐให้การสนับสนุนหรือช่วยเหลือในเรื่องใดเพิ่มอีกหรือไม่ - เรื่องแรก คือ การจัดซื้อจัดจ้าง โดยการแบ่งสัดส่วนประมาณ 25-30% ของการจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐทั้งหมดมาซื้อสินค้าและบริการของธุรกิจเพื่อสังคม ซึ่งเป็นเรื่องตรงจุดและตอบโจทย์ผู้ประกอบการมากที่สุด เรื่องที่สอง คือ การสื่อสารและประชาสัมพันธ์เรื่องธุรกิจเพื่อสังคมให้ประชาชนรับรู้และเข้าใจมากขึ้น ถาม : โครงการที่สามารถแก้ปัญหาทางสังคมได้ แต่ปัจจุบันธุรกิจยังไม่สามารถสร้างกำไรเพียงพอที่จะทำให้ธุรกิจอยู่ได้ เราจะหาผู้สนับสนุนหรือแหล่งทุนเพื่อช่วยเหลือให้ธุรกิจเหล่านี้สามารถดำรงธุรกิจอยู่ได้ในระยะสั้นได้อย่างไร - ในปัจจุบันมีหลายหน่วยงานที่อยากสนับสนุนผู้ประกอบการธุรกิจเพื่อสังคม แม้กระทั่งของมูลนิธิเองก็มีการให้เงินสนับสนุนช่วยเหลือผู้ประกอบการธุรกิจเพื่อสังคม โดยไม่ได้คิดดอกเบี้ย เพียงแต่มีกำหนดระยะเวลาคืน เพื่อใช้เป็นทุนหมุนเวียนในการทำธุรกิจ นอกจากนี้มูลนิธิฯ ยังสามารถเชื่อมชุมชนกับแหล่งทุนจากเครือข่ายที่มูลนิธิฯ มีให้เข้ามาช่วยตรงนี้ได้
--	--



ภาพประกอบ



คณะฟังบรรยายเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจเพื่อสังคมของมูลนิธิแม่ฟ้าหลวง ในพระบรมราชูปถัมภ์
บรรยายโดย คุณธนทัต อนิวรรณ



คณะเยี่ยมชมร้าน Doi Tung Lifestyle และร้านต้นไม้ดอยตุง



คณะถ่ายรูปหมู่ร่วมกับวิทยากร



รายชื่อข้าราชการผู้มีผลสัมฤทธิ์สูง HiPPs รุ่นที่ 15 ของสำนักงาน ก.พ.

1. ว่าที่ร้อยตรีสุรสิทธิ์ พรหมจักร	นิติกรชำนาญการ
2. นายชานนท์ ชำนาญกิจ	นักวิชาการคลังปฏิบัติการ
3. นายธีรพงศ์ สง่างาม	เภสัชกรชำนาญการ
4. นายวัชรินทร์ ทดลา	เศรษฐกรชำนาญการ (ไม่ได้เข้าร่วม)
5. นายธนกาญจน์ ว่องลีลาเศรษฐ์	นักวิชาการแรงงานปฏิบัติการ
6. นางสาวพรณิสา นิรัตติวงศ์	นักวิเคราะห์นโยบายแผนปฏิบัติการ
7. นายนรา สอนแก้ว	นักวิเคราะห์นโยบายแผนชำนาญการ
8. นางสาวสุรินทร์า หลานวงศ์	นักวิทยาศาสตร์การแพทย์ปฏิบัติการ
9. นางพรพรรณ อรชร	นักจิตวิทยาคลินิกปฏิบัติการ
10. นายวิฑูรย์ กุญแก้ว	นักทรัพยากรบุคคลปฏิบัติการ
11. นางสาวอภิษฎา คุณาพรธรรม	นักวิเคราะห์นโยบายแผนชำนาญการ
12. นางสาวณิชาภรณ์ นามทองใบ	เภสัชกรปฏิบัติการ
13. นายวิทยา อินทร์สุวรรณ	นักวิชาการมาตรฐานชำนาญการ (ไม่ได้เข้าร่วม)



รายงานผลการประเมินความพึงพอใจ

โครงการอบรมหลักสูตร ระบบข้าราชการผู้มีผลสัมฤทธิ์สูง HiPPS รุ่นที่ 15 โดยสำนักงาน ก.พ.

วันที่มาศึกษาดูงาน : วันที่ 9 พฤศจิกายน พ.ศ. 2563

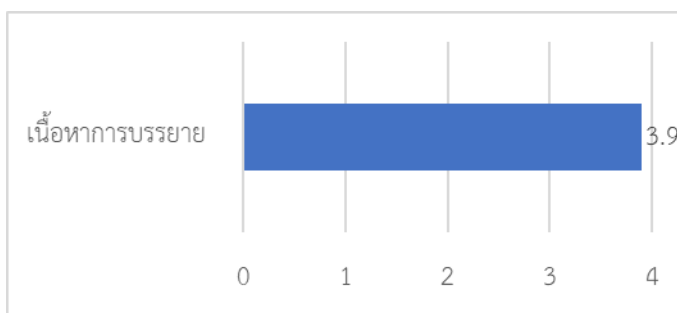
ศึกษาดูงาน ณ มูลนิธิแม่ฟ้าหลวง ในพระบรมราชูปถัมภ์

1. จำนวนผู้เข้าร่วมศึกษาดูงาน : ผู้มาศึกษาดูงาน 11 คน ผู้ตอบแบบประเมิน 10 คน (90% ของจำนวนผู้มาศึกษาดูงานทั้งหมด)

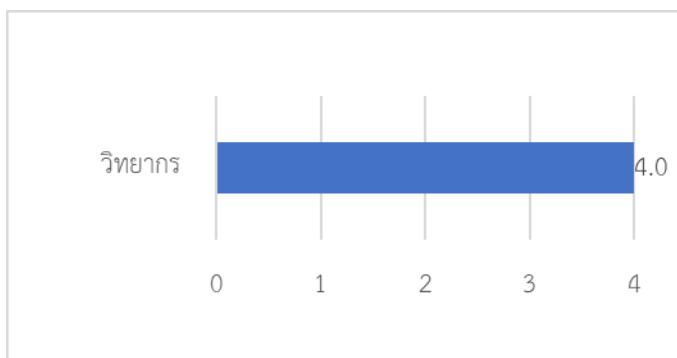
2. ผลการประเมินความพึงพอใจจากคณะดูงานในด้านต่าง ๆ

(กำหนดระดับความคิดเห็นดังนี้ 1 = น้อยที่สุด 2 = น้อย 3 = มาก 4 = มากที่สุด)

2.1 เนื้อหาการบรรยาย



2.2 วิทยากร





2.3 ระยะเวลาในการดำเนินงาน



2.3 สิ่งที่ได้เรียนรู้จากการศึกษาดูงาน

- เข้าใจการดำเนินงานของมูลนิธิแม่ฟ้าหลวง และ social enterprise
- แนวคิดของ Social Enterprise และวิธีการดำเนินงานของมูลนิธิฯ เพื่อให้เกิดการพัฒนาที่ยั่งยืน
- หลักคิดและการบริหารองค์กรแบบ social enterprise การบริหารจัดการโครงการพัฒนาต่างๆ ตั้งแต่เริ่มต้น