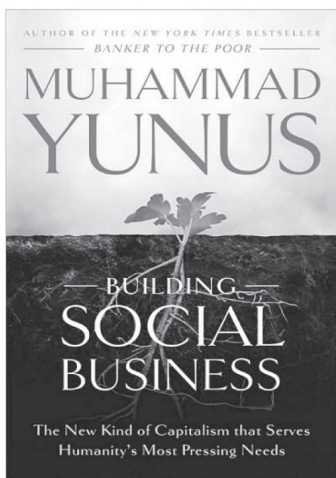

บทวิจารณ์หนังสือเรื่อง การสร้างธุรกิจเพื่อสังคม (Building Social Business)

อาแว มะแส

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ คณะพัฒนาสังคมและสิ่งแวดล้อม

สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์



Title: Building Social Business – The New Kind of Capitalism that Serves Humanity’s Most Pressing Needs

Author: Muhammad Yunus

Paperback: 226 pages

Publishers: Public Affairs, New York (2010)

Language: English

ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจเพื่อสังคม

ในโลกและสังคมที่การพัฒนาดำเนินอยู่ภายใต้แนวทางกระแสหลักซึ่งขึ้นนำโดยระบอบทุนนิยมนี้ การพัฒนาโดยทั่วไปมักจะมุ่งสร้างความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจเป็นอันดับแรก โดยเชื่อว่าเมื่อเศรษฐกิจเติบโตแล้ว การพัฒนาด้านอื่นๆจะเกิดตามมาในลักษณะที่ไหลริน (Trickle-down Effect) ที่เชื่อว่าจะค่อยๆกระจายไปยังคนกลุ่มต่างๆในสังคมให้ได้รับประโยชน์ ด้วย กิจการที่เป็นกลไกสำคัญของการพัฒนาคือธุรกิจรูปแบบต่างๆ ที่ดำเนินการโดยภาคเอกชน และมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างกำไรสูงสุดในแต่ละกิจการ แล้วนำกำไรที่เกิดขึ้นไปจัดสรรแก่ผู้ลงทุนหรือเจ้าของกิจการและอาจจะนำบางส่วนไปขยายการลงทุนต่อไป แต่เมื่อเวลาผ่านไป แม้การพัฒนาตามแนวทางนี้ยังโดดเด่นเป็นที่นิยมอย่างกว้างขวาง จนถึงปัจจุบันผลกระทบของการพัฒนา กลับเห็นชัดเจนบางด้าน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการขยายตัวทางเศรษฐกิจในภาพรวม แต่ยังมีปัญหาทางสังคมหลายประการที่ยังไม่ได้รับการแก้ไข เช่น ปัญหา

ความเหลื่อมล้ำระหว่างผู้ที่มีโอกาสมากกว่ากับผู้ที่ยังคงมีปรากฏให้เห็นเป็นที่ประจักษ์ ในขณะที่เดียวกันปัญหาสังคมที่สำคัญๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งปัญหาความยากจนยังคงดำรงอยู่คู่ขนานกันกับการขยายตัวของเศรษฐกิจและความทันสมัย ในบางประเทศที่เป็นประเทศกำลังพัฒนาและไม่ประสบความสำเร็จนักในการพัฒนาเศรษฐกิจโดยรวม ความยากจนสามารถพบได้ทั่วไป โดยเฉพาะอย่างยิ่งในชุมชนชนบท อีกทั้งมีคนบางกลุ่มตกอยู่ในวงจรของความทุกข์ยาก ที่ยากจะหลุดพ้นจากวังวนของความยากจน (Bebbington, 1999; Layte & Whelan, 2003) ประเทศบังคลาเทศเป็นประเทศหนึ่งที่ยากจนติดอันดับต้นๆของโลก มีคนจนในสัดส่วนที่สูงเมื่อเทียบกับประชากรทั้งหมดของประเทศและพบได้ทั่วไป ดูเหมือนว่าปัญหาความยากจนที่ครอบคลุมประชากรจำนวนมากนี้มีสภาพเรื้อรังจนยากจะแก้ไข หากรัฐบาลยังใช้วิธีการเดิมๆ ซึ่งเน้นการสงเคราะห์เป็นหลัก ภายใต้งบประมาณที่มีอยู่จำกัดมาก (Sen & Hulme, 2004)

อย่างไรก็ตามเมื่อไม่นานมานี้ มีผู้เสนอแนวคิดใหม่ของการพัฒนาแนวคิดหนึ่ง ซึ่งได้ผ่านการนำไปทดลองปฏิบัติในการขับเคลื่อนจนได้ผลเป็นน่าพอใจมาก และสร้างความหวังในการลดปัญหาความยากจนในประเทศบังคลาเทศได้อย่างเป็นรูปธรรมและครอบคลุมกลุ่มเป้าหมายในพื้นที่กว้าง อีกทั้งมีการพัฒนารูปแบบ และมีผู้นำไปขยายผลในประเทศอื่นๆ ด้วย แนวคิดดังกล่าวนี้ คือ “Social Business” หรือ ในภาษาไทยเรียกว่า “ธุรกิจเพื่อสังคม” ซึ่งคิดค้นและพัฒนาโดย ดร.มุฮัมหมัด ยูนุส (Muhammad Yunus) ศาสตราจารย์ด้านเศรษฐศาสตร์ แห่งมหาวิทยาลัยจิดตตะกอง และเป็นผู้ที่ได้รับรางวัลโนเบล สาขาสันติภาพ ในปี ค.ศ. 2006 (Yunus, 2009)

ศาสตราจารย์มุฮัมหมัด ยูนุส ได้เริ่มพัฒนาแนวคิดธุรกิจเพื่อสังคมจากการที่เขาได้รับรู้และพบเห็นปัญหาความยากจนที่หนักหน่วงในประเทศนี้ ในฐานะนักวิชาการในสาขาเศรษฐศาสตร์ที่เกี่ยวข้องอย่างมากกับการแก้ปัญหาความยากจน แต่เขากลับมีข้อสังเกตที่สำคัญว่า การทำงานวิชาการแบบเดิมๆที่มุ่งสอนหนังสือและทำวิจัยเพื่อสร้างผลงานในกรอบที่มีอยู่ไม่ได้มีส่วนในการแก้ปัญหาสังคมอย่างจริงจัง การที่มหาวิทยาลัยที่เขาทำงานล้อมรอบด้วยสังคมที่ยากจน ทำให้เขาได้มีโอกาสไปสัมผัสคนจนจริง โดยเริ่มจากในช่วงที่เกิดภาวะข้าวยากหมากแพงเมื่อปี ค.ศ. 1974 เขาได้เข้าสำรวจชุมชนแห่งหนึ่งที่ตั้งอยู่ใกล้เคียงกับมหาวิทยาลัย และพบว่ามีคนจนอยู่จำนวนมาก และบางคนขัดสนมากถึงขนาดต้องกู้เงินที่มีมูลค่าเพียงประมาณ 7 เซนต์ ของเงินดอลลาร์สหรัฐในขณะนั้น เพื่อมาซื้อปัจจัยในการผลิตงานฝีมืออื่นๆ ไปขายเพื่อยังชีพอย่างแร้นแค้น อีกทั้งยังต้องเสียดอกเบี้ยแก่นายทุนเงินกู้ในอัตราที่สูง จนยากที่จะหลุดพ้นจากการเป็นหนี้ หลังจากนั้นเขาได้ทำการสำรวจคนจนที่มีหนี้สินในชุมชนนี้จำนวนหนึ่ง แล้วได้ทดลองเอาเงินส่วนตัวให้ยืมโดยไม่คิดดอกเบี้ยเพื่อไปปลดหนี้รายทุน และพบว่าคนเหล่านี้มีค่าเงินกู้ด้วยวิธีผ่อนได้ครบถ้วนตามเวลาที่กำหนด ซึ่งน่าอัศจรรย์มาก เขาจึงเชื่อว่าคน

จนตัวเล็กๆเหล่านี้น่าเชื่อถือ ไม่เบี้ยวเงินกู้ หลังจากนั้นเขาได้ทดลองขยายการปฏิบัติลักษณะนี้ ไปยังชุมชนอื่นๆ ก็ได้ข้อค้นพบลักษณะเดียวกัน จึงได้ประสานงานกับธนาคารต่างๆ รวมทั้ง ธนาคารของรัฐเพื่อเจรจาและโน้มน้าวให้ปล่อยเงินกู้แก่คนจน แต่ก็ได้รับการปฏิเสธ ด้วยเหตุผลหลักคือ “คนจนไม่มีหลักประกันสำหรับค้ำเงินกู้”

เมื่อโน้มน้าวธนาคารไม่สำเร็จ เขาจึงพยายามหาหนทางอื่น ในที่สุดด้วยความช่วยเหลือของเพื่อนที่เป็นเจ้าหน้าที่ชั้นสูงในรัฐบาล เขาได้รับอนุญาตให้จัดตั้งธนาคารขึ้นเอง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อช่วยเหลือคนจนระดับรากหญ้าให้สามารถกู้เงินได้ง่าย อัตราดอกเบี้ยไม่สูงนัก รวมทั้งเปิดโอกาสให้คนจนเหล่านี้ร่วมเป็นเจ้าของ ด้วยการฝากเงินในลักษณะของการถือหุ้น และเลือกตั้งตัวแทนเข้าร่วมบริหาร โดยตั้งชื่อว่า **Grameen Bank** ซึ่งแปลว่า **ธนาคารหมู่บ้าน** ผลปรากฏว่า การดำเนินกิจการของธนาคารนี้ประสบผลสำเร็จอย่างมาก สามารถขยายสาขาได้อย่างรวดเร็ว จนมีสาขากระจายไปหลายพื้นที่ในเวลาอันรวดเร็ว ลักษณะการดำเนินธุรกิจของธนาคารนี้ไม่ได้มุ่งแสวงหากำไรเพื่อมาจัดสรรให้ผู้ถือหุ้น แต่มุ่งช่วยให้คนจนสามารถเข้าถึงสินเชื่อได้ง่าย ในขณะเดียวกันธนาคารก็มีกำไรเพียงพอที่จะเลี้ยงตัวเอง เขาจึงเรียกธุรกิจที่ตั้งขึ้นมาเพื่อมุ่งช่วยเหลือแก้ปัญหาสังคมเป็นหลักนี้ว่า **Social Business** หรือ **ธุรกิจเพื่อสังคม** การเกิดขึ้นของ **Grameen Bank** ถือได้ว่าเป็นรูปแบบแรกของธุรกิจเพื่อสังคม ซึ่งต่อมาได้พัฒนารูปแบบไปเป็นธุรกิจลักษณะอื่นๆที่มีจุดมุ่งหมายหลักสร้างเพื่อประโยชน์แก่สังคม ไม่ใช่เพียงแค่เจียดกำไรบางส่วนไปช่วยเหลือสังคมเป็นการเฉพาะกิจ ด้วยการจัดทำโครงการความรับผิดชอบต่อสังคม หรือที่รู้จักกันโดยทั่วไปว่าในชื่อย่อว่า CSR รายละเอียดเกี่ยวกับธุรกิจเพื่อสังคม ตั้งแต่การนิยาม อุดมการณ์และวัตถุประสงค์ การเปรียบเทียบธุรกิจอื่นที่เราคุ้นเคย พัฒนาการของธุรกิจภายใต้แนวคิดจนเป็นที่รู้จักอย่างขวาง ไม่เฉพาะในบังคลาเทศ ได้มีการอธิบายอย่างครอบคลุมในหนังสือเล่มนี้

เนื้อหาและการวิจารณ์

หนังสือเล่มนี้มีเนื้อหาเกี่ยวข้องกับการสร้างธุรกิจเพื่อสังคม หรือ Social Business ซึ่งเป็นคำที่ศาสตราจารย์มุฮัมหมัด ยูนุส ใช้เรียกธุรกิจประเภทหนึ่ง พร้อมกับเสนอแนวคิดใหม่ของการทำธุรกิจที่มีลักษณะที่ “ไม่ขาดทุน ไม่จัดสรรผลกำไรแก่ผู้ประกอบการ มุ่งเป้าหมายทางสังคม” การเขียนหนังสือเล่มนี้ถือเป็นการโอกาสที่ดีสำหรับเขาที่จะได้แนะนำตัวในฐานะบิดาผู้ให้กำเนิดแนวคิดนี้ด้วย เนื้อหาของหนังสือแบ่งออกเป็น 9 บท ไม่รวมบทนำ โดยเริ่มจากการอธิบายถึงความสำคัญของธุรกิจเพื่อสังคมในบทที่ 1 ตามด้วยประสบการณ์ของความพยายามพัฒนาธุรกิจลักษณะนี้เป็นไปอย่างยากลำบาก จนสามารถเปิดตัวธุรกิจนี้อย่างมั่นใจ บทที่ 2- 4 เกี่ยวข้องกับการขยายไปทำธุรกิจด้านการดูแลสุขภาพ ตามด้วยการอธิบายถึงกรอบการทำงานด้านกฎหมาย ที่พัฒนาขึ้นมาควบคู่กับการขยายตัวของธุรกิจ ในบทที่ 5 ในขณะที่บท

ที่ 6-8 กล่าวถึงการขยายตัวเพิ่มเติมของธุรกิจอย่างต่อเนื่อง เริ่มมีการเชื่อมโยงในระดับโลก และมีแนวโน้มที่จะพัฒนาธุรกิจนี้ต่อไปอีก แล้วเขาสรุปปิดท้ายในบทที่ 9 ด้วยการพรรณนาที่แสดงความเชื่อมั่นว่าธุรกิจเพื่อสังคมจะเป็นแนวทางที่สามารถหยุดความยากจนได้

เขาเริ่มอารัมภบทในบทนำ ด้วยการอธิบายความเป็นมาของการเข้าไปเกี่ยวข้องกับธุรกิจเพื่อสังคมของเขา ที่เริ่มด้วยความบังเอิญที่ต้องให้ความสนใจกับความยากจนในขณะที่ยังดำรงตำแหน่งศาสตราจารย์ด้านเศรษฐศาสตร์ที่มหาวิทยาลัยจิดตะกอง กอปรกับในปี ค.ศ. 1974 ประเทศบังคลาเทศได้ประสบปัญหาข้าวขาดแคลน อันเป็นสภาวะการณ์ที่ตัวเขาต้องเข้าไปเกี่ยวข้องกับคนจนด้วยความเมตตา จากการที่ได้พบเห็นสภาพของคนจนในหมู่บ้าน Jobra ที่ไม่มีทางออก ต้องดิ้นรนหาเงินเพียงเล็กน้อยอย่างยากลำบากท่ามกลางการทุจริตของนายทุน เพื่อมาต่อลมหายใจ นับตั้งแต่นั้นมา เขาได้ทุ่มเทในการคิดค้นหาทางออกที่จะช่วยเหลือด้านการเงินแก่คนจน ด้วยการทดลองให้เงินกู้จำนวนเล็กน้อยจากเงินส่วนตัว ซึ่งเป็นที่มาของสินเชื่อขนาดเล็ก (Microcredit) ที่ได้ผลอย่างน่าพอใจ หลังจากนั้นเขาได้พยายามประสานกับสถาบันการเงินให้เปิดช่องทางบริการสินเชื่อลักษณะนี้แก่คนจน แต่ได้รับการปฏิเสธ จนในที่สุดได้มีโอกาสก่อตั้ง Grameen Bank ขึ้นในปี ค.ศ. 1983 อันเป็นการริเริ่มของตำนาน **“ธนาคารเพื่อคนจน”** ที่เปิดโอกาสให้คนยากจนในประเทศบังคลาเทศจำนวนหลายล้านคนได้เข้าถึงสินเชื่อ อันเป็นการแก้ปัญหาการกีดกันทางการเงิน ซึ่งเขาเชื่อว่าเป็นเงื่อนไขสำคัญที่ทำให้คนจำนวนมากในประเทศนี้ตกอยู่ในวงจรแห่งความทุกข์ยาก ที่น่าสนใจยิ่งกว่านั้นคือ กิจกรรมของธนาคารนี้มีผลการประกอบการที่ได้กำไรมากรวม ลูกค้าของธนาคารซึ่งล้วนเป็นคนจนและถือหุ้นในธนาคารก็ได้รับผลกำไรส่วนหนึ่งด้วย ในขณะเดียวกัน ธนาคารยังสามารถสนับสนุนเงินกู้เพื่อการศึกษา โดยมีผู้เข้าร่วมโครงการนี้แล้วหลายหมื่นคน ส่วนหนึ่งกำลังเรียนในระดับมหาวิทยาลัย ผลจากความสำเร็งนี้ทำให้เขาเชื่อว่า ความยากจนไม่ได้สร้างโดยคนจน แต่คนจนไม่ได้รับโอกาสในการพัฒนาตนเองต่างหาก ดังนั้นถ้าเราให้โอกาสที่เหมาะสมคนจนคนเหล่านี้ก็จะกลายเป็นผู้ให้ในอนาคต

นอกจากนี้ เขายังได้อธิบายความหมายของธุรกิจเพื่อสังคม ซึ่งเป็นแนวคิดที่พัฒนาต่อเนื่องกับการให้สินเชื่อแก่คนจน เพื่อมุ่งแก้ปัญหาความยากจนอย่างครอบคลุมมากขึ้น เนื่องจากความยากจนมาจากหลายสาเหตุและมีหลายด้าน โดยส่วนหนึ่งเชื่อมโยงกับระบอบทุนนิยมที่ธุรกิจต่างๆ ล้วนดำเนินไปเพื่อมุ่งสร้างกำไรสูงสุด และมนุษย์ยังถูกกระตุ้นให้เห็นแก่ตัวมากขึ้น ความยากจนและคนจนจึงไม่ได้รับความสนใจเท่าที่ควร แต่เขาเชื่อว่า มนุษย์มีความรู้สึกหลายมิติ หนึ่งในนั้นคือความเห็นอกเห็นใจที่จะช่วยเหลือคนอื่น ดังนั้นจึงเป็นไปได้ที่จะสร้างธุรกิจที่สร้างกำไรเพื่อช่วยเหลือผู้อื่น คือ Social Business โดยที่ธุรกิจประเภทนี้สามารถพัฒนาจากฐานขององค์การการกุศลต่างๆ ที่มีอยู่แล้ว เพียงแต่นำทรัพยากรที่ได้รับบริจาคมาลงทุนทำธุรกิจที่สร้างกำไรเพื่อนำไปทำประโยชน์กับสังคม กำไรที่ได้ไม่จำเป็นต้อง

มาก แต่เพียงพอที่ดำเนินต่อไปอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน อีกทั้งยังสามารถนำไปขยายทำกิจการหลายด้านที่มีประโยชน์ในการแก้ปัญหาสังคมในมิติต่างๆ ซึ่งมีช่องทางให้เห็นบ้างแล้วหลังจากที่เขาได้ริเริ่มไประยะหนึ่ง โดยการร่วมลงทุนของบริษัทใหญ่ที่มีชื่อเสียง กิจกรรมทางธุรกิจที่ทำเอื้อประโยชน์ต่อคนจนและในการแก้ปัญหาที่สังคมประสบอยู่ในมิติต่างๆ ไม่จำกัดเฉพาะปัญหาทางการเงินเท่านั้น

บทที่ 1 ใช้ชื่อว่า “Why Social Business?” เนื้อหาในบทนี้อธิบายความสำคัญและความมุ่งหมายของธุรกิจเพื่อสังคม เปรียบเทียบกับกิจการของธุรกิจทั่วไปที่มุ่งแสวงหากำไรและกิจการเชิงธุรกิจรูปแบบอื่นๆ ไม่ว่าจะเป็นวิสาหกิจสังคม (Social Enterprise) ธุรกิจที่รับผิดชอบต่อสังคม (Corporate Social Responsibility: CSR) หรือการประกอบการทางสังคม (Social Entrepreneurship) เขาเน้นย้ำว่าธุรกิจเพื่อสังคมมีความแตกต่างตรงที่มันอยู่ “นอกระบบของการแสวงหากำไร” และมีจุดมุ่งหมายหลักเพื่อมุ่งแก้ปัญหาสังคมโดยใช้วิธีการต่างๆ ทางธุรกิจ พร้อมยกตัวอย่างกิจการต่างๆ ที่ดำเนินการอยู่ว่า มีรูปแบบและวิธีการที่สอดคล้องกับจุดมุ่งหมายนี้อย่างไร ในขณะที่กิจการเชิงธุรกิจอื่นๆ มุ่งสร้างกำไรแล้วมาจัดสรรแก่เจ้าของและผู้ถือหุ้นเป็นหลัก การทำประโยชน์แก่สังคมจึงเป็นเพียงกิจกรรมย่อยๆ ที่เจียดกำไรบางส่วนเพียงเล็กน้อยไปดำเนินการ และบางครั้งเป็นการดำเนินการที่มุ่ง “สร้างภาพมากกว่ามุ่งแก้ปัญหาสังคมจริง” ในขณะเดียวกัน เขายังชี้ให้เห็นจุดที่แตกต่างจากองค์การการกุศลว่า กิจการขององค์การการกุศลโดยทั่วไปมุ่งที่จะนำเงินบริจาคจากผู้มีจิตกุศลไปแจกจ่ายให้ความช่วยเหลือแก่บุคคลเป้าหมาย โดยไม่ได้ดำเนินการเชิงธุรกิจ ซึ่งอาจมีปัญหาความยั่งยืนได้ เพราะจะต้องหาเงินบริจาคตลอดเวลาเพื่อให้ได้ทำงานอย่างต่อเนื่อง ในตอนท้ายของบทนี้ เขายังได้ชี้ถึงความจำเป็นของการมีธุรกิจเพื่อสังคม ในการแก้ปัญหาสังคมและลดความไม่เสมอภาคของคนในสังคมปัจจุบัน

เนื้อหาในบทที่ 2, 4 และ 6 เป็นเรื่องราวของธุรกิจเพื่อสังคมลักษณะต่างๆ ที่เริ่มดำเนินการแล้วในนามของ Grameen โดยบทที่ 2 “Growing Pains” กล่าวถึงบทเรียนที่เขาประสบทั้งความเจ็บปวด การปรับตัวและการเปลี่ยนแปลง ในการพัฒนาธุรกิจภายใต้ชื่อ Grameen Danone Foods ซึ่งดำเนินการในรูปแบบของการลงทุนร่วม (Joint Venture) กับบริษัทข้ามชาติ Groupe Danone ยกย่องผู้ดำเนินการผลิตอาหารจำพวกนม เพื่อผลิตนมเปรี้ยวที่มีสารอาหารหลักหลายชนิดที่มักจะขาดในอาหารที่บริโภคโดยทั่วไปในบังคลาเทศมาจำหน่ายในราคาที่คนจนซื้อได้ จุดประสงค์ของการผลิตสินค้าชนิดนี้ก็เพื่อลดปัญหาการขาดสารอาหารในหมู่เด็กที่ยากจน โดยที่ผู้ร่วมลงทุนไม่ได้มุ่งที่จะเอากำไรที่มากจากธุรกิจนี้ แต่จะนำกำไรที่เกิดขึ้นบ้างไปขยายกิจการให้ครอบคลุมบุคคลเป้าหมายให้มากที่สุด

ในขณะที่บทที่ 4 “To Cure One Child” ได้อธิบายถึงกรณีของธุรกิจเพื่อสังคมด้านการดูแลสุขภาพที่กำลังพัฒนาขึ้นมา เพื่อให้บริการการดูแลสุขภาพในราคาที่เหมาะสมแก่คนจนในบังคลาเทศ โครงการนี้เริ่มด้วยความพยายามช่วยเหลือเด็กที่เป็นโรคทาลัสซีเมีย โดยทำงานร่วมกันเพื่อนที่เป็นหมอนักสังคมสงเคราะห์ชาวอิตาลี ชื่อ Dr. Faulkner ที่มีประสบการณ์การช่วยรักษาผู้เป็นโรคทาลัสซีเมียในปากีสถานและโคโซโว มาทำโครงการเพื่อรักษาโรคนี้ในบังคลาเทศ ด้วยการพยายามพัฒนาธุรกิจเพื่อสังคมในรูปแบบของ Joint Venture ระหว่าง Cure2Children ซึ่งเป็นองค์กรพัฒนาเอกชนที่พัฒนาขึ้นมาโดย Dr. Faulkner กับ Grameen Healthcare Trust กองทุนการพัฒนาสุขภาพที่ตั้งขึ้นมาโดยศาสตราจารย์มูฮัมหมัด Yunus โครงการนี้เริ่มด้วยแผนงานการสร้างหน่วยปลูกถ่ายไขกระดูกเพื่อรักษาที่เป็นโรคนี้ขึ้น 2 หน่วยในบังคลาเทศ ภายใต้โครงการนี้จะมีการอบรมหมอในท้องถิ่นเพื่อร่วมทำงานนี้ด้วยเทคโนโลยีขั้นสูง แม้โครงการนี้จะยังอยู่ในระยะเริ่มต้นและเป็นโครงการที่ทำหายมาก แต่ศาสตราจารย์มูฮัมหมัด Yunus คาดว่าในระยะยาวจะพัฒนาไปได้ดีในการขจัดโรคร้ายนี้ให้หมดไปจากสังคมบังคลาเทศในอนาคต อีกทั้งจะเป็นตัวแบบที่สามารถกระจายไปปฏิบัติในประเทศกำลังพัฒนาอื่นๆ

ส่วนบทที่ 6 “Grameen Veolia Water” กล่าวถึงธุรกิจบริการน้ำดื่มที่มุ่งผลิตน้ำดื่มสะอาด ซึ่งเกิดจากความร่วมมือของ Grameen Bank กับบริษัท Veolia Water ของฝรั่งเศสที่สนใจจัดบริการด้านนี้เพื่อแก้ปัญหาการเข้าถึงน้ำสะอาด ทั้งนี้เพราะประชากรจำนวนมากในประเทศบังคลาเทศที่อาศัยอยู่ในชนบทและเป็นกลุ่มยากจนมักจะใช้น้ำจากบ่อน้ำตื้นที่ปนเปื้อนเชื้อโรคและสารพิษ โดยเฉพาะสารหนู (Arsenic) ที่มีอยู่ในน้ำผิวดิน นอกจากนี้ปัญหาเรื่องการขาดแคลนน้ำเพื่อการบริโภคในฤดูแล้งยังเป็นปัญหาสำคัญมากในบางพื้นที่ แต่การทำธุรกิจนี้ไม่ได้ง่ายเลยในสังคมที่คนส่วนมากไม่คุ้นเคยกับการต้องซื้อน้ำ และบุคคลเป้าหมายของโครงการเป็นคนจนที่มีกำลังซื้อน้อยมาก อีกทั้งผลกระทบจากปัญหาการปนเปื้อนสารหนูเป็นผลกระทบระยะยาวที่จับต้องได้ยาก ความยุ่งยากจึงมีให้เห็นตั้งแต่การเจรจาในช่วงก่อนเริ่มโครงการ ที่ศาสตราจารย์มูฮัมหมัด Yunus ยื่นข้อเสนอที่ทำหายมากแก่ตัวแทนของ Veolia Water ให้ผลิตน้ำขายในราคาที่ต่ำมาก คือ ราคา 1 taka (ประมาณ 40 สตางค์) ต่อน้ำ 10 ลิตร ซึ่งต่ำมา แต่ในที่สุดการเจรจาทกลงกันได้ โครงการนี้จึงเริ่มด้วยการจัดทำโครงการนำร่องสร้างโรงงานผลิตน้ำสะอาดขนาดเล็กในชุมชนชนบทแห่งหนึ่ง ชื่อ Goalmari อยู่ห่างจากกรุงดากา ประมาณ 100 กิโลเมตร เพื่อทดลองผลิตน้ำจำหน่ายแก่สมาชิกชุมชนในราคา 3 taka ต่อ 10 ลิตร แต่ก็พบว่าผู้สนใจซื้อน้ำไม่มากนัก เนื่องจากไม่คุ้นเคยกับการซื้อน้ำ และราคาที่ตั้งไว้เป็นภาระพอสมควรสำหรับครัวเรือนที่ยากจนมาก ต่อมาพบว่ามียังอีกมากที่ต้องพิจารณา ทั้งเรื่องขนาดของโรงงาน วิธีการกระจายสินค้า รวมทั้งการแบ่งแยกราคาสินค้าตามแหล่งจำหน่ายและระหว่างกลุ่มคนที่มีฐานะต่างกัน ปรากฏการณ์ของการทำธุรกิจบริการน้ำสะอาดแก่คนจนนี้จึงต้องดำเนินไปในลักษณะของการทำวิจัยและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ซึ่ง

ศาสตราจารย์มุฮัมหมัด ยูนูส มองว่า เป็นบทเรียนสำคัญที่สะท้อนให้เห็นความจำเป็นของการพัฒนาธุรกิจเพื่อสังคมที่อาจจะต้องมีการวิจัยและพัฒนา ทั้งในมิติทางเศรษฐกิจและมิติทางนวัตกรรม

บทที่ 3 ศาสตราจารย์มุฮัมหมัด ยูนูส ตั้งชื่อบทว่า “Launching a Social Business” เป็นบทที่สำคัญมากสำหรับหนังสือเล่มนี้ เพราะเขาได้อธิบายแนวทางหรือข้อเสนอแนะในการเริ่มทำโครงการธุรกิจเพื่อสังคมเสมือนกับการแนะนำเคล็ดลับของการทำธุรกิจรูปแบบนี้ เพื่อสร้างแรงบันดาลใจแก่ผู้อ่านให้คิดสร้างธุรกิจแนวนี้ เนื้อหาของบทนี้ครอบคลุมการทำแผนธุรกิจ ซึ่งคล้ายๆ กับการทำแผนธุรกิจทั่วไป โดยเขาแนะนำให้เริ่มจากการทำธุรกิจขนาดเล็กก่อน พยายามค้นหาความสามารถพิเศษที่ตนมี พร้อมกับผู้ร่วมดำเนินการและผู้สนใจร่วมลงทุนที่มีความตั้งใจ อีกทั้งชี้ให้เห็นถึงความเสี่ยงของการทำธุรกิจลักษณะนี้ในทำนองเดียวกับธุรกิจแบบเดิมทั่วไปที่มุ่งสร้างกำไรสูงสุด ข้อเสนอเหล่านี้ช่วยให้ผู้ที่สนใจทำธุรกิจได้เตรียมตัวที่จะประกอบการ ทั้งนี้เพราะการทำธุรกิจในระบบทุนนิยมยุคใหม่มีพลวัตสูง ผู้ประกอบการจึงควรเตรียมตัวเรียนรู้และปรับตัวให้เหมาะสมและทันเหตุการณ์ตลอดเวลา นอกจากนี้ เขายังได้ให้แนวคิดที่เป็นประโยชน์มากสำหรับผู้ที่จะทำธุรกิจเพื่อสังคมในอนาคต คือ การขยายบริการโครงสร้างปัจจัยพื้นฐาน (Infrastructure) ให้กลุ่มที่ยากจนที่สุดในสังคมได้เข้าถึง และการปรับใช้เทคโนโลยีที่มีอยู่ให้สามารถแก้ปัญหาสังคมและสนองความต้องการของคนจนด้วย ในขณะเดียวกัน เขายังเสนอแนะว่า ให้พยายามสร้างหลักประกันให้คนจนสามารถยกระดับมาเป็นเจ้าของกิจการของธุรกิจลักษณะนี้ โดยอาจจะเป็นในรูปแบบของผู้ถือหุ้นก็ได้

ในบทที่ 5 “Legal and Financial Framework for Social Business” เขาพยายามอธิบายถึงความจำเป็นของการมีกรอบปฏิบัติการทางกฎหมายที่รองรับการทำธุรกิจเพื่อสังคม และสภาพแวดล้อมทางการเงินที่เอื้อต่อการพัฒนาธุรกิจรูปแบบนี้ในระบบเศรษฐกิจทุนนิยม การที่ศาสตราจารย์มุฮัมหมัด ยูนูส เสนอแนวคิดธุรกิจเพื่อสังคมที่ไม่ได้มุ่งกำไรสูงสุด ในขณะเดียวกันก็ไม่ได้ปฏิเสธการสร้างกำไรจากการดำเนินธุรกิจ เพียงแต่ไม่จำเป็นต้องแสวงหากำไรสูงสุดและไม่มีการจัดสรรกำไรไปยังผู้ลงทุนนี้ จึงไม่สอดคล้องกับโครงสร้างทางกฎหมายใดๆที่มีอยู่เดิม แม้ในระยะหลังได้มีการพัฒนากรอบทางกฎหมายและทางการเงินที่แตกต่างจากเดิมบ้างในประเทศที่พัฒนาแล้วอย่างเช่นสหรัฐอเมริกา ทั้งนี้เพื่อรองรับกิจการลักษณะใหม่ๆที่เกิดขึ้น แต่ก็ยังไม่ครอบคลุมธุรกิจเพื่อสังคมตามแนวคิดที่ยูนูสพัฒนาขึ้น เพราะกิจการที่เกิดขึ้นใหม่ในสังคมปัจจุบันไม่ได้มุ่งแก้ปัญหาสังคมอย่างจริงจังเหมือนกับธุรกิจเพื่อสังคม ดังนั้นโครงการธุรกิจเพื่อสังคมแต่ละโครงการที่ได้เริ่มดำเนินการแล้วจึงยังมีสถานะที่ไม่ชัดเจนทางกฎหมาย แต่ต้องดำเนินการหาช่องทางที่เป็นไปได้ภายใต้กรอบทางกฎหมายที่มีอยู่ เขาจึงสรุปปิดท้ายบทนี้ว่า ทั้งรัฐบาลและผู้เชี่ยวชาญด้านกฎหมายยังคงต้องทำงานอีกมากในการพัฒนา

โครงสร้างทางกฎหมายใหม่ที่ออกแบบเฉพาะ เพื่อรองรับการเกิดขึ้นของธุรกิจเพื่อสังคมที่กำลังขยายตัว

บทที่ 7 “Creating Global Structure for Social Business” กล่าวถึงการขยายตัวและพัฒนาการของธุรกิจเพื่อสังคม ทั้งด้านแนวคิดและการนำไปปฏิบัติ โดยมีผู้ให้ความสนใจปรับปรุงแนวคิดนี้แล้วนำไปขยายต่อ ด้วยการเปิดให้มีตำแหน่งใหม่แก่ผู้ทำงานและสร้างหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับเรื่องนี้ขึ้นมาหลายประเทศ เพื่อทำหน้าที่ที่ศึกษาวิจัย จัดฝึกอบรมและเผยแพร่แนวคิดนี้ ในขณะเดียวกัน ก็มีคนอีกกลุ่มหนึ่งมุ่งทำงานในบทบาทของนักปฏิบัติในการสร้างธุรกิจลักษณะนี้ขึ้นในสังคม นอกจากนี้ ศาสตราจารย์มูฮัมหมัด ยูนุส ยังได้อธิบายถึงองค์การที่สำคัญมากบางองค์การที่ได้มีการพัฒนาขึ้นมา เพื่อกระตุ้นให้มีการทดลองและส่งเสริมการพัฒนาธุรกิจเพื่อสังคมอย่างกว้างขวาง ได้แก่ The Yunus Centre, The Grameen Creative Lab, Social Investment Funds และศูนย์ศึกษาและพัฒนาธุรกิจเพื่อสังคมในมหาวิทยาลัยต่างๆ ซึ่งได้มีการเริ่มดำเนินการแล้ว และยังมีตลาดหลักทรัพย์ทางสังคม (Social Stock Market) ที่คาดว่าจะเป็นการก้าวต่อไปของการพัฒนา แม้้องค์การเหล่านี้ถูกออกแบบและดำเนินบทบาทแตกต่างกัน แต่ก็เกี่ยวเนื่องกันในการพัฒนาธุรกิจเพื่อสังคม จึงเปรียบเทียบเป็นโครงสร้างพื้นฐานทางธุรกิจเพื่อสังคม (Infrastructure for Social Business) โดยมี The Yunus Centre ซึ่งตั้งอยู่ในกรุง Dhaka ประเทศบังกลาเทศ เป็นศูนย์กลางในการให้บริการข้อมูลและทรัพยากรต่างๆที่เกี่ยวข้อง อีกทั้งยังทำหน้าที่ติดตามประเมินผลธุรกิจเพื่อสังคมลักษณะต่างๆ ภายใต้อาณาเขต Grameen รวมถึงการจัดให้มีการจัดประชุมวิชาการ และการฝึกอบรมที่เกี่ยวข้องแก่ผู้สนใจ เพื่อให้ความรู้และแลกเปลี่ยนความคิดที่ส่งเสริมให้เกิดแนวทางใหม่ๆ ให้ธุรกิจเพื่อสังคมสามารถพัฒนาได้อย่างต่อเนื่อง

บทที่ 8 “Glimpses of Tomorrow” หรือ “บางเสี้ยวของวันพรุ่งนี้” เป็นบทที่ศาสตราจารย์มูฮัมหมัด ยูนุส พยายามชี้ให้เห็นว่าการพัฒนาธุรกิจเพื่อสังคมที่เป็นอยู่ตอนนี้ แม้เกิดขึ้นหลายลักษณะแล้วก็ตาม แต่ก็ยังน้อยอยู่ โอกาสที่ธุรกิจประเภทนี้จะพัฒนาและขยายต่อ ยังมีอีกมากในอนาคต จะเห็นได้จากการที่ได้มีการคิดค้นและริเริ่มธุรกิจเพื่อสังคมลักษณะใหม่ๆ กระจายไปในหลายประเทศ โดยเขาได้นำเสนอส่วนหนึ่งของการคิดค้นและริเริ่มที่ถือว่าน่าสนใจและน่าตื่นเต้นมากมาเป็นตัวอย่าง เริ่มจาก The BASF Grameen ซึ่งเป็นโครงการที่มุ่งนำเทคโนโลยีก้าวหน้ามาแก้ปัญหาสังคม โดยทำร่วมกับบริษัทยักษ์ใหญ่ด้านเทคโนโลยีเคมีของเยอรมนี ชื่อ BASF ซึ่งได้ริเริ่มแล้ว 2 โครงการด้วยกัน โครงการที่ 1 เป็นโครงการผลิตและจำหน่ายมุ้งกันยุงที่มียากันยุงประกอบอยู่ในตัว เพื่อป้องกันปัญหาโรคระบาดที่มียุงเป็นพาหะซึ่งยังเป็นปัญหามากสำหรับคนจนในบังกลาเทศ โครงการที่ 2 โครงการผลิตและจำหน่ายเครื่องต้มชนิดของที่ประกอบด้วยสารอาหารที่มีคุณค่า เพื่อลดปัญหาการขาดสารอาหารในเด็ก นอกจากนี้เขายังได้อธิบายถึงโครงการอื่นๆ อีก ได้แก่ Grameen Intel Projects ที่ร่วมกับ

บริษัท Intel เพื่อพัฒนาการบริการด้านการดูแลสุขภาพแม่และเด็ก ด้วยเทคโนโลยีสารสนเทศ ซึ่งปัจจุบันได้ริเริ่มทำเป็นโครงการนำร่องแล้ว อีกทั้งยังอธิบายถึงโครงการที่เกี่ยวข้องกับการป้องกันและแก้ปัญหาสุขภาพอีกหลายโครงการ ที่เน้นการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย ด้วยความร่วมมือกับบริษัทที่ผลิตและให้บริการด้านสุขภาพชื่อดังระดับโลกหลายบริษัท เช่น Pfizer และ GE Healthcare เป็นต้น

ในขณะที่เดียวกัน เขายังได้จำแนกธุรกิจเพื่อสังคมออกเป็น 2 ประเภท คือ Type I เป็นธุรกิจที่มีนายทุนเป็นเจ้าของ ตั้งขึ้นมุ่งอุทิศเพื่อมุ่งแก้ปัญหาใดปัญหาหนึ่งของสังคม ดำเนินกิจการโดยไม่ขาดทุน และไม่มีกำไรจัดสรรผลกำไรแก่ผู้ลงทุน แต่นำผลกำไรไปขยายหรือปรับปรุงกิจการให้ดีขึ้น ธุรกิจเพื่อสังคมประเภทนี้มีตัวอย่างมากมายที่เป็นกิจการความร่วมมือกับบริษัทใหญ่ๆระดับโลก ดังที่กล่าวมาแล้ว ส่วน Type II เป็นธุรกิจที่มุ่งสร้างกำไรและมีคนจนเป็นเจ้าของ ซึ่งอาจจะเป็นผู้ประกอบกิจการโดยตรง หรือร่วมลงทุนผ่านกองทุนที่มีเป้าหมายเพื่อแก้ปัญหาสังคมตามที่ระบุไว้ ธุรกิจเพื่อสังคมประเภทนี้ที่ดำเนินการแล้วในปัจจุบันมีเพียงธุรกิจเดียว คือ Grameen Bank ซึ่งเปิดโอกาสให้คนจนร่วมลงทุนผ่านกองทุนที่บริหารในรูปแบบของคณะกรรมการ อย่างไรก็ตาม จะมีธุรกิจประเภทนี้อีกธุรกิจหนึ่งที่กำลังพัฒนาขึ้นมา เป็นธุรกิจด้านสิ่งทอชื่อ Otto Grameen ซึ่งจะทำในลักษณะที่มีกองทุนเป็นเจ้าของเช่นเดียวกับ Grameen Bank เพื่อให้ประโยชน์แก่คนจน ทั้งที่เป็นคนงานของบริษัท ครอบครัวของคนงาน และสมาชิกในชุมชนที่บริษัทตั้งอยู่ ความสำเร็จของบริษัทนี้น่าจะเป็นตัวแบบสำหรับการประกอบการอื่นๆที่มีลักษณะเดียวกันในอนาคต นอกจากนี้ ยังมีโครงการผลิตรองเท้าด้วยความร่วมมือกับบริษัท Adidas เพื่อจำหน่ายให้แก่เด็กและเยาวชนในราคาที่เหมาะสม อันจะช่วยยกระดับสุขภาพของเด็กเหล่านี้ด้วย โครงการให้บริการจัดหางาน เพื่อลดปัญหาการถูกเอารัดเอาเปรียบของคนจนในการหางาน ด้วยการทำหน้าที่เป็นคนกลางจัดหาแรงงานป้อนบริษัทใหญ่ๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ พร้อมกับเจรจาให้คนงานได้รับประโยชน์ที่เหมาะสม และมีการจัดอบรมเพื่อพัฒนาฝีมือแรงงาน ส่วนสุดท้ายของบทนี้กล่าวถึงความพยายามใช้ธุรกิจเพื่อสังคมเพื่อกระตุ้นให้เศรษฐกิจในพื้นที่ยากจนในภูมิภาคอื่นๆของโลก ให้ขับเคลื่อนก้าวหน้าอย่างมีพลัง ด้วยการระดมทรัพยากรจากภาคส่วนต่างๆ ทั้งภาครัฐ องค์กรพัฒนาเอกชน บริษัทเอกชน และภาคประชาชน มาจัดทำโครงการที่มุ่งขจัดความยากจน โดยใช้แนวคิดธุรกิจเพื่อสังคมเป็นฐาน ซึ่งได้เริ่มขับเคลื่อนแล้วในประเทศโคลัมเบีย ในขณะที่เดียวกันกำลังเตรียมการที่จะริเริ่มโครงการลักษณะนี้ในประเทศแอลเบเนีย ตามด้วยประเทศเฮติ นับเป็นความพยายามที่ท้าทายยิ่ง หากประสบผลสำเร็จ ก็จะเป็นการพิสูจน์ว่าธุรกิจเพื่อสังคมสามารถใช้เป็นเครื่องมือสำคัญทางนโยบายในการกระตุ้นให้การพัฒนาเศรษฐกิจที่เอื้อประโยชน์แก่คนจนนี้ก้าวไปข้างหน้าได้ทั่วโลก

บทที่ 9 ศาสตราจารย์มุฮัมหมัด ยูนุส ตั้งชื่อว่า “The End of Poverty” เป็นบทสรุปที่เขาพยายามสื่อให้เห็นความจำเป็นที่จะต้องมิจธุรกิจเพื่อสังคมดำเนินควบคู่กับธุรกิจที่มุ่ง

แสวงหากำไรภายใต้ระบอบทุนนิยม อันเนื่องมาจากความล้มเหลวของระบอบทุนนิยมในการกระจายผลการพัฒนาไปยังกลุ่มคนยากจนและในการรับผิดชอบต่อสังคม เพราะไม่ได้ให้ความสำคัญอย่างจริงจังกับคนจนและปัญหาความยากจน อีกทั้งในระยะหลัง มีปัญหาวิกฤตต่างๆเกิดขึ้นมากมายเชื่อมโยงกับการดำเนินการพัฒนาตามแนวทางกระแสหลัก และได้ส่งผลกระทบต่อกับคนทุกกลุ่ม แต่มาตรการการช่วยเหลือเพื่อแก้ปัญหาเหล่านี้มักจะมุ่งฟื้นฟูภาคเศรษฐกิจอุตสาหกรรมที่มีนายทุนเป็นผู้ได้ประโยชน์ กลุ่มคนจนซึ่งได้รับผลกระทบหนักที่สุดกลับไม่ได้รับความช่วยเหลือ อย่างไรก็ตาม ท่ามกลางภาวะวิกฤตดังกล่าว โอกาสที่จะคิดออกแบบระบบเศรษฐกิจและการเงินใหม่ๆก็เกิดขึ้นเพื่อสร้างการเปลี่ยนแปลงที่ช่วยป้องกันไม่ให้วิกฤตลักษณะเดียวกันเกิดขึ้นอีกซ้ำแล้วซ้ำเล่า และธุรกิจเพื่อสังคมน่าจะเป็นส่วนประกอบสำคัญของการเปลี่ยนแปลงนี้ ทั้งนี้เพราะธุรกิจเพื่อสังคมสามารถสร้างและพัฒนาขึ้นมาให้เป็นส่วนหนึ่งของระบบเศรษฐกิจทุนนิยมที่ “ไม่สมบูรณ์” นี้ ความพยายามพัฒนาธุรกิจเพื่อสังคมน่าจะช่วยสร้างความตระหนักถึงสาเหตุของปัญหา และมีบทบาทสำคัญในการแก้ปัญหาวิกฤตต่างๆ อีกทั้งยังจะช่วยให้เกิดกลไกทางสถาบันสำหรับแก้ปัญหาความยากจนและปัญหาอื่นๆที่เชื่อมโยงกัน อันจะช่วยเสริมสร้างความสมดุลทางสังคมให้เกิดขึ้นด้วย เขาเชื่อว่าธุรกิจเพื่อสังคมมีศักยภาพที่จะพลิกความเหลื่อมล้ำได้ อีกทั้งยังสามารถแปรเปลี่ยนสังคมอย่างรวดเร็ว เนื่องจากมีการนำเทคโนโลยีที่ทรงพลังซึ่งมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องมาประยุกต์ใช้ในการปรับปรุงเงื่อนไขที่เป็นอุปสรรคสำหรับคนจนที่จะพัฒนาตนเองและการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม อีกทั้งยังช่วยลดปล่อยและจัดการนำ “พลังที่สร้างสรรค์” ให้เกิดประโยชน์ ซึ่งสอดคล้องกับความรู้สึกและปรารถนาของคนรุ่นใหม่ เขากล่าวปิดท้ายบทนี้ด้วยการชี้ให้เห็นว่าธุรกิจเพื่อสังคมเป็นประตูสู่โลกใหม่ (A Door to a New World) ที่จะนำทางให้คนที่ฝันอยากเห็นโลกในอนาคตปลอดคนจน และไม่มีปัญหาสังคมอื่นๆที่ไม่พึงปรารถนา เข้าไปร่วมปฏิบัติการอย่างแข็งขันในการ “ทำฝันให้เป็นจริง” ด้วยการร่วมในการเดินทางเพื่อแปรเปลี่ยนสังคม ผ่านธุรกิจเพื่อสังคมด้วยกันกับเขาและคนอื่นๆทั่วโลกที่ได้ริเริ่มภารกิจนี้แล้ว

หนังสือเล่มนี้ได้อธิบายถึงธุรกิจเพื่อสังคมในฐานะที่เป็นธุรกิจรูปแบบใหม่ที่วัตถุประสงค์หลัก คือ เพื่อสร้างความแตกต่างในการต่อสู้กับปัญหาสังคมที่หลากหลาย และธุรกิจแบบเดิมๆ ภายใต้ระบอบทุนนิยมไม่สามารถทำได้อย่างบริสุทธิ์ใจ คำอธิบายครอบคลุมทั้งแนวคิดของธุรกิจรูปแบบนี้และการนำแนวคิดไปปฏิบัติในรูปของโครงการที่มุ่งแก้ปัญหาสังคมที่สำคัญ จุดเด่นของหนังสืออยู่ที่ผู้เขียนพยายามอธิบายพัฒนาการแนวคิดตั้งแต่เริ่มก่อตัวจนถึงการพัฒนาและแพร่กระจายไปยังสังคมอื่นๆ ซึ่งผู้เขียนมีประสบการณ์ตรงจากการเป็นผู้ให้กำเนิดแนวคิดนี้ หลังจากได้ทดลองแก้ปัญหาความยากจนที่ตนเองพบในชุมชนใกล้มหาวิทยาลัยที่ตนทำงาน แล้วได้พยายามหาทางออกในการแก้ปัญหาให้ตรงจุด ส่งเสริมให้คนจนสามารถพัฒนาตนเองให้ช่วยเหลือตนเองได้ในระยะยาว อีกทั้งโครงการพัฒนาที่มุ่งช่วยเหลือคนเหล่านี้ก็สามารถยืนอยู่ได้ด้วยตนเอง รวมทั้งมีความยั่งยืนด้วย

เนื้อหาส่วนมากของหนังสือเล่มนี้ เป็นการอธิบายถึงโครงการต่างๆที่พัฒนาขึ้นมา ภายใต้ตราของ Grameen โดยที่โครงการเหล่านี้เริ่มต้นไม่พร้อมกัน อีกทั้งรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้าและบริการที่จัดมีความแตกต่างกัน ทำให้เห็นภาพที่หลากหลาย เข้าใจได้ง่าย เพราะเป็นการเล่าจากประสบการณ์ตรงของผู้เขียน ในขณะที่เดียวกัน ยังแสดงให้เห็นพัฒนาการของแนวคิดนี้ ที่เป็นผลจากการเรียนรู้และปรับตัว หลังจากได้ผ่านการทดลองปฏิบัติ ทั้งนี้เพื่อความเหมาะสม กับบริบททางสังคมของบุคคลเป้าหมายที่แต่ละโครงการไปเกี่ยวข้อง นอกจากนี้ พัฒนาการของ ธุรกิจเพื่อสังคมยังเกิดจากการเข้ามาของผู้สนใจประกอบการ หรือร่วมสนับสนุนโครงการแนวนี โดยพยายามเชื่อมโยงกับความรู้ความชำนาญที่มีอยู่แล้ว จึงเกิดการขยายของธุรกิจลักษณะนี้ที่มีความหลากหลายมากขึ้นในประเด็นปัญหาที่เกี่ยวข้อง และมีวิธีการและเครื่องมือที่ใช้ที่หลากหลายขึ้นด้วย โดยเฉพาะโครงการที่เกิดขึ้นภายหลัง มีความพยายามนำเอาเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ในการแก้ปัญหาสังคมให้ครอบคลุมและทันสมัยมากขึ้น อันสะท้อนให้เห็นความเป็นไปได้ในทางปฏิบัติ แม้จะมีอุปสรรคอยู่พอสมควรที่ต้องเรียนรู้จากการทดลองปฏิบัติ และมีการปรับเปลี่ยนแผนและวิธีการดำเนินการในระหว่างทาง ความสำเร็จของแนวคิดนี้ได้รับการพิสูจน์จากความสำเร็จของโครงการที่ริเริ่มในช่วงแรกๆ เช่น Grameen Bank, Grameen Danone และ Grameen Veolia Water ซึ่ง 2 โครงการหลัง ได้รับความร่วมมือจากบริษัทใหญ่ระดับโลกมาร่วมลงทุนและดำเนินการ เนื่องจากเห็นความสำคัญและความเป็นไปได้ของ ธุรกิจแนวนีในการแก้ไขหรือบรรเทาปัญหาสังคม ที่ไม่เคยหมดไปในโลกที่พัฒนาโดยมีระบอบทุนนิยมชี้้นำให้เศรษฐกิจเติบโตอย่างต่อเนื่อง แต่มีปัญหาสังคมเกิดขึ้นคู่ขนานโดยไม่ได้รับการแก้ไขอย่างตรงจุดและต่อเนื่อง การที่ของธุรกิจเพื่อสังคมมีการพัฒนาโดยมีรูปแบบการดำเนินการและกิจกรรมที่หลากหลายขึ้น อีกทั้งได้รับความสนใจนำไปทดลองปฏิบัติในประเทศอื่นๆ ทำให้สามารถขยายงานไปต่อสู้อกับปัญหาอย่างครอบคลุมมากขึ้น ทั้งในด้านชนิดของปัญหาและกลุ่มคน ยิ่งเป็นการยืนยันพิสูจน์ถึงความเป็นไปได้ของธุรกิจแนวนีเป็นแนวทางการพัฒนาที่สำคัญมากแนวทางหนึ่งในอนาคตที่สามารถปรับให้ดำเนินการได้อย่างมีพลวัตภายใต้ระบอบทุนนิยม ซึ่งศาสตราจารย์มูฮัมหมัด ยูนุส มั่นใจ อีกทั้งยังพยายามเชิญชวนให้ผู้ที่สนใจทั้งรัฐบาล นายทุนที่มีจิตสาธารณะ องค์กรพัฒนาเอกชน รวมทั้งภาคประชาชนลองไตร่ตรอง และพยายามนำแนวคิดไปใช้ทั้งในเชิงนโยบาย และในการปฏิบัติ

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากผู้เขียนเป็นผู้ที่อยู่เบื้องหลังของการคิดค้นและร่วมพัฒนาแนวคิดนี้ จนเรียกได้ว่าเป็น “บิดาของแนวคิดธุรกิจเพื่อสังคม” แนวทางในการนำเสนอของหนังสือเล่มนี้ จึงมีลักษณะโน้มเอียงไปทางการเผยแพร่แนวคิด และเชิญชวนให้ผู้ที่เกี่ยวข้องกับ การพัฒนาเพื่อมุ่งแก้ปัญหาความยากจน มาเป็น “แนวร่วมเชิงอุดมการณ์” ในการขับเคลื่อนแนวคิดนี้ให้เป็นแนวคิดสำคัญที่สามารถเข้าไปอยู่แนวหน้าของแวดวงของการพัฒนาในอนาคต ทั้งนี้สามารถเห็นได้จากรูปแบบการนำเสนอที่เน้นอธิบายข้อดีและผลสำเร็จที่ผ่านมาและโอกาสของการขยายแนวคิดให้ครอบคลุมชนิดของธุรกิจหลากหลายขึ้น รวมถึงขยายผลไปยังพื้นที่

ต่างๆ กว้างขึ้นในหลายบท จนบางครั้งเป็นการอธิบายซ้ำของกรณีเดียวกัน แม้จะมีการกล่าวถึงอุปสรรคบ้าง แต่ก็ไม่ได้อธิบายให้เห็นวิธีการแก้ไขให้เป็นที่เข้าใจอย่างเพียงพอ และไม่ได้มีการนำเสนอในลักษณะของการวิพากษ์ หรือหยิบยกเอากรณีของแนวคิดอื่นๆ ที่คล้ายคลึงกันมาเทียบและอ้างอิง ให้มีความเข้มข้นทางวิชาการเหมือนหนังสือวิชาการทั่วไปจำนวนมากที่นักวิชาการส่วนใหญ่คุ้นเคยกัน

กระนั้นก็ตาม คุณค่าของหนังสือนี้มีสูงมาก ในด้านการจุดประกายให้ผู้สนใจได้คิด และทำความเข้าใจถึงเหตุผล ตลอดจนอยากมีส่วนร่วมในการดำเนินธุรกิจแนวนี้ ลักษณะการนำเสนอที่มีการหยิบยกกรณีของโครงการต่างที่ได้ดำเนินการแล้ว มาเล่าอย่างเป็นขั้นเป็นตอนทีละเอียดพอสมควร ทำให้เป็นเสมือนคู่มือสำหรับนำไปริเริ่มพัฒนาธุรกิจแนวนี้ไปในตัว ในภาพรวม จัดได้ว่าเป็นหนังสือที่เขียนดีมาก แนวคิดและตัวอย่างที่นำเสนอมีประโยชน์ในการปรับใช้ได้ ทั้งในประเทศที่พัฒนาแล้วและประเทศกำลังพัฒนา เพราะปัญหาสังคมที่เชื่อมโยงกับความยากจนพบเห็นได้ทุกพื้นที่

เอกสารอ้างอิง

- Bebbington, A. (1999). Capitals and Capabilities: A Framework for Analyzing Peasant Viability, Rural Livelihoods and Poverty. *World Development*, 27 (12), 2021-2044.
- Layte, R. & Whelan, C. (2003). Moving In and Out of Poverty. *European Societies*, 5(2), 167-191.
- Sen, B. & Hulme, D. eds. (2004). *Chronic Poverty in Bangladesh: Tales of Ascent, Descent, Marginality and Persistence*. Dhaka: Bangladesh Institute of Development Studies.
- Yunus, M. (2009). *Creating a World Without Poverty: Social Business and the Future of Capitalism*. New York: Public Affairs.