



รายงานฉบับสมบูรณ์

โครงการวิจัย

แนวทางการพัฒนาเครือข่ายกลุ่ม / องค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตรัง

โดย

นายสมเกียรติ ฉายโชน และคณะ

เสนอ

สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย

บทคัดย่อ

การศึกษาเรื่องแนวทางการพัฒนาเครือข่ายกลุ่มองค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตรัง วัตถุประสงค์ของการวิจัย เพื่อศึกษารูปแบบ กระบวนการจัดทำเครือข่ายกลุ่มองค์กรประชาชน และการบริหารจัดการเครือข่ายให้เกิดความเข้มแข็งและยั่งยืน วิธีการศึกษาใช้วิธีการจัดประชุม เวทีชาวบ้าน แบบ A.I.C. (Appreciation Influence Control) โดยมีนักวิจัยทั้งหมด 14 คน และเจ้าหน้าที่เก็บข้อมูล 10 คน การจัดประชุมมีตั้งแต่กลุ่มในระดับหมู่บ้าน ตำบล อำเภอ และระดับจังหวัด การวิจัยเป็นการวิจัยแบบมีส่วนร่วม (Participatory Action Research) ตัวอย่างที่ใช้ศึกษา ได้แก่ กลุ่มสหกรณ์ และกลุ่มที่ไม่ได้จดทะเบียนเป็นสหกรณ์ แต่มีลักษณะการรวมกลุ่มเหมือนสหกรณ์ ได้แก่ กลุ่momothรัพย์ กองทุนหมู่บ้าน กลุ่มสตรีสหกรณ์ กลุ่มส่งเสริมอาชีพ กลุ่มอนุรักษ์ กลุ่มท่องเที่ยว รวมทั้งสิ้น 1,142 กลุ่ม

ผลการวิจัย สรุปได้ดังนี้

1. ลักษณะกลุ่มแบ่งเป็น กลุ่มธุรกิจ และกลุ่มที่ไม่เน้นธุรกิจ รวม 7 กลุ่มกิจกรรม ดังนี้ กลุ่มธุรกิจ 1) กลุ่มധารา 2) กลุ่มข้าวสาร เป็นสหกรณ์ทั้งหมด 3) กลุ่มการเงิน เป็นกลุ่มสหกรณ์ และกลุ่มขององค์กรประชาชน 4) กลุ่มหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) กลุ่มที่ไม่เน้นธุรกิจ ได้แก่ 5) กลุ่มท่องเที่ยว 6) กลุ่มร้านลอยฟ้า 7) กลุ่มอนุรักษ์

2. การสร้างเครือข่าย เครือข่ายที่มีความเป็นไปได้ คือ ต้องเป็นเครือข่ายที่ผู้นำหรือสมาชิกในกลุ่มมีปัญหาเดียวกัน และอยากจะมาพบกัน เพื่อแก้ไขปัญหาดังกล่าวด้วยกัน จึงได้ เครือข่าย รวม 7 เครือข่าย คือ เครือข่ายധารา เครือข่ายการเงิน เครือข่ายข้าวสาร เครือข่าย OTOP เครือข่ายการท่องเที่ยว เครือข่ายร้านลอยฟ้า และเครือข่ายอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ

3. วิธีสร้างเครือข่าย กลุ่มคัดเลือกผู้นำที่ประสงค์จะเล่าเรื่องประสบการณ์ของตนเอง เป็นผู้แทนรวมกันจัดเวทีเสวนา เล่าเรื่องความเป็นมาแต่ในอดีตก่อนการรวมกลุ่ม แนวคิดที่รวมเป็นกลุ่ม ปัญหา วิธีปฏิบัติในการแก้ไขปัญหา วิธีการจูงใจให้สมาชิกในกลุ่มมารวมกัน เพื่อกระทำการในสิ่งที่กลุ่มต้องการ การตั้งความหวังในอนาคต การกำหนดบทบาทภาครัฐที่จะให้เข้ามาเกื้อ＼กูลช่วยเหลือกลุ่ม และการสร้างกลุ่มให้ใหญ่ขึ้นกระจายทั่วจังหวัด แนวทางที่จะทำให้กลุ่มดำเนินงานไปได้ตลอด

4. เครือข่ายที่ยั่งยืน มีลักษณะดังนี้

- 4.1 ผู้นำเสียงสัล สมาชิกเกิดจิตสำนึกในการพึ่งตนเอง ใช้กิจกรรมในกลุ่มเป็นตัวเชื่อมในการพบปะแลกเปลี่ยนเรียนรู้ เช่น เครือข่ายധารา ผู้นำที่มาประชุมกันก็เพื่อจะรวมกันผลิต แปรรูป และขยายยางให้ได้ราคาสูง เครือข่ายการเงินก็พยายามระดมเงินรายได้ในกลุ่ม นำมาฝากไว้กับสหกรณ์ระดับอำเภอ และสหกรณ์ระดับอำเภอนำไปฝากไว้กับชุมชนสหกรณ์ จังหวัด เครือข่าย OTOP ผู้นำร่วมกันพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพ และรวมกันไปขาย เครือข่าย ข้าวสารและร้านลอยฟ้ารวมกันเพื่อชื่อสินค้า จะได้ลดค่าใช้จ่าย และสมาชิกเกิดการออม เครือข่ายท่องเที่ยว รวมตัวเพื่อบริหารจัดการ จัดระบบและผังหาดปากเมง และแหล่งท่องเที่ยว

ใกล้เคียงให้มีความเป็นระเบียบเรียบร้อย รักษาสภาพแวดล้อม กลุ่มอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ รวมกันเพื่ออนุรักษ์ทะเล ป่าชายเลน ป่าต้นน้ำ และแม่น้ำตรัง

4.2 ผู้นำเครือข่ายทั้ง 7 เครือข่าย 互相สนับสนุน ประชุมเกิดการเรียนรู้กันและกัน สมาชิกในกลุ่มเกิดทักษะในการแก้ปัญหา เมื่อได้เห็นการพัฒนาของเครือข่ายอื่น ๆ

4.3 เครือข่ายกิจกรรมทั้ง 7 เครือข่าย เกิดขบวนการบริหารการจัดการเมื่อมี ส่วนร่วมในการแลกเปลี่ยนข่าวสาร การแบ่งปะรำโดยน้ำใจ กรรมร่วมกัน และกิจกรรมมี ความต่อเนื่องตลอดจนสร้างสมาชิกรุ่นหลังค่อยรับช่วงการเป็นผู้นำเพื่อสืบทอดแทนคนเก่า

4.4 เครือข่ายระดับจังหวัดที่ใหญ่กว่า กำหนดบทบาทและประสานกิจกรรมกับ เครือข่ายอำเภอ หรือกลุ่มในระดับตำบล หมู่บ้าน เช่น การผลิตยาง การหาตลาด OTOP การ กำหนดแผนอนุรักษ์และป้องกันอุบัติภัย การจัดการปัญหาชายหาด การระดมเงินออมทรัพย์ และการรวมกันไปซื้อสิ้นค้า

4.5 การช่วยเหลือจากหน่วยงานของรัฐ ทั้งสหกรณ์จังหวัด พัฒนากรจังหวัด อุตสาหกรรม และมหาดไทย ส่งเสริม สนับสนุนให้มีการจัดเติมที่ชาวบ้านให้ผู้นำ互相สนับสนุน ช่วยหา ตลาด OTOP การวางแผนการท่องเที่ยว การดูแลการเงินในกลุ่ม ให้กลุ่มมีความมั่นคง เช่น เช้า ไปตรวจสอบชุมชนสหกรณ์ เพื่อให้สมาชิกที่นำเงินมาฝากเกิดความมั่นใจ

4.6 มีที่ปรึกษาใกล้ชิดในพื้นที่ ได้แก่ ผู้จัดการสหกรณ์การเกษตร ข้าราชการใน จังหวัด และฝ่ายประสานงานที่เป็นผู้นำในพื้นที่ช่วยดูแลให้คำปรึกษาเกี่ยวกับปัญหาต่าง ๆ ที่ เครือข่ายแก้ไขไม่ได้

5. ผลการวิจัยเกิดเครือข่ายกิจกรรม 7 เครือข่าย ในพื้นที่จังหวัดตรัง คือ ยางพารา การเงิน ข้าวสาร OTOP ท่องเที่ยว ร้านลอยฟ้า และกลุ่มอนุรักษ์ เครือข่ายทั้ง 7 กำลัง ประสานงานเพื่อตึง กิจกรรมอื่น ๆ ให้เป็นเครือข่าย ทั้งจังหวัดอีกต่อไป ได้แก่ กิจกรรมการเลี้ยง กุ้ง ป่าล้ม ผู้เลี้ยงสัตว์

6. ข้อเสนอแนะ การสร้างเครือข่ายของกลุ่มต่าง ๆ ภาคราชการหรือหน่วยงานสนับสนุน อื่น ต้องให้ความสำคัญและกระตุ้นให้ผู้นำกลุ่มหลาย ๆ กลุ่มได้มีโอกาส พบรปภ พดคุย แลกเปลี่ยนความคิดเห็นกันให้มาก และมีความต่อเนื่องเพื่อเสริมสร้างความเข้มแข็งของกลุ่ม และพัฒนาการเชื่อมโยงเครือข่าย และให้เกิดพันธมิตรระหว่างกลุ่มต่าง ๆ โดยจัดสนับสนุน งบประมาณเป็นค่าเบี้ยประชุม หรืออาหารเครื่องดื่ม และรวมถึงสถานที่ที่สามารถอำนวยความสะดวก สะดวกในการประชุม ต้องมีกลุ่มหลาย ๆ กลุ่ม สาขาอาชีพ มีผู้นำสนใจเรื่องการรวมคน มี สมาชิกกลุ่มที่ทำกิจกรรมเหมือนกันหรือมีความต้องการเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์เดียวกัน ประกอบ กับมีที่ปรึกษา หรือพี่เลี้ยงอาสาสมัครในพื้นที่ ทำหน้าที่วิเคราะห์ปัญหา ให้คำปรึกษาร่วมกับ ผู้นำและวางแผนสู่อนาคต

มีการจัดประชุมพบปะแลกเปลี่ยนปัญหากันและกัน เกี่ยวกับวิธีแก้ปัญหาของแต่ละกลุ่ม การจัดกิจกรรมที่เกิดขึ้นแต่ละครั้ง ต้องแบ่งปะรำที่เกิดขึ้นอย่างเท่าเทียม จึงจะทำให้กลุ่ม อื่น ๆ สมัครใจมาเข้าร่วมเป็นเครือข่าย

จุดอ่อนของเครือข่าย คือ ในกลุ่มย่อยระดับหมู่บ้านที่อยู่ต่อเนื่องกัน เช่น กลุ่momทรัพย์ กองทุนหมู่บ้าน กลุ่มสหกรณ์ กลุ่มสตรี ผู้นำไม่เสียสละ ขาดการติดต่อกัน ว่างเว้นการประชุม เป็นระยะเวลานาน

การแก้ไขจึงต้องส่งเสริมผู้นำที่เสียสละ และสนับสนุนให้เกิดการจัดประชุมในกลุ่มย่อย ให้ต่อเนื่องมากขึ้น

7. ในช่วงต่อไปหลังจากทีมวิจัยจาก สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สวว.) ถอนตัว ออกไปแล้วเครือข่ายทั้ง 7 กิจกรรมได้ประชุมกำหนดการสัมมนาอย่างน้อยปีละ 1 ครั้งโดยใช้ งบประมาณของเครือข่าย และให้เครือข่ายรายงานพาราเป็นเครือข่ายนำ ส่วนราชการคือสำนักงาน สหกรณ์และพัฒนาชุมชน เป็นแกนกลางสำคัญในการให้การสนับสนุน และกรมส่งเสริมสหกรณ์ จะจัดฝึกวิชาการเพื่อเลี้ยง ของสหกรณ์การเกษตรระดับอำเภอ ให้เป็นทั้งนักวิจัยและที่ปรึกษากลุ่ม สหกรณ์ภาคประชาชน สำหรับกลุ่มอนุรักษ์และกลุ่มท่องเที่ยวต้องมีการทำการท่องเที่ยว จังหวัดตรัง จัดงานตลอดปีลักษณะงานท่องเที่ยวคล้ายกับงาน Full Moon Party ของเกาะพังงัน จังหวัดสุราษฎร์ธานี ร่วมกับสำนักส่งเสริมการท่องเที่ยวจังหวัดตรัง

ABSTRACT

The study titled The Development of People Network in Trang Province has the objective to study the pattern and the process of networking people groups as well as the management to achieve the strengthened and sustainable network. The research team comprising 14 researchers and 10 information collectors accesses the source by the appreciation influence control or AIC. The AIC ranges from villages, sub-districts, districts, and provinces. The participatory action is applied to this study with the sample groups: cooperatives and other groups. The latter comprising 1,142 groups namely saving, village fund, cooperative women, vocational promotion, conservative, and tourism, are not yet registered as cooperatives despite its cooperative-alike formation.

The result concludes as follows:

1. All groups vary in activities to separate as business and non-business 7 networks : business such as 1) para rubber 2) rice ,s group by cooperatives 3) centralize monetary 4) one tambon, one product (OTOP) and non-business such as 5) tourism business 6) RAN LOUY FA (purchasing goods group) 7) conservative.(natural) The rice groups are formed as cooperatives while the monetary are done both as cooperatives and people groups.

2. The networks in term of 7 groups as mentioned in (1) are possible because of the gathering of those having the same difficulties and regarding the network helpful to eradicate those obstacles.

3. Means of networking start with selecting a representative from each group to share information with others as follows: group background, concept of formation, obstacles, how to solve them, how to provide incentives for formation, setup of goals, scope of government roles to contribute the groups, extension of networks, and guidelines on sustainable management.

4. Sustainable network should have:

4.1 The devoted leaders and self-reliance-aware members are very important to create the sustainable network. Furthermore, it should have the good activities that could link them to share knowledge. For example, the para rubber network

links its members to cooperate to produce, process and create bargaining power to have good price. This network tries to gather money from members and deposits with the cooperative in district level and that will redeposit with the cooperative in province level. Another efficient network is OTOP. Its leaders cooperate to develop products to reach the required standard, and then to sell. The rice network and the sky restaurant network join together to sell materials in the hope of less cost and more saving. The tourism network aims to strengthen its management, especially of Pak Meng Beach and nearby beaches that should be ordered and cleaned up. The conservative network aims to preserve the environments of ป่าชายเลน ป่าต้นน้ำ and Trang River.

4.2 There are many chances for 7 leaders and their members to get together and discuss what they are confronting and how they get through. This helps them learn and adopt others' methods.

4.3 It has the management process in 7 networks from sharing information and interests, and continual activities that support the next generation to replace the former one.

4.4 The upstream networks in province level can limit the role of downstream ones in district, sub-district or village level, while at the same time they have to work together. For example, the OTOP network from the upstream to downstream cooperate in production, marketing, planning to preserve the environment and protect all accident cases, cleaning up the beaches, collecting the savings and purchasing the necessary needs.

4.5 The assistance from the government reach to all groups through the Provincial Cooperative Officer, Provincial Development Officers, and officers from Industry Ministry, Interior Ministry. They encourage the stages for villagers to get together and contribute in other forms such as seeking markets for OTOP products and tourism planning. Additionally, these officers try to make member financially secure by supervising the internal financial management.

4.6 Apart from the officers mentioned above, there is another assistance from managers of agricultural cooperatives, government officers in province, and field coordinators who work closely with villagers to handle the unsolved problems.

5. From this research relevant to 7 networks as mentioned earlier in Trang Province, it is expected to extend this networking to other activities such as network of shrimp and palm raisers.

6. The recommendation made to this study will focus on the roles of government sector and other supporting agencies. They should realize the need of networking and stimulate the leaders and members to get together to discuss and share their own experiences. Still, they should create activities that continue the strengthened relationship and networks. They should accommodate the meeting room and support some expenses for the meeting costs such as allowances and beverages. Every stage should be open for all various vocational groups. As for the groups, they should have the energetic leaders and determined members who have the same direction to achieve the goal. Additionally, they have also the volunteers who identify the problems, give them the useful advice and work closely with leaders for future plans.

Each meeting should push members to share the efficient solving methods. All interests occurred during the talk should be equally and fairly managed so as to attract other groups to join voluntarily.

The weak point of networks is subgroups in village level such as saving groups, village fund groups, cooperative groups and woman groups due to their distant leaders who hardly attend the meetings.

The way to strengthen this weakness is to give the leader incentives and encourage the frequency of subgroup meetings.

7. After the research team has withdrawn, the 7 networks agree to conduct a seminar annually at their own cost with the para network as the lead. As for the support from the government sector, the Provincial Cooperative Office and Provincial Community Development Office are supporters. The Cooperative Promotion Department, the head of the Provincial Cooperative Office, will provide the resource persons for agricultural cooperatives in district level to give them advice. The conservative and tourism networks in collaboration with the Trang Tourism Office are planning to launch the continual tourism projects in Trang Province all year round. One of activities concluded in this scheme is similar to the full moon party in Pa_ngun Island, Surathani Province.

คำนำ

การวิจัยเรื่อง แนวทางการพัฒนาเครือข่ายกลุ่มองค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตรัง ได้รับการสนับสนุนทุนการวิจัยจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย(สกว.) และข้าราชการ สำนักงาน สหกรณ์ สำนักงานพัฒนาชุมชน สำนักงานอุตสาหกรรม และกรรมการ สมาชิก สหกรณ์พร้อมกับผู้นำกลุ่มองค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตรังเป็นอย่างดี การวิจัยครั้งนี้ ต้องการสร้างเครือข่ายกลุ่มองค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตรัง ภายใต้แนวคิดที่ว่า กลุ่มองค์กร ประชาชนทั้งที่จดทะเบียนเป็น สหกรณ์และไม่ได้จดทะเบียนเป็นสหกรณ์แต่เป็นกลุ่มที่มี วิธีดำเนินการใช้ระบบการซ่วยตนเองและซ่วยเหลือซึ่งกันและกันตามหลักสหกรณ์ มาทำเป็น เครือข่ายในพื้นที่จังหวัด ได้เครือข่ายรวมทั้งสิ้น 7 กิจกรรม คือ ยางพารา ข้าวสาร การเงิน ผลิตภัณฑ์ OTOP ร้านloyalty ห้องเที่ยวและกลุ่มอนุรักษ์ ซึ่งรวมเป็นเครือข่ายพันธมิตรภายใต้ เครือข่ายกลุ่มองค์กรประชาชนในจังหวัดตรัง

การดำเนินการวิจัยสำเร็จเป็นรูปเล่มได้ เนื่องจากได้รับทุนอุดหนุนจากสำนักงาน กองทุนสนับสนุนการวิจัย(สกว.) และข้าราชการในพื้นที่จังหวัดตรังพร้อมกับผู้นำองค์กร ประชาชน จึงขอขอบคุณท่านมา ณ โอกาสนี้ด้วย และหวังเป็นอย่างยิ่งว่ารายงานผลวิจัยฉบับ นี้จะเป็นประโยชน์สำหรับหน่วยงานหรือผู้ที่เกี่ยวข้องจะได้นำไปใช้ประโยชน์ต่อไป

คณะผู้วิจัย

เมษายน 2548

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ.....	(1)
ABSTRACT.....	(4)
คำนำ.....	(7)
สารบัญ.....	(8)
สารบัญตาราง.....	(10)
สารบัญแผนภูมิ.....	(11)
 บทที่ 1 บทนำ.....	 1
ความเป็นมา.....	1
วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	2
ขอบเขตการศึกษา.....	2
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	3
 บทที่ 2 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง.....	 4
แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 9.....	4
วิสัยทัศน์การพัฒนาประเทศ.....	4
ยุทธศาสตร์การพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศไทย.....	6
แนวคิดหลักการสหกรณ์.....	7
แนวคิดโครงการสร้างองค์กร.....	8
ทฤษฎี Input Output Process.....	10
 บทที่ 3 ระเบียบวิธีวิจัย.....	 11
ระเบียบวิธีวิจัย.....	11
วิธีปฏิบัติการวิจัยกลุ่มย่อย.....	12
วิธีการสหกรณ์.....	17
เป้าหมายที่เครือข่ายกำหนด.....	17
บทบาทนักวิจัยในพื้นที่จังหวัดตรัง.....	20

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4 ผลการศึกษา.....	21
1. เครือข่ายยางพารา.....	22
2. เครือข่ายข้าวสาร.....	37
3. เครือข่ายการเงิน.....	49
4. เครือข่ายร้านloyฟ้า ชื่อสินค้าตามใบสั่ง.....	66
5. เครือข่ายการท่องเที่ยวตรัง.....	83
6. เครือข่าย OTOP.....	94
7. เครือข่ายอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ.....	111
บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ.....	125
สรุป.....	125
1. เครือข่ายยางพารา.....	125
2. เครือข่ายข้าวสาร.....	137
3. เครือข่ายการเงิน.....	145
4. เครือข่ายร้านloyฟ้า ชื่อสินค้าตามใบสั่ง.....	154
5. เครือข่ายการท่องเที่ยวตรัง.....	163
6. เครือข่าย OTOP.....	172
7. เครือข่ายอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ.....	180
ข้อเสนอแนะ.....	188
กรอบของรัฐต่อการพัฒนาสหกรณ์และคณะกรรมการ.....	189
กรอบของหน่วยราชการในพื้นที่.....	190
ภาคผนวก	-
รายชื่อนักวิจัย.....	-

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
4.1 แสดงชนิดกลุ่ม จำนวนสมาชิก และทุนทรัพย์.....	21
4.2 เปรียบเทียบปัจจัยเครือข่ายระหว่างโรงพยาบาลกับชุมชนสหกรณ์.....	26
4.3 เปรียบเทียบคู่การจำหน่ายข้าวสารก่อนและหลังทำเครือข่าย.....	41
4.4 การเปรียบเทียบการรับฝากเงินจากสหกรณ์กับสหกรณ์และองค์กร ประชาชน.....	55
4.5 รายชื่อผู้นำกลุ่ม OTOP ที่เข้มแข็ง.....	102
4.6 ตัวอย่างกลุ่มที่ยังอ่อนแอด	104

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมา

การศึกษาเรื่อง “แนวทางการพัฒนาเครือข่ายกลุ่มองค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตระง” ใช้เวลาศึกษาทั้งหมด 24 เดือน แบ่งออกเป็น 4 ช่วง คือ ช่วงที่ 1 (เมษายน – กันยายน 2546) ช่วงที่ 2 (ตุลาคม 2546 – มีนาคม 2547) ช่วงที่ 3 (เมษายน – กันยายน 2547) และช่วงที่ 4 (กันยายน 2547 – มีนาคม 2548)

การกำหนดโครงการวิจัยในขอบเขตการสหกรณ์และองค์กรประชาชนอื่น ๆ ที่มีลักษณะการจัดตั้ง การรวมกลุ่ม การบริหารจัดการ การมีส่วนร่วมในการพัฒนากลุ่ม การพัฒนาอาชีพ การส่งเสริมรายได้สมาชิกกลุ่ม ลักษณะโครงการสร้างและการบริหารงานทั้งกลุ่มที่จดทะเบียนเป็น สหกรณ์ และกลุ่มที่ไม่ได้จดทะเบียนตามกฎหมายสหกรณ์ การศึกษาครั้งนี้เพื่อให้เกิดการเชื่อมโยงของกลุ่ม ดังกล่าวทั้ง 2 ลักษณะ เป็นรูปแบบเครือข่ายเดียวกัน มีเป้าหมายเป็นเครือข่าย องค์กรช่วยเหลือ ตนเองทางเศรษฐกิจและสังคมหลากหลายรูปแบบ ซึ่งตระหนักในคุณค่า หลักการและวิธีการสหกรณ์ มีการร่วมมือที่จะช่วยเหลือกันในการพัฒนาประสิทธิภาพองค์กรและเครือข่าย เกือบกันให้เกิดความเข้มแข็งเป็นระบบกระจายทั่วทั้งจังหวัด

รูปแบบและแนวคิดที่จะให้เกิดการเชื่อมโยงเครือข่าย เพื่อเป็นกระบวนการประชาชนที่มีกลุ่ม สหกรณ์และองค์กรประชาชนอื่นเข้ามาเป็นเครือข่ายกิจกรรมเดียวกันหรือกิจกรรมที่คล้ายคลึงกันมีประโยชน์ร่วมกัน กลุ่มกิจกรรมสำคัญ ๆ ได้แก่ กิจกรรมการส่งเสริมอาชีพ กิจกรรมการเงิน การแปรรูป การจำหน่ายยางพารา การสั่งซื้อสินค้าอุปโภคบริโภค ข้าวสาร การรวบรวมปาล์มน้ำมัน นอกจากนั้นกลุ่มที่ไม่ได้ทำธุรกิจ แต่มุ่งทางสังคม เช่น กลุ่มอนุรักษ์ทรัพยากร กลุ่มประมงพื้นบ้าน กลุ่มท่องเที่ยว เป็นต้น

การดำเนินโครงการเชื่อมโยงเครือข่ายให้เป็นกระบวนการทางเศรษฐกิจ สังคม การเงินและการพัฒนาคน การดำเนินงานของกลุ่มสหกรณ์กับองค์กรที่ไม่ใช่สหกรณ์ การเลือกพื้นที่จังหวัดตระง เนื่องจากกรมส่งเสริมสหกรณ์ได้กำหนดให้จังหวัดตระง เป็นจังหวัดนำร่องในการพัฒนาสหกรณ์ ตัวแบบ ทั้งสหกรณ์การเกษตรและสหกรณ์ออมทรัพย์ การศึกษาเครือข่ายจะนำไปสู่การสร้างความร่วมมือระหว่างผู้นำสหกรณ์กับผู้นำกลุ่มองค์กรประชาชนอื่น ๆ ได้ต่อไปในอนาคตเพื่อให้จังหวัดมี โครงสร้างทางสังคม เศรษฐกิจที่เข้มแข็ง

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาสถานการณ์การดำเนินงาน ปัญหาอุปสรรคในการดำเนินงานตลอดจนความร่วมมือระหว่างองค์กร ของกลุ่มองค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตั้ง จำนวนกลุ่มที่ไม่ใช่สหกรณ์แต่่มีลักษณะการดำเนินงานเหมือนสหกรณ์ มีปริมาณสมาชิก กิจกรรมกลุ่มที่เกี่ยวข้องกับชุมชน สังคม การบริหารจัดการกลุ่ม ภาวะผู้นำ การดำเนินเชิงวิศวิต ความเป็นอยู่ของคนในกลุ่ม และปัญหาอุปสรรคในการดำเนินงานของกลุ่ม

2. เพื่อค้นหารูปแบบ กระบวนการ ทิศทางการดำเนินงานของกลุ่ม ปัจจัยสำคัญที่สามารถนำมาเชื่อมโยงเป็นเครือข่ายเดียวกัน การค้นหาเป้าหมายของการร่วมมือกัน การพัฒนาเพื่อสร้างเวทีการเรียนรู้ การใช้เทคโนโลยีในระดับชาวบ้านจากระดับล่างของกลุ่มหรือองค์กรประชาชนต่าง ๆ และสหกรณ์ไปสู่ระดับบุคคลคือภาครัฐ

3. เพื่อค้นหารูปแบบ กระบวนการในการเชื่อมโยงเครือข่ายกลุ่มหรือองค์กรประชาชน ทั้งที่เป็นสหกรณ์และไม่ใช่สหกรณ์ที่เกิดจากการสร้างความร่วมมือระหว่างกัน การจัดทำกรอบการสนับสนุนจากเจ้าหน้าที่ของรัฐ สถาบันวิชาการ องค์กรพัฒนาเอกชนที่ให้การสนับสนุนและพัฒนาเครือข่ายกลุ่มหรือองค์กรประชาชนในแต่ละระดับ ให้มีกรอบวิธีปฏิบัติการสนับสนุนที่เป็นไปได้และมีความเหมาะสม

4. เพื่อศึกษาและสร้างนักพัฒนาท้องถิ่นด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมกลุ่ม/องค์กรประชาชนที่เป็นสหกรณ์และไม่ใช่สหกรณ์ ให้มีความสามารถในการค้นหาปัญหา การสร้างระบบที่ช่วยให้มีกระบวนการเชื่อมโยงต่อเนื่องต่อเนื่อง การพัฒนาตนเองสู่การเป็นนักวิจัยประจำท้องถิ่น จังหวัดและภูมิภาค

ขอบเขตการศึกษา

ขอบเขตด้านปัจจัยนำเข้า ประกอบด้วยนักวิจัยส่วนกลางและท้องถิ่นจังหวัดตั้งเป็นนักวิจัยหลักจำนวน 14 คนและเจ้าหน้าที่เก็บข้อมูลจำนวน 10 คน ใน 10 อำเภอ โดยกำหนดการปฏิบัติภาคสนามประกอบด้วย การสำรวจ การจัดเวลาที่ชาวบ้านในกลุ่มอยู่และจัดเวลาที่เครือข่ายระดับจังหวัด ขอบเขตด้านกระบวนการ ประกอบด้วยการวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง โอกาสและข้อจำกัดของกลุ่มและสหกรณ์ การกำหนดโครงสร้างเครือข่ายในระดับอำเภอและจังหวัด

ขอบเขตด้านปัจจัยนำออกประกอบด้วย การกำหนดเครือข่ายผู้นำตามภารกิจและกิจกรรมที่เป็นไปได้ทั้งสหกรณ์และไม่ใช่สหกรณ์ จำนวน 7 เครือข่ายกิจกรรม รวมเป็น 1 เครือข่ายจังหวัดดังนี้

1. ยางพารา
2. ร้านลอยฟ้า

3. การเงิน
4. ข่าวสารและรวมชื่อ
5. ท่องเที่ยว
6. ผลิตภัณฑ์ OTOP
7. อนุรักษ์ธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เกิดเครือข่ายระหว่างสหกรณ์และองค์กรประชาชนกลุ่มอื่นๆ ในการทำกิจกรรมร่วมกัน ได้แก่ เครือข่ายยางพารา ข่าวสาร การท่องเที่ยว การเงิน กลุ่ม OTOP (หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์) ร้านขายฟ้าและการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ
2. สหกรณ์สามารถมีพันธมิตรทางธุรกิจได้เพิ่มมากขึ้นในการรวบรวมสินค้ายาง และการระดมเงินออมมาเป็นทุนหมุนเวียน และการรวมกันซื้อเพื่อบริการสมาชิก
3. สามารถสร้างนักวิจัยท้องถิ่นเกี่ยวกับการวิเคราะห์ปัญหาและการแก้ปัญหาให้แก่ สหกรณ์ และองค์กรประชาชนอื่นๆ การสร้างเครือข่ายสหกรณ์ให้ส่วนราชการได้มีกรอบในการพัฒนา ข้าราชการและพัฒนาสหกรณ์ไปพร้อมกันทั้งจังหวัด

บทที่ 2

แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาเรื่อง แนวทางการพัฒนาเครือข่ายกลุ่มองค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตรัง ครั้งนี้ เป็นการศึกษาเจาะลึก ร่วมกับการสร้างสัมมนาแบบเวทีชาวบ้าน ผู้วิจัยจึงจำเป็นต้องค้นหา แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาท้องถิ่น พัฒนาเศรษฐกิจสังคมระดับรากหญ้าให้มากที่สุด

ในการศึกษากลุ่มสมาชิกของสหกรณ์ กองทุนหมู่บ้าน กลุ่momothรัพย์เพื่อการผลิตและกลุ่ม สตรีสหกรณ์ตามโครงการหนึ่งตำบลหนึ่ง กลุ่มผลิตภัณฑ์ในจังหวัดตรัง กลุ่momหุรักช์ กลุ่มธุรกิจ ท่องเที่ยว ระหว่าง ปี 2546 – 2548 ผู้ศึกษาได้ศึกษาแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องมาประยุกต์ใช้กับ การวิจัยครั้งนี้ คือ

แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่เก้า

แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่เก้า (พ.ศ.2545 – 2549) เป็นแผนพัฒนาที่ จัดทำขึ้นภายใต้กระบวนการมีส่วนร่วมของประชาชนทุกภาคส่วนในสังคมไทย ได้รวมพลังกันระดม ความคิด กำหนดวิสัยทัศน์ร่วมของสังคมไทยใน 20 ปีข้างหน้า และได้อัญเชิญแนวปรัชญาเกี่ยวกับ เศรษฐกิจพอเพียงตามแนวพระราชดำริของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวมาเป็นปรัชญานำทางใน การพัฒนาและบริหารประเทศ โดยยึดหลักทางสายกลาง เพื่อให้ประเทศไทยเป็นพันจักกิจตุ์ในเรื่อง ต่าง ๆ สามารถดำรงอยู่ได้อย่างมั่นคงและมีการดำเนินการต่อเนื่องจากแผนพัฒนาฯ ฉบับที่แปดใน ด้านแนวคิดที่ยึด “คนเป็นศูนย์กลางของการพัฒนา” ในทุกมิติอย่างเป็นองค์รวม และให้ความสำคัญ กับการพัฒนาที่สมดุล ทั้งด้านทรัพยากร่มนุษย์ สังคม เศรษฐกิจและสิ่งแวดล้อม โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การสร้างระบบบริหารจัดการภายในที่ดีให้เกิดขึ้นในทุกระดับ อันจะส่งผลให้การพัฒนาที่ยั่งยืน เพื่อให้ “คน” เป็นศูนย์กลางได้อย่างแท้จริง

เศรษฐกิจพอเพียง เป็นปรัชญาซึ่งถือเป็นแนวทางการดำรงอยู่ และปฏิบัติตนของประชาชนในทุก ระดับ ตั้งแต่ระดับครอบครัว ระดับชุมชน จนถึงระดับรัฐ ทั้งในการพัฒนาและบริหารประเทศให้ ดำเนินไปในทางสายกลาง โดยเฉพาะการพัฒนาเศรษฐกิจเพื่อให้ก้าวทันต่อโลกยุคโลกาภิวัตน์ ความพอเพียง หมายถึง ความพอประมาณ ความมีเหตุมีผล รวมถึงความจำเป็นที่จะต้องมีระบบ ภูมิคุ้มกันในตัวที่พอดี พอกสมควรต่อการมีผลกระทบใด ๆ อันเกิดจากการเปลี่ยนแปลงทั้งภายในออก และภายนอก ส่วนแนวทางการพัฒนาของรัฐบาล ได้กำหนดวิสัยทัศน์ประเทศไทยไว้ ดังนี้

วิสัยทัศน์การพัฒนาประเทศ

วิสัยทัศน์การพัฒนาประเทศที่พึงประสงค์มุ่งพัฒนาสู่ “สังคมที่เข้มแข็งและมีดุลยภาพ” ใน 3 ด้าน คือ

1) สังคมคุณภาพ ที่ยึดหลักสมดุล ความพอเพียง สามารถสร้างคนทุกคนให้เป็นคนดี คนเก่ง พร้อมด้วยคุณธรรม จริยธรรม มีวินัย มีความรับผิดชอบ มีจิตสำนึกสาธารณะ พึงตนเองได้ คนมีคุณภาพชีวิตที่ดี มีความสุข อุழิในสภาพแวดล้อมที่ดี มีเมืองและชุมชนน่าอยู่ มีระบบดี มีประสิทธิภาพ ระบบเศรษฐกิจมีเสถียรภาพ มีความเข้มแข็งและแข็งแกร่งขึ้นได้ ได้รับการพัฒนาอย่างยั่งยืน สมดุลกับทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ระบบการเมืองการปกครองโปร่งใส เป็นประชาธิปไตย ตรวจสอบได้ และมีความเป็นธรรมในสังคมไทย

2) สังคมแห่งภูมิปัญญาและการเรียนรู้ ที่เปิดโอกาสให้คนไทยทุกคนสามารถคิดเป็น ทำเป็น มีเหตุผล มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ สามารถเรียนรู้ได้ตลอดชีวิต รู้เท่าทันโลก เพื่อพร้อมรับกับการเปลี่ยนแปลง สามารถสั่งสมทุนทางปัญญา รักษาและต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่นได้อย่างเหมาะสม

3) สังคมสมานฉันท์และเอื้ออาทรต่อกัน ที่ดำเนินไว้ซึ่งคุณธรรมและคุณค่าของเอกลักษณ์ สังคมไทยที่พึงพาเกื้อกูลกัน รู้รักสามัคคี มีจาริตระบบนิรดิจาม มีความเอื้ออาทร รักภูมิใจในชาติและท้องถิ่น มีสถาบันครอบครัวที่เข้มแข็งตลอดจนเครือข่ายชุมชนทั่วประเทศ

วัตถุประสงค์

1) เพื่อพัฒนาเศรษฐกิจให้มีเสถียรภาพและภูมิคุ้มกัน สร้างความเข้มแข็งของภาคการเงิน ความมั่นคงและเสถียรภาพของฐานะการคลัง ปรับโครงสร้างเศรษฐกิจเพื่อให้เศรษฐกิจระดับฐานรากมีความเข้มแข็งและสามารถพึ่งตนเองได้และก้าวทันเศรษฐกิจโลกใหม่

2) เพื่อวางรากฐานการพัฒนาประเทศให้เข้มแข็ง ยั่งยืน สามารถพึ่งตนเองได้อย่างรู้เท่าทันโลก โดยการพัฒนาคุณภาพคน ปฏิรูปการศึกษา ปฏิรูปด้านสุขภาพ สร้างระบบคุ้มครองความมั่นคงทางสังคม รวมทั้งการเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชน และเครือข่ายชุมชนให้เกิดการเชื่อมโยง

3) เพื่อให้เกิดการบริหารจัดการที่ดีในสังคมไทยทุกระดับ เป็นพื้นฐานให้การพัฒนาประเทศ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ มีความโปร่งใส สามารถตรวจสอบได้ เน้นการปฏิรูประบบบริหารจัดการภาครัฐ การบริหารจัดการที่ดีของธุรกิจเอกชน การมีส่วนร่วมของประชาชนในกระบวนการพัฒนา การสร้างระบบเมืองที่รับผิดชอบต่อสังคมและลดการทุจริตประพฤติมิชอบ

4) เพื่อแก้ปัญหาความยากจนและเพิ่มศักยภาพและโอกาสของคนไทยในการพึ่งพาตนเอง ให้ได้รับโอกาสในการศึกษาและบริการทางสังคมอย่างเป็นธรรมและทั่วถึง สร้างอาชีพ เพิ่มรายได้ ยกระดับคุณภาพชีวิตของประชาชน ให้ชุมชนและประชาชนมีส่วนร่วมในการพัฒนาและปรับกลไกภาครัฐให้เอื้อต่อการแก้ปัญหา

เป้าหมาย

1) เป้าหมายดุลยภาพทางเศรษฐกิจ สร้างความเข้มแข็งของเศรษฐกิจมหภาคให้เศรษฐกิจโดยรวมขยายตัวอย่างมีคุณภาพและเสถียรภาพ

2) เป้าหมายการยกระดับคุณภาพชีวิต ให้ประเทศไทยมีโครงสร้างประชากรที่สมดุลและขนาดครอบครัวที่เหมาะสม

3) เป้าหมายการบริหารจัดการที่ดี สร้างระบบราชการที่มีประสิทธิภาพมีขนาดและโครงสร้างที่เหมาะสม

4) เป้าหมายการลดความยากจน ให้มีการดำเนินมาตรการทางเศรษฐกิจที่เอื้ออาทรต่อคนพร้อมทั้งเพิ่มโอกาสพัฒนาคุณภาพชีวิตและสร้างศักยภาพให้คนเข้มแข็ง มีภูมิคุ้มกันสามารถพึ่งตนเองได้

ยุทธศาสตร์การพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศไทย

ยุทธศาสตร์การพัฒนาที่สนับสนุนและเชื่อมโยงกัน มี 3 กลุ่ม ยุทธศาสตร์ประกอบด้วย 7 ยุทธศาสตร์ ที่สำคัญ ดังนี้

กลุ่มที่ 1 การสร้างระบบบริหารจัดการที่ดีให้เกิดขึ้นในทุกภาคส่วนของสังคม เน้นการปฏิรูปให้เกิดกลไกการบริหารจัดการที่ดีทั้งในภาคการเมือง ภาคราชการ ภาคเอกชน และภาคประชาชน ประกอบด้วย

1) ยุทธศาสตร์การบริหารจัดการที่ดี ให้ความสำคัญกับการปรับระบบบริหารจัดการ ภาครัฐ ให้มีประสิทธิภาพและโปร่งใส การกระจายภารกิจและความรับผิดชอบ การพัฒนาและเสริมกลไกการตรวจสอบต่างดุลทุกภาคส่วนในสังคม การเสริมสร้างระบบการบริหารจัดการที่ดีของภาคเอกชน และการเสริมสร้างความเข้มแข็งของครอบครัวและชุมชน

กลุ่มที่ 2 การสร้างฐานรากของสังคมให้เข้มแข็ง ผู้นำการพัฒนาคน ครอบครัว ชุมชนและสังคมให้เป็นแกนหลักของสังคมไทย ประกอบด้วย

2) ยุทธศาสตร์การพัฒนาคุณภาพและการคุ้มครองทางสังคม ให้ความสำคัญกับการพัฒนาคนให้มีคุณภาพและรู้เท่าทันการเปลี่ยนแปลง การส่งเสริมบทบาทครอบครัว องค์กรทางศาสนา โรงเรียน ชุมชน องค์กรพัฒนา เอกชน อาสาสมัครและสื่อมวลชนมีส่วนร่วมในการพัฒนา

3) ยุทธศาสตร์การปรับโครงสร้างการพัฒนาชนบทและเมืองอย่างยั่งยืน ให้ความสำคัญกับการสร้างความเข้มแข็งของชุมชนและการพัฒนาเมืองน่าอยู่ ชุมชนน่าอยู่ การแก้ปัญหาความยากจน ในชนบทและเมืองภายในได้กระบวนการมีส่วนร่วมของทุกภาคส่วนในสังคม การสร้างกิจกรรมเชื่อมโยงของการพัฒนาชนบทและเมืองอย่างเกือกูล และการจัดการพื้นที่เชิงบูรณาการที่ยืดพื้นที่ การกิจและการมีส่วนร่วม

4) ยุทธศาสตร์การบริหารจัดการทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ให้ความสำคัญกับการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม การอนุรักษ์และฟื้นฟูทรัพยากรธรรมชาติ ให้มีความอุดมสมบูรณ์ การอนุรักษ์ฟื้นฟูและรักษาสภาพแวดล้อมชุมชน ศิลปวัฒนธรรม และการบริหารจัดการปัญามลพิษอย่างมีประสิทธิภาพ

กลุ่มที่ 3 การปรับโครงสร้างทางเศรษฐกิจให้เข้าสู่สมดุลและยั่งยืน เน้นการบริหารนโยบายเศรษฐกิจมหภาค ที่มุ่งส่งเสริมให้ฐานเศรษฐกิจของประเทศไทยแข็งแกร่ง และขยายตัวได้อย่างมีคุณภาพ ประกอบด้วย

5) ยุทธศาสตร์การบริหารเศรษฐกิจส่วนรวม ให้ความสำคัญกับการดำเนินนโยบายการเงินเพื่อสร้างภูมิคุ้มกันต่อวิกฤตเศรษฐกิจ และช่วยกระจายความเจริญและสร้างความเป็นธรรม การดำเนินนโยบายการคลังและสร้างความมั่นคงของฐานะการคลัง และกระจายความเจริญสู่ ภูมิภาค การเตรียมความพร้อมของเศรษฐกิจและลังคมภายในประเทศ

6) ยุทธศาสตร์การเพิ่มสมรรถนะและขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทย ให้ความสำคัญกับการปรับโครงสร้างภาครัฐผลิตและการค้า เพิ่มประสิทธิภาพและยกระดับคุณภาพโครงสร้างพื้นฐาน การผลักดันกระบวนการเพิ่มผลผลิตของประเทศไทย ปรับปรุงระบบเจรจา และความร่วมมือในเวทีระหว่างประเทศ และส่งเสริมการค้าบริการที่มีศักยภาพเพื่อสร้างงานและกระจายรายได้

7) ยุทธศาสตร์การพัฒนาความเข้มแข็งทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ให้ความสำคัญกับการประยุกต์ใช้และการพัฒนาเทคโนโลยี การพัฒนากำลังคนด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี การยกระดับการพัฒนาและใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร การบริหารการพัฒนาด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีที่มุ่งประสิทธิผล

แนวคิดหลักการสหกรณ์

จากยุทธศาสตร์ของชาติ ดังกล่าว ระบบสหกรณ์จะเป็นระบบหนึ่งที่สามารถจัดเข้าเป็นเครื่องมือสำคัญให้เป็นไปตามยุทธศาสตร์ ดังกล่าว

สหกรณ์ คือ การรวมคนเพื่อร่วมทำธุรกิจโดยการช่วยเหลือตนเอง การช่วยเหลือซึ่งกันและกัน การประหยัดดอตออม

มูลเหตุทั่วไปที่ทำให้เกิดวิธีการสหกรณ์ คือ สมาชิกประสบกับภาวะความเดือดร้อน ทุกข์ยาก ของคนในสังคมอันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจเกิดการแข่งขัน เอารัดเอาเบรียบกัน ของคนในสังคม ระหว่างชนชั้นต่าง ๆ ทำให้นักปฏิรูปสังคมต้องคิดค้นรูปแบบ วิธีการปลดปล่อยทุกข์ ของคน โดยการรวมกันของคนที่มีความเดือดร้อน ความต้องการแก้ไขปัญหาด้านเศรษฐกิจ ด้านการประกอบอาชีพให้มีอนาคตหรืออย่างเดียวกัน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อร่วมกันทำธุรกิจอย่างดีอย่างหนึ่ง หรือหลายอย่าง เพื่อแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจและสังคมที่มีอยู่ให้หมดไปด้วยการช่วยเหลือตนเอง ช่วยเหลือซึ่งกันและกันดำเนินชีพบนพื้นฐานของการประหยัด ตามหลักสหกรณ์สากล คือ

1. การเป็นสมาชิกด้วยการสมัครใจและเปิดกว้าง
2. การควบคุมตามหลักประชาธิปไตย
3. การมีส่วนร่วมทางเศรษฐกิจจากสมาชิก
4. การมีส่วนร่วมในการปกครองตนเอง
5. ส่งเสริมเผยแพร่ และให้การศึกษาอบรมเกี่ยวกับสหกรณ์
6. ความร่วมมือกันระหว่างสหกรณ์
7. การเอื้ออาทรต่อชุมชน

วิธีการสหกรณ์

วิธีการสหกรณ์ คือ การรวมคนเพื่อร่วมมือทำธุรกิจหรือกิจกรรมเพื่อสมาชิก

การรวมกัน หมายถึง การรวมคนที่มีปัญหาหรือความต้องการอย่างเดียวกันทางเศรษฐกิจ สังคม รวมกันด้วยความสมัครใจให้เป็นกลุ่ม

การร่วมมือ แบ่งออกเป็น

การร่วมแรง ได้แก่ การร่วมแรงกาย เช่น การลงแขกดำนา การร่วมความคิด เช่น การประชุมกลุ่ม การร่วมทรัพย์ เช่น ลงทุน หรือฝ่ากออมทรัพย์

การร่วมใจ ได้แก่ ความเชื่อสัตย์ ความเสียสละ ความสามัคคี และความมีวินัย

การทำธุรกิจของสหกรณ์ คือ การรวมกันเป็นสหกรณ์ เพื่อให้เกิดพลังในการแก้ไขปัญหา ภายในสหกรณ์ โดยใช้คุณธรรมตามอุดมการณ์ของสหกรณ์และหลักการสหกรณ์ด้วยวิธีรวมกันทำ รวมกันซึ่งกันและกันขายเพื่อยังประโยชน์แก่พวากผู้ผลิตหรือพวากผู้บริโภค โดยบริการลูกค้าที่เป็น สมาชิกซึ่งเป็นเจ้าของเท่านั้น

สหกรณ์เป็นระบบธุรกิจที่มีลักษณะพิเศษแตกต่างจากธุรกิจอื่น ๆ มีความยืดหยุ่นจึงได้รับ ความนิยมและใช้เป็นทางเลือกในการแก้ไขปัญหาของชุมชนในทุกสาขาอาชีพ ทั้งนี้ เนื่องจากสหกรณ์ ได้วางหลักการสำคัญไว้ สรุปได้ คือ

1. การให้ความสำคัญของการรวมคนมากกว่าทุนแม้ส่วนหนึ่งสหกรณ์มีความจำเป็นต้อง รวม ทุน เพื่อการทำธุรกิจแต่สิ่งสำคัญ คือ การรวมคน กล่าวคือ ไม่ว่าสมาชิกจะถือหุ้นมากน้อย เพียงใด แต่มีสิทธิออกเสียงได้เสียงเดียว

2. สหกรณ์นั้นมุ่งเน้นทำธุรกิจแต่เฉพาะกับสมาชิกเป็นหลัก ซึ่งต่างกับธุรกิจอื่นที่มุ่งทำธุรกิจ กับบุคคลอื่นที่มิใช่ผู้ถือหุ้นเป็นหลัก การบริหารและการจัดการของสหกรณ์จึงต้องให้ความสำคัญแก่ สมาชิก ซึ่งเป็นทั้งลูกค้าและเจ้าของธุรกิจในเวลาเดียวกัน

3. การแบ่งปันผลประโยชน์ จะให้แก่ผู้ใช้บริการของสหกรณ์เป็นสำคัญยิ่งไปกว่าการแบ่งปัน ตามเงินทุน ดังนี้ สมาชิกที่นำเงินมาลงทุนโดยไม่ได้ใช้บริการของสหกรณ์จะได้ผลประโยชน์จำกัด

4. สหกรณ์จะต้องให้การศึกษาอบรมแก่สมาชิกทั้งในเรื่องสหกรณ์ เพื่อที่จะให้สมาชิกมี ความรู้ความสามารถติดตามความก้าวหน้าของธุรกิจ รู้เท่าทันธุรกิจรูปอื่น เพราะสหกรณ์ที่เข้มแข็ง จะต้องประกอบด้วยสมาชิกที่มีความรู้ความเฉลี่ยวฉลาด ซึ่งจะทำให้ได้กรรมการที่มีความรู้ ความสามารถและจะมีผลให้มีประสิทธิภาพในการติดตามควบคุมดูแลพนักงานของสหกรณ์

5. สหกรณ์จะให้ความช่วยเหลือและร่วมมือในการส่วนรวมเท่าที่จะสามารถทำได้ ซึ่งถือ เป็นภาระหน้าที่ที่สมาชิกจะต้องช่วยเหลือให้สหกรณ์อยู่รอด และมีความเจริญรุ่งเรืองเพื่อที่สหกรณ์ จะได้ช่วยเหลือสมาชิกและสังคมได้

แนวคิดโครงสร้างองค์กร

องค์กรสหกรณ์และองค์กรชุมชน จะประกอบด้วยโครงสร้าง ตามแนวคิดมาประยุกต์ใช้ คือ แนวคิด 7's ประกอบด้วย

1. โครงสร้างที่เหมาะสม (Structure) การจัดรูปเครือข่ายทั้งสหกรณ์และองค์กรประชาชนมีรูปแบบเป็นประชาธิปไตย แต่เน้นบทบาทผู้นำ ควบคุมองค์กรด้วยเสียงข้างมากของที่ประชุม การเลือกกรรมการหรือผู้นำในระบบสหกรณ์และกลุ่มองค์กรประชาชนอื่น ๆ ก็คล้ายกัน

2. ระบบ (System) การรวมตัวของเครือข่ายเกิดจากกลุ่มอยู่ต่าง ๆ โดยผู้นำกลุ่มย่อย เข้ามาร่วมตัวกันเป็นเครือข่าย นำปัญหาภายในกลุ่มมาพูดคุยกัน เพื่อนกันทั้งหมดทุกกิจกรรม ตั้งแต่กลุ่มผู้ผลิตยางพารา OTOP กลุ่momทรัพย์ กองทุนหมู่บ้าน ร้านลอยฟ้า กลุ่momนรรักษ์ ทรัพยากรธรรมชาติ กลุ่มท่องเที่ยว และกลุ่มรวมกันชื่อข่าวสาร ระบบการรวมตัวเกิดจากการกระตุ้นของผู้นำ

3. รูปแบบกลุ่ม (style) รูปแบบกลุ่มเหมือนกันทุกกลุ่ม ทั้งที่เป็นสหกรณ์และไม่ใช่ สหกรณ์ มีการเลือกตั้งคณะกรรมการ แต่กลุ่momทรัพย์ กลุ่momนรรักษ์และกลุ่มการท่องเที่ยว จะมีการผลัดเปลี่ยนผู้นำไปบ่อยนักในช่วงระยะเวลาทำงานหรือวาระที่เท่ากันกับสหกรณ์

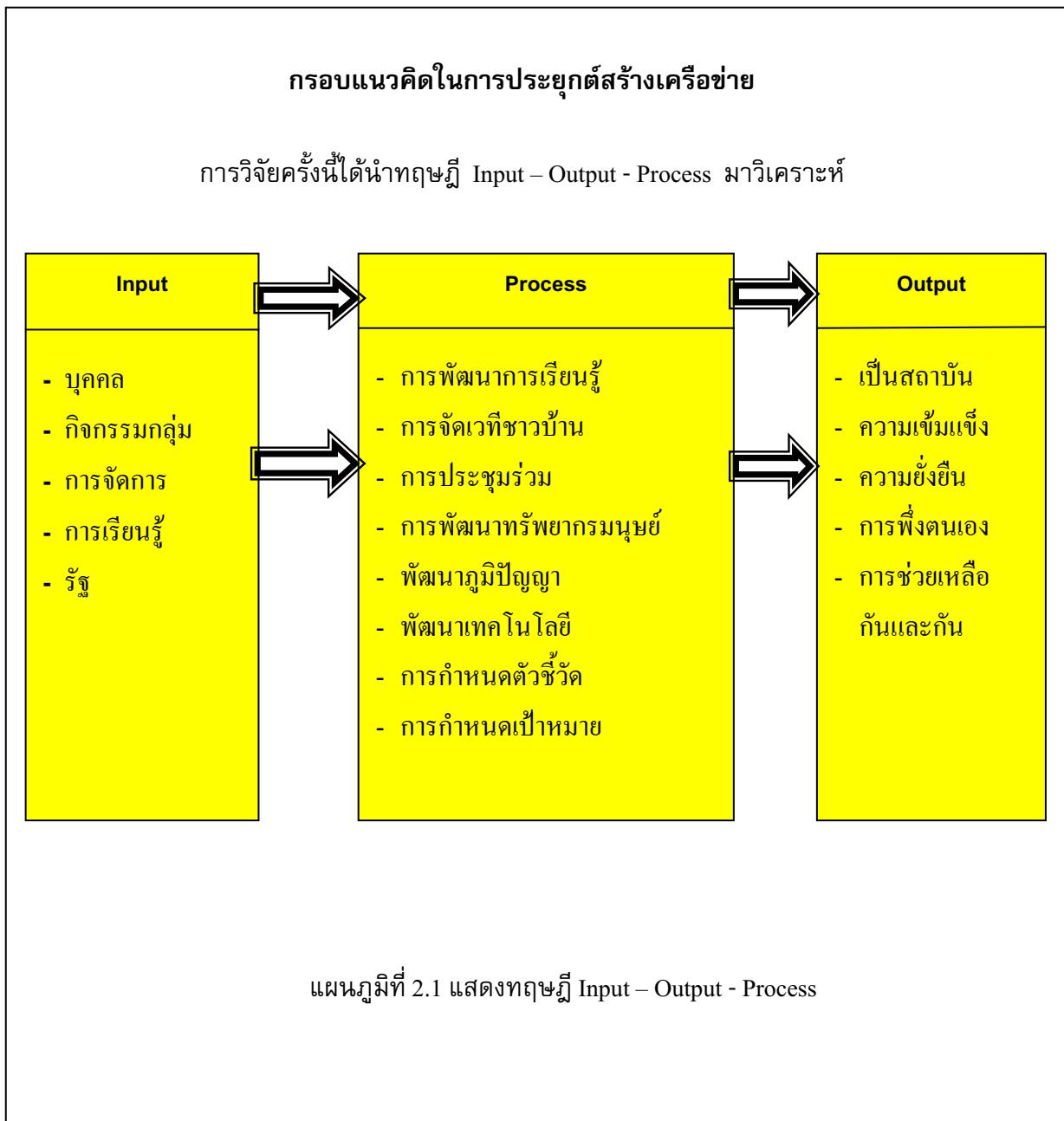
4. ทีมงาน (staff) สำหรับกลุ่มสหกรณ์ผู้ผลิตยาง สหกรณ์การเกษตร มีเจ้าหน้าที่ทำงานประจำ แต่เมื่อปรับโครงสร้างเป็นเครือข่ายยังไม่มีองค์กรที่ถาวร ไม่มีพนักงานมาทำงานประจำยกเว้นชุมชนสหกรณ์ระดับจังหวัดที่มีโครงสร้างชัดเจน มีกฎหมายสหกรณ์รับรององค์กรเป็น นิติบุคคล

5. ทักษะ (skills) ความชำนาญของคณะกรรมการหรือผู้นำไม่ได้เกิดขึ้นเพียงชั่วเวลาปีหรือสองปีที่ทำการวิจัย แต่มีการฝึกเรียนรู้ประสบการณ์จากปัญหาในชุมชนหรือปัญหาในสหกรณ์ ด้วยกัน ก็ต้องสร้างทักษะให้เกิดความชำนาญในการรู้จักแก้ปัญหา

6. กลยุทธ์ (strategies) กลยุทธ์ที่จะช่วยให้เกิดการพัฒนา สำหรับสหกรณ์การเกษตรและสหกรณ์กองทุนสวนยาง มีการวางแผนเชิงกลยุทธ์ในธุรกิจของสหกรณ์ ส่วนกลุ่มองค์กร ประชาชน กลุ่momทรัพย์ กลุ่มท่องเที่ยว ยังไม่มีการจัดทำแผนกลยุทธ์ของกลุ่ม

7. ค่านิยม (value) ใน การจัดสร้างเครือข่ายระหว่างสหกรณ์กับกลุ่มองค์กรอื่น ๆ ผู้นำกลุ่มทุกคนเห็นด้วย และอยากให้เกิดเครือข่ายขึ้น แต่ผู้นำทุกคนก็เพียงมาร่วมประชุมและแสดงความคิดเห็นในเรื่องการแก้ไขปัญหา และสร้างค่านิยมในการแก้ไขปัญหาร่วมกัน ตั้งแต่ในกลุ่มจนถึงระดับเครือข่าย

แนวคิด ทฤษฎี Input – Output - Process



บทที่ 3

ระเบียบวิธีวิจัย

ระเบียบวิธีวิจัย

การวิจัยเพื่อสร้างเครือข่ายกลุ่มองค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตั้ง เป็นการพัฒนากลุ่มย่อยนำไปสู่การสร้างเครือข่าย มีวิธีวิจัย กล่าวคือ

การพัฒนากลุ่มย่อยหลังจากนักวิจัยได้เข้าร่วมจัดเวทีชาวบ้านเพื่อรับฟังความคิดเห็น ปัญหาต่างๆ ที่กลุ่มแสดงความคิดเห็นร่วมกัน ส่งผลให้เกิดการมีส่วนร่วมของสมาชิกและมีแนวทางในการขยายกลุ่มเป็นเครือข่ายโดยการสังเกตเห็นปรากฏการณ์ ดังนี้ คือ

1. การมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่มย่อย การพัฒนาเพื่อให้เกิดการมีส่วนร่วมสมาชิกกลุ่มมีโอกาสได้แสดงความคิดเห็นโดยเฉพาะวิธีแก้ปัญหา ผลของกำไรที่เกิดจากกลุ่มนำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่าย หรือการที่กลุ่มได้ทำหน้าที่อนุรักษ์แล้วเกิดมีปลาและสัตว์น้ำมาอาศัยชุมชน ได้เห็น และได้รับผลที่เกิดขึ้น ทำให้สมาชิกทุกคนสมัครใจเข้ามามีส่วนร่วมมากขึ้น

2. การกระจายอำนาจการตัดสินใจ เมื่อกลุ่มย่อยมาร่วมตัวกันในระดับอำเภอ เช่น กลุ่มสัจจะออมทรัพย์ กองทุนหมู่บ้าน กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องแครง สหกรณ์กองทุนสวัสดิภาพ หรือ สหกรณ์การเกษตรที่มีกลุ่มย่อย ๆ อยู่ในตำบล กลุ่มเกษตรกร เกิดการเลือกตั้งผู้นำระดับอำเภอ ขึ้นเอง ซึ่งมาจากผู้นำกลุ่มย่อยได้ตัดสินใจในการเลือกผู้นำกลุ่มต่าง ๆ เป็นผู้แทนและผู้นำระดับอำเภอ ก้าวสั้นแต่ก้าวใหญ่ในระดับอำเภอมากขึ้น

3. การพัฒนาข้อมูล กลุ่มย่อยต่าง ๆ ที่เชื่อมโยงกันจนเป็นเครือข่ายในระดับอำเภอ จังหวัด และภูมิภาค ข้อมูลของกลุ่มย่อยยังไม่มีการจัดเก็บเป็นระบบ หน่วยราชการจะจัดเก็บ ข้อมูลเฉพาะกลุ่มที่อยู่ในความรับผิดชอบ เช่น สหกรณ์จังหวัดก็จะมีแต่ข้อมูลของสหกรณ์ พัฒนาชุมชนก็จะมีแต่ข้อมูลเรื่องที่กรมพัฒนาชุมชนเข้าไปดูแลเป็นข้อมูลหลัก ข้อมูลเรื่องอื่น ๆ ก็จะตกหล่นไปขาดการทำงานเชิงบูรณาการจริง เมื่อมีการทำวิจัย พบร่วม กลุ่มต่าง ๆ ได้พัฒนาโดยผู้นำ ผู้นำเรียนรู้การเก็บข้อมูลมากขึ้น เช่น ข้อมูลการอบรมผู้นำ การไปดูงานในแต่ละปี การออมของครัวเรือน ความเสี่ยงเรื่องราคาสินค้าได้เก็บข้อมูลทุกครั้งที่นำสินค้าไปขาย

4. การทบทวนความคิดของผู้นำ หลายกลุ่มที่ไม่เข้าใจบทบาทของกลุ่มตนเอง ความเข้มแข็งคืออะไร กลุ่มและผู้นำไม่สามารถวิเคราะห์ได้ แต่ผู้ช่วยนักวิจัย “บอกให้บทวนความคิดใหม่” ทั้งของผู้นำและสมาชิก ก็ทำให้เกิดความเข้าใจบทบาทและหน้าที่ของตนเองมากขึ้น เช่น การทบทวนแนวคิดส่งเสริมการค้าของร้านลอตเตอรี่ เลิกการค้าขายแบบมีร้านเก็บสินค้า เพราะไม่มีสถานที่จัดเก็บสินค้าและพนักงานขายเกิดระวังกับสมาชิกเมื่อสินค้าขาดหาย การซื้อวัสดุหรือวัตถุดิบของกลุ่มเครื่องแครง การอนุมัติงเงินกู้ของสหกรณ์การเกษตร การตรวจสอบจาก ธ.ก.ส. โดยละเอียดตามทุนจากสมาชิก และการให้อธิรักจิสินเชื่อเป็นอธิรักจิหลักของสหกรณ์การเกษตร ไม่ใช่อธิรักจิรวมชื่อและรวมขายเป็นหลัก แต่เมื่อทบทวนความคิดใหม่ก็จะใช้

อุรุกิจรวมซึ่งและรวมขยายเป็นอุรุกิจหลักของสหกรณ์การเกษตร การทบทวนความคิด ของผู้นำ จึงเป็นเรื่องละเอียดและต้องใช้เวลา ค่อย ๆ ทำความคุ้งกับการเฝ้าสังเกต ติดตามผล ร่วมกันคิด แก้ไข

วิธีปฏิบัติการวิจัยกลุ่มย่อย

การวิจัยกลุ่มย่อย ใช้วิธีการนัดประชุมกลุ่มย่อยมีทั้งในระดับหมู่บ้านและระดับอำเภอ ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์ กลุ่มสังคมออมทรัพย์ กลุ่มกองทุนหมู่บ้าน กลุ่มของสหกรณ์การเกษตร นอกจากนี้แล้วก็มีกลุ่มกิจกรรมภาคประชาชนอื่น ๆ เช่น ร้านลอยฟ้า กลุ่มอนุรักษ์ กลุ่มประมง พื้นบ้าน

กลุ่มย่อยในระดับตำบล ได้แก่กลุ่มสหกรณ์กองทุนสวนาาง กลุ่มผู้สนับสนุนองค์การบริหารส่วนตำบล

กลุ่มย่อยในระดับอำเภอ ได้แก่ สหกรณ์การเกษตรจากกลุ่มย่อยต่าง ๆ ได้นำมาประชุมเป็นเครือข่ายระดับจังหวัด จัดเครือข่ายตามลักษณะกิจกรรม จำนวนกลุ่มย่อยที่เคลื่อนไหวมีจำนวนมากทั้งสหกรณ์และกลุ่มที่ไม่ได้จดทะเบียนเป็นสหกรณ์ แต่ลักษณะเป็น “วิสาหกิจชุมชน” จำแนกตามลักษณะกิจกรรมได้ดังนี้

1. สหกรณ์ ได้แก่ กลุ่มที่จดทะเบียนเป็นสหกรณ์การเกษตร สหกรณ์กองทุนสวนาาง ออมทรัพย์ เครดิตดูเนี่ยน ผู้เชื่นน้ำ ร้านค้า และบริการ

2. กลุ่มเกษตรกร จดทะเบียนตามพระราชบัญญัติสหกรณ์ เน้นอุรุกิจสินเชื่อและ รวมซื้อ

3. กลุ่มออมทรัพย์ บริการรับฝากเงินจากสมาชิกและให้สมาชิกกู้ยืม

4. กองทุนหมู่บ้าน บริการสมาชิกจากเงินทุนที่รัฐบาลมอบให้ 1 ล้านบาทให้กู้ยืมไปประกอบการทางอุรุกิจ

5. กลุ่มเครดิตดูเนี่ยน เป็นกลุ่มที่เตรียมตัวจะจัดตั้งสหกรณ์เครดิตดูเนี่ยน มีขั้นตอนเริ่มจากการให้ความรู้เรื่องการเสียสละ “จิตตามณ์” ต่อเพื่อนสมาชิก การประหยัด และการนำเงินมาฝากไว้กับกลุ่ม

6. กลุ่มสตรีและเยาวชนสหกรณ์ เป็นกลุ่มย่อยอยู่ภายใต้กลุ่มสหกรณ์ในหมู่บ้าน จะทำกิจกรรมแปรรูปผลผลิตเป็นสินค้า ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม เช่น การทำเครื่องแกง การปลูกผัก ปลูกสารพิช เป็นต้น

7. กลุ่มท่องเที่ยว เกิดจากกลุ่มอนุรักษ์ป่า เช่า ทะเล และรวมตัวเป็นชุมชนท่องเที่ยว ร่วมกับชุมชนผู้ประกอบกิจกรรมร้านอาหารชายหาดประมาณ อ.สีเภา จ.ตรัง

8. กลุ่มอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ เป็นกลุ่มที่เกิดขึ้นมาใหม่ แนวคิดจากการอนุรักษ์ ทะเลจากกลุ่มเยาวชนเดิม คือ กลุ่มประมงพื้นบ้าน กลุ่มหมายดفن กลุ่มท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ ป่าชายเลน

9. กลุ่มผู้เลี้ยงกุ้งเชิงเกษตรอินทรีย์ เป็นกลุ่มที่มีทุนทรัพย์สูงและประกอบอาชีพเลี้ยงกุ้ง ริมฝั่งทะเลอันดามันตั้งแต่แนวเขตติดต่อ จ.สตูล จนถึงแนวเขต จ.ยะลา

การประกอบอาชีพเลี้ยงกุ้ง สามารถทำรายได้สูงกับการลงทุนในระยะแรก แต่สภาพปัจจุบันเกิดโรคระบาด ราคา กุ้งตกต่ำ จึงหันมาห่วงกลุ่มกันเพื่อหาทางแก้ไขกฤต

10. กลุ่มปศุสัตว์ ได้แก่ กลุ่มเลี้ยงโคเนื้อ แพะ กวาง และสุกรปลดสารพิษ มีจำนวนน้อย แต่สามารถสร้างรายได้ดี

11. กลุ่มสัตว์ปีก ได้แก่ กลุ่มเลี้ยงไก่ นกกระสา มีจำนวนน้อย การออกสำรวจยัง ไม่พบการติดเชื้อไข้หวัดนก เพราะผู้เลี้ยงเข้าใจถึงมาตรการเคลื่อนย้ายสัตว์ปีกของรัฐ

12. กลุ่มเลี้ยงปลา ได้แก่ กลุ่มเลี้ยงปลาในระบบน้ำจืด ได้แก่ ปลาทับทิมและกลุ่มเลี้ยงปลาในระบบน้ำกร่อย หรือน้ำเค็ม ได้แก่ ปลาเก้าและปลากระพง

13. กลุ่มแกะสลัก เช่น กลุ่มเยาวชนแกะสลักรูปหนังตะลุง และแกะสลักจากไม้ เทพธา โรเป็นรูปปลาพะยูน

14. กลุ่มผลิตภัณฑ์หัตถกรรม เป็นกลุ่มผลิตสินค้าต่างๆจากเชือกกลั่วย ไม้กวาดและทอผ้า

15. กลุ่มปลูกปาล์ม เป็นกลุ่มผู้มีอาชีพทำสวนปาล์ม มักจะเป็นผู้ที่มีฐานะทางเศรษฐกิจดี

16. กลุ่มพืชสวน ไม้ผล เป็นกลุ่มผู้ปลูกไม้ผล และรวมกลุ่มกันเพื่อต่อรองราคา ในครุฑ์ที่ผลิตผลออกสู่ท้องตลาด เช่น ลองกอง ทุเรียน เงาะ ลำสาด มังคุด

17. กลุ่มร้านloyfia เป็นกลุ่มที่ต้องการรวมคนให้ได้จำนวนมากและรวมกันซื้อสินค้ามาบริการสมาชิกภายในกลุ่ม โดยพยายามหาวิธีสนองความต้องการของสมาชิกให้มากที่สุด

18. กลุ่มเครื่องแกง เป็นกลุ่มที่ผลิตเครื่องแกงไว้บริโภคภายในกลุ่ม โดยการลงแรงและจัดหาวัสดุ ส่วนผสมของเครื่องแกงที่มีในชุมชน สมาชิกผู้ใดไม่มีก็ให้ลงแรงแทนเงินและสิ่งของเมื่อเหลือจากบริโภคสามารถนำออกจำหน่ายได้ และมีแนวโน้มพัฒนาสู่การเป็นธุรกิจผลิตเพื่อขาย

19. กลุ่มผักปลดสารพิษ สมาชิกกลุ่มเป็นสตรี กลุ่มช่วยเหลือคนชรา สตรีและเด็ก กิจกรรมออกกำลังกาย ปลูกผักปลดสารพิษ หรือการทำเกษตรอินทรีย์ เป็นส่วนหนึ่งของกิจกรรมกลุ่มสตรีในท้องถิ่น เกิดจากการสนับสนุนของอนามัยตำบลเพื่อเน้นการดูแลสุขภาพอนามัย

20. กลุ่มช่วยเหลือเด็กสตรีและคนชรา เป็นกลุ่มที่จัดขึ้นเพื่อบริการสังคมในการให้ความช่วยเหลือสตรีเด็กและคนชราในชุมชน

21. กลุ่มผู้สูงอายุ เป็นกลุ่มที่จัดตั้งขึ้นตามที่หน่วยงานของรัฐแนะนำ เนื่องจากมีพระราชบัญญัติผู้สูงอายุ พ.ศ.2547 ออกมาใช้บังคับ

22. กลุ่มกีฬาและสันทนาการ เป็นกลุ่มที่ร่วมกันออกกำลังกายในหมู่บ้านในช่วงเย็น ๆ หลังจากเลิกงานประจำ

23. กลุ่มภูมิปัญญา เป็นกลุ่มที่ตั้งขึ้นเพื่อให้บริการด้านยาสมุนไพร

เป้าหมายหลักของการจัดเวทีชาวบ้านในกลุ่มย่อย

1. สร้างความเข้มแข็งขององค์กรชุมชนในระดับล่าง ทำอย่างไร เป็นการตั้งคำถามของนักวิจัยในการจัดเวทีชาวบ้านแต่ละครั้ง แต่ละระดับ

2. พัฒนาเศรษฐกิจของชุมชนให้เกิดการกระจายผลประโยชน์ ทำอย่างไร

3. ต้องมีการพัฒนาและกระจายการบริการพื้นฐานทางสังคม มีอะไรบ้าง อะไรที่มีเพิ่มขึ้นและทำอย่างไร

4. การอนุรักษ์พื้นฟูทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม มีอะไรบ้าง ทำอย่างไร ที่แล้วมา มีอะไร และอะไรที่จะทำในอนาคตอนุรักษ์และสืบสานคุณธรรม วัฒนธรรมท้องถิ่น ภูมิปัญญาท้องถิ่น มีอะไรบ้าง ทำอย่างไร

วิธีปฏิบัติ พบร่วม

1. การสร้างความเข้มแข็งขององค์กรชุมชนในระดับล่าง จะประกอบด้วยตัวบุคคลที่มาเป็นผู้นำ สมาชิก ความเชื่อถือต่างกัน และการจัดการบุคคลในกลุ่มย่อยนั้น จากการสำรวจกลุ่มย่อยต่าง ๆ เกือบทุกกลุ่มมีที่มาของกลุ่มคล้ายกัน คือ เกิดปัญหาในการใช้ชีวิตประจำวัน และอีกส่วนหนึ่งมาจากการจัดกลุ่มโดยรัฐ เช่น กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง ความเข้มแข็งจะส่งผลให้เกิดเป็นเครือข่ายได้ ก็ต้องได้รับความร่วมมือจากผู้นำกลุ่มก่อนและผู้นำกลุ่มต้องเลี้ยงดูเวลาภาพประพูดคุย และเปลี่ยนข้อมูลกันเป็นระยะ ส่งเสริมอ

2. การพัฒนาเศรษฐกิจของชุมชนให้เกิดการกระจายผลประโยชน์อย่างเท่าเทียม ส่วนใหญ่เกิดจากผู้นำมีความเสียสละ ยอมลดส่วนที่เป็นประโยชน์ของตนเองลง และไม่แบ่งปันให้กับผู้อื่นที่ได้รับผลประโยชน์น้อยกว่าตน การเกิดกลุ่มกิจกรรมต่าง ๆ เป็นเครื่องปั้นชีวิตรากฐาน กระจายประโยชน์จากการรัฐยังไม่เป็นธรรมและไม่ครอบคลุม เช่น กลุ่มอนุรักษ์ หรือสหกรณ์ การเกษตร สหกรณ์กองทุนสวายางที่ได้รับการสนับสนุนปัจจัยจากการรัฐแตกต่างกัน เป็นต้น

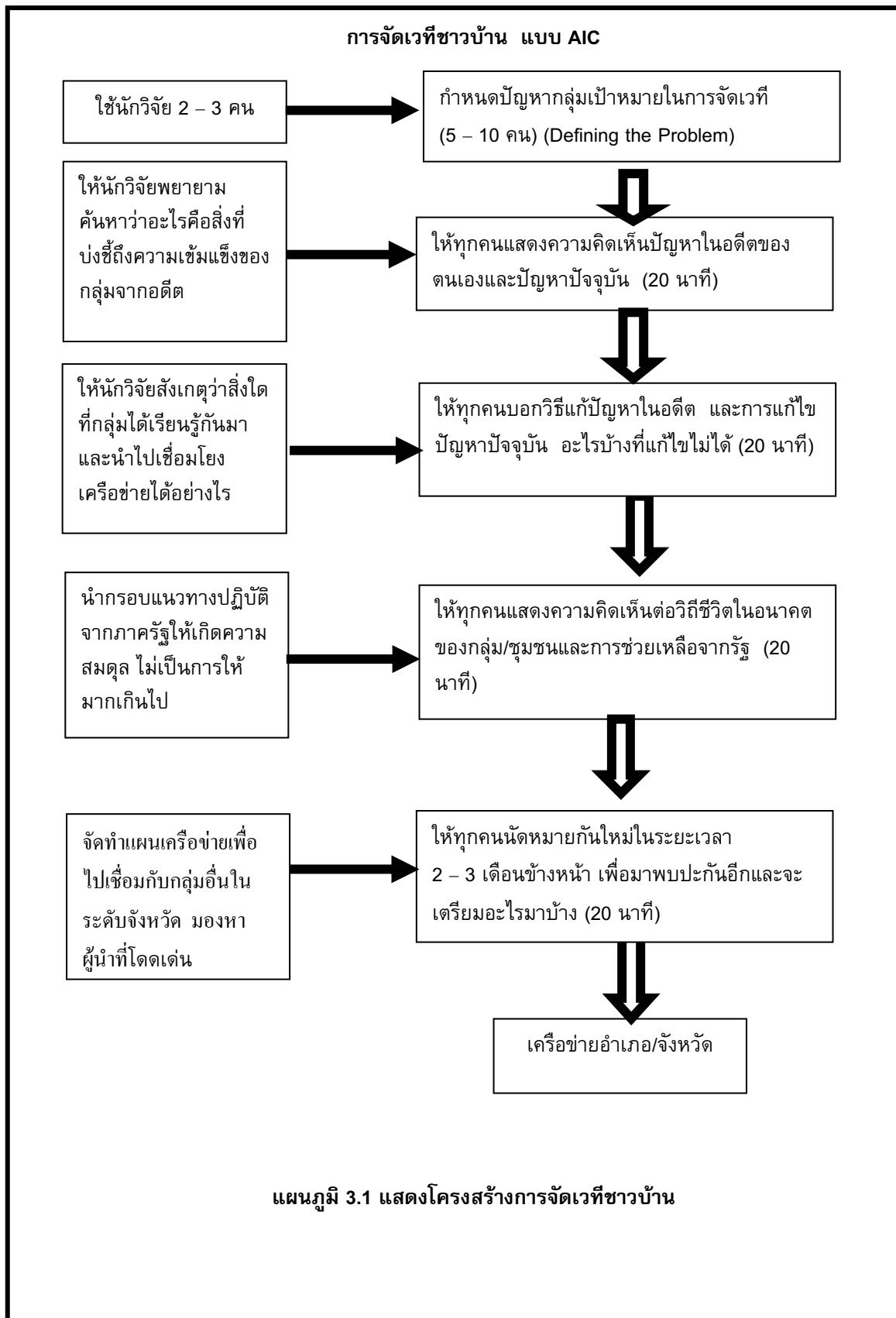
3. ต้องมีการพัฒนาและการกระจายบริการพื้นฐานทางสังคม เนื่องจากกลุ่มย่อยบางกลุ่มได้รับการบริการพื้นฐานทางสังคมไม่เท่าเทียม เช่นกลุ่มอนุรักษ์ จะขาดแคลน ห้ามประปา ไฟฟ้า และถนน การรักษาความเจ็บป่วยก็ต้องเดินทางไกล ๆ สิ่งเหล่านี้ส่งผลกระทบให้ผู้นำมีความตื่นตัวและเรียกร้องสิทธิ์ต่าง ๆ มากขึ้น เมื่อมาเป็นเครือข่าย

4. การอนุรักษ์พื้นฟูทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม กลุ่มย่อยในชุมชนได้เข้าไปทำงานช้าราชการ กลุ่มย่อยทำหน้าที่อนุรักษ์ป่าต้นน้ำ ทะเล และภูเขา ส่วนการรวมกลุ่มกันเป็นเครือข่ายใหญ่ระดับจังหวัด ยังขาดความต่อเนื่อง เพราะกิจกรรมและผู้นำมีเงื่อนไขในการ

มาพบกัน เช่น ระยะทางห่างไกล การคมนาคมไม่สะดวก ผลการประชุมไม่สามารถนำไปปฏิบัติได้

5. การอนุรักษ์และการสืบสานคุณธรรม วัฒนธรรมท้องถิ่น ภูมิปัญญาท้องถิ่น เช่น การเลี้ยงวัวชน มโนราห์ หนังตะลุง ทอผ้า ตีเหล็กมีดพร้า จักسان ยาสมุนไพร มืออยู่แล้ว แต่ไม่สามารถนำมาเชื่อมโยงกันได้ ขาดผู้นำ ขาดข้อมูลในการเชื่อมต่อเชิงลึก ปฏิบัติได้เพียงเป็นเศรษฐกิจชุมชนในวงจำกัดเท่านั้น

สรุปการจัดเวทีชาวบ้านสำหรับกลุ่มอยพօจะสรุปเป็น FLOW CHART ได้ดังนี้



แนวคิดตามวิธีสหกรณ์

วิธีสหกรณ์ที่ยกมาเป็นประเต็งการพูดคุยให้ผู้ที่มาร่วมประชุมจะมีอยู่ 3 ประการ คือ

1. การรวมกลุ่ม หลายคนถ้ามาร่วมกันทำไม่ต้องรวมกลุ่ม ในอดีตนั้นรู้ต้องการให้รวม แต่ปัจจุบันคนที่มาร่วมกันต้องตั้งใจมาเพื่อรับฟังและเสนอแนวคิดวิธีแก้ปัญหา

2. การช่วยเหลือตนเอง ผู้มาประชุมเข้าใจการช่วยเหลือตนเอง ว่าเป็นการรวมกันทำเพื่อแก้ไขปัญหาของทุกคนที่มีเหมือนกัน แต่ปัญหานั้นไม่สามารถแก้ได้โดยลำพังคนเดียว ไม่สามารถนำเรื่องการช่วยเหลือตนเองไปใช้ให้เป็นประโยชน์ในการเชื่อมเครือข่ายไปสู่กลุ่มอื่น เพื่อให้กลุ่มอื่นเห็นความสำคัญของการช่วยเหลือตนเองของกลุ่ม

3. การช่วยเหลือกันและกัน การรวมกลุ่มและการช่วยเหลือกันและกันเห็นพ้องกันว่า การสร้างความเข้มแข็งของกลุ่มอย่าง อาทิการปลูกยาง การรีด การแปรรูป การจัดจำหน่าย เป็นรูปของอุตสาหกรรมแปรรูปยางขนาดย่อม แต่การจัดแรงงานทำยางแผ่น رمควัน กลับเป็นแรงงานชาวอาชีวาน ซึ่งทำให้บทบาทการช่วยเหลือกันและกันลดหายไป

เป้าหมายที่เครือข่ายกำหนด

หลังจากการประชุมกลุ่มอยู่ต่าง ๆ แล้ว นำผู้นำแต่ละกลุ่มอยู่มาจัดประชุมเป็นเครือข่ายระดับอำเภอ และระดับจังหวัด สำหรับกลุ่มต่าง ๆ มีเป้าหมายแตกต่างกันออกไป เช่น

1. ผู้นำสหกรณ์ต้องการให้สหกรณ์เป็นเครื่องมือไปพัฒนาคุณภาพชีวิต ให้สมาชิกอยู่ดีกินดี ไปช่วยลดต้นทุนการผลิตในกรณีของสหกรณ์ของทุนสวนยาง เพิ่มผลผลิตยางและขยายยางให้ได้ราคาสูง การสร้างความเข้มแข็งในชุมชน โดยใช้กลุ่มของสหกรณ์การเกษตรระดับอำเภอเป็นกลุ่มนำให้เกิดการเรียนรู้ร่วมกันอย่างจริงจัง มากีส่วนร่วมเป็นองค์กรพื้นฐานที่มีการสร้างคน สร้างผู้นำ สร้างสถาบันการอบรม การฝึกอาชีพ และควรมีการจัดการเรื่องเงินทุนของชุมชนโดยกลุ่มสหกรณ์ร่วมกับกลุ่มเกษตรกร กลุ่มลี้ภัยและกลุ่มกองทุนหมู่บ้าน มาบริหารเงินของชุมชนให้เป็นองค์กรเดียว เพื่อเป็นศูนย์รวมเม็ดเงินจำนวนมากขึ้น ถ้าต่างคนต่างอยู่ก็จะมีทั้งข้อดีและข้อเสีย ข้อดี คือ ไม่เสียเวลาหากมีกลุ่มหนึ่งกลุ่มใดล้มเหลวแต่มีข้อเสีย คือมีปริมาณเงินจำนวนน้อยขยายการบริการสมาชิกให้มากขึ้นได้ยาก

2. กลุ่มเกษตรกรที่จัดทำเบียนมีเป้าหมายให้มีกลุ่มสหกรณ์ แต่ไม่อยากแปรรูปเป็นสหกรณ์ เพราะผู้นำอยู่ในตำแหน่งได้นานและเห็นว่าตนมีความสามารถทั้งที่สถานการณ์ต่าง ๆ เกี่ยวกับกลุ่มอาชีพได้เปลี่ยนไปแล้ว สภาพกลุ่มจึงอยู่ในสภาพขาดการดำเนินธุรกิจและกิจกรรมที่บ่งชี้ได้ว่าอย่างเป็นกลุ่ม ซึ่งเป็นหน้าที่ของทีมวิจัยต้องเข้าไปเปลี่ยนความคิดโดยใช้ผู้นำกลุ่ม ใกล้เคียงเป็นต้นแบบ

3. กลุ่มสังคมออมทรัพย์เพื่อการผลิต เป้าหมายชัดเจนคือการออมของกลุ่มและนำเงินออมบางส่วนให้คนในกลุ่มได้กู้คืนไปใช้ เป้าหมายก็ขึ้นอยู่กับผู้นำจะคิดนำเงินไปลงทุนในเรื่องใด

4. กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง เป้าหมายก็บริการเงินกู้แก่สมาชิก แต่การส่งคืนลดลงหลังรัฐบาลประกาศลดหนี้

5. กลุ่มร้านโลยฟ้า เป้าหมายเพื่อบริการจัดซื้อสินค้าอุปโภคมาให้แก่สมาชิกในกลุ่ม มีการระดมเงินทุนเป็นเครือข่ายระดับจังหวัดและเชื่อมโยงตัวผู้นำเข้ามาร่วมจังหวัด

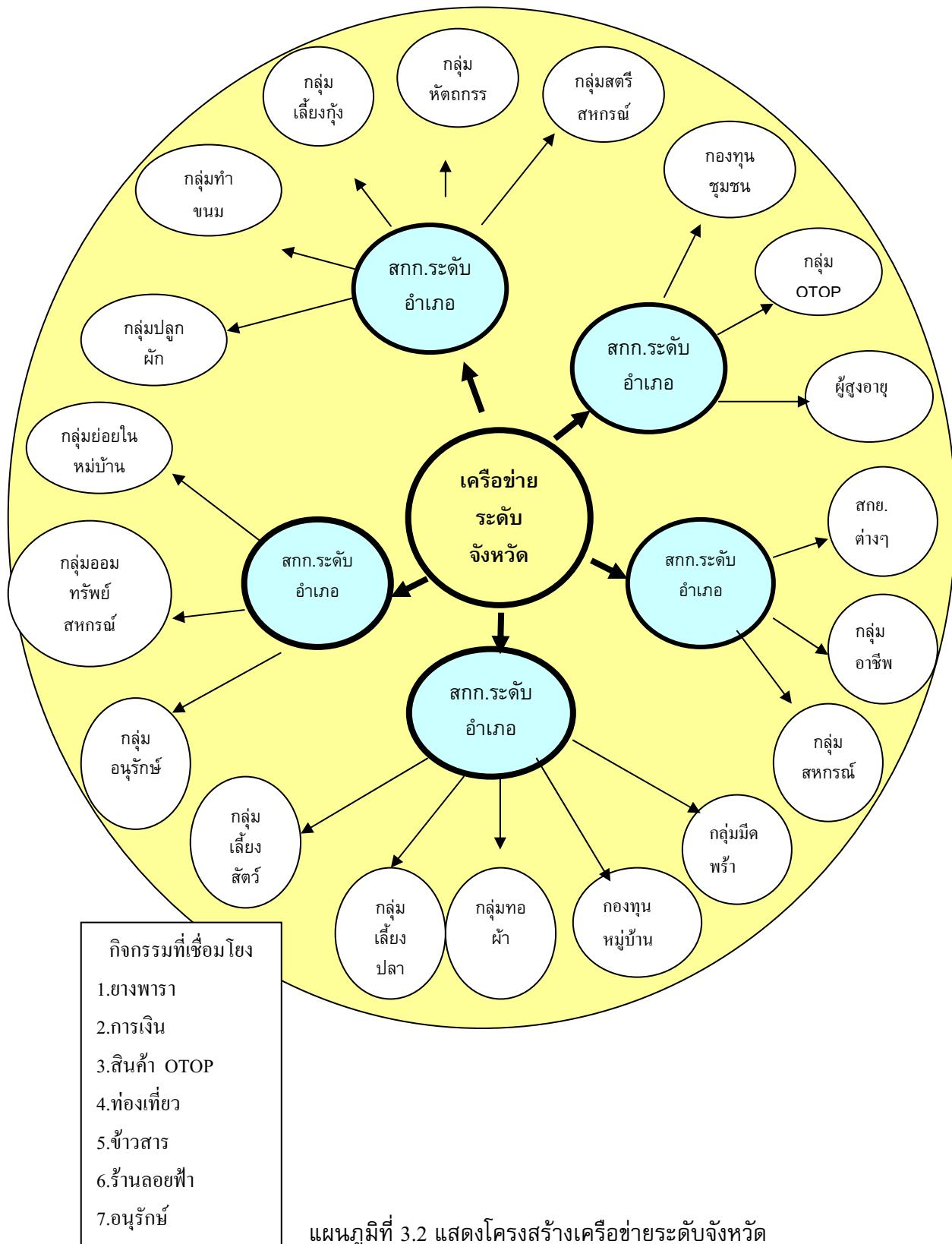
6. กลุ่มอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ เป้าหมาย คือ การรักษาทรัพยากรทางทะเลให้คงสภาพเดิมมากที่สุด และมีแหล่งประกอบอาชีพประมงตามแบบเดิมไม่ทำลายทรัพยากรธรรมชาติ

7. กลุ่มผลิตภัณฑ์ เป้าหมายก็เพื่อผลิตสินค้าตามนโยบายของรัฐ “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP)” ให้มีสินค้ามากมายหลากหลายรูปแบบ มีคุณภาพและออกจำหน่ายในตลาดภายนอกจังหวัดและกรุงเทพมหานคร

8. กลุ่มท่องเที่ยว เป้าหมายก็เพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยว สร้างรายได้จากการท่องเที่ยวแก่ผู้ประกอบการรายย่อย ร้านอาหาร ที่พัก เรือเข่ารายเล็กบริเวณชายหาดปากเมง

ก่อนการจัดโครงการวิจัย โอกาสที่กลุ่มกิจกรรมต่าง ๆ ได้มาพบกันมีน้อย การพบปะกันข้างนอกมีน้อยหรือแทบจะไม่มีเลย ยกเว้นกรณีที่ผู้นำมีตำแหน่งชั้นนำ จึงได้มาระบุพบทะแยงกับกลุ่มอื่น ๆ การทำวิจัยก่อให้เกิดการพัฒนาเครือข่ายองค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตระงบ ทำให้ผู้นำได้มาพบปะกันมากขึ้น ผู้นำกลุ่มที่มีกิจกรรมแตกต่างกัน เกิดแนวคิดใหม่ที่จะเชื่อมธุรกิจระหว่างกลุ่ม สร้างกิจกรรมใหม่ ช่วยเหลือในการคิดแก้ไขปัญหาภัยและกันเกิดพันธมิตรและรัฐจัดมักคุ้นกันมากขึ้น ทำให้สังคมมีความปรองดองเป็นปึกแผ่นไม่แยกส่วนและโดดเดี่ยว

แผนภูมิโครงสร้างเครือข่ายองค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตรัง



บทบาทนักวิจัยในพื้นที่จังหวัดตั้ง

การวิจัยแนวทางการพัฒนาเครือข่ายกลุ่มองค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตั้ง ได้จัดแบ่งนักวิจัยออกเป็น 2 กลุ่ม นักวิจัยส่วนกลาง ประกอบด้วย นายสมเกียรติ ฉายโชน หัวหน้าโครงการ นายสมภพ ตติยาภรณ์ ผู้ช่วยนักวิจัย และนางวชรี กลินสอน ผู้ช่วยนักวิจัย ซึ่งทำหน้าที่กำหนดกรอบการดำเนินงานแต่ละเดือน และในแต่ละช่วงเวลา ส่วนนักวิจัยในพื้นที่จังหวัดตั้ง ประกอบด้วย นายสุจิต ชัยเสน ปัจจุบันเป็นข้าราชการบำนาญและให้ นายสถาพร วงศุณวงศ์ ตำแหน่งนักวิชาการสหกรณ์ 7 ว. ทำหน้าที่แทน นายณรงค์ ศิลปผล นายจรวรย ภูลิชาติ นายปกาธิ์ สามอิช นายสุวิทย์ จันทร์มีศรี นายสวัสดิ์ มีແຕ່ມ นางอาพร มากคงแก้ว นายวิชิต ภาสพร และนางสาวอรอนุมา ศรีจันทร์ทอง ผู้ช่วยนักวิจัย และนางสาวอัญชนา สุเมธเสนีย์ ทำหน้าที่บัญชี

บทบาทหน้าที่นักวิจัยพื้นที่

นักวิจัยพื้นที่มีการเก็บข้อมูลและวิเคราะห์ประเด็นปัญหาในขอบข่ายที่นักวิจัยส่วนกลาง และนักวิจัยพื้นที่ร่วมกันกำหนด ออกแบบคู่มือการเก็บข้อมูล ตลอดจนการนัดประชุมและสอบถามความคืบหน้าเป็นประจำทุกเดือนจากเครือข่ายสมาชิกสหกรณ์และเครือข่ายองค์กรประชาชนที่สังกัดกลุ่มอื่น ๆ

สภาพปัญหา

การเก็บข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูลในเครือข่ายต่าง ๆ ของนักวิจัยทั้งสองทีม ตั้งแต่ตัวสมาชิกระดับกลุ่ม เครือข่ายภายในอำเภอและเครือข่ายจังหวัด รวมไปจนถึงเครือข่ายทั้งจังหวัด พолжารุปปัญหา การแก้ไข ข้อดีและข้อเสีย ได้ดังนี้

1. การวิเคราะห์และการเข้าถึงปัญหาระหว่างนักวิจัยทั้ง 2 ทีมบางเรื่องมีความเห็นไม่เหมือนกัน เนื่องจากการแยกกันออกแบบปฏิบัติงานในพื้นที่ ทำให้มุ่งมองของนักวิจัยในเรื่องผู้นำกลุ่มแตกต่างกัน โดยเฉพาะผู้นำช้าช้อน ในกลุ่มอนุรักษ์มีผู้นำช้าช้อนหลายกลุ่ม เนื่องจากการแยกการบริหารออกแบบเรื่อยๆ หลายเรื่อง เช่น ธนาคารประมงพื้นบ้าน กองทุนชาวประมงกลุ่มออมทรัพย์ในหมู่บ้าน เป็นต้น

2. นักวิจัยไม่สามารถคลุกคลีใกล้ชิดกับชาวบ้านได้ต่อเนื่องตลอดเวลา ยกเว้นการประชุมแลกเปลี่ยนความคิดเห็นร่วมกันคิดเมื่อมีปัญหาร่วมกันวางแผน จัดเวทีชาวบ้านขึ้นในหมู่บ้านหรือในสหกรณ์ใช้เวลา 1 วัน ทำให้ได้ข้อมูลรายงานส่วนใหญ่เป็นรายละเอียดจากการจัดกิจกรรม เช่น การเล่าเหตุการณ์ตนเองหรือของกลุ่มในที่ประชุม การฝึกปฏิบัติกับกลุ่มอื่นๆ เพราะเป็นการจัดกิจกรรมการวิจัย

3. การบันทึกข้อมูล นักวิจัยพื้นที่ยังขาดความชำนาญในช่วงแรกๆ มีปัญหารึ่งข้อมูลเมื่อกลับมาถึงสำนักงานไม่มีข้อมูลมาสรุป การแก้ไขปัญหาคือการฝึกอบรมทักษะในการประชุมทุกระดับ

4. นักวิจัยส่วนใหญ่ขาดแนวคิดและทฤษฎีที่นำไปประกอบเป็นโครงสร้างในการตั้งโจทย์ตั้งคำถามกับชาวบ้าน เมื่อได้คำตอบมาก็จะวนเวียนแต่ปัญหาและข้อคิดจากชาวบ้านในการประกอบอาชีพและการใช้ชีวิตประจำวันเท่านั้น นักวิจัยไม่สามารถเชื่อมองค์ความรู้ที่จะให้ชาวบ้านเข้ามาแก้ไขปัญหาได้หรือการจัดการความรู้เชิงพื้นที่ให้เป็นประโยชน์กับชาวบ้านได้ (Knowledge management)

5. การฝึกฝนของนักวิจัยมีน้อย กระทำได้เพียงให้ผู้นำชาวบ้านเล่าประสบการณ์เหตุการณ์จริงในอดีต และนักวิจัยนำมาเรียนรู้เพื่อเป็นปัจจัยให้ชาวบ้านช่วยกันคิดแก้ไขแต่ถ้าหากวิจัยได้อบรมเรียนรู้จากข้อเท็จจริงหลาย ๆ กรณีแล้วนำมาวิเคราะห์ร่วมกับชาวบ้านที่เป็นผู้นำ แล้วนำผลของการปรึกษานั้นมาแก้ไขปัญหาร่วมกันเท่าที่สามารถทำได้ ความเปื่องหน่ายของผู้นำที่ถูกเชิญมาประชุมบ่อยครั้งจะหายไป นักวิจัยก็มีกำลังใจในการทำงาน

6. นักวิจัยควรได้รับสนับสนุนการฝึกอบรมการวิจัย การจดบันทึกและการเข้าพื้นที่ในสถานการณ์จริงให้มากขึ้นกว่าเดิมและนำปัญหามาสู่วัสดุการสอนในระดับจังหวัด และกลับไปปฏิบัติจริงในพื้นที่อีกพยายามกระทำซ้ำหลาย ๆ ครั้งจนเกิดความชำนาญ กลุ่มองค์กรเครือข่ายก็จะได้รับประโยชน์จากการแก้ไขปัญหานั้น

บทที่ 4

ผลการศึกษา

ในบทที่ 4 จะนำเสนอผลการศึกษาแต่ละเครือข่ายแบ่งเป็นช่วงเวลา 4 ช่วง โดยสภាព
ทั่วไปแห่งกลุ่มที่ศึกษาได้ ดังนี้ (ตารางที่ 4.1)

ตารางที่ 4.1 แสดง ชนิดกลุ่ม จำนวนสมาชิก และสินทรัพย์ เมื่อ อันוארค์ 2547

ประเภทองค์กรประชาชน	จำนวนกลุ่ม	จำนวนสมาชิก (ครัวเรือน)	สินทรัพย์รวม (ล้านบาท)
1.สหกรณ์	106 สหกรณ์	68,145	2,542.98
2.กลุ่มเกษตรกร	36 กลุ่ม	4,972	1.02
3.กลุ่มสตรีและเยาวชนสหกรณ์	46 กลุ่ม	1,582	3.55
4.กลุ่มออมทรัพย์	52 กลุ่ม	12,755	15.28
5.กลุ่มอาชีพ ผลิตภัณฑ์อนุรักษ์	61 กลุ่ม	9,375	4.62
6.กองทุนหมู่บ้านฯ	752 กลุ่ม	184,807	3,709.35
7.กลุ่มผู้เลี้ยงสัตว์น้ำ(กุ้ง/ปลา)	89 กลุ่ม	8,959	4,716 บ่อ
			5,318 ตัน/ปี
			มูลค่า 100-200 ล้านบาท
รวม	1,142 กลุ่ม	193,765	3,859.35

จากตารางที่ 4.1 การศึกษาพบว่า กลุ่มองค์กรประชาชนในจังหวัดตรัง สามารถจำแนกได้เป็น 7 ประเภทตามลักษณะอาชีพหรือการประกอบกิจกรรม ได้แก่ สหกรณ์ กลุ่มเกษตรกร กลุ่มสตรี เยาวชนสหกรณ์ กลุ่มออมทรัพย์ กลุ่มอาชีพ กลุ่มผลิตภัณฑ์และอนุรักษ์ กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง และกลุ่มผู้เลี้ยงสัตว์น้ำ รวม 1,142 กลุ่ม จำนวนสมาชิกรวม 193,765 8 ครัวเรือน สินทรัพย์ รวม 3,859.35 ล้านบาท

การศึกษาแนวทางการพัฒนาเครือข่ายกลุ่มองค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตรังพอกจะจำแนกตามอาชีพ และกิจกรรมที่ทำร่วมกัน 7 กลุ่ม คือ ยางพารา ข้าวสาร การเงิน ร้านลอยฟ้า กลุ่มผลิตภัณฑ์ OTOP ท่องเที่ยว และ กลุ่มอนุรักษ์ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1. เครือข่ายยางพารา

เครือข่ายยางพาราประกอบด้วย สหกรณ์กองทุนสวนยาง สหกรณ์การเกษตรระดับอำเภอ ที่รวบรวมยางพารามาเป็นสมาชิกชุมชนสหกรณ์จัดหวัดตรังและชุมชนสหกรณ์จังหวัดตรังเป็นแม่ ข่ายในการรวบรวมยางจากสหกรณ์สมาชิกจำนวน 71 สหกรณ์ ในปี 2546 ชุมชน สหกรณ์ รวบรวมยางแผ่นรมควัน มูลค่า 186.96 ล้านบาท ปี 2547 รวบรวม มูลค่า 326.64 ล้านบาท ชุมชน สหกรณ์มีกำไรจากการรวบรวมยาง ปี 2546 เป็นเงินจำนวน 216,416 บาท และปี 2547 กำไรเป็นเงิน 559,474 บาทที่กำไรน้อยเนื่องจากชุมชนมีคิดค่าบริการกิโลกรัมละ 30 สตางค์จาก สมาชิก

นอกจากนั้นชุมชนสหกรณ์จังหวัดตรัง ได้จัดสินค้ามาจำหน่ายให้แก่สหกรณ์สมาชิก ได้แก่ ข้าวสาร ปุ๋ย ยาปราบ น้ำกรดผสมยางพารา ผ้าห่อ เครื่องเขียนแบบพิมพ์ รวมยอดขาย ในปี 2546 จำนวน 13.88 ล้านบาท และยอดขายในปี 2547 จำนวน 16.07 ล้านบาท กำไรขั้นต้นในปี 2546 จำนวน 166,604 บาท ปี 2547 กำไรจำนวน 469,830 บาท

ธุรกิจสินเชื่อ ชุมชนสหกรณ์ฯ ให้เงินกู้แก่สหกรณ์สมาชิกและนำเงินไปฝากกับสหกรณ์ สมาชิก ปี 2546 มีรายได้ทั้งดอกเบี้ยเงินให้กู้และดอกเบี้ยเงินฝาก รวม 2.12 ล้านบาท ปี 2547 จำนวน 1.81 ล้านบาท

เครือข่ายยางพาราอีกเครือข่าย คือ โรงงานอัดก้อนที่รัฐโดยกรมวิชาการเกษตรได้ จัดสร้างให้ภายในได้บช่วยเหลือชาวสวนยาง เพื่อแปรรูปยางแผ่นรมควันเป็นยางแท่งน้ำหนัก 111.11 กิโลกรัม แต่ปัจจุบันยังไม่สามารถดำเนินงานได้เนื่องจากราคายางแผ่นรมควัน ราคาน้ำ ยางสด ราคายางแผ่นดิบอยู่ในราคากิโลกรัมละ 40-50 บาทถือว่าเป็นราคากลางที่สูง เครือข่ายยางอัด ก้อนไม่มีความจำเป็นต้องทำยางแท่งและตลาดยางแท่งก็ไม่มีความซัดเจนเพียงแต่หน่วยราชการ คือกรมวิชาการเกษตร มารับรองจะซื้อทั้งหมดในราคากิโลกรัมละ 1 ดอนล่าสหรัฐตามอัตรา แลกเปลี่ยนในขณะนั้น คือ ถ้าหากราคายางลดลงต่ำกว่า 1 ดอนล่าต่อกิโลกรัม ทางรัฐ จะรับ ซื้อทั้งหมด

หากพิจารณาเครือข่ายยางพาราจังหวัดตรัง สมาชิกเครือข่ายคือสหกรณ์กองทุนสวนยาง กับสหกรณ์การเกษตรโดยมีภารกิจ เช่น การรวบรวมยางดิบจากสหกรณ์สมาชิกจะนำไป จำหน่ายให้พ่อค้าเอกชนที่มาติดต่อและให้ราคาสูงที่สุด จัดหาเงินทุนโดยรับฝากเงินจากสหกรณ์ อื่น ๆ ที่มีเงินเหลือ

การจัดเวทีชาวบ้านในสหกรณ์เพื่อการสร้างเครือข่าย

ช่วงที่ 1 การจัดเวทีชาวบ้านโดยเชิญผู้นำสหกรณ์กองทุนสวนยางที่มีโครงร่างของตนเอง มาวิเคราะห์ปัญหาให้แสดงความคิดเห็นต่ออาชีพการทำสวนยาง การคาดหวังในอนาคตและกรอบความช่วยเหลือจากภาครัฐ

สำหรับนักวิจัยแสดงความคิดเห็นในประเด็นสำคัญต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับสหกรณ์กองทุนสวนยาง เช่น ภารกิจของการเป็นกลุ่มสหกรณ์ เป้าหมายของสหกรณ์ กลยุทธ์ที่จะใช้ ตัวชี้วัดโครงการที่สหกรณ์ต้องจัดทำเพื่อพัฒนาอาชีพให้สมาชิก ระยะเวลาที่นักวิจัยเข้าไปร่วมรับทราบปัญหาและเสนอวิธีแก้ปัญหา ผลที่เกิดขึ้น

ช่วงที่ 2 ทั้งนักวิจัยและผู้นำสหกรณ์ได้กำหนดภารกิจของสหกรณ์กองทุนสวนยาง ด้วยกัน คือ สหกรณ์กองทุนสวนยางเป็นหน่วยงานขั้นต้นในการแปรรูปยางพารา พยุงราคาและรับซื้อน้ำยางสดจากสมาชิกเพื่อนำไปจำหน่าย

เป้าหมายของสหกรณ์ ได้กำหนดเป้าหมายการรับซื้อน้ำยางสดของสมาชิกไว้ตั้งแต่ 1,500-2,500 กิโลกรัมต่อวันต่อหนึ่งโรงรมตามขนาดของโรงรมแต่ละโรง

กลยุทธ์ที่ใช้ของสหกรณ์ คือ การอุดประชุมกลุ่มและการกำหนดราคายางให้ใกล้เคียงกับตลาด หรือสูงกว่าตลาด เมื่อปิดบัญชีต้องคืนกำไรให้สมาชิก

ตัวชี้วัด คือ ความพอใจของสมาชิก ราคายางที่สมาชิกได้รับและสมาชิกนำยางสดมาให้สหกรณ์รับรวมอย่างต่อเนื่อง

โครงการที่สหกรณ์ต้องจัดทำเดือนละครั้งอย่างน้อย คือ การจัดเวทีชาวบ้านให้ผู้นำมาแสดงความเห็นต่อการแก้ไขปัญหา

ผลที่เกิดขึ้น คือ การซักซานให้ผู้นำสหกรณ์กองทุนสวนยางหลายสหกรณ์เข้ามาร่วมเป็นเครือข่ายกับสหกรณ์การเกษตรและสหกรณ์การเกษตรในระดับอำเภอจะเป็นแม่น้ำและมีลูกข่ายเพิ่มมากขึ้น

ช่วงที่ 3 การจัดเวทีระดับอำเภอและระดับจังหวัด

การจัดเวทีชาวบ้านระดับอำเภอโดยให้ผู้นำสหกรณ์กองทุนสวนยางที่มีโรงงานอัดก้อนอยู่แล้วประชุมร่วมกัน เพื่อกำหนดภารกิจต่าง ๆ คือ

1. การเชื่อมรับนโยบายอัดก้อนจากการวิชาการเกษตร โดยทางราชการเห็นว่าการรับโรงงานอัดก้อนไปเป็นของสหกรณ์ จะทำให้สหกรณ์สามารถรวมกันผลิตยางแท่งขายให้กับกรมวิชาการเกษตรได้ เพราะกรมวิชาการเกษตรมีโภตังเก็บยางพร้อมอยู่แล้วในบริเวณศูนย์วิจัยยางและตลาดยางในจังหวัดต่าง ๆ

2. เป้าหมายเครือข่ายโรงงานอัดก้อน เป็นเป้าหมายของทางราชการซึ่งไม่สอดคล้องกับความต้องการของสหกรณ์ แตกต่างกับชุมชนสหกรณ์จังหวัดตระงับที่มีเป้าหมายชัดเจนในการรวบรวมยางพาราของสหกรณ์กองทุนสวนยาง และจำหน่ายให้ฟื้อค้า

3. กลยุทธ์ในระดับเครือข่าย การดำเนินการวิจัยจัดประชุมระดมความคิดผู้นำสหกรณ์ กองทุนสวันยางทั้งหมดมุ่งประเด็นราคาน้ำดื่มยางแท่งและต้นทุนการผลิตยางแท่ง เนื่องจากการวิชาการเกษตรยังไม่สามารถทดลองการอัดก้อนได้ การคำนวณต้นทุนการอัดก้อนต่อหน่วยยังไม่สามารถประเมินการได้ ซึ่งเมื่อเทียบกับชุมชนสหกรณ์จังหวัดตระงับสามารถกำหนดกลยุทธ์ได้ เช่น การเตรียมชื้อยาง เตรียมเงินทุนหมุนเวียน การตั้งราคาตามราคาน้ำดื่มยางพาราที่ หาดใหญ่

4. ตัวชี้วัดของเครือข่าย คือการผลิตยางแท่งแต่เม็ดอุปสรรคเนื่องจากราคายางมีแนวโน้มสูง จึงไม่มีความจำเป็นที่เครือข่ายมาทำยางแท่ง ส่วนตัวชี้วัดความสำเร็จคือผู้นำสหกรณ์ที่มาร่วม เป็นเครือข่ายทุกครั้งถือว่าสำเร็จ เพราะสหกรณ์แต่ละสหกรณ์ได้ผลิตยางแผ่นรมควันและยาง แผ่นอบแห้งส่งให้ชุมชนสหกรณ์ร่วบรวม โดยตั้งราคายางสูงขึ้น เพราะมีพลังต่อรองมากขึ้น

5. โครงการที่เครือข่ายต้องจัดทำ คือ โครงการฝึกอบรมให้เจ้าหน้าที่กรรมการหรือผู้ที่ เกี่ยวข้องสามารถจัดทำยางอัดก้อนได้ตรงตามความต้องการของตลาด ส่วนชุมชนสหกรณ์ต้อง จัดทำโครงการระดมทุนเพื่อใช้ในการรับซื้อยางจากสมาชิก

6. ระยะเวลาที่นักวิจัยเข้าไปจัดประชุมและเก็บรวบรวมข้อมูลใช้เวลา 20 เดือน พราะจะสรุป เป็นประเด็นสำคัญต่อความสำเร็จของเครือข่ายได้ดังนี้

6.1 การจัดตั้งเครือข่ายยางพาราโรงงานอัดก้อนเกิดขึ้นจากการรัฐที่เข้าไปส่งเสริม แนะนำให้เกิดการจัดตั้งกลุ่มและการก่อสร้างโรงงานอัดก้อน ปัจจุบันสหกรณ์ที่เป็นสมาชิก เครือข่ายไม่ได้รับประโยชน์จากการสหกรณ์กองทุนสวันยางเจ้าของพื้นที่ได้ใช้โรงเรือนหรือ อาคารที่ก่อสร้างเป็นโรงเก็บปุ๋ยวัสดุการเกษตรและข้าวสาร แต่ถ้าพิจารณาตามความสมัครใจของ ผู้นำในระยะแรก เริ่มลังเลเรื่องความรับผิดชอบต่อการเป็นหนี้ผูกพัน เครือข่ายละ 2-4 ล้านบาท ตาม ขนาดของอาคารโรงงาน ผู้นำจากสหกรณ์กองทุนสวันยางทั้งหมดไม่เห็นด้วย ไม่มีความต้องการ ก่อหนี้แต่ดูจากสภาพแวดล้อม โอกาสที่ยางราคาต่ำกว่า 1 เหรียญสหรัฐฯ ก็เป็นไปได้น้อยในภาวะ ปัจจุบัน แต่ข้อดีของเครือข่าย คือ เกิดความสัมพันธ์ในหมู่ผู้นำสหกรณ์กองทุนสวันยางด้วยกัน นำไปสู่การแลกเปลี่ยนเชื่อมโยงกิจกรรมอื่นได้ด้วยดี

6.2 การเคลื่อนไหวเครือข่าย เครือข่ายโรงงานยางอัดก้อนเคลื่อนไหวโดยอาศัย แม่ข่ายชุมชนสหกรณ์ เนื่องจากชุมชนสหกรณ์มีการรวบรวมยางพาราจากสมาชิกที่เป็น สหกรณ์ กองทุนสวันยาง และมีการระดมเงินฝากทำให้เครือข่ายยางอัดก้อนเคลื่อนไหวตามด้วย เพราะ ผู้นำเป็นคนคนเดียวกัน สำหรับกิจกรรมของโรงงานยางอัดก้อนเองยังไม่มีความเคลื่อนไหวทาง ธุรกิจใด ๆ เกิดขึ้น แต่การเคลื่อนไหวของคู่ค้า คือ มีการจัดประชุมการแลกเปลี่ยนความรู้โดยกรรม วิชาการเกษตรจัดประชุมให้เกิดความเชื่อถือไว้ใจกันและกันการส่งเสริมกิจกรรมให้ต่อเนื่อง มี หลักสูตรวิชาการอบรมผู้นำ จากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อม สหกรณ์กองทุนสวันยางมีการจ้าง แรงงานจากต่างถิ่น ส่วนชุมชนสหกรณ์จังหวัดไม่มีการจ้างแรงงาน เพราะรอซื้อยางรมควันที่ตลาด กลางยางภายในสำนักงานกองทุนฯ ตามราคาน้ำดื่มโดยตลาดกลางและหักค่าใช้จ่าย ดำเนินงานประมาณ 30 立场ค์ต่อ基โลกรัม เมื่อสิ้นปีมีกำไรสามารถจัดสรรเฉลี่ยคืนสมาชิกได้อีก

ทำให้สมาชิกเห็นประโยชน์จากการรวมกันขยายชัดเจนตีก่าว่าพอค้าไปรับซื้อชิ้งคิดค่าใช้จ่ายไว้ถึง 60 สถานศูนย์ต่อ กิโลกรัม จึงไม่มีความจำเป็นต้องหาแรงงานจากภายนอกมาทำงานในชุมชนฯ แต่สำหรับโรงอัดก้อนต้องใช้แรงงานคนจำนวนมากเมื่อเทียบกับชุมชนสหกรณ์จังหวัดตรังที่ทำธุรกิจรับซื้อยาง ดังนั้นหากสามารถเปลี่ยนแนวคิดให้เครือข่ายหารแรงงานในท้องถิ่นมาทำงานในโรงงานอัดก้อน จะเพิ่มรายได้แก่ประชาชนในท้องถิ่นจังหวัดตรังได้อีกด้วย

ส่วนการเคลื่อนไหวของเครือข่ายยางพารา นอกจากได้รับผลทางเศรษฐกิจด้านบวกแล้ว ทำให้ผู้นำมีความใกล้ชิดกับสมาชิกระดับล่าง สำนักงานสหกรณ์จังหวัดตรังได้ส่งเสริมเครือข่ายธุรกิจ และโดยจัดเวทีชาวบ้านแทนสหกรณ์มาประชุมกัน เพื่อสร้างความคุ้นเคยและเชื่อมโยงธุรกิจกันระหว่างสหกรณ์ในจังหวัด การแนะนำกลุ่มย่อยผู้ผลิตยางพาราได้เข้าใจในการเตรียมตัวเพื่อภาวะเศรษฐกิจเปลี่ยนแปลงหรือราคายางตกต่ำ โดยการนำกำไรมากจากการจำหน่ายยางของชุมชนสหกรณ์มาจัดสัมมนาวิชาการทุกปี

การจัดรูปองค์กร สำหรับเครือข่ายโรงยางอัดก้อนได้คัดเลือกประธานเครือข่ายและกรรมการไว้พร้อม ส่วนชุมชนสหกรณ์ถือเป็นรูปเครือข่ายอยู่แล้ว การเลือกกรรมการและประธานทำตามพระราชบัญญัติสหกรณ์

6.3 การวางแผนเพื่ออนาคต เครือข่ายโรงยางอัดก้อนได้ร่วมกันวางแผนการแก้ไขปัญหาทุกขั้นตอน คือ การจัดทำระบบไฟฟ้า ที่เก็บยางพาราและอุปกรณ์การอัดยางแท่ง ส่วนแผนงานอื่นยังไม่กำหนด เพียงแต่พูดคุยถึงเงินทุนหมุนเวียนแต่ละโรงอัดจำเป็นต้องมี ไม่น้อยกว่า 60 ล้านบาทต่อเดือน เพื่อเตรียมมาเหล่งทุน สำหรับชุมชนสหกรณ์ที่ทำธุรกิจ ก็วางแผนระดมเงินทุนเพื่อเตรียมพร้อมไว้ซื้อยาง และให้สหกรณ์กองทุนส่วนยางกู้ต่อไป

ช่วงที่ 4 การทำเครือข่ายยางพาราเป็นช่วงที่มีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ผู้วิจัยได้ให้สหกรณ์กองทุนส่วนยางมาประชุมร่วมกับสหกรณ์การเกษตร โดยให้มีการแนะนำการทำแผนกลยุทธ์ของ สหกรณ์ ผู้นำแต่ละคนสามารถเรียนรู้การทำแผนกลยุทธ์ โดยในรายละเอียดให้แต่ละสหกรณ์วางแผนรับสมาชิกเพิ่ม แต่ผู้นำเกือบทั้งหมดมีข้อจำกัดว่าโรงรอมยางรับน้ำยางได้จำกัดวันละไม่เกิน 1,500 กิโลกรัม และบางสหกรณ์โรงงานเตาแตก เตาร้าวใช้งานไม่ได้ จึงจำเป็นต้องงดวับสมาชิกเพิ่ม ข้อจำกัดของสหกรณ์อีกประการหนึ่งคือ ขาดเงินทุนหมุนเวียนถ้าสมาชิกเข้ามาเพิ่มก็จะส่งน้ำยางเพิ่ม ทำให้ไม่มีเงินมาซื้อน้ำยางของสมาชิกได้เพียงพอ

หากพิจารณาผลการวิจัยช่วงที่ 4 เกี่ยวกับตัวชี้วัดและความสำเร็จของเครือข่ายยางพารา สรุปได้ ดังนี้

1. เครือข่ายยางชุมชนสหกรณ์จังหวัดตรัง ปี 2547 รับซื้อยางเพิ่มมากขึ้นเมื่อเปรียบเทียบมูลค่าปี 2546 สะท้อนให้เห็นความร่วมมือในการสร้างเครือข่ายยางพาราผู้ผลิต ที่มีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้นจากเดิมที่ไม่มีการสร้างเครือข่าย คือ ยางแผ่นดิบรวมค่าน ปี 46 รวมซื้อ 186.96 ล้านบาท ปี 47 รวมซื้อ 326.64 ล้านบาท ราคายางในปี 2546 กับปี 2547 ใกล้เคียงกัน

2. ส่วนเครือข่ายโรงอัคก้อน แม้จะไม่มีการซื้อย่างมาอัคก้อน เนื่องจากสภากาชาดเข่นี้ยังไม่จำเป็นเพราราคายางสูง แต่ก่อนทำเครือข่ายผู้นำสหกรณ์ไม่ยอมรับมอบโรงยางอัคก้อนหลังจากทำเครือข่ายแล้วได้ประชุมชี้แจงร่วมกัน 3 ฝ่าย คือ รัฐ สหกรณ์และผู้นำเครือข่าย จึงได้ยอมรับและออกใบอนุญาตสอบเดินเครื่องจักรอัคก้อนในโรงงานด้วยกันกับเจ้าหน้าที่ของกรมวิชาการเกษตร บางเครือข่ายไปอบรมการทำยางอัคก้อนแล้วจากโรงงานเอกชนในจังหวัดสุราษฎร์ธานี โดยงบประมาณของกรมวิชาการเกษตร ซึ่งถือได้ว่าหลังจากการสร้างเครือข่ายแล้วทำให้ผู้นำได้เรียนรู้มากขึ้น ทำให้ทราบข้อมูลที่เป็นจุดแข็งเกี่ยวกับโรงยางอัคก้อนเมื่อเทียบกับยางแผ่น เช่น เก็บไว้ได้นานกว่า สามารถซื้อขายในตลาดล่วงหน้าได้ ข่าวการยอมรับมอบโรงอัคก้อนในจังหวัดตระงับโดยตรงต่อจังหวัดใกล้เคียง ได้แก่ พัทลุง นครศรีธรรมราช กระเบื้อง พังงา ระนอง สตูล สามารถสร้างความเข้าใจร่วมกันและสมาชิกสหกรณ์ยอมเข็นรับมอบโรงยางอัคก้อน นอกจากนั้นผู้นำสหกรณ์ให้มีวิจัยตระงับดำเนินการเพื่อให้ด้วย

สำหรับเครือข่ายยางทั้งโรงยางอัคก้อนและชุมชนสหกรณ์จังหวัดตระงับที่ร่วบรวมยาง ดูด้าน Output ดังนี้

ความเจริญเติบโตของเครือข่ายถือว่ายังอยู่ในขั้นเริ่มต้นยังเป็นเครือข่ายที่ไม่มั่นคง เท่าที่ควร โดยเฉพาะโรงยางอัคก้อน

ตารางที่ 4.2 เปรียบเทียบปัจจัยเครือข่ายระหว่างโรงยางอัคก้อนกับชุมชนสหกรณ์

Output	โรงยางอัคก้อน	ชุมชนสหกรณ์
1. ความเป็นสถาบัน	ไม่แน่นอน	แน่นอน
2. ความเข้มแข็งดูจากผู้นำ	แน่นอน	แน่นอน
3. ความยั่งยืนทางธุรกิจ / กิจกรรม	ไม่มี	แน่นอน
4. การพัฒนาอย่างต่อเนื่อง	ไม่แน่ใจ	แน่นอน
5. การช่วยเหลือกันและกัน	แน่นอน	แน่นอน
6. การร่วมผลประโยชน์	มี	มี
7. สร้างพลังร่วมกัน	มี	มี
8. การประสานหน่วยงานรัฐ	ป้อย	บ่อย

ข้อดีของการเป็นเครือข่ายยางพารา

การเข้าไปมีส่วนร่วมในการวิจัยเครือข่ายยางพารา ทั้งเครือข่ายโรงงานอัคก้อนและชุมชนสหกรณ์จังหวัดตระงับ มีประโยชน์ต่อสหกรณ์ กลุ่มประชาชนและองค์กรชุมชนหลายด้าน เช่น

1. ตัวผู้นำ ได้รับคำแนะนำจากผู้นำอื่น ๆ หรือจากเจ้าหน้าที่ของรัฐ เช่นผู้นำสหกรณ์กองทุนสวันย่างยางงาม จำกัด ได้เรียนรู้การบริหารโรงแรมยางจากสหกรณ์กองทุนสวันย่างงามอ จำกัด ทำให้ปี 2547 ปริมาณการรับซื้อยางเพิ่มขึ้นจากปี 2546 เมื่อทำการทำเครือข่ายก็ทำให้การรับซื้อยางเพิ่มขึ้นสหกรณ์สมาชิกมาร่วมมากขึ้น

2. การมีส่วนร่วม (Participation) การมีส่วนร่วมโดยผู้นำสหกรณ์การเกษตรและสหกรณ์กองทุนสวันย่างามมีส่วนร่วมในการจัดตั้งเครือข่ายยางพารา ทั้งโรงงานอัดก้อนและชุมชน สหกรณ์จังหวัดตระงับ ผู้นำได้เข้ามา มีส่วนร่วมในการกำหนดแผนการรับซื้อยางแผนการเงินฝาก และร่วมกันจัดทำแผนกลยุทธ์ของเครือข่ายในเรื่องการรวมยางในอนาคต

3. การเกิดองค์กรของชุมชน (Organizational structure) ขนาดใหญ่มีผู้นำกระจายอยู่ทุกอำเภอจะสามารถนำปัญหา มาพูดคุยกันได้ทั่วถึงและการปฏิบัติเกิดผลทันที ปัญหาราคายางและปัญหาอื่นๆ ของชุมชนรายในจังหวัด

4. การระดมทรัพยากร (Resource mobilization) การระดมทรัพยากรภายในจังหวัดสามารถกระทำได้ทันทีที่ก่อภัย เกิดปัญหา โดยเฉพาะการระดมเงินทุน การรวมกันเพื่อส่งซื้อ สินค้า จนสามารถขยายไปเป็นเครือข่ายการส่งซื้อข้าวสาร

5. การประเมินปัญหา (Problem assessment) นักวิจัยเห็นว่า เมื่อเครือข่ายมาร่วมกัน ทำให้เกิดการเคลื่อนไหวเปลี่ยนไปในทางดีขึ้น เช่น การประชุม การทำธุรกิจหรือการประสานงานกับภาครัฐ กลุ่มมีการประเมินปัญหาและเก็บปัญหา มาพูดคุยในเครือข่ายได้ ในขณะเดียวกัน เครือข่ายยางก็มีการประเมินปัญหาโดยผู้นำและทีมงานแต่ละโรงงานอัดก้อนหรือจากสหกรณ์ กองทุนสวันย่างก็สามารถประเมินปัญหาของตนเองได้ เช่น ปริมาณเงิน ต่อวันที่ต้องจ่ายออกไป กับราคายางที่ถูกกำหนดขึ้นจากตลาดห้าดใหญ่ ปริมาณยางจากสมาชิกเมื่อได้ประเมินปัญหาแต่ละวันแล้ว การดำเนินงานก็ไม่ติดขัดแต่อย่างใด

6. การเชื่อมโยงกับบุคคลและองค์กรอื่น การที่เครือข่ายสหกรณ์กองทุนสวันย่างได้จัดเป็นเครือข่ายใหญ่ โดยมีชุมชนสหกรณ์เข้ามา มีส่วนในการเป็นแม่ข่าย การระดมเงินฝาก สามารถเชื่อมโยงกับกลุ่มขนาดเล็กในหมู่บ้านต่าง ๆ ได้ก่อสัมปทานกับอุตสาหกรรม กลุ่มสัจจะจะสมัคร ธนาคารหมู่บ้าน สามารถประสานฝากเงินกับสหกรณ์กองทุนสวันย่างและสหกรณ์ การเกษตรในระดับอำเภอ เมื่อถึงระดับจังหวัดก็สามารถก้าวขึ้นเป็นเครือข่ายใหญ่ยังระดับหนึ่ง

ข้อเสีย

ข้อเสียที่ยังคงอยู่ คือ เครือข่ายโรงงานยางอัดก้อนที่ยังไม่สามารถดำเนินการอัดก้อน การจัดกิจกรรม อื่น ๆ จึงไม่ต่อเนื่อง เช่น การทำสัญญาเพื่อการขาย เพราะรายได้จากการขายยาง เป็นรายได้ทั้งหมดของประชาชัชนชาวสวนยาง

ส่วนข้อเสียด้านอื่น ๆ ของการเป็นเครือข่ายยางพารายังเป็นเครือข่ายการรวมคนที่เป็นผู้นำสหกรณ์กองทุนสวันย่างและผู้นำจากสหกรณ์การเกษตร ดังนั้นควรสอดแทรกกิจกรรมอื่น ๆ เข้าไปด้วยเพื่อสะสมการเรียนรู้กับการใช้ชีวิตในอนาคตขององค์กรประชาชนอื่น

การจัดเดวทีชาวบ้าน มีการพูดถึงเรื่องยางเพียงอย่างเดียวทั้งที่ปัญหาของสมาชิกประชาชน ในกลุ่ม สหกรณ์กองทุนส่วนยางและกลุ่มองค์กรประชาชนอื่น ๆ มีหลายเรื่อง เช่น การไม่มีที่ดิน ทำกิน การปลูกพืชอื่น ๆ ทดแทนยางพารา เช่น ปลูกเงาะ พืชผักสวนครัว การเลี้ยงสัตว์ ซึ่ง ประชาชนที่ยากจนแต่สังกัดในกลุ่มอื่น ๆ ไม่ใช่สมาชิกสหกรณ์ยังขาดองค์กรและหน่วยงานของรัฐ เข้าไปช่วยเหลือเนื่องจากไม่ได้สังกัดกลุ่มใด แต่อาจจะเป็นลูกจ้างกรีดยางของสมาชิกสหกรณ์ เมื่อไม่ได้หยอดยกปัญหาขึ้นมาเชื่อมต่อ เครือข่ายยางจึงไม่สามารถเข้าไปเชื่อมโยงกับเครือข่ายอื่น ๆ ที่มีฐานะทางเศรษฐกิจอ่อนแอกว่าได้

สรุป การจัดเครือข่ายยางพาราในจังหวัดตระงับในระยะเวลา (2546 – 2547) 2 ปี ได้ เครือข่ายยาง 2 เครือข่ายองค์กร คือ ชุมชนสหกรณ์จังหวัดตระงับที่ทำธุรกิจรวบรวมยางมาก่อน โดยการรับซื้อยางจากสหกรณ์กองทุนส่วนยางและสหกรณ์การเกษตรแล้วนำส่งขายให้ผู้ค้า เอกชนโดยวิธีตกลงซื้อล่วงหน้าในราคากลาง ชุมชนสหกรณ์ได้ส่วนต่างกิโลกรัมละ 30 สตางค์ และฟรีค่ารับภาระค่าขนส่ง จึงไม่เสียต่อการขาดทุน ส่วนเครือข่ายโรงงานอัดก้อนยังไม่มี กิจกรรมการรวมยางแต่ได้เตรียมฝึกอบรมทำแผนกลยุทธ์การเงินเพื่อนำเงินมาร่วมยางแผ่น ไปอัดก้อนในอนาคตซึ่งเป็นอีกทางออกหนึ่งที่จะมีความยั่งยืน เนื่องจากผู้นำและผลิตภัณฑ์ยาง ออกสู่ตลาดต่อเนื่องตลอดปีที่กรีดได้

สรุปเครือข่ายยางพาราชุมชนสหกรณ์จังหวัดตระงับ จำกัด

จำนวนสหกรณ์สมาชิกที่นำยางแผ่นร่วมมาร่วม เป็นสหกรณ์การเกษตรและ สหกรณ์กองทุนส่วนยาง (สกย.) จำนวน 48 สหกรณ์ จากสหกรณ์ผู้ร่วมധุรกิจจังหวัด 71 สหกรณ์

วิธีการซื้อขาย

1. การซื้อ – ขาย อิงราคากลางทางหาดใหญ่ วันต่อวัน
2. หักเงินไว้เป็นค่าบริหารจัดการ 30 สตางค์ต่อกิโลกรัม

วิธีการ/ขั้นตอนการรวบรวม

1. ผู้ขายมาส่งถึงโกดังของชุมชนฯ
2. จ่ายเป็นเงินสด หรือโอนเข้าบัญชีเงินฝากตามที่ได้ตกลงกันไว้

3. การตรวจสอบคุณภาพ และคัดแยกเกรดคุณภาพยาง ใช้สายตาของผู้มีประสบการณ์
4. มีการอบรม วิธีการตรวจสอบคุณภาพยาง ศึกษาดูงาน

จุดแข็ง ของชุมชนฯ ในกระบวนการบริหารจัดการ ที่ทำให้สหกรณ์สมาชิกนำยางแผ่นมาร่วมขาย

1. การให้เงินกู้ทุนหมุนเวียนไปซื้อยางจากสมาชิก
2. สหกรณ์การเกษตร 101 สหกรณ์ ทำธุรกิจรวบรวมยาง 71 สหกรณ์
3. พอค้าเดินทางเข้ามาหาขอซื้อยางจากชุมชนฯ ประมาณ 3 บริษัท/วัน

4. บริษัทผู้รับซื้อยาง เป็นผู้รับภาระค่าขนส่ง (ชุมชนลดภาระค่าใช้จ่ายจุดนี้ได้อีกจุดหนึ่ง)
 5. ราคายางแผ่นอนเพรำขายล่วงหน้า
 6. สินปีเมืองลีคีน 1 สถาบันกิโลกรัม (สมาชิกถูกหักไว้สุทธิ 29 สถาบันต่อ กิโลกรัม)
- ข้อดี การที่ชุมชนฯ ทำหน้าที่แม่ข่าย รับซื้อยางพาราของสหกรณ์สมาชิกไปขายต่อช่วยสร้างพลังต่อรอง พ่อค้าไม่กล้ากดราคาเดิมพ่อค้าจะหักไว้ 60 สถาบันต่อ กิโลกรัม

ปัญหา-อุปสรรค

1. ขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียน แก้ไขปัญหาโดยรวมทุนจากสหกรณ์ที่มีเงินเหลือโดยวิธีการรับฝากเงิน และประชุมเชื่อมโยงธุรกิจ ปีละประมาณ 3 ครั้ง
2. โกดังเก็บยางแผ่นมีขนาดเล็ก พื้นที่น้อย ไม่เพียงพอต่อการรองรับยางแผ่นในช่วงที่ผลผลิตมาก แก้ไขโดยซื้อ ขาย วันต่อวัน
3. ยางแผ่นรมควันเก็บรักษาได้ระยะสั้น (ไม่เกิน 2 สัปดาห์) การแก้ไข ให้ชุมชนฯ เป็นแม่ข่าย เสนอแผนงานโครงการของบประมาณสนับสนุนของจังหวัดตระงับ 18 ล้านบาทเพื่อสร้างโรงงานยางลูกชุบอัดก้อน เพื่อให้สามารถเก็บรักษาได้นานกว่า และสามารถซื้อขายในตลาดล่วงหน้าได้
4. เครือข่ายขาดความพร้อม ไม่มีการศึกษาข้อมูลการตลาด ขาดนักการตลาดและขาดผู้บริหารจัดการด้านตลาด

ธุรกิจการซื้อ

ชุมชนฯ จัดหาปุ๋ยมาจำหน่าย โดยวิธีการเชื่อมโยงธุรกิจกับชุมชนสหกรณ์ชาวสวนยางแห่งประเทศไทย จำกัด

วิธีการ

1. สำรวจความต้องการ ชนิดปุ๋ย
2. ให้เครดิต 1 เดือน ถ้าผิดสัญญา มีค่าปรับ

ธุรกิจสินเชื่อ

ชุมชนฯ ให้กู้ยืมแก่สหกรณ์ขนาดเล็ก เป็นทุนหมุนเวียนไปซื้อยาง หากเป็นไปได้ สหกรณ์สมาชิกประสงค์จะขอเบิกเงินล่วงหน้าจากชุมชนฯ

ธุรกิจรับฝากเงิน

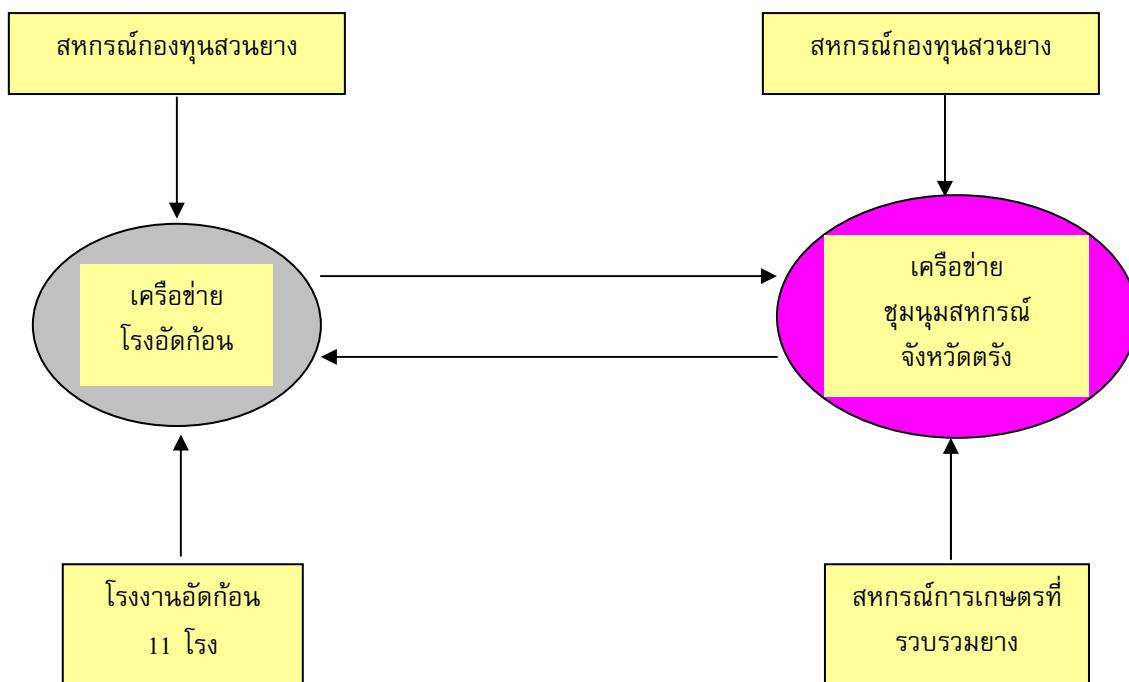
ชุมชนฯ รับฝากเงินจากสหกรณ์ที่มีเงินเหลือ เพื่อนำไปให้สหกรณ์สมาชิกถูกยืม และให้สหกรณ์ผู้ถูกเปิดบัญชีเงินฝากไว้กับชุมชนฯ และชุมชนจะจ่ายเงินกู้โดยโอนเข้าบัญชีเงินฝากให้สหกรณ์ผู้ถูกเบิกใช้ตามความจำเป็น

โดยสรุปเครือข่ายทางจะนำไปสู่กระบวนการใหม่จากนโยบายรัฐที่มีพันธกิจ 9 ประการ ใน การแก้ไขปัญหายางพารา

1. การปฏิรูประบบการจัดการยางทั้งหมด

2. ยกระดับคุณภาพชีวิตของเกษตรกรชาวสวนยางให้ชาวสวนยางใช้ประโยชน์ได้เต็มที่ ทั้งทางสังคม สิ่งแวดล้อม
 3. ทำให้เกิดผลิตภัณฑ์ยางพาราได้มาตรฐานสากลหลากหลายระดับ
 4. ปฏิรูประบบการวิจัยยางพารา
 5. ปฏิรูประบบการตลาดยางพาราทุกด้าน
 6. สร้างฐานข้อมูลยางพาราให้ครบถ้วน
 7. สร้างเมืองยางพาราให้เป็นศูนย์กลางผลิตภัณฑ์ยาง
 8. ส่งเสริมสนับสนุนให้เกษตรกรชาวสวนยางและวิสาหกิจชุมชน มีส่วนร่วมในทุกด้าน
 9. ส่งเสริมสนับสนุนให้ภาคธุรกิจหันมา มีส่วนร่วมในทุกด้าน
- ทั้งหมดนี้เครือข่ายเห็นว่านโยบายรัฐยังมาไม่ถึงลักษณะเดียว แม้กระทั้งเมืองยาง

แผนภูมิเครือข่ายยางพาราจังหวัดตระงบ



แผนภูมิที่ 4.1 แสดงโครงสร้างเครือข่ายยางพารา

บทบาทของนักวิจัย

- วิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมเครือข่าย
- การระดมความคิด เพื่อการกำหนดทิศทางการดำเนินงานของสหกรณ์
- การระดมความคิดเพื่อการกำหนดกลยุทธ์
- กำหนดแผนกลยุทธ์ของเครือข่ายร่วมกับสหกรณ์ / กลุ่ม

รายชื่อสหกรณ์กองทุนสวนยางที่นักวิจัยเฝ้าสังเกต

รายชื่อสหกรณ์	ผู้แทนสหกรณ์
1. สหกรณ์กองทุนสวนยางยางงาม จำกัด	นายสมหมาย ไทยกลาง
2. สหกรณ์กองทุนสวนยางรวมยางหนองตระดู จำกัด	นายชัยพร พลวัฒน์
3. สหกรณ์กองทุนสวนยางวังวน จำกัด	นายเลียง ศักดา
4. สหกรณ์กองทุนสวนยางย่านชื่อ จำกัด	นายราษฎร์ อุกระชัน
5. สหกรณ์กองทุนสวนยางนางอ จำกัด	นายโชคชัย จิตรตรา
6. สหกรณ์กองทุนสวนยางทุ่งนาสายดำ จำกัด	นายลันติภพ ช่วยดู
7. สหกรณ์กองทุนสวนยางเกษตรปราง จำกัด	นายพรพิทักษ์ ป่าพาณ
8. สหกรณ์กองทุนสวนยางบ้านน้ำผุด จำกัด	นายเลิศ สีปานแก้ว
9. สหกรณ์กองทุนสวนยางบางสัก จำกัด	นายสมคิด ทองแย้ม
10. ชุมชนสหกรณ์จังหวัดตระงับ จำกัด	นายลังเวียน จันทร์มาศ
11. สหกรณ์กองทุนสวนยางนาท่ามใต้ จำกัด	นายจำรูญ กิงพะโยม
12. สหกรณ์กองทุนสวนยางไร่พรุ จำกัด	นายวิเชียร สีสุข
13. สหกรณ์กองทุนสวนยางคุณตุ้งกู จำกัด	นายณรงค์ แม้มนวล
14. สหกรณ์กองทุนสวนยางบ้านหนองยาวยแม่ม จำกัด	นายจรูญ พรอาม่าไฟ
15. สหกรณ์กองทุนสวนยางปะเหลียน จำกัด	นายวิเศษ ชัยคิริ
16. สหกรณ์กองทุนสวนยางบ้านปะเหลียน จำกัด	นายไสว วรตันตี
17. สหกรณ์กองทุนสวนยางบ้านไร่คุวง จำกัด	นายนิพนธ์ หยงสตาร์
18. สหกรณ์กองทุนสวนยางบ้านยวนปี๊ะ จำกัด	นายนิตย์ ยอดเดชา
19. สหกรณ์กองทุนสวนยางบ้านโคกแต้ว จำกัด	นายจรัสล แซ่เอี้ยว
20. สหกรณ์กองทุนสวนยางบ้านวังเจริญ จำกัด	นายเฉลิม ชัยรัตน์
21. สหกรณ์กองทุนสวนยางบ้านหนองเอื้อง จำกัด	นายตั้ม ชายເອີຍດ
22. สหกรณ์กองทุนสวนยางบ้านหนองหว้า จำกัด	นายจรศักดิ์ จิตรหลัง
23. สหกรณ์กองทุนสวนยางบ้านในเข้า จำกัด	นางอุบล ชิตแก้ว
24. สหกรณ์กองทุนสวนยางบ้านทุ่งไทรทอง จำกัด	นายเอ็ก เลียงวัฒนาสกุล

การสร้างเครือข่ายพารา ช่วงที่ 1 (เมษายน – กันยายน 2546)

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้น	ข้อสังเกต
1.จัดประชุมทางทีมงาน โดยศูนย์บริหารและผู้จัดการ สหกรณ์การเกษตร รวมปะซุป จุด อ.เมือง หัวযอตและยานตาชา จากาสماชิก	3 วัน (พ.ค. 2546)	1.呼びประชุมทางสหกรณ์ทีมปัญหาการ ดำเนินงานของสหกรณ์ในเรื่องการ ประรับ การรับรอง การส่งยาเพาะ ปลูก ตามกฎหมาย ระหว่างสหกรณ์กับสหกรณ์ แต่ละ แห่งที่ว่าง สหกรณ์กับชุมชน ทำการผลิตตั้งร่อง วิธีการแก้ไขปัญหา ภายใน สหกรณ์ การรับรองหนี้ยา ช้าบ้าน	1.ประชุมทางสหกรณ์จัดการ ให้กับหัวหน้าสหกรณ์ ในการตัดสินใจ ในการดำเนินงานในโรง ร่มยา ได้ประสิทธิภาพมากขึ้น ในการจัดตั้งกรรมาธิการ ให้กับหัวหน้า สหกรณ์ ในการแก้ไขปัญหา ช้าบ้าน	1.ผู้นำสหกรณ์ทุกคน พยายามบอกรวีแล็บปัญหาที่ แล้วมาขอสหกรณ์ตัว และ ต้องการให้ราคายางสูง ตลอดไป
2.สำรวจจารต์ส่งยาของสหกรณ์ กองทุนส่วนขยายให้กับชุมชน หัวดู สำหรับจังหวัด	5 วัน (พ.ย. 2546)	2.สำรวจจารต์ส่งยาจากสหกรณ์ของทุก สหกรณ์และสหกรณ์การเกษตร ให้กับ ชุมชนสหกรณ์ การซื้อยา การติดราดา จากาสماชิก	2.ได้ช้อมูลการรับรองยาของ ชุมชนสหกรณ์จังหวัดตั้ง ลามาก ชุมชนสหกรณ์ใน การรับรองยา ชากงชุมชน	2.สหกรณ์สหกรณ์ เรื่องราคายาง ยางเบรียบที่ยังบกบราคายาง ของฟ้าเมืองท่าหราบว่าราคาก ของชุมชนสหกรณ์พอยู่
3.การจัดประชุมเครือข่ายยังระดับ อำเภอ อำเภอและจังหวัด รวมงาน ยางของสหกรณ์กองทุนส่วนขยาย ยังคงที่จะใช้ในการรับรองยาให้ อนคต	10 วัน (พค-ธค. 2546)	3.ให้ผู้นำสหกรณ์วิเคราะห์รับยา ภาระเบรียบและการจำหน่ายยาพารา ใบช่วง 6 เดือน ช่างหน้า การประนีด วันเงินที่จะใช้ในการรับรองยาให้ อนคต	3.แต่ละอำเภอได้ประชุมติดตาม ปัญหาของตนอย่างเพียงพอ และสอบถามเรื่องการเบรียบ ยังคง คุณภาพยางและราคายาง มากที่สหกรณ์ด้วยกันตลอดเวลา	3.ทุกอำเภอต้องการพัฒนา ประชุมริบอการพาร์คเล็ตให้ได้ ย่างรุ่มรุ่นชั้น 1 มาชั้น 1

การสร้างเครือข่ายภาษา ช่วงที่ 2 (ฤดูกาล 2546 – ปี พ.ศ. 2547)

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผลเกิดขึ้น	ข้อสังเกต
1.สำรวจการบริหารด้านภาษาสตดของ สหกรณ์กองทุนสานเสนาะและกลุ่ม ต่างๆในอำเภอ ทุ่งสง	30 วัน (พ.ย-ร.ค. 2546)	1.ให้คณะกรรมการสหกรณ์ออก สำรวจการรับซื้อขายสินค้าเบริเวณ ที่ได้แต่งตั้งสำนักงานของสหกรณ์เพื่อ เชื่อมการบริหารด้านภาษาสตดของ สหกรณ์	1.สามารถสหกรณ์ออกหนังสานเสนาะ ย่างและสูงสุดเพื่อ นำส่งให้ กับสหกรณ์เพื่อมา ใช้และสหกรณ์แบกรับภาระที่ได้เพิ่มมากขึ้น แล้วประมาณ 4 วัน	1.การรับหน่วยงานสตดของ สหกรณ์กองทุนสานเสนาะแล้ว นำไปประเป็นภาระสำหรับตัวไปใช้ เวลาประมาณ 4 วัน
2.การประชุมสหกรณ์กองทุนสานเสนาะ กับบุคลากรที่มีความรู้ทางวิชาการและที่ปรึกษา ปัญหาในส่วนของการบริหาร วิชาการและการติดตามโครงการ วางแผนและพัฒนา	10 วัน (มค.-กพ.47)	2.ให้ทุกคนและองค์ความคิดเห็นกรุณา กล่าวสร้างโรงเรียนภาษาและของกรณี วิชาการเกษตรในที่ตั้งของสหกรณ์ บริจาคม และสหกรณ์กองทุนสานเสนาะ รายงานกันและแลกเปลี่ยนอยู่ในช่วงต้น ปี โดยให้ครือข่ายจัดตั้งคณะกรรมการ อดีตกรรมการ ทุกคนจะบูรณาหารในการที่จะดำเนิน การให้รับทราบก่อสร้าง ต้องการให้รับทราบก่อสร้าง แผนภาพที่จะดำเนินการ ตามที่ได้ระบุไว้	2.ทุกคนลงมือร่วมเป็นเครือข่าย ผู้นำ สหกรณ์และเดือนใหม่ อย่างร่วมกับโรงเรียนภาษาและ หน่วยงานภาครัฐต่างๆ ไม่ เนื่องจากภูบลังกาที่ตั้ง ไม่ สามารถดำเนินการให้สำเร็จ ไม่ สามารถดำเนินการให้สำเร็จและ ต้องการให้รับทราบก่อสร้าง ตามที่ได้ระบุไว้	2.การออกเอยมสหกรณ์ กองทุนสานเสนาะและตัวราชวินิจฉัยภาษา ทำให้สหกรณ์ สามารถดำเนินการให้สำเร็จ ไม่ สามารถดำเนินการให้สำเร็จและ ต้องการให้รับทราบเพิ่มขึ้น
3.การประชุมวางแผนการ ดำเนินงานที่ร่วมกับกลุ่มปัจจัย สันักงานสหกรณ์จัดตั้งขึ้นโดย กลุ่มคนที่มีความเชี่ยวชาญ ทางด้านภาษา	5 วัน (มค.-กพ.47)	3.การประชุมสหกรณ์เพื่อให้ป้องกันภัย ย่างและกับหน่วยงานรัฐกองทุน สวนเสนาะ สหกรณ์ กรรมวิชาการเกษตร และ แม่กำพร้าและผู้ผลิตยาสีฟัน โรงพยาบาล ตุ้นเขาเรื่องอุดยานแห่งชาติ แสงอาทิตย์และบ้านที่ สำนักงานสหกรณ์ร่วมกับสำนักงานฯ ให้ผู้รับบทบาท แก่ไปใช้งบประมาณ กัน	3.สำรวจพื้ที่ที่น่าจะ นำไปรับหน่วยงานที่ ให้สหกรณ์ดำเนินงานได้ โดย ให้สหกรณ์ร่วมกับสำนักงานฯ ให้ผู้รับบทบาท กลางทุกจังหวัดให้ผู้รับบทบาท แก่ไปใช้งบประมาณ กัน	

การสร้างเครือข่ายพารา ช่วงที่ 3 (เมษายน 2547 – กันยายน 2547)
กิจกรรมการสร้างเครือข่ายพารา

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้นกับสู่/เครือข่าย	ข้อสังเกต
1. การประชุมผู้นำเครือข่าย	1 วัน	- เสนอปัญหาอุปสรรคและแนวทางการแก้ไขปัญหาทำงานให้ตรงกันด้วยกัน	- ติดตามการสอนโรงเรียนภาษาให้เป็นของเครือข่าย	- ผู้นำการประชุมต้องรับฟังมาก่อน เพื่อจะได้เกิดการแบ่งปันอย่างลึกซึ้ง
2. การติดตามร่วมภาระของสหกรณ์	30 วัน	- ติดตามกลุ่มสหกรณ์ที่เป็นสมาชิกในเครือข่าย เดือนละ 5 วัน	- พัฒนาศักยภาพเครือข่าย	- ผู้นำเข้าใจเรื่องเครือข่ายมากขึ้น
3. การออกตรวจโครงสร้าง	5 วัน	- เครือข่าย ผู้นำ และผู้ช่วยเหลือจัดยอกอุปกรณ์ทางอัตโนมัติ 11 โรง เพื่อนำปัญหา มาเสนอกรรมวิชาการแก้ไข	- สรุปปัญหาและเตรียมข้อมูลก่อนตรวจรับ	- ผู้นำเครือข่ายเข้าใจปัญหาน้อยบanyak ของรัฐบาลมากขึ้นจากการกำกับดูแลนโยบายมาจากการส่วนกลาง
4. ทดสอบเดินทางจุดกร	11 วัน	- ทดสอบเครื่องจักรก่อนลงสู่อัตโนมัติ จริง โดยช่างผู้รับเหมาและเจ้าหน้าที่รอมวิชาการเดินทาง ผู้นำเครือข่าย	- ใช้เวลาในการเดือนกันยายน — ตุลาคม 2547	- ต้องการตรวจสอบและประเมินมาตรฐานให้สอดคล้องกับเครือข่ายเป็นมาตรฐาน

ກົດຮຽນການສ້າງເຄື່ອຂໍ້ມະພາຮາ ຜຸ້ອ່ານທີ 4 (1 ຕ.ຄ. 47 – 31 ມ.ຄ. 48)

ເຄື່ອຂໍ້ມະພາໂຮງຢາວັດກັນ					
ກົດຮຽນ	ຮະຍະເວລາ	ກະບວນການ / ກົດການ	ຜລທີ່ກິດຂຶ້ນ	ໜັກສັນເກົດ	
1. ຈົດເວທີໆນຳສາຫກຮົມກອງຫຼຸນສ່ວນຍາງ ທີ່ເປັນສ່ານເຊີຍເຕືອນໄຫຍ້ໂຮງອັດກັນ ສູ່ແລ້ງຄວາມຕື່ບໍ່ທີ່ເຄື່ອຂໍ້ມະພາທີ 4	2 ວັນ	1. ອົບໃບຍາ ແສດຕະຄວາມຕິດໄຫ້ ກາຮປະສານໜານອອບຮັນກັບ ກຣມວິຊາການເນື້ອທີ່ 2. ຈົດປະຊຸມຮ່ວມຜູ້ນຳເຕືອນຂໍ້ມະພາ ໂຮງຮານ ອັດກັນ 11 ໂຮງການເນດ ແນ່ນກາງເຈັ້ນ ບຸກົງຈົກສັ່ນ	1. ກໍາເນັດກາຮອບຮັມ ສຸປະລົດ ແລະສຳກວາງ ແກ້ໄຂຈຸດທີ່ປາພ່ອງ ໃນໂຮງໝານອັດກັນ 2. ກໍາເນັດວາງແຜນເຂົ້າຫາແຫ່ງ ເລີ່ມທີ່ຈະນໍາສາຫຼຸນແວ່ນ ໜ້ອຍາ ຕ້າກໍາບຸກົງຈົງ ອອມກ່າວຍືນຈົ່ງກັດຕັ້ງ	1. ເຄື່ອຂໍ້ມະພາໃດລ້ວ ຫາກສີ ກົດກາຮອມທາງບຸກົງຈົກໃຕ້ຂໍ້ມະພາ ປັບປຸງກາຮຊ້ອຂ້າຍ ຢາພາວໃນອີກ ວິປະນາທີ່ 2. ກາຮຜູ້ນຳກາປປະຈຸບ່າງ ເຄື່ອນໄຫວຂອງຄວື້ອ່າຍ ເຄື່ອນໄຫວຂອງຄວື້ອ່າຍ	
ເຄື່ອຂໍ້ມະພາຊູ້ນຸ່ມສ່າກຮັນລົງຫວັດຕັ້ງ					
1. ຈົດເວທີໆນຳບ່ານສ່າກຮັນສ່ວນຍາງ ຮ່ວມກົບສ່າກຮັນການເນື້ອທີ່ ເຮືອໃໝ່ ກາຮເຈັ້ນ ຂ້າງສາກ ແກສ ທ່ອງທ່ຽວ ຖ້ານ ລອຍພ້າ ແລະລື່ອ້າງ	1 ວັນ	1. ປະຊຸມຜູ້ນຳແສດຕົງຄວາມ ຕິດກົງສົງຮ່າງຄວາມຕຸ້ນຄູໃຫ້ ເຂົ້າໂຄກຂອງຈະໄດ້ນໍາເງິນສຳເນົາ ທີ່ຈົ່ງສູ່	1. ສັນໃຈຈະຮວມກັນຫຼືອມາກັບ ຄົກ່າງກາຮຈົດຕັ້ງລົດຖານປົກກາ ນໍ້ານັ້ນ	1. ພາງຮາຊາກາຮຄອຍຂ່າຍແຫຼ້ໄດ້ປາງ ໂຄກສ ເປົ້າ ກາຮຮັບສ້ອຍາ ໂຄກສ ເປົ້າ ກາຮຮັບສ້ອຍາ	

เครือข่ายงานพาราชาติชุมชนสหกรณ์จังหวัดตรัง				
กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ / วิธีการ	ผลที่ได้ดูแล	ข้อสังเกต
2.จัดประชุมวันนิปถกเดือนประจำปี 2547 เป็นกิจกรรมหนึ่งในงานวันสหกรณ์ (25 กุมภาพันธ์ 2548) ภายในวิชาการ	1 วัน	2. ประชุมผู้นำร่วมเปิดงาน และนิทรรศการอภิปราย โดยตัวแทนสหกรณ์ แหล่งศักยภาพ สถาบันการสร้างเครือข่ายของจังหวัดตรัง	2. ฝึกอบรมดำเนินโครงการปัจจุบัน แหล่งศักยภาพ อบรม นิเทศน์สหกรณ์ อบรม นิเทศน์เพื่อให้เกิดผลลัพธ์ มากกว่าเดิม ให้เกิดผลลัพธ์อย่างมีประสิทธิภาพ	2. สามารถสนับสนุนทุกประชุมงาน ร่วมกันลงนามภายใต้ 500 คน เป็นสิ่งที่ดี ได้มาตรฐานและมีความเข้มข้น

2.เครือข่ายข้าวสาร

แนวคิดเบื้องต้น

เครือข่ายข้าวสาร เกิดขึ้นจากแนวคิดการรวมซึ้งรวมขายสินค้าอุปโภคบริโภคในสหกรณ์ที่ เชื่อมโยงธุรกิจกัน ต่อกันและกัน สู่องค์กรประชาชนอื่นเข้ามาร่วมกันเป็นเครือข่ายที่ใหญ่ขึ้นในพื้นที่จังหวัด ตั้ง โดยมีผู้แทนองค์กรต่าง ๆ เข้ามาร่วมประชุมวางแผน ดังนี้

ช่วงที่ 1 (เมษายน – กันยายน 2546) ตัวแทนสหกรณ์จากภาคตะวันออกเฉียงเหนือได้ติดต่อ การค้ากับสหกรณ์การเกษตรย่านตากขาว จำกัด เพื่อเชื่อมโยงธุรกิจกับคู่พันธมิตรแลกเปลี่ยนข้าวสารกับ ต้นกล้าข้าวที่สหกรณ์การเกษตรย่านตากขาว จำกัด จัดทำไว้

ความเป็นมาในการทำวิจัยเครือข่ายข้าวสาร ทีมวิจัยพื้นที่ และสำนักงานสหกรณ์จังหวัดตั้งให้ ความสำคัญและพัฒนาเครือข่ายธุรกิจข้าวสารอยู่ก่อนแล้ว

เครือข่ายเกิดขึ้นครั้งแรก จากการรวมกันสั่งซื้อตรงโดยกลุ่มข้าราชการและผู้จัดการสหกรณ์ การเกษตรจากสหกรณ์ผู้ผลิตในจังหวัดศรีสะเกษ ประมาณการสั่งซื้อน้อยในวงจำกัด การขนส่งถึงมือ ผู้บริโภคโดยอาศัยรถราษฎร เมื่อข้าราชการเดินทางไปราชการในห้องที่ให้ช่วยบรรทุกข้าวสารไปส่งให้ ในกลุ่มสมาชิกสหกรณ์การเกษตร ข้าวสารจากสหกรณ์การเกษตรจังหวัดศรีสะเกษ มีผู้นำymมาก ประมาณการสั่งซื้อเพิ่มขึ้นจาก 2 ตันต่อเดือนเป็น 5 ตันต่อเดือน ทำให้เกิดปัญหาสถานที่เก็บข้าวสาร ซึ่ง เก็บรักษาสำนักงานสหกรณ์จังหวัด เมื่อประมาณการสั่งเพิ่มมากขึ้นสถานที่เริ่มคับแคบบางครั้งระบายน้ำ ข้าวสารออกไม่ทัน

ทีมวิจัยจึงได้จัดทำเวทีชาวบ้านขึ้น ครั้งที่ 1 ที่สหกรณ์การเกษตรเมืองตั้ง จำกัด มีตัวแทนจาก สหกรณ์การเกษตรในจังหวัดตั้ง และตัวแทนข้าราชการสำนักงานสหกรณ์จังหวัด ที่ประชุมมอบให้ สหกรณ์การเกษตรย่านตากขาว จำกัด เป็นแม่ข่าย และให้ผู้ที่มาประชุมไปเป็นตัวแทนเครือข่ายสำรวจ ประมาณความต้องการข้าวสารที่คาดว่าจะขายได้แต่ละเดือน ชนิดของข้าวสารที่ประชาชนชอบบริโภค ราคาต่อกิโลกรัมเมื่อเทียบกับราคาทั่วไปในห้องตลาด หลังจากนั้นอีก 2 เดือน ประมาณสั่งซื้อเพิ่มขึ้นเป็น 7 ตันต่อเดือน ปัญหา คือ จุดลงข้าวสารเมื่อรับบรรทุกเข้าเขตจังหวัดตั้งจะลงเก็บที่ใดบ้าง เพื่อให้ถึงมือ ผู้บริโภคใกล้ที่สุดและเร็วที่สุด และสหกรณ์การเกษตรย่านตากขาว จำกัด ต้องการลดต้นทุน

ช่วงที่ 2 (ตุลาคม 2546 – มีนาคม 2547) จากปัญหาการดำเนินงาน และทีมวิจัยติดตาม ความก้าวหน้าเรื่องการจำหน่าย การแจกจ่ายสินค้าไปยังสหกรณ์ลูกข่าย และสนับสนุนข้าวสารของ ผู้บริโภค จากการสำรวจทีมนักวิจัย พบร่วม สนับสนุนข้าวสารขึ้นอยู่กับกลุ่มผู้บริโภค ถ้าเป็นประชาชนใน

เขตเมือง เทศบาล จะขอบบริโภคข้าวนิ่ม แต่ในชนบทที่ประชาชนใช้แรงงานกรีดยางขอบบริโภคข้าวแข็ง การแจกจ่ายข้าวสารจากสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด และจากสำนักงานสหกรณ์จังหวัด มีระยะทางไกลและยังมีต้นทุนสูง จึงนำปัญหามาประชุมเวทีชาวบ้านให้ผู้บริโภค จำนวน 10 คน เข้าร่วมแสดงความคิดเห็นต่อที่ประชุมเครือข่ายประกอบด้วยผู้จัดการสหกรณ์ ประธานสหกรณ์ นักวิจัย และทีมงานข้าราชการ สหกรณ์จังหวัด การประชุมครั้งนี้ได้เชิญตัวแทนจากสหกรณ์กองทุนส่วนย่างเข้าฟังด้วย เพื่อหวังขยายเครือข่ายเพิ่มขึ้น เป็นการเข้ามาสังเกตการณ์ ผลการประชุม คือ

1. ให้สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวเป็นแม่ข่าย ใน การสั่งซื้อข้าวสารจากสหกรณ์การเกษตรในจังหวัดศรีสะเกษ บุรีรัมย์ต่อไป

2. ให้เพิ่มจุดลงข้าวสาร เพิ่มอีก 1 จุด เป็น 3 จุด คือ สหกรณ์การเกษตรห้วยยอด จำกัด จากเดิมมี 2 จุด คือ สำนักงานสหกรณ์จังหวัดตั้ง แล้วสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด

3. กรณีที่ประชาชนหรือสมาชิกสหกรณ์นิยมบริโภคข้าวชนิดแข็งให้แก่สหกรณ์สำรวจปริมาณความต้องการต่อเดือน และข้าวชนิดใดที่นิยมบริโภค

การติดตามของทีมวิจัย พบร้า สหกรณ์การเกษตรเมืองตั้ง จำกัด ฝ่ายจัดการยังไม่มีความเข้มแข็งในการค้นหาตลาด การสำรวจ ทั้งที่ทำเลที่ตั้งเหมาะสม สามารถขยายเป็นจุดลงข้าวสารก็ได้ แต่ผลการปฏิบัติงานทำได้น้อย ปริมาณซื้อน้อย ขาดความกระตือรือร้น

ผลการติดตามอีกหนึ่งเดือนยอดขายเพิ่มขึ้นเป็น 10 ตัน แต่ต้นทุนการขนส่งไม่ลดกลับเพิ่มขึ้น และเมื่อต้นทุนเพิ่มขึ้นจะเป็นภาระแก่สหกรณ์ เนื่องจากข้าวสารที่ขายไปให้สหกรณ์ บางสหกรณ์ก็ขอชำระเงินค่าข้าวสารหลังจากการรับข้าวสารแล้วอีกหนึ่งสัปดาห์ ส่วนข้าวชนิดแข็ง สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด ได้ติดต่อกับสหกรณ์การเกษตรควบขันธุน จำกัด จังหวัดพัทลุง สั่งซื้อข้าว เล็ตเดือน ก มาจำหน่ายในปริมาณเดือนละ 1 – 2 ตัน

ช่วงที่ 3 (เมษายน 2547 – กันยายน 2547) การสั่งซื้อมีสหกรณ์กองทุนส่วนย่าง จำกัด กลุ่มสังคมออมทรัพย์ กลุ่มแม่บ้านและกองทุนหมู่บ้านบางแห่งสนใจเข้าร่วมโครงการ ทีมวิจัยยังไม่จัดเวทีชาวบ้านให้ แต่ได้ให้ข้อมูลแก่ผู้นำกลุ่มอิสระอื่นเป็นการส่วนตัว เช่น กลุ่มร้านลอยฟ้าของผู้ใหญ่สายสกุลและกลุ่มของคุณชุมพล ฤทธิ์หาญ และจากการออกสำรวจทุกอำเภอ ทุกตำบล ประชาชนส่วนใหญ่เลิกอาชีพ ทำนา และหันมาซื้อข้าวสารบริโภคแทนการทำนา การจัดเวทีชาวบ้าน ช่วงที่ 3 จึงเชิญผู้นำกลุ่มออมทรัพย์ กองทุนหมู่บ้าน สหกรณ์กองทุนส่วนย่าง และสหกรณ์การเกษตรทุกอำเภอเป็นแกนหลักในการผลักดัน

การจัดเวทีชาวบ้านครั้งนี้ พบร้า ทุกคนเห็นความสำคัญ เรื่อง ข้อมูลการจำหน่าย การบริโภค ราคาข้าวสารมีความจำเป็นต่อการเชื่อมโยงเครือข่ายและต้องการเข้าร่วมโดยเฉพาะกลุ่มร้านลอยฟ้า ส่วนกองทุนหมู่บ้านต้องไปสำรวจความต้องการ และชนิดของข้าว แต่บางกลุ่มพร้อมที่จะสั่งซื้อทันที

นอกจากนี้ชุมชนสหกรณ์จังหวัดจะรับปีเข้ามา_rวมเป็นเครือข่ายด้วย ได้สั่งซื้อข้าวสารและทำให้ยอดสั่งข้าวสารรวมกันเพิ่มขึ้น ทั้งจากจังหวัดศรีสะเกษ และจังหวัดพัทลุง เดือนละ 14 – 15 ตันข้าวสาร จุดลงข้าวสารก็ให้เพิ่มเป็น 3 จุด คือ สหกรณ์การเกษตรหัวยยอด จำกัด กระจายสินค้าข้าวสารในอำเภอหัวยยอด รังษฤษ และวังวิเศษบางตำบล สหกรณ์การเกษตรนาโยง และอำเภอสีแก้ว ส่วน สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด กระจายข้าวสารไปยังอำเภอฯ ฯ อำเภอปะเหลียน และกิ่งอำเภอหาดสำราญ ส่วนสหกรณ์การเกษตรกันตังรับข้าวสารจากสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด และสหกรณ์การเกษตรเมืองตรัง จำกัด บางครังข้าวสารขาดตลาดต้องไปสั่งซื้อจากร้านค้าเอกชน

การจำหน่ายข้าวสารของสหกรณ์การเกษตรหลายสหกรณ์ใช้กลยุทธ์ที่มีเป้าหมายการบริการสมาชิก เช่น สหกรณ์การเกษตรกันตัง จำกัด ใช้รถบรรทุกข้าวสารไปส่งจุดที่สมาชิกกลุ่มรวมตัวกัน ส่งยางมาขายที่สหกรณ์ด้วย ขาไปรถสหกรณ์บรรทุกข้าวสาร ขากลับก็จะบรรทุกยางพารามาขายให้กับสหกรณ์เพื่อบริการสมาชิกด้านการขยายพารา

ส่วนข้าวสารมาจากสหกรณ์การเกษตรกันทรัลักษณ์ และสหกรณ์การเกษตรในจังหวัดบุรีรัมย์ ก็จะส่งมาที่สหกรณ์การเกษตรหัวยยอด จำกัด จุดแรก สหกรณ์การเกษตรเมืองตรัง จำกัด หรือสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด ตามลำดับ ส่วนสหกรณ์การเกษตรกันตัง จำกัด จะนำยางมาส่งที่ชุมชนสหกรณ์จังหวัดตรัง ขากลับรับข้าวสารไปยังสหกรณ์การเกษตรกันตัง

การบริการสมาชิก การทำธุรกิจข้าวสารระหว่างสหกรณ์ด้วยกัน และระหว่างเครือข่ายกิจกรรมอื่นหลายเครือข่าย เริ่มมีมากขึ้นในช่วงวิจัยช่วงที่ 3 เนื่องจากผู้นำสหกรณ์และสมาชิกเครือข่ายได้เรียนรู้ร่วมกันแก้ไขปัญหาด้วยกัน การเชื่อมโยงส่งผลไปสู่ธุรกิจอื่น เช่น สหกรณ์การเกษตรนาโยง จำกัด กำลังศึกษาข้อมูลเพื่อติดตั้งสถานีบริการน้ำมัน และสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด เป็นตัวแทนจำหน่ายแก๊สหุงต้มของ ปตท.

ช่วงที่ 4 (ตุลาคม 2547 – มีนาคม 2548) เริ่มมีความเคลื่อนไหวของกลุ่มองค์กรในระดับล่างมากขึ้น เช่น กลุ่มสตรีสหกรณ์ กลุ่มเกษตรกร กลุ่มปลูกผักปลอดสารพิษ กลุ่มเลี้ยงสัตว์ กลุ่มวิสาหกิจชุมชน ได้สั่งตัวแทนมาร่วมประชุมเพิ่มมากขึ้น

เวทีชาวบ้านในระดับอำเภอ ผู้เข้าประชุมแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับสินค้าห้ามรายการ เช่น ข้าวสาร น้ำปลา หมู กระเทียม เกลือ ตะเกียงใช้กรีดยาง ถ่านคาร์บอน ที่สมาชิกสหกรณ์และประชาชนทั่วไปจะต้องใช้ในชีวิตประจำวัน การจัดเวทีชาวบ้านยิ่งลึกซึ้งไปในหมู่บ้าน ยิ่งรับทราบปัญหาได้ดีอย่างมากกว่าการจัดเวทีชาวบ้านในระดับอำเภอหรือระดับจังหวัด แต่มีข้อจำกัด คือ ชาวบ้านไม่มีเวลาสามารถแสดงความคิดเห็น หรือระบายความทุกข์ยากที่ตนเองกำลังประสบ ชาวบ้านแม้ว่าอยู่บ้านใกล้เคียงในละแวกเดียวกันแต่ปัญหาทางลังคอม ต้นทุนทางภูมิปัญญา โอกาสและการจัดการทางเศรษฐกิจในครัวเรือนไม่เท่ากัน การดูแล ส่งเสริมการร่วมกันคิดแก้ปัญหาต้องอาศัยนักวิจัยจำนวนมากขึ้นในการเข้า

ไปสัมผัสแต่ละชุมชน ใช้เวลานานในการอยู่ร่วมกับประชาชน เพื่อผ้าดูการใช้ชีวิตประจำวัน ในขณะที่ประชาชนมีเวลาห้อย

สำหรับเวทีชาวบ้านในช่วงที่ 4 สิ่งที่นักวิจัยพบเห็น คือ

1. ผู้นำเครือข่ายข้าวสาร เช่น ผู้จัดการสหกรณ์การเกษตร สหกรณ์กองทุนส่วนย่าง กลุ่mom ทรัพย์ต่าง ๆ ได้เห็นความสำคัญของเครือข่าย จัดสรรงานจากกองทุนส่วนหนึ่ง มาใช้หมุนซื้อสินค้า ซึ่ง เป็นการบริการสมาชิกจากเงินทุนของตนเอง คนในกลุ่มเริ่มเห็นความสำคัญในการรวมกันซื้อได้ชัดเจน มากขึ้น ด้านสหกรณ์สามารถใช้อุปกรณ์ของสหกรณ์ได้เต็มประสิทธิภาพ ตั้งแต่อาคาร สถานที่ ยานพาหนะ และเวลาปฏิบัติงานของพนักงานสหกรณ์

2. การบริหารจัดการเครือข่าย การดำเนินกิจกรรมเครือข่ายข้าวสารต่างจากเครือข่ายยางพารา ที่มีชุมชนสหกรณ์จังหวัดตั้งรับซื้อย่าง แต่เครือข่ายข้าวสารให้ชุมชนสหกรณ์เข้ามาร่วมช่วยอำนวย ความสะดวกของการให้เงินกู้แก่สหกรณ์ที่ไม่มีเงินมาซื้อข้าวสาร และกลุ่mom อิสระได้ที่มีเงินมากก็ให้มาฝาก ที่สหกรณ์ และสหกรณ์ใดที่มีเงินมากก็ให้มาฝากที่ชุมชนสหกรณ์จังหวัด ชุมชนสหกรณ์จังหวัดตั้งจึง เป็นศูนย์กลางการประสานงานด้านการเงินให้แก่สหกรณ์สมาชิกและกลุ่mom องค์กรประชาชนต่างๆ ได้เพิ่มขึ้น

3. การกำหนดสถานที่ที่ลงข้าวสารและการขนส่ง ได้มีการกำหนดแผนกลยุทธ์ เพื่อให้เครือข่าย ข้าวสารยิ่งยืน จะต้องมีจุดลงข้าวสารที่ใกล้เคียงกับจุดที่นำข้าวสารไปส่งถึงบ้านสมาชิก ขณะออกจัดเวที ชาวบ้านในกลุ่mom มองทรัพย์ในหมู่บ้านหลายแห่ง พบร้า ฝีปัญหาเรื่องข้าวสารที่มีต้นทุนการขนส่งสูงขึ้น จากราคาน้ำมันปรับสูงขึ้น และหลายคนที่มาจากสหกรณ์กองทุนส่วนย่าง ที่มีวิจัยและที่ประชุมเครือข่าย ได้แนะนำให้ปฏิบัติเหมือนกับสหกรณ์การเกษตรกันตั้ง จำกัด คือ รถสหกรณ์ต้องมีสินค้าบรรทุกทั้งชา ไปและกลับ แต่สหกรณ์อื่น ๆ เช่น สหกรณ์กองทุนส่วนย่าง จำกัด ทำไม่ได้ เนื่องจากสมาชิกนำห้ำย่าง สดมาส่งที่สหกรณ์ และสหกรณ์ไม่มีที่เก็บข้าวสาร นอกจากสหกรณ์ที่มีโรงงานอัดก้อนกำลังทึ่งว่างเปล่า ก็ใช้เป็นที่เก็บข้าวสารได้

4. การรวบรวมข้อมูล ผู้นำแต่ละสหกรณ์จากการสังเกตในการจัดประชุม ยังไม่มีข้อมูลการ บริโภคข้าวสารจากสมาชิก จำนวน ปริมาณ และรสนิยมการบริโภคชนิดของข้าวสารที่แน่นอน จึงทำให้ การวางแผนในอนาคตเพื่อการจำหน่ายข้าวสารของเครือข่ายไม่ชัดเจนทั้งหมด แต่บางสหกรณ์กำหนด แผนในอนาคตมีความแนนอนทั้งปริมาณและชนิดข้าวสารแต่ละเดือน จากการสอบถามเรื่องราคา ข้าวสารของเอกชนชั้นราคาก.ก. ละ 1 – 2 บาท จากผลกระทบนำมันชั้นราคาก.ก. ข้าวหอมมะลิชั้นราคาก.ก. ละ 3 บาท เพราะค่าน้ำส่งมีระยะทางไกล แต่ข้าวสารที่สหกรณ์จำหน่ายยังคงราคาเท่าเดิม

5. การจัดการเครือข่ายข้าวสารให้มีความยั่งยืน ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ หลายด้าน ได้แก่ การ จัดการ การใช้อุปกรณ์ เช่น สถานที่ลงข้าวสาร จุดรับส่ง สถานที่เก็บข้าวสาร ยานพาหนะชนิด และความ

ข้าวสาร การจัดทำข้าวสารให้ตรงกับสนิยมของผู้บริโภค จะสามารถจัดทดสอบข้าวสารได้ และข้าวสาร เมื่อถึงสหกรณ์จะแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ส่วนหนึ่ง คือ วางแผนนำเข้ามาขายเป็นการทั่วไป อีกส่วนหนึ่งนำส่งเข้าหมู่บ้านที่สมาชิกรับประทานประจำอยู่แล้ว สหกรณ์บางแห่งที่มีข้าวสารเก็บไว้ที่สหกรณ์นาน ทำให้ข้าวสารเสื่อมคุณภาพ ส่วนที่ส่งถึงสมาชิกเจ้าประจำมีน้อย จะเกิดปัญหาในการเก็บข้าวสารคุณภาพ ข้าวสารตามมา

เมื่อเปรียบเทียบคู่การจำหน่ายข้าวสารก่อนและหลังทำเครือข่าย

ตารางที่ 4.3 เปรียบเทียบคู่การจำหน่ายข้าวสารก่อนและหลังทำเครือข่าย

เครือข่าย	ก่อนทำวิจัย	หลังทำวิจัย
	ช่วงที่ 1	ช่วงที่ 2 – 4
คู่ที่ 1 ชุมชนสหกรณ์จังหวัดตั้งกับสหกรณ์การเกษตรกันตั้ง	ไม่มี	ชุมชนให้เงินกู้ไปซื้อข้าวสาร
คู่ที่ 2 สหกรณ์การเกษตรกันตั้ง จำกัด กับสหกรณ์กองทุนสวนยางวังวน จำกัด	ไม่มี	สหกรณ์กองทุนสวนยางฯรับข้าวสารจากสหกรณ์การเกษตรกันตั้ง จำกัด ไปจำหน่ายให้สมาชิก
คู่ที่ 3 สหกรณ์การเกษตรปะเหลียน จำกัด กับสหกรณ์กองทุนสวนยางหนองหาร จำกัด	ไม่มี	สหกรณ์การเกษตรปะเหลียนขายข้าวสารให้สหกรณ์กองทุนสวนยางหนองหาร และสหกรณ์กองทุนสวนยางอื่น ๆ

หลังจากการทำวิจัยเกิดคู่ค้าขายข้าวสารรวม 27 คู่ (สหกรณ์ได้ทำธุรกิจกู้เงินฝากเงินหรือซื้อข้าวสารกันนับเป็น 1 คู่) ธุรกิจข้าวสาร ทำให้เครือข่ายข้าวสารมีความยั่งยืน

การรวมกลุ่มของเครือข่ายข้าวสาร ประกอบด้วยแม่ข่าย คือ สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด และลูกข่ายจุดลงข้าวสารเพื่อแจกจ่ายให้กับลูกค้า ได้แก่ สหกรณ์การเกษตรหัวยยอด จำกัด สหกรณ์การเกษตรเมืองตรัง จำกัด ส่วนสมาชิกเครือข่ายระดับล่างลงไป ได้แก่ สหกรณ์กองทุนสวนยางกลุ่momทรัพย์เพื่อการผลิต กลุ่มสัจจะ กองทุนหมู่บ้าน และสมาชิกทั่วไป ซึ่งเป็นรากฐานของเครือข่ายที่มั่นคง นอกจากนั้นความยั่งยืนที่เกิดขึ้นได้มีปัจจัยต่าง ๆ คือ

1. ปัจจัยนำเข้า (Input)

1.1 ผู้นำ ทั้งผู้จัดการสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด ผู้จัดการสหกรณ์การเกษตรหัวยยอด จำกัด สหกรณ์การเกษตรเมืองตรัง จำกัด ได้ให้ความสำคัญ เรื่อง การสั่งซื้อข้าวสาร

1.2 สมาชิกสหกรณ์ เมื่อสหกรณ์นำข้าวสารจากต่างจังหวัดมาจำหน่าย สมาชิกเริ่มบริโภคติดในรสชาติ และนิยมสั่งซื้อไปรับประทานเพิ่มมากขึ้น

1.3 เจ้าหน้าที่ของรัฐ ได้แก่ เจ้าหน้าที่ส่งเสริมสหกรณ์ ได้ให้ความช่วยเหลือร่วมกับทีมนักวิจัย จัดประชุมให้ผู้นำเครือข่ายต่างๆ มาพบกัน เเจรจาตกลงธุรกิจกัน โดยมีการจัดประชุมอย่างต่อเนื่องต่อไป แม้การวิจัยจะลิ้นสูญ

1.4 อุปกรณ์การขนส่งข้าวสารของจังหวัดและรถส่วนตัวของข้าราชการ ก็ให้ความช่วยเหลือในบางครั้งเมื่อยานพาหนะขาดแคลน

1.5 งบประมาณ การจัดทำเครือข่ายข้าวสาร ใช้งบประมาณในการจัดประชุมของสหกรณ์จังหวัดรวมทั้งการออกติดตามดูการซื้อขายข้าวสารของสหกรณ์การเกษตรกับสหกรณ์กองทุนส่วนย่าง และสมาชิกกลุ่มอิสระต่างๆ

1.6 ความถี่ในการติดตาม ควรจะมีการประชุม หัวข้อปัญหาเครือข่ายหลาย ๆ หัวข้อ แต่เครือข่ายข้าวสารเป็นเครือข่ายหนึ่งในการกำหนดหัวข้อพูดคุย

2. ปัจจัยกระบวนการ (Process)

2.1 ปัจจัยภายในสหกรณ์ กลุ่มองค์กรประชาชน ได้แก่ สมาชิกที่ต้องการบริโภคข้าวสารผู้นำสหกรณ์ ผู้จัดการและประธานสหกรณ์ได้เจรจาหารือปรึกษากันเป็นประจำ เพื่อกำหนดแนวทางการรับข้าวสาร จุดลงข้าวสารและจุดจำหน่ายให้สมาชิก

2.2 ปัจจัยภายนอก รัฐได้สนับสนุนโดยกรมส่งเสริมสหกรณ์ได้จัดประชุม สัมมนา ให้สหกรณ์การเกษตรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ พบປະກับผู้จัดการสหกรณ์ ประธานสหกรณ์ และผู้นำกลุ่มสหกรณ์ในจังหวัดตรัง จนเกิดเครือข่ายธุรกิจการค้ากันขึ้น โดยเฉพาะธุรกิจขายข้าวสาร และได้ติดต่อแลกสินค้าอื่น ๆ ด้วยกัน

2.3 สหกรณ์ได้ทำธุรกิจข้าวสารร่วมกับธุรกิจอื่น ๆ เช่น น้ำมัน สำหรับการจัดตั้งสถานีบริการน้ำมัน แก๊สหุงต้ม ปุ๋ย อาหารสัตว์ และการเงิน จะเป็นเครือข่ายเชิงธุรกิจร่วมกับกลุ่ม อื่น ๆ

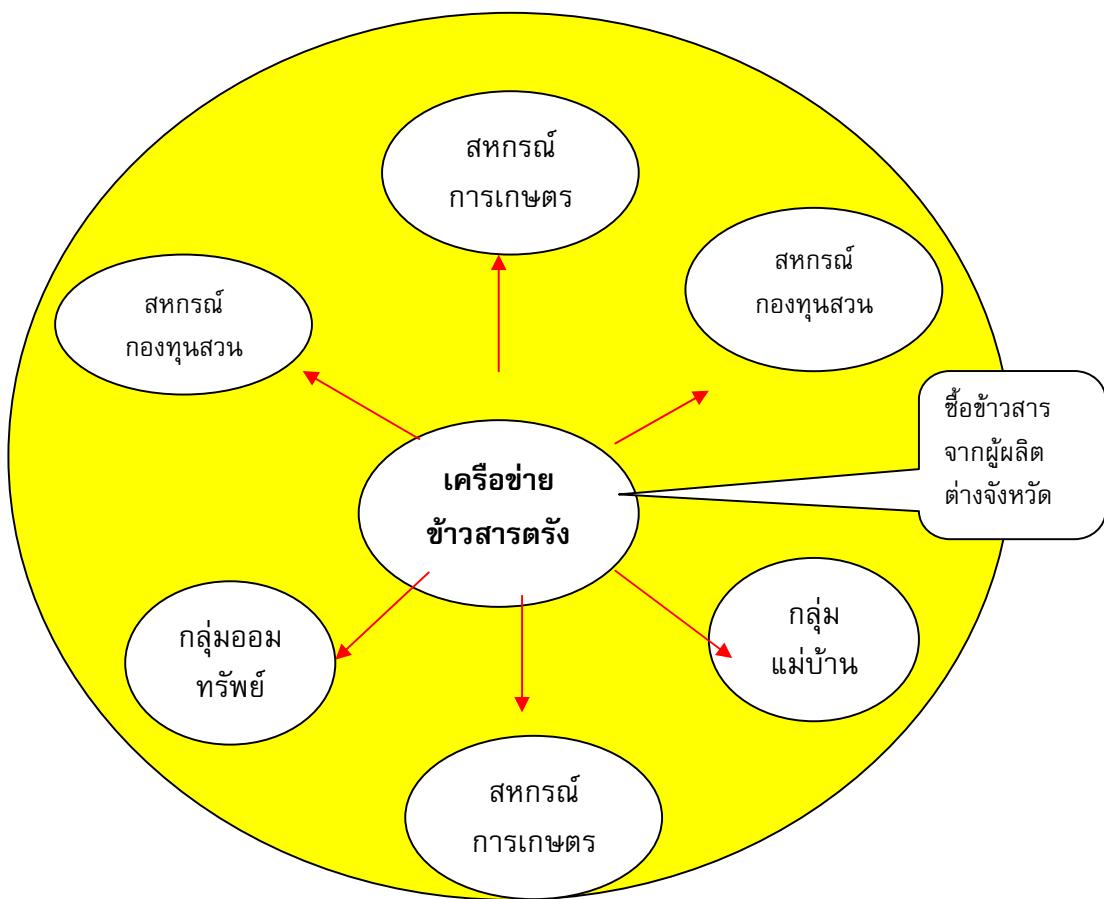
2.4 กลุ่มองค์กรประชาชนได้เข้าร่วมเป็นเครือข่ายเพิ่มมากขึ้น จนเกิดเป็นคู่ธุรกิจข้าวสาร 13 คู่ คือ สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด เป็นแม่ข่ายร่วมกับสหกรณ์และกลุ่มอื่น ๆ ปี 2546 เป็นเงินจำนวน 2.8 ล้าน และ ปี 2547 เป็นเงินจำนวน 7.6 ล้านบาท

3. ปัจจัยนำออก (Output)

จากการจัดทำเครือข่ายข้าวสาร โดยให้ผู้จัดการ ประธาน หรือกรรมการสหกรณ์ได้เข้ามาร่วมเป็นเครือข่ายร่วมกับผู้นำกลุ่มอิสระในพื้นที่ จึงเกิดความยั่งยืนได้โดยวัดจาก

- 3.1 ผู้นำสนับจะดำเนินการเครือข่ายอย่างต่อเนื่อง
- 3.2 สมาชิกติดใจรษชาติข้าวสารที่จำหน่าย โดยสหกรณ์และกลุ่มองค์กรประชาชน เรียกว่ากลุ่มชื่อ
- 3.3 หน่วยงานของรัฐให้การสนับสนุนโดยการจัดงบให้ และจัดประชุมให้เครือข่ายหรือผู้นำเครือข่ายอื่น ๆ ที่ไม่ใช่สหกรณ์ให้มาพบปะแลกเปลี่ยนแก่ไขปัญหา เรื่องการรับจำหน่ายข้าวสารด้วยกัน

แผนภูมิเครือข่ายข้าวสารในจังหวัดตัวง



การสร้างเครือข่ายชุมชน ช่วงที่ 1 (เมษายน – กันยายน 2546)

กิจกรรม	วัสดุ	กระบวนการ/วิธีการ	ผู้ที่เกี่ยวข้อง	ข้อสังเกต
1. ประชุมผู้จัดการสหกรณ์ 9 อุบลราชธานี ประจำเดือนกันยายน 2546 จัดที่สำนักงานสหกรณ์ในจังหวัด	1 วัน	1. ให้ผู้จัดการสหกรณ์และគานุการคิดเห็น เกี่ยวกับภารกิจรวมซึ่งขยายสาขาหน้าอยู่กับสถาบันการศึกษาจังหวัด	1. ผู้จัดการสหกรณ์และการบัญชี ความสนใจในการทำบางส่วนของสหกรณ์ เรื่องธุรกิจรวมสาขาสาร หลาຍคາ พูดเรื่องอัตติที่สหกรณ์ต้องการทำ บุรกริกชัวสาร ให้มาอยู่ในขอบเขตของสหกรณ์ แต่ไม่เคยเข้าร่วม	1. ผู้จัดการสหกรณ์อ่อน ต้องการให้ สก.ฯ นำพา ลดค่าขนส่งจาก กก.ส. บทบาทศักดิ์ 75 ล้านครับ
2. การประชุมผู้จัดการสหกรณ์ แสงประวันสหกรณ์ ประจำเดือนกันยายน ประจำเดือนกันยายน พ.ศ. 2546 จัดที่สำนักงานสหกรณ์ในจังหวัดรังสิต	1 วัน	2. ที่ประชุมสืบทอดอาชญาภัยไปแล้ว ความต้องการ ลั่นชื่อขอขยายสาขาเพิ่มจาก สหกรณ์การเกษตรร่ายาแห่งชาติฯ และให้ สหกรณ์ผู้ทาง แสงประวันสหกรณ์ ตามที่ร้องขอ ให้ขยายไปทางรัฐบาล เนื่องจากความต้องการปรับเปลี่ยนภัย สถานะทางการเมือง แต่ขาดทุนทรัพย์ ไม่สามารถดำเนินการได้	2. ผู้จัดการและประธาน สหกรณ์ให้ความร่วมมือในการประสานงานกับ สก.ฯ ยานต์ชาeva เพื่อส่งเชิงข่าวสาร ศักดิ์ 7 ล้านครับ	2. การสัมภาษณ์การพัฒนา สหกรณ์ให้ความร่วมมือในการประสานงานกับ ศรีรัตน์ 5 ล้านครับ เดือนพฤษภาคม ปีน 7 ล้านครับ
3. การติดตามการทำธุรกิจ จำหน่ายชุดอาหารของต่อสหกรณ์ ประจำเดือนกันยายน พ.ศ. 2546 จัดที่สำนักงานสหกรณ์ 9 สหกรณ์	4 วัน	3. แนะนำให้ผู้จัดการสหกรณ์ทราบ ต้องการซื้ออาหารของต่อสหกรณ์ให้ขยายไปเป็นสิบค่อน ฯ ที่สหกรณ์ จำเป็นต้องใช้ใบอนุญาตประกอบวัน	3. การติดตามต่อสหกรณ์ชื่อ ช้างสารเพิ่มน้ำหนักจราจรสหกรณ์ ชาวยาไบส์สันค่า 9 ล้านครับ จึงเป็นต้องใช้ใบอนุญาตประกอบวัน เอกชน	3. สนับสนุนการติดตามต่อสหกรณ์ชื่อ ช้างสารเพิ่มน้ำหนักจราจรสหกรณ์ ให้ลงจ้าวราคากันสูงเช่น

การสร้างเครือข่ายชุมชนที่ 2 (ตุลาคม 2546 – มีนาคม 2547)

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้น	ข้อสังเกต
1. การประชุมผู้จัดการ ประดิษฐ์ สหกรณ์การเกษตรและสหกรณ์ กองทุนสวัสดิภาพ (28 ตค.2546)	1 วัน	1. ให้สหกรณ์เล่าถึงปัญหาในการทำ ธุรกิจชุมชนทั่วไป ศักดิ์ความสามารถ แหล่งกำเนิดเงิน ความต้องการของชุมชนที่มีอยู่ใน หมู่บ้านเพื่อชีวิ	1. โดยร้อยละ 75% ของชุมชนที่เข้าร่วม ให้สหกรณ์กล่าวถึงปัญหาที่สำคัญ เช่น ขาดทุนทางการค้า ขาดทุนทางการเงิน ความเหลื่อมล้ำทาง ฝ่าย จุดการอ่อนแอ	1. ฝ่ายจัดการและการวางแผนการ ยังคงแสดง บางสหกรณ์ไม่สนใจ ความเคลื่อนไหว ฝ่าย จุดการอ่อนแอ
2. การติดตามตรวจสอบสถานที่ขาย ชุมชนทั่วไปของสหกรณ์ (16 – 17 พ.ย.46)	2 วัน	2. ประเมินความพร้อมในการรับซื้อ ข้าวสารของสหกรณ์ของทุกหน่วยงาน และกิจกรรมที่สนับสนุน ที่ส่งให้ ข้าวสารที่สหกรณ์พิมพ์	2. การลงชี้ว่าสามารถต้องใช้เวลา เพื่อจะเข้าเมืองและสถานที่ท่องเที่ยว ประมาณ 2-3 เดือน สำหรับ ข้าวสารที่สหกรณ์คุ้มครองรับ	2. สามารถชี้ว่าสหกรณ์และ ประชาชนที่มาซื้อ ข้าวสารที่สหกรณ์พิมพ์ ข้าวสารที่สหกรณ์พิมพ์
3. การประชุมเพื่อประเมินผลและ ขยายเครือข่ายไปยังกลุ่มผู้ค้าย่อย รายอื่น ๆ ที่ค้าขายสารให้หมู่บ้าน ลี.ค.47	3 วัน	3. สำรวจการเกษตรชุมชน 9 อำเภอ ประชุมกลุ่มผู้อยู่ในชุมชน พร้อมทั้ง สำรวจยอดสั่งซื้อ ชนิด และช่วงเวลา คาดว่าจะเก็บผลผลิตได้ในเดือน มกราคม 2547	3. สำรวจผู้นำชุมชน ขยายชีวิตราก ต้น 7 ตัว ประมาณ 10 ตัน ในการส่งชีวิตราก คาดว่าจะเก็บผลผลิตได้ในเดือน มกราคม 2547	3. ขยายตัวของสหกรณ์ ชีวิตราก ต้น 7 ตัว ประมาณ 10 ตัน ในการส่งชีวิตราก คาดว่าจะเก็บผลผลิตได้ในเดือน มกราคม 2547

การสร้างเครือข่ายชุมชน ช่วงที่ 3 (เมษายน 2547 – กันยายน 2547)
กิจกรรมการสร้างเครือข่ายชุมชน

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้นกับกลุ่ม/เครือข่าย	ข้อสังเกต
1. การพัฒนาชุมชน ชุมชน ทำ ความเชื่อใจ การรวมกันส่งข้อมูลชุมชน	1 วัน	- การอภิบายเสนอแนะความเห็นให้ ลูกค้าใช้ชาร์จ	- ยานพาณิชย์ หัวযยอด เป็นมานานสำ นักงานศูนย์ เพื่อให้เกิดการสั่งซื้อ ชาร์จ	- ผู้นำสหกรณ์กลุ่มนี้ แม่บ้านฯ ยังสนใจ
2. การติดตาม ตรวจสอบความ สะอาด ภาชนะ แหล่งซื้อ และการ บริการสินค้า	5 วัน	- ดูแลการรักษาความสะอาดภายใน จังหวัดตัวเอง ทำการยื่นต่อ " "	- สามารถสรุปปัญหาที่เกิดขึ้น ร่วมกันได้ และสามารถนำไปสู่การ แก้ไข	- การดูแลสินค้ากรจะทำอย่าง ระมัดระวัง แต่เข้าใจกันระหว่าง ผู้ซื้อกับผู้ขาย ไม่ได้เน้นถึง เครื่องหมาย
3. การประชุมร่วมกับหัวหน้า ต่าง ๆ ที่ยังไม่เข้าร่วมเพื่อกำหนดริธีการชาร์จ	1 วัน	- ให้สัมภาษณ์	- สหกรณ์ส่วนครึ่งร่วมเครือข่าย เพิ่มขึ้น และรักษากลุ่มนักหุ้นสหกรณ์ ibraltar ประมาณ ๗๐%	- สหกรณ์ส่วนครึ่งร่วมเพร า ได้ปรับเปลี่ยนจากเชือเชื่อ ให้เป็นรูปแบบใหม่
4. การประชุมเพื่อติดตามผล การส่งข้อมูลชุมชน และการเก็บ ข้อมูลในกลุ่ม	5 วัน	- เครือข่ายได้เข้าไปแก่ปัญหาของเขามาก โดยใช้รากฐานการน้อยที่สุด	- เกิดการแยกโซนตามชาร์จ สำหรับรายแรง สหกรณ์ส่วนครึ่งร่วม ช่วยในการให้ทุกๆ ตัวลงจ้าง สหกรณ์การเงินชุมชนฯ ก็	

ກົງຮຽນການສ້າງເຄືອຂ່າຍຫວາສາດ ຂໍາງທີ 4 (1 ຕ.ມ. 47 — 31 ຕ.ມ. 48)

ກົງຮຽນ	ຮະບະເວລາ	ກປປກຮຽນ	ເຄືອຂ່າຍຫວາສາດຈັງຫວັດຕັ້ງ	
			ຜລທີເກີດຂຶ້ນ	ຊື່ອັນດາຕົກ
1. ກາປປະຫຼຸມຈຳກັດໆຜູ້ໃນມອມ ທີ່ພົມ ສັຈະອອມທັກພົມ ກອງຫຼຸ້ນຫຼຸ້ນ ຮວມກັບຜູ້ຝັດກາ ປະບົບຫາຂອງສາກຮົນ ການເນັດຕະຫຼາດປົກການ 10 ຄຳໄກ	2 ວັນ	1. ໂກໍ່ເຈົ້າຫ້າທີ່ ຂ້າຮາຍກາຣ ອີບປາຍຄານເປັນນາມ ກາຣສັ່ນ ຫ້າວສາຈາກຈິງຫວັດຕັ້ງແນະ ເຂົ້າຮ່ວມຂອ້ຂ້າວສາຮ	1. ຜູ້ໜ້າສາກຮົນສ່ວນຍາງ ກ່າມ ອີສະຍະສ່ນໃຈ ແລະເຂົ້າມາຕິດຕ້ອ ກສຸກຜູ້ໃໝ່ກ່າວພົບກັນ	1. ຜ່າຍຮາຍກາຣສູ່ສ່ວນຫຼັກຕົ້ມ ໂນກາຮອບຮົມໃໝ່ຕ້າວງຮູ້ແກ ກສຸກຜູ້ໃໝ່ກ່າວພົບກັນ
2. ກາປປະຫຼຸມຈຳກັດໆຫຼັກຕື່ອ ຕ້າແທນ ຊ່າງໜຸ້ນຈຳກັດໆຜູ້ຝັດກາສາກຮົນການເນັດຕະ ຫະຕົ້ນອ້ານາກອຸ້ນອົງກົກຮົມສະລຸບ ຂ້າຮາຍກາຜູ້ສົງເສົ້າມ	1 ວັນ	2. ໂກໍ່ແສດຕ່ຈາກມີຕົທເທິນ ໂດຍ ເລັບຢູ່ຫາຂະໜ່າຍເຫຼືອຕ້ອ ແກປ່ງຫາຂອງຜູ້ໜ້າສາກຮົນ ສາຍ. ແລະກາຄຸ້ມອນຫຼັກ	2. ຜູ້ໜ້າສອບຖາມວິເກີບໝາຫາ ແລະຂອ້ຄວາມຂ່າຍເຫຼືອຕ້ອ ສາຍ. ແລະກາຄຸ້ມອນຫຼັກ	2. ຮາຍກາຮູ້ຕ້ອງອໍານວຍຄວາມ ສະດວກໃຫ້ກົບການຮັນສົ່ງແລະຈຸດ ປະຊຸກກັນໃຫ້ປ່ອຍຄວິງ
3. ສົ່ງເກົດກາຮົນຜູ້ໜ້າສາກຮົນ ແລະອອົກ ອີສະຍະ ກໍລຸນອອມທັກພົມ ກອງຫຼຸ້ນຫຼຸ້ນ ຮວມກັບຜູ້ຝັດກາ ປະບົບຫາຂອງສາກຮົນ	5 ວັນ	3. ສອບຖາມປົງຫາຮາດາ ທີ່ນີ້ດ ຫ້າວສາຈະທີ່ຢູ່ບໍ່ເອກະນຸ ໄດ້ຂ້າຍຢາງປົດວ່າຍ	3. ຊົ່ວໂມສູ້ຕ່າໜຮາດາໄສແຕກຕ່າງ ກັນ ສູ່ອາກສັກຮຽນເຫັນວິສັບ ພົບກັນ	3. ສ່າມາຟີກ ປະຊາບນໍາສັ່ງຊົວ ໜ້າສາຮຈາກສ່າກຮຽນເພື່ອພົບ ພົບກັນ

3. เครือข่ายการเงิน

เครือข่ายการเงิน เป็นเครือข่ายที่รวมกลุ่มหลากหลายอาชีพเข้าด้วยกัน และนำเงินฝากไว้ กับ สหกรณ์การเกษตรต่าง ๆ ในระดับอำเภอ แล้วสหกรณ์การเกษตรจะนำเงินไปฝากไว้กับ ชุมชน สหกรณ์จังหวัดตั้ง ซึ่งเป็นเครือข่ายการเงินระดับจังหวัด

ช่วงที่ 1 บทบาทของนักวิจัยเข้าไปจัดเวทีชาวบ้านในระดับ กลุ่ม ในตำบล หมู่บ้าน และ ระดับอำเภอ เพื่อให้กลุ่มต่างๆ เข้าใจว่า ในระดับอำเภอ มีสถาบันการเงินที่เป็นของประชาชนอยู่ ก่อนแล้วและมีความมั่นคงเสื่อมอนาคต ผู้ฝากเงินสามารถเข้าไปสอบถามกรรมการหรือ ผู้จัดการสหกรณ์ได้ การเข้าไปส่งเสริมสนับสนุนการดำเนินกิจกรรมของผู้นำ ต้องกระตุ้นให้เห็น ความแตกต่างว่าการฝากเงินไว้กับสหกรณ์การเกษตรจะได้ดอกเบี้ยเงินฝากสูงกว่าและมีประโยชน์ อื่นมากกว่าที่จะนำไปฝากไว้กับธนาคารพาณิชย์ภายในจังหวัด การตัดสินใจนำเงินไปฝากขึ้นอยู่ กับที่ประชุมกลุ่ม นักวิจัยจึงจำเป็นต้องลงไปในกลุ่มในระดับหมู่บ้าน เพื่อชี้แจงทำความเข้าใจกับ สมาชิกกลุ่ม ตอบปัญหาต่างๆ และแนะนำผู้จัดการสหกรณ์การเกษตรลงให้สมาชิกกลุ่มอิสระต่าง ๆ ได้รู้จักคุ้นเคย เพื่อสร้างความเชื่อถือต่อกลุ่มองค์กรอื่น

เป้าหมายกลุ่มออมทรัพย์การวิเคราะห์เบื้องต้นของนักวิจัย กลุ่มออมทรัพย์ที่มีปัญหา เกี่ยวโยงกับกองทุนหมู่บ้าน คือ กรรมการจะไม่มาประชุมประจำเดือน สมาชิก กรรมการกองทุน หมู่บ้าน กลุ่มออมทรัพย์ทำธุรกิจที่ ขอส. เมื่อถูกเงินไปแล้วไม่มาชำระ ถ้าพบเห็นกลุ่มในลักษณะนี้ นักวิจัยพยายามหลีกเลี่ยง ไปเลือกกลุ่มออมทรัพย์หรือกองทุนหมู่บ้านที่มีความเข้มแข็งก่อน เพื่อการวิจัยดังกล่าวถูกเกิดเครือข่ายล้มเหลวจะส่งผลกระทบต่อการรวมกลุ่มเครือข่ายในช่วงต่อไป การวิเคราะห์ในการสร้างเครือข่ายการเงิน เห็นว่าต้องเริ่มจากสมาชิกระดับล่าง โดยทีมวิจัยเข้าไป สังเกต ดังนี้

1. ส่งทีมวิจัยกับเจ้าหน้าที่กรมพัฒนาชุมชนไปสังเกต ความพร้อมเพรียงของสมาชิก รายได้และการสร้างความคุ้นเคยกับผู้นำกลุ่ม

2. ทดสอบความชำนาญ ความขยัน ความเลี่ยสละของผู้นำกลุ่มโดยให้สอบถามเรื่องการ รับเงินฝาก ความที่ในการรับเงิน ข้อบกพร่องเรื่องเงินสดขาดหาย และการกำหนดหน้าที่ของ กรรมการแต่ละคน

3. ทำเลที่ตั้งกลุ่มกับการเดินทางไปฝากเงินที่สหกรณ์การเกษตร และนำให้รู้จักฝ่าย จัดการหรือประธานสหกรณ์ ส่วนกรรมการสหกรณ์บางท่านที่มีตำแหน่งอยู่ในกลุ่มมาก่อนแล้ว ก็ ถือเป็นผู้นำที่สำคัญในการสร้างเครือข่าย

4. ทีมวิจัยยังให้ความสำคัญกับเจ้าหน้าที่กรมพัฒนาชุมชน เจ้าหน้าที่กรมส่งเสริม สหกรณ์ ปศุสัตว์ ประมง และเจ้าหน้าที่กองทุนส่วนยาง เพื่อให้เกิดเป็นเครือข่ายเป็นคณะที่ปรึกษา การเข้าพื้นที่แต่ละครั้งจะให้เกียรติเจ้าหน้าที่กับผู้วิจัยพื้นที่ หน่วยงานใดไปไม่ได้ทีมวิจัยจะขอ คำแนะนำเกี่ยวกับข้อมูลข่าวสาร ที่จะแจ้งให้ประชาชนในพื้นที่รับทราบเนื่องจากการลดกำลัง ข้าราชการลงการพัฒนา มิตรในการทำงานร่วมกันยิ่งขึ้น

5. การวิเคราะห์กลุ่มออมทรัพย์ การเคลื่อนไหวของกองทุนหมู่บ้านเห็นได้จากความสนใจของผู้ทำและสมาชิก กองทุนได้สมาชิกมีความต้องการนำเงินมาฝากไว้กับกลุ่ม และกลุ่มอาจจะให้ผลตอบแทนนโยบาย แต่ถ้ากลุ่มรวมเงินที่สมาชิกนำมาฝากแล้วนำไปฝากไว้กับสหกรณ์การเกษตรในระดับอำเภอจะทำให้ได้รับผลตอบแทนสูงกว่า เมื่อสำรวจทั้งหมดในอำเภอแล้วก็จัดเวทีให้ผู้นำกองทุนหมู่บ้าน กลุ่มออมทรัพย์ ฯลฯ พบรปภกันในระดับจังหวัด

ผลที่เกิดขึ้นในช่วงที่ 1 คือ สมาชิกและผู้นำกลุ่มต่างๆ สนใจที่จะเข้าร่วมกับสหกรณ์การเกษตร เพื่อการฝึกอบรมและทำธุรกิจอื่นๆ ด้วย

ช่วงที่ 2 ให้ผู้นำกลุ่มและผู้นำสหกรณ์โดยเฉพาะประธานกลุ่มในตำบลมาประชุมร่วมกัน ในสหกรณ์การเกษตร เหตุผลที่ให้ประธานกลุ่มเข้ามาหารือด้วย เพราะต้องการให้ผู้นำกลุ่มของ ทรัพย์ ผู้นำของทุนหมู่บ้าน สามารถนำเงินมาฝากไว้กับสหกรณ์ จะได้สอบถามข้อมูลข่าวสารกับ ประธานกลุ่มสหกรณ์ในพื้นที่ได้ โดยไม่ต้องเดินทางมาที่สหกรณ์การเกษตร สำหรับกลุ่มของ ทรัพย์ได้ที่มีเงินกลุ่มน้ำมาฝากไว้กับสหกรณ์การเกษตรอยู่ก่อนแล้วก็จะทำเป็นตัวอย่างในการ ฝากเงินโดยแสดงให้เห็นว่าเงินที่นำมาฝากทุกบาทมีความปลอดภัย จะไปถอนออกมากใช้เมื่อไรก็ ได้

ปัจจัยสำคัญที่ทำให้เครื่องข่ายการเงินระดับล่าง มีปริมาณเงินไหลเวียนได้อย่างต่อเนื่องคือ

1. การผลิตและการสร้างรายได้ของสมาชิกกลุ่ม กลุ่มที่มีรายได้อย่างต่อเนื่องตลอดเดือน และมีเงินเหลือเก็บ สมาชิกต้องเรียนรู้การออมจากสมาชิกด้วยกัน ทั้งนี้เพื่อการทำวิจัยช่วงเวลา ดังกล่าว ปี 2546-ต้นปี 2548 เป็นช่วงที่ราคายางพาราสูง 34-50 บาท ต่อกิโลกรัม ทำให้สมาชิกมีรายได้สูงและการใช้จ่ายก็สูงเช่นกัน

2. การตลาดในห้องคิ่น สมาชิกในห้องคิ่นขายสินค้า ผัก ปลา ผลผลิตที่เกิดขึ้นในกลุ่มสามารถนำไปขายได้เงินเพื่อนำไปเก็บออมได้ตลอด

3. การใช้แรงงานของสมาชิก จะเกิดการประหยัด หรือออกใบรับจ้างโดยเฉพาะการก่อสร้างบ้านเรือนอาคาร เนื่องจากสมาชิกมีรายได้เพิ่มขึ้นและไปซื้อวัสดุมาต่อเติมสร้างบ้านมากขึ้น ผู้ที่มีเงินลงทุนทั้งหมดก่อสร้างจึงสามารถหารายได้อีกทางหนึ่ง

4. การจัดการการเงินในครอบครัว จากการสังเกตเห็นว่าการบริหารเงินในครอบครัว จะมีค่าใช้จ่ายหลัก คือ ชำระหนี้ภายนอก ค่าการศึกษา และค่าใช้จ่ายเรื่องฟุ่มเฟือยหรืออย่างมุข จึงเกิดการสื้นเปลี่ยง จากการออกสังเกตครัวเรือนที่เป็นกลุ่มของทรัพย์และกองทุนหมู่บ้าน มักจะเก็บออมกันน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับรายได้

5. การบริหารกลุ่ม การเขื่อมโยงกลุ่มออมทรัพย์กับสหกรณ์ในระดับตำบล อำเภอ การเชิญชวนผู้นำกลุ่มออมทรัพย์และกองทุนหมู่บ้านมาพบปะประชุมร่วมกับผู้นำของสหกรณ์ การเกษตรแล้ว ผู้นำกลุ่มออมทรัพย์ก็ได้นำข้อมูลข่าวสารของสหกรณ์การเกษตรไปแจ้งให้สมาชิกในกลุ่มรับทราบ

6. เจ้าหน้าที่ของรัฐมีบทบาทมากกว่ามกับทีมวิจัย ที่ได้ให้ข้อมูล อำนวยความสะดวก เรื่อง วิธีการปฏิบัติฝึกเงินโดยฝึกในนามกลุ่มที่เป็นสมาชิกสมทบหรือผู้นำที่เป็นสมาชิกสหกรณ์ การเกษตรอยู่ก่อนแล้วการมีแหล่งเงินฝึกให้อัตราดอกเบี้ยสูงเพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้สมาชิกในกลุ่ม ออมทรัพย์ได้ระดมเงินภายในกลุ่ม ภายในชุมชนได้มากขึ้น ผลการดำเนินงาน การสำรวจในช่วงที่ 3 พบร่วม

ช่วงที่ 3 การสำรวจจัดประชุมเครือข่ายการเงินให้สมาชิกผู้นำกลุ่มออมทรัพย์ กลุ่มสตรี กลุ่มกองทุนหมู่บ้านได้เห็นว่าเงินที่นำมาฝึกไว้กับสหกรณ์การเกษตรนั้น สหกรณ์การเกษตรได้นำไปลงทุนโดยฝึกไว้กับชุมชนสหกรณ์จังหวัดตั้งและได้ปล่อยภัยให้สมาชิกไปส่วนหนึ่ง เป็นการกระจายความเสี่ยงสินทรัพย์สภาพคล่องให้แก่เงินรับฝาก จากการสำรวจพบว่า

1. สหกรณ์การเกษตรนาโยง จำกัด รับฝากเงินจากกลุ่มต่าง ๆ 14 กลุ่ม ในกรณีมีการขาย สินค้ากลับไปสู่กลุ่มออมทรัพย์ด้วย เช่น ปุ๋ย ข้าวสาร อาหารสัตว์ ยอดเงินฝากคงเหลือปี 2545 จำนวน 1.15 ล้านบาท ปี 2546 จำนวน 1.91 ล้านบาท และปี 2547 จำนวน 2.21 ล้านบาท

2. สหกรณ์การเกษตรหาดสำราญ จำกัด มีกกลุ่มต่าง ๆ มาฝากเงิน 15 กลุ่ม จำนวนเงินมี แนวโน้มสูงขึ้น คือปี 2545 จำนวนเงินฝาก 192,338 บาท ปี 2546 จำนวน 382,618 บาท และปี 2 5 4 7 จำนวน 4 3 3 , 3 5 7 บาท

3. สหกรณ์การเกษตรประเหลียน จำกัด มีกกลุ่มต่าง ๆ มาฝากเงินกับสหกรณ์ จำนวน 14 กลุ่ม ปี 2545 ไม่มีข้อมูล ปี 2546 จำนวนเงินฝาก 1,904,036 บาท ปี 2547 จำนวนเงิน 2,020,227 บาท

4. สหกรณ์การเกษตรหัวยียอด จำกัด มีกกลุ่มของคกรประชาชนในอำเภอมาฝากเงินรวม 34 กลุ่ม เงินฝากคงเหลือเมื่อปี 2545 จำนวน 3,773,847 บาท ปี 2546 จำนวนเงิน 4,346,580 บาท และปี 2547 จำนวน 4,482,328 บาท

5. สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด มีกกลุ่มสหกรณ์และองคกรประชาชนมาฝากเงิน 4 กลุ่ม ยอดเงินคงเหลือเมื่อปี 2545 จำนวน 177,370 บาท ปี 2546 จำนวน 7,873,333 บาท และปี 2547 จำนวนเงิน 105,959 บาท

6. สหกรณ์การเกษตรวังเจริญ จำกัด มีกกลุ่มสหกรณ์และกลุ่มของคกรประชาชนมาฝากเงิน 4 กลุ่ม ยอดเงินคงเหลือเมื่อสิ้นปี 2545 จำนวน 4,864 บาท ปี 2546 จำนวน 16,446 บาท ปี 2547 จำนวน 84,212 บาท

7. สหกรณ์การเกษตรรัชฎา จำกัด มีกกลุ่มสหกรณ์และกลุ่มของคกรประชาชนมาฝากเงิน 11 กลุ่ม ยอดเงินเมื่อสิ้นปี 2545 จำนวนเงิน 1,478,374 บาท ปี 2546 จำนวนเงินคงเหลือ 3,444,517 บาท ปี 2547 มีเงินคงเหลือ 8,318,083 บาท

8. สหกรณ์การเกษตรวังวิเศษ จำกัด มีกู้มสหกรณ์และกู้มของคกรประชาชนมาฝากเงินจำนวน 6 กู้ม เมื่อสิ้นปี 2545 มียอดเงินคงเหลือ 1,624,380 บาท ปี 2546 ยอดเงินคงเหลือ 1,304,829 บาท และปี 2547 มียอดเงินคงเหลือจำนวน 120,789 บาท

9. สหกรณ์การเกษตรกันตัง จำกัด มีกิจลุ่มสหกรณ์และกิจลุ่มองค์กรประชาชนมาฝากเงินจำนวน 6 กิจลุ่ม เมื่อสิ้นปี 2545 มียอดเงินคงเหลือ 2,499,208 บาท ปี 2546 มียอดเงิน 112,026 บาท ปี 2547 มียอดเงิน 120,780 บาท

ช่วงที่ 4 ได้จัดประชุมสำรวจความพร้อมของกลุ่มกองทุนหมู่บ้าน และกลุ่มออมทรัพย์ พบร่วมกันว่า กองทุนหมู่บ้านหลายกลุ่มเริ่มจะไม่สามารถเงินกู้โดยรอให้นโยบายรัฐบาลลดหรือปลดหนี้ ซึ่งเป็นผลกระทบโดยตรงต่อการสร้างเครือข่ายการเงิน แต่เนื่องจากกองทุนหมู่บ้านได้แยกบัญชีไว้ ชัดเจน คือบัญชีที่ 1 เป็นบัญชีเกี่ยวกับเงินที่สมาชิกในกลุ่มออมไว้ และบัญชีที่ 2 เป็นบัญชีเงิน 1 ล้าน ที่ก่อตั้งโดยกรรมการนำออกให้กับ

สำหรับกลุ่มที่มีความเข้มแข็งสามารถเข้าร่วมกลุ่มได้ โดยผู้นำของกลุ่มได้นำเงินไปฝากไว้กับสหกรณ์การเกษตร และได้กำหนดแผนกลยุทธ์การเงิน โดยจะระดมเงินมาฝากไว้กับ สหกรณ์ ในระดับอำเภอให้มีปริมาณมากขึ้น และสหกรณ์การเกษตรจะนำไปฝากไว้กับชุมชน สหกรณ์ จังหวัดตรัง ลิ้นปี 2547 ชุมชนมีสหกรณ์มาก็และมาฝ่ารวม 9 สหกรณ์ คิดเป็นเงิน 11.02 ล้านบาท

เครือข่ายเริ่มดำเนินการเป็นรูปแบบชัดเจนมากยิ่งขึ้น ชุมชนสหกรณ์มีการจัดตั้ง
พนักงาน และให้ความสำคัญเรื่องการเงินมากยิ่งขึ้น เตรียมอุปกรณ์สารสนเทศ ติดต่อ
ประชาสัมพันธ์ให้สหกรณ์ต่างๆ มากว่าและมาฝึกเงินกับชุมชนสหกรณ์ และจัดทำแผนกลยุทธ์ เพื่อ
ระดมเงินจาก สหกรณ์ต่าง ๆ มาให้สหกรณ์ที่จำเป็นและขาดแคลนเงินทุนกู้

ความยั่งยืนของเครือข่ายการเงิน

การรวมกลุ่มเครือข่ายการเงิน เริ่มจากสมาชิกระดับล่าง ตั้งแต่กลุ่momทรัพย์ กลุ่มสังคมmomทรัพย์ กลุ่มสตรี และสมาชิกสหกรณ์การเกษตร สหกรณ์กองทุนส่วนย่าง นำเงินมาฝากไว้กับสหกรณ์การเกษตรระดับอำเภอ และสหกรณ์การเกษตรนำเงินไปฝากไว้กับชุมชนสหกรณ์ จังหวัดตัวจังหวัดตัวจังหวัดตัวที่นำเงินออกไปให้กับสหกรณ์ที่ขาดแคลนเงินทุน ความยั่งยืนพิจารณาจาก

1. ปัจจัยนำเข้า

1.1 ผู้นำสหกรณ์การเกษตร เป็นตัวเชื่อมระหว่างเจ้าของเงินที่เป็นกลุ่มออมทรัพย์ สังคมออมทรัพย์ สหกรณ์กองทุนสวัสดิภาพ กลุ่มสตรีสหกรณ์ มาประชุมร่วมกับผู้รับฝากเงิน คือ สหกรณ์การเกษตร เป็นการสร้างความคุ้นเคย

1.2 เจ้าหน้าที่ของสหกรณ์และกรรมพัฒนาชุมชน ได้ตรวจสอบแนะนำการปฏิบัติการฝากรเงิน การให้คำแนะนำ จึงทำให้เครือข่ายการเงินสามารถก้าวหน้าไปได้

1.3 การจัดการกลุ่มสหกรณ์ และชุมชนสหกรณ์มีการประสานงานกันตลอดเวลา การโทรศัพท์สอบถาม และการกำหนดอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมกับตลาดการเงินตามภาวะปัจจุบัน

2. กระบวนการ (Process)

2.1 ปัจจัยภายในสหกรณ์ กลุ่มองค์กรประชาชน การทำเครือข่ายการเงิน ปัจจัยภายในสหกรณ์มีปัญหารื่องระเบียบของกองทุนหมู่บ้านที่ไม่อนุญาตให้นำเงินจากบัญชีหนึ่งล้านบาทมาฝากในสหกรณ์ได้ แต่ให้ฝากไว้กับธนาคารออมสิน และธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ส่วนสหกรณ์การเกษตรขาดเจ้าหน้าที่ประชาสัมพันธ์ให้ผู้นำกลุ่มต่าง ๆ เข้าใจถึงระบบ สหกรณ์ ผู้นำกลุ่มที่อยู่ภายนอกสหกรณ์จะไม่มีโอกาสได้รับทราบ ทำความเข้าใจกับผู้นำของสหกรณ์การเกษตรระดับอำเภอ เพื่อให้เกิดกิจกรรมการฝากเงิน ถูกเงินกันมากขึ้น แต่จากการวิจัยดังกล่าวทำให้ผู้นำทั้งสองฝ่ายมาพบปะกันมากขึ้น

2.2 ปัจจัยภายนอก กองทุนหมู่บ้านต้องแก้ไขระเบียบ การฝากเงินบัญชี 1 ล้านให้สามารถนำมาฝากไว้กับสหกรณ์ได้ด้วย นอกจากฝากไว้กับธนาคารออมสินหรือ ธ.ก.ส. เพียงสองแห่ง

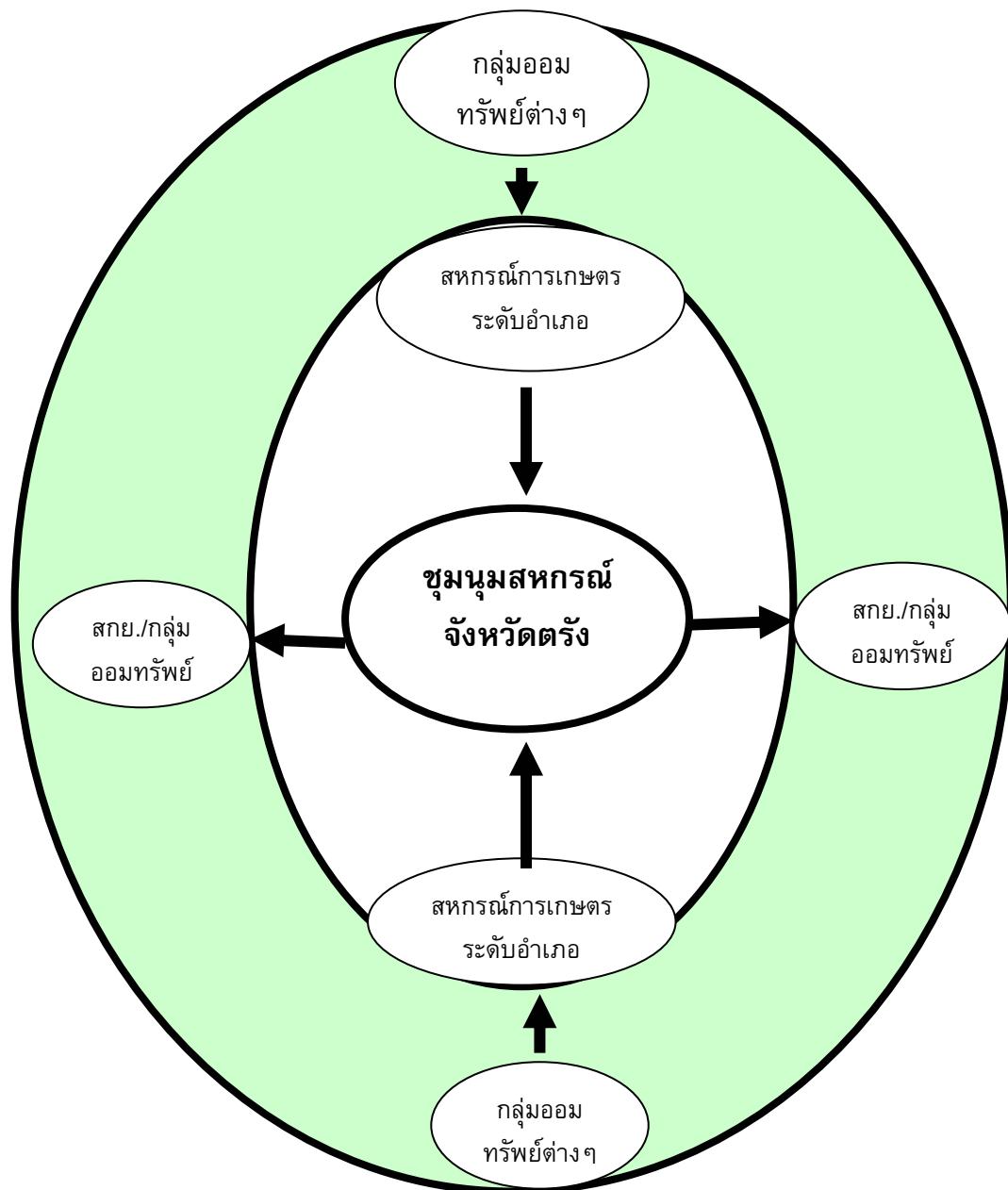
2.3 เจ้าหน้าที่ของรัฐ ทั้งสำนักงานสหกรณ์จังหวัด พัฒนาชุมชน จัดประชุมร่วมกันระหว่างผู้นำกลุ่มออมทรัพย์ กลุ่มสัจจะออมทรัพย์ กลุ่มสตรี กับผู้นำสหกรณ์การเกษตร เพื่อชี้แจงทำความเข้าใจเกี่ยวกับการรับฝากเงิน การถูกเงิน และการติดตามประเมินกิจกรรมที่เกิดขึ้น ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นกับเงินฝาก โดยเฉพาะการเกิดปัญหาทุจริต การยกยอกเงิน รับฝากของพนักงานสหกรณ์ แต่กรณีดังกล่าวมีโอกาสเกิดขึ้นได้น้อย เนื่องจากสหกรณ์การเกษตรปัจจุบันมีระบบการทำงานที่ดีขึ้น การจัดการและการควบคุมภายในมีประสิทธิภาพ

2.4 กลุ่มองค์กรประชาชน ได้เข้าร่วมเป็นเครือข่ายเพิ่มมากขึ้น ควรแนะนำให้เข้ามาเป็นสมาชิกสมทบและได้มาร่วมประชุมกับสหกรณ์ให้บ่อยครั้งมากขึ้น

3. ปัจจัยนำออก (Output)

การจัดเครือข่ายการเงินในพื้นที่จังหวัดตรัง ให้ชุมชนสหกรณ์จังหวัดตรังเป็นแม่ข่ายระดับจังหวัด และรองลงมาให้สหกรณ์การเกษตรเป็นลูกข่ายระดับอำเภอ ส่วนในระดับตำบล หมู่บ้านให้สมาชิกสหกรณ์กองทุนสานย่าง กลุ่มออมทรัพย์ กลุ่มสัจจะ กองทุนอิสรอื่น ๆ มาฝากเงิน พอกจะสรุปเป็นแผนภูมิ ดังนี้

แผนภูมิ แสดงโครงสร้างเครือข่ายการเงิน



แผนภูมิที่ 4.3 แสดงโครงสร้างเครือข่ายการเงินระหว่างสหกรณ์การเกษตร ชุมชนสหกรณ์จังหวัดตรังและกลุ่mom ออมทรัพย์ในท้องถิ่น

สิ้นปี 2547 ยอดรวมเงินฝากในสหกรณ์ที่ฝากโดยองค์กรประชาชน เป็นเงิน 17.89 ล้านบาท และสิ้นปี 2548 มีแผนจะทำให้ได้ 50 ล้านบาท

เครือข่ายการเงิน

ตาราง 4.4 การเปรียบเทียบการรับฝากเงินจากสหกรณ์กับสหกรณ์และกลุ่มองค์กรประชาชน ตั้งแต่ ปี 2545-ปี 2547

ชื่อสหกรณ์กับกลุ่มผู้ฝาก	จำนวนเงินฝาก ปี (บาท)		
	2545	2546	2547
1. สหกรณ์การเกษตรนาโยง จำกัด กลุ่มที่มาฝากเงินกับสหกรณ์			
1) ชุมชนออมทรัพย์ อสม. สอ. ตำบล ละมอ	42,532	87,268	86,564
2) กลุ่มลี้จำออมทรัพย์เพื่อการผลิต ละมอ	31,106	12,883	12,392
3) ออมทรัพย์ทุ่งส้มปoyer	614,271	642,297	794,236
4) ธนาคารหมู่บ้านทุ่งส้มปoyer	61,404	250,545	176,904
5) สหจะประชาชน ม.5 ต. โคงสะบ้ำ	31,828	58,290	54,764
6) ออมทรัพย์ทุ่งส้มปoyer	285,213	688,532	954,100
7) ออมทรัพย์หมู่บ้านหนองใหญ่	46,096	57,503	68,503
8) ออมทรัพย์บ้านนางปรา	2,337	240..	2,401
9) เงินกองทุนเพื่อการศึกษาทุ่งส้มปoyer	15,577	16,288	16,519
10) เงินออมกองทุนหมู่บ้านคลองลำปริง	-	-	20,301
11) ออมเพื่อโรงเรียนคลองลำปริง	-	66,303	107
12) ประจำหมู่บ้าน ม. 3	10,828	13,840	13,840
13) สกย.วังลำ	10,165	5,442	55..
14) กองทุนช่วยเหลือทุ่งส้มปoyer	314	322	322
รวม	1,151,671	1,901,914	2,206,470

สำหรับสหกรณ์การเกษตรนาโยง จำกัด จับคู่ 1 ต่อ 14 คู่

ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

ชื่อสหกรณ์กับผู้ฝากเงิน	จำนวนเงินฝากปี (บาท)		
	2545	2546	2547
2. สหกรณ์การเกษตรหาดสำราญ			
1) กลุ่มออมทรัพย์บ้านบกหัก	367	391	405
2) สกษย.บ้านความล้อน	25,732	149,024	181,730
3) สกก. ร่วมใจรักภักดี	100	100	100
4) กองทุนปุ๋ย ม.3 บ้านบ้ำหวี	224	233	241
5) กองทุนบ้านความล้อน	2,571	2,673	2,767
6) กองทุนพัฒนาเด็กท่าโಟบ	-	2,250	2,767
7) กองทุนแก้ไขปัญหาเดยากจน	-		15,405
8) กลุ่มสตรีบ้านในเขาสามัคคี	79,520	92,820	101,097
9) กลุ่มสตรี ม.5 ต. หาดสำราญ	199	199	214
10) กลุ่มสตรี ม.5 ต. ตะเสะ	15,505	5,969	6,178
11) กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านโคกว่า	12,988	35,454	3,369
12) กลุ่มสตรีสหกรณ์นาน้อยพัฒนา	3,013	5,527	5,721
13) กลุ่มสตรีสหกรณ์เยาชนหยดหน้า	102	106	110
14) กลุ่มสตรีเกษตรกรรมบ้านนาครว	52,017	85,836	111,175
15) กลุ่มผู้เลี้ยงแพะบ้านทุ่งก่อ	-	2,036	2,108
รวม	192,338	382,618	433,357

สหกรณ์การเกษตรหาดสำราญ จำกัด จับคู่ 1 ต่อ 15 คู่

ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

ชื่อสหกรณ์กับผู้ฝากเงิน	จำนวนเงินฝากปี (บาท)		
	2545	2546	2547
3. สหกรณ์การเกษตรปะเหลียน			
1) สกก. หาดล้ำราษฎร์	-	93,537	267,046
2) สกก. ตชต. บ้านเจ้าพระ	-	67,253	74,887
3) สกก. สุโสด	-	60,693	361
4) สกย. บ้านปะเหลียน	-	210,115	16,181
5) สกย. บ้านท่าพญา	-	69,204	-
6) สกย. บ้านหนองยายะแม่มีม	-	66,204	106,028
7) สกย. บ้านหนองเอื้อง	-	906	2,669
8) สกย. วังเจริญ	-	10,868	11,303
9) สกย. บ้านหนองหว้า	-	2,553	2,669
10) สกย. บ้านหนองผักฉีด	-	152,076	1,091,724
11) สกย. บ้านยวนโป๊ะ	-	2,931	3,049
12) สกย. โคกแต้ว	-	160	166
13) สกย. บ้านในเขา	-	703,805	142,652
14) สกย. ทุ่งไทรทอง	-	463,218	301,506
รวม		1,904,036	2,020,227

สหกรณ์การเกษตรปะเหลียน 1 ต่อ 14 คู่

ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

ชื่อสหกรณ์กับผู้ฝากเงิน	จำนวนเงินฝาก ปี (บาท)		
	2545	2546	2547
4. สหกรณ์การเกษตรห้วยยอด			
1) สกย. บ้านเขากว้า	17,908	18,401	18,596
2) สกย. บ้านล้มหม้อวัว	1,749	1,797	1,814
3) สกย. ยิ่งยง	2,297	-	
4) สกย. ท่าประดู่	14,814	-	-
5) สกย. ทุ่งต่อ	2,946	4,678	4,678
6) สกย. บ้านโพธิ์โภ	3,927	5,305	5,451
7) สกย. เขาปูน	59,796	61,388	3,801
8) สกย. บ้านวังหลาม	212	694	713
9) สกย. บ้านท่าจี้วะ	17,163	80,983	2,565
10) สกย. บ้านหัวยทางใต้วังชุม	9,582	9,846	9,540
11) สกย. บ้านในเตา	3,632	3,732	12,732
12) สกย. บ้านในเขา	17,072	17,543	17,710
13) สกย. บ้านบางกุ้ง	131,128	141,610	2,616
14) สกย. บ้านทุ่งดาน	43,561	3,565	3,565
15) สกย. บ้านกลาง	69,942	206,692	208,770
16) สกย. วังคีรี	302,410	540,899	546,088
17) สกย. บางบางดี	411,049	434,625	350,182
18) สกย. บ้าน.....	199,125	62,765	107,668
19) สกย. บ้านปากคอม	540,554	383,901	270,171
20) กลุ่มออมทรัพย์ ท่าจี้วะ	32,221	13,720	937
21) กลุ่มออมทรัพย์ ชุมชนหลังวัด	263,763	236,675	279,572
22) กลุ่มออมทรัพย์บ้านควบแลง	35,444	36,421	37,375
23) กลุ่มออมทรัพย์สตรีเทศบาล ห้วยยอด	316,593	325,324	333,844
24) กลุ่มออมทรัพย์ ม.7 ต.เขาปูน	104,159	106,887	111,710
25) กลุ่มออมทรัพย์ ม.7 ต.ห้วยนาง	253,571	210,201	160,201

ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

ชื่อสหกรณ์กับผู้ฝากเงิน	จำนวนเงินฝากปี (บาท)		
	2545	2546	2547
4. สหกรณ์การเกษตรหัวยยอด (ต่อ)			
26) กลุ่มออมทรัพย์บ้านชา	105,434	179,714	293,582
27) กลุ่มออมทรัพย์บ้านหวานตอ ม. 11	32,943	145,643	238,222
28) กลุ่มออมทรัพย์บ้านปอบระดู่ ม. 4	318,686	500,102	518,683
29) กลุ่มออมทรัพย์บ้านหัวถนน	102,926	105,622	104,704
30) กลุ่มออมทรัพย์บ้านพรุวี ม. 6	69,477	140,000	144,940
31) กลุ่มออมทรัพย์บ้านป่ากอ	50,981	120,981	123,439
32) กลุ่มออมทรัพย์กำหนด ต.ลำภูรา	-	9,156	22,206
33) กองทุนการศึกษานายลิม	111,759	114,687	119,862
34) กองทุนคุณแม่วรรณใจ	127,023	123,023	125,986
รวม	3,773,847	4,346,580	4,482,328

สหกรณ์การเกษตรหัวยยอด 1 ต่อ 34 คู่

ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

ชื่อสหกรณ์กับผู้ฝากเงิน	จำนวนเงินฝากปี (บาท)		
	2545	2546	2547
5. สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว			
1) สกย.บ้านโคกทราย จำกัด	50,325	1,507	1,541
2) สกย.บ้านหนองบ่อ	10,474	10,788	41,428
3) สกย.วัดโพรงจรเข้	116,571	117,225	36,227
4) ชุมชนสหกรณ์จังหวัดตรัง	-	7,743,813	24,763
รวม	177,370	7,873,333	105,959

สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว 1 ต่อ 4 คู่

ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

ชื่อสหกรณ์กับผู้ฝากเงิน	จำนวนเงินฝากปี (บาท)		
	2545	2546	2547
6. สหกรณ์การเกษตรวังเจริญ	6,864	7,139	7,363
1) กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านเนเปง	-	9,307	313
2) กลุ่มสตรีวังมะปรางเหนือ	-	-	51,800
3) กลุ่มสตรีบ้านวังหิน	-	-	24,336
4) กลุ่มสตรีบ้านห้วยใหญ่	6,864	16,446	84,212
รวม			

สหกรณ์การเกษตรวังเจริญ 1 ต่อ 4 คู่

ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

ชื่อสหกรณ์กับผู้ฝากเงิน	จำนวนเงินฝากปี (บาท)		
	2545	2546	2547
7. สหกรณ์การเกษตรรัชฎา			
1) สกย. ห้วยยอด	-	-	500,9643
2) สกย. หนองบัว	77,399	606,727	1,190,129
3) สกย. คลองปาง	863,951	1,048,278	1,448,278
4) สกย. หนองม่วง	14,716	154,736	14,736
5) สกย. หนองครอก	120,050	139,107	44,107
6) สกย. ไทรเมือง	68,828	30,452	105,955
7) กลุ่มสตรี สภก.รัชฎา	103,949	106,555	106,555
8) กลุ่มสตรีหนองศรีจันทร์	63,399	64,989	64,989
9) กลุ่มสตรีหนองม่วง	99,155	102,165	2,165
10) กลุ่มออมทรัพย์บ้านหนองเหรียญ	62,882	187,362	327,362
11) กองทุนสหกรณ์รวมใจภาคใต้	4,045	4,146	4,164
รวม	1,478,374	2,444,517	8,318,083

สหกรณ์การเกษตรรัชฎา 1 ต่อ 11 คู่

ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

ชื่อสหกรณ์กับผู้ฝากเงิน	จำนวนเงินฝาก ปี (บาท)		
	2545	2546	2547
8. สหกรณ์การเกษตรวังวิเศษ จำกัด			
1) สกย. ทุ่งใหญ่พัฒนา	281,164	245,628	85,628
2) สกย. หนองคล้าพัฒนา	578,171	502,530	6,730
3) สกย. บ้านช่องลมพัฒนา	252,567	277,662	19,362
4) สกย. บ้านฉางพัฒนา	466,450	272,412	2,412
5) สกย. บ้านคลองโคนพัฒนา	44,996	5,592	5,592
6) สกย. บางครามพัฒนา	1,032	1,005	1,065
รวม	1,624,380	1,304,829	120,789

สหกรณ์การเกษตรวังวิเศษ 1 ต่อ 6 คู่

ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

ชื่อสหกรณ์กับผู้ฝากเงิน	จำนวนเงินฝาก ปี (บาท)		
	2545	2546	2547
9. สหกรณ์การเกษตรกันตั้ง จำกัด			
1) สกย. วังวน	427,857	73,685	80,901
2) สกย. ควรตั้งถุ	1,967,644	14,502	15,084
3) สกย. ย่านชื่อ	83,482	5,642	5,869
4) สกย. บางสัก	849	892	927
5) สกย. โคกยาง	15,534	16,311	16,965
6) สกย. คลองชี้ล้อม	3,842	994	1,034
รวม	2,499,208	112,026	120,780

สหกรณ์การเกษตรกันตั้ง จำกัด 1 ต่อ 6 คู่

การสร้างเครือข่าย การเงิน ช่วงที่ 1 (เงินรายน้ำ – กําเนิดรายน้ำ 2546)

การสร้างเครือข่าย การเงิน ช่วงที่ 2 (ตุลาคม 2546 – มีนาคม 2547)

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผู้ที่เกิดขึ้น	ข้อสังเกต
1. ตรวจสอบการรับเงินของลูกค้าและจัดการ ของที่ห้ามนำเข้าประเทศกับมูลค่า สูง เช่น สิ่งของทางการค้า และพัสดุฯ	9 วัน (19 ต.ค.-10 พย.. 2546)	1. ให้พนักงานซ้อมหรือฝึกอบรมผู้ดำเนิน 怍งกิจกรรมต่อสู่พนักงานเพื่อให้ได้ด้วย ¹ ประสิทธิภาพที่สูงไว้ และผู้จัดการ ส่วนย่อยการเงินร่วมรองการดำเนิน โครงการ	1. สามารถใช้กลไกและขั้นตอนที่มีอยู่ อย่างพร้อมที่จะดำเนินการ ตามที่ระบุไว้ในหนังสือแนบท้าย ทราบและได้รับทราบว่าส่วนราชการ รับผิดชอบเจ้าหน้าที่ได้ด้วย	1. สามารถใช้กลไกและขั้นตอนที่มีอยู่ อย่างพร้อมที่จะดำเนินการ ตามที่ระบุไว้ในหนังสือแนบท้าย หน้าเงินปีฝากบัญชี
2. จัดการส่วนราชการเงินเดือน ส่วนราชการที่ต้องดำเนินไปในปี นี้ รวมถึงจัดทำแบบฟอร์มรับ ความคิดเห็นของบุคลากร ประจำปี รวมทั้งจัดทำแบบฟอร์ม ประเมินผลงานของบุคลากร	9 วัน (7 ธ.ค.46-25 มค.47)	2. ประชุมผู้บริหารและผู้อำนวยการส่วน ราชการเบ็ดเตล็ดอีกครั้งหนึ่ง ² ความต้องการของบุคลากรที่ต้องดำเนิน การประจำปี รวมทั้งจัดทำแบบฟอร์ม ประเมินผลงานของบุคลากร	2. ผู้จัดการและผู้อำนวยการที่ปีหน้า สามารถให้ความร่วมมือ ³ ในการประชุมประจำปี	2. ผู้จัดการและผู้อำนวยการที่ปีหน้า สามารถให้ความร่วมมือ ³ ในการประชุมประจำปี
3. ประชุมผู้จัดการส่วนราชการที่มี ภาระ	1 วัน (18 กพ.47)	3. แนะนำให้ผู้จัดการรับทราบตัวบัญชี ประจำปีและสถานะบัญชีทุกส่วนที่มีการ รับผิดชอบจากส่วนราชการให้ด้วย การฝึกอบรมของบุคลากร	3. ผู้นำของส่วนได้เป็นผู้นำฝ่าย บัญชีประจำปีและรับทราบตัวบัญชี ประจำปีและการจัดทำบัญชี การฝึกอบรมของบุคลากร	3. ผู้นำของส่วนได้เป็นผู้นำฝ่าย บัญชีประจำปีและรับทราบตัวบัญชี ประจำปีและการจัดทำบัญชี

กิจกรรมการสร้างเครือข่ายการเงินช่วงที่ 3 (เมษายน 2547 – กันยายน 2547)

กิจกรรม	วัสดุและอุปกรณ์	กระบวนการวิธีการ	กระบวนการวิธีการ	ผลที่เกิดขึ้นกับกลุ่ม/เครือข่าย	ข้อสังเกต
1. การประชุมร่วมระหว่าง สหกรณ์การเร่งด่วนระดับ อำเภอทั่วราชบุรีกับสหกรณ์ ทั่วไป	2 ครั้ง(2 วัน) (20-21 เมย.47)	1. เสนอทางเลือกให้กับผู้มีส่วนได้เสียใน ผ่างเงินในสหกรณ์การเร่งด่วนที่ให้ ผู้จัดการสหกรณ์ออกแบบหนี้สินของกับ กสุในพื้นที่	1. กลุ่มมองหาทรัพย์สินจะดำเนิน การไฟฟ้าไปรับสหกรณ์การเร่งด่วนที่ ให้พื้นที่เพื่อพัฒนาและส่งคืนเป็น สหกรณ์ทั่วไป	1. สามารถแลกเปลี่ยนความเห็น กิจกรรมการเงินของแต่ละสหกรณ์ เมื่อสิ้นวิจัยจากงบประมาณเข้าร่วม ประชุมและร่วมลงมือในการแก้ไข	1. สามารถแลกเปลี่ยนการสอนใจให้กับผู้ ที่ไม่เคยมีประสบการณ์ในการดำเนิน กิจกรรมการเงินและการบริหารงบประมาณ
2. การติดตามดูการปฏิบัติงาน การผ่านเงินและตรวจสอบให้เงินถูก [*] ของกลุ่มสหกรณ์ทั่วไป	20 ครั้ง(กสุ) (5-30 มิย.47)	2. ดูการปฏิบัติงานของกสุในการรับ [*] เงิน- การจ่ายเงิน การเบิกรักษาเงินสด การนำเงินสดไปฝากกับธนาคาร ต้นของกสุทั่วไป	2. สามารถนำเงินมาสู่หมู่รือ [*] กรรมการกสุเมือง ใจ บากา [*] หน้าที่และภาระเงินให้กับผู้ดูแล ต้นของกสุทั่วไป	2. กรรมการรสนิใจและรับฟังด้วยประวัติ การเบิกรักษาเงินของกสุทั่วไป [*] ปลดภัยจุดสูงสุดของกสุทั่วไป	2. กรรมการรสนิใจและรับฟังด้วยประวัติ การเบิกรักษาเงินของกสุทั่วไป [*] ปลดภัยจุดสูงสุดของกสุทั่วไป
3. สำรวจภูมิปัญญาและ กระบวนการสื่อสารทางโทรทัศน์ เครือข่ายกับชุมชนสหกรณ์ [*] จังหวัด	5 ครั้ง(5ครั้ง) (20-28 กค.47)	3. สอบถามการบริหารเงินการใช้จ่าย การรักษาเงินและគานปลดภัยของ เงินและภาระให้กับชุมชนสหกรณ์ทั่ว เบนและช่วย [*]	3. ผู้นำท้องถิ่นด้วยกับการเป็น [*] เครือข่ายแต่ละหนึ่งในเรื่องความ ปลอดภัยของเงินของกสุทั่วไป [*] สหกรณ์จึงห่วงใยเฉพาะทางที่ก่อให้เกิด [*] กสุทั่วไป	3. ผู้นำท้องถิ่นมีความสนใจในการ ดำเนินโครงการที่เป็นที่ต้องการ จังหวัดและสหกรณ์การเงินที่ต้องการ และสหกรณ์ก่อทุนสานเสนาะช่วย [*] ดูแลเงินจากการเก็บให้ด้วย	3. ผู้นำท้องถิ่นมีความสนใจในการ ดำเนินโครงการที่เป็นที่ต้องการ จังหวัดและสหกรณ์การเงินที่ต้องการ และสหกรณ์ก่อทุนสานเสนาะช่วย [*] ดูแลเงินจากการเก็บให้ด้วย
4. การประชุมร่วมระหว่างผู้นำ กลุ่มเพื่อเป็นเครือข่าย และ ผู้ดูแลงานกับสหกรณ์	10 ครั้ง (15-30 สค.47)	4. ใช้งานประชุมให้และเปลี่ยนรูปแบบ [*] เรื่องการแก้ไขปัญหาด้านการเงินของ กสุทั่วไป	4. สำนักจัดทำเงินมาดำเนิน [*] สหกรณ์การเงินตัวแทนการเงินของ กสุทั่วไป	4. ผู้นำท้องถิ่นเข้าใจการทำงานทาง行政ของ กสุทั่วไปและเกิดการเรียนรู้ เข้าใจ ภารกิจ	4. ผู้นำท้องถิ่นเข้าใจการทำงานทาง行政ของ กสุทั่วไปและเกิดการเรียนรู้ เข้าใจ ภารกิจ

กิจกรรมการและทดลองเครื่องข่ายการเรียน ช่วงที่ 4 (1 ต.ค. 47 – 31 ธ.ค. 48)

เครื่องข่ายการเงินชุมชนสหกรณ์จังหวัดตรัง					
กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิชาการ	ผลที่ได้ชนิด	ข้อสังเกต	
1. การประชุมร่วมระหว่างผู้นำกลุ่มออมทรัพย์ สังคมออมทรัพย์ กองทุนหมู่บ้านร่วมกับผู้จัดการ ประธานของ สหกรณ์การเกษตรดีป้าเกอ 5 ถึงวันที่ 20-30 ตค.47)	5 วัน	กระบวนการ/วิชาการ 1. ให้จ้างหน้าที่ชาระภาระสหกรณ์และเบี้ยน้ำ ตามติดต่อผางเงินกับสหกรณ์การเกษตร	1. ผู้นำกลุ่มออมทรัพย์ใน แมลงเพา มาติดต่อผางเงินกับสหกรณ์การเกษตร	1. ฝ่ายราชการมีส่วนสำคัญในการเปิดโอกาสให้พัฒนา 2 กลุ่มมาพบกัน	
2. การประชุมร่วมระหว่าง 3 ฝ่าย 3 ระดับ ตือ ตัวแทนชุมชนหมู่บ้าน ผู้จัดการสหกรณ์การเกษตร ประธาน กลุ่มการเกษตรดีป้าเกอ แต่ละหมู่บ้าน เอกลักษณ์ ไชยา 3 (25 พย.47)	1 วัน	ให้แสดงความคิดเห็น โดยผู้แทนชุมชนเหล่าวิธีปฏิบัติ ผู้จัดการ สหกรณ์การเกษตร และผู้นำกลุ่มอองค์กรอิสระชุมชน	2. ผู้นำทั้ง 3 ระดับ ติดต่อสอบถามเรื่องการดำเนินการ จัดการ ปรับเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ ได้รับมากขึ้น	2. ราชการต้องอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้นำทั้ง 3 ระดับ สะท้อนให้เห็นว่า 3 ระดับ ทำงานร่วมกันให้เข้มแข็ง	
3. สัมมนาการสู่มองค์กรอิสระ กสิริเมืองใหม่ พย. กองทุนหมู่บ้าน (10-24 กพ.48)	10 วัน	สอบถามปัญหาการศึกษาและ หนี้ กรรมการห้องหุ้นหมู่บ้านรายได้ รายจ่ายส่วนมาก แหล่งศรัทธาเป็นอยู่ ของสมาชิก ครอบคลุมทุกอาชีพ	3. ได้รับทราบปัญหาที่มีอยู่ ซึ่งทางรัฐบาลไม่สามารถช่วยเหลือได้ จึงต้องหาแนวทางแก้ไข แก้ไขปัญหาระยะยาว ใจไปทางหน้า	3. ถ้าหากราชการเข้าไป干预ต้องรู้ว่า ผู้คน ประชาชนก็จะมาทำ거래 แต่ปัจจุบันประเทศไทยมีความต้องการที่จะดำเนินการในเชิงพาณิชย์	

4. เครือข่าย “ร้านลอยฟ้า” ข้อสินค้าตามใบสั่ง

ความเป็นมา

เครือข่ายร้านลอยฟ้าเริ่มเมื่อปี 2544 จำนวน 7 กลุ่ม คือ

1. ม.1 ต.โพรงจะระเข้า อ.ย่านตาขาว
2. ม.8 ต.ท่าสะบ้า อ.วังวิเศษ
3. ม.9 ต.ละมอ อ.นาโยง
4. ม.1 ต.บ้านโพธิ์ อ.เมือง
5. ม.2 ต.นาโถีะหมิง อ.เมืองตัวง
6. ม.2 ต.นาเมืองเพชร ตัวง
7. ม.4 ต.ตะเสะ กึง อ.หาดลาราญ

ต่อมาได้รับเงินอุดหนุนจาก SIF ร่วมกันจัดทำแผนพัฒนาชุมชนระดับเครือข่าย

ปี 45 – 46 ขยายเป็น 23 กลุ่ม

ปี 47 เหลือกลุ่มดำเนินการ 14 กลุ่ม เนื่องจากขาดความพร้อมและกลุ่มมีศักยภาพ ไม่เท่ากัน ขาดการติดต่อ หลายกลุ่มสมาชิกที่เตรียมดำเนินงานเป็นเหมือนกับร้านลอยฟ้าแต่ขาดเงินทุนจึงหยุดดำเนินกิจการ บางกลุ่มหยุดพักชั่วคราวรอให้เกิดความพร้อมในการประสานการติดต่อของสมาชิกกลุ่มก่อน ขณะนี้มีกลุ่มเกิดใหม่เพิ่มขึ้นอีก 6 กลุ่ม รวมเป็น 20 กลุ่ม กลุ่มเกิดใหม่ยังไม่เข้มแข็ง กลุ่มเก่าต้องเข้าช่วยเหลือพยายามให้เกิดการพบปะ เยี่ยมเยียนเพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ช่วยเหลือกัน ต้องสร้างสัมพันธ์ทางความคิด และทำกิจกรรมร่วมกันบ่อย ๆ

ขณะนี้กิจกรรมระดับเครือข่ายยังไม่ค่อยเป็นรูปธรรม แต่กลุ่มได้ร่วมกันเพื่อผลักดันให้เกิด เครือข่ายเชื่อมโยงกัน ซึ่งกลุ่มได้มีการนัดประชุมหารือตั้งกองทุนกลางของเครือข่ายขึ้น สำหรับ ร่วมกันทำธุรกิจเพื่อลดพ่อค้าคนกลาง เพื่อให้เครือข่ายเป็นศูนย์กลางทางธุรกิจเชื่อมโยงกิจกรรม ระหว่างสมาชิกผู้บริโภคกับผู้ผลิตในท้องถิ่น โดยจะเริ่มต้นที่ข้าวสารเป็นสินค้าตัวแรก ซึ่งขณะนี้ได้มี การเจรจากับโรงสีในจังหวัดพัทลุง พร้อมทั้งได้สำรวจความต้องการความนิยมบริโภคข้าวสารของ สมาชิก ทั้งนี้ เพื่อจะเป็นข้อมูลผลิตข้าวให้สอดคล้องกับความต้องการของสมาชิกผู้บริโภค แต่ก่อนจะ เริ่มดำเนินการ เครือข่ายจะต้องร่วมกันกำหนดกฎ ระเบียบ กติกากลางขึ้นใช้ร่วมกัน เพื่อให้เกิด ความเรียบร้อย โปร่งใส เป็นธรรม

การจัดเวทีชาวบ้านช่วงที่ 1 ได้เชิญผู้นำจากกลุ่มต่างๆ มาแสดงความคิดเห็นเสนอปัญหา ที่ มีภายในกลุ่ม แนวทางแก้ไขปัญหาที่ไม่สำเร็จ และการแก้ไขปัญหาที่สำเร็จ

แนวคิด ร้านลอยฟ้า สินค้าตามใบสั่ง มีที่มา ดังนี้

ผู้ใหญ่สายัญญา ผู้แทนกลุ่ม หุ่งสัมปoyer M.4 ตำบลหนอง กล่าวว่า ทำธุรกิจร้านค้าในสหกรณ์แบบเดิม มีปัญหา ดังนี้

- ระบบบัญชีขับช้อน ยุ่งยาก
- เป็นพนักงานขายประจำนั่งเฝ้าสินค้าทั้งวัน ในขณะที่มืออาชีพหลัก

การจ้างพนักงานขายบางครั้งก็ไม่คุ้มค่าจ้าง

- ขาดข้อมูล นำสินค้าเข้าร้าน เกิดปัญหาสินค้าซื้อมาแล้วขายไม่อุ่น
- สถานที่อาคารไม่มีที่ว่างสำหรับทำกิจกรรมอื่น ๆ ที่มีประโยชน์กับชุมชน
- เกิดความแวงระวังระหว่างคนในชุมชนด้วยกันที่มาย้ายสินค้าเมื่อสินค้าขาดหาย

ในที่สุดต้องเลิกร้านค้าสหกรณ์ ต่อมาได้จัดตั้งศูนย์สาธิตการตลาด โดยกรมพัฒนาชุมชนสนับสนุนเงินอุดหนุน จำนวน 50,000 บาท เป็นทุนหมุนเวียนซื้อปุ่ยมาจำหน่าย

ปี 41 ได้รับพระราชทานธงพิทักษ์ป้า จัดตั้งธนาคารข้าวสาร วิธีการ คือ

1. แบ่งเป็นกลุ่มย่อย 5 – 10 กลุ่ม
2. แต่ละกลุ่มรวมกันสั่งซื้อข้าวสาร จำนวนเป็นกรัม (สะตอกต่อการจัดการ)
3. ใช้วิธีการตกลงทำสัญญาสั่งซื้อข้าวสาร โดยกำหนดราคาซื้อ - ขายล่วงหน้าแน่นอน
4. กลุ่มรับผิดชอบค่าขนส่ง กำหนดวัน เวลาชำระแน่นอน
5. กลุ่มเลิกเก็บเงินส่งกลุ่มใหญ่ตามเวลาที่นัดหมาย

ผล คือ สามารถขายข้าวสาร จำนวน 200 กรัมส่วนต่อไป 50 กิโลกรัม เสร็จภายในครึ่งชั่วโมง ต่อมารายผลสู่สินค้าอื่น โดยผู้รับผิดชอบจัดซื้อหาสินค้ามาให้ ใช้วิธีการหมุนเวียนเปลี่ยนกันรับผิดชอบของสมาชิกในกลุ่ม ทั้งนี้ เพื่อลดปัญหาความแวงระวัง และทุกคนได้รับรู้ข้อมูลด้านราคา การตลาด และค่าขนส่งต่าง ๆ เทมีอกัน ไม่มีใครจะระวางกันและกัน

สรุปที่เรียน

1. ซื้อสินค้าจำนวนมาก ทำให้เสียเวลาในการแบ่งปันเป็นชั้นย่อย และเกิดสินค้าขาดชั้นได้
2. เกิดพัฒนาการทางความคิด สู่การปฏิบัติใหม่ โดยนำไปสั่งของสมาชิกรายย่อยให้ผู้ขายต้นทางแยกสินค้าให้ตามใบสั่งเป็นราย ๆ ตั้งแต่ต้นทาง ทำให้ประหยัดเวลาในการแบ่งสินค้าของกลุ่ม สินค้าถึงมือสมาชิกรวดเร็ว สะดวกต่อการส่ง และตัดปัญหาสินค้าขาดได้

น้ำชุมพลฯ เริ่มจากการสนับสนุนของกรมพัฒนาชุมชน โดยศึกษาเรียนรู้จากแนวคิดของผู้ใหญ่สายัญญา เมื่อปี 44 – 45 ระยะแรกมีปัญหามากมาย อาทิ ขาดภาวะผู้นำ ขาดเงินทุน แต่ได้แรงกระตุ้นจากผู้ใหญ่สายัญญา และรับเอกสารคำแนะนำมาเริ่มปฏิบัติโดยถือสมุด ปากกา ออกรับรองความต้องการสินค้าของเพื่อนบ้าน ความประสงค์ถือหุ้น นัดหมาย ประชุมหารือ เรื่องขาดแคลน เงินทุน ก

หารือกรรมการกองทุนหมู่บ้านฯ ขอรีเม็งเงิน 10,000 บาท มาทำกิจกรรม สัญญา 1 ปี ออกจะเป็นเบี้ยบของกลุ่มชื่นถือใช้

วิธีการ

1. สำรวจความต้องการสินค้า (ทุกชนิด)
2. ระดมเงินทุน โดยการสะสมเงินค่าหันจากสมาชิก
3. ทุนเริ่มต้นรีเม็งกองทุนหมู่บ้านฯ จำนวน 10,000 บาท
4. กลุ่มขายสินค้า โดยการบวกส่วนเหลือ 1 บาท จากราคาทุน เพื่อเป็นรายได้ของกลุ่มสำหรับเป็นค่าตอบแทนหันและเงินรีเม็ง
5. สำหรับวิธีการสั่งซื้อสินค้ามาบริการสมาชิกก็นำเอารีเม็งของกลุ่มผู้ใหญ่สายัญญา มาประยุกต์ใช้

คุณเครือวัลย์ ได้แนวคิดการสั่งซื้อสินค้าตามใบสั่งของกลุ่มผู้ใหญ่สายัญญา มาใช้โดยสนับสนุนกลุ่มสตรี ซึ่งปัจจุบันขายสมาชิกชำระเงินภายใน 6 เดือน พัฒนาการต่อมา คือ

1. ผลิตเครื่องแกงบริโภคในกลุ่ม โดยสมาชิกในกลุ่มนำเอวัตถุดิบที่เป็นส่วนผสมเครื่องแกงที่มีอยู่ เช่น ตะไคร้ ข่า พริก มะกรูด ที่มีมาร่วมกันและกลุ่มจะซื้อสินค้าเฉพาะสิ่งที่ขาดแคลน เช่น กะปิ ห้อม กระเทียมและเกลือ
2. ต่อมาได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากการส่งเสริมการเกษตร
3. สมาชิกลงหัน
4. รวมกันสั่งซื้อข้าวสาร เดือนละ 1 ครั้ง ทุกวันที่ 12 ของเดือน
5. ซื้อสินค้าของใช้จำเป็นในครัวเรือนทุกชนิดที่สมาชิกสั่งซื้อ
6. รีเม็งกองทุนหมู่บ้าน 30,000 บาท
7. รับฝากเงินสักจะจากสมาชิก คนละ 50 บาท/เดือน
8. ปัจจุบันมีการสต็อกสินค้าเพื่อจำหน่ายบ้าง
9. มีพนักงาน 1 คน ทำหน้าที่รับเงินค่าหัน รับฝากสักจะและขายสินค้า

คุณพนม ทองย้อย เป็นกลุ่มผู้เลี้ยงปลา

ศึกษาเรียนรู้จากกลุ่มผู้ใหญ่สายัญญา ทองสม เป็นต้นแบบ ริเริ่มจากแกนนำกลุ่ม 2 – 3 คน ทำเรื่องสั่งซื้อข้าวสารมาบริโภค ระยะแรกมีปัญหาการจัดการ วิธีดำเนินการ

1. ระดมทุนภายใต้กิจกรรม
2. เปิดร้านค้า สัปดาห์ละครั้ง เป็นสินค้าบริโภคและอุปโภค
3. ปล่อยกู้ผ่านบัตร ATM ของธนาคารพาณิชย์ ปฏิบัติโดยการฝากเงินไว้ก่อน และให้คืนที่กู้เงิน ไปกดจาก เอทีเอ็ม ประมาณก่อหนี้จะบอร์หัสให้ ที่มีชื่อประธนา หลังจากกดเงินแล้วนำ ใบ สลิปมาให้ประธนาลงบัญชีกับสมุดเงินฝากซึ่งก่อหนี้ต้องนำมาเป็นหลักฐานและตรวจสอบ
4. อบรมวิทยากรกระบวนการ เครือข่ายให้ข้อมูลวิชาการ การตลาด แหล่งทุน ทรัพยากร ภูมิปัญญา ฐานทุนด้านทรัพยากรมาแปลงเป็นเงินทุน
5. ผู้นำกลุ่มปรึกษาหารือกัน นำทีม เข้าสู่แหล่งทุน
6. ระดมทุนภายใต้กิจกรรม 680,000 บาท ชุดบ่อเลี้ยงปลา ให้นักท่องเที่ยวมาตกปลาได้ไม่จำกัดเวลา และเก็บค่าบริการคนละ 100 บาท
7. รายได้ 25,000 – 50,000 บาท ต่อ ปี
8. ปี 48 มีแผนรับสมาชิกเพิ่ม
9. ผลกระทบจากการค้าสัมภาระ ทำให้ราคาปลาในน้ำจีดเพิ่มสูงขึ้น จึงคิดจะลงทุนเพิ่มขึ้น ประมาณ 200,000 บาท สนับสนุนผู้เลี้ยงปลารายย่อยในชุมชน
10. ถ้ามีงบประมาณสนับสนุนผู้เลี้ยงปลาในระยะนี้จะเป็นโอกาสดี
11. จัดสวัสดิการ โดยจัดหาอุปกรณ์ตกปลา ให้ลูกค้า สร้างกลยุทธ์การมีส่วนร่วม

คุณดวงรัตน์ฯ (กิ่ง อ.หาดสำราญ) เดิมมีกิจกรรมทรัพย์อยู่ก่อนแล้ว 6 ปี

แนวคิด เรื่องเครือข่าย เล นา ป่า-เขา เมือง เริ่มจากการปรึกษาหารือกับคุณสมปอง วิธีดำเนินการ

- อนุรักษ์ปลาโลมา
- สิงแวดล้อม ป่าชายเลน
- ส่งเสริมการออมทรัพย์

- ต่อมาในปี 2543 คิดร่วมกันจัดการเรื่องในบ้านเรือน คือ ร่วมกันสั่งซื้อข้าวสารมาบริโภค เพราะราคาซื้อเป็นกิโลต่ำกว่าการซื้อเป็นกระสอบ เงิน 100 บาท ก็จะซื้อสินค้าได้น้อยถ้าแยกกันซื้อเริ่มแรกขาดแคลนเงินทุน หารือกันในกลุ่ม มีหน่วยงานประเมินพื้นบ้านในหมู่บ้านช่วยเหลือ ด้านอาชีพ คิดดอกเบี้ยร้อยละ 5 เก็บไว้ที่ก่อหนี้อย่าง นำมาจัดการซื้อข้าวสาร เริ่ม สิงหาคม 2547 เริ่มได้ 6 เดือน ทุกคนมาสั่งซื้อได้ มีตัวแทนรับใบสั่ง 2 คน ทุกวันที่ 15 และวันที่ 18 มาจัดการซื้อ เดือนแรกที่สั่งข้าวสารไม่ต้องจ่ายเงิน พ้อวันที่ 15 ของเดือนถัดไปให้ชำระค่าข้าวสารเดือนก่อนพร้อมใบสั่งซื้อใหม่

- ชื่อawan สี ชื่อชันอุดเรือ มัณยาง อุปกรณ์ประมง มาตั้งไว้จำหน่ายปูยหาในขณะนี้ คือ ขาดแคลนเงินทุน

คุณอรุณ ศรีเพ็ญ

ริเริ่ม ศึกษาฐานแบบของกลุ่มผู้ใหญ่สายัญญา มาทดลองทำ การบริหารจัดการปรับตามความเหมาะสม ยึดหลักการพึ่งตนเอง ไม่รับการช่วยเหลือจากภายนอก เช่น กองทุนหมู่บ้าน เงินทุน ที่นำมาสำรองจ่ายสั่งซื้อข้าว นำมาจากเงินออมภายในกลุ่มร้อยละ 30 ของกำไรจากทุนที่มีอยู่ โดยเริ่มดำเนินการในปี 2543 – 2544 มีกำไรประมาณ 10,000 บาท ชื่อสินค้าอุปโภค – บริโภค ทั่วไป

ปี 45 ตั้งกองทุนข้าวสาร และจัดทำอุปกรณ์การเกษตร ปุ๋ย เครื่องตัดหญ้า เครื่องสูบน้ำ ขยายสู่สินค้าที่อำนวยความสะดวก ให้ความบันเทิง มอเตอร์ไซด์ ทีวี ให้กู้เงินไปดาวน์ มีเงินเหลือ ให้สมาชิก วงเงิน 8,000 บาท ชำระคืนภายใน 4 เดือน

ความเป็นเครือข่ายในจังหวัดตั้ง กลุ่มต่างๆ ที่รวมตัวกันดำเนินการบนพื้นฐานการพึ่งพาตนเองเป็นหลักของชาวบ้านใน ชุมชน แบ่งเป็น 4 เครือข่าย ตามลักษณะอาชีพ หรือการดำเนินชีพ ได้แก่

1. เครือข่ายชาวเล ทำประมง เลี้ยงสัตว์น้ำขายฝัง
 2. เครือข่ายเชา – ป่า อาชีพเกษตร เพาะปลูก ทำสวน ทำไร่
 3. เครือข่าย นา ปลูกข้าว
 4. เครือข่ายเมือง อบรมทรัพย์ จัดทำสินค้าอุปโภค บริโภค มาจำหน่ายและผลิตสินค้า ผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย
- กิจกรรมของเครือข่าย
1. ประชุมแลกเปลี่ยนเรียนรู้
 2. ได้รับการสนับสนุนและเงินอุดหนุนจากสถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (พอช.) หนุน การแลกเปลี่ยนเรียนรู้กันระหว่างกลุ่ม และเครือข่าย
 3. มีระเบียบของเครือข่าย
 4. ร่วมกันระหว่างเครือข่ายจัดตั้งกองทุนกลางของเครือข่ายขึ้น ขณะที่เงินทุนรวม 40,773 บาท (ณ กุมภาพันธ์ 2548)

จุดแข็ง ร้านloyฟ้าชื่อสินค้าตามใบสั่ง

1. ใช้กิจกรรมดึงคนมาร่วมกันให้ได้จำนวนมาก มุ่งทำในเรื่องที่ชาวบ้านมาร่วมกันทำแล้วได้ประโยชน์ เช่น สมาคมรวมกันชื่อข้าวสาร ประโยชน์ที่ได้ คือ ราคาถูกกว่าต่างคนต่างซื้อ ประหยัดเวลา

ค่าใช้จ่าย ได้สินค้ามาบริโภคก่อน ชำระเงินภายหลัง สماชิกรวมกันทำเครื่องแกงบริโภค และเหลือจำหน่าย ช่วยให้ลดค่าใช้จ่ายเพิ่มรายได้

2. สร้างกระบวนการพัฒนา กิจกรรมที่ทำร่วมกันภายในกลุ่ม หรือระหว่างกลุ่มเครือข่าย ทำให้เกิดพัฒนาการในระดับครัวเรือน ทุกครัวเรือน ทุกกลุ่ม รู้จักการคิด การวางแผน ทำการบ้าน หาข้อมูล ฝึกสังเกต รู้จักการบริหารจัดการ สร้างกระบวนการ คิด วางแผน จัดการ ในชีวิตประจำวัน พัฒนาคนระดับครัวเรือน รู้จักจัดการการกิน การอยู่ การซื้อ การขาย ในแต่ละช่วงฤดูกาลอย่างเหมาะสมสอดคล้อง ประโยชน์ที่ได้รีเมเศรษฐกิจ คือ ลดต้นทุน – ค่าใช้จ่าย เพิ่มรายได้ ด้านลังค์ ได้ พลังสามัคคี พลังต่อรอง ความรักใคร่ ปrongดอง ความอบอุ่น สงบสันติ

3. นำสู่การพัฒนาแผนชุมชน สามารถสถานเครือข่ายเขื่อมโยงได้ทั่วประเทศรูปแบบ คือ จัดทำแผนระดับครัวเรือน แผนระดับชุมชน แผนระดับชาติ

จุดย่อหน

- กิจกรรมเครือข่าย ขาดความพร้อมเพียง เพราะผู้นำแต่ละคนขาดความเสียสละ ขาดความเข้าใจในบทบาทงานชุมชน ทำไม่ต่อเนื่อง ทำให้เกิดความห่างเหิน จึงต้องมั่นสร้างกิจกรรมต่อเนื่อง ร่วมคิดแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ปรึกษาหารือ ช่วยเหลือในลักษณะพื้นท้อง เพื่อسانลัมพันธ์ และเกิดความใกล้ชิด สนิทสนม สร้างขวัญกำลังใจระหว่างกัน
- การเขื่อมโยงเครือข่ายทางธุรกิจ ต้องกำหนดกฎกติกา วางแผนลักษณะที่ต้องการ ให้เป็นระบบ เรียบง่าย ในการปฏิบัติระหว่างกัน โดยกำหนดระเบียบให้เสร็จก่อน

ปัญหาอุปสรรค

1. ราคาสินค้าเปลี่ยนแปลงเพิ่มสูงขึ้น จากภาวะน้ำมันขึ้นราคากลางๆ และค่าการตลาดอื่นๆ ที่ทำให้เกิดผลกระทบกับราคาสินค้า ทำให้สมาชิกร่วมแคลงใจ ต้องอาศัยการหาข้อมูลด้านการตลาด ประสานตกลงราคากับร้านค้าก่อนแจ้งสมาชิก โดยอาศัยโทรศัพท์ตรวจสอบราคา ก่อนสั่งซื้อ
2. กลไกการลดราคาของข้าวสาร เครือข่ายพ่อค้ารายใหญ่มีความซับซ้อน ผูกขาด แนวคิดแก้ปัญหา คือ พยายามตัดช่วงพ่อค้าให้เหลือน้อยที่สุด เครือข่ายประสานกันในโรงสีท้องถิ่น
3. ปัญหาสินค้าขาด เพื่อนำมาแบ่งจำหน่ายรายย่อย
4. ความต้องการข้าวของสมาชิก มีหลายรสชาติ หลายชนิด ทางแก้ไข คือ ต้องสำรวจความต้องการ ความนิยมของผู้บริโภค ประสานข้อมูลหารือกันในระดับภาค สร้างโรงสี เครื่องผสมข้าว (ใช้โลโก้ของเครือข่าย) เพื่อให้ได้ข้าวคุณภาพที่ผู้บริโภคต้องการ

5. สภาพปัญหาสถานที่เก็บสต็อกข้าว เงินทุน ทางแก้ไข หารือระหว่างเครือข่ายในระดับภาค ทำโครงการเสนอของบประมาณ องค์การบริหารส่วนจังหวัดสร้างสต็อกเก็บข้าวสารให้พอเพียงกับความต้องการในระดับจังหวัดและระดับภาค เพื่อกระจายเครือข่ายในระดับจังหวัด

6. การรวมกันสั่งซื้อระหว่างเครือข่ายที่ทำได้ยาก ประการหนึ่ง คือ วันสั่งซื้อไม่ตรงกันและความเป็นปีกแผ่นของผู้นำยังไม่แน่นหนาเพียงพอ การประสานงานไม่เป็นไปในแนวทางเดียวกัน

แนวทางแก้ไข คือ แต่ละกลุ่มต้องปรับวันสั่งซื้อให้ตรงกัน โดยแต่ละกลุ่ม-เครือข่าย ต้องตกลงวันสั่งซื้อที่แน่นอนก่อน ทำความเข้าใจและให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์แก่สมาชิกในกลุ่ม วางแผนสั่งซื้อให้สอดคล้องกับวันซื้อในรอบใหม่ที่จะมาถึง ทดลองทำให้ลະนอยจากศูนย์ค้าเพียงอย่างเดียว ก่อน ศึกษาปัญหา ที่เกิดขึ้น หรือแก้ไขเรียนรู้จากประสบการณ์ แล้วค่อย ๆ พัฒนาเรียนรู้ไปเรื่อย ๆ ประชาสัมพันธ์ (ทำความเข้าใจเรื่อย ๆ ว่า การสั่งซื้อข้าวสารโดยตรงจากโรงงานสู่ตัวค้าสูญ ไม่เคลื่อบสารเคมี (ได้ข้าวมีคุณภาพ) ปลอดสารพิษ

แนวทางการรวมกันซื้อข้าวสาร

1. ตัดฟ่อค้าคนกลาง เพื่อให้ได้ราคาถูกลง ควบคุมโรงสีผู้ผลิตให้ได้สินค้าคุณภาพ ปลอดสารพิษ การเริ่มนัดด้วยการประชุมแลกเปลี่ยนเรียนรู้ การศึกษาข้อมูล สำรวจราคากัน ขั้นตอนการบริหารจัดการ การวางแผนร่วมกัน

2. ขณะนี้มีร้านค้าเอกชนเสนอให้สถานที่เป็นโกดังเก็บข้าวสารและให้สถานที่ฝากขายสินค้า ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม เพื่อต้องการประชาสัมพันธ์ร้านค้าของตนให้เป็นที่รู้จักของกลุ่มประชาชน กิจกรรมลงเยี่ยมผู้ประสบภัยสีนามิ

ต้องการให้กำลังใจแก่ผู้ประสบภัย และเปลี่ยนแนวคิดและแนวนำวิธีทำมาหากิน ช่วยเหลือในการแก้ปัญหาลิ่งที่อยากให้ช่วย ให้ความร่วมมือ อยากทำธุรกิจ เพื่อพลิกฟื้นอาชีพใหม่ เป็นแกนนำผลักดันในเรื่องหลักประกันคุณภาพร่วมกับ อสม.

ให้ความรู้เบื้องต้นในเรื่องการใช้ยาที่ถูกต้อง ลักษณะยาที่ไม่มีคุณภาพ การป้องกันโรค การรักษาดูแลสุขภาพ การรักษาสิทธิ์ตาม พรบ. ประกันสุขภาพ บทบาทที่สำคัญเป็นศูนย์บริการรับเรื่องร้องเรียนระดับอำเภอ ถึงจังหวัด กระจายหน่วยงานที่เกี่ยวข้องตามแบบฟอร์มรับเรื่องราวร้องเรียน ปัญหาดังกล่าวเกิดขึ้น เพราะการดูแลของหน่วยงานภาครัฐไม่ดีพอ และไม่เพียงพอภาคประชาชนต้องต่อสู้เรียกร้องขอความเป็นธรรม เรื่องขอรับค่าเสียหาย ที่ทำไปแล้วได้ผล คือ ทุนการศึกษาแก้บลู๊ก เงินชดเชยค่าใช้จ่าย เงินทดแทนค่าเสียโอกาส

บทสรุปวงสามพันธ์เครือข่ายร้านลอตฟ้าซื้อสินค้าตามใบสั่ง

1. สรุปบทเรียน พดคุยหารือปัญหา

2. งานวิจัย งบจาก พอช. สกว. ทำให้ทราบที่มา – ที่ไป ผลประโยชน์ ปัญหา – อุปสรรค ผลกระทบ มีศักยภาพพอที่จะเสนอ จังหวัดตัวง ทำใน 6 กลุ่ม มีทั้งกลุ่มที่สำเร็จ กลุ่มที่ล้มเหลว กลุ่มที่ล้มเหลวให้ผู้นำกลุ่มที่เข้มแข็งเข้าไปเรียนรู้และนำร่วมกัน ให้คำปรึกษาแก่ผู้นำที่อ่อนแอก ไม่หยุดนิ่งในเรื่องการพัฒนา สามารถสรุปบทเรียนนำไปสู่การยกระดับเครือข่าย

3. ปัญหาภาพรวม เกิดความพยายามสร้างคนรุ่นใหม่ภายใต้กลุ่ม คนทำงาน แก่นำ ทดแทน คนเก่า

การสร้างคนเป็นเรื่องต้องใช้เวลา เพราะคนส่วนใหญ่ห่วงพึงผู้อื่น ดังนั้น แนวคิดแก่นำ ต้องสร้างคนให้เพื่อตนเอง คิดและแก่ปัญหาของ ไม่ให้เพ่งพิงคนอื่น ไม่ลงไปช่วยเหลือทำงานหรือแก่ปัญหาให้ ค่อยๆแลให้คำแนะนำเป็นที่ปรึกษาห่าง ๆ ต้องผลักภาระให้เข้าคิดเรียนรู้ ตัดสินใจเอง เพื่อสร้างคนใหม่ที่มีภาวะผู้นำในการสืบทอดแนวคิดและรู้จักพัฒนาการเพื่อแก่ปัญหาต่อจากคนเก่า” เป็นการกล่าวของผู้นำกลุ่มเครือข่าย

เครือข่ายกลุ่มกับสหกรณ์ ลิ่งที่ปราบนาจะให้เกิดขึ้น คือ ผู้ผลิตจับมือผู้บริโภค กลไกตลาดที่สามารถจัดหาสินค้า คุณภาพจากแหล่งผลิตสู่ผู้บริโภคให้ได้

1. ต้องสนับสนุนข้อมูลปัญหาการนำข้อมูลมาใช้ร่วมกัน เช่น ราคานิค้าจากผู้ซื้อในกลุ่มฯลฯ ทำความเข้าใจกับสมาชิกอย่างต่อเนื่อง สมำเสมอ

2. การรวมคน – ต้องรวมกันให้ได้ (จริง ๆ รวมกันไม่ได้ระหว่างสหกรณ์กับกลุ่มที่ไม่ใช่ สหกรณ์ ต้องมีสหกรณ์ภาคประชาชนเกิดขึ้นจำนวนมากก่อน) ต้องปรับเข้าหากัน

3. ทดลองทำเรื่มจากคนที่พร้อม บอกให้รู้ถึงข้อดี ข้อเสีย ประโยชน์ ทำความเข้าใจให้ลึกถึง คุณภาพ ความปลอดภัยของชีวิต (ทำให้สมาชิกเข้าใจว่า กินข้าวสารจากโรงสีที่ผ่านมือพ่อค้า คุณภาพจะดี แต่ต้องเพื่อค้านำข้าวสารจากโรงสีต่างคุณภาพมาผสมกัน ทำให้ข้าวได้คุณภาพด้วยลง)

4. ทำอย่างไรให้ผู้ผลิตนำสินค้ามากองรวมในร้านค้าท้องถิ่น (แทนโลตัส) ให้แต่ละคนกลับไปดูเบื้องหลังแล้วช่วยกันผลักดัน

จุดแข็ง สินค้าสหกรณ์ คุณภาพดี ราคาแข่งขันได้

จุดอ่อน ด้านการบริหารจัดการ การบริการ ไม่ดี ไม่สะอาด ไม่แน่นอน ล่าช้า ไม่รักษาความพูด ไม่ตรงต่อเวลา ไม่รักษาสัญญาและยังไม่สามารถผลิตสินค้าได้เอง

ลิ่งจำเป็นที่จะขยายผลต่อ

1. การฝึกอบรมวิทยากรของกระบวนการ วิทยากรพี่เลี้ยงในท้องถิ่น ทำให้เห็นกระบวนการแล้วนำไปเผยแพร่ และสร้างแกนนำกลุ่มอ่อนอย่างต่อเนื่อง

2. ลงพื้นที่สร้างแนวคิด เปิดเวทีเชื่อมโยงเครือข่าย โดยใช้เงินบ้างเล็กน้อย จึงมีแนวคิดสร้างกองทุนกลาง

3. สร้างเครือข่ายร้านลอยฟ้าทั้งจังหวัด สร้างคนติดอาวุธทางความคิด เกิดการเปลี่ยนแปลงทางลัทธิ

4. กำหนดแผนงานในระดับหมู่บ้าน เชื่อมกับแผนตำบล แผนอำเภอ แผนจังหวัด และแผนภูมิภาค ถ้าแต่ละชั้นตอนไม่เรียบร้อย แผนตามลำดับชั้นไป ก็ไม่ต้องปฏิบัติ เพราะเกิดความไม่พร้อม

ความเห็นของนักวิจัย

ตัวอย่างการแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับการจัดสินค้ามาจำหน่ายเครือข่ายร้านลอยฟ้าของผู้ให้สัญญา ทองสม หมู่ 4 ตำบลละมอ อำเภอโน不由

แนวคิดเกี่ยวกับการแก้ไขปัญหาภายในชุมชน

นักวิชาการหลายคนเห็นว่า ในการแก้ไขปัญหาชุมชนใดนั้นคนในชุมชนที่ประกอบด้วยผู้นำและสมาชิกในชุมชนต้องร่วมกันในเรื่องต่าง ๆ ดังนี้

1. ความสามารถในการวิเคราะห์ปัญหาและสาเหตุของปัญหาในชุมชน
2. ความสามารถในการค้นหาทางแก้ไขปัญหา
3. ความสามารถในการใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นสมสานกับเทคโนโลยีที่เหมาะสมในการวิเคราะห์ปัญหา สาเหตุของปัญหาและแนวทางแก้ไข
4. ความสามารถในการรวมคน รวมกลุ่ม รวมพลังในชุมชนเพื่อแก้ไขปัญหานั้น
5. ความสามารถในการประสานงานต่อคุณในชุมชนและนอกชุมชน เพื่อนำทรัพยากรเทคโนโลยีมาใช้ในการแก้ไขปัญหา
6. ความสามารถในการพัฒนาอุปสรรค การแก้ไขข้อขัดแย้งและผลักดันในกระบวนการแก้ไขปัญหาดำเนินการต่อไป
7. ความสามารถในการปฏิบัติการ เพื่อให้เกิดการแก้ไขปัญหา การประสานงาน ทั้งแนวตั้งและแนวนอน

การแก้ไขปัญหาของชาวบ้านในชุมชน หมู่ 4 ตำบลละมอ อำเภอโน不由 จังหวัดตัวอย่าง เป็นตัวอย่างที่ได้สร้างเครือข่ายหลายด้านขึ้นมาร่วมกัน โดยได้นำทฤษฎีการวิเคราะห์ปัญหาและการค้นหาสาเหตุของปัญหามาเป็นตัวตั้งในการทำเครือข่ายโดยเริ่มจากเครือข่ายง่าย ๆ ไปสู่ความสมบูรณ์ของชุมชน

เครือข่ายที่ 1 เครือข่ายอนุรักษ์ป่าต้นน้ำคลองขา ซึ่งเป็นแหล่งน้ำที่ทุกคนอาศัยใช้ร่วมกัน แต่เนื่องจากป่าต้นน้ำมีพื้นที่อยู่หลายหมู่บ้านในตำบลละมอ และมีพื้นที่ของอุทยานกว้างขวางเข้าไปในเขตจังหวัดพัทลุงด้วย การแก้ไขปัญหาโดยการประสานงาน หลายฝ่ายจากส่วนราชการ แต่เป็นไป

อย่างลำบากในระยะแรก เพราะไม่มีผู้ใดเชื่อว่า ชาวบ้านหมู่ 4 ตำบลละมอ จะร่วมกันแก้ปัญหาการอนุรักษ์ป่าตันน้ำได้

การแก้ไขปัญหาโดยเริ่มต้นตามทฤษฎีการพัฒนาชุมชน คือ การค้นหาสาเหตุของปัญหา โครงการให้ชาวบ้านในชุมชนแสดงความเห็นร่องแทลงหน้า โดยเห็นตรงกันว่า แต่ก่อนลำน้ำคลองงาไม่เคยแห้งขาด น้ำใช้ได้ตลอดปี ทั้งน้ำทำการเกษตร และน้ำใช้บริโภคสำหรับครัวเรือน ดังนั้น ถ้าจะให้คลองมีน้ำดังเดิมชาวบ้านต้องช่วยกันรักษาป่าตันน้ำคลองลำทางที่เป็นภูเขาอยู่เหนือหมู่บ้านขึ้นไปขันตอนต่อมา คือ

การจัดเวทีชาวบ้านประมาณปี 2536 ให้ชาวบ้านลงความเห็นร่วมกันว่า “จะไม่เข้าไปทำลายป่าตันน้ำ ยกเว้นการเข้าป่าเพื่อหาของป่ามาประทังชีพ เช่น ใบหาน่อไม้ เห็ด มดแดง และสมุนไพร” รวมทั้งฝ่าระวังไม่ให้ผู้ใดเข้าไปทำลาย หรือลักลอบ ล่าสัตว์ป่าเป็นการเริ่มต้นจากการจัดเวทีชาวบ้านครั้งแรก ครั้งถัดมา ได้ตกลงให้ทำป้ายแสดงแนวเขตป่าสงวนกับพื้นที่สวนยางพาราของชาวบ้านอย่างชัดเจนตลอดแนวเข้าบรรทัด ห้ามมิให้ชาวบ้านบุกรุกเข้าไปทำสวนยางพารา ตามแนวตั้งกล่าว

การทำความเข้าใจในระยะแรก ยังไม่สำเร็จผลเนื่องจากมีประชาชนหลายหมู่บ้านที่เข้าไปอาศัยอยู่ในป่าตันน้ำคลองงา จึงได้ทำเป็นเครือข่ายโดยให้มีแกนนำชุมชนในแต่ละหมู่บ้านมาร่วมประชุม เพื่อให้เกิดการเรียนรู้ร่วมกัน เกิดการจัดการแบบเดียวกัน แต่วิธีการอาจจะแตกต่างกันไป เพราะแต่ละหมู่บ้านมีผู้นำไม่เหมือนกัน

ปัจจุบันการอนุรักษ์ป่าตันน้ำดังกล่าว ส่วนราชการหลายหน่วยงานในจังหวัดตั้งได้ส่งเข้าประกวด จนในที่สุดได้รับพระราชทานองอนุรักษ์ป่าจากสมเด็จพระราชนินทร์ พร้อมเงินรางวัลสำหรับกลุ่มอีก 100,000 บาท เมื่อปี 2540 เป็นการสร้างความภูมิใจให้กับชาวชุมชนเป็นอันมาก และทำให้กิจกรรมการอนุรักษ์เน้นการรับรู้จากคนภายนอกมากขึ้น และเกิดเครือข่ายการอนุรักษ์ป่าระหว่างชาวชุมชนจังหวัดตั้งกับจังหวัดพัทลุง เพยแพร่การอนุรักษ์ตลอดแนวที่อุโมงค์เข้าบรรทัด เกิดเครือข่ายที่ใหญ่โต ซึ่งไม่เคยเกิดที่ไหนมาก่อน จากจุดเล็ก ๆ กลายจุดเชิงเข้าบรรทัด กลายเป็นการอนุรักษ์ผืนป่าสัตว์ป่าและลำน้ำหลายสายที่แหล่งน้ำที่อุโมงค์เข้าบรรทัดลงสู่พื้นราบ

เครือข่ายที่ 2 เครือข่ายการออมทรัพย์ ผู้นำในชุมชนในขณะนี้ คือ ผู้ใหญ่สายัญ ทองสม ได้ประสานกับสำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดตั้ง ได้ริเริ่มการออมทรัพย์ โดยการรับการอบรมรับความรู้จากส่วนราชการต่าง ๆ เพิ่มมากขึ้น จนชาวชุมชนหมู่ 4 ตำบลละมอ เห็นความสำคัญ ของการออมทรัพย์ จึงได้วางกติกาว่าให้ชาวชุมชนมาออมทรัพย์กันไว้ทุก ๆ เดือน คณลักษณะ 50 – 300 บาท คือ ไม่น้อยกว่า 50 บาท และไม่เกิน 300 บาทต่อคนต่อเดือน ปี 2546 มีเงินทุนในกลุ่มออมทรัพย์บ้านทุ่งสัมปอย เป็นเงิน 1.7 ล้านบาท ให้ประชาชนกู้ยืมไปหมุนเวียนใช้กันในหมู่บ้าน โดยการคิดอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำ ซึ่งทำให้ชาวชุมชนส่วนใหญ่ไม่ไปสร้างหนี้สินภายนอกหมู่บ้าน ยกเว้นบุคคลที่อาชีพ

ค้ายาคงมีความจำเป็นต้องหมุนเงินเป็นจำนวนมากในแต่ละวันก็ไปสร้างหนี้สินไว้กับสถาบันการเงินภายนอก

สำหรับกิจกรรมนี้ กลุ่momทรัพย์ได้นำเงินที่เหลือจากการให้กู้ไปฝากไว้กับสหกรณ์ การเกษตรนาโยง จำกัด ซึ่งได้ดูกอเบี้ยสูงกว่าธนาคารพาณิชย์ ในภาวะดอกเบี้ยเงินฝากลดต่ำ สำหรับ สหกรณ์การเกษตรแล้วถือว่าเป็นจุดเปลี่ยนสำคัญ ถ้าสหกรณ์การเกษตรบริหารเงินไม่ถูกต้องก็จะรับภาระดอกเบี้ยเงินฝากสูง จึงทำให้ต้นทุนการดำเนินงานสูงตามไปด้วย แต่หากมองภาวะทั่วไปถือว่ายังไม่ร้ายแรง เพราะสหกรณ์การเกษตรยังต้องการเงินไปปล่อยกู้ให้สมาชิกในปริมาณเงินที่มาก คือ Demand ของเงินยัง over supply

เครือข่ายที่ 3 เครือข่ายการจัดหาข้าวสารและปุ๋ย เนื่องจากคนในชุมชนมีความจำเป็นต้องบริโภคข้าวสารและต้องการใช้ปุ๋ยในสวนยางพารา จึงตั้งตัวแทนรวมกันไปซื้อปุ๋ยตามโครงการ ต่าง ๆ ของทางราชการ หรือไปซื้อร้านเอกชน โดยมีเงื่อนไขว่า ต้องให้คนในชุมชนหมุนเวียนกันไปซื้อตามความเหมาะสมของแต่ละคนว่าใครจะว่างหรือไม่ เหตุผลที่ต้องทำเช่นนี้ผู้นำบอกว่า “ต้องการให้คนในชุมชนรู้จักการไปซื้อลินค้าโดยเฉพาะปุ๋ยและข้าวสาร การไปซื้อไม่ได้ค่าคอมมิสชั่นหรือของแถมอื่นใดเลย ถ้าทางพ่อค้าบริษัทจะให้ก็ขอให้ลดในราคานิค้าโดยได้ตกลงกับผู้ไปซื้อทุกครั้ง” การใช้วิธีการตั้งกล่าวทำให้เกิดความเข้าใจ ความไว้วางใจต่อกันการได้มีส่วนร่วมในกิจกรรมจึงเกิดความผูกพัน เพราะคนในสังคมนับวันที่จะเห็นห่างกันเป็นลำดับมากขึ้น จากชุมชนในชนบท กึ่ง ๆ ชนบท และในเมืองใหญ่ เพราะการออกไปซื้อหรือสั่งซื้อปุ๋ยก็ต้องซื้อข้าวสาร ก็ต้องมีตัวแทนของคนในชุมชนอย่างน้อย 2 – 3 คน ร่วมเป็นสักขีในการติดต่อหรือทำสัญญา และในการชำระหนี้ค่าสินค้าจะนำเงินของกลุ่มไปชำระก่อน แล้วให้สมาชิกผ่อนกับกลุ่มในภายหลังโดยไม่มีดอกเบี้ย ซึ่งการจัดกิจกรรมเครือข่ายดังกล่าว ทำให้ชุมชนซื้อปุ๋ยได้ในราคาย่อมเยาและซื้อข้าวสารราคาต่ำและตรงตามความต้องการของผู้บริโภคในชุมชน

เครือข่ายที่ 4 เครือข่ายสวัสดิการชาวชุมชน เนื่องจากคนในชุมชนอาศัยริมเขียงเข้าบ้านทัดซึ่งมีอากาศชื้นเป็นระยะเวลาราวนาน ๆ 6 – 8 เดือน ทำให้ชาวบ้านเจ็บป่วยเป็นไข้หวัดอยู่ประจำและต้องไปรักษาโรงพยาบาลถี่มากขึ้น เมื่อชาวบ้านเห็นความเดือดร้อนร่วมกันก็พบว่า การที่ชุมชนมีเงินmomทรัพย์เก็บไว้ดูกอเบี้ยเงินฝากก็ลดต่ำ ผู้ใหญ่สายสัมภพ ทองสม จึงได้ปรึกษากับแกนนำหมู่บ้านของหมู่ 4 ตำบลละมอ ให้นำเงินจากดอกผลของกลุ่momทรัพย์ไปเป็นสวัสดิการในชุมชนโดยกำหนดเงื่อนไข คือสมาชิกในชุมชนไปรักษาพยาบาลในโรงพยาบาลของรัฐหรือเอกชนแล้วนำใบเสร็จรับเงินได้ 30 บาท” ตามนี้โดยรายวัน คือ 30 บาทรักษาได้ทุกโรคทุกโรงพยาบาล” ส่วนกรณีที่มีอาการป่วยสาหัสจำเป็นต้องนอนค้างในโรงพยาบาล ทางกลุ่มจะจัด สวัสดิการให้ “ครั้ง

ละ 200 บาท” โดยคิดจำนวนครึ่งในรอบปี แต่ 30 บาท ให้ทุกครั้งที่ไปรักษา ไม่ว่าชาวชุมชนจะจ่ายให้กับโรงพยาบาลเป็นจำนวนเงินเท่าใดก็ตาม การทำเช่นนี้เป็นการจัดสวัสดิการให้กับครอบครัวชาวชุมชนอีกทางหนึ่งนับเป็นเครือข่ายที่ 4 ของชุมชนที่ประสบความสำเร็จ

เครือข่ายที่ 5 เครือข่ายร้านลอยฟ้า เมื่อจากการสำรวจของชาวบ้านในชุมชนพบว่า ชาวบ้าน จำเป็นต้องซื้อสินค้าประจำอย่างน้อยที่ 1 ครั้งต่อเดือน คือ เครื่องประดับและอุปโภค เครื่องประดับ และเกลือ น้ำปลา และกระเทียม กะปิ น้ำตาล น้ำมันใช้ทอด/ผัด กานแฟ ถ่านใช้กับตะเกียงกรีดยาง ถ่านไฟฉาย สนู๊ ยาสีฟัน ฯลฯ คนในชุมชน 400 กว่าครัวเรือน จึงต้องซื้อสินค้าจำเป็นเหล่านี้ คิดเป็นเงินเดือนละหลายหมื่นบาท และเมื่อในกลุ่มมีเงินทุนอยู่แล้ว การจัดร้านครั้งแรกเลียนแบบร้านค้ากลางหมู่บ้านของ รพช. โดยการซื้อสินค้ามาจำหน่าย มีพนักงานหั่งฝ่า ขายสินค้าให้กับคนในชุมชน และการเก็บเงินค่าสินค้า ดำเนินงานได้เพียง 6 เดือน ผลพบว่า สินเปลืองค่าใช้จ่ายเจ้าหน้าที่ สินค้าขาดหาย เงินสดขาดหาย สินค้าเสื่อมชำรุด สูญเสียพื้นที่ในหอประชุมกลางบ้าน ที่เคยใช้พื้นที่ประชุมชาวบ้านกลับไม่ได้ใช้ นอกจากนั้น เกิดปัญหาสำคัญ คือ ชาวบ้านในชุมชนไม่ไว้ใจคนขาย เกิดความแวงกันและกันทั้งที่เป็นญาติใกล้ชิดกัน อันนำไปสู่ชุมชนแตกแยก ทำให้โครงการอื่น ๆ ที่ชุมชนต้องการความช่วยเหลือ ต้องการร่วมแรงร่วมใจ นำไปสู่การแตกแยกทั้งหมด จึงต้องล้มเลิก วิธีการ เก่า ๆ ที่มาหันมาขายในที่สุด

วิธีการของร้านลอยฟ้า คือ ทุกวันที่ 18 ของเดือน จะให้หัวหน้ากลุ่มย่อย ๆ ประมาณ 15 กลุ่ม กระจายอยู่ในหมู่ 4 ตำบลละมอ อำเภอ naïyong จังหวัดตัวง นำใบรายการสั่งซื้อสินค้าของชาวชุมชน แต่ละครอบครัวมาร่วมกันในกลุ่มแล้วหารือกระบวนการในชุมชนไปชื่อสินค้า โดยครั้งแรกของ การซื้อทุกคน กลุ่มจะออกเงินไปให้ก่อน และในเดือนถัดไปนำเงินมาชำระพร้อมกับรายการ สินค้า เดือนต่อไป ดังนั้น การสั่งซื้อสินค้าแต่ละคนจะไม่มีใครทราบราคากของตัวเองเลยก่อนซื้อแต่ละครั้ง ว่าราคาสินค้าเป็นเท่าใด นอกจากเมื่อได้รับของที่สั่งซื้อแล้ว ในการสั่งซื้อแต่ละครั้ง ผู้ซื้อต้องฝาก สะสมเงินไว้กับกลุ่มย่อยเดือนละ 20 บาท

การไปซื้อด้วยผู้ซื้อไปซื้อที่เป็นตัวแทนครั้งละ 4 – 5 คน ต้องชำระเงินในการไปซื้อครั้งละ 5 บาท ต่อคนและกลุ่มออกค่าโดยสารรถบรรทุกสินค้า เข้ามาใหม่ในชุมชนครั้งละ 200 บาท และในกลุ่มย่อย ๆ 15 กลุ่ม สมาชิกทุกคนต้องถูกเลือกให้ไปซื้อสินค้า 1 ครั้งเป็นอย่างน้อยในรอบปี เพื่อจะได้ทราบว่า การไปซื้อผู้ซื้อจะไม่ได้รับค่าคอมมิสชันหรือของแถมแต่อย่างใด นอกจากส่วนลด ทันทีที่ซื้อและให้เจ้าของร้านบรรจุลงถุง 15 ถุง ตามจำนวนกลุ่มย่อย เมื่อถึงหมู่บ้านกลุ่มย่อยแต่ละกลุ่มจะรับสินค้าไป แบ่งกันเองตามรายการที่สั่ง พร้อมรับทราบจำนวนราคากลุ่มของแต่ละครอบครัว

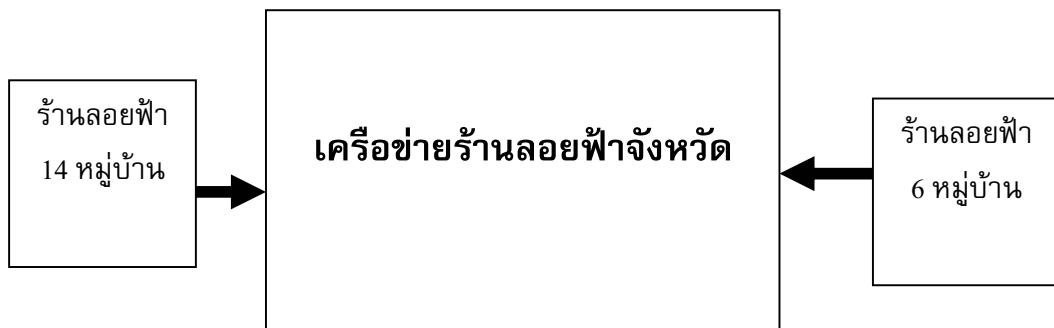
ผลที่ได้รับชาวบ้านในชุมชนได้รับสินค้าราคาต่ำ สินค้ามีคุณภาพ สินค้าตรงตามความต้องการชาวชุมชน เกิดความไว้วางใจต่อกัน เกิดการมีส่วนร่วมในกิจกรรม และได้แพร่หลายไปยังหมู่บ้านตำบลอื่น ๆ จนมีชื่อเรียกในจังหวัดตระงับว่า “เครือข่ายร้านลอยฟ้าตามไปสั่ง” ภายใต้จังหวัดจะมีการนัดประชุมกันเดือนละครั้ง หรือ 2 – 3 เดือนต่อครั้ง

เครือข่ายที่ 6 เครือข่ายเครื่องแกง เมื่อชาวบ้านเห็นว่า การรวมกลุ่มจะทำให้ชาวบ้านเข้าใจในการทำกิจกรรมร่วมกัน เริ่มตระหนักรถึงสุขภาพ และมีการปลูกผักอนามัยบริโภคในครัวเรือน และมีการทำเครื่องแกงกินกันในหมู่บ้าน จึงได้รวบรวมผู้สูงอายุที่มีสูตรการทำเครื่องแกงปักษาไว้ที่ชาวชุมชนยกย่องให้มาปะรุงสูตร และปลูกพืชที่ใช้ทำเครื่องแกงบางอย่างไม่ต้องไปซื้อจากภายนอกชุมชนเป็นการประทัยต่อให้เงินให้ลอกอกไปจากชุมชน ขณะนี้มีการส่งไปจำหน่ายในตัวจังหวัดตระงับ ในหน่วยงานราชการตามที่สั่ง และจะขยายไปเรื่อยๆ จนมีการบรรจุถุง มีตราสัญลักษณ์ออกจำหน่าย

การสร้างเครือข่ายจะขยายเครือข่ายใหม่ ๆ ให้เกิดขึ้นเรื่อยๆ ในชุมชนหมู่ 4 ตำบลละมอ ในอนาคต เครือข่ายผู้สูงอายุ เครือข่ายการอุดกำลังกาย และเครือข่ายการจัดหาอาชีพเสริมที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

ผลสำเร็จในกิจกรรมต่าง ๆ เกิดจาก การร่วมมือระหว่างคนในชุมชนด้วยกันตามหลักการมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่าง ๆ ตั้งแต่ขั้นตอนแรก คือ การร่วมคิด การร่วมกันวางแผน การร่วมกันปฏิบัติ การร่วมกันแก้ปัญหาและการร่วมกันขยายผลไปสู่เครือข่ายอื่น ๆ ในระดับจังหวัด

แผนภูมิ แสดงโครงสร้างเครือข่ายร้านลอยฟ้าจังหวัด



แผนภูมิที่ 4.4 แสดงโครงสร้างเครือข่ายร้านลอยฟ้าจังหวัด

การสร้างเครือข่ายร้านลูกค้า ช่วงที่ 1 (เมษายน 2546- กันยายน 2546)

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผู้ที่เกิดขึ้น	ข้อสังเกต
1.การจัดทำบัญชีรายรับและสุ่ม หั่นบาน 3 หั่นบาน ที่สำคัญตั้ง ร้านโดยพำ	3 วัน (พ.ค.46)	1. ระดมความคิดให้เข้าบ้านที่มาประชุม และขอรับการแก้ไขปัญหา การวางแผนการ ซื้อสินค้าโดยร่วมกันไปซื้อสินค้า และง วธีการซื้อและผลประโยชน์ที่สามารถได้รับ	1. สามารถนำไปบ้านสูนใจ วธีการซื้อสินค้าตั้งแต่ล่าง แหลม การแก้ไขปัญหาในรูปของกลุ่ม การจะเดินทางมาสักครู่ ฝ่าเป็นทุนๆในบ้าน	1. ผู้นำและสมชายต้องมี ความใกล้ชิดและไว้วางใจต่อ กัน จึงจะไปช่วยเหลือค้ามา ให้แน่นหนา
2.จัดทำบัญชีรายรับมัน 5 กสต. มาจากการอ่ำาเงื่อนให้และคงความ คิดเห็นด้านปัญหาการวางแผนซื้อ สินค้าโดยไม่สนใจสุ่มของตน	1 วัน (ก.ย.46)	2. ให้คำแนะนำจากต่างอำเภอและตั้งศูนย์ วิพากษ์วิจารณ์การทำงานของกลุ่มคนของ วธีร่วมกันซื้อสินค้า ปูทางที่กิดขึ้นและ การแก้ไขปัญหาโดยสุ่มของตน	2. ผู้นำได้เผยแพร่หามากขึ้น และให้คำตัวอย่างการ แก้ไขปัญหาของกลุ่มนี้นำไป ประยุกต์ใช้	3. ทำให้ผู้นำที่มองจากต่าง กันเกิดการเรียนรู้การ แก้ไขปัญหาระหว่างกลุ่ม ด้วยกัน
3.จัดประชุมวิชาช่างประจำตัว สำหรับผู้นำให้บ้านที่ ต้องการเรียนรู้เชิงร่วมประชุมและดง ความคิดเห็น	9 วัน (ก.ย.46)	3.ผู้นำที่ดำเนินการรวมกันซื้อจับเสื้อวิร ทำงานภายในบ้านสูนของ ทำการนำให้ผู้นำ กลุ่มตัดจัดอบรมหัวรับฟังมาซื้อสินค้าให้กับ กลุ่มของผู้หญิงสัญญาณตั้ง ให้กล้าแสดงสินใจจะทำอะไรให้กับกลุ่ม ก่อให้กลุ่มตัดใจ	3. การประชุมวิชาช่างประจำตัว สามารถให้ความตื่นเต้นใจมากขึ้น ผู้นำที่มาร่วมลองพยายามใหม่ครั้งใหม่ เข้ามาหาดูและแจกวิชาให้สماชิก เผยแพร่บริการให้กับกลุ่มอีก	3. สามารถให้เวลาที่เข้ามารับฟัง อย่างจดจำทำแบบเดียวกันกับ กลุ่มของผู้หญิงสัญญาณตั้ง ไม่กล้าแสดงสินใจจะทำอะไรให้กับกลุ่ม ก่อให้กลุ่มตัดใจ

การสร้างเครือข่ายร้านลอตเตอรี่ ช่วงที่ 2 (ตุลาคม 2546-ธันวาคม 2547)

กิจกรรม	วัสดุ	กระบวนการ/วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้น	ข้อสังเคราะห์
1. การประชุมเวทีซ้ำบ้านใน ระบบอิเล็กทรอนิกส์ ที่บ้านใน ครอบครัว ทุกครัวเรือนภายใน เครือข่ายจังหวัด	1 วัน (ต.ค.46)	1. จัดเวทีซ้ำบ้านให้และส่งไปบ้านและ ความเห็นชาวบ้านในการวางแผนกันซึ่งสินค้า และการให้บริการของสหกรณ์ต่อ ประชาชุมที่ไม่ได้เป็นสมาชิกและ วิธีการส่งสินค้าของสหกรณ์	1. สามารถปรับเปลี่ยนให้บัญชี ของสิ่งของที่ขาดหายไปและ ร้านสหกรณ์เดิมกับร้านของ สหกรณ์ที่ไม่ใช่ร้านของสหกรณ์ ที่มีอยู่แล้วให้เข้ามาใช้งานโดย พาทีไม่ยุ่งยากไม่ต้องห้ามบัญชี สำหรับผู้รักษาเงินสดจากการ ขาย	1. ผู้นำร้านสหกรณ์พ้ำไม่ค่อยเห็น ด้วยกับการสั่งซื้อสินค้าแบบ สถาณะกรณ์เดิมเพราต้องห้ามที่เก็บ สินค้าและผู้รักษาเงินสดจากการ ขาย
2. ยอดติดตามประเมินการ สั่งซื้อสินค้าของสหกรณ์ร้านลอตเตอรี่ พาหองผู้ใหญ่สายบุญ หงษ์สม	2 วัน (20-24 มค.47)	2. ตรวจสอบการรับส่งสินค้าจากแหล่ง ศูนย์ไปตลาดและ magna จากจ้าวใหญ่กับ สมนาบริการให้หัวหน้า กลุ่มคุณภาพและสินค้าอย่าง ใกล้ชิด	2. สามารถขอใจให้ต้นทุนสินค้า ราคาและภาระบริการลดลงมาก ถึงปีก โดยสมนาบริการให้หัวหน้า กลุ่มคุณภาพและสินค้าอย่าง ใกล้ชิด	2. สามารถได้รับสินค้าและลงตัว ใจที่ต้องจ่ายเงินสด แล้วได้ รับค่าธรรมชาตามความต้องการ ครบทุกชนิดตั้งไปบส์งและพอจ ไม่ต้องจ่ายค่าเดินทางไปซื้อด้วย ตนเอง
3. ประชุมร่วมกันร้านลอตเตอรี่ พากับสหกรณ์ร้านลอตเตอรี่ จัด ประชุมเรียนรู้นักอ้าว ก่อ	10 วัน (กพ.-มีค.47)	3. ให้แก่ร้านลอตเตอรี่พากับสหกรณ์ร้าน ลอตเตอรี่ ทุกครัวเรือนต่อไป การสั่งซื้อสินค้าโดยเฉพาะ ข้าวสาร ได้ปฏิบัติอยู่แล้ว เมื่อได้เน้นไปที่สินค้าตัวอ่อน ๆ มากกว่าจะประชุม	3. ผู้นำร้านสหกรณ์ให้ระดับ หมู่บ้านสนใจและสอบถาม การสั่งซื้อสินค้าโดยเฉพาะ ข้าวสาร ได้ปฏิบัติอยู่แล้ว เมื่อได้เน้นไปที่สินค้าตัวอ่อน ๆ มากกว่าจะประชุม	3. กลุ่มสหกรณ์มีการปฏิบัติ รวมกันซึ่งกันปุย ชื่อสหกรณ์ อยู่ประจำเขตตรวจจาก สำหรับ ผลิตภัณฑ์อย่างฝึกหัด ติดต่อให้กับกลุ่มสหกรณ์ปฏิบัติ เช่นเดียวกับร้านสหกรณ์ฯ

การสร้างเครือข่ายร้านลูกค้า ช่วงที่ 3 (เมษายน 2547 – กันยายน 2547)
กิจกรรมการสร้างเครือข่ายร้านลูกค้า

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้นกับกลุ่ม/เครือข่าย	ข้อสังเกต
1. การประชุมเครือข่ายร้าน ลูกค้า	1 วัน	1. การให้ความรู้เบื้องต้น แสดงความคิดเห็น และการวิเคราะห์	1. สามารถเข้าใจสถานการณ์ การ สังเคราะห์สินค้า และซึ่ครุสั่งซื้อมาได้ สามารถจดจำได้รับประโยชน์	1. ผู้นำการประชุมรู้ว่าจะดำเนินการร่วมกัน ภายใต้ความต้องการของทุกคน ภายในหนึ่งปี, ทำบล็อกของตัว
2. การออกติดตามดู กิจกรรมภายนอก	10 วัน	2. เส่งเกตเวย์ การสั่งซื้อ [*] สินค้า การเจรจาต่อรอง การรับเงินฝากในกลุ่มออนไลน์ ทั่วไป	2. สามารถเข้าใจในกิจกรรมระหว่างตัว กัน กลุ่ม	2. ผู้นำและสมาชิกร่วมกันปฏิหนึ่งที่ ไตรมาสสี่มาเตรียมตัว
3. การประเมินผลเครือข่าย	1 วัน	3. จัดเวทีให้ผู้นำแต่ละกลุ่ม [*] ประเมินภาระและติดตาม ปัญหา และขอเสนอแนะ	3. แสดงออกถึงการแบ่งภาระ กลุ่มโดยรวม แต่เนื่องเป็นกลุ่มเครือข่าย ยังไม่เสร็จแนวทางบางปฏิ	3. เมื่อมาตรวจนับเครือข่าย ยังไม่ สามารถระบุภาระซึ่งกันและกัน ได้彷徨ขาดช่อง空 ต้องมีการจัดการ ข้อมูลจากผู้นำสู่เครือข่ายเป็นวงกว้าง

กิจกรรมการและเครือข่ายร้านค้าอย่างท้าท่าวันที่ 4 (1 ต.ค. 47 — 31 ธ.ค. 48)

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผู้ที่เกิดขึ้นบกสู่/เครือข่าย	ข้อสังเกต
1. การประชุมกลุ่มกิจกรรมการส่งเสริมสินค้า กลุ่มกิจกรรมชุมชนทั่วไป	2 วัน	1. ใช้วิธีการนำเสนอในรูปแบบการพูดคุยทางโทรศัพท์ในการทำโครงการ รวมกันซึ่งกันและกัน การแลกเปลี่ยนความรับรู้ความเชี่ยวชาญเฉพาะเจตนาที่มีความหลากหลาย	1. ผู้นำและผู้สนับสนุนออกเสียงความพร้อมใจในการร่วมสร้างเพื่อช่วยเหลือกัน 2. ผู้นำที่มีความรับผิดชอบในการดำเนินการอย่างมีประสิทธิภาพ	1. ผู้นำต้องสามารถร่วมพูดภาษาไทยได้ดี 2. กลุ่มกิจกรรมมีขนาดใหญ่
2. กิจกรรมประชุมร่วมกับเครือข่ายอื่นๆ ในระดับจังหวัด	2 วัน	2. ใช้วิธีการนำเสนอในรูปแบบต่อรองการร่วมกันในการทำกิจกรรม ซึ่งกันและกัน เช่น จัดกิจกรรมที่เป็นบูรพาจิต แข่งขัน ขยายช่องทางการค้า ซึ่งกันและกัน ตามความสามารถของแต่ละกลุ่ม	2. สามารถจัดกิจกรรมที่จัดให้กับเครือข่ายที่มีความต้องการที่จะร่วมกัน 3. สามารถจัดกิจกรรมที่มีความต้องการที่จะร่วมกัน 4. สามารถจัดกิจกรรมที่มีความต้องการที่จะร่วมกัน	1. ผู้นำที่มีความสามารถในการจัดการและสื่อสาร 2. ผู้นำที่มีความต้องการที่จะร่วมกัน 3. ผู้นำที่มีความต้องการที่จะร่วมกัน 4. ผู้นำที่มีความต้องการที่จะร่วมกัน

5. เครือข่ายการท่องเที่ยวตรัง

เครือข่ายการท่องเที่ยวตรังเกิดขึ้นจากหน่วยงานหลัก 3 หน่วยงานคือชุมชนผู้ประกอบการร้านค้าและที่พักชายหาดปากเมง ชุมชนผู้ประกอบการการท่องเที่ยวปากเมง และชุมชนการบริการเรือท่องเที่ยวทะเลตรังในระยะแรก ได้รวมตัวกันเพื่อแก้ไขปัญหาการท่องเที่ยวชายหาดปากเมงก่อน ต่อมาหน่วยงานดังกล่าวได้แยกตัวกันดำเนินงานในลักษณะต่างคนต่างทำไม่แลกเปลี่ยนเรียนรู้กันและกัน ชายหาดปากเมงเป็นหน้าด่านที่จะนำนักท่องเที่ยวลงสู่ทะเล ชุมชนผู้ประกอบธุรกิจท่องเที่ยวในจังหวัดตรัง เมื่อจัดทัวร์นำเที่ยว ต้องพบกับ ปัญหามากมาย เช่น เรื่องถนน ที่จอดรถรับส่งนักท่องเที่ยว การนำนักท่องเที่ยวออกเที่ยวในทะเล ท่าเรือ ห้องน้ำห้องส้วม เป็นต้น จำกัดเวลาท่องเที่ยว ทีมวิจัยได้เข้ามาจัดเวทีชาวบ้านชี้แจงเพื่อให้ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่ายได้มีส่วนร่วมในการระดมปัญหา และหาแนวทางแก้ปัญหาของตนเองร่วมกัน

ในช่วงที่ 1 (เมษายน 2546 – 30 กันยายน 2546) การดำเนินงานของชุมชนผู้ประกอบการร้านค้าในชายหาดปากเมงและชุมชนผู้ประกอบธุรกิจการท่องเที่ยวปากเมงร่วมกัน ปรึกษาหารือเรื่องการแก้ปัญหาการท่องเที่ยว การจัดเก็บขยะ จัดหาที่จอดรถ การทำความสะอาดชายหาดปากเมง

ผลการจัดเวทีชาวบ้านช่วงที่ 1 เกิดขึ้น 2 ครั้ง ทำให้หลายฝ่ายเห็นความสำคัญ จนเกิดชุมชนชาวปากเมงเข้ามาร่วม และสมาคมธุรกิจการท่องเที่ยวจังหวัดตรังได้ให้ความสนใจติดตาม การเคลื่อนไหวตลอดเวลา และได้เชิญเข้าเป็นสมาชิกสมาคมธุรกิจการท่องเที่ยวตรังทั้ง 2 ชุมชน

คุณสมนึก เช่นง่าย ประธานชุมชนท่องเที่ยวปากเมง พุดถึง สถานที่ท่องเที่ยวที่สำคัญ ของจังหวัดตรัง คือ หาดปากเมง ปัจจุบันหาดปากเมงได้มีการพัฒนาโดยได้งบประมาณ 27.8 ล้านบาท มาสร้างศูนย์บริการนักท่องเที่ยว จุดตรวจ ปรับภูมิทัศน์ชายหาดปากเมง และมีเรือตระเวนตรวจความปลอดภัยภายในทะเล ปัญหาที่พบในขณะนี้ คือ การทอตสมอเรือ ปัญหาทางทะเล (ร่องน้ำตื้นเขิน) ขาดการวางแผนทุ่น และบริเวณชายหาดมีต้นไม้ที่อยู่ในสภาพผุพัง ส่วนการเก็บค่าธรรมเนียมของอุทยาน ขณะนี้มีการแก้ไขแล้ว

คุณประโภท ศรีจันทร์ทอง ประธานชุมชนผู้ประกอบการร้านอาหารปากเมง นำเสนอ ปัญหากรณีชาวบ้านบุกรุกพื้นที่อุทยาน ปัจจุบันชาวบ้านได้รวมตัวกันจัดตั้งเครือข่ายปกป้องสิทธิของตนเอง ร้านอาหารบริเวณชายหาดปากเมงขณะนี้ส่วนใหญ่ได้รับป้าย Clean food good ซึ่งแสดงให้เห็นว่า ชาวบ้านได้มีการพัฒนาร้านของตนให้ได้มาตรฐานมากขึ้น

บทบาทของนักวิจัย พยายามกำหนดกรอบให้ทุกคนแสดงความคิดเห็นที่เป็นปัญหาของชุมชนการท่องเที่ยวชายหาดปากเมง ความต้องการในเรื่องการจัดการชายหาดในอนาคต หลาย

คนที่มาร่วมประชุมยังไม่กล้าแสดงความคิดเห็น ในการประชุมเวทีชาวบ้านครั้งที่ 1 ที่ประชุมได้สรุปการแก้ไขปัญหาเป็น 3 ระดับ คือ

ระดับที่ 1 ในห้องถิน องค์การบริหารส่วนตำบล ต้องเข้ามามีส่วนร่วมในการแก้ไขปัญหา จัดระเบียบและวางแผนโครงสร้างชายหาดปากเมง ได้แก่ การจัดการขยะ ที่จอดรถนักท่องเที่ยว น้ำประปา ห้องน้ำสาธารณะ การควบคุมการสัญจรชายหาด สิ่งปลูกสร้าง อาคาร ถนนภายในที่จัดให้มีการเดินทางเดียว สำหรับชายหาดที่คลื่นพัดพาวัสดุขยะมาทับถนนพรมสันทรามาเป็นหาดทรายที่มีขยะตามแนวยาวไปจุดอุทยานหาดเจ้าไหม อ.บ.ต. ต้องมาช่วยดูแล

ระดับที่ 2 จังหวัด ต้องแก้ไขปัญหาข้อพิพาทระหว่างชาวบ้านที่ประกอบอาชีพร้านอาหาร และที่พัก กับอุทยานหาดเจ้าไหม ซึ่งทางอุทยานกล่าวหาว่ามีการบุกรุกพื้นที่ ทั้ง ๆ ที่ชาวบ้านได้เข้ามาอาศัยก่อนที่ทางราชการจะประกาศเป็นเขตอุทยาน

ระดับที่ 3 ระดับประเทศ ต้องมีการทำหนังสือถึงรัฐบาลให้เข้ามาดูแล สนับสนุนกีฬาพัฒนาชายหาดปากเมงร่วมกับชาวบ้านให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวที่มีความสวยงามและสะอาดมากขึ้นเพื่อ ดึงดูดนักท่องเที่ยว ล่งเสริมการท่องเที่ยวอย่างต่อเนื่องตลอดปี เช่น จัดกิจกรรมพิเศษในบางช่วงฤดูกาล เพื่อให้นักท่องเที่ยวมาพักผ่อนสมำเสมอ

การจัดเวทีชาวบ้านช่วงที่ 2 (ตุลาคม 2546 – 31 มีนาคม 2547) ชุมชนผู้ประกอบการ การท่องเที่ยวชายหาดปากเมง สมาคมธุรกิจร้านอาหารชายหาดปากเมง ชุมชนเรือบริการหาดปากเมง และชุมชนชายหาดปากเมงได้รวมตัวกันเข้มแข็งมากขึ้น ประสานงานแก้ปัญหาร่วมกับ จังหวัดตั้ง การร่วมกันตรวจสอบการเข้าครอบครองพื้นที่อุทยานแห่งชาติ และรายงานให้จังหวัด และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทราบ การแก้ไขปัญหาได้แยกชาวบ้านออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มที่เข้ามาอยู่ก่อนเป็นอุทยานและกลุ่มที่เข้ามาอยู่หลังเป็นอุทยานแล้วในที่สุด มีการประนีประนอม ระหว่างเจ้าหน้าที่รัฐกับประชาชนที่อาศัยอยู่บนชายหาดสำเร็จ

การจัดเวทีชาวบ้านครั้งที่ 2 นักวิจัย เห็นว่ามีผู้นำหลายคนมีความกล้าที่จะแสดงออกมากขึ้น แสดงความเห็นต่อการแก้ไขปัญหาในเรื่องการท่องเที่ยว โดยสามารถสรุปปัญหาความเสื่อมโทรมของชายหาด การสัญจารามมีงานเกิดปัญหาทำให้รถติดขัด การเดินทางไม่สะดวก นักท่องเที่ยวไม่อยากมาเที่ยว ขาดแคลนน้ำจืด ที่ทิ้งขยะ ปัญหาการจัดการชายหาดยังเป็นประเด็นในการจัดเวทีชาวบ้าน การขยายตัวของเมือง ชุมชนไปทำลายสิ่งแวดล้อมธรรมชาติ ถนนมีน้อยไม่จัดการจราจรเป็นรูปวงกลม รถวิ่งสวนทางกันเกิดปัญหา ระบบป้ายบอกทางไม่ชัดเจน ไม่กำหนดเลี้นทางหลักและเลี้นทางรอง ใช้เลี้นทางชายหาดเพียงสายเดียว ปัญหาทางเท้า ทางจักรยาน ไม่มีการกำหนดแบ่งพื้นที่ชายหาดสำหรับเป็นทางเท้าและทางจักรยานเหมือนชายหาดสากลในระดับจังหวัดไม่มีป้ายแสดงหรือบอกรถถึงสถานที่ท่องเที่ยวให้นักท่องเที่ยวได้มาเที่ยว ไม่มีการอธิบายสถานที่ท่องเที่ยวว่ามีรายละเอียดความสวยงาม การเดินทาง ร้านอาหาร ที่พัก และไม่พยายามเชื่อมตอกับแหล่งท่องเที่ยวอื่น ๆ เช่น ภูเก็ต เกาะสมุย หาดใหญ่ ขาดสิ่งอำนวยความสะดวกในสถานที่บันเทิงในยามค่ำคืน ถ้าเป็นการให้คะแนน ที่ประชุมเห็นว่าคุณภาพแనนต์ก

การวิจัยช่วงที่ 3 (เมษายน 2547 – 30 กันยายน 2547) จัดเวทีร่วมระหว่างสมาคมธุรกิจการท่องเที่ยวตั้ง ประกอบด้วยเครือข่ายที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวหลายองค์กร ได้แก่ ชมรมผู้ประกอบการการท่องเที่ยวชายหาดปากเมง ชมรมผู้ประกอบการร้านอาหารชายหาดปากเมง ชมรมเรือท่องเที่ยวปากเมง และชุมชนชายหาดปากเมง ที่ประชุมได้ร่วมกันกำหนดแผนการท่องเที่ยวจังหวัดตั้ง โดยสร้างกิจกรรมรองรับการท่องเที่ยวไว้ เช่น เทศกาลหมูย่าง การวิวาห์ใต้สมุทร การเก็บหอย เป็นต้น

ผลการจัดเวทีชาวบ้านช่วงที่ 3 นักวิจัยได้เห็นการพัฒนาการทางความคิดของผู้นำชมรม การท่องเที่ยวชายหาดปากเมงมากขึ้น เช่น มีการเตรียมป้ายหาเพื่อขอรับการสนับสนุนจากภาครัฐ และได้เสนอโครงการขอไฟฟ้าชายหาด มีผู้นำและผู้ร่วมประชุมเครือข่ายท่องเที่ยวหลายคนตั้งตัวในการร่วมกันแก้ปัญหา อย่างบอกรถเล่าถึงปัญหาที่ประสบอยู่ ในการประชุมชาวบ้านช่วงที่ 3 ได้เชิญตัวแทนจากเครือข่ายอื่น ๆ มาร่วมด้วย เช่น เครือข่ายยาง ร้านลอยฟ้า ข้าวสาร อนุรักษ์ ที่ประชุมสนใจการซื้อมโยงธุรกิจข้าวสารมากที่สุด เพราะชาวบ้านและผู้ประกอบการร้านอาหารชายหาดต้องการบริโภคข้าวสารหอมมะลิ และบริการลูกค้า ที่ประชุมกำหนดการประชุมในฤดูกาลท่องเที่ยวเดือนละครั้ง และในช่วงอื่น ๆ ตามแต่โอกาสจะอำนวย

ช่วงที่ 4 การจัดเวทีชาวบ้านจะร่วมกับเครือข่ายอื่น ในระดับจังหวัด การเกิดคลื่นยักษ์สีนามิชาวบ้านชายหาดปากเมงได้รับความเสียหายแก่ชีวิตและทรัพย์สินน้อยเมื่อเทียบกับจังหวัดพังงา ภูเก็ต และระบี เนื่องจากจังหวัดตั้ง เป็นอ่าวลึกเข้ามา จังหวัดระบีเป็นแนวกันคลื่นไว้ จึงได้รับแรงกระแทกจากคลื่นยักษ์น้อย แต่ผลกระทบที่ยังคงอยู่คือ ประชาชน นักท่องเที่ยว ไม่มาท่องเที่ยว ขาดรายได้ ขาดประชาสัมพันธ์ ที่ประชุมได้กำหนดวิธีแก้ปัญหาโดยเสนอให้ทำป้ายหาต่อชุมชนนักธุรกิจท่องเที่ยวจังหวัดตั้ง และสำนักงานส่งเสริมการท่องเที่ยวจังหวัดเพื่อร่วมกันหาวิธีการส่งเสริมการท่องเที่ยวและจัดกิจกรรมที่ดึงดูดนักท่องเที่ยวกลับมาอีกครั้ง

ปัจจัยนำเข้า (Input)

- บุคคล การประกอบเครือข่ายการท่องเที่ยวตั้ง โดยผู้นำทุกระดับจะเน้นที่ชายหาดปากเมงเป็นส่วนใหญ่ เพราะเป็นทางเลือกให้ออกสู่ทะเลได้หลายแห่งทั้งเกาะและชายหาด ระยะในการเดินทางก็ไม่ไกล บทบาทผู้นำได้ช่วยให้การแก้ปัญหาการท่องเที่ยวเป็นชุมชนหรือกลุ่ม หลายกลุ่มมาร่วมกันได้ การเป็นชมรมและการสร้างเครือข่ายนับว่าผู้นำมีบทบาทสำคัญสูงสุดและการประสานกับผู้นำในเครือข่ายข้าวสาร

- กิจกรรมกลุ่มและเครือข่ายกิจกรรมกลุ่มเป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจสร้างรายได้จากการท่องเที่ยว ตั้งแต่การบริการด้านอาหาร ที่พัก การล่องเรือเพื่อไปชมเกาะแก่งต่าง ๆ นอกจากนั้นก็เป็นกิจกรรมสาธารณประโยชน์เช่น การร่วมมือกันเก็บขยะชายหาด ตกแต่ง

ทิวทัศน์ชายหาดปากเมง การส่งเสริมประชาสัมพันธ์ให้ประชาชนอนุรักษ์ป่าการัง จากการสังเกตในการจัดเวทีระดมความคิดเห็นเครือข่าย ทุกคนจะนำปัญหามาแฉลงว่า ชุมชน กลุ่มของตนมีปัญหางานใดบ้าง แต่เมื่อติดตามไปดูในชุมชน ปัญหามักจะไม่ได้รับการแก้ไขโดยกลุ่ม เพราะเป็นปัญหาระหว่างประชาชนกับรัฐ แต่ข้อดีที่จัดเวที อย่างน้อยปัญหาได้ถูกกำหนดขอบเขตให้ชัดเจนมากยิ่งขึ้น และกิจกรรมใดที่ชุมชนแก้ไขได้จะทำการแก้ไขโดยไม่รอรัฐ เช่น การเก็บขยะ เป็นต้น

3. ข้อมูลข่าวสารภายในเครือข่าย เมื่อก่อตั้งเป็นเครือข่ายมีข้อมูลข่าวสารทันสมัยขึ้น รองจากเครือข่ายยางพารา เพราฯ ให้ออกไปพบปะ สังสรรค์ ฝึกอบรมร่วมกับเนกลุ่มนักธุรกิจท่องเที่ยว ด้วยกันหรือที่รัฐจัดขึ้นทั้งในและนอกจังหวัด การจัดงานอบรมเหล่านี้มีขึ้นเป็นประจำและการท่องเที่ยวเป็นอาชีพที่ต้องแสวงหาข้อมูลข่าวสารที่ทันสมัยอยู่แล้ว

4. องค์ประกอบการเรียนรู้ เครือข่ายการท่องเที่ยวมีองค์ประกอบการเรียนรู้จากภายใน และภายนอกกลุ่ม เช่น การอุทศนศึกษาของกลุ่ม ชุมชนต่าง ๆ และการสนับสนุนจากรัฐ ให้ตัวแทนชุมชนผู้ประกอบธุรกิจการท่องเที่ยว ชุมชนผู้ประกอบร้านอาหาร ไปอบรมวิชาบัญชี การทำอาหารที่สะอาดถูกสุขลักษณ์ การให้บริการนักท่องเที่ยวที่ถูกหลักสากลในสถานที่ต่าง ๆ ซึ่งเป็นการเรียนรู้โดยตรง และสามารถนำมาใช้ในการประกอบอาชีพได้จริง การพูดคุยในชุมชนหรือเครือข่ายก็ต้องกล่าวถึง อุปกรณ์หรือสิ่งเตือนภัยจากสื่อนามิ

5. ส่วนการเรียนรู้เกี่ยวกับเครือข่าย เกิดขึ้นจากการจัดเวทีชาวบ้าน ให้ทุกคนแสดงความคิดเห็นแลกเปลี่ยนประสบการณ์ และเสนอวิธีแก้ไขปัญหาโดยตนเองก่อนพึงพารัฐ การเรียนรู้จะเน้นตัวผู้นำมากกว่าสมาชิกทั่วไป ไม่กระจายให้เกิดการกระตุ้นเป็นวงกว้างยังจะคงในกลุ่มเล็กแคบ ๆ

6. การเรียนรู้ของผู้นำชุมชนหรือแกนนำเครือข่าย สามารถนำไปใช้แก้ไขปัญหาได้จริง เช่น การเสนอขอเงินช่วยเหลือจากรัฐให้เดินสายไฟฟ้าส่องสว่างในบริเวณชายหาดปากเมง

7. รัฐ เครือข่ายการท่องเที่ยว มีส่วนสำคัญที่จะให้การสนับสนุนการจัดงานต่าง ๆ ที่ทำให้เกิดประโยชน์กับชุมชน กลุ่มผู้ประกอบธุรกิจการท่องเที่ยว การรวมกันสั่งซื้อข้าวสารจากเครือข่าย ข้าวสารโดยตรง ของผู้ประกอบการท่องเที่ยวบางรายซึ่งรัฐมีบทบาทสำคัญในการจัดประชุมเพื่อชี้แจง ประชาสัมพันธ์นโยบาย วิธีปฏิบัติ กฏหมายหรือระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการประกอบอาชีพ

โดยสรุป รัฐยังเป็นหน่วยงานหลักที่ผลักดันให้เกิดเครือข่าย และให้เครือข่ายเดินไปได้ทั้งสนับสนุนทางตรง เช่น เชิญมาประชุม และสนับสนุนทางอ้อม เช่น การแนะนำแก้ไขปัญหาเป็นรายๆ ในบางเรื่อง เช่น การบุกรุกพื้นที่อุทยาน จนสมาชิกจะตัดสั่งเข้าใจและเข้ามาร่วมกันเป็นเครือข่ายมากขึ้น

ด้านกระบวนการ (Process)

ปัจจัยด้านกระบวนการสร้างเครือข่ายการท่องเที่ยวให้ดำเนินการไปได้ ปัจจัยสนับสนุน มีดังนี้

1. การพัฒนาการเรียนรู้ เครือข่ายการท่องเที่ยว ตัวผู้นำได้พัฒนาการเรียนรู้ของตนเองตลอดเวลา จากลักษณะอาชีพและธุรกิจของตนที่ต้องดื่นเร้นหาข้อมูลการตลาดตลอดเวลา ส่วนสมาชิกอื่น ๆ มีการพัฒนาน้อย เพราะต้องการเพียงให้อาชีพของตนดำเนินการไปได้

2. การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ เครือข่ายได้ให้ผู้นำชุมชนต่าง ๆ ไปศึกษาเรียนรู้จากภายนอกองค์กร เช่น สำนักงานส่งเสริมการท่องเที่ยวจังหวัดตั้ง พานิชย์จังหวัด สรรพกรจังหวัด และหน่วยงานสนับสนุนจัดอบรมด้านการทำบัญชี การบริการและการประกอบอาหาร การจัดที่พักที่ถูกหลักสากล

3. การพัฒนาภูมิปัญญา จากการประชุมเรื่องที่ชาวบ้านของผู้นำเครือข่าย ทั้งสมาชิกและผู้นำกล้าแสดงออกด้านความคิดเห็นมากขึ้น ยิ่งจัดถึงมากเท่าใดก็จะช่วยให้ผู้นำและสมาชิกสามารถกล้าแสดงออกได้มากขึ้นเป็นลำดับ ทำให้มีวิจัยทราบปัญหา และประสบการณ์ในการแก้ไขของเครือข่าย

4. การพัฒนาเทคโนโลยี เครือข่ายการท่องเที่ยวยังเป็นองค์กรหลวง ๆ และไม่มีสำนักงานจะใช้ชุมชนผู้ประกอบธุรกิจท่องเที่ยวปากเมงเป็นสถานที่จัดเวทีชาวบ้าน หรือการประชุม รวมกับชุมชนผู้ประกอบร้านอาหารปากเมง และชุมชนปากเมง เทคโนโลยีสารสนเทศอื่น ๆ ไม่มี จึงไม่มีการพัฒนาเทคโนโลยี แต่ออาศัยการติดตามข้อมูลข่าวสารจากแหล่งอื่น

5. การกำหนดตัวชี้วัด ตัวชี้วัดที่เห็นเป็นรูปธรรม คือ การจัดประชุมเครือข่าย และการทำกิจกรรมเพื่อแก้ปัญหาที่เกี่ยวกับการท่องเที่ยว

6. เป้าหมายเครือข่าย เครือข่ายการท่องเที่ยวเป็นกิจกรรมการส่งเสริมแก้ปัญหาการท่องเที่ยว เป้าหมายคือ การร่วมกันพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวในจังหวัดตั้งให้เป็นที่ดึงดูดใจของนักท่องเที่ยว

ปัจจัยนำออก (Output)

การค้นหาข้อมูล เครือข่ายการท่องเที่ยวตั้ง ปัจจัยนำออกที่บ่งชี้ถึงความยั่งยืน พิจารณาจาก

1. ความเป็นองค์กร เครือข่ายการท่องเที่ยวตั้ง ประกอบด้วยชุมชน สมาคม ชุมชน และกลุ่มอาชีพการท่องเที่ยวต่าง ๆ เป็นที่ยอมรับของคนทั่วไป จัดตั้งขึ้นมานาน เช่น สมาคม อุรุกวิจารห์ ท่องเที่ยวตั้ง แต่เครือข่ายการท่องเที่ยวที่เป็นองค์กร有名ธรรม การจัดเวทีแลกเปลี่ยนประสบการณ์ทำให้เกิดกิจกรรมเพื่อการแก้ไขปัญหาหรือพัฒนาแหล่งท่องเที่ยว ประชาชนตั้งเข้ามาร่วมกิจกรรมเพิ่มขึ้น

2. ความเข้มแข็ง เครือข่ายของการท่องเที่ยวต้อง ในด้านการจัดองค์กร ถือว่ามีอ่อนแอกลุ่ม ไม่มีความเข้มแข็ง เนื่องจากยังไม่มีการเลือกกรรมการ ประธานบริหารเครือข่าย แต่ทุกคนที่มาเป็นผู้นำจากชุมชน มาประชุมกันตามความต้องการของตน หรือตามคำเชิญของราชการ ในการขอความร่วมมือการจัดงานต่าง ๆ และรัฐจะสนับสนุนค่าใช้จ่ายให้เป็นครั้งคราว ตามกิจกรรมที่รับผิดชอบในแต่ละเรื่อง

3. ความยั่งยืน ความยั่งยืนของเครือข่ายการท่องเที่ยวต้อง ขึ้นอยู่กับการให้ความสำคัญของผู้ประกอบการธุรกิจท่องเที่ยวรวมประชุมปรึกษาหารือกันอย่างพร้อมเพรียง เกี่ยวกับการจัดกิจกรรมได้ก็ตาม ต้องสามารถดึงดูดความสนใจของนักท่องเที่ยวให้มากเท่าได้

4. การพึ่งตนเอง คือการรวมกันผลักดันและช่วยกันแก้ไขปัญหา เพื่อให้สถานที่ท่องเที่ยวสามารถอำนวยประโยชน์หรือเกื้อกูลต่ออาชีพหรือธุรกิจของตน เช่น การดูแลรักษาความสะอาด การจัดระเบียบเพื่อรักษาสภาพแวดล้อมและสอดส่องดูแลความปลอดภัย

5. การช่วยเหลือกัน เครือข่ายการท่องเที่ยว จะช่วยเหลือซึ่งกันและกันมากขึ้น เพราะต้องรักษาผลประโยชน์จากการประกอบอาชีพชายหาดร่วมกัน และลักษณะธุรกิจต่างเอื้อซึ่งกันและกันตลอดไป

สรุป บทบาทของนักวิจัยพื้นที่ มีบทบาทสำคัญต่อเครือข่ายการท่องเที่ยวต้อง คือ

1. เป็นผู้จัดเวทีให้มีการแสดงความคิดเห็น เปิดเผยแพร่ปัญหา และนำไปสู่การกำหนดแผนแก้ไขปัญหาได้

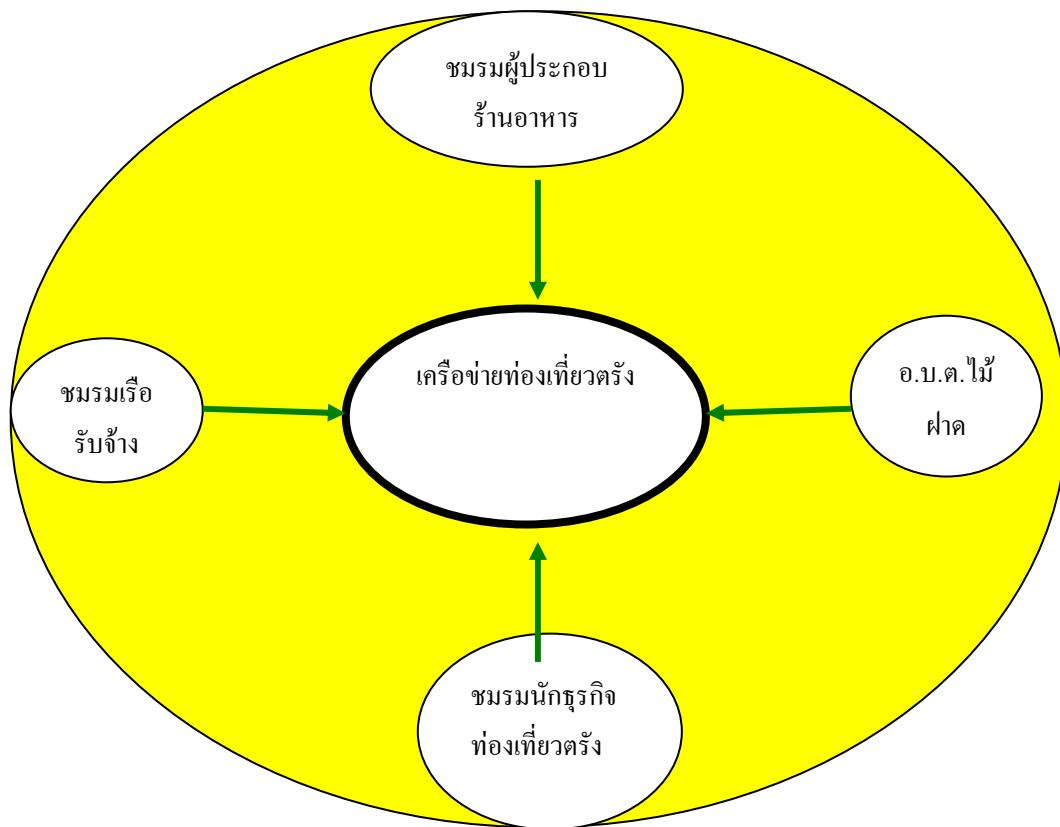
2. การกระตุ้นให้ผู้นำและสมาชิกเครือข่ายเข้ามาร่วมกันแก้ไขปัญหาในชายหาดปากเมงร่วมกับ อ.บ.ต.

3. การวางแผนการช่วยเหลือจากภาครัฐ ให้หน่วยราชการเข้ามาแก้ไขปัญหาน้ำในพื้นที่ได้แก่ การขุดลอกสันดอนให้เรือเดินได้สะดวก การจัดหน่วยรักษาความปลอดภัยทางน้ำ จัดหาอุปกรณ์ช่วยชีวิตหรือชูชีพ เรือเรือตรวจชายฝั่ง ให้กับ อ.บ.ต. เป็นต้น

4. ร่วมประเมินความเป็นไปได้และผลกระทบของโครงการการวางแผนจราจรให้มีความคล่องตัวและอำนวยความสะดวกต่อนักท่องเที่ยวที่ชุมชนนักท่องเที่ยวปากเมงจะจัดขึ้น การตั้งราคาอาหารที่ไม่เอาเปรียบนักท่องเที่ยว

เครือข่ายการท่องเที่ยวต้อง ยังเป็นลักษณะคณะกรรมการจัดการจัดงาน ร่วมกันแก้ไขปัญหา เป้าหมายคือ การจัดกิจกรรมลุ่มเสริมการท่องเที่ยวสำเร็จ

แผนภูมิแสดงโครงสร้างเครือข่ายการท่องเที่ยวตระง



แผนภูมิที่ 4.5 แสดงโครงสร้างเครือข่ายการท่องเที่ยวตระง

จุฬาที่ 1 (เมืองไทยฯ 2546-กนยฯ 2546)

การสร้างเครื่องข่ายการห้องห้วยราช ช่วงที่ 2 (ตุลาคม 2546-มีนาคม 2547)

การสร้างเครือข่ายการท่องเที่ยวตัวรัฐ ช่วงที่ 3 (เมษายน 2547 – กันยายน 2547)
กิจกรรมเครือข่ายการท่องเที่ยว

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้นกับสู่ม/เครือข่าย	ข้อสังเกต
1. การเดินทางชุมชน ศูนย์แหล่งท่องเที่ยวในและนอกภาคตากลาง นำสู่การเปลี่ยนผ่านการท่องเที่ยว	1 วัน	- การอธิบายเส้นทางและความทันใจให้สักครู่เข้าร่วมในกลุ่ม - อบรมให้ความรู้ด้านข้อมูลเชิงสาร	- ผู้นำท่องเที่ยวและผู้นำท่องเที่ยวท้องถิ่น แต่บางคนยังลืมเลิก	- ผู้นำท่องเที่ยวต้องแสดงบัตรประชาชน แต่บางคนยังลืมเลิก
2. การติดตาม ตรวจสอบการจัดกิจกรรม การวางแผนการ ดำเนินงานเครือข่ายและสถานการบริการสหกรณ์ ตลอดจนติดตามการท่องเที่ยวภายในจังหวัดตั้งแต่ต้นจนจบ	7 วัน	- ให้คำปรึกษาหากวิจัยและสอบถามมาต่างๆ ความเหลื่อมล้ำในกิจกรรมต่างๆ ดำเนินการท่องเที่ยวภายในจังหวัดตั้งแต่ต้นจนจบ	- สามารถสรุปปัญหาที่เกิดขึ้น ร่วมกันได้ และสามารถนำไปสู่การแก้ไข	- การกำหนดแนวทางร่วมกันในการให้บริการนักท่องเที่ยว การร่วมมือระหว่างนักท่องเที่ยวชาติ ไม่ทำลายธรรมชาติ
3. การประชุมร่วมกับสหกรณ์ต่างๆ เพื่อแลกเปลี่ยนเครือข่ายเชิงสาร	1 วัน	- อธิบายให้เข้าใจกิจกรรมที่สำคัญ ซึ่งมาจากสหกรณ์ผ่านพากษา	- ร้านค้าชายหาดดำเนินการร่วมกันที่ที่ยวร่วมสังคมชุมชนสร้างสรรค์กันอย่างต่อเนื่อง เช่นช่างสาร	- ร้านค้าชายหาดดำเนินการร่วมกันที่ที่ยวร่วมเพื่อได้รับประโยชน์จากชุมชนที่อยู่อาศัย
4. การประชุมเพื่อติดตามแผนการ ประชุมอัน	1 วัน	- เครือข่ายท่องเที่ยวไปในที่ๆ ปัญหาของเขามอง โดยใช้รากการหล่ออย่างสุด	- เกิดการแก้ไขข้อดีรับฟังท่องเที่ยว พัฒนาชายหาดให้ดูสวยงามมากขึ้น	- ผลการดำเนินงานนายอำเภอสูญหายร้ายแรง

กิจกรรมการสร้างเครือข่ายท่องเที่ยว ช่วงที่ 4 (1 ต.ค. 47 – 31 ต.ค. 48)

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ / วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้น	ข้อสังเกต
1. จัดเวทีผู้นำชุมชนและผู้นำเครือข่าย อันที่เป็นสมาชิกเครือข่ายด้วยกันเอง ความคืบหน้าเครือข่ายช่วงที่ 4	2 วัน	1. อธิบาย แสดงความคิดเห็น การประชุมงานสนับสนุนฯ ร่วมกับบุคลากรผู้ทรงคุณวุฒิ	1. กำหนดการทำแผน อบรม สรปัญญาด้วยภาคลุ่มน้ำแม่น้ำเจ้าพระยา	1. เครือข่ายเชิงแข็ง เพื่อรักษาธรรมชาติอย่างยั่งคง ให้คงอยู่
2. จัดประชุมร่วมผู้นำเครือข่ายร่วมทั้ง จังหวัดภาคเหนือและการเงิน บุรีจิตที่จะ ลง	1 วัน	2. วางแผนข้าราชการและนักวิชาการ และส่งเสริมการท่องเที่ยวใน กลุ่มภาคค่าจាត่อ ประจำศตวรรษที่ 4	2. ขอให้สำนักงานส่งเสริมการ ท่องเที่ยวในจังหวัดตระหน่าย ประสบการณ์ใหม่ๆ	2. การดำเนินมาประชุม บูรณาการเครือข่ายใหม่ๆ ของเครือข่ายชุมชนท่องเที่ยว

6. เครือข่าย OTOP

รัฐบาลมีนโยบายที่จะส่งเสริมการรวมกลุ่มของประชาชนเพื่อผลิตและพัฒนาผลิตภัณฑ์ภายในชุมชนให้เกิดมูลค่าเพิ่ม เพื่อเสริมสร้างรายได้แก่ประชาชนให้มีฐานะดีขึ้น

จังหวัดตรังมีกลุ่มผลิตภัณฑ์ ทั้งหมด 213 กลุ่มแต่ที่นำมาศึกษาเพียง 61 กลุ่ม ที่เห็นว่ามีสินค้าได้มาตรฐาน ตั้งแต่ 3 - 5 ดาว และมีการทำงานกันเป็นรูปแบบ ไม่ใช่ทำเป็นรายบุคคล โดยแบ่ง ประเภทสินค้าเป็น หมวดอาหาร เครื่องดื่ม ผ้าและเครื่องแต่งกาย เครื่องใช้ เครื่องประดับ ศิลปะประดิษฐ์และของที่ระลึก มีสมุนไพรที่ไม่ใช้อาหาร

กรอบการช่วยเหลือของรัฐ คือ การจัดตั้งศูนย์จำหน่ายสินค้า OTOP การพัฒนาวัตถุดิน การผลิต การบริหารจัดการ และการตลาด

สำหรับการดำเนินการวิจัยใช้ทีมสำรวจจาก สำนักงานสหกรณ์ พัฒนาชุมชนและนักวิจัย อิสระในภาคประชาชน

ช่วงที่ 1 (เมษายน – กันยายน 46) การดำเนินการวิจัย โดยการออกสำรวจเบื้องต้น เกี่ยวกับกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่น่าสนใจ โดยดูลักษณะ การผลิตเป็นกลุ่มไม่ใช่ผลิตรายเดียว แล้วนำคนในเครือญาติมาช่วยกันแล้วแบ่งผลประโยชน์กันไปในหมู่เครือญาติ

ผลิตภัณฑ์ที่สำรวจ ได้แก่ อาหาร ขนมอ่อน หมูย่าง ดอกไม้จันทน์ ดอกไม้ย่าง ประดิษฐ์ สุราลั่น ไวน์สมุนไพร ยาดมยาหม่อง เครื่องแกง จักษานตะกร้า ไม้กวาด ผ้าห่อ ผ้าบานติก ปั้นรูปเหมือน แกะสลักไม้เทพทาโร แกะสลักตัวหนังตะลุง ผลิตภัณฑ์จากน้ำย่างพารา แกะสลักหิน ไม้ไผ่จักสาน น้ำยาทำความสะอาดในกระป๋องประดงค์ เจียนภาพไทย กังหันลม และมีดพร้านาปือ

ผลิตภัณฑ์ที่นำมามีกระบวนการร่วมกันคิดของคนในชุมชน รวมทั้งการสืบทอดความรู้ ธรรมเนียม ประเพณี การอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมธรรมชาติ รักษาภูมิปัญญาไทย การถ่ายทอดวิธีคิด วิธีประดิษฐ์จากคนรุ่นหนึ่งไปสู่คนอีกรุ่นหนึ่ง

การสำรวจกลุ่มต่าง ๆ ในช่วงที่ 1 พร้อมกับจัดเวทีชาวบ้าน ให้แสดงความคิดเห็นของสมาชิกในกลุ่ม ส่วนใหญ่ กลุ่ม เครือข่าย OTOP ที่เสนอข้อปัญหา คือ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ไม่มีทิศทาง ไม่สามารถคืนกำไรให้กับผู้ผลิตได้ การขาดวัตถุดิน การคัดเลือก พัฒนาวัตถุดินมีน้อย ไม่มีเครื่องมือผลิตให้สินค้าได้มาตรฐาน หีบห่อไม่เป็นที่น่าสนใจ และเสียค่าใช้จ่ายในการเดินทางขายนอกสถานที่ ที่ผ่านมาหน่วยราชการเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายให้

การผลิตสินค้า ชนิดใดขายดี ผู้ซื้อสั่งจำนวนมาก ส่งผลผลกระทบต่อคุณภาพการผลิต จะต่างกันตามมาตรฐาน สถานที่จำหน่ายในจังหวัดตระงับ สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดได้ใช้สำนักงานประชาสงเคราะห์จังหวัดหลังเก่า เป็นสถานที่แสดงสินค้าและจำหน่าย OTOP

เป้าหมายการวิจัยของกลุ่มผลิตภัณฑ์ในช่วงที่ 1 ต้องสำรวจกลุ่มที่มีจำนวนสมาชิกรวมกันผลิตสินค้า รวมกันขาย ร่วมกันคิด ออกแบบ และร่วมกันไปหาวัสดุคุณภาพดี รูปแบบผลิตภัณฑ์ มีการพัฒนาด้วยกัน จำนวนผลิตภัณฑ์หลากหลายมากขึ้น ยอดจำหน่ายเพิ่มขึ้นเมื่อเปรียบเทียบระหว่างเดือน พ布ว่าชุมชนมีรายได้เพิ่ม มีการออมในกลุ่มเพิ่มขึ้น

ทีมวิจัยในพื้นที่สำรวจกลุ่มที่มีการรวมตัวโดยใช้วิธีสหกรณ์ คือมีผู้นำที่เป็นสมาชิกในชุมชน มีการประชุมประจำหารือกันภายในกลุ่ม มีการแสดงออกถึงกระบวนการผลิตสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่ขัดเจน มีการเตรียมวัสดุคุณภาพ การจัดลำดับผลิตภัณฑ์ตามที่ตลาดต้องการ และที่สำคัญต้องมีการถ่ายทอดไปสู่คนรุ่นหลังด้วย

การจัดการเครือข่ายกลุ่มผลิตภัณฑ์ มีทั้งกลุ่มสตรีและกลุ่มเยาวชนภายใต้สหกรณ์ส่วนหนึ่งและกลุ่มอาชีพรวม 61 กลุ่ม สำนักงานสหกรณ์จังหวัด / สำนักงานพัฒนาชุมชนได้ประสานงานฝึกอบรมอาชีพให้สมาชิกโดยอาจารย์จากวิทยาลัยการอาชีพ ได้แก่ การประรูปอาหาร การผลิตข้าวซ้อมมือ การทำขนม การทำหีบห่อ การส่งเสริมการเลี้ยงสัตว์ การขยายพันธุ์ไม้ม การปลูกไม้ดอกไม้ประดับ การทำการเกษตรอินทรีย์ปลอดสารพิษ และการตีมีดพรานาปือ

การอบรม ใช้เวลา 1 – 2 วัน แล้วแต่หลักสูตร ของวิทยาลัยซึ่งเป็นการอบรมเชิงปฏิบัติการจริง หน่วยราชการจะประเมินให้จำนวนหนึ่ง 25,000 – 40,000 บาท ต่อกลุ่ม กลุ่มจะต้องมีผู้ปฏิบัติงาน สนับสนุนผลิตสินค้าอย่างต่อเนื่องจึงจะได้รับงบประมาณ

ผลการติดตาม จากจำนวนสมาชิกกลุ่มสตรีและเยาวชนสหกรณ์จำนวน 654 คน ใน 61 กลุ่มสามารถผลิตสินค้าได้ 3 – 5 ชนิด และ 32 กลุ่ม มีสินค้าออกสู่ตลาดอย่างต่อเนื่อง

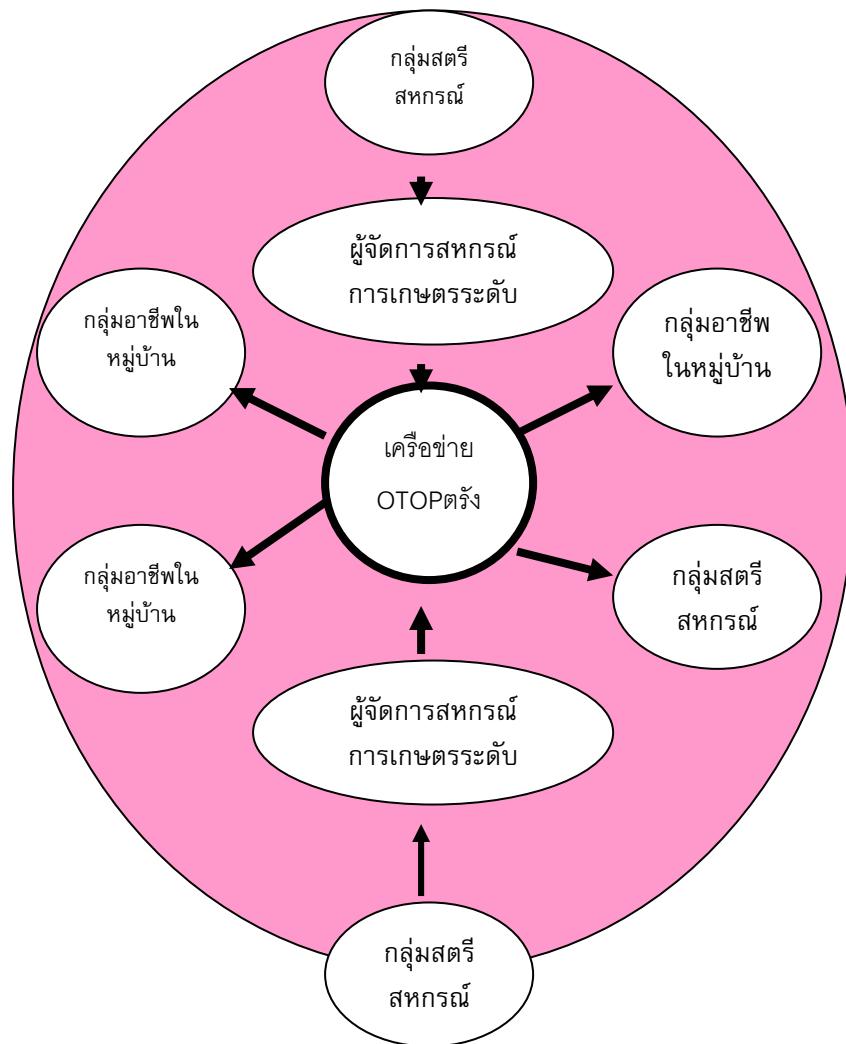
การปฏิบัติของทีมนักวิจัยติดตามการประชุมเดือนละครั้ง ในเครือข่ายระดับอําเภอ โดยรวมกันเป็นโซนๆ ละ 2 – 3 อําเภอ สำหรับค่าใช้จ่ายในการจัดประชุม ช่วงทำวิจัย สหกรณ์ การเกษตรจะออกค่าใช้ค่าเครื่องคิ่มและอาหารว่างร่วมกับค่าใช้จ่ายจาก สกอ. ในการประชุมทุกครั้ง

ที่ประชุมเครือข่าย OTOP ระดับอําเภอให้แต่ละคนแสดงความคิดเห็น ส่วนใหญ่จะตั้งประเด็นที่เป็นปัญหาของตน โดยเฉพาะการวางแผนการตลาด ทุกกลุ่มจะมีปัญหารือเรื่องการตลาดและการแก้ปัญหาของกลุ่ม โดยการหาตลาดในท้องถิ่น เช่น กลุ่มเครื่องแกง จะหาตลาดในท้องถิ่นได้ง่าย แต่ ขนมเค้ก ไวน์ สุรา กลั้น ผ้าห่อต้องหาตลาดภายนอกโดยการซ่อนแอบจากทางรัฐ ช่วยจัดหาตลาดให้ทึ้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด

ผู้นำกลุ่ม – จากการสัมภาษณ์ผู้นำกลุ่มที่ออกไปจัดแสดงสินค้าในกรุงเทพฯ จะตอบเหมือนกัน เรื่องคุณภาพสินค้าที่ยังพัฒนาไม่เที่ยงเท่ากับกลุ่มในจังหวัดอื่นๆ เช่น ผ้าทอเมืองแกะสลัก ดอกไม้ประดิษฐ์ ส่วนผลิตภัณฑ์ที่เป็นลักษณะของจังหวัดตรัง เช่น หมูย่างเมืองตรัง มีดพร้านปือ ขนมเค้กลำภูรา ขนมเปี๊ยะซอย 9 สินค้าเหล่านี้ ขายดี จะขายหมดตั้งแต่วันเปิดงาน ส่วนผ้าthonานมื่นครี ผ้าบาติก ยังพอหาตลาดได้ เพราะมีลูกค้าประจำ นอกจากนั้นหมวดอาหาร เครื่องแกง ที่เป็นรสชาติของคนในท้องถิ่นสามารถหาตลาดได้แต่ไม่ถึงกับขายหมดในวันแรก

การศึกษาในช่วงที่ 1 ได้ผู้นำ ทั้งหมด 32 คน กระจายอยู่ 32 กลุ่ม ทุกอำเภอ และผู้จัดการสหกรณ์การเกษตร 11 สหกรณ์ ทำหน้าที่ประสานงานในระดับอำเภอ ตึ้งแต่คัดเลือก ผลิตภัณฑ์ จัดหาครุภัณฑ์ ให้เงินอุดหนุนผ่านสหกรณ์ ให้คำปรึกษา

ช่วงที่ 1 พอสรุปเครือข่าย OTOP จังหวัดดังนี้



แผนภูมิที่ 4.6 แสดงโครงสร้างเครือข่าย OTOP ในพื้นที่จังหวัดตระงับ

ช่วงที่ 2 การจัดประชุมเครือข่ายระดับอำเภอ ทีมนักวิจัยจะลงไปประชุมในกลุ่ม เมื่อมีการขอร้องจากกลุ่ม และเห็นโอกาสว่าสามารถพัฒนาได้ และตัวสินค้าควรขายได้ทั่วไป เช่น การเลี้ยงสัตว์ การทำตุ๊กตาจากน้ำยางพารา ดอกไม้ใบยาง การเปรียบเทียบแต่ละกลุ่ม หลังจากการปรับปรุงตัวผลิตภัณฑ์ตามคำแนะนำของวิทยากรที่มาจากการออกแบบ ตุ๊กตายางพารามีรายได้เฉลี่ยจากการขายเพิ่มขึ้นจากช่วงที่ 1 เนื่องจากน้ำยางพารา 1 กก. ขายได้ 1,500 – 2,000 บาท ต่อเดือน ช่วงที่ 2 ได้รับการ

พัฒนาเพิ่มขึ้น เนลี่ย 3,000 – 4,000 บาท บางคนขยันทำได้ 5,000 บาท ต่อเดือน โดยเฉพาะกลุ่ม สตรีสหกรณ์ย่านตาขาว จำกัด มีเงินงบประมาณจากการส่งเสริมสหกรณ์ลงไปอุดหนุนค่าจ้างครูสอน และวัสดุ รวมประมาณ 700,000 บาท ในช่วงที่ 2 ที่มนักวิจัยเห็นว่า กลุ่มมีการพัฒนามากขึ้น ทั้งในเรื่องของคุณภาพสินค้า หีบห่อ ความขยันในการหาตลาด และทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้น ได้แก่ กลุ่มสตรีสหกรณ์ย่านตาขาว กลุ่มขนมผิงหนองยายแม่น กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านในสวน (ผลิต กระลามะพร้าว) กลุ่มแกะสลักไม้เทพทารो กลุ่มทอผ้าบ้านหัวยนาง กลุ่มสตรีสหกรณ์หัวยอดทำ ขนมจีบ ขนมเปี๊ยะ กลุ่มประดิษฐ์ดอกไม้จากเกล็ดปลา อำเภอตาขาว กลุ่มจักسانบ้านหัวไทร ใหญ่ (จักسانเชือกจากกาบกลวย) กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านสวนแดง กลุ่มที่ก่อตัวถึงเป็นกลุ่มที่ทำรายได้เพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด ส่วนกลุ่มอื่นๆ มีการพัฒนาและสามารถสร้างรายได้เพิ่มขึ้นแต่ไม่มากนัก

ช่วงที่ 3 เป็นการประชุมเครือข่ายระดับอำเภอและจังหวัด โดยสำรวจกลุ่มที่ยังอ่อนแอกว่ากลุ่มที่ตั้งใหม่ โดยผู้นำมีความอดทนในการเป็นแกนนำของกลุ่ม คือ

- 1) มีความเสียสละ มีใจศรัทธาต่องานสาธารณะในกลุ่ม
- 2) สามารถเข้ากันได้กับทุกคนในกลุ่มและในชุมชน
- 3) จะมีความรู้ในการผลิตสินค้าบ้าน ไม่ถึงกับชำนาญ แต่มีใจรัก
- 4) อยากรจะให้กลุ่มหรือสมาชิกในกลุ่มนี้อาชีพเสริมเพิ่มขึ้นจากอาชีพกรีดยางที่มีวิจัยและสำนักงานสหกรณ์จังหวัดจะจัดเวลาที่ชาวบ้านให้ นอกจากนั้นให้สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดช่วยดูแลอีกทางหนึ่ง ในเรื่องการให้มาตราฐานสินค้า

การศึกษาคุณสมบัติผู้นำที่เป็นสตรี มีลักษณะการนำที่ดีกว่าผู้ชาย โดยเฉพาะการแบ่งผลประโยชน์ การทุ่มเทให้กับงาน และการนำพากลุ่มไปสู่เป้าหมาย คือ ผลิตสินค้าและสามารถนำออกขายได้ กลุ่มที่ก่อตัวถึง ได้แก่ กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านน้ำผุด ที่ผลิตเครื่องแกง สามารถพัฒนาธุรกิจ และบรรจุภัณฑ์ได้ดีกว่าเดิม ส่งไปจำหน่ายทั่วภายในและนอกจังหวัด กลุ่มสตรีบ้านวังโคน พลิตเครื่องแกง กลุ่มได้รับการจดทะเบียนจากการพัฒนาชุมชน และได้รับเงินอุดหนุนจาก กรมส่งเสริมสหกรณ์ 40,000 บาท อบต. ให้สมทบอีก 90,000 บาท กลุ่มสตรีบ้านปันหยี สามัคคี ผลิตเครื่องแกง นอกจากนี้มีกลุ่มที่มีประวัติศาสตร์ยาวนาน ได้แก่ กลุ่มมีดพร้านาปือ เป็นกลุ่มผลิตมีดพร้านานา มีรายได้ปัจจุบัน 450,000 – 500,000 บาทต่อเดือน ผู้นำเป็นประธานเครือข่าย OTOP จังหวัดตรัง

ความสำเร็จของกลุ่มในช่วงที่ 3 เกิดจาก

1. การประสานงานระหว่างผู้นำกลุ่ม ทีมวิจัย และข้าราชการในพื้นที่ให้มีการประชุมนำไปเยี่ยมชมกลุ่มที่มีการบริหารที่ดี
2. ให้กลุ่มที่เข้มแข็ง เช่น กลุ่มนีดพร้านาปือ ให้กำลังใจเป็นที่ปรึกษาแก่กลุ่มที่อ่อนแอด้วยความช่วยเหลือและสนับสนุน
3. ส่งสมาชิกในกลุ่มไปอบรมกับอาจารย์ที่มีความชำนาญตามโอกาสที่เหมาะสม และร่วมจัดงบประมาณไปให้ เพื่อให้เกิดการฝึกอาชีพที่จริงจัง

ปัญหาของนักวิจัยในพื้นที่คือ ยากต่อการคัดเลือกว่า “กลุ่มใดอ่อนแอด้วยสุด” หรือ “กลุ่มใดที่พ่อจะนำไปสนับสนุนได้” บางกลุ่มผู้นำดี แต่ลูกกลุ่มนักจะเป็นเครือญาติไม่ให้ความร่วมมือ บางกลุ่มลูกกลุ่มดี แต่ผู้นำค่อนข้างที่เกียจ ทีมวิจัยต้องทดสอบทึ้งและไปหากลุ่มที่พ่อจะเดินไปได้ นอกจากนั้นปัญหาของนักวิจัย คือ กลุ่มที่เข้มแข็งจากช่วงที่ 1 หรือเข้มแข็งมากก่อนก็มักจะเรียกร้องให้ทีมวิจัย และข้าราชการช่วยหาตลาดให้ ข้าราชการในจังหวัดก็พยายามอำนวยความสะดวกให้กลุ่มที่เข้มแข็ง กับกลุ่มปานกลางได้ไปอกร้านในกรุงเทพมหานคร เพื่อจะได้เห็นการพัฒนาของ กลุ่ม OTOP จากจังหวัดอื่น ๆ ที่ส่งสินค้ามาจำหน่าย เมื่อกลับมาจะได้นำความรู้สู่สิ่งที่พบเห็นได้มาพัฒนาในกลุ่มของตน

ช่วงที่ 4 การจัดเวทีชาวบ้านจัดระดับจังหวัด เพื่อนำปัญหามาพูดคุยกันในเวทีใหญ่ ปัญหาที่พบ แบ่งกลุ่มได้ 3 ระดับ คือ

1. กลุ่มที่เข้มแข็ง เช่น กลุ่มนีดพร้านาปือ หินลับนีด กลุ่มสตรีสหกรณ์ย่านตาขาว กลุ่มแกะสลักไม้เทพทารो กลุ่มแกะรูปหงส์ลุงหัวยนาง กลุ่มเหล่านี้มีศักยภาพผลิตสินค้าได้มาตรฐาน และสามารถส่งออกไปประเทศได้ แต่ปัญหาอยู่ที่ว่า วัฒนธรรมและความเป็นอยู่ของประเทศซึ่งเหล่านี้ ชอบสินค้าอย่างไร แบบไหน และจะส่งไปอย่างไร ควรเป็นผู้ซื้อปลายทาง ทางกลุ่มเห็นว่าเครือข่ายต้องประสานหน่วยราชการ เช่น กรมส่งเสริมการส่งออก ศึกษาระเบียนการส่งออก ระดับราคา และกฎหมายการนำเข้าของประเทศปลายทาง

2. กลุ่มที่มีความเข้มแข็งปานกลาง เช่น กลุ่มผลิตหมูย่าง ผ้าไหมมีนศรี ขนمةเก็ก ลำภูรา เครื่องแกง ซึ่งเป็นสินค้าที่ใช้อยู่ภายในประเทศส่วนใหญ่ การหาตลาดไม่ยากพอไปได้ แต่ต้องจัดการด้านคุณภาพสินค้าให้คงที่และลดต้นทุน

3. กลุ่มที่อ่อนแอด้วยการตลาดไม่ดี เพราะสินค้าไม่ได้มาตรฐาน ผู้นำไม่เข้มแข็งเท่าที่ควร การผลิตไม่ต่อเนื่อง จากกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษา 61 กลุ่ม มีเพียง 19 กลุ่มที่ยังอ่อนแอด้วยการจัดการกลุ่ม ผู้นำไม่มีเวลาว่าง การผลิตเครื่องแกง ขนม กีฬา ฯลฯ ในหมู่บ้านหรือขายในจังหวัดเท่านั้น

การทำงานของทีมวิจัย ค้นหากลุ่มที่อ่อนแอด้วยการเยี่ยมชม แต่ยังมีโอกาสที่จะพัฒนาให้มีความเข้มแข็งมากขึ้น มีหลักเกณฑ์ คือ

- 1) ตัวผู้นำกลุ่มบ้าน

- 2) ผลิตภัณฑ์มีโอกาสจะพัฒนาให้ดีเด่นได้ เช่น เครื่องแกง ไม้กวาด จักสาน และขนม
- 3) สมาชิกร่วมกันอย่างจริงจัง ชุมชนมีความกระตือรือร้นที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางทีม วิจัย กับ สำนักงานสหกรณ์จังหวัดก็จะจัดวิทยากรมาสอนวิชาชีพให้ และนัดเยี่ยมชมกลุ่มที่เข้มแข็ง รวมทั้งการจัดเวทีชาวบ้านร่วมกันทั้งจังหวัดที่ประกอบด้วยเครือข่าย

โดยสรุปกลุ่มผลิตภัณฑ์ มีทั้งกลุ่มสตรีสหกรณ์ กลุ่มเยาวชน และกลุ่มพัฒนาอาชีพ กลุ่มพื้นฟูอาชีพ ที่อยู่ภายใต้การดูแลของส่วนราชการต่าง ๆ ปัจจัยความสำเร็จ

1. ภาวะผู้นำกลุ่ม จำนวนกลุ่มทั้งหมดที่นำศึกษาส่วนใหญ่ผู้นำจะเป็นสตรี ผู้นำมีจิตใจแน่วแน่ในการทำงานเป็นกลุ่ม มีความกระตือรือร้นจะพัฒนาเพื่อมือตนเอง มีความเสียสละ อิสระที่จะคิดด้ดแปลง ปรับปรุงสินค้าให้ได้ตรงตามความต้องการของตลาด

2. ความร่วมมือจากสมาชิก ความร่วมมือจากสมาชิกไม่ใช่เพียงแต่การมารวมผลิตภัณฑ์ อย่างเดียว แต่ต้องมาร่วมรับฟังปัญหาของกลุ่ม ช่วยแก้ไขปัญหาของตนเองก่อน การมาร่วมอ้อมรวมสันใจที่จะปรับปรุงฝีมือของตนเอง มีการมาร่วมประชุมกับกลุ่มทุกครั้ง

3. ผู้นำและสมาชิกกลุ่มนี้มีความสามารถในการใช้กฎหมายแก้ไขวิกฤตภัยในกลุ่มได้ เช่น ปัญหาตลาด ต้นทุน วัตถุคุณ การปรับปรุงผลิตภัณฑ์ การประสานงานหน่วยราชการและเอกชน ประสานองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น เช่น อบต. อบจ.

4. ใช้ระบบการจัดการที่ดีแบบชาวบ้าน เช่น มีการจดบันทึกรายได้ รายจ่าย ชั่วโมงการใช้แรงงาน การแบ่งปันผลประโยชน์รายได้อย่างเป็นธรรม เช่น กลุ่มเครื่องแกง มีการลงทุนด้วยแรงงาน สมาชิกกลุ่มรับผิดชอบทุกคน ซึ่งสัตย์ต่อตนเอง การทำงานทดแทนกันได้ และสมาชิกต้องศึกษาหากความรู้ตลอดเวลา

5. การใช้วัตถุคุณในท้องถิ่นอย่างมีประสิทธิภาพ พยายามคืนหาวัตถุคุณภัยในหมู่บ้าน ตนเองให้มากขึ้น เช่น ประดิษฐ์เครื่องไม้จากใบยางพารา จักสานเชือกถักวัย และการทำเครื่องแกง แกงสลักไม้ ผลิตภัณฑ์ กลุ่มนี้จะใช้วัตถุคุณในท้องถิ่นร้อยละ 90 ต่างกับกลุ่มมีคพร้านปี๊อ ทอผ้า และทำขนม ต้องใช้วัตถุคุณจากภายนอกเกือบ 100%

6. การตลาด กลุ่มจะประสบความสำเร็จต้องมีการตลาดที่ดี มีความต่อเนื่องในการหาตลาด ไว้ล่วงหน้า บางกลุ่มแบ่งแยกหน้าที่ชัดเจนให้บุคคลทำการตลาดในจังหวัดและนอกจังหวัด เช่น ใน กทม.

7. การช่วยเหลือจากภาครัฐ เป็นที่ยอมรับว่ากลุ่มอาชีพ กลุ่มสตรีสหกรณ์ กลุ่มแม่บ้าน เกษตรกร กลุ่มเยาวชนที่จัดตั้งขึ้นและได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐอย่างกว้างขวาง บุคคลที่มาร่วมกลุ่มกันก็จะมีฐานะยากจน อ่อนแอทางเศรษฐกิจ อ่อนแอกทางภูมิปัญญา การได้รับ

ความช่วยเหลือจากรัฐตามแนวทางที่ถูกต้องจะเป็นสิ่งที่ดี รวมถึงการอบรมในรายละเอียดการปฏิบัติ

ในการอบรม จากการสังเกตของนักวิจัยบางครั้งบางหลักสูตร เช่น หลักสูตรสอนอาหาร ผู้สอนบางคนไม่ลงลึกรายละเอียดในเรื่องการเตรียมวัตถุดิน การเก็บวัตถุดิน การปรุงผสมสัดส่วนอาหารที่สะอาด การบรรจุ การปิดผลึก การปิดฉลาก การเก็บผลิตภัณฑ์ การเก็บภาชนะ รอบรู้ การขนส่ง การทำความสะอาดภาชนะ อุปกรณ์การผลิต การปรับปรุงรักษามาตรฐานที่ใช้ในการทำงาน บางคนละเลยบางขั้นตอน ทำให้อาหารบดเน่า ไม่ได้มาตรฐาน แต่บางกลุ่มก็สามารถแก้ไขปัญหาตนเองได้ เพราะมีประสบการณ์

การช่วยเหลือจากภาครัฐนี้มีปัญหาเช่นกันในเรื่องของการจัดป้าย สนับสนุนการเงิน ครุภัณฑ์สอน การจัดหารวัตถุดิน และการใช้เทคโนโลยี การจัดหาให้ไม่ตรงตามที่กลุ่มต้องการ

ความยั่งยืนของเครือข่าย

การพิจารณาความยั่งยืนของเครือข่าย OTOP ในพื้นที่จังหวัดตรัง พอจะวิเคราะห์ได้ ดังนี้

ปัจจัยนำเข้า (Input)

- คน ได้แก่ผู้นำที่มีความเสียสละ และมีการเรียนรู้สม่ำเสมอ จำนวน 32 กลุ่ม และสามารถใช้ในการพัฒนาอาชีพ
- งบประมาณการช่วยจากรัฐ ในการอบรมดูงาน ขนสินค้าไปจำหน่าย
- การจัดการภายในกลุ่ม โปร่งใส เป็นธรรม แบ่งประโภชน์ให้แก่กันอย่างชัดเจน

ปัจจัยกระบวนการ (Process)

- กระบวนการฝึกอบรมพัฒนาผลิตภัณฑ์ กระทำอย่างต่อเนื่อง รู้จักคิด การใช้ภูมิปัญญา ค้นหาเอกสารลักษณ์ของตัวเอง
- การถ่ายทอดสู่คนรุ่นต่อไป มีข้อมูลสมัยใหม่นำมาใช้ประโยชน์
- การใช้ทรัพยากรในท้องถิ่น ให้เกิดประโยชน์มากที่สุด เช่น กลุ่มเครื่องแกง กลุ่มเลี้ยงสุกรปลดสารพิษ กลุ่มเลี้ยงแพะ ฯลฯ

ปัจจัยนำออก (Output)

1. ได้ผู้นำที่เข้มแข็ง สินค้าที่มีมาตรฐานเป็นเอกลักษณ์เฉพาะท้องถิ่น เช่น หมูย่าง ขนมเค้ก มีครัวนานาปัช
2. กลุ่มหรือชุมชนเข้มแข็ง ได้รับประโยชน์เท่าเทียมกัน เรียนรู้ร่วมกัน
3. ท้องถิ่นได้รับการพัฒนา โดยมี อบต, เข้ามาร่วมสนับสนุน เช่น การสนับสนุนเงินทุน การให้ใช้สถานที่ เป็นต้น

การวิจัยได้เครือข่าย OTOP หนึ่งเครือข่าย

ตารางที่ 4.5 รายชื่อผู้นำกลุ่ม OTOP ที่เข้มแข็ง

ที่	ชื่อ - สกุล	ผลิตภัณฑ์	ระดับ OPC ที่กลุ่มได้รับ
1	นางกุศล กองมี (ปลวกสือน)	กล้วยซาบ, กล้วยหวาน	5 ดาว, นนช., อย,
2	นางสาวจิวารณ ช่วยระคม	ดอกไม้ประดิษฐ์	5 ดาว
3	นายสุวิทย์ ชูศรี	แกงสลักรูปหนัง	4 ดาว
4	นางบุญริน หนูจันทร์	ไข่เค็ม	4 ดาว
5	นางอารีย์ ทวีสุวรรณ	เครื่องแกง	4 ดาว
6	นางศิริพร นวลชัย	จักสถานกานกล้วย	4 ดาว
7	นายประเวศ ชิตจันทร์	มีดพราง, เครื่องมือ การเกษตร	4 ดาว, Q
8	นางแฉว รักคำ (หัวใจอด)	ขนมจีบ, ขนมเปี๊ยะ	3 ดาว
9	นางปิยะดา เหนียวข้อย	กะลามะพร้าว	3 ดาว
10	นางสาววรรณา แซ่ด่าน	ตุ๊กตายาง, ดอกไม้ใบยาง	3 ดาว
11	นางดารัตน์ สิทธิชัย	ผ้าถอ	3 ดาว
12	นายเปลื้อง ช่วยรุย	ทำไวน์	นนช.
13	นางเตียน แซ่ตัน (ลำแคลง)	ปลา干ไม้ประดับ	
14	นางจุฑาทิพย์ จ오헝 (ค่อนไม่คำ)	ปลา干ไม้ประดับ	
15	นางเชาวณี ศรีปล่อง (ในปง)	ข้าวซ้อมมือ	
16	นางราตรี สมนวล (ละมอ)	ขนมโคน้ำ	
17	นางสุพัฒน์ อังคุวิริยะ	ขนมจีบ, ขนมเปี๊ยะ, เลี้ยง สัตว์	
18	นางเพ็ญศรี จุลบุญรา (นาขุมเห็ด)	ดอกไม้ประดิษฐ์	
19	นางเคลื่อน แท่นสุวรรณ	ทำขนม	
20	นางฉลวย จันทร์ทอง (หน่องวง)	เลี้ยงสัตว์	
21	นางสุจิตร์ นิ่มนวล	ไส้กรอก, หมูหยอง	
22	นางละอียด ทองใบ	ทำขนม	
23	นางบุญเรือน มาสดับ (ละมอ)	ไส้กรอก, หมูแผ่น	
24	นายประมวล ฤทธิ์สุนทร	แซมพู, พวงหรีด, ดอกไม้ จัน, ของชำร่วย	

ตารางที่ 4.5 (ต่อ) รายชื่อผู้นำกลุ่ม OTOP ที่เข้มแข็ง

ที่	ชื่อ - สกุล	ผลิตภัณฑ์	ระดับ OPC ที่กลุ่มได้รับ
25	นายลาก เอียดไหญ่	ไม้เทพพาโร	
26	นางมิตติ สงขลา	ขนม	
27	นางมนษา ศรีสุด	จักสถาน ไม้กวาด	
28	นายวิทยา เกากกลาง	ขนมปิง, ขนมก้านบัว	
29	นางทองสร้อย เมกฉาย	เครื่องแกง	
30	นายยุพิน سانุสิทธิ์	เครื่องแกง	
31	นางสุชาดา ขวัญเมือง	เครื่องแกง	
32	นางปิยวารรณ ทองพิทักษ์	ไข่เค็ม	

ตารางที่ 4.6 ตัวอย่าง กลุ่มที่ยังอ่อนแอด

ที่	ชื่อ - สกุล	ผลิตภัณฑ์	ระดับ OPC ที่กลุ่มได้รับ
1	กลุ่มสตรีสหกรณ์หนองบัว	เลียงสัตว์	
2	กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านโภก.....	แปรรูปอาหาร	
3	กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านนาโยงใต้	ร้านค้าชุมชน	
4	กลุ่มสตรีบ้านคลองคุ้ย	ทำขนม, ข้าวซ้อมมือ	
5	กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านปากคอม	ถนนอาหาร	
6	กลุ่มสตรีสหกรณ์หนองช้างแಡน	ตัดเย็บเสื้อผ้า	
7	กลุ่มสตรีสหกรณ์ท่าเจี้ว	การเพาะพันธุ์ไม้จำหน่าย	
8	กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหัวยนang	เลียงโภเนื้อ	
9	กลุ่มสตรีสหกรณ์วังวิเศษ	ทำพวงหรีด, อาหาร	
10	กลุ่มสตรีสหกรณ์วังมะปรางเหนือ	ตัดเย็บเสื้อผ้า, ทำพวงหรีด	
11	กลุ่มสตรีสหกรณ์รัษฎา	งานฝีมือหัตถกรรม	
12	กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหมาก	การแปรรูปอาหาร	
13	กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านยำหวี่	ทำไม้กวาดดอกหญ้า	
14	กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านสายหวาน-หัวหิน	ทำขนม	

รายชื่อผู้จัดการสหกรณ์การเกษตร

1	คุณนุชรินทร์	อยู่่ำไพ	ผจก. สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด
2	คุณศักราช	จำปา	ผจก. สหกรณ์การเกษตรปะเหลียน จำกัด
3	คุณนิคม	เดิมลิ่ม	ผจก. สหกรณ์การเกษตรหาดสำราญ จำกัด
4	คุณนิพนธ์	จันทร์เพชร	ผจก. สหกรณ์การเกษตรเมืองตัวง จำกัด
5	คุณจิราพร	ทيانกิจเจริญ	ผจก. สหกรณ์การเกษตรนาโยวิจัย จำกัด
6	คุณพงษ์พัฒน์	ศรีทอง	ผจก. สหกรณ์การเกษตรกันตัง จำกัด
7	คุณสมพงษ์	ทองดีวงศ์	ผจก. สหกรณ์การเกษตรหัวใจยอด จำกัด
8	คุณอุมา	เจนงาน	ผจก. สหกรณ์การเกษตรรัชฎา จำกัด
9	คุณพินิจ	ศรีนวลทาว	ผจก. สหกรณ์การเกษตรสิเกา จำกัด
10	คุณเอกพงศ์	ชัยพล	ผจก. สหกรณ์การเกษตรวังวิเศษ จำกัด
11	คุณจิรภา	เชยชื่นจิตรา	ผจก. สหกรณ์การเกษตรวังวิเศษ จำกัด

รายชื่อบุคคลที่เป็นพี่เลี้ยงให้กับกลุ่มสหกรณ์และกลุ่มที่ผลิตสินค้าในเครือข่าย OTOP

การสร้างเครือข่าย ผลิตภัณฑ์ OTOP ช่วงที่ 1 (เดือนพฤษภาคม – กันยายน 2546)

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผู้ที่เกี่ยวข้อง	ข้อสังเกต
1. การสำรวจผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการคัดเลือกจากกระทรวงพัฒนาชุมชนและสังกัดสหกรณ์ที่ได้ผ่านมาตรฐาน 3-5 ดาว และกำหนดนำเข้าสู่ตลาดใหม่ๆ	10 วัน (พ.ศ.46)	1.สำรวจกิจกรรมที่มีผลิตภัณฑ์ มาตรฐานหรือสหกรณ์ที่ได้มาตรฐาน ลักษณะ ของทุนที่นำไปใช้ในดำเนินการและ แสดงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของ ตนเองให้ได้มาตรฐาน	1. ได้รับข้อมูลจากสหกรณ์ที่ ผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานและได้ ผ่านการคัดเลือกต้นค้าได้ มาตรฐาน	1. ผู้นำเสนองานให้ทราบในที่เช่นๆ ส่งเสริมให้เกิดการสร้าง เครือข่ายผลิตภัณฑ์ OTOP
2. ประชุมกลุ่มใหม่ในจังหวัดที่ขาดหายไปโดยให้ผลิตภัณฑ์ ที่สำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจและ เหลืองานมาพะเปี๊ยะและเปลี่ยน ความคิดเห็นในการผลิตสินค้า	4 วัน (สค.-กย.46)	2.ให้ผู้นำและสหกรณ์แสดงความ คิดเห็นเบื้องต้นให้ทราบโดยทุก ฝ่ายและให้ผู้จัดการสหกรณ์ วางแผนเบื้องต้นอย่างประสานงานใน ระดับอุตสาหกรรมขนาดใหญ่กว่าเดิม จ้างนายต่างด้าวที่รู้และออกแบบจัด ขึ้น	2.ผู้นำกลุ่มที่ผลิตสินค้าที่ ประสบการณ์สูงเพื่อนำ สินค้าไปจำหน่ายในต่างจังหวัด ที่สักการะจุดเด่นของภูมิภาคใน ราชภารกิจ 3.ให้ผู้นำและสหกรณ์ทราบ ปรับปรุงสินค้าให้สอดคล้อง กับมาตรฐาน	2.กลุ่มที่ผลิตภัณฑ์ มาตรฐานขยายตัวได้เพิ่ม มากขึ้นและกลุ่มนี้มีศักยภาพ ไม่ได้สนใจตลาดขนาดใหญ่ แต่สนใจตลาดขนาดกลาง ที่มีศักยภาพ
3. การสำรวจกลุ่มที่อยู่ในเครือข่ายที่ ไม่ได้มาตรฐานหรือสหกรณ์ที่ได้มาตรฐาน ไม่มีความต่อเนื่อง	6 วัน (กย.46)	3.แนะนำให้สหกรณ์นำตัวต่อ กับกลุ่มที่ผลิตภัณฑ์มาตรฐาน สอบความต้องการสหกรณ์ที่ อยู่ในเครือข่ายและให้ปูทางโดยนำสู่ แผนการเมืองปรับปรุงผลิตภัณฑ์ อย่างรุ่งเรือง	3.นำเสนอการจัดประชุมสมาชิกใน กลุ่มอยู่และมองหาชื่นร่วม 27 กลุ่ม ที่ไม่ได้รับมาตรฐานพัฒนา ^{ที่} ปรับปรุงผลิตภัณฑ์ของตนเองให้ มาตรฐานเพิ่มมากขึ้น	3.สามารถสั่งบังคับกฎหมาย ปรับปรุงสินค้าตามที่ได้รับ มาตรฐาน

การสนับสนุนเครือข่าย ผลิตภัณฑ์ OTOP ช่วงที่ 2 (ตุลาคม 2546 – มีนาคม 2547)

กิจกรรม	กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการวิเคราะห์	ผลที่เกิดขึ้น	ข้อสังเกต
1. จัดเวทีชาวบ้านให้กับกลุ่มที่มีสิ่งค้าได้มาตรฐานและสามารถประเมินค่าได้ตามมาตรฐาน แลกเปลี่ยนความคิดเห็นในการดำเนินการ กลุ่มที่มีสิ่งค้าไม่ได้มาตรฐาน	1. ให้ผู้นำที่มืออาชีพออกใบประกาศสิ่งค้าของกลุ่ม ให้ตลาดด้วยตนเองจัดทำได้แล้วที่ ประชุมบุคลากรต่อมา ๗ เดือน โดยริบบิ่งเจ้าหน้าที่ได้รับมอบหมาย ปรับปรุงคุณภาพสิ่งค้าบางกลุ่ม การ ประเมินค่าจากลูกค้าได้มาตรฐาน รับสินค้าจากลูกค้า รวมกันไป จ้างน้ำยาและต้นน้ำอีกไปเป็นผู้นำที่ หลักทรัพย์และการวางแผน รวมทั้ง ความต้องการของตลาดและนำสิ่งค้า ไปจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง	5 วัน (๗.๔.๔๖)	1. ผู้นำกลุ่มและส่วนราชการในกลุ่มที่ อ่อนแอกล้าด้วยความสามารถไม่ได้มาตั้งรู้ว่า สินใจจะลงกลับไปปรับปรุงสิ่งค้า ของตน ผู้ที่มีสิ่งค้าได้มาตรฐานจะ รับสินค้าจากลูกค้า รวมกันไป จ้างน้ำยาและต้นน้ำอีกไปเป็นผู้นำที่ หลักทรัพย์และการวางแผน รวมทั้ง ความต้องการของตลาดและนำสิ่งค้า ไปจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง	1. ผู้นำสิ่งค้าของกลุ่มที่มีสิ่งค้าในกลุ่มที่ ประเมินค่าไม่ได้มาตั้งรู้ว่า การปรับปรุงคุณภาพสิ่งค้าจาก กลุ่มที่เข้มแข็งและมีสิ่งค้า ได้รับมาตั้งรู้ว่า	1.ผู้นำสิ่งค้าของกลุ่มที่มีสิ่งค้าในกลุ่มที่ ประเมินค่าไม่ได้มาตั้งรู้ว่า การปรับปรุงคุณภาพสิ่งค้าจาก กลุ่มที่เข้มแข็งและมีสิ่งค้า ได้รับมาตั้งรู้ว่า
2. ให้กลุ่มที่มีสิ่งค้าไม่ได้มาตรฐาน ไปถูกการคัดสินค้าหากกลุ่มที่ได้ มาตรฐานจะรับภาระค่าใช้จ่ายและ ส่งสินค้าของกลุ่มที่มีมาตรฐาน	2. ประชุมแนะนำการผลิตสิ่งค้าที่มีค่า ประชุมยัตติหนทางผลิตสิ่งค้าได้ มาตรฐานซึ่งท่านนำสิ่งค้าออกสู่ตลาด ให้ปัจจัยต้นที่นำสิ่งค้าออกสู่ตลาด	30 วัน (๘.๔.๔.๔.๗)	2. สรุปมาตรฐานค่าที่มีค่า สิ่งค้าໄส์ ด้วยมาตรฐานของกลุ่มที่มีค่า มาตรฐานซึ่งท่านนำสิ่งค้าออกสู่ตลาด ครุภัณฑ์ที่นำสิ่งค้าออกสู่ตลาด	2. สมาชิกสหกรณ์จะนำไปปรับปรุง สินค้าของตัวเองมากขึ้นโดย การส่งสินค้าไปร่วมจำหน่าย ในงานต่างๆที่ทางราชการ จัดขึ้น	2. สมาชิกสหกรณ์จะนำไปปรับปรุง สินค้าของตัวเองมากขึ้นโดย การส่งสินค้าไปร่วมจำหน่าย ในงานต่างๆที่ทางราชการ จัดขึ้น

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการหรือการ	ผลที่เกิดขึ้น	ข้อสังเกต
3. ประชุมผู้นำ OTOP ห้องชุดโดย ให้สถานศึกษาที่ได้มาตัวรัฐบาลและ ไม่ได้มามาตรฐานเพื่ออาหารและงาน พัฒนาชุมชนต่อไป	2 วัน (วันที่ 47)	3. ประชุมซึ่งประกอบด้วยสิ่งต่อไป จำนวนไม่น้อยในงานแสดงต่าง ๆ ตามที่ทาง ราชการจัดให้ มาตรฐานสินค้าต้องมีความต้องการที่ให้ ตั้งทุนสนับสนุนค่าติดต่อ ใช้วัสดุที่ห้องถัง ผลิตสินค้า	3. สามารถนำไปสู่การร่วมมือทางการค้าอย่าง สูงค่าได้มากขึ้นและขยายผล ปรับปรุงสินค้าของตนให้ได้ มาตรฐานสากลขึ้นโดยการทำให้ ตั้งทุนสนับสนุนค่าติดต่อ ใช้วัสดุที่ห้องถัง ผลิตสินค้า	3. สามารถนำไปสู่การร่วมมือทางการค้าอย่าง สูงค่าได้มากขึ้นจากการขยายผล เพิ่มขึ้นและสร้างความเชื่อมโยง พัฒนาผู้นำและการผลิตสินค้าขึ้น สินค้าภูมิปัญญาของ สามารถนำไปสู่ แหล่งกำเนิดใหม่แบบก้าวขึ้น ระดับอาชีวศึกษาและระบบดู จังหวัดเพิ่มขึ้น

การสร้างเครือข่าย ผลิตภัณฑ์ OTOP ชั้นที่ 3 (แม่ข่าย 2547 – กันยายน 2547)
กิจกรรมเครือข่ายผลิตภัณฑ์

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการวิธีการ	ผลที่เกิดขึ้นทั่วไปสู่มุ่งเครื่องหมาย	ข้อสังเกต
1. การนัดประชุม ชี้แจง ทำความเข้าใจโดยผู้นำกลุ่มผลิตภัณฑ์ฯ ประจำปี	2 วัน	- การอธิบายเสนอแนะความเห็นให้สัมครุ่นเช่าร่วม	- ผู้นำจัดการวางแผนการผลิตหลัก สำคัญให้ได้ผลลัพธ์ในทันท่วงทาย	- ผู้นำกลุ่มสนับสนุนในการติดตามหากชีวิต
2. การติดตาม ตรวจสอบการผลิต ภายในสู่ภาระ กระบวนการและดำเนินงานเครือข่าย	5 วัน	- ให้คำปรึกษาจากนักวิจัยแหล่งสืบถamความความเคลื่อนไหวในกิจกรรมต่าง ๆ	- สามารถแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น ร่วมกันได้ และสามารถดำเนินสู่การพัฒนาผลิตภัณฑ์	- การกำหนดมาตรฐานเพื่อรักษาคุณภาพ การมาตรฐานที่ดี เพิ่มขึ้น
3. การประเมินร่วมกับผู้นำกลุ่มผลิตภัณฑ์ฯ ประจำปี	1 วัน	- อธิบายให้เข้าใจเกี่ยวกับการติดตาม การพัฒนาที่เป็นไป	- กลุ่มใหม่เดือดอยาจสูงในจังหวัด ฝึกอบรมหัวหน้าติดตามสู่ภาระ ลงมือปฏิบัติ	- บุตรหลานสมมติใจร่วมบูรณา เพื่อประโยชน์ของชาติอย่างมาก ขยายศิริน德拉
4. การประชุมเพื่อติดตามผลการดำเนินการประจำปี	1 วัน	- เครือข่ายผลิตภัณฑ์ฯ ได้เข้าไปไหน ปัญหาของกลุ่ม โดยใช้รากการสอน ที่สุด	- ให้การแก้ไขปัญหาฯ ประสานงานการตลาด	- ผู้นำที่ได้แนวทาง ภาระอยู่รับ การช่วยเหลือจากการรักษา ตลาดเพิ่ม

กิจกรรมการสร้าง เครือข่าย OTOP ช่วงที่ 4 (1 ต.ค. 47 – 31 ต.ค. 48)

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้นบวกสุ่ม/เครือข่าย	ข้อสังเกต
1. การประชุมกลุ่มกิจกรรมการ交流 ตามกิจกรรมสินค้า ระดับจังหวัด	2 วัน	1. ชี้แจงที่ชาบานให้แต่ละกลุ่มและตั้งเป้าหมายส่งออกของครัวพร้อมความก้าวหน้าในการผลิตสินค้า การแก้ไขปัญหาและคาดการณ์สินค้าที่ กทม. 2. รุ่งคุณภาพและค่ารับค่าวางกำหนดจัดการ	1. ผู้นำต้องการขยายสินค้าให้มากขึ้นและลดลงในภูมิภาค ในการร่วมแสดงสินค้าที่ กทม.	1. ผู้นำต้องการขยายสินค้า ต้องการมีตลาดเพิ่ม
2. การจัดประชุมร่วมกับเครือข่าย องค์กรปกครองพื้นที่ ประจำช่วงหน้าหนาว	1 วัน	2. ชี้แจงที่ชาบานให้และแสดงความต้องการร่วมกันในการทำงานที่จังหวัด ผู้นำในการทำกิจกรรม ผลิตสินค้า สหกรณ์	2. สามารถจับคู่ธุรกิจได้ร่วมทั้งการทำกิจกรรม ผู้นำในสหกรณ์	2. ผู้นำแต่ละหน่วยใจที่จะเข้าไปร่วมกับกลุ่มนี้
3. ออกเผยแพร่เมืองสุ่มเพื่อติดตามผลิตสินค้ารายใหม่	5 วัน	3. สำรวจและพัฒนาศักยภาพสินค้าตามตัวตั้ง เช่น การซื้อขาย การเชื่อมต่อ	3. สำรวจพัฒนาศักยภาพ การเดินทางรักษา การเชื่อมต่อ	3. สามารถต่อยอดการให้บริการ ช่วยเหลือต่อไป

7. เครือข่ายอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ

กลุ่มอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติในพื้นที่จังหวัดตรัง ประกอบด้วยกลุ่ม ภูเขา ป่า นา ทะเล กลุ่มภูเขา หรือเรียกชื่อเต็มว่ากลุ่มอนุรักษ์ป่าเชิงภูเขารหัต กลุ่มป่าหรือเรียกว่า กลุ่ม อนุรักษ์ป่า หรือบางหมู่บ้านเรียกว่ากลุ่มอนุรักษ์ป่าตันน้ำแล้วตามด้วยชื่อหมู่บ้านหรือตำบล กลุ่มนา หรือกลุ่มอนุรักษ์ที่ระบับลุ่ม คือป่าพืชพันธุ์ที่ใกล้จะสูญพันธุ์ เช่น ตันสาคร ตันจาก หรือ กลุ่มแก้ปัญหาชุมชนในเมือง กลุ่มทะเล เรียกว่ากลุ่มอนุรักษ์ทะเลหรือป่าชายเลน และตาม ด้วยชื่อหมู่บ้าน แต่ละกลุ่มสามารถแยกเป็นกลุ่มย่อย ดังนี้

กลุ่มอนุรักษ์ป่าตันน้ำและภูเขารหัต จำนวน 25 กลุ่ม กระจายใน 6 อำเภอ คือ อำเภอรังษฎา หัวยอด เมืองตรัง นาโยง ย่านตาขาว ปะเหลียน และหาดสำราญ

กลุ่มอนุรักษ์พื้นราบเกี่ยวกับทรัพยากรธรรมชาติในพื้นราบ มี 8 กลุ่ม ในอำเภอเมือง ตรัง อำเภอวังวิเศษ สีแกะ และกันตัง

กลุ่มอนุรักษ์ทะเลและป่าชายเลน มี 22 กลุ่ม ในอำเภอสีแกะ กันตัง ปะเหลียน ย่าน ตาขาว และกิ่งหาดสำราญ ตามชายฝั่งทะเล ความยาว 119 กิโลเมตร

บทบาทของนักวิจัยพื้นที่คือการนัดประชุม จัดเวทีชาวบ้าน และการเก็บข้อมูล แนวคิด เกี่ยวกับการสร้างเครือข่าย มีหมู่บ้านเป้าหมายที่ผู้นำมีความเข้มแข็ง และให้ข้อมูลได้ ตลอดเวลา จำนวน 20 หมู่บ้าน(กลุ่ม) ได้แก่ กลุ่มประมงพื้นบ้าน กลุ่มอนุรักษ์ป่าสาคร กลุ่ม หยาดฝน กลุ่มอนุรักษ์ป่าคลองเงา

บทบาทในการเข้าร่วมจัดกิจกรรมในกลุ่มต่าง ๆ เช่น กลุ่มประมงพื้นบ้านมีการจัดตั้ง ธนาคารประมงพื้นบ้าน กลุ่มอนุรักษ์ป่ามีกิจกรรมกลุ่มออมทรัพย์ กลุ่มผลิตเครื่องแกง กลุ่ม หัดถกรรม กลุ่มท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ ชึ้นกลุ่มกเป็นชื่อกิจกรรมย่อย ๆ นักวิจัยพื้นที่จะนัด ประชุมเก็บข้อมูลและตอบปัญหาที่เกี่ยวข้องกับส่วนราชการต่าง ๆ และสอบถูกต้องการประชุม เครือข่าย

เครือข่ายทรัพยากรธรรมชาติ แบ่งจาก 4 กลุ่มใหญ่แล้วประกอบด้วยเครือข่ายย่อย 8 เครือข่ายกิจกรรม ดังนี้

1. เครือข่ายประมงพื้นบ้าน
2. กลุ่มอนุรักษ์ป่าตันน้ำเขารหัต
3. กลุ่มอนุรักษ์ป่าชายเลน
4. กลุ่มหยาดฝน
5. ธนาคารประมงพื้นบ้าน
6. กองทุนพัฒนาชุมชนชาวประมงพื้นบ้าน
7. กลุ่มผู้เลี้ยงกุ้งเชิงเกษตรอินทร์

8. กลุ่มท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์

ความเป็นมา

เครือข่ายอนุรักษ์เป็นเครือข่ายทางสังคมที่ใหญ่ที่สุดในการจัดสรุปองค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตรัง มีสมาชิกรวมประมาณ 60,00-70,000 คน กลุ่มต่างๆ จำแนกออกได้ตามกิจกรรมกลุ่ม ดังนี้

1. เครือข่ายประมงพื้นบ้าน ประกอบด้วยกลุ่มเรือประมงขนาดเล็ก จำนวน 65 หมู่บ้าน ประชากรรวม 50,000 คน กระจายอยู่ใน 4 อำเภอ กิจกรรมหลัก คือการทำประมงและทำการค้าขายเลนและทรัพยากรใต้ทะเล จนสัตว์น้ำลดน้อยเกิดความเดือนร้ายต่อการประกอบอาชีพประจำวัน

2. กลุ่มอนุรักษ์ต้นน้ำเขารรทัด ประกอบด้วยผู้นำชุมชนแบบເຕັກເຫົາຂອງเขารรทัด 56 หมู่บ้านและกลุ่มพื้นราบ 8 หมู่บ้านรวมตัวกันปกป้องป่าต้นน้ำบริเวณเขารรทัด เนื่องจากกรมป่าไม้สมัยก่อนเข้ามาบุกรุกป่าสงวน และเกิดข้อพิพาทกัน ครั้งแรกชาวบ้านรวมตัวกัน เพื่อประท้วงหน่วยงานรัฐ แต่ภายหลังผู้นำต่าง ๆ พยายามเจรจากับตัวแทนรัฐให้คนอัญญากับป่าได้ ส่วนกลุ่มในพื้นบ้านก็พยายามรักษาต้นน้ำลำนำ เช่น รักษาแม่น้ำตรัง รักษาคลองล่าง รักษาป่าสาคร ฯลฯ

3. กลุ่มอนุรักษ์ป่าชายเลน เกิดขึ้นเนื่องจากการเลี้ยงกุ้ง โดยนายทุนเข้าไปทำลายป่าชายเลน ทำนา กุ้ง และสภาพป่าเสียหายชาวบ้านในเขต ตำบลเขาไม้แก้ว อำเภอสีเกา ลูกขี้นต่อสู้ไม่ให้นายทุนเข้ามาบุกรุก ปัจจุบันสามารถรักษาป่าชายเลนไว้ได้เกือบทั้งอำเภอสีเกา

4. กลุ่มหยาดฝน เป็นกลุ่มอนุรักษ์ป่าชายเลนเช่นกัน แต่ได้เริ่มบทบาทมาก่อน เนื่องจากทรัพยากรทางทะเลลดลง การทำมาหากินลำบาก ชาวประมงพื้นบ้านจึงรวมตัวกันรักษาทะเล รักษาปลาพะยูน ร่วมกับกรมอนุรักษ์สัตว์ป่าและพันธุ์พืช

5. ธนาคารประมงพื้นบ้าน เป็นผลมาจากการประมงพื้นบ้านเข้าไปอนุรักษ์ทะเล และได้รับเงินช่วยเหลือจากกองทุนเพื่อสังคม 35.87 ล้านบาท แล้วนำมารบริหาร แบ่งเป็น 11 เขต ใน 44 หมู่บ้านชาวประมง เพื่อเป็นกองทุนสวัสดิการต่าง ๆ

6. กองทุนพัฒนาชุมชนชาวประมง เนื่องจากมีธนาคารหมู่บ้าน และเงินกองทุนอื่น ๆ เข้ามาร่วมกัน ตลอดจนก่อผลจากเงินของธนาคารประมงพื้นบ้านมาจัดตั้งเป็นกองทุนพัฒนาชุมชนชาวประมง เพื่อแยกการบริหารออกจากเป็นกลุ่มย่อย แต่ศักยภาพกระจายไปทั้ง 4 อำเภอ

7. กลุ่มผู้เลี้ยงกุ้งเชิงเกษตรอินทรีย์ เป็นกลุ่มใหม่ที่จัดตั้งขึ้นปีเศษ แต่มีศักยภาพสูง ใน การอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ เนื่องจากเกิดผลพวงเมื่อการเลี้ยงกุ้งประสบความล้มเหลว เกิดโรคระบาด และนายทุนผู้เลี้ยงกุ้งประสบกับการขาดทุน จึงเกิดการตื่นตัว เรื่องการเลี้ยงกุ้งปลอดสารพิษ ส่วนใหญ่กระจายในอำเภอตั้ง ปะเหลียน และย่านตาขาว

8. กลุ่มท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ เป็นกลุ่มที่ข้าราชการในอำเภอ กันตั้งได้เปลี่ยนเส้นทางชีวิต โดยจัดตั้งกลุ่มท่องเที่ยวชื่น แบบ Home Stay มีการล่องเรือชมธรรมชาติป่าชายเลน มีที่พักอาหารทะเลบริการนักท่องเที่ยวในราคากู๊ก

การสร้างเครือข่ายกลุ่มอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติทั้ง 4 กลุ่มใหญ่ได้แบ่งออกเป็น 8 กลุ่มกิจกรรมย่อย ให้เป็นเครือข่ายเดียวกัน ปัญหาที่ค้นพบคือ

1. วัตถุประสงค์การเป็นเครือข่าย ผู้นำแต่ละคนมีที่มาแตกต่างกัน บางคนก็อาสาเข้ามาเพื่อทำประโยชน์ให้คนในกลุ่มจริง ๆ แต่บางคนมาด้วยตัวแห่งราชการ คือเป็นผู้ใหญ่บ้านเป็นสมาชิกอบต. แต่ความคิดเห็นส่วนใหญ่ของผู้นำที่ตอบในที่ประชุม คือ “การมุ่งแก้ไขปัญหาในกลุ่มกิจกรรมของตน”

2. การจัดประชุมเครือข่ายโดยนัดประชุมแกนนำ ต้องเดินทางมาประชุมในตัวเมืองชาดงบประมาณที่เป็นค่าเดินทางและค่าเบี้ยเลี้ยง หากการวิจัยของ สกว. ไม่มีการจัดประชุมเครือข่ายจังหวัดจะกระทำได้น้อยลง แต่ผู้นำทุกคนยังยืนเป็นเครือข่ายกันแน่นอน เพราะได้พูดคุยกับครูอาจารย์อีกนทางโทรศัพท์ และในกลุ่มที่มีกลุ่มลี้จะขอ商讨หรือมีอนาคตใหม่บ้าน ธนาคารประมงพื้นบ้านก็มีเงินงบประมาณค่าเดินทาง แต่จะนำมาใช้จ่ายเกิน ความจำเป็นไม่ได้

3. การกำหนดทิศทาง กรรมการเครือข่ายระดับจังหวัด สำหรับกลุ่มอนุรักษ์ทะเล และกลุ่มท่องเที่ยวจะมีคณะกรรมการเครือข่ายระดับจังหวัด กำหนดชัดเจน แต่กลุ่มอนุรักษ์เชิงเขานำ้ำ พื้นราบ ในระดับจังหวัดไม่มีคณะกรรมการแยกออกจากต่างหาก แต่จะไปร่วมกับกลุ่มอนุรักษ์ทะเล เป็น “กลุ่มอนุรักษ์เครือข่ายจังหวัดตั้ง” แผนงานกรอบการทำงานของชาวบ้านเรื่องที่จะมีการประชุมเมื่อใดและคราทำหน้าที่อะไร ไม่มีกำหนดแน่นอน การประชุมการทำกิจกรรมขึ้นอยู่กับเหตุการณ์ เช่น การเกิดคลื่นสึนามิในเขตอำเภอชายฝั่ง หมู่บ้านชาวประมงมีความตื่นตัว การเตือนภัยเพิ่มมากขึ้น ตามกระแสและทางราชการเข้าไปกระตุ้นมากกว่า เครือข่ายเข้าไปกระตุ้นให้เกิดการระวังภัย การเสนอแนะในกลุ่ม เครือข่ายอื่น ๆ ในระดับตำบล และอำเภอ นักวิจัยพื้นที่ได้แนะนำให้กลุ่มเครือข่ายอื่น ๆ ได้ศึกษาเอกสารและวิธีปฏิบัติของกลุ่มประมงพื้นบ้านที่มีระบบการทำงานแบ่งโครงสร้างหน้าที่การกิจและการกำหนดตัวบุคคลชัดเจน

ส่วนกองทุนของประมงพื้นบ้านมีหลายกองทุน เช่น กองทุนการศึกษาคนชรา เด็กกำพร้า คนพิการและผู้ป่วยเรื้อรัง โดยหักจากกำไรที่นำเงินไปลงทุน ร้อยละ 5 – 10% ส่วนการคืนทุนต้องคืนทั้งหมด แต่่อนเป็นวงด ฯ และเขากองทุน “อะกาด” ของพื้นของมุสลิมและกองทุนธุรกิจชุมชน และกองทุนลิ่งแวดล้อมที่พื้นของชาวพุทธนำไปใช้ได้ ทั้งกองทุนพัฒนาอาชีพ และกองทุนสวัสดิการ กำหนดเป็น “11 โซน หรือ 11 ธนาคารชุมชน”

ในการลงพื้นที่เก็บข้อมูลเครือข่ายอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ ประกอบด้วยกลุ่มอนุรักษ์ป่าตันน้ำ ภูเขา รวมเรียกว่า “ภูเขา” และ “ป่า” กลุ่มแก้ปัญหาสิ่งแวดล้อมที่ราบลุ่มแม่น้ำตั้ง และลิ่งแวดล้อมเป็นพิษชุมชนแออัดในเมืองเรียกกลุ่มนี้ว่า “นา” และอนุรักษ์ป่าชาย

เล่น ประกาศงトイ้ะเล เรียกว่า “ทะเล” จึงเกิดคำสัมผัสในจังหวัดตั้งต่อกลุ่มนักวิจัยและบุคคลที่ทำงานวิจัยว่า “เกลอ เขา ป่า นา ทะเล” เครือข่ายสำคัญที่เป็นกลุ่มอนุรักษ์เชิงเขาราบทดที่เป็นป่าตันน้ำมีแนวเขตตั้งแต่ อำเภอรังภู อำเภอหัวยยอด เมืองตรัง นาโยง ย่านตาขาว และปะเหลียน เป้าหมายของการอนุรักษ์ป่า คือ “ทำอย่างไรให้คนอยู่ร่วมกับป่า” อยู่กับผืนป่าได้ยั่งยืน

ช่วงที่ 1 (เมษายน 2546 – กันยายน 2546) นักวิจัยพื้นที่ส่วนใหญ่ตัดสินใจนำเครือข่ายอนุรักษ์ป่าเชิงเขาราบทดเข้าร่วมและประสานกลุ่มผู้นำในพื้นที่เก็บข้อมูลการเรียนรู้

การปฏิบัติงานของนักวิจัยได้ออกสำรวจสภาพทั่วไปของแต่ละกลุ่ม ใช้นักวิจัยในพื้นที่การตั้งประเด็น ตั้งคำถามให้แต่ละกลุ่มแสดงความคิดเห็น เรื่องสภาพปัญหาประมาณ 20 นาที แต่ละคนแสดงออกถึงปัญหาความยากลำบากในการใช้ชีวิต การประกอบอาชีพประมง การเลี้ยงกุ้ง การอนุรักษ์ป่า การอนุรักษ์ต้นน้ำในพื้นราบ จากการเปรียบเทียบของนักวิจัย พบร่วม กลุ่ม อนุรักษ์ป่าตันน้ำเทือกเขาราบทด จะได้เปรียบเนื่องจากได้ปลูกยางในเขตป่ากันชน และราคายางสูง ส่วนผู้เลี้ยงกุ้งมีปัญหาหนึ่สิน และกลุ่มประมงพื้นบ้าน ไม่มีหนี้แต่ใช้ชีวิตไม่ทันกับสังคม ยุคปัจจุบัน เพราะรายได้น้อย สภาพครอบครัวจึงดูยังยากจน แต่มีเงินเก็บ ส่วนกลุ่มท่องเที่ยว เชิงอนุรักษ์เป็นกลุ่มใหม่สุด แสดงความเห็นน้อย แต่ต้องการเข้าร่วมกลุ่ม เพราะได้การอนุรักษ์ป่าชายเลนมากขึ้น

ช่วงที่ 2 (ตุลาคม 2546 – มีนาคม 2547) นักวิจัยพื้นที่เข้าไปสำรวจและสอบถามข้อมูลวัตถุประสงค์หลักคือการให้เกิดเครือข่ายที่เข้มแข็งมากขึ้น เปรียบเทียบช่วงที่ 1 กับช่วงที่ 2 กลุ่มอนุรักษ์มีการติดต่อประสานงานภายในกลุ่มและระหว่างกลุ่มมากขึ้น แต่ทางราชการออกไปดูแลจับกุมบ่อยขึ้นและมีปัญหาขัดแย้งเรื่องการบุกรุกตลอดแนวภูเขาราบทดหลายกลุ่ม ได้นำปัญหามาประชุมในเครือข่าย แต่แก้ไขปัญหาระหว่างรัฐกับประชาชนไม่ได้ ปัจจุบันปัญหาการบุกรุกยังดำเนินอยู่ ในช่วงที่ 2 นี้ นักวิจัยได้กระจายตัวไปเก็บข้อมูลในกลุ่มต่าง ๆ ทั้ง 8 กลุ่ม กิจกรรมแบบไป – กลับต่อวัน โดยไปสังเกต สอบถามปัญหาในการดำเนินกิจกรรมภายใต้หัวข้อที่ทำให้ชุมชนเข้มแข็งที่นักวิจัยได้ตั้งประเด็นขึ้นเอง

1. กรอบของรัฐ ผู้นำเกือบทั้งหมดเห็นว่าหน่วยงานรัฐไม่มีความชัดเจนในการช่วยเหลือการกระตุ้นให้มีกิจกรรมเกิดจากปัจจัยจากคนในกลุ่ม และให้ความมั่นคงในการประกอบอาชีพ การถ่ายทอดวิชาการด้านการอนุรักษ์ ชาวบ้านต้องการมาก แต่หน่วยราชการมักจะเข้าไปสร้างความขัดแย้งมากกว่าการสร้างสรรค์องค์ความรู้

2. คุณภาพชีวิตของสมาชิก ชาวบ้านที่เป็นสมาชิกเครือข่ายอนุรักษ์ทุกกลุ่มเข้าใจบทบาทผู้นำ มีความจริงจังในการปฏิบัติงานอนุรักษ์ มีเวลาให้กับกลุ่มและบางครั้งก็เสียสละ เช่น การบริจาคเงิน จึงส่งผลให้คุณภาพชีวิตดีสมาชิกดีขึ้น

3. การรวมกลุ่มของสมาชิก ในกลุ่มกิจกรรมอนุรักษ์ป่าตันน้ำ กลุ่มท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ ยังมีการรวมตัวห้อย เนื่องจากผู้ที่มีส่วนยางในแนวกันชน กับผู้มีป่าชายเลนใกล้บ้านให้เกิดการท่องเที่ยว มีน้อยราย แต่กลุ่มอนุรักษ์ป่าชายเลน กลุ่มหมาดฝน ธนาคารประมงพื้นบ้าน กองทุนพัฒนาชุมชนประมงพื้นบ้าน และกลุ่มเลี้ยงกุ้งเชิงอนุรักษ์ มีการรวมกลุ่มกันหนึ่งเดียวแล้ว การส่งข้อมูลข่าวสารให้แก่กัน การเข้ารับการอบรมโดยภาครัฐเชิญชวนมีอยู่เช่น

4. การระดมทุน กลุ่มอนุรักษ์ป่าชายเลน ประมงพื้นบ้าน กลุ่มหมาดฝนได้รับ เงินอุดหนุนจากภายนอก และมีการบริหารเงินกันเองภายใต้ผู้นำที่เสียสละ แต่กลุ่มอื่น ๆ ต้องระดมทุนกันเอง เพื่อจัดกิจกรรม การปลูกป่า การอุบัติธรรม

5. การรับข้อมูลข่าวสาร ทุกกลุ่มได้รับข้อมูลข่าวสารภายนอกไม่แตกต่างกัน เนื่องจากสื่อสารโดยผู้นำได้รับมอบหมายให้เข้าไปดูแล เพิ่มพูนความรู้ให้ผู้นำ

6. การบริหารความขัดแย้ง กลุ่มที่มีความขัดแย้งกับภายนอกกลุ่ม ได้แก่ กลุ่มอนุรักษ์ป่าตันน้ำเข้าบรรทัด จะขัดแย้งกับภาครัฐ ส่วนกลุ่มประมงพื้นบ้านจะขัดแย้งกับนายทุนเรื่องอาвлาก ส่วนกลุ่มอื่น ๆ จะเกิดความขัดแย้งกับภายนอกน้อยหรือไม่มีเลย ส่วนความขัดแย้งภายใน เท่าที่สำรวจไม่มีผู้นำบริหารการเงินอย่างโปร่งใส ไม่มีปัญหาความขัดแย้งเรื่อง ผลประโยชน์

7. องค์กรแห่งการเรียนรู้ กลุ่มอนุรักษ์ทุกกลุ่ม มีวิธีการเรียนรู้ที่เป็นเอกลักษณ์ของตัวเอง โดยการสังเคราะห์ทดสอบแบบมาจากผู้นำ เช่น กลุ่มประมงพื้นบ้านก็เรียนรู้มาจากการทำปลาจับสัตว์น้ำ สังเกตแหล่งปลาชุกชุม กลุ่มอนุรักษ์ก็เรียนรู้จากพืชพรรณไม้ สมุนไพร ไม้ป่าที่ให้ผลรับประทานได้ การเว้นป่าไว้ไม่แผ่ถางบางจุดในบริเวณป่าตันน้ำสำคัญ

- กลุ่มอนุรักษ์ป่าชายเลน มีการเรียนรู้จากหน่วยอุดการปลูกป่าโคงกาง สังเกตป่าที่สมบูรณ์จะมีลิงแสลง มีมดแดงมาสร้างรัง ยามนำเข้าจะมีสัตว์น้ำหลายชนิดมาระงับ ไข่

- กลุ่มหมาดฝน ก็มีการเรียนรู้จากการอนุรักษ์ป่าชายเลนและทะเล

- ธนาคารประมงพื้นบ้าน จัดการเงินทุนแบ่งเป็นเงินไปลงทุน กับเงินให้เพื่อ-br> บริจาค ใช้หลักศาสนาอิสลามเข้ามาเกือบตลอดด้วยกันชาวพุทธสามารถเข้าร่วมเป็นสมาชิกธนาคารได้ด้วย

- กองทุนพัฒนาชุมชนประมงพื้นบ้าน เรียนรู้คล้ายกับกลุ่มสัจจะอมทรัพย์ มีการออมเงินวันละ 1 – 5 บาท ผู้ใดทุกชั้น級นำไปใช้ได้ หรือนำไปลงทุนให้ผลตอบแทน เป็นเงินบริจาคเพิ่มตามกำลังฐานะ ไม่มีเวลากำหนดการส่งคืน แต่สมาชิกส่วนใหญ่จะคืนเมื่อครบปี

- กลุ่มผู้เลี้ยงกุ้งเชิงเกษตรอินทรีย์ กลุ่มผิดหวังจากการเลี้ยงกุ้งแบบใช้ยา ทุกชนิด ใช้สารเคมีฟ่า เชื้อจุลินทรีย์ไม่มีอะไรเหลือ แม้กระทั่งจุลินทรีย์ที่เป็นประโยชน์ภายหลังกลับมาเลี้ยงแบบธรรมชาติ ปลอดสารเคมีทุกชนิด และให้ผลตอบแทนน้อยแต่มั่นคง และถ้าหากราคาคุ้งสูงขึ้นก็จะได้กำไร เพราะลดต้นทุนค่าสารเคมี

- กลุ่มท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ เป็นกลุ่มใหม่ การเรียนรู้โดยการพบปะพูดคุยกันในหมู่ชาวบ้านที่อยู่ใกล้ทั่วไป รวมทั้งจากผลกระทบจากการท่องเที่ยว

ช่วงที่ 3 (เมษายน 2547 – กันยายน 2547) ได้ประชุมข้ามเครือข่ายโดยมีกิจกรรม กองทุนหมู่บ้านมาพูดคุยกับกลุ่มอนุรักษ์ตัวย แต่เนื่องจากผู้นำกลุ่มสักจะ กองทุนหมู่บ้าน และ ผู้นำอาสาอนุรักษ์ป้ามีスマชิกเป็นบุคคลคนเดียวที่กันเป็นส่วนใหญ่ จึงทำให้การพัฒนา กิจกรรมอื่น ๆ ขยายผลไปมากขึ้น เช่น การออมทรัพย์ในหมู่บ้าน การจัดกิจกรรม หัตถกรรม จักسانและแกะสลัก งานฝีมือต่าง ๆ ที่เกิดมากขึ้น นอกเหนือใน ช่วงที่ 3 นี้ ผู้นำจากกลุ่มอนุรักษ์ และทีมวิจัยได้เชิญมาร่วมกับกลุ่มอื่น ๆ เช่น กลุ่มลอยฟ้า ให้ผู้นำได้ร่วมหารือปรึกษาการ แก้ปัญหาด้วยกัน แต่เนื่องจากผู้นำแต่ละคนมีเวลาpubประกอบกันน้อย สมหมายหลายใบ มีหลาย ตำแหน่งในชุมชน การประชุมจึงไม่ค่อยเข้มข้น

ประเด็นพุดคุย คือ

1. การแก้ไขปัญหาโดยระบบกลุ่ม ทุกคนเห็นด้วย และได้ปฏิบัติกันมาแล้ว

2. ทีมวิจัยได้นำเสนอการพัฒนาคุณภาพชีวิต โดยใช้วิธีการเศรษฐกิจพอเพียง มีการ ตั้ง ประเด็นทั้งเห็นด้วยและไม่เห็นด้วยในเรื่องวิธีปฏิบัติ ที่เห็นด้วย เช่น การประกอบอาชีพแบบ พอมีพอกิน การออม การไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม การประกอบกิจการที่เป็นการเสี่ยง แต่กกลุ่ม ผู้ เลี้ยงกุ้ง ไม่เห็นด้วยกับวิธีปฏิบัติ เพราะการเลี้ยงกุ้งเพื่อการพาณิชย์ มูลค่าลูกกุ้งก็เกือบล้าน การ ขาดบ่อปรับพื้นที่ที่เป็นหลักล้าน ถ้าเลี้ยงได้น้อยก็ขาดทุน จึงปฏิบัติแบบพอเพียงไม่ได้

3. การจัดตั้งศูนย์การร้องเรียน เพื่อแก้ไขปัญหาของเครือข่าย น่าจะมีศูนย์ข้อมูล เครือข่ายอยู่กับหน่วยราชการ แต่ให้บริหารแบบองค์กรอิสระ ซึ่งรัฐอาจจะจัดเงินสนับสนุนมาให้ จำนวนหนึ่งตามความเหมาะสม ตามภารกิจของเครือข่าย

4. การเชื่อมโยงข้อมูลกับเครือข่ายอื่น ๆ ที่มีผู้นำอยู่ในพื้นที่อยู่แล้ว เช่น สหกรณ์อาจจะ เป็นสมาชิกสหกรณ์ออมทรัพย์ครู เพราะครูส่วนใหญ่จะเป็นผู้นำชาวบ้านในพื้นที่ สำหรับข้อมูล ที่เป็นพื้นฐานการประกอบอาชีพ การพัฒนาแหล่งท่องเที่ยว ป่า ทะเล จังหวัดตรัง ไม่มีการ ลงเสริมให้เป็นเครือข่ายเดียวกัน เช่น การพื้นฟูป่าอนุรักษ์ หรือป่าชายเลน ที่สามารถจัดเป็น แหล่งท่องเที่ยวได้

5. การบริหารจัดการเครือข่าย หลายกลุ่มเห็นว่า ควรมีคณะกรรมการเครือข่ายรวม ทุก กลุ่มอาชีพเข้ามาเป็นกรรมการเครือข่ายจังหวัดโดยแบ่งเป็นเขตตามกลุ่มกิจกรรม ซอยแยกเป็น อำเภอ มีประธานเครือข่ายและเลขานุการ

6. ในระยะยาวต้องมุ่งเน้นการพัฒนา การอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติในชุมชนให้ แข็งแกร่งมากขึ้น และร่วมกับชุมชนรักแม่ด้ำรังที่อยู่ในเขตเมือง

ทีมวิจัยได้สรุปประดิษฐ์ข้อเสนอต่าง ๆ แจกจ่ายไปยังเครือข่ายอื่น ๆ ให้รับทราบ และ นำไปเป็นข้อคิด ให้มีการจัดเวทีชาวบ้านในระดับจังหวัดขึ้น

ช่วงที่ 4 (ตุลาคม 2547 – มีนาคม 2548) ได้ประชุมรวมเครือข่ายอนุรักษ์ต่าง ๆ และมี การจัดกิจกรรมเพิ่มมากขึ้น เช่น การท่องเที่ยวภูเขาเชิงอนุรักษ์ การปลูกป่าร่วมกับทาง

ราชการเพื่อสร้างความสัมพันธ์กับเจ้าหน้าที่ของรัฐให้เพิ่มมากขึ้น ในช่วงที่ 4 นี้ เป็นช่วงที่เกิดคลื่น

สีนามิ ทำให้เกิดกลุ่มอนุรักษ์หันมาพูดคุยเรื่องคลื่นยักษ์ ทั้งนี้ได้ผลกระทบ โดยเฉพาะกลุ่มประมงพื้นบ้านที่มีการเลี้ยงปลาในกระชัง เสียหายมากที่สุด ส่วนการบาดเจ็บล้มตายมีเพียง 2 ราย ในเขตอำเภอหาดสำราญ และพูดถึงการจัดความช่วยเหลือเกษตรกรเมืองสถาบัน ธรรมชาติ ควรมีการวางแผนกำหนดการช่วยเหลือ ผู้นำชาวบ้านได้ยกกรณีคลื่นสีนามิถ้าเกิดขึ้นร้ายแรง จะทำแผนป้องกันไว้อย่างไร เช่น

1. การช่วยเหลือชาวประมง กลุ่มแกนนำที่จะเข้ามาช่วยเหลือ
2. การสำรวจหนี้สิน គรรມีข้อมูลเป็นปัจจุบัน ไม่ใช่เกิดอุบัติภัยแล้วไปสำรวจอย่าว่ามีหนี้
3. การเพิ่มประสิทธิภาพการช่วยเหลือ บุคคลกลุ่มต่าง ๆ เช่น เด็ก คนชรา คนบาดเจ็บ ที่พัก อาหาร และการแพทย์อนามัย น้ำกินน้ำใช้ มีผู้นำที่เป็นเครือข่ายอนุรักษ์อันดามัน ได้ออกไปช่วยเหลือผู้ประสบภัยในจังหวัดพังงา และได้มาเล่าถึงแผนการที่ควรจะมีขึ้นในชุมชน ชายทะเลตั้งร่อง เพราะในอนาคตอาจจะเกิดขึ้นอีก จึงควรมีแผนเตรียมพร้อมตามภารกิจดังกล่าว ข้างต้น

การจัดประชุมเครือข่ายอนุรักษ์ในช่วงที่ 4 ส่วนใหญ่การพูดคุยไม่สามารถหลุดออกไปจากอุบัติภัยสีนามิได้ จึงให้มาจัดเป็นวงใหญ่ ระดับจังหวัดเพื่อผ่อนคลายเวลาที่แสดงความคิดเห็น ที่เครียดจนเกินไปในระดับชุมชน

โดยสรุปในช่วงที่ 4 การจัดประชุมรวมกับเครือข่ายอื่นมีความเป็นเครือข่ายที่ขยายได้ ไกลกว่า ส่วนข้อเสนอ คือ ต้องการสนับสนุนอุปกรณ์ เช่น เวือตราชการ เงินทุนซื้อน้ำมันเรือ การจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชน การส่งเสริมการเรียนรู้การอบรมให้เยาวชนรุ่นหลังและการวางแผนระดมทุนให้มากขึ้น โดยให้ชุมชนมีรายได้

สำหรับปัญหาและอุปสรรคของนักวิจัย คือไม่สามารถตั้งข้อมูลเชิงลึกได้ เช่น จำนวนครัวเรือนรายอำเภอ แต่ละหมู่บ้าน ตลอดแนวเชิงเขาบรรทัด ที่บุกรุกป่าเชิงเขาไม่คัวร์เรือน มีประชากรจำนวนกี่คน และการปลูกยางในพื้นที่ป่าอนุรักษ์มีจำนวนเท่าใด ซึ่งต้องใช้ เวลาสำรวจ แต่ที่ประชุมเห็นว่าไม่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการสร้างเครือข่าย ทั้งระยะเวลา ต้องอาศัยจำนวนนักวิจัยที่ทำหน้าที่เก็บข้อมูลและงบประมาณจำนวนมาก ที่ประชุมจึงตัดข้อมูลส่วนนี้ออกไป แต่จากการลงทะเบียนผู้เดือดร้อนที่ดินทำกิน ทั้งจังหวัดตั้ง มีจำนวน 47,195 ราย ในจำนวนนี้มีการสอบถามรายที่อาศัยในป่าอนุรักษ์ได้ไปลงทะเบียนไว้ด้วย

กิจกรรมที่เกิดขึ้นจากการประชุมได้เครือข่ายผู้นำอนุรักษ์ป่า ภูเขา พื้นราบในชนบท และเมือง เช่น ชุมชนอนุรักษ์ป่าสาคู อำเภอโน不由 อนุรักษ์ทะเลและกลุ่มองค์กรอื่นๆ กระจายเต็มทั้งจังหวัด การเรียนรู้ของผู้นำแต่ละคนมีความแตกต่างกัน แต่ที่เกิดของกลุ่มคล้ายคลึงกัน คือ “เกิดปัญหาในการประกอบอาชีพ ปัญหาในการดำรงชีวิตประจำวัน”

บทบาทนักวิจัยพื้นที่จึงมีความสำคัญ ที่ได้ร่วมสัมผัสชีวิตจริงของชาวบ้านและ การขยายกิจกรรม ต่อยอดกิจกรรมการท่องเที่ยว การอบรมฝึกความชำนาญในการอนุรักษ์ ป่าตัน น้ำ

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยในอนาคต ต้องแยกงานวิจัยออกมาเป็นโครงการย่อยๆ ออกแบบต่างหาก มีพื้นที่ทดลองการเรียนรู้ ทำกิจกรรมร่วมกันทั้งนักวิจัยและชาวบ้าน จุดเด่น ของเครือข่ายอนุรักษ์ คือ การนำเยาวชนในเมืองไปเรียนรู้ในป่า แต่ทำได้น้อย เพราะไม่มีงบประมาณ จากปี 2545 ถึง 2547 จัดทำได้รุ่นเดียว 20 คน

การทำกิจกรรมต่อเนื่อง ได้แก่ การจัดเวทีชาวบ้าน โดยให้ชาวบ้านหารือกันเอง ในแต่ละกลุ่มที่มีพื้นที่ติดกับภูเขารหัต และการจัดกิจกรรมท่องเที่ยวป่าให้เป็นอาชีพหลักตาม วิสัยทัศน์ของจังหวัดตั้ง ที่ว่า “สรรศ์การท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ พัฒนาการเกษตร สู่สากล”

กิจกรรมหรือการทำวิจัยเชิงลึก โดยเก็บข้อมูลพื้นที่ที่ควรส่งเสริมการท่องเที่ยว เช่น มีสัตว์ป่า มีพันธุ์ไม้ มีความงดงามของแหล่งท่องเที่ยว ฯลฯ

การพิจารณาบทบาทนักวิจัย

การพิจารณาบทบาทนักวิจัยตามแนวคิด ปัจจัยนำเข้า Input กระบวนการ Process และปัจจัยนำออก Output พบว่า

1. ปัจจัยนำเข้า (Input) นักวิจัย การเรียนรู้ร่วมกับชาวบ้านเพื่อสร้าง ประสบการณ์มีเวลาห้อย การสัมผัสในพื้นที่บางกิจกรรมต้องพักค้างคืนอยู่ร่วมหลายวัน เช่น กิจกรรมการอนุรักษ์ทะเล การไล่จับเรือประมงของลากที่เข้ามาในเขตอนุรักษ์ ต้องเข้าไป พักอาศัยอย่างน้อย 1 เดือน จึงจะเห็นเหตุการณ์และเห็นกิจกรรมหรือกลุ่มท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์เข้าบรรทัด ต้องออกเดินทางอย่างน้อย 3 คืน 4 วัน จะเห็นความหลากหลายทางชีวภาพของทรัพยากรธรรมชาติและนำมาประชุมฉายภาพ เรียนรู้ร่วมกันในเครือข่าย นักวิจัยพื้นที่จึงมีระยะเวลาห้อย ขาดอุปกรณ์การเก็บข้อมูลด้านภาพถ่าย การนำข้อมูล มาประชุมพูดโน้มน้าว ด้วยปากเปล่าจึงขาดน้ำหนัก

- นักวิจัยมีพื้นฐานการทำวิจัยการเก็บข้อมูลนานห้อยจึงทำให้การเก็บข้อมูลเชิงลึก เก็บไม่เป็นระบบ พึงพึงผู้นำเล่าเหตุการณ์ต่าง ๆ จนสาระสำคัญผ่านเลียไป ไม่สามารถจดจำหรือย้อนหลังไปจดจำได้ดี ขาดไหวพริบในการทำข้อมูลให้ได้มาตรฐานของความรู้พื้นที่

- ปัญหาขาดแคลนปัจจัยสนับสนุน การนำข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับกิจกรรมตัวผู้นำ ความเสี่ยงและ บทบาทผู้นำการเรียนรู้ของกลุ่มและบทบาทสมาชิกกลุ่ม โดยการนำมาเป็นภาพกิจกรรม และเผยแพร่ออกสู่กลุ่มอื่น ๆ ที่มาร่วมเป็นสมาชิกเครือข่าย ทำได้น้อย ความพยายามที่ได้ผลคือการทำเครือข่ายแกนนำของกลุ่มต่าง ๆ ที่เข้มแข็ง และที่อ่อนแอบให้มาร่วมพิงกันในระดับจังหวัด บทบาทนักวิจัยจึงเห็นความสำคัญมากขึ้น

2. กระบวนการ (Process) เนื่องจากการวิจัยพื้นที่เพื่อทำเป็นองค์กรเครือข่าย การกำหนดนิยามว่าเครือข่ายคืออะไร จะทำให้นักวิจัยพื้นที่เกิดความแตกแยกทางความคิด และไม่สามารถมาร่วมงานกันได้ แต่นักวิจัยส่วนกลาง ได้กำหนดเงื่อนไขการปฏิบัติเกี่ยวกับเครือข่าย คือ ให้มีผู้นำกลุ่มของกิจกรรมการอนุรักษ์ ประมงชายฝั่ง ป่าเขารหัส ท่องเที่ยวทะเลและลุ่มน้ำพื้นที่รากมาประชุมกัน กำหนดประเด็นปัญหาหลักร่วมกัน และการแต่งตั้งกรรมการเครือข่ายจังหวัด ร่วมกับกลุ่มอื่น ๆ เช่นสหกรณ์ กลุ่momทรัพย์ กลุ่มสังคม องค์กรพัฒนาชุมชน กองทุนหมู่บ้าน เป็นต้น บทบาทของนักวิจัยในกระบวนการจะได้ผลมากกว่าขั้นปัจจัยนำเข้า (Input)

- นักวิจัยได้เรียนรู้จากผู้นำกลุ่มต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับการอนุรักษ์ การประสานงานในพื้นที่ การกำหนดแผนการอนุรักษ์ กำหนดการบริหารเครือข่าย อุรุกิจชุมชนของสหกรณ์ กองทุน สวนยาง มีการวางแผนการท่องเที่ยวเพื่อหารายได้เข้าเครือข่ายและเข้ากลุ่มของตน ทั้งที่เป็นกิจกรรมท่องเที่ยวส่วนตัวของผู้นำบางคน และกิจกรรมท่องเที่ยวของกลุ่ม จากการสังเกตส่วนใหญ่เป็นกิจกรรมธุรกิจส่วนตัว แต่ปฏิบัติงานในรูปแบบ เพาะปลูกพืช พัฒนาอาชีพ ประโยชน์ที่เกิดขึ้นคือนักวิจัยได้เรียนรู้ถึงบทบาทของตนและบทบาทผู้นำ ลักษณะการทำกิจกรรม การนำปัญหาเข้าสู่ระบบ การแก้ไขปัญหาแบบ “เครือข่ายจังหวัด” เช่น กิจกรรมการทำท่องเที่ยว กิจกรรมการอนุรักษ์ให้สมาชิกที่เป็นครัวเรือนในกลุ่มต่าง ๆ ได้เข้าใจ

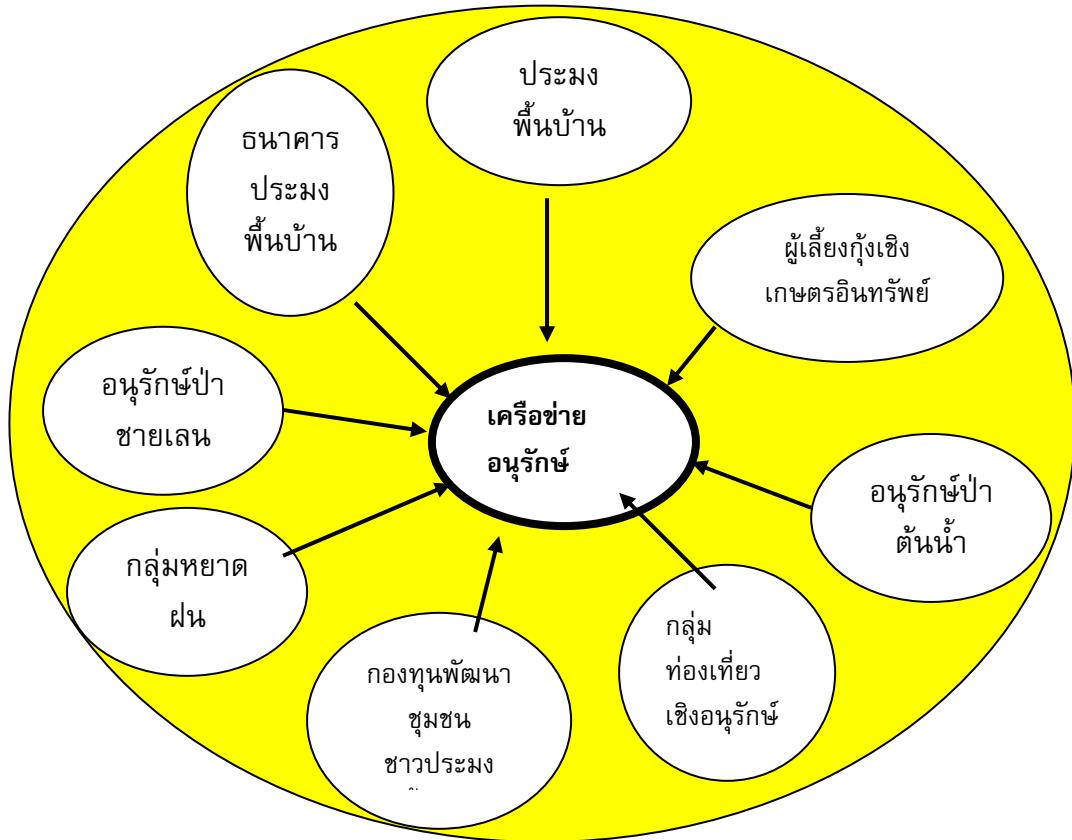
- ความร่วมมือภาครัฐ การสร้างนักวิจัยในพื้นที่มีความจำเป็น โดยให้มีการทำเครือข่ายนักวิจัยระหว่างภาคราชการและภาคองค์กรประชาชนร่วมกัน จัดประชุม สัมมนา จัดกิจกรรมเสริมความรู้ด้วยการทำวิจัยเชิงคุณภาพ วิธีสังเกตการณ์ วิธีปฏิบัติการเก็บข้อมูล วิธีการนำเสนอ โดยให้ผลงานต่าง ๆ หน่วยราชการหรือองค์กรประชาชน สามารถนำไปใช้ได้ และทางราชการอาจจะให้งบประมาณมาช่วยเหลือเท่าที่จำเป็นหรือกฎหมายเปิดช่องให้

3. ปัจจัยนำออก (Output) นักวิจัยในพื้นที่จังหวัด ส่วนใหญ่เป็นข้าราชการและข้อเสีย คือที่ย้ายไปดำรงตำแหน่งที่อื่น ข้อดี มีประสบการณ์และสามารถช่วยงานหน่วยงานอื่น ในการออกแบบการวิจัย ส่วนนักวิจัยที่เป็นขององค์กรเอกชน ข้อดีที่อยู่ติดพื้นที่และคลุกคลีกับแกนนำเครือข่ายหรือผู้นำสหกรณ์ร่วมทำกิจกรรมกับผู้นำต่าง ๆ ได้หรือเป็นผู้นำเครือข่ายเอง ข้อเสีย คือ บางคนต้องการงบประมาณและการเรียกร้องจากรัฐ เพื่อให้แก้ไขปัญหา ต่าง ๆ โดยขาดการพิจารณาถึงภาระบทบาทของเขตของหน่วยงานรัฐในพื้นที่

- ความยั่งยืนเครือข่ายนักวิจัย ผู้ที่ได้ผ่านการอบรมการประชุมการจัดเวทีชาวบ้าน มหาดไทยถือเป็นประสบการณ์ รวมถึงการเก็บข้อมูล การนำเสนอรายงาน นักวิจัยคนใดทำได้ก็จะมีความโดดเด่นในกลุ่มและสามารถช่วยงานวิจัยเครือข่ายได้ยาวนาน ส่วนคนที่ประสบการณ์น้อยแต่ต้องการรับความช่วยเหลือ ก็สามารถนำไปฝึกปฏิบัติจริงในสนามกีฬาสามารถเข้าร่วมงานกับผู้อื่นได้ และเป็นแนวทางไปสู่ความยั่งยืน ในที่มีวิจัยเครือข่ายพื้นที่จังหวัดตั้งครรึ่งเนื่องจากความยั่งยืนมีสูง พิจารณาจากการประชุม การเสนอความเห็น การเก็บข้อมูล และความกระตือรือร้นในการออกแบบไปปฏิบัติงานของผู้นำกลุ่มกิจกรรม และที่มีวิจัย

สรุปบทบาทนักวิจัยกับเครือข่ายการอนุรักษ์ มีจุดเด่นในเรื่องการสัมผัสใกล้ชิดกับผู้นำ สมาชิกในกลุ่มอย่าง สามารถพัฒนาให้เป็นนักวิจัยท้องถิ่นได้ต่อไป ส่วนนักวิจัยที่เป็น ข้าราชการ ข้อเสีย ต้องรับฟังปัญหาชาวบ้านมาก และโยกย้ายไปที่อื่น ๆ ตามตำแหน่งหน้าที่ ราชการ ข้อดี คือการได้รับความร่วมมือติดจากชาวบ้าน และความยั่งยืนของเครือข่ายนักวิจัย ควรผสมผสานระหว่างนักวิจัยที่เป็นข้าราชการกับประชาชนทั่วไป

แผนภูมิแสดงโครงสร้างเครือข่ายอนุรักษ์



แผนภูมิที่ 4.7 แสดงโครงสร้างเครือข่ายอนุรักษ์

การสร้างเครือข่าย อนุรักษ์วัฒนธรรมชาติ ช่วงที่ 1 (เมษายน 2546 – กันยายน 2546)

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการหรือการ	ผลที่เกิดขึ้น	ข้อสังเกต
1. สำรวจพื้นที่ส่วนที่ไม่ใช่ป่าของภาค ดำเนินงานของกลุ่มอนุรักษ์ธรรมชาติ บริษัท และริมแม่น้ำรัตน์ โดยแต่ละ กลุ่มที่มีภารกิจซึ่งกันมาพูดคุยหารือ พร้อมกับทีมวิจัย	5 สัปดาห์ (ก.ค.46)	1. จัดผู้นำภาคส่วนอนุรักษ์และกลุ่ม นักวิชาการร่วมกัน ให้เล่าปัญหาเดิม อดีต การรักษาป่า เช้า กลาง แล้ว บ่าย เลี้ยวลง เปรียบเทียบปัจจุบัน อดีตกับปัจจุบัน	1. ผู้นำได้ให้ข้อมูลถึงความหลากหลาย เกี่ยวกับการรักษาป่า และทະเตะ ให้ทราบ และแนะนำทาง ปฏิบัติงานของกลุ่ม	1. ผู้นำแสดงให้ทราบข้อมูล วิจัยของนักวิจัยพื้นที่ แต่ผู้นำไม่ สามารถนำไปพูดกันในเนื้ออง เพื่อઆયુકતાએસદીનાંગાંમિ
2. นัดประชุมกลุ่มภาคในเป้าหมายทั่ว ประเทศและป่าเข้าเพื่อให้ stemming และผู้นำได้แสดงความคิดเห็น แนวทางอนุรักษ์ของจังหวัดต่าง	3 สัปดาห์ (ก.ย.46)	2. ประชุมผู้นำกลุ่มอนุรักษ์ทั่ว ประเทศ stemming ให้เล่าถึงการแก้ไข ปัญหาและภาระมวลกิจกรรมต่อไป อดีตจนถึงปัจจุบัน	2. ผู้นำและ stemming ให้เห็น ความสำคัญในการร่วมกันเป็น เครือข่าย และปัจจุบันเก็บ เครือข่ายกันอยู่ในลักษณะนี้ โดยร่วมมือกันดำเนินการ โดยร่วมกันทั้งหมดครุยกัน	2. ผู้นำ stemming ให้เห็น นักวิจัยส่วนกลุ่มภาพประเพณี จัดประชุมและเข้าบ้านติดต่อเจ้าหน้าที่ ให้บ่อยครั้งและทำให้เข้าใจ การทำงานของพื้นที่
3. นัดประชุมผู้นำและผู้ประสานงาน เครือข่ายระดับอาเภอ จุดเดียวที่ขาด กลุ่มอยุธยา ระหว่างกลุ่มอนุรักษ์ป่า เสนาภิบาลวัฒนธรรม	2 สัปดาห์ (ก.ย.46)	3. จัดทำหนังสือในหน้าครุย ร่วมกันเพื่อสร้างเครือข่ายกับกลุ่ม อื่นๆ ภายในจังหวัดให้สำนัก ประசานงานในจังหวัดได้รับทราบ ประมาณหนึ่งหน้าที่ดูแล	3. ผู้นำทำแบบฟอร์มที่เกี่ยวกับ ประชานงานกับกลุ่มอื่นๆ ชายแดนและให้ความรู้กับ stemming เกี่ยวกับการอนุรักษ์และสนับสนุน ประชานงานกับกลุ่มอื่น	3. stemming ทำฟอร์มหุ่นต้องการมา พูดคุยและเพื่อเสนอ ความเห็นของทุกท่าน การนำเสนอของแต่ละกลุ่ม เหลืออนันต์หรือต่างกันอย่างมาก

การสร้างเครือข่าย องุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ ช่วงที่ 2 (ตุลาคม 2546 – สิงหาคม 2547)
กิจกรรมการสร้างเครือข่ายประมงพื้นบ้าน

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้นกับสู่ม/เครื่องข่าย	ข้อสังเกต
1. การประชุมผู้นำเครือข่ายสู่ม อนุรักษ์ป่า ต้นน้ำที่อุษาฯ บรรทัด	1 วัน (ตค.46)	- เสนอปัญหาปลารักและแนวทาง แก้ไขปัญหาการอนุรักษ์ป่าต้นน้ำร่วมกับเครือข่ายท้องถิ่น นำร่วมกับเครือข่ายจังหวัดพัทลุง การแก้ไขปัญหา	- ผู้นำสู่มได้ในการเข้ามาของนักวิจัย เพื่อสร้างเครือข่ายให้สามารถเกิด ความเข้มแข็ง และสามารถสนใจต่อ การแก้ไขปัญหา	- ผู้นำการตื่อรู้เรื่องนาฬิกาชั่วโมง และการประஸานงานกับกลุ่มอีก เพิ่มขึ้น เช่น กิจกรรมอาชีพ
2. ประชุมนักการดำเนินงานของ เครือข่ายอยุธยาอนุรักษ์และ ระหว่างอุทยานแห่งชาติ ทั้ง แหล่งสืบสาน การติดตามโครงการ อนุรักษ์และ	10 วัน (พย.46- ธค.46)	- ศูภานสู่มประมงพื้นบ้าน การ อนุรักษ์ป่าชายเลน การทำนากรีชีว นิเวศที่เมืองท่าลายป่าชายเลน เครือข่ายการอนุรักษ์ชายฝั่ง และ แหล่งประมงพื้นบ้านอย่างไรบ้าง	- พงประพดุคยกับผู้นำ กสส.และ สมาชิกเครือข่าย การรวมกันเป็น เครือข่ายการอนุรักษ์ชายฝั่ง และ แหล่งประมงพื้นบ้านอย่างไรบ้าง	- ผู้นำพื้นด้วยเครือข่ายและทำ มากกว่า 20 ปี ต้องการให้สู่การ ขยายไปสู่เครือข่ายอีก ๑ ตาหมี สามารถใช้ต่อไป
3. ออกสังเกตการท่องเที่ยว ชายแดนเชียงใหม่	1 วัน	- เครือข่ายผู้นำ และผู้ช่วยผู้นำ ออกสำรวจภูบัติทางผู้นำประมงใน การรักษาแหล่ง	- สรุปปัญหาและสถานที่ - ผู้นำเรียบเรียบอย่างไร	
4. เยี่ยมชมการประมงพื้นบ้าน แหล่ง น้ำสาธารณะ	1 วัน	- ทดสอบความเข้าใจผู้นำเครือข่าย ให้เกิดการประสานงานกับกลุ่ม อนุรักษ์ป่า ภูเขาเทือกเขาบูรพาทัด	- เข้าใจแหล่งน้ำสาธารณะต่อการ ทำงานเป็นเครือข่าย	- เริ่มเข้าใจว่าเครือข่ายต้องการ ติดต่อและเปลี่ยนชื่อสู่แหล่ง ช่าวสาธารณะอนุรักษ์ และ ต้องการความช่วยเหลือเรื่อง น้ำมันตราชัยเพิ่ง

การสร้างเครือข่าย อนุรักษ์พัฒนาระบบอาชีวศึกษา
ช่วงที่ 3 (เมษายน 2547 – กันยายน 2547)
กิจกรรมการสร้างเครือข่ายประมงพื้นบ้าน

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้นกับกลุ่ม/เครือข่าย	ข้อสังเกต
1. การประชุมผู้นำ เครือข่าย	1 วัน	- เสนอปัญหาอุปสรรคและแนวทางการแก้ไขปัญหาการอนุรักษ์ชายฝั่ง	- สามารถนำไปใช้ในการแก้ไขปัญหา	- ผู้นำการประชุมต้องรับรองมาข้างหน้า
2. การติดตามดูการ อนุรักษ์ชายฝั่ง	20 วัน	- ดูงานกิจกรรมประมงพื้นบ้าน	- พยายพดิญ การรวมกันเป็นเครือข่ายร่วมกันเพื่อประโยชน์ของทุกคน	- ผู้นำให้เห็นถึงความต้องการร่วมชายแดนสำหรับการทำกิจกรรมที่สำคัญกว่า 20 ปี
3. ออกสังเกตการท่องเที่ยว ชายทะเล	2 วัน	- เครือข่าย ผู้นำ และผู้ช่วยนักจัดอบรม การปฏิบัติงานผู้นำประมงพื้นบ้าน	- สรุปปัญหาและผลกระทบ	- ผู้นำเรียบร้อยรับผิดชอบ
4. เยี่ยมชมชาวประมงพื้นบ้าน	2 วัน	- ตรวจสอบความเข้าใจผู้นำเครือข่าย	- เข้าใจและสนับสนุนใจมาก	- ต้องการความช่วยเหลือเรื่อง ห้องน้ำและน้ำดื่มน้ำ

กิจกรรมการสร้างเครื่องข่ายอนรักษ์ช่วงที่ 4 (๑ ต.ค. ๔๗ – ๓๑ ต.ค. ๔๘)

เครื่องขยายอุปกรณ์ที่พยายามบรรเทาภัยชั่วคราว

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ / วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้น	ข้อสังเกต
1. จัดเวลาที่ผู้นำอาชุมชนหัวหน้า ประชุมเข้าบ้าน	2 วัน	1. อธิบาย แสดงความคิดเห็น อปดต.ถึงสีเหลือง ประสานงานสนับสนุน ปัญหาเรื่องกันชนอาชญากรรมสู่หน่วยเฝ้าระวัง เครือข่าย	1. กำหนดการทำแผน อบรม สรุปปัญหาการสร้าง เครือข่าย	1. ได้เครือข่ายชุมชนเข้มแข็ง และ ผู้นำยouthรับการเข้าร่วมกับ กลุ่มคนด้วย
2. จัดประชุมร่วมผู้นำเครือข่าย ร่วมพัฒนาต่อการทำด้วยตนเอง	1 วัน	2. กำหนดเวลาและสถานที่เป็นเครือข่าย แสดงความประสงค์เบื้องต้น เครือข่าย เดียวท่าน	2. มีเครือข่ายอยู่ในอิ่มเอม ประสาทความช่วยเหลือกับส่วน ของตน	2. ยอมรับให้มีการติดต่อกับ เครือข่าย/กลุ่มคนด้วย

บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอ

สรุป

การศึกษา เรื่อง แนวทางการพัฒนาเครือข่ายกลุ่มขององค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตระงบ ใช้วิธีการจัดเวทีชาวบ้านตามทฤษฎีแนวคิด A.I.C.(Appreciation Influence Control) การจัดเวทีชาวบ้านได้กำหนดกลุ่มต่าง ๆ ที่มีลักษณะปัญหาคล้ายกัน หรือมีความต้องการเหมือนกันการศึกษา ใช้นักวิจัยจำนวน 14 คน และเจ้าหน้าที่เก็บข้อมูลในพื้นที่อีก 10 คนกระจายใน 10 อำเภอ ช่วงเวลาการศึกษาตั้งแต่ เมษายน 2546 – มีนาคม 2548 กลุ่มเป้าหมาย ได้แก่ สหกรณ์ กลุ่มเกษตรกร กลุ่มสตรีและเยาวชนสหกรณ์ กลุ่มออมทรัพย์ กลุ่มอาชีพและผลิตภัณฑ์ กลุ่มอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง ชุมชนท่องเที่ยวทะเลตระงบ กลุ่มผู้เลี้ยงสัตว์ รวมจำนวนกลุ่ม 1,142 กลุ่ม จำนวนสมาชิก 193,765 คนรัวเรื่อง มีสินทรัพย์รวม 3,859.35 ล้านบาท

วัตถุประสงค์ในการจัดเครือข่าย เพื่อศึกษารูปแบบ กระบวนการในการเชื่อมโยงเครือข่าย ให้มีความเข้มแข็ง ผลการศึกษาโดยสรุป ดังนี้

1. เครือข่ายยางพารา

เครือข่ายยางพาราเป็นเครือข่ายกิจกรรมที่มีความสำคัญต่อประชาชนและเศรษฐกิจของท้องถิ่นจังหวัดตระงบมากที่สุด เนื่องจากอาชีพทำสวนยางเป็นอาชีพหลัก รายได้ส่วนใหญ่ของประชาชนก็มาจากการประกอบอาชีพทำสวนยาง การผลิตยางพาราในชุมชนส่วนใหญ่ผลิตแล้วขาย นำยางสดให้เพื่อค้า หรือขายให้กับสหกรณ์กองทุนสวนยาง หรือสหกรณ์การเกษตรที่นำถังขนาด 1500 ลิตรไปวางรับชื้อในชุมชน อีกส่วนหนึ่งสมาชิกนำมาจัดทำแผ่นเป็นยางแผ่นดิบ ส่วนสหกรณ์กองทุนสวนยางก็จะนำมาแปรรูปเป็นยางแผ่นรมควันชั้นหนึ่ง หลังจากนั้นก็จะนำไปให้ชุมชนสหกรณ์จังหวัดรวมขายให้เพื่อค้าหาดใหญ่ ส่วนรายละเอียดการจัดเครือข่าย คือ

1. รูปแบบ องค์กรเครือข่ายทางธุรกิจ
 2. กระบวนการ หมายถึง วิธีปฏิบัติไปสู่การเป็นเครือข่าย
 3. ขั้นตอนการสร้างเครือข่ายให้มีความเข้มแข็ง
- โดยมีรายละเอียด ดังนี้

รูปแบบ

เครือข่ายยางพารามี 2 รูปแบบ คือ

1. ชุมชนสหกรณ์จังหวัดตระงบ

2. เครือข่ายโรงงานยางอัดก้อน

ชุมชนสหกรณ์

1. รูปแบบองค์กร ชุมชนสหกรณ์จังหวัดตั้ง ประกอบด้วย สหกรณ์กองทุนสวันยาง สหกรณ์ การเกษตร 10 สหกรณ์ และสหกรณ์นอกภาคเกษตร 5 สหกรณ์ รวมเป็น 106 สหกรณ์ แต่ละสหกรณ์ มีสมาชิกผลิตยางมาส่งสหกรณ์ ทั้งน้ำยางสดและยางแผ่นดิบ

2. รูปแบบธุรกิจ ชุมชนสหกรณ์มีรูปแบบทางธุรกิจ โดยรับยางแผ่นดิบรมควันจากสหกรณ์ สมาชิกมาร่วมที่ชุมชนสหกรณ์ การตั้งราคางานชุมชนจะประสานสอบถาม โดยนำราคาจากตลาดกลาง ยางหาดใหญ่ สุราษฎร์ธานี และgrade แล้วมาตั้งราคากลาง ขายให้ฟื้นค้าเอกชนที่หาดใหญ่

3. รูปแบบการจัดผลกำไร ชุมชนจะหักกำไรเป็นค่าบริการ กิโลกรัมละ 30 สตางค์

โรงงานยางอัดก้อน

รูปแบบองค์กร สหกรณ์กองทุนสวันยางเป็นสมาชิกรับมอบโรงงานยางอัดก้อนจาก กรมวิชาการเกษตร เพื่อเตรียมความพร้อมในการเข้าไปบริหารโรงงานโดยการนำยางจากสหกรณ์ กองทุนสวันยาง สหกรณ์การเกษตรและกลุ่มเกษตรกรไปอัดก้อน แต่ปัจจุบันยังไม่ดำเนินงาน เพราะ อุปกรณ์โรงงานไม่พร้อมอีกด้านหนึ่งราคายางแผ่นดิบ รมควัน ยังมีราคาสูง การมาอัดก้อนไม่คุ้มทุน

ชุมชนสหกรณ์

มีกระบวนการดำเนินงาน ดังนี้

กระบวนการ

1. สมาชิกสหกรณ์การเกษตรผู้ผลิตยาง ส่งมาให้สหกรณ์การเกษตร และสหกรณ์การเกษตร รวบรวมมาส่งชุมชนสหกรณ์จังหวัดตั้ง

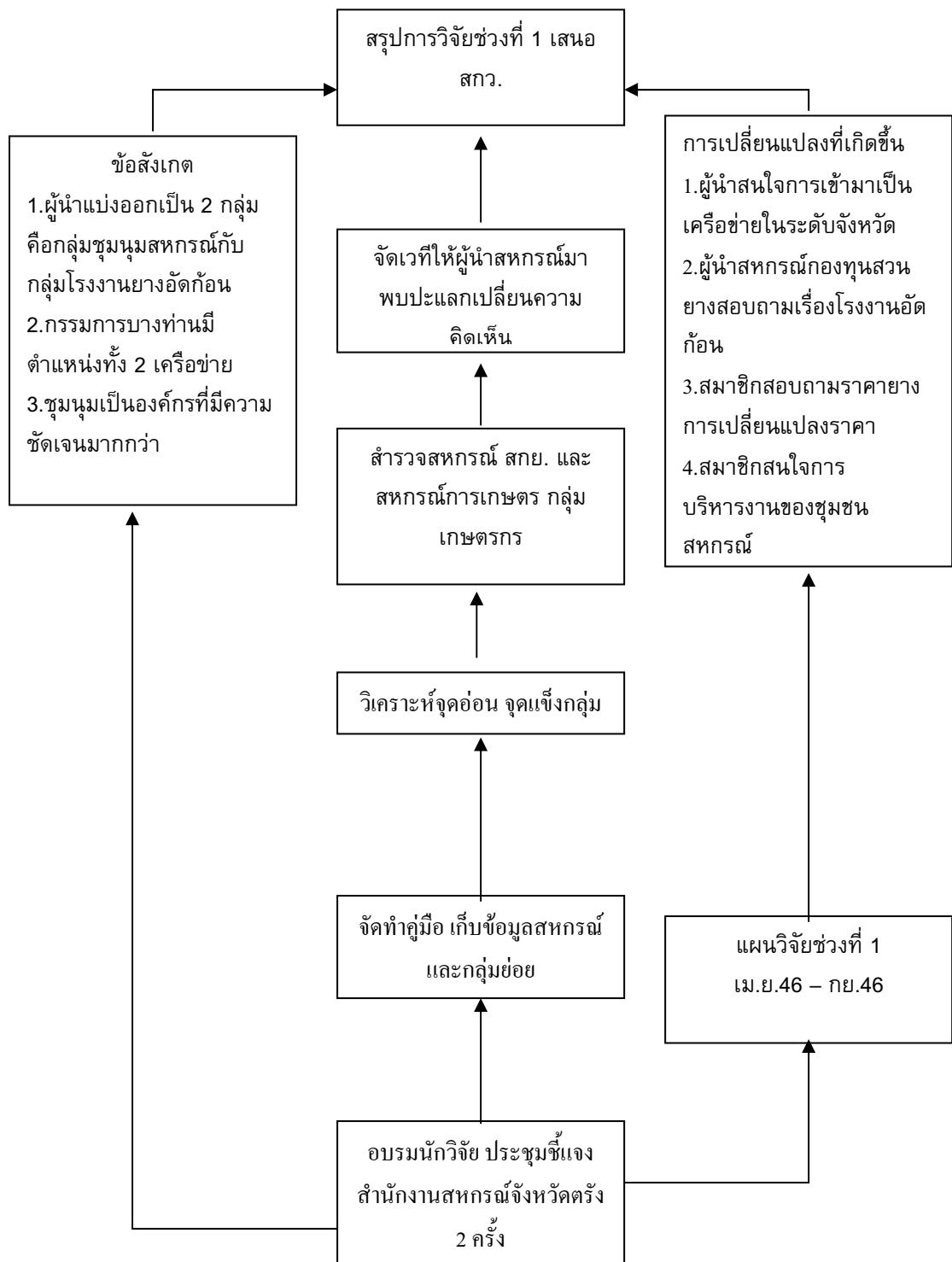
2. ส่วนสหกรณ์กองทุนสวันยางรับน้ำยางสดจากสมาชิกมาแปรรูปเป็นยางแผ่นดิบรมควัน ขันหนึ่ง แล้วส่งมาให้ชุมชนสหกรณ์ กระบวนการแปรรูปจากน้ำยางสดเป็นยางแผ่นดิบ รมควัน ถือเป็น กระบวนการที่สำคัญ คือต้องผลิตให้ได้ยางรมควันขันหนึ่ง

3. สหกรณ์กองทุนสวันยาง รวบรวมน้ำยางให้ไม่หมด จึงส่งเป็นน้ำยางสดไปขายโรงงานเอกชน

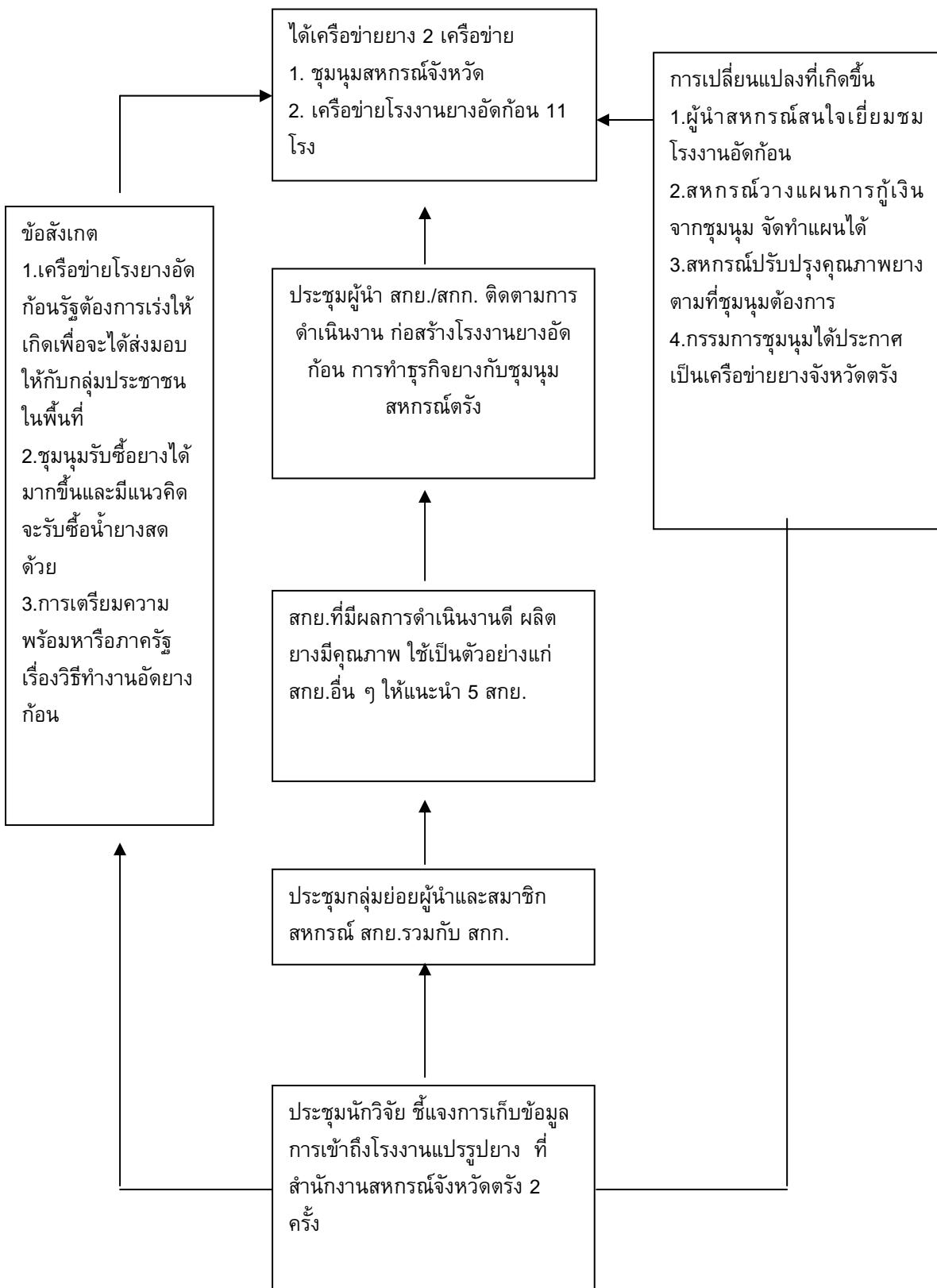
4. สำหรับโรงงานยางอัดก้อนยังไม่มีกระบวนการผลิตยางก้อนเพียงแต่กรมวิชาการเกษตร ได้จัดอบรมไปบางโรงเรือนนั้น เนื่องจากหมุดงบประมาณ

ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่าย

ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายย่าง ช่วงที่ 1



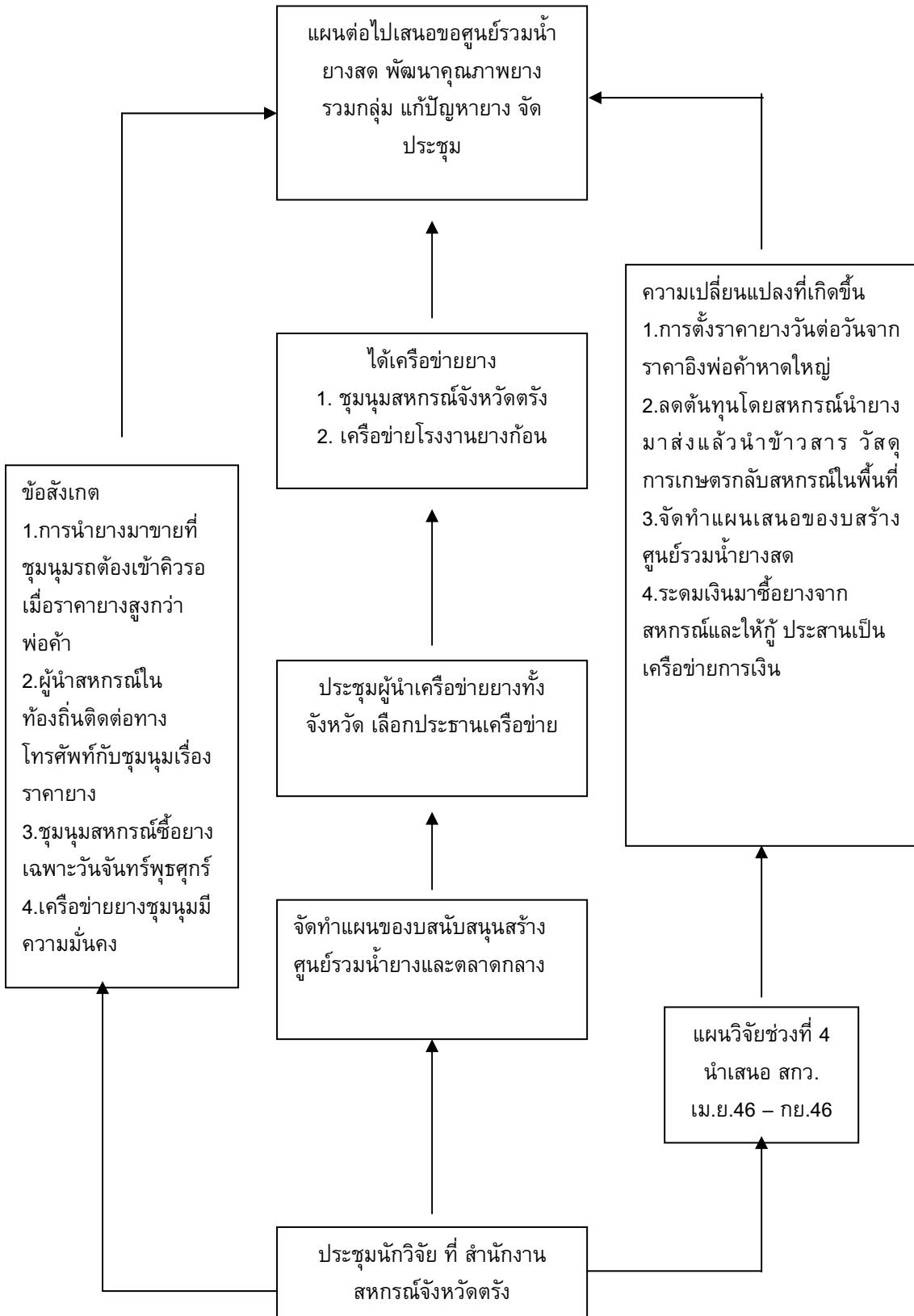
ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายยางช่วงที่ 2



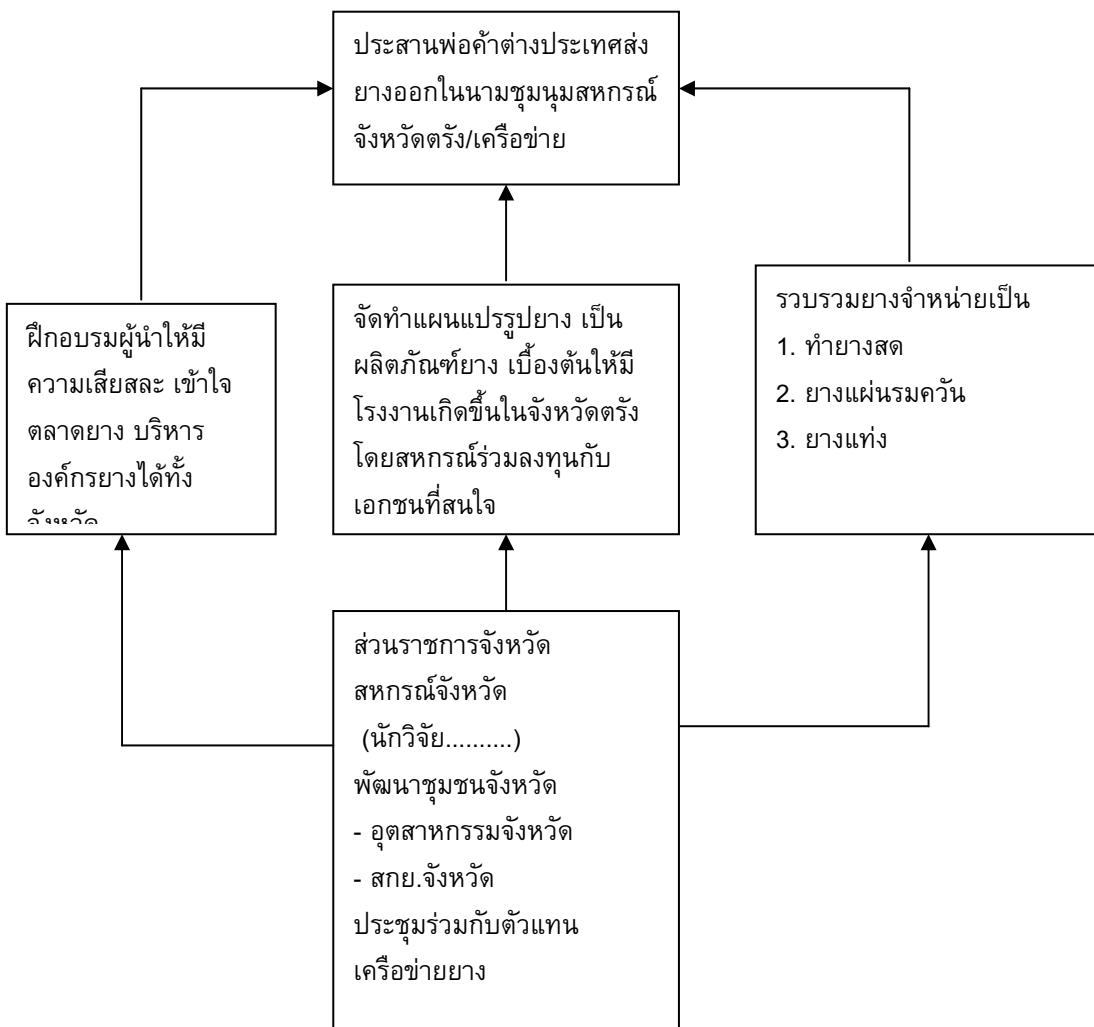
ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายยางช่วงที่ 3



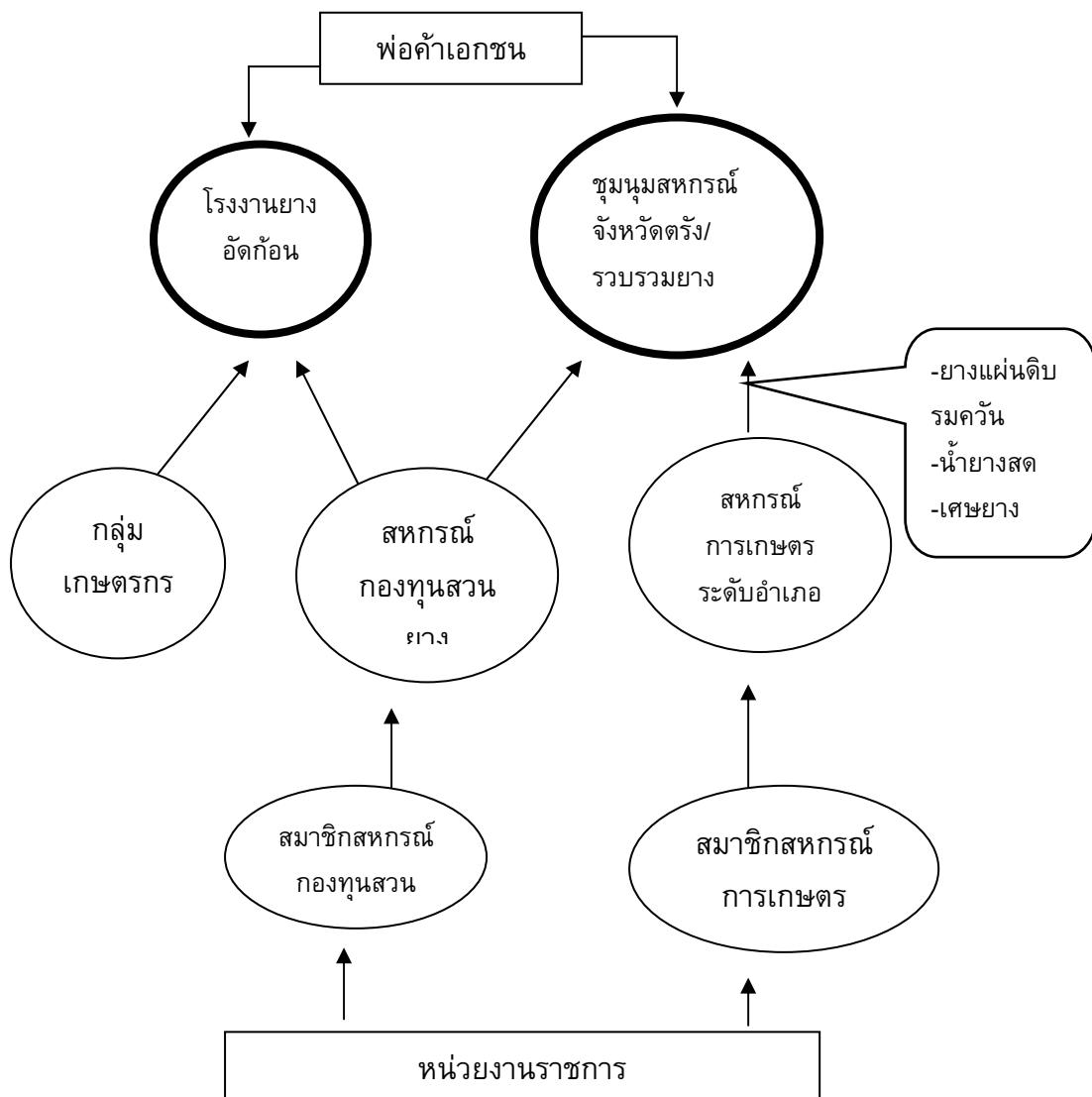
ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายยางช่วงที่ 4



ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายยางช่วงที่ 5 (ทีมวิจัยถอนตัว)



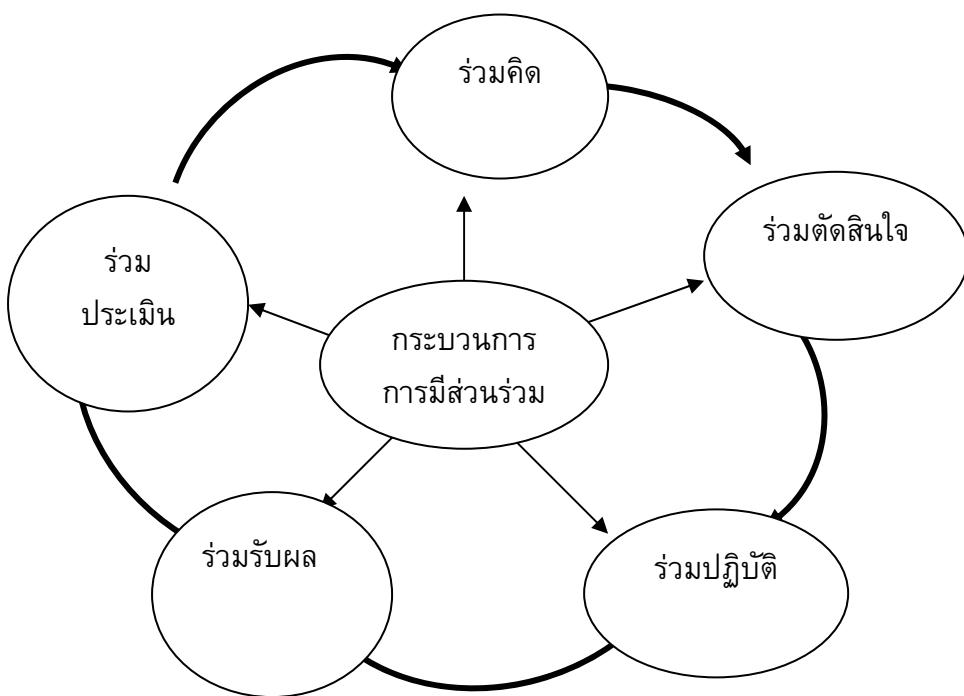
รูปแบบเครือข่ายยางพาราจังหวัดตั้ง



วิเคราะห์ธุรกิจโรงเรียนของสหกรณ์กองทุนสวนาฯ

จุดอ่อน	โอกาส
1. การพัฒนาบุคลากรล่าช้าไม่มีหน่วยงานเข้า พัฒนาจริงจัง 2. บางสหกรณ์ผู้นำขาดความซื่อสัตย์ 3. สมาชิกขาดวินัย นำนำ้มมาผิดกฎหมาย มาส่ง สหกรณ์ 4. มีเงินทุนห้อยในการร่วมร่วมทาง 5. ผลเฉลี่ยคืนสมาชิกน้อย 6. สมาชิกบางสหกรณ์ไม่scrathosa สหกรณ์ 7. กรรมการไม่กี่คนมาทำงานหรือเครือญาติ พรรคพากในกลุ่มคนไม่กี่คน 8. กรรมการขาดความรู้ ไม่เข้าใจในธุรกิจทาง การเงิน บัญชีและการบริหารบุคคล	1. สำนักงานกองทุนฯ จังหวัดสนับสนุน 2. สำนักงานตรวจบัญชีจังหวัดสนับสนุน 3. สำนักงานสหกรณ์จังหวัดสนับสนุน 4. ไม่เสียภาษี 5. นำทางสตดกับราคายางแผ่นรวมวันต่างกัน มาก ทำให้สหกรณ์มีโอกาสแปรรูปไม่เสี่ยง ต่อการขาดทุน
จุดแข็ง	อุปสรรค
1. อยู่ใกล้ตัวตุ่นดีบ 2. มีโรงงานเป็นของตนเอง 3. สมาชิกมาถือหุ้น มีผู้บริจากที่ดินสร้างโรงงาน 4. ผู้นำส่วนใหญ่ภักดีต่อสหกรณ์	1. ไม่พึ่งราคาสูงขึ้นหลายเท่า 2. พ่อค้าคู่แข่งใช้กลยุทธ์ขึ้นราคาน้ำยางสตด 3. พ่อค้ามีทุนมากกว่าสหกรณ์

วิเคราะห์เครือข่ายตามแนวคิดการมีส่วนร่วม



กระบวนการมีส่วนร่วมของผู้นำเครือข่ายยางพารา	
กระบวนการ	ผลการปฏิบัติและข้อสังเกต
1.ร่วมคิด	1.ผู้นำส่วนใหญ่แสดงออกถึงปัญหา การแก้ไข เพื่อให้เครือข่ายเดินไปข้างหน้าได้อย่างยั่งยืน 2.ร่วมกันคิดเกี่ยวกับการจัดการภายในสหกรณ์ให้มีประสิทธิภาพ พร้อมกับการเรียกร้องเรื่องราคายางให้สูงขึ้น
2.ร่วมตัดสินใจ	1.การเข้าร่วมเป็นเครือข่ายโรงงานอัดก้อน บางสหกรณ์ยังลังเลการเข็นรับโรงงาน เนื่องจากต้องเป็นหนี้ผูกพันกับกรมวิชาการเกษตร เมื่องานวิจัยเข้ามาร่วม จัดประชุมซึ่งแจงข้อดีข้อเสีย ทุกคนยินยอมเข็นรับโรงงาน 2.ชุมชนสหกรณ์ร่วมตัดสินใจร่วบรวมยางจากสมาชิก และขายให้พ่อค้าในหาดใหญ่วันต่อวัน ตามราคานett ละวันที่ตกลงกัน
3.ร่วมปฏิบัติ	1.ผู้นำร่วมปฏิบัติ โดยการนำยางมาส่งชุมชนสหกรณ์ หรือการไปอบรมทำยางอัดก้อน 2.ร่วมประชุมกับทีมวิจัยของจังหวัด การประชุมกรรมการเครือข่าย 3.ร่วมมาเป็นเครือข่ายโรงงานยางอัดก้อนร่วมระดมเงินฝากไว้กับชุมชน
4.รับผล	1.การดำเนินการรวมยางของชุมชนกำไรมหอยเนื่องจาก การติงราคายางให้สูง ถือว่าประโยชน์ได้กับสมาชิกจากราคายางที่สูงขึ้น 2.โรงงานอัดก้อนมีเพียงอาคาร อุปกรณ์ ยังไม่พร้อมกับการดำเนินงานอัดยางก้อน ทุกร่องร่วมรับผลใช้เป็นที่เก็บวัสดุการเกษตร เช่นปุ๋ย
5.ประเมิน	1.การประเมินเครือข่ายยังไม่มีการประเมินจากการรวม การ แต่จากทีมวิจัย ถือว่า เครือข่ายยางประสบความสำเร็จ คือ 1) ดำเนินงานต่อเนื่อง 2) สมาชิกได้รับประโยชน์ 3) ผู้นำมีความเข้มแข็งและเสียสละ

สรุป เครือข่ายยาง แบ่งออกเป็นเครือข่ายโรงงานอัดก้อน 11 โรงอัด เป็นเครือข่ายประกอบด้วย สหกรณ์กองทุนสวนยาง 71 สหกรณ์ และชุมชนสหกรณ์จังหวัดตั้งอิก 1 เครือข่าย ยอด มีสมาชิกร่วม 101 สหกรณ์ มูลค่าร่วบรวมยางแผ่นดินของชุมชนสหกรณ์ประมาณ 200-300 ล้านบาทต่อปี สามารถดึงราคาภายนอกให้สูงขึ้นโดยเฉลี่ยกิโลกรัมละ 40-50 บาท และชุมชนจะมีส่วนเหลือกิโลกรัมละ 30 สตางค์ ความเข้มแข็งของเครือข่ายยางพาราของชุมชน สหกรณ์จังหวัดตั้ง เกิดจากผู้นำที่เป็นกรรมการ ส่วนใหญ่เสียสละ มีความเข้าใจในระบบตลาดยางและเข้าใจบทบาทตนเอง เช้าใจระบบสหกรณ์ที่เป็นเครื่องมือในการพัฒนาเศรษฐกิจของสมาชิก การจัดการภายในชุมชนสหกรณ์ที่เป็นระบบ แต่ยังมีจุดอ่อนคือ การบริหารเงินทุน ขาดแคลนเงินทุน ไม่มีการจัดทำ

แผนระดมเงินทุนให้กับวังช่วงระหว่างสหกรณ์ด้วยกันและระหว่างกลุ่มองค์กรประชาชนอื่น ๆ ยิ่งทั้ง การจัดระบบสารสนเทศภายในไม่เป็นระเบียบ

ข้อเสนอแนะ

1. การจัดโครงการเพื่อเพิ่มมูลค่าทางพาราโดยการผลิตเป็นผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมยาง ให้มี โรงงานเกิดขึ้นในจังหวัดตั้ง การใช้ผลิตภัณฑ์ยางเผยแพร่ให้กับวังช่วงมากขึ้น
2. การกำหนดแผนงานเครือข่าย ต้องให้กระทรวงอุตสาหกรรมเข้ามาร่วมวางแผน เพราะ ศักยภาพสหกรณ์เครือข่ายมีน้อย
3. พัฒนานักวิจัยยางร่วมสถาบันการศึกษา ทดลองวิจัยประรูปผลิตภัณฑ์ยางเชิง อุตสาหกรรม จดลิขสิทธิ์
4. รัฐเป็นสื่อกลางในการประกวดผลิตภัณฑ์ยางประดิษฐ์ที่เป็นประโยชน์ในชีวิตประจำวัน ของประชาชนให้รางวัลกับนักประดิษฐ์ทุกรุ่น จัดประกวดทุกปีต่อเนื่อง

2. เครือข่ายข้าวสาร

เครือข่ายข้าวสารเป็นเครือข่ายการรวมกันสั่งซื้อข้าวสารจากสหกรณ์ในจังหวัดทางภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โดยมีสหกรณ์การเกษตรย่านตาขາว จำกัด เป็นแม่ข่าย ส่วนลูกข่ายเป็นสหกรณ์และกลุ่มองค์กรประชาชนอื่น ๆ

1. รูปแบบ – สหกรณ์การเกษตร กลุ่มสหกรณ์ กลุ่momทรัพย์
2. กระบวนการ – วิธีปฏิบัติรับข้าวสาร และจำหน่ายข้าวสาร
3. ขั้นตอน – การสร้างเครือข่าย ร่วมกันซื้อให้เข้มแข็ง
โดยมีรายละเอียดดังนี้

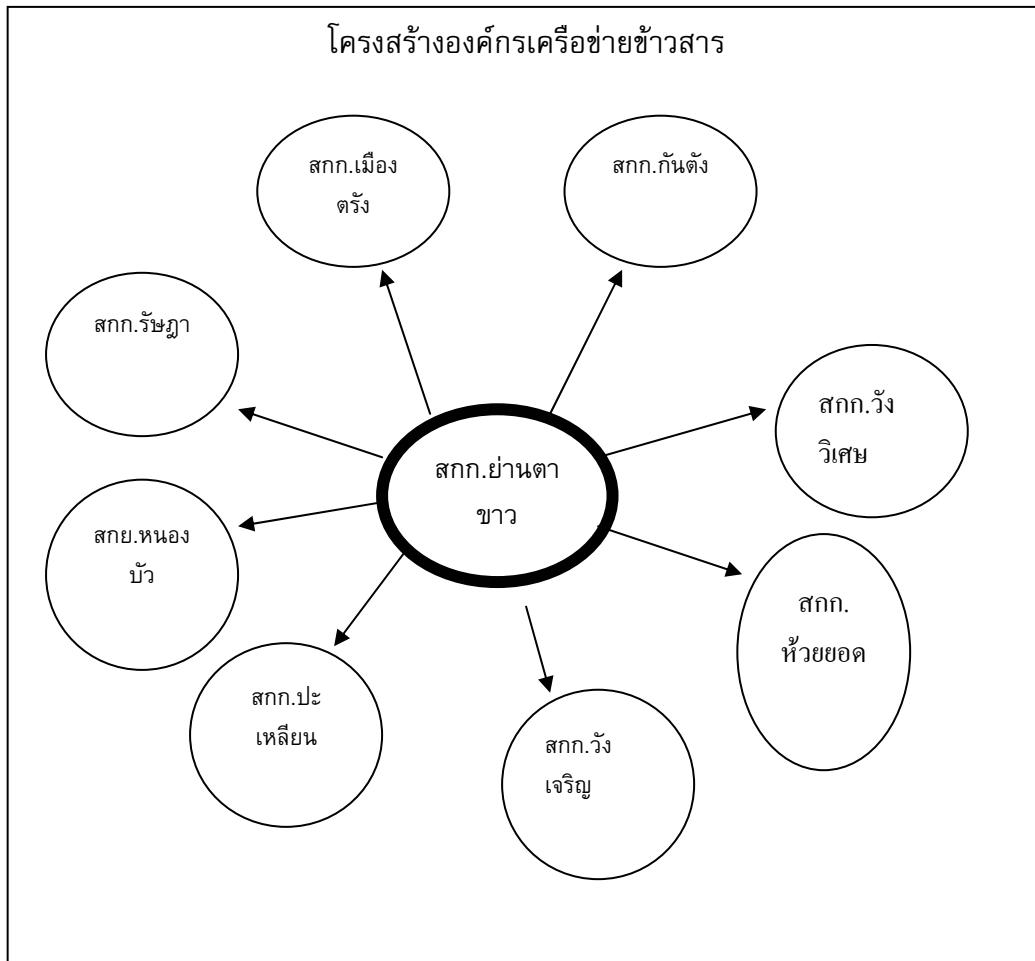
รูปแบบ

1. รูปแบบ อุตสาหกรรม – เป็นการรวมกันซื้อข้าวสาร โดยสหกรณ์การเกษตรย่านตาขາว จำกัด เป็นแม่ข่าย สั่งซื้อข้าวสารรวมกัน 3 สหกรณ์ คือ สหกรณ์การเกษตรห้วยยอด จำกัด และสหกรณ์การเกษตรเมืองตรัง จำกัด
2. รูปแบบการเชื่อมโยง – โดยสั่งข้าวสารจากสหกรณ์การเกษตรในจังหวัดศรีสะเกษ และจังหวัดบุรีรัมย์ โดยสหกรณ์ทั้งสองจังหวัดจะซื้อต้นกล้ายางพาราไปปลูกในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ การชำระเงินแบบหักกลบลงกัน ส่วนที่เหลือจ่ายเป็นเงินสด
ชนิดของข้าวสารที่สั่งซื้อเป็นข้าวสารชนิดอ่อนและนิ่ม ข้าวหอมมะลิ ส่วนสมาชิกที่ต้องการข้าวชนิดแข็งก็จะซื้อจากจังหวัดพัทลุง

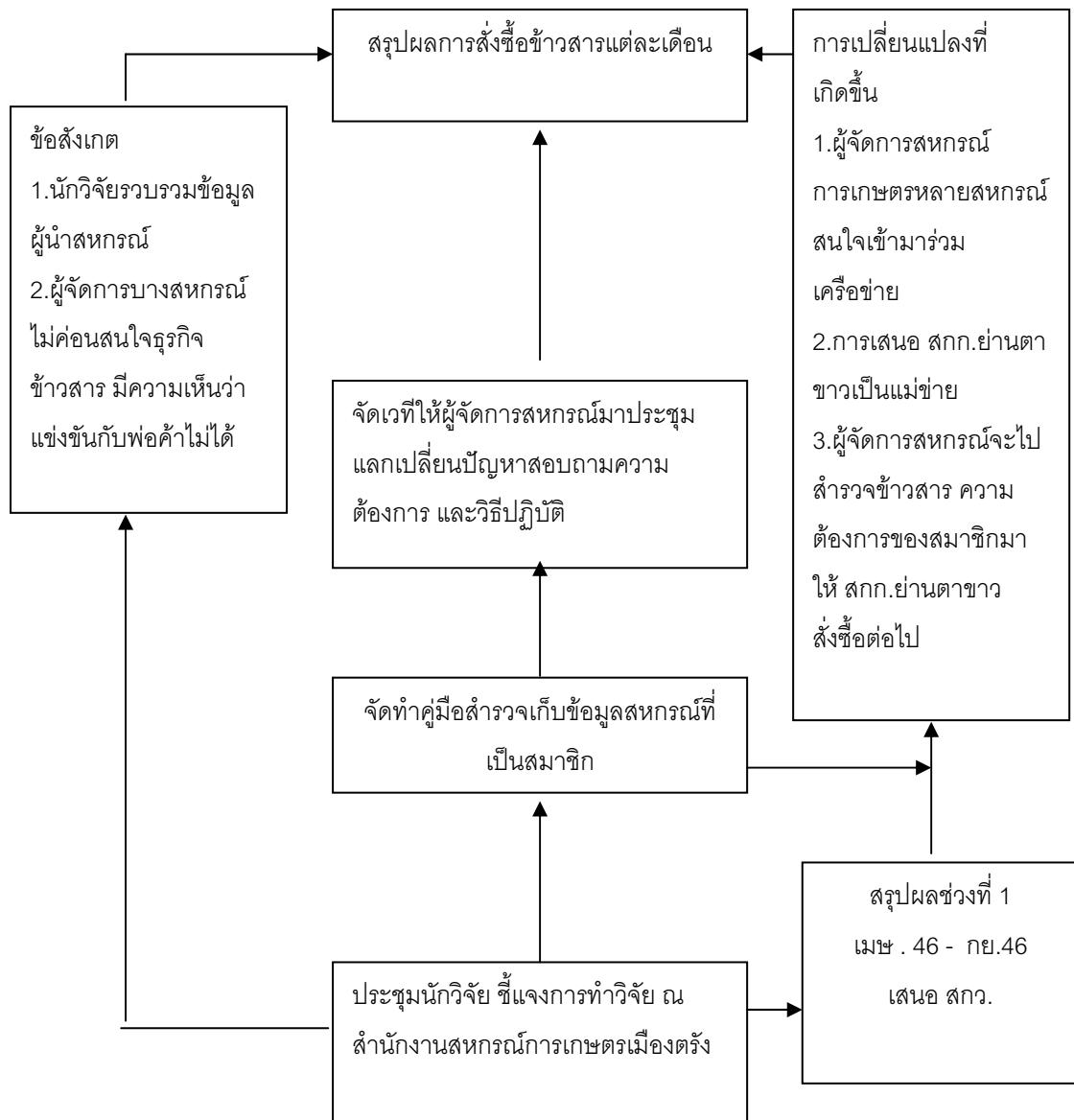
กระบวนการ

1. สหกรณ์การเกษตรที่เข้ามาร่วมเครือข่าย ต้องสำรวจความต้องการของสมาชิกและให้สหกรณ์การเกษตรย่านตาขາว สั่งซื้อข้าวสาร การชำระเงินตกลงกันระหว่างเครือข่ายตามใบสั่งที่ส่งมอบให้สหกรณ์การเกษตรย่านตาขາว
2. รถบรรทุกข้าวสารมาจากการตลาดภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และลงข้าวสารจุดแรก ที่สหกรณ์การเกษตรห้วยยอด จำกัด จุดที่ 2 สหกรณ์การเกษตรเมืองตรัง จำกัด และจุดที่ 3 สหกรณ์การเกษตรย่านตาขາว จำกัด
3. สหกรณ์ที่อยู่บริเวณใกล้เคียงมารับข้าวสารไปจำหน่ายให้กับสมาชิกของตนในแต่ละสหกรณ์ แต่ละกลุ่ม รวมทั้งชุมชนสหกรณ์จังหวัดกระปี
4. สหกรณ์การเกษตรย่านตาขາว จะชำระเงินสดทันทีต่อสหกรณ์การเกษตรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ หรือการให้เครดิต ตามแต่จะตกลงกัน

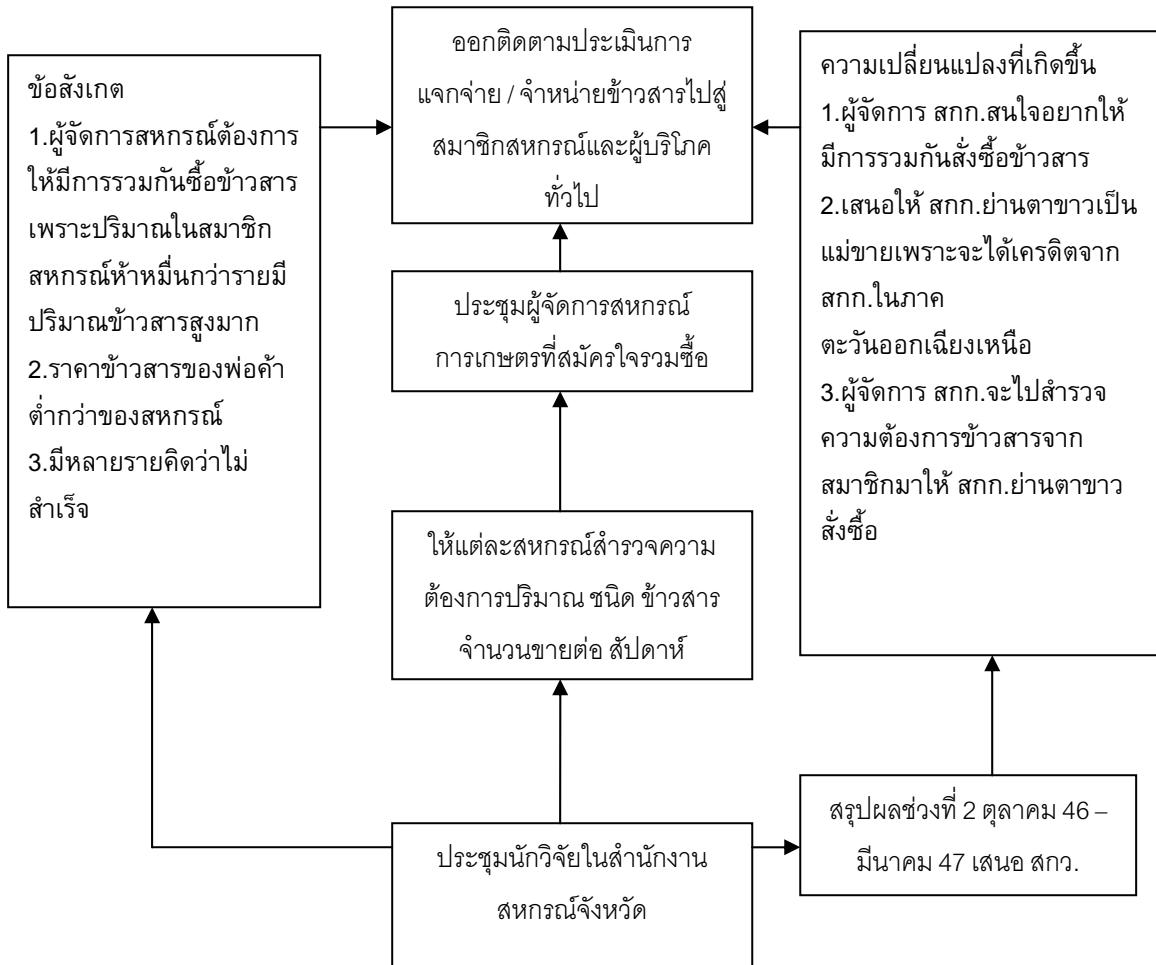
5. สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด จะรวบรวมสินค้าที่สหกรณ์ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือต้องการ ขายกลับไป ขนส่งไปกับรถที่บรรทุกข้าวสาร
6. การสั่งซื้อข้าวสารโดยเฉลี่ย เดือนละ ครั้ง



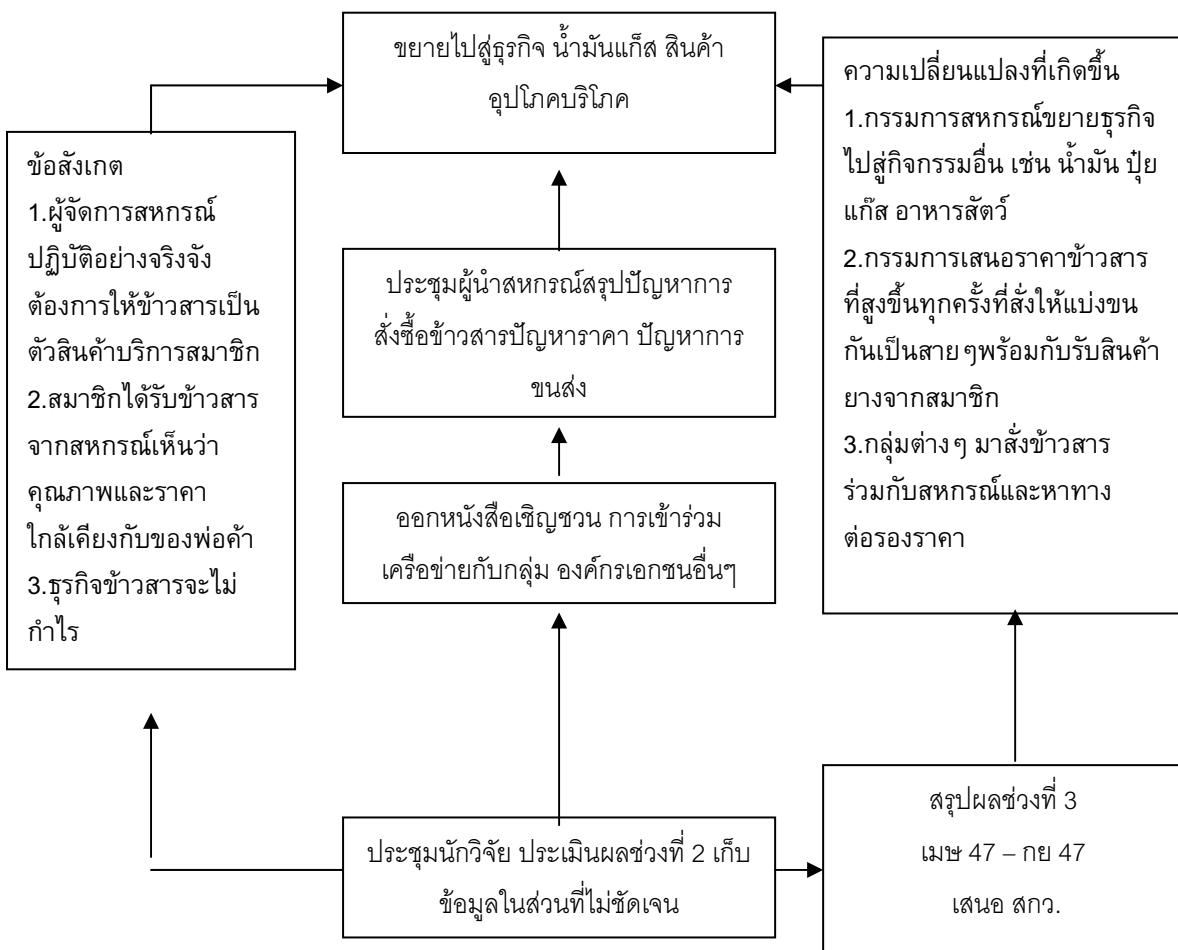
ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายข้าวสาร ช่วงที่ 1



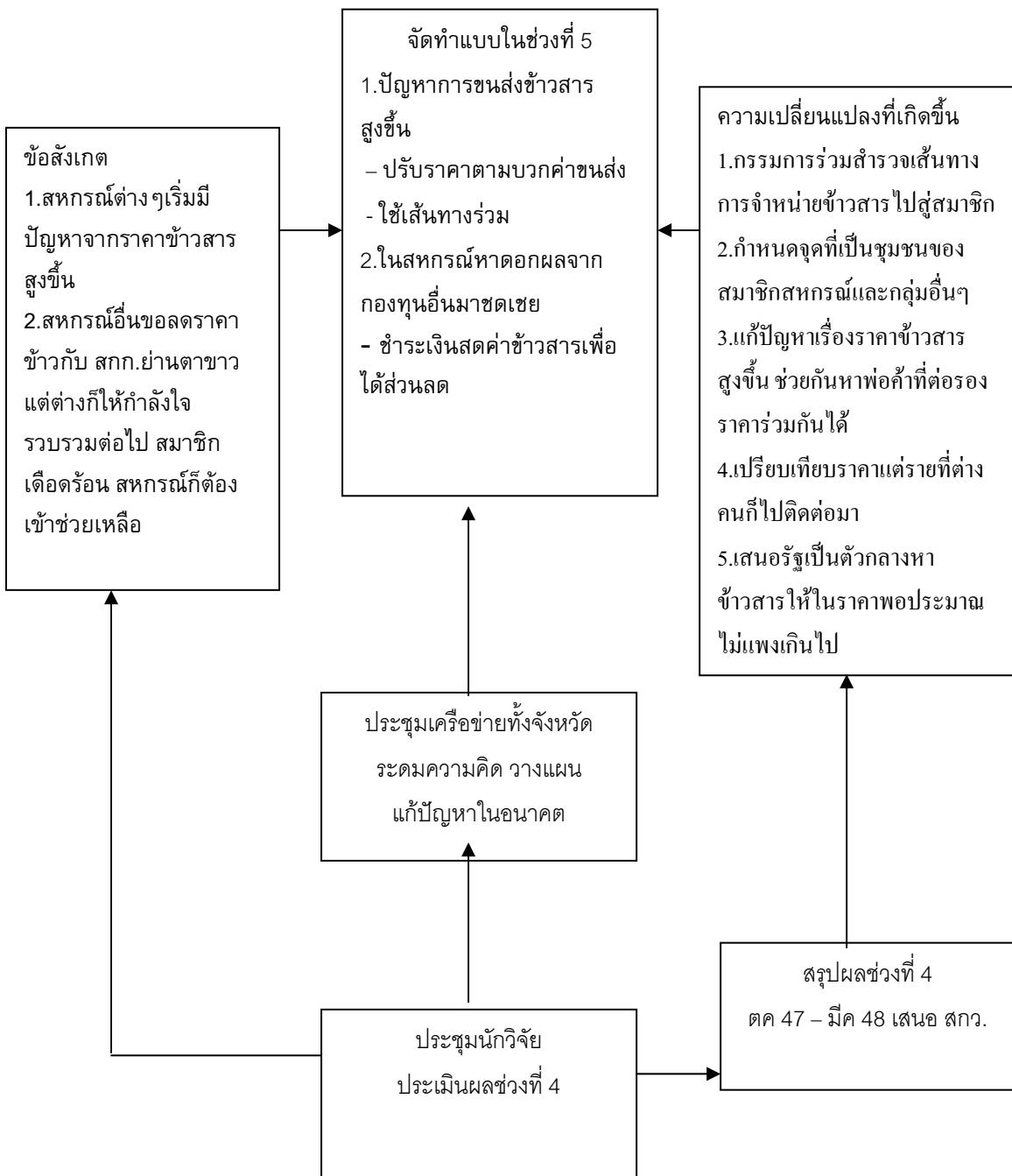
ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายข้าวสารช่วงที่ 2



ขั้นตอนการพัฒนา เครือข่ายข้าวสาร ช่วงที่ 3



ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายข้าวสาร ช่วงที่ 4



กระบวนการมีส่วนร่วมของผู้นำเครือข่ายข้าวสาร

เครือข่ายข้าวสาร	ผลการปฏิบัติ / ข้อสังเกต
1. ร่วมคิด	<p>1. ผู้จัดการสหกรณ์การเกษตรที่มาประชุม ร่วมกันคิด แล้วต้องการเรื่อง ทราบราคาข้าวในการสั่งซื้อต่อไปแต่ละครั้ง</p> <p>2. การสำรวจความต้องการของสมาชิก ยังไม่เป็นระบบแต่ทุกคนเห็น ด้วยให้มีการสำรวจ</p>
2. ร่วมตัดสินใจ	<p>1. ผู้จัดการทุกคนที่เป็นตัวแทนสหกรณ์ มาประชุมได้ตัดสินใจ ให้ สหกรณ์การเกษตรย่านนาข้าว จำกัด เป็นผู้สั่งข้าวสาร</p> <p>2. ให้มีการตัดสินใจขยายการรวมซื้อไปยังกลุ่มธุรกิจอื่นต่อไป</p>
3. ร่วมปฏิบัติ	<p>1. ผู้แทนสหกรณ์ทุกคน สมัครใจร่วมปฏิบัติมาประชุมทุกครั้งที่นัดหมาย</p> <p>2. รับข้อเสนอแนะจากที่ประชุมไปเสนอต่อกรรมการสหกรณ์</p>
4. ร่วมรับผล	<p>1. คือการมีสินค้าไปจำหน่ายสมาชิก โดยเฉพาะข้าวสาร</p> <p>2. สมาชิกมาติดต่อกับสหกรณ์เพิ่มขึ้น ถือว่าเป็นผลลัพธ์ได้</p>
5. ร่วมประเมิน	<p>1. ทุกสหกรณ์ได้ประเมินตนเองเกี่ยวกับการจำหน่ายข้าวสารทั้งปริมาณ ราคา และการเปรียบเทียบความนิยมของสมาชิก</p> <p>2. ประเมินการค้าข้าวสารของพ่อค้าโดยให้สมาชิก ไปเปรียบเทียบบาง ช่วงมีราคาใกล้เคียงกัน บางช่วงของสหกรณ์ราคาสูง</p>

การวิเคราะห์เครือข่ายข้าวสารจังหวัด			
จุดอ่อน	จุดแข็ง	โอกาส	อุปสรรค
จุดอ่อน 1. ราคาข้าวสูง 2. ปริมาณสินค้าน้อย 3. ค่าขนส่งทางไกล 4. ผู้บริโภคนิยมข้าว หลายชนิด	1. มีสมาชิกผู้บริโภค แน่นอน 2. ขายสินค้าอื่น กลับไป 3. มีตัวแทนทุกอำเภอ	1. หน่วยราชการ สนับสนุน 2. เชื่อมไปยังสินค้า ชนิดอื่นได้ 3. สร้างเครือข่ายกับ กลุ่มอื่นๆ ที่ไม่ใช่ สหกรณ์	1. ราคาข้าวพ่อค้า บางครั้งต่ำกว่าของ สหกรณ์ 2. ผู้ค้าให้เครดิตล้นๆ 3. สินค้าจากหลาย แห่งสินเปลือย 4. พ่อค้าปรับกลยุทธ์ ได้เร็วกว่า

สรุปเครือข่ายข้าวสาร เป็นเครือข่ายเกิดจากความร่วมมือระหว่างสหกรณ์การเกษตร ด้วยกัน และขยายไปสู่กลุ่มต่าง ๆ ทั้งระดับอำเภอและหมู่บ้าน ความเข้มแข็งของเครือข่ายขึ้นอยู่กับ ผู้จัดการ สหกรณ์การเกษตรย่านตากา สหกรณ์การเกษตรห้วยยอด และสหกรณ์การเกษตรเมือง ที่ช่วยกระจายข้าวสารจนถึงมือผู้บริโภคอย่างรวดเร็วและมากที่สุด พร้อมกับขยายธุรกิจเป็นสินค้า ชนิดอื่น ๆ เพิ่มขึ้นเป็นสินค้าที่จำเป็นในชีวิตประจำวันได้แก่ แก้วหุ้งต้ม น้ำมันและอาหารสัตว์ จุดอ่อนเครือข่ายข้าวสาร คือ ต้นทุนการขนส่งจะแพงขึ้น สหกรณ์การเกษตรทั้ง 3 แห่งจะรับภาระมากขึ้น

ข้อเสนอแนะ

1. การแก้ปัญหาราคาข้าวสารสูงขึ้น เนื่องจากค่าขนส่งเพิ่มขึ้น ต้องร่วมกันซื้อจากพ่อค้าที่ให้ ราคาลด หรือช่วยกันต่อรองราคา
2. การลดราคาอาจทำไม่ได้แต่อาจจะจัดตั้งกองทุนของสหกรณ์มาชดเชยค่าขนส่งข้าวสาร เพื่อตรึงให้ราคาข้าวสารมาถึงผู้บริโภคในราคาน้ำ
3. พยายามให้หน่วยราชการเข้ามาเป็นตัวกลางในการเชื่อมโยงหรือการจัดการให้เจ้าของ ข้าวสารที่เป็นสหกรณ์ได้ลดราคาให้แก่สหกรณ์ด้วยกัน

3. เครือข่ายการเงิน

เครือข่ายการเงินเป็นการรวมกลุ่มของสหกรณ์การเกษตร สหกรณ์กองทุนสวันยางและสหกรณ์ออมทรัพย์ ระดมเงินไปฝากไว้กับชุมชนสหกรณ์จังหวัดตระงบซึ่งทำหน้าที่เป็นแม่ข่าย ในระดับอำเภอสหกรณ์การเกษตร รับฝากเงินจากสมาชิกสหกรณ์และกลุ่มองค์กรประชาชนต่าง ๆ

ในระดับจังหวัดชุมชนสหกรณ์จังหวัดตระงบ เป็นแหล่งรวมเงิน กระจายเงิน ทั้งให้กู้และไปฝากไว้กับสหกรณ์อื่นหรือรับฝากในจังหวัด

1. รูปแบบ – ชุมชนสหกรณ์ รับฝากจากสหกรณ์สมาชิก และสหกรณ์รับฝากจากกลุ่มออมทรัพย์

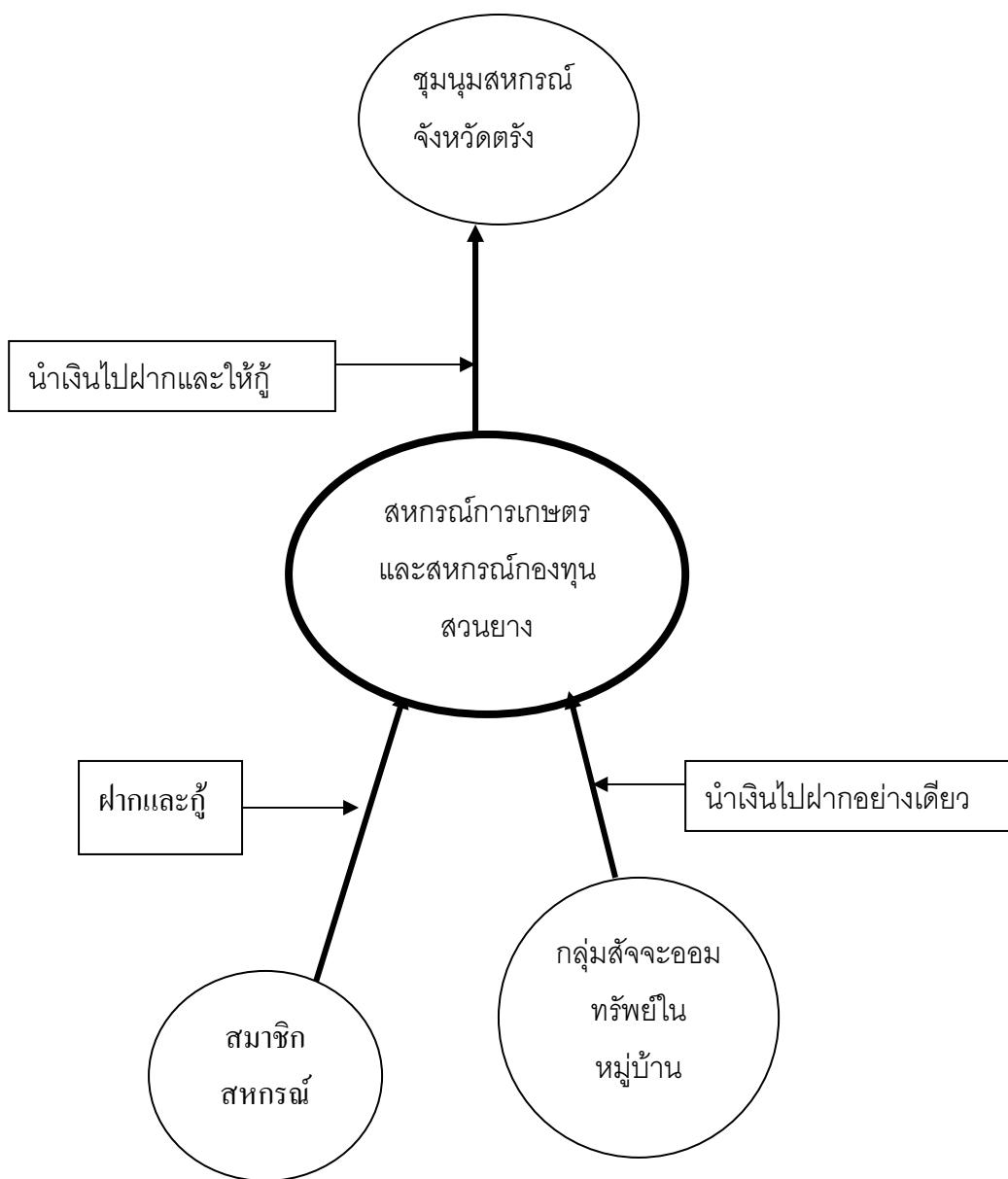
2. กระบวนการ – ระดมเงินฝากจากกลุ่มและสมาชิกมาฝากกับสหกรณ์ และสหกรณ์นำมารางวัลในชุมชน

3. ขั้นตอน – การสร้างเครือข่าย ระดมเงินฝากโดยเชิญชวน สร้างความสัมพันธ์กับกลุ่มย่อยโดยมีรายละเอียด ดังนี้

1. รูปแบบ

รูปแบบ เครือข่ายการเงินมีรูปแบบการทำธุรกิจการเงิน แบ่งเป็น 2 ระดับ คือระดับจังหวัด ให้ชุมชนสหกรณ์ จังหวัดเป็นแม่ข่าย รับเงินฝากจากสหกรณ์การเกษตร สหกรณ์กองทุนสวันยาง สหกรณ์ออมทรัพย์ สหกรณ์อื่น ๆ ที่เป็นสมาชิก และให้กู้กับสหกรณ์อื่น ๆ ด้วย ส่วนระดับอำเภอให้สหกรณ์การเกษตรเป็นแม่ข่ายรับเงินฝากจากสมาชิกสหกรณ์กองทุนสวันยางและจากกลุ่มสังคมอื่น ๆ ในหมู่บ้าน ออมทรัพย์และกลุ่มอื่น ๆ ในหมู่บ้าน

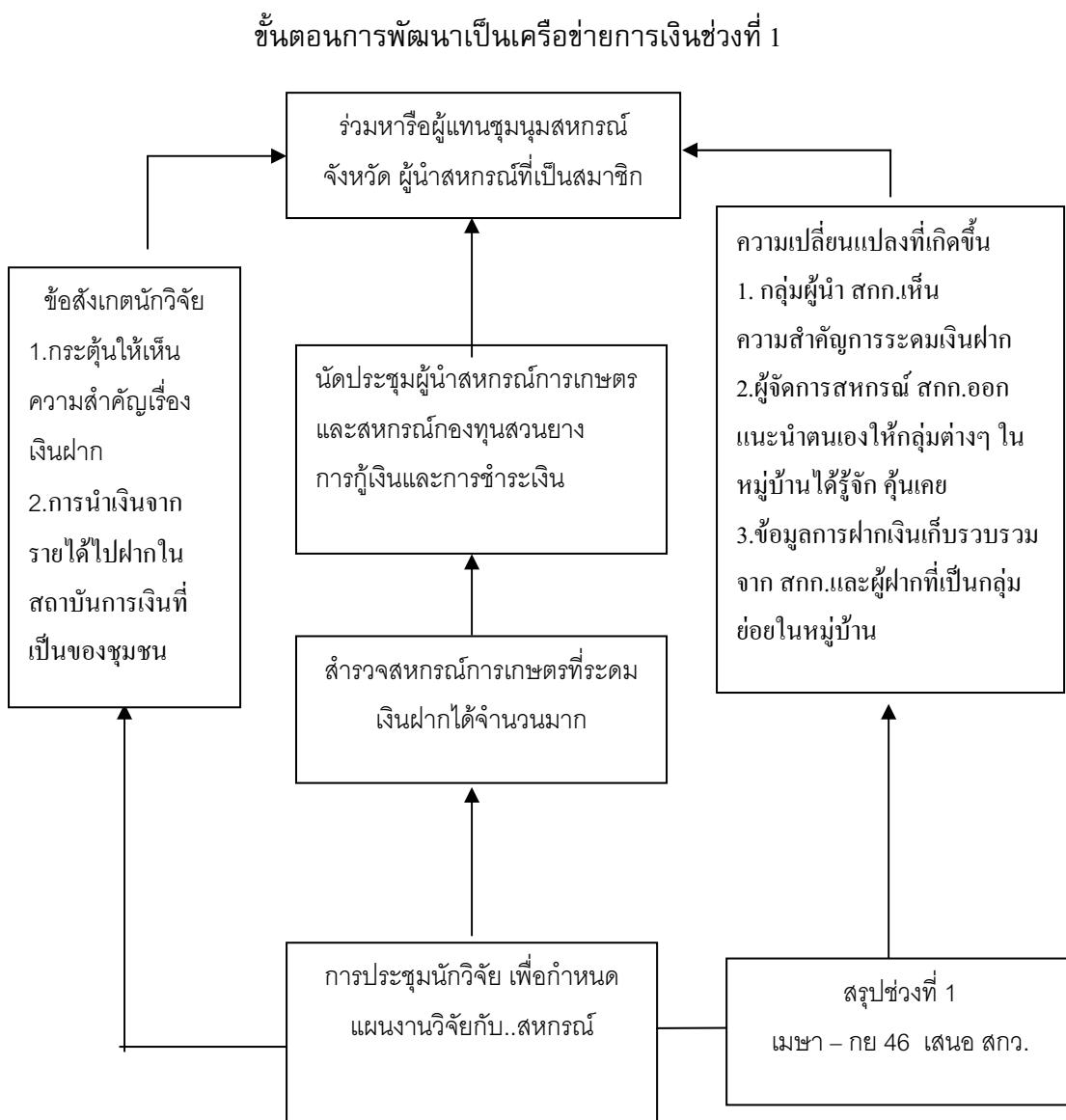
โครงสร้างเครือข่ายการเงิน



2. กระบวนการ

- 2.1 เครือข่ายการเงินมีกระบวนการโดยแนะนำให้กรรมการสหกรณ์การเกษตร ที่มีตำแหน่งในกลุ่มสัจจะออมทรัพย์ของหมู่บ้านได้นำเงินมาฝากไว้กับสหกรณ์
 - 2.2 ให้สมาชิกสหกรณ์การเกษตรที่มีเงินฝากในสหกรณ์ช่วยกันระดมเงินมาฝากเพิ่มขึ้นโดยการจัดโครงการระดมเงินฝากด้วยวิธีการต่าง ๆ ในสหกรณ์การเกษตร
 - 2.3 ให้สหกรณ์กองทุนสวัสดิภาพ ที่มีเครติตตี้ ภูจากสหกรณ์การเกษตร ไปร่วมร่วมยาง
 - 2.4. สหกรณ์การเกษตรนำเงินไปฝากไว้กับชุมชนสหกรณ์ และชุมชนสหกรณ์นำเงินให้สหกรณ์สมาชิกภูหรือนำไปฝากไว้สหกรณ์อื่น ๆ
 - 2.5 ชุมชนนำเงินฝากไปหมุนซื้อยางจากสมาชิก

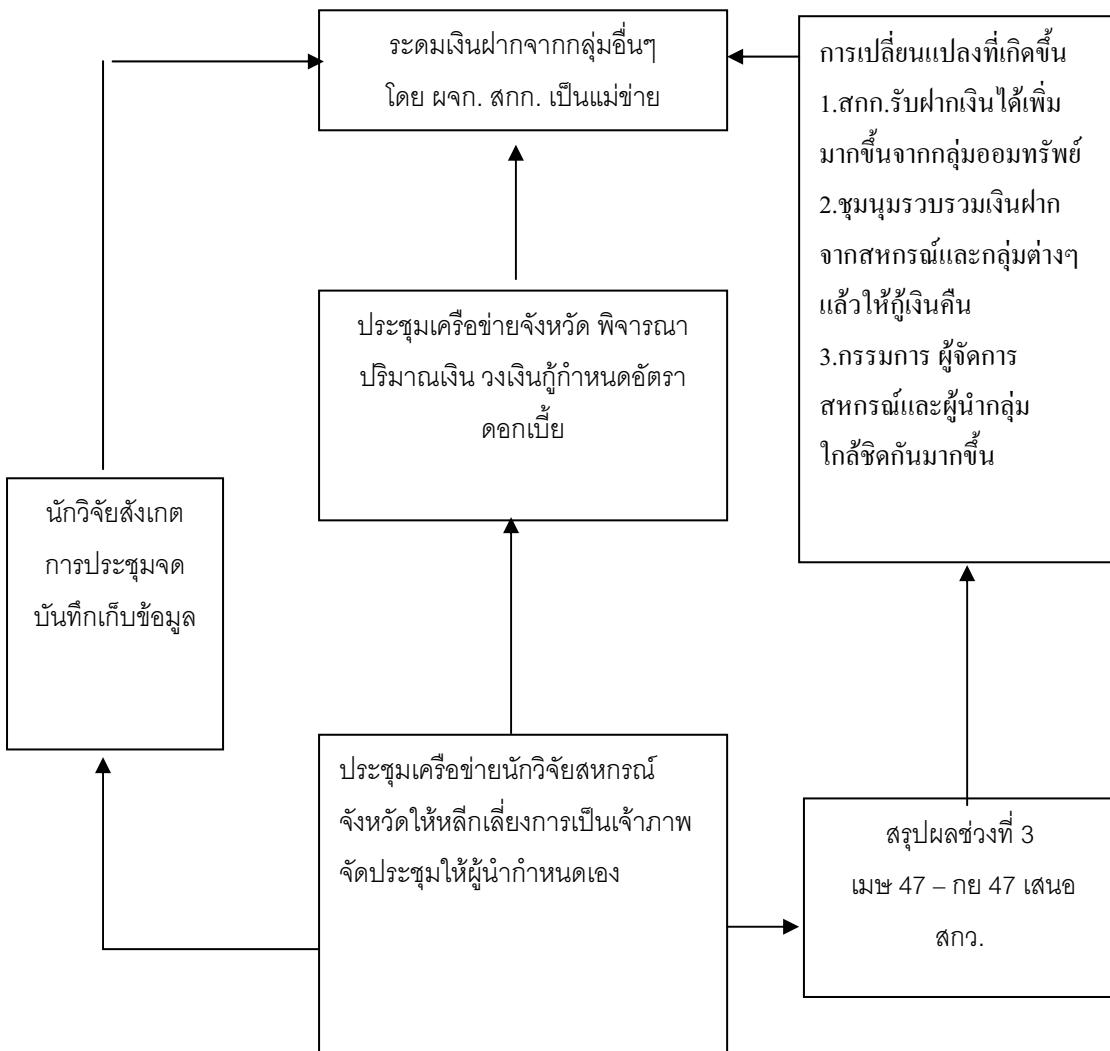
3. ขั้นตอนการพัฒนาเป็นเครื่อข่าย



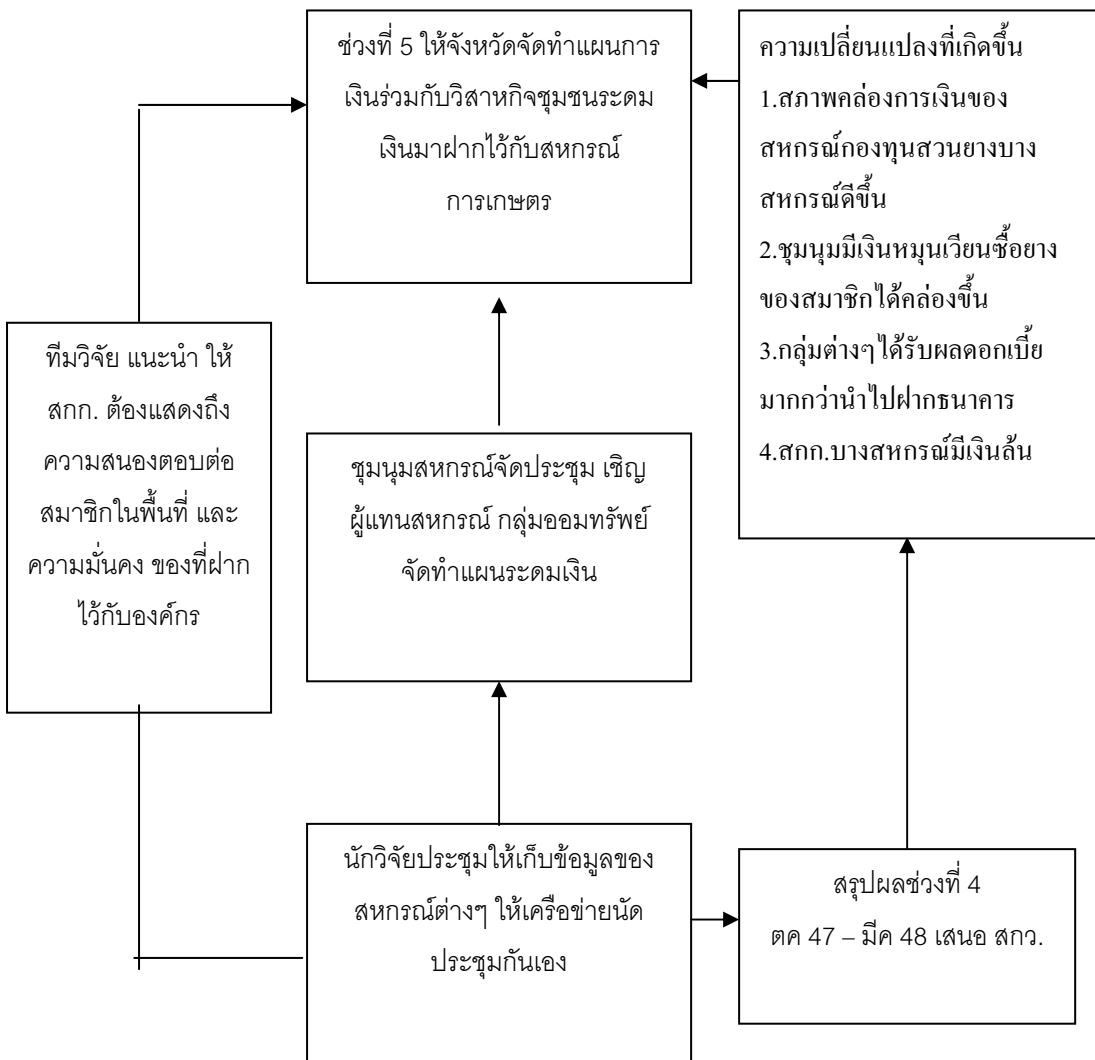
ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายการเงิน ช่วงที่ 2



ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายการเงิน ช่วงที่ 3



ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายการเงิน ช่วงที่ 4



กระบวนการการมีส่วนร่วมของผู้นำเครือข่ายการเงิน

การมีส่วนร่วม	ผลการปฏิบัติและข้อสังเกต
1. ร่วมคิด	<p>1. ผู้นำสหกรณ์ในระดับอำเภอ สหกรณ์กองทุนส่วนย่าง สหกรณ์ใจาระดมเงินฝาก หาทางป้องกันความปลอดภัยของเงิน</p> <p>2. ผู้จัดการสหกรณ์แสดงให้เห็นถึงความปลอดภัยของการฝากเงินไว้กับสหกรณ์การเกษตร</p>
2. ร่วมตัดสินใจ	<p>1. กรรมการชุมชนรวมกันตัดสินใจระดมเงินฝากและพิจารณาการให้เงินกู้แก่ สหกรณ์ที่ประสงค์ขอ</p> <p>2. การกำหนดอัตราดอกเบี้ยเงินฝากเงินกู้</p>
3. ปฏิบัติ	<p>1. กรรมการชุมชนติดตามการกู้เงินของสหกรณ์ต่อชุมชน การระดมเงินรับฝากโดยประชุมผู้นำสหกรณ์สมาชิก</p> <p>2. ร่วมกำหนดแผนรับฝากเงินร่วมกับสหกรณ์สมาชิก</p>
4. ร่วมรับผล	<p>1. กรรมการชุมชนที่เป็นผู้แทนสหกรณ์ในระดับอำเภอ รวมรับดอกเบี้ยจากการนำเงินไปฝากไว้กับชุมชน</p> <p>2. ร่วมรับผลของเงินจากชุมชน</p> <p>3. กลุ่มออมทรัพย์รับดอกเบี้ยเงินฝากไปจัดสวัสดิการให้สมาชิกของตน</p>
5. ประเมิน	<p>1. การประเมินผลเครือข่ายการเงินมีเพียงสรุปยอดเมื่อสิ้นปี โดยสำนักงานสหกรณ์จังหวัดนำข้อมูลมาประเมิน</p> <p>2. การประเมินการเติบโตทางการเงินสำนักงานสหกรณ์จังหวัดเห็นว่า การฝากเงินระหว่างปี จากกลุ่มอื่นๆ ต่อสหกรณ์การเกษตรระดับอำเภอ มีสูงขึ้น</p>

การวิเคราะห์ธุรกิจเครือข่ายการเงินชุมชนสหกรณ์			
จุดอ่อน	จุดแข็ง	โอกาส	อุปสรรค
<p>1. ไม่สามารถกำหนดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ให้สูงได้</p> <p>2. ปริมาณเงินจำนวนมากรับภาระอัตราดอกเบี้ยเงินฝาก</p> <p>3. ผู้กู้น้อยราย</p>	<p>1. ต้นทุนการเงินกำหนดได้</p> <p>2. ผู้กู้เป็นสมาชิกเชื่อถือได้</p> <p>3. สหกรณ์ผู้กู้ผู้ฝากเงินเป็นเจ้าของชุมชน และชุมชนเป็นนิติบุคคลทำธุรกรรมการเงินกฎหมายรองรับ</p>	<p>1. ระดมเงินฝากจากกลุ่มออมทรัพย์มาฝากเงินในสหกรณ์สมาชิกและคนภายนอกเริ่มเข้าใจหลักสหกรณ์</p> <p>2. อัตราดอกเบี้ยเงินฝากธนาคารต่างๆ</p> <p>3. สหกรณ์การเกษตรกระจายอยู่ทุกอำเภอเมืองเป็นสาขาการเงินให้ชุมชน</p> <p>4. รัฐบาลสนับสนุนให้กลุ่มการเงินมีสถาบันการเงินของตนเอง</p>	<p>1. อัตราดอกเบี้ยสูงขึ้นสมาชิกจะมาถอนเงินออกไป</p> <p>2. กองทุนหมู่บ้านที่มีเงินล้นไม่สามารถฝากได้ เพราะกฎหมายไม่เปิดช่อง</p> <p>3. สมาชิกสหกรณ์ในระดับอำเภอ และสหกรณ์กองทุนสวนยางกลุ่มต่างๆ ยังไม่มีความเชื่อถือในเรื่องการรักษาเงินสดให้อย่างปลอดภัยของสหกรณ์การเกษตร</p>

สรุปเครือข่ายการเงิน เป็นเครือข่ายที่รวมผู้นำกลุ่มสหกรณ์ กลุ่มออมทรัพย์ กลุ่มสตรีสหกรณ์ กลุ่มแม่บ้าน ธนาคารหมู่บ้าน กองทุนเพื่อการศึกษา และนำเงินมาฝากไว้กับสหกรณ์ การเกษตรและสหกรณ์การเกษตรนำไปฝากไว้กับชุมชนสหกรณ์จังหวัดและให้ชุมชนสหกรณ์จังหวัดปล่อยให้สหกรณ์อื่น ๆ กู้ เช่น สหกรณ์กองทุนสวนยาง สหกรณ์การเกษตร สหกรณ์ออมทรัพย์และกลุ่ม OTOP ที่อยู่ภายใต้การสนับสนุนของสหกรณ์ที่อยู่ภายใต้สหกรณ์การเกษตร ความเข้มแข็งของเครือข่ายขึ้นอยู่กับผู้นำกลุ่มระดมเงินในกลุ่มและนำเงินมาฝากไว้กับสหกรณ์การเกษตรในระดับอำเภอ และสหกรณ์การเกษตรที่มีการบริหารจัดการองค์กรที่ดีให้เป็นสถาบันที่มีความมั่นคงประชาชนเชื่อถือ จุดอ่อนของเครือข่ายการเงิน คือ ยังไม่เปิดโอกาสให้กองทุนหมู่บ้านเข้ามาฝากเงิน และสหกรณ์บางสหกรณ์ผู้นำไม่แสดงบทบาทในการออกแบบให้สามารถเงินจากองค์กร ประชาชนอื่น

ข้อเสนอแนะ

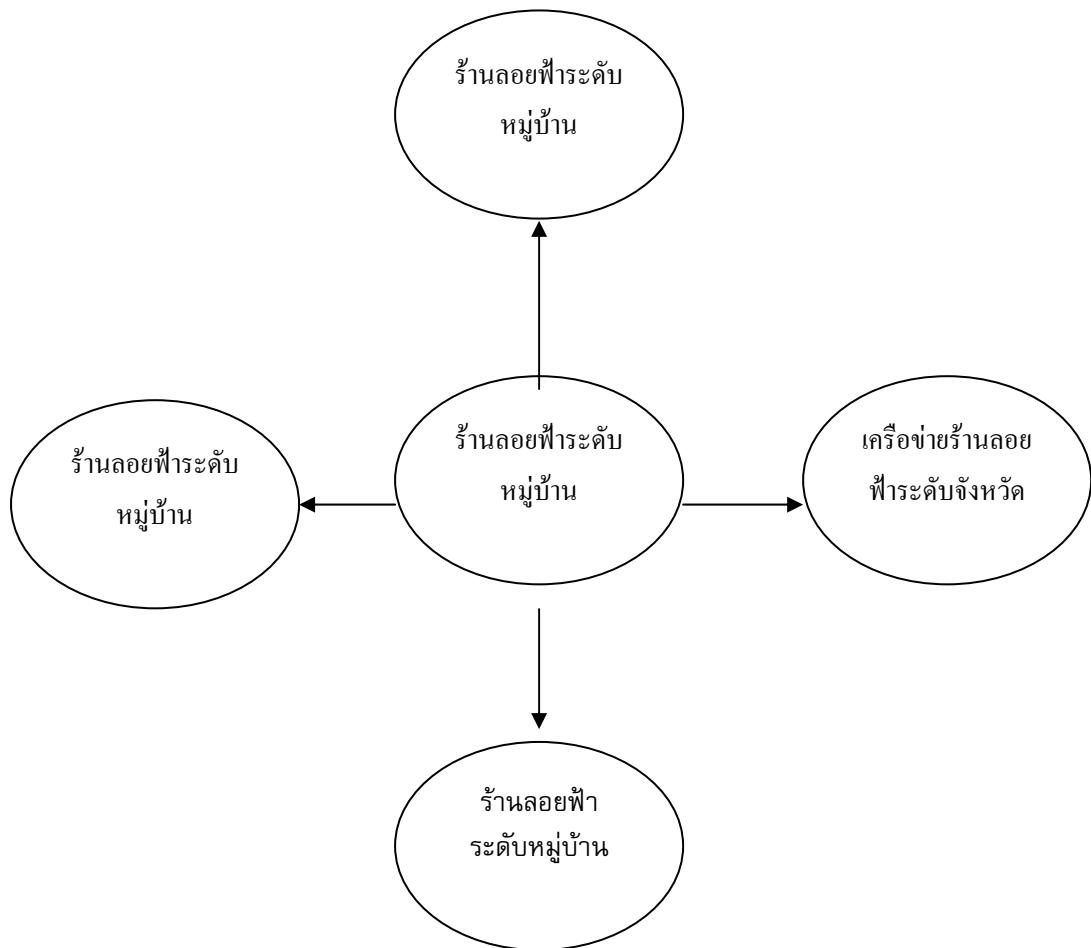
1. ชุมชนสหกรณ์เป็นสถาบันการเงินของจังหวัด แต่ควรจะให้กระทรวงการคลังธนาคารแห่งประเทศไทยเข้ามาดูแลด้วย เพื่อความปลอดภัยทางการเงินของประชาชน
2. เครือข่ายการเงินทำให้เกิดสภาพคล่อง รัฐต้องฝึกเจ้าหน้าที่สหกรณ์และเจ้าหน้าที่ของ

รัฐให้เชิญชวนเรื่องการบริหาร จัดการเงินในสหกรณ์และในชุมชนต้องให้สหกรณ์ใช้ความเป็นองค์กรนิติบุคคลสร้างความเชื่อมั่นให้ประชาชนทั่วไปและสมาชิกเชื่อมั่นว่าสามารถรักษาเงินสดของประชาชนไว้ได้อย่างแน่นอน

4. เครือข่ายร้านloyฟ้า

ร้านloyฟ้าสินค้าตามใบสั่ง เป็นกลุ่มคนในหมู่บ้านรวมไปลั่งซื้อสินค้าของคนในหมู่บ้านนั้นแล้วจ้างรถไปซื้อตัวยกัน ผู้แทนที่ไปซื้อต้องหมุนเวียนผลัดเปลี่ยนกันไป เงินที่ไปซื้อก้อนแรกต้องลงทุนกัน หรือเอาจากดอกผลของเงินทุนสักจะออมทรัพย์ เป้าหมายคือให้คนในชุมชนรู้จักการประยัด เลิกกังวลระหว่างต่อ กัน

โครงสร้างเครือข่ายร้านloyฟ้าสินค้าตามใบสั่ง



รูปแบบ

ร้านloyfia มีลักษณะเป็นกลุ่มหอคอยกลุ่มใหญ่บ้าน มีผู้นำมาร่วมกัน แต่ละหมู่บ้านมี วิธีการสั่งซื้อสินค้าที่ประยัด โดยเฉพาะสินค้าอุปโภคและบริโภค ที่จำเป็นในชีวิตประจำวัน

กระบวนการ

เครือข่ายร้านloyfia มีผู้ใหญ่สายัญ ทองสม ราชภูร หมู่ 4 ตำบล ละมอ อำเภอโน不由 เป็นผู้เผยแพร่แนวความคิด เป็นวิทยากร เครือข่ายออกแนวนำ เยี่ยมชมผู้นำในหมู่บ้านอื่น ๆ รวมทั้งเพื่อนที่เคยเป็นผู้ใหญ่บ้านมาด้วยกัน และออกไปแนะนำให้ใช้วิธีซื้อสินค้าโดยการ รวมกันซื้อ สำหรับหมู่บ้านที่ห่างไกลตลาด ห้างสรรพสินค้า แนวคิดดังกล่าวมีผู้สนใจมาnan แต่ไม่ได้ลงมือปฏิบัติ แนวคิด ดังกล่าว คือ

1. ให้ชุมชนระดมเงินก้อนแรกในกลุ่ม ให้ได้เพื่อนำไปซื้อสินค้า หรืออาจจะได้จากการเงิน ออม ดอกผลของเงินออมในกลุ่ม

2. ให้การอบรมแก่ชาวบ้านในกลุ่ม เกี่ยวกับปัญหาในการซื้อสินค้ามาบริโภคใน ชีวิตประจำวัน

3. รวบรวมใบสั่งซื้อสินค้าจากสมาชิก และออกไปซื้อสินค้ามาแจกจ่ายตามใบสั่งของคน ในกลุ่ม

4. ทุกคนต้องหมุนเวียนผลัดเปลี่ยนผันกันไปซื้อสินค้า ว่าจ้างรถในกลุ่มไปคันเดียว เพื่อ ประยัดค่าขนส่ง

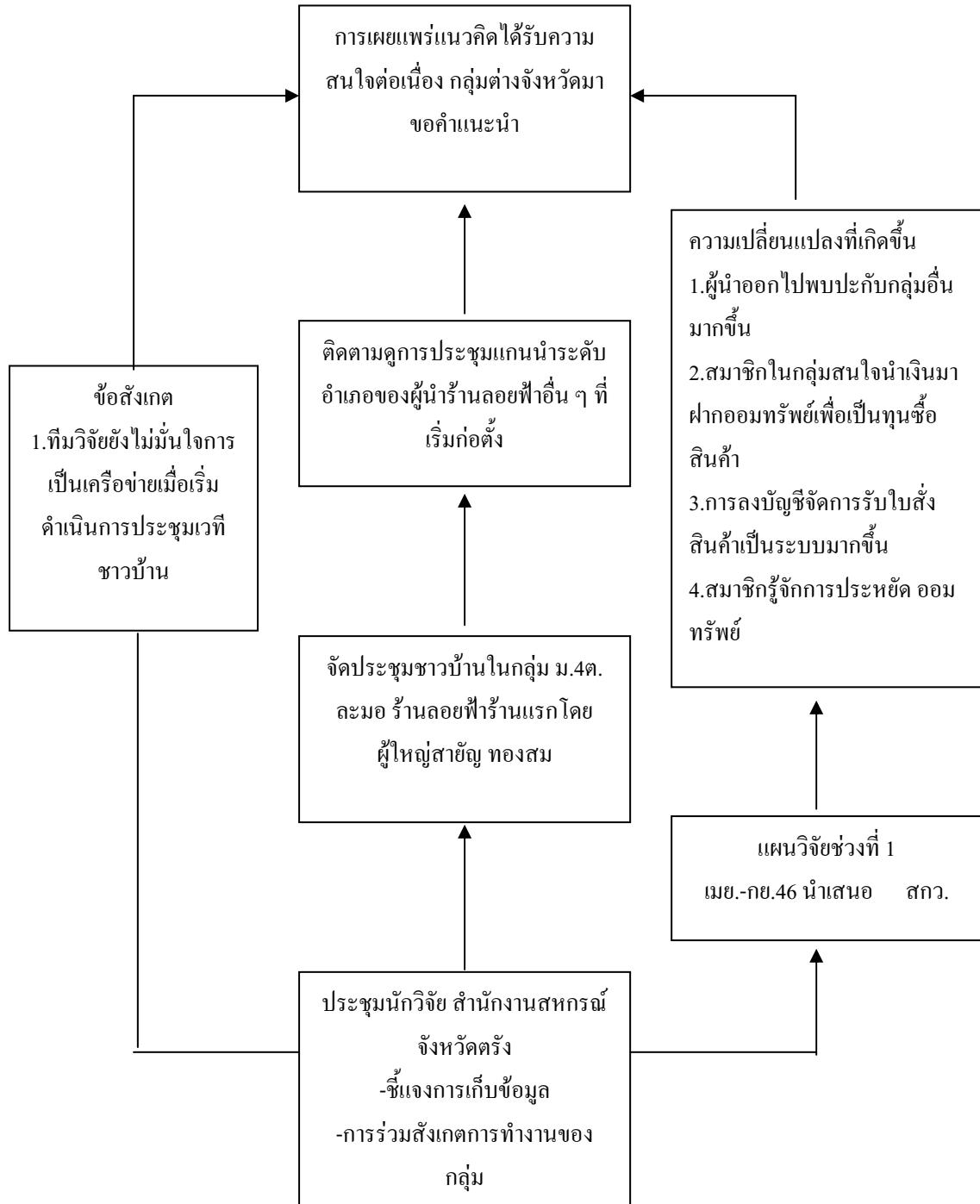
5. สมาชิกจะนำเงินมาชำระค่าสินค้า พร้อมกับใบสั่งสินค้าในรอบต่อไป ระยะเวลา อาจจะ 1 เดือนหรือ 15 วัน ตามความเหมาะสมของคนในชุมชน

เมื่อแนวคิดดังกล่าวถูกเผยแพร่ออกไป ทำให้หอคอยคนสนใจ ได้นำไปทดลองปฏิบัติ สำเร็จบ้างล้มเหลวบ้าง จึงได้มาร่วมกันเป็นเครือข่าย

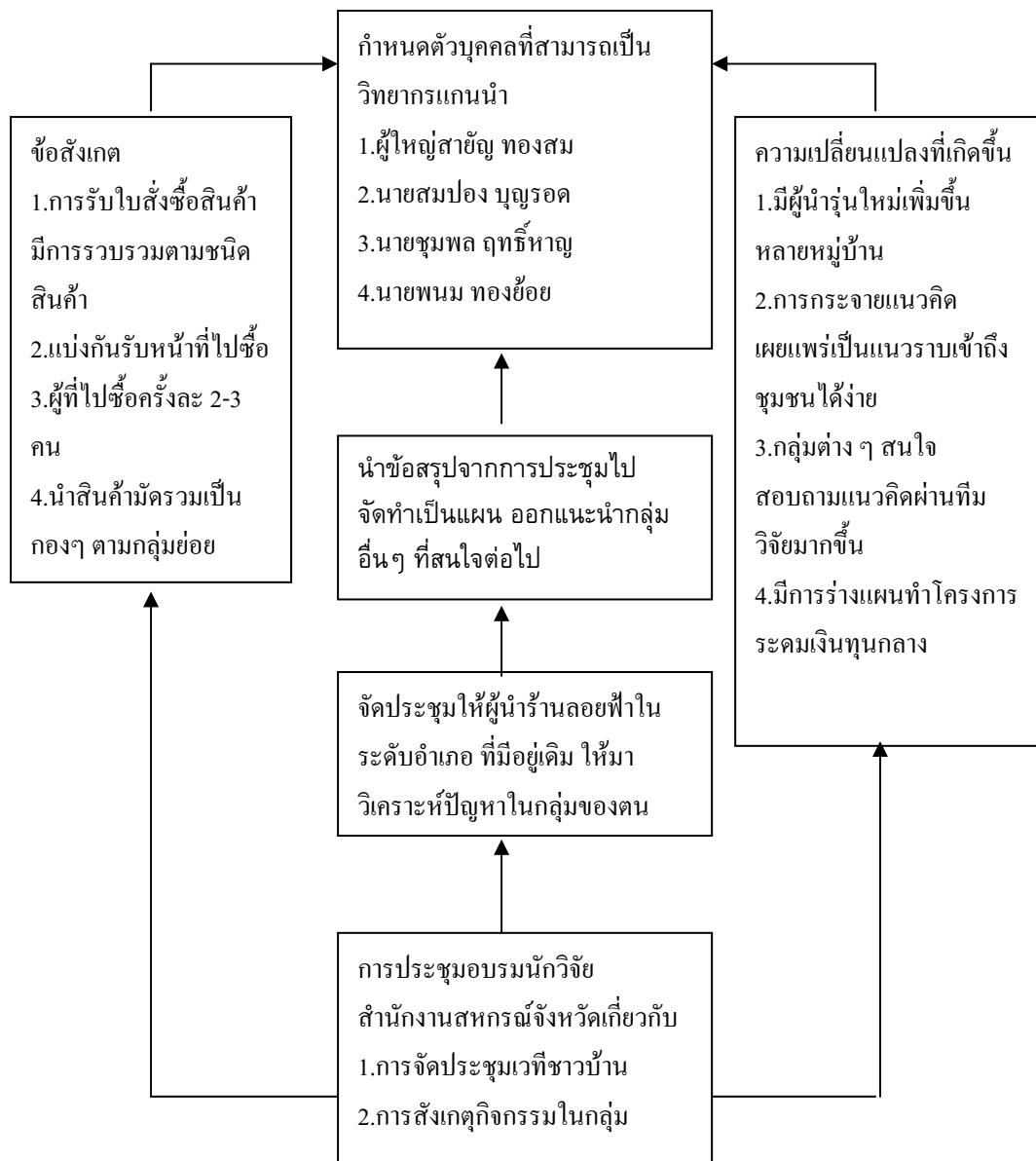
ขั้นตอนการพัฒนา

การพิจารณาขั้นตอนการสร้างเครือข่ายร้านloyfia เป็นการสร้างเครือข่ายในลักษณะ ผู้นำประชาชนที่มีแนวคิดในเรื่องการรวมคนเป็นหลักการใหญ่ การรวมคนที่จะได้ผลนั้นต้องมี ความเข้าใจกันก่อน มีความเชื่อถือต่อกัน สร้างความใกล้ชิดสนิทสนมกันมากขึ้นแล้วจึงมา รวมกันและนำเงินมาร่วมกัน เพื่อนำไปใช้ซื้อสินค้า โดยมีขั้นตอนการสร้างเครือข่าย ดังนี้

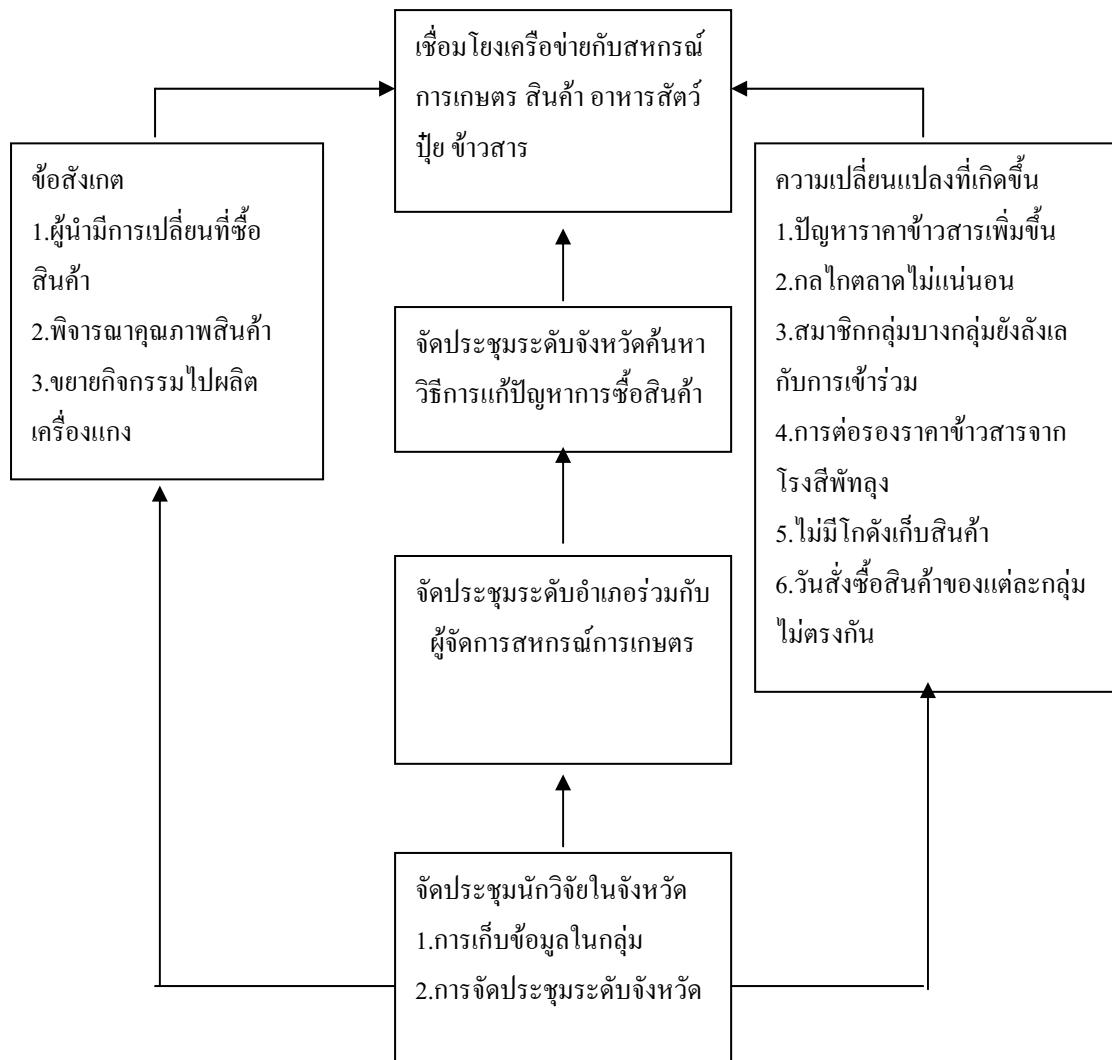
ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายร้านลอยฟ้า ช่วงที่ 1



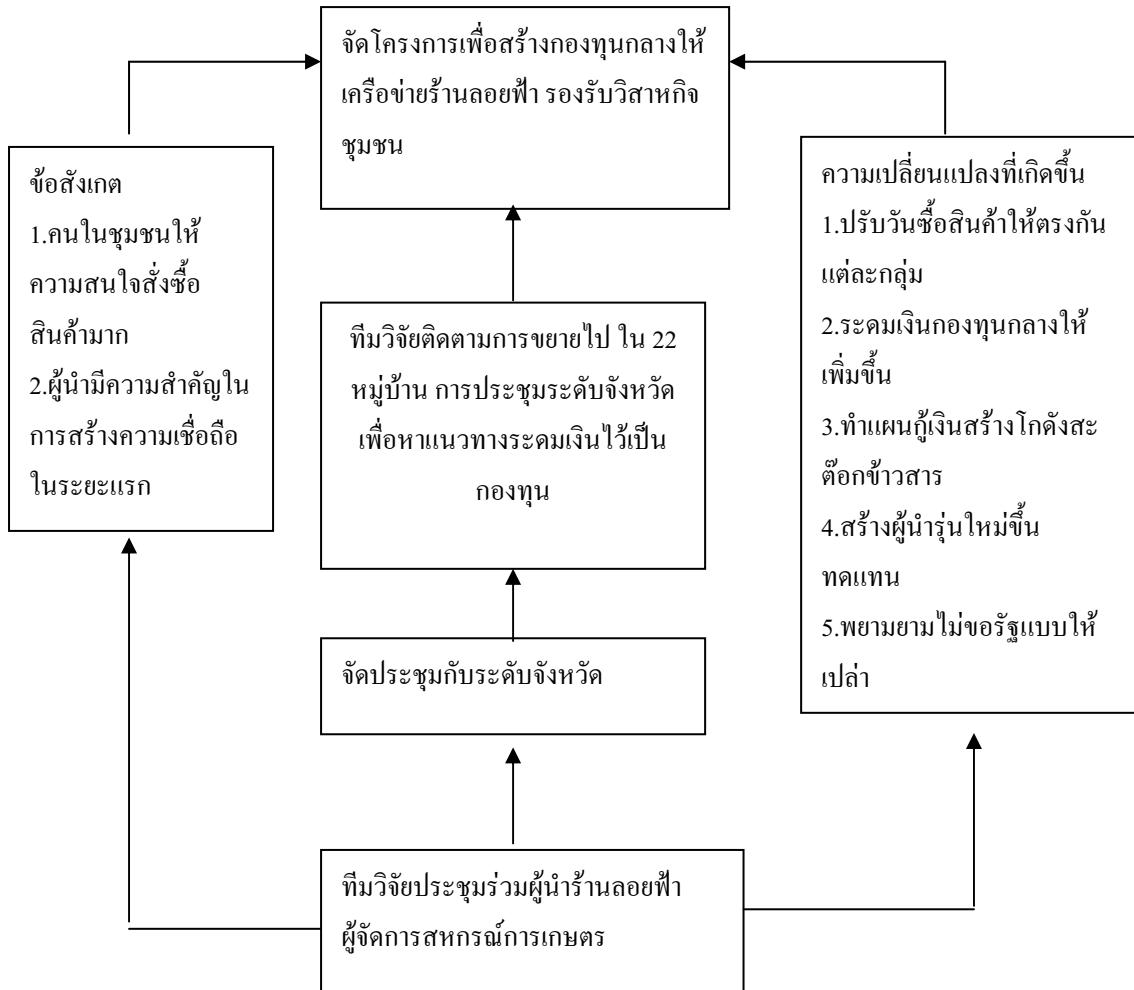
ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายร้านลอยฟ้า ช่วงที่ 2



ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายร้านลอยฟ้า ช่วงที่ 3



ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายร้านลอยฟ้า ช่วงที่ 4



วิเคราะห์การจัดการเครือข่ายร้านลอยฟ้า

จุดอ่อน	โอกาส
<p>1.ผู้นำกลุ่มบางกลุ่มไม่มีแผนทิศทางในการพัฒนากลุ่ม ขาดความคิดจากเวทีจังหวัด</p> <p>2.การสั่งซื้อสินค้ารวมกันหลาย ๆ กลุ่มไม่สามารถปฏิบัติได้ เนื่องจากวันสั่งซื้อไม่ตรงกัน</p> <p>3.ขาดเงินทุนก้อนแรกเมื่อการสั่งซื้อสินค้าจำนวนมาก</p> <p>4.ไม่มีสถานที่เก็บสินค้ากรณีแยกจ่ายไปไม่หมด</p>	<p>1.ราคัสินค้าปรับตัวสูงขึ้นทุกครั้งที่สั่งซื้อ แต่ทำให้เห็นความประทัยด้วยเงินเมื่อร่วมกันซื้อ</p> <p>2.ราคายางสูง ทำให้รายได้สูง ปริมาณการสั่งซื้อสินค้ามาบริโภคสูงด้วย</p> <p>3.กระแสต่อต้านห้างสรรพสินค้าต่างชาติสูง ทำให้แนวคิดร้านลอยฟ้าได้รับการยอมรับจากประชาชนทั่วไปมากขึ้น</p> <p>4.นำดอกผลจากการออมไปหมุนซื้อสินค้าให้สมาชิก</p>
จุดแข็ง	อุปสรรค
<p>1.ผู้นำมีความเข้มแข็งเสียสละ</p> <p>2.การเผยแพร่แนวคิด การปฏิบัติโดยชาวบ้านรับฟัง เป็นกระบวนการของชาวบ้านไม่หวังพึงพาล้วง</p> <p>3.ไม่ลื้นเปลี่ยนพื้นที่ในอาคาร สามารถใช้อาคารเป็นประโยชน์แก่ชุมชนด้านอื่นๆได้</p> <p>4.คนในชุมชนไม่ระแวงต่อกันเมื่อผู้ชายมาขายและสินค้าขาดหาย</p> <p>5.สามารถขยายกิจกรรมไปผลิตสินค้า เช่นเครื่องแกง ปลูกผักขาย เลี้ยงสัตว์ได้เพิ่มขึ้น</p> <p>6.สามารถรวมคนได้เพิ่มมากขึ้น</p>	<p>1.กลุ่มคนฐานตีไม่เห็นด้วย ว่าการไปห้างสรรพกกว่า</p> <p>2.สินค้าท้องตลาดมีไม่ครบถ้วนอย่างตามที่สั่งทำให้สมาชิกไม่เชื่อถือ</p>

กระบวนการมีส่วนร่วมของผู้นำเครือข่ายร้านลอยฟ้า

การมีส่วนร่วม	ผลการปฏิบัติ/ข้อสังเกต
1.ร่วมกันคิด	1.ผู้ที่ได้มาร่วมกันคิด หลาย ๆ หมู่บ้านในการแก้ไขปัญหาในการรวมซึ่งกันค้า ก่อให้เกิดการประชุม หาแหล่งซื้อขายที่ยอมลดราคาให้กับกลุ่ม
2.ร่วมกันตัดสินใจ	2.ผู้นำร่วมกันตัดสินใจไปซื้อสินค้า มาให้คนในกลุ่ม ให้ตรงตามที่เข้าต้องการ และต่อรองราคาให้ต่ำสุด ไม่รับส่วนเกินที่ฟอค้าลดให้
3.ร่วมปฏิบัติ	3.ทุกคนในกลุ่มได้ไปซื้อสินค้า มาแบ่งสินค้า ได้รับสินค้าพร้อมกัน คุณภาพแบบเดียวกัน
4.ร่วมรับประโยชน์	4.สมาชิกทุกคนในกลุ่มได้รับประโยชน์สินค้าโดยตรงก่อนในครัวเรือน สามารถยืมกันได้ เช่น น้ำปลา ข้าวสาร ห้อมกระเทียม น้ำตาล และลดการสูบบุหรี่ลงได้
5.ร่วมประเมินผล	5.ผู้นำได้ร่วมกันประเมินปัญหาและแก้ไขปัญหาเป็นช่วง ๆ 2-3 เดือน ครั้ง ตามโอกาสที่เหมาะสม

สรุปเครือข่ายร้านลอยฟ้า เกิดจากการรวมคนที่มีความต้องการซื้อสินค้าบริโภคและอุปโภคที่จำเป็นในชีวิตประจำวันมารวมกันแล้วสั่งซื้อสินค้าคราวเดียวกันในวันเดียว แล้วนำสินค้ามาแบ่งปันตามใบสั่งของแต่ละคน ในการซื้อสินค้าของกลุ่มใช้ตอกผลของเงินฝากในกลุ่ม จ่ายออกไปก่อนสมาชิกค่อยมาชำระค่าสินค้าในรอบต่อไปพร้อมกับใบสั่งซื้อสินค้ารอบใหม่ คนที่ต้องออกใบสั่งลินค้าต้องเป็นคนในกลุ่มผลัดเปลี่ยนกันไปทุกคนในกลุ่มในรอบ 1 ปี ต้องได้ออกใบสั่งลินค้าด้วยตนเอง 1 ครั้ง และได้รวมตัวกันขึ้นหมู่บ้านละ 1 กลุ่มทั่วทั้งจังหวัด จุดแข็งของเครือข่าย คือ ผู้นำระดับจังหวัดมาพบปะประชุมและมีการจัดตั้งกองทุนเครือข่ายร้านลอยฟ้าขึ้นในระดับจังหวัด โดยมาเชื่อมโยงกับเครือข่ายข้าวสาร และมีกิจกรรมเครือข่ายอื่น ๆ อยู่ภายในกลุ่mr้านลอยฟ้า ได้แก่ กลุ่มอนุรักษ์ป่าต้นน้ำ กลุ่มอมทรัพย์ กลุ่มสวัสดิการ และกลุ่มผลิตเครื่องแกง จุดอ่อน คือไม่สามารถรวมใบสั่งซื้อได้ทั้งหมด เพราะวันสั่งซื้อไม่ตรงกันจึงรวมกันซื้อทั้งจังหวัดไม่ได้

ข้อเสนอแนะ

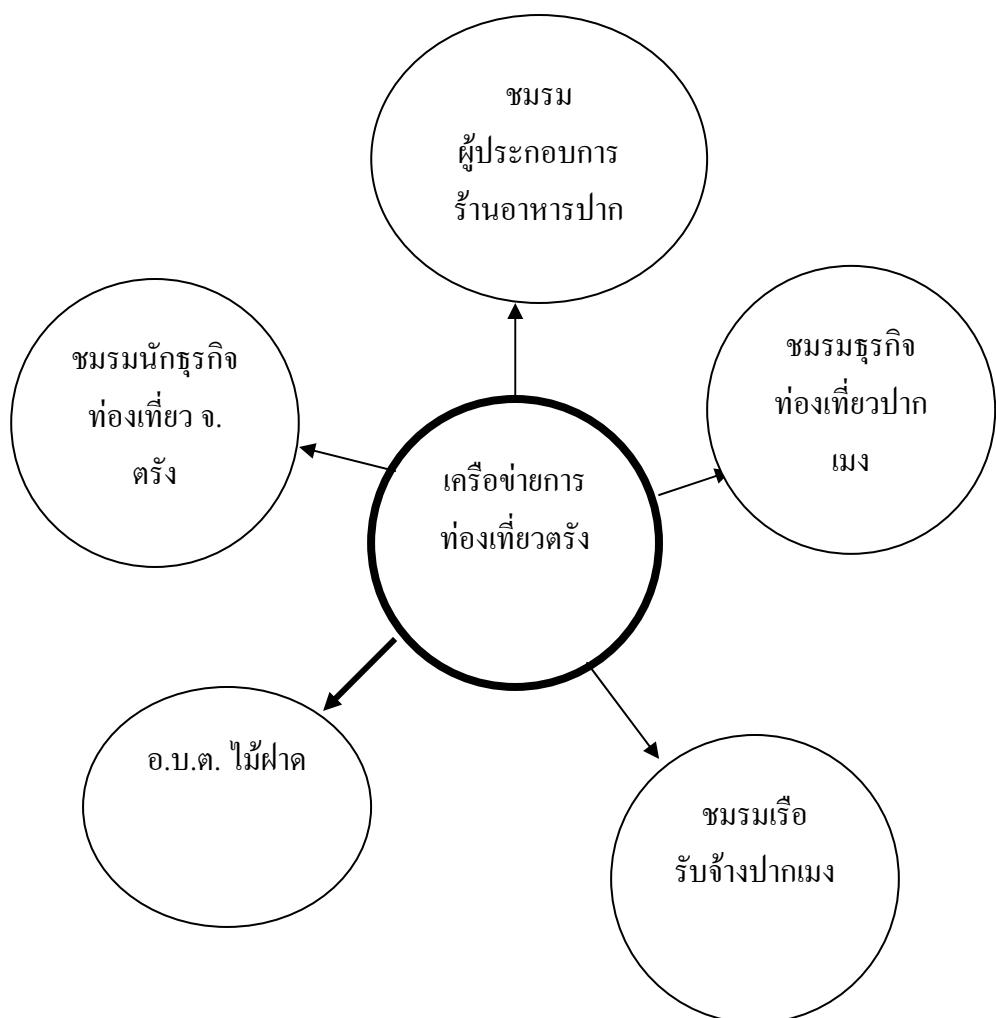
- 1.รัฐต้องสนับสนุนให้ความรู้แก่ผู้นำที่ออกเผยแพร่แนวความคิด ทางน่าวางแผนเข้า อบรมเป็นวิทยากรชาวบ้าน

- 2.จัดทำหลักสูตรการอบรม วิธีปฏิบัติหลักการรวมกัน แบบสหกรณ์ภาคประชาชน
- 3.สนับสนุนอาคารที่พักสินค้าชั่วคราว จัดตั้งธนาคารข้าวสาร ปุ๋ย น้ำตาล สินค้าที่จำเป็น
- 4.ให้เงินสนับสนุนผู้นำในการออกแบบการทำการอบรมให้แก่กลุ่มอื่น ๆ ต่างอำเภอ หรือจังหวัด

5. เครือข่ายท่องเที่ยว

เป็นเครือข่ายเน้นการจัดการแหล่งท่องเที่ยวชายหาดปากเมงให้สวยงาม เป็นที่นิยมของนักท่องเที่ยว เพราะผู้นำเป็นกลุ่มประชาชนที่ประกอบอาชีพกับนักท่องเที่ยว จึงต้องการให้ชายหาดปากเมงเป็นแหล่งท่องเที่ยวอย่างยั่งยืน

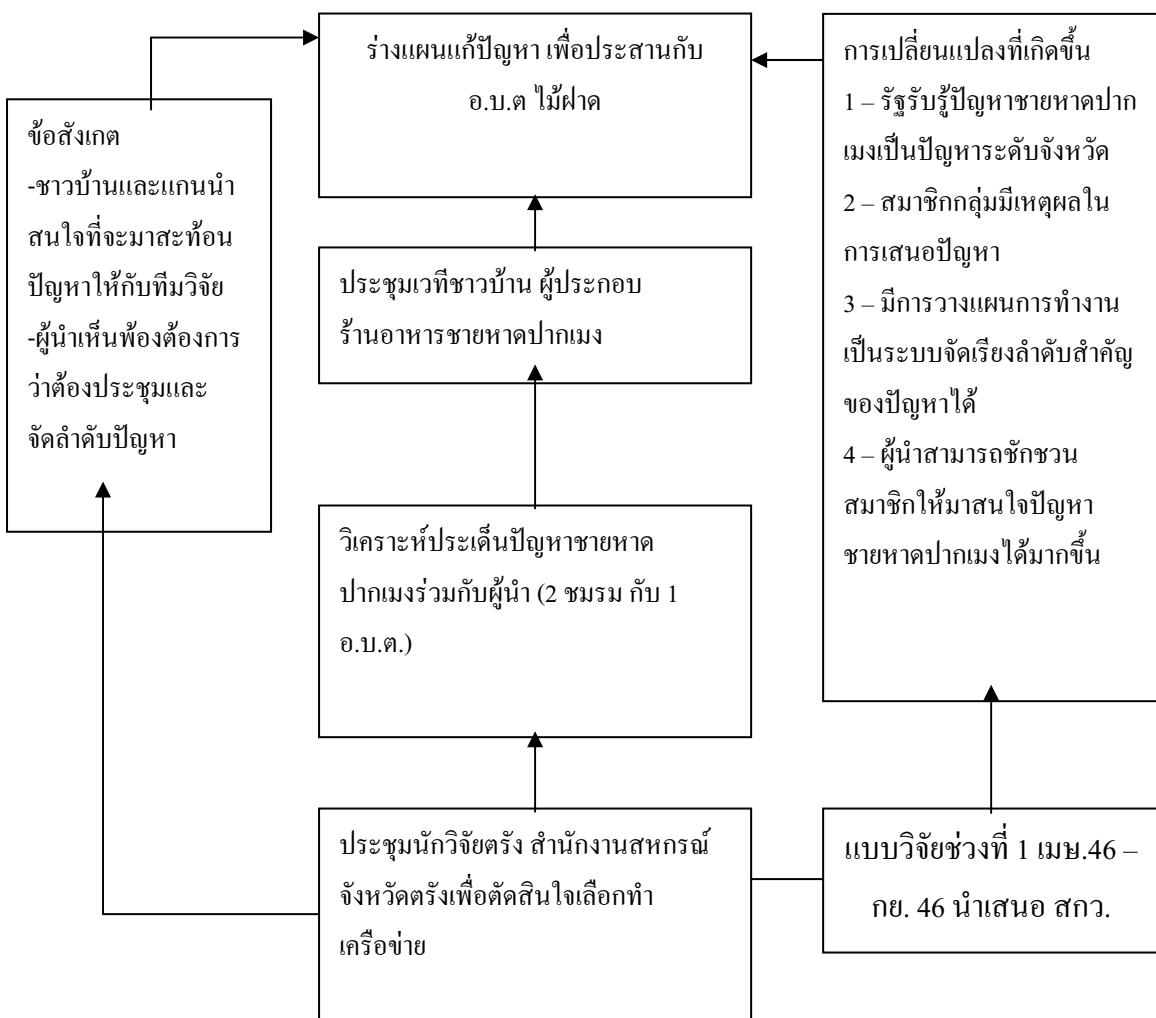
โครงสร้างเครือข่ายการท่องเที่ยวตั้ง



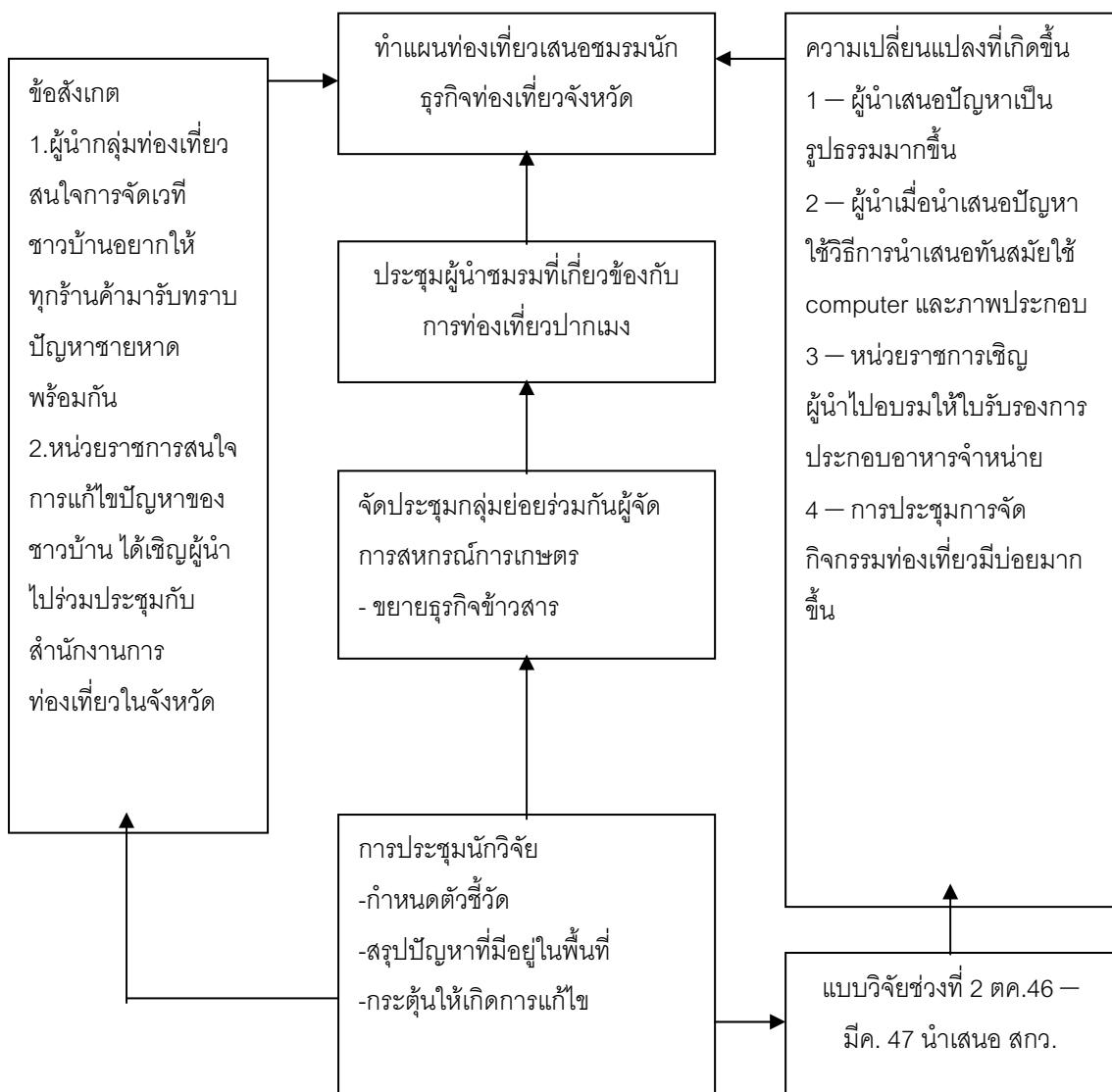
รูปแบบ

1. รูปแบบ – เครือข่ายการท่องเที่ยวประกอบด้วยชมรมผู้ประกอบการร้านอาหารและที่พัก ชายทะเลปากเมง ชมรมผู้ประกอบธุรกิจท่องเที่ยวรายย่อยปากเมง ชมรมเรือรับจ้างปากเมง องค์การบริหารส่วนตำบลไม้ฝ่าด และชมรมนักธุรกิจท่องเที่ยวจังหวัดตรัง
2. กระบวนการ – เริ่มจัดเป็นรูปเครือข่ายครั้งแรกมีเพียง 3 ชมรม คือ ชมรมผู้ประกอบการร้านอาหารชายทะเลปากเมง 72 ร้าน ชมรม ผู้ประกอบธุรกิจท่องเที่ยวปากเมง 24 ราย ชมรมเรือรับจ้างขนาดเล็กปากเมง 7 ราย
 - ร่วมประชุมเพื่อแก้ไขปัญหาชายหาดปากเมง
 - เจรจากับอุทยาน เรื่องความชัดแย้งการบุกรุกพื้นที่อุทยาน
 - จัดทำแบบของบประมาณ ติดตั้งไฟฟ้า
 - ประสานงานจัดเก็บขยะจาก อ.บ.ต. ไม้ฝ่าด
3. ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายท่องเที่ยวตรัง

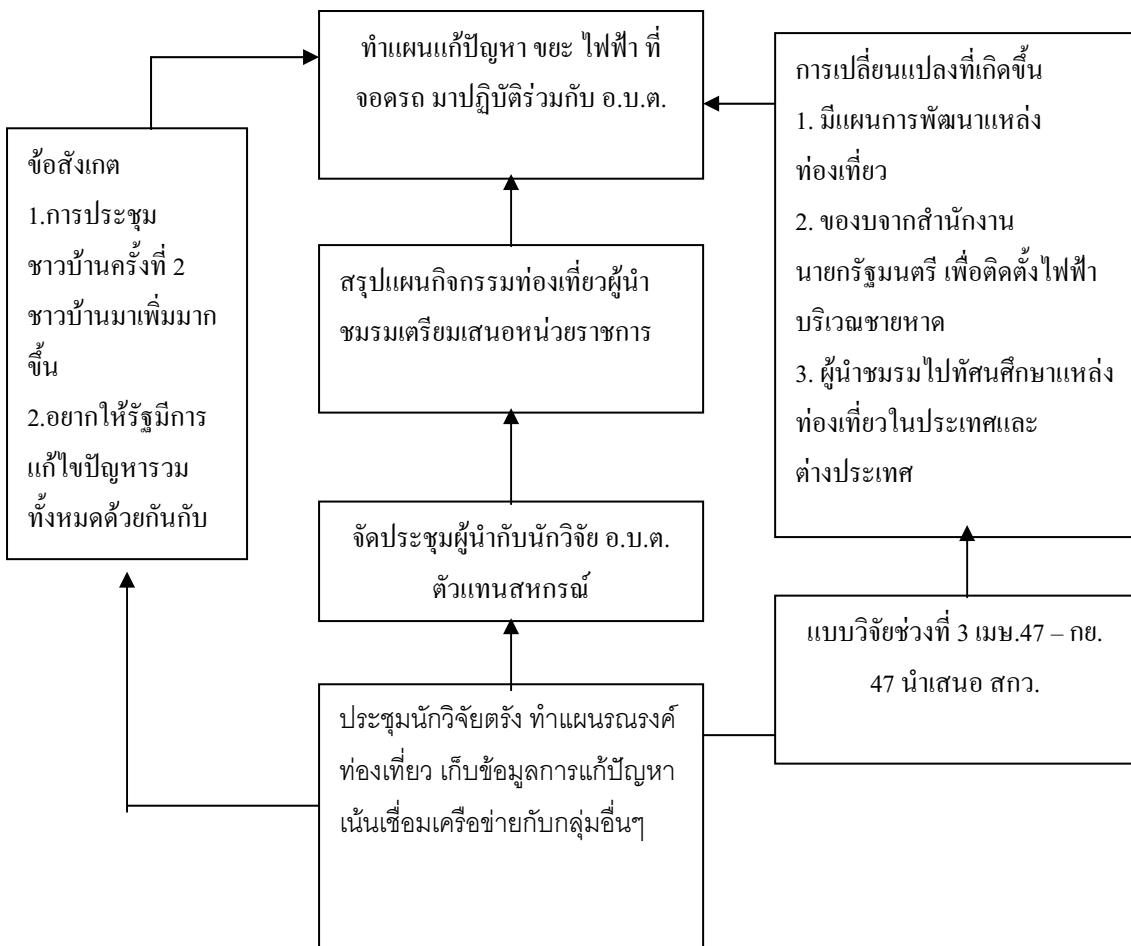
ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายการท่องเที่ยวตระงบ ช่วงที่ 1



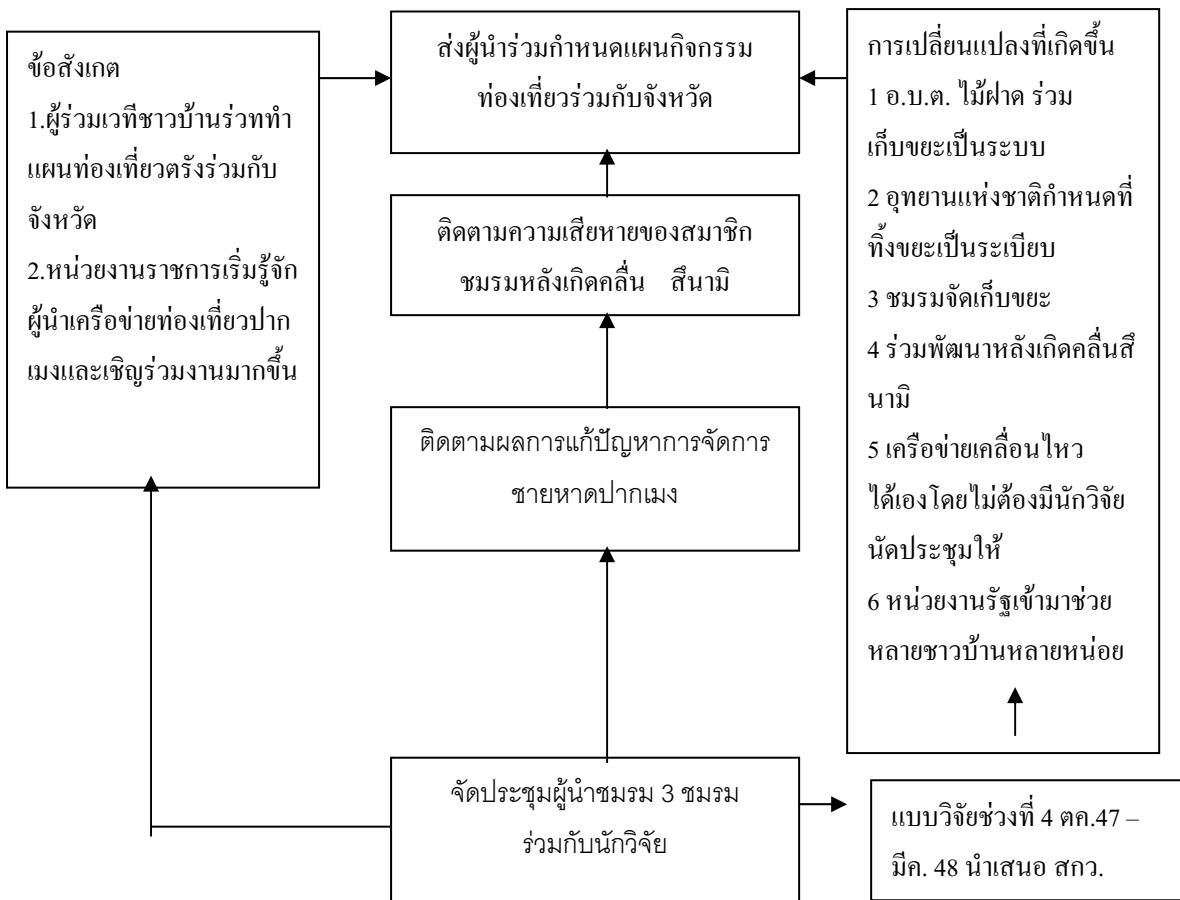
ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายท่องเที่ยวตั้ง ช่วงที่ 2



ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายท่องเที่ยวตระงบ ช่วงที่ 3



ขั้นตอนพัฒนาเครือข่ายท่องเที่ยว ช่วงที่ 4



วิเคราะห์การจัดการเครือข่ายท่องเที่ยวตระงับ			
จุดอ่อน	จุดแข็ง	โอกาส	อุปสรรค
<p>1. การกำหนดแบบ ภูมิทัศน์ชายหาดไม่ เป็นระเบียบ</p> <p>2. ผู้นำขาด ประสบการณ์การ จัดการชายหาดให้ เป็นชายหาดระดับ สากล</p> <p>3. เครือข่ายไม่มี เงินทุนรองรับการ ท่องเที่ยว</p> <p>4. ขาดสิ่งอำนวยความสะดวก ความสะอาดแก่นักท่องเที่ยว</p>	<p>1. ปากเมืองเป็น ชายหาดสวยงาม ธรรมชาติยังคงเดิม</p> <p>2. การคมนาคม สะดวก</p> <p>3. ผู้นำทุกชุมชนมี ความสามัคคี</p> <p>4. เจ้าของธุรกิจ ร้านอาหารและที่พัก เป็นคนพื้นที่เกื้อหน ทั้งหมดสูดคุยกัน เข้าใจกับเครือข่ายอื่น</p>	<p>1. จังหวัดทำการ ท่องเที่ยวปากเมืองเป็น กลยุทธ์จังหวัด</p> <p>2. หน่วยงานของรัฐได้ จัดงานสำคัญ เช่น วิวาห์ใต้สมุทร</p> <p>3. รัฐบาลให้ ความสำคัญกับแหล่ง ท่องเที่ยวปากเมือง</p>	<p>1. สาธารณูปโภคไม่ พร้อม</p> <p>2. ขาดหน่วยงานหลัก ในการทำแผนรองรับ ต่อเนื่องเพื่อการ ท่องเที่ยว</p> <p>3. รัฐไม่ให้ขยายเขต เพราเป็นแนว อุทยานและทับซ้อน กับที่ดินชาวบ้าน</p> <p>4. กิจกรรมเครือข่าย บูรณาการกับ เครือข่ายอื่นๆ ได้น้อย</p>

กระบวนการมีส่วนร่วมของผู้นำเครือข่ายท่องเที่ยว

การมีส่วนร่วม	ผลการปฏิบัติ / ข้อสังเกต
1. การร่วมคิด	1. ผู้นำร่วมกับคิดแก้ปัญหาเกี่ยวกับแนวเขตทับช้อนกับเขตอุทยาน และวางแผนแก้ปัญหากับชุมชนร่วมกับ อ.บ.ต. และ อบจ.
2. ร่วมตัดสินใจ	2. ผู้นำร่วมกับสมาชิกชุมชนท่องเที่ยวต่างๆ ตัดสินใจแก้ปัญหาโดยร่วมกันเรียกร้องให้อุทยาน ซึ่งแนวเขตที่ชัดเจน และกรณี แจ้งการจับกุม การตั้งข้อหาด้วยแจ้งให้ทราบเวลาจับกุม
3. ร่วมปฏิบัติ	3. ผู้นำและสมาชิกเครือข่ายร่วมประชุม ปฏิบัติตามระเบียบที่รัฐหรือชุมชนต่างๆ ออกจะระเบียบ การทึ้งขยะ การจัดที่จอดรถนักท่องเที่ยว การรักษาความปลอดภัยร่วมกับเจ้าหน้าที่
4. ร่วมรับผลประโยชน์	4. เมื่อนักท่องเที่ยวมาเที่ยวชายหาดปากเมงมากขึ้นสามารถสร้างรายได้ให้กับชุมชนร้านค้า อาหาร และเจ้าของที่พักเป็นการร่วมรับประโยชน์
5. ร่วมประเมินผล	5. การประเมินผลโดยเฉพาะการติดตามผลกระทบจากภัยลึนมี และประเมินการแก้ไขปัญหารือเรื่องการจัดการชายหาด ทุก 2 เดือนร่วมกับ อบต.

สรุปเครือข่ายการท่องเที่ยว เกิดจากการรวมตัวของชุมชนผู้ประกอบธุรกิจท่องเที่ยวปากเมง ชุมชนผู้ประกอบร้านอาหารปากเมง และชุมชนเรือรับจ้างปากเมง ซึ่งเป็นผู้ประกอบการรายเดิม และเข้าเป็นสมาชิกชุมชนนักธุรกิจท่องเที่ยวจังหวัดตระงบ กิจกรรมเครือข่ายรวมตัวกันเพื่อแก้ปัญหาการจัดการแหล่งท่องเที่ยวชายหาดปากเมง จัดทำแผนพัฒนาชายหาดร่วมกับ อบต. ขอไฟฟ้าจากงบสำนักนายกรัฐมนตรีและผู้นำได้จัดทำแผนร่วมกับเครือข่ายข้าวสาร ทำแผนพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวร่วมกับทางจังหวัด จุดแข็ง คือ ผู้นำร่วมตัวกันเห็นiyawann ส่วนราชการสนับสนุนแหล่งท่องเที่ยวโดยบรรจุไว้ในแผนยุทธศาสตร์จังหวัด องค์กรบริหารส่วนตำบลไม่ fading และองค์กรบริหารส่วนจังหวัดให้การสนับสนุน จุดอ่อน คือ ขาดแผนทิศทางในการจัดการชายหาดปากเมงให้เป็นแผนที่ปฏิบัติได้ และให้ผู้มีหน้าที่ปฏิบัตินำเสนอให้รัฐบาลกลางช่วยผลักดันให้ชายหาดปากเมงเป็นชายหาดติดอันดับสากล

ข้อเสนอแนะ

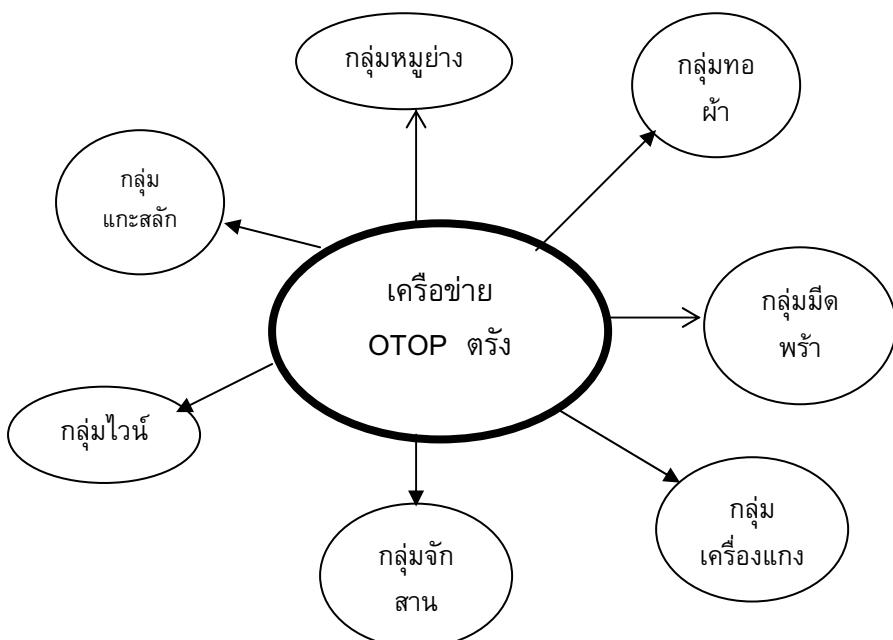
1. จัดการรณรงค์การท่องเที่ยวปากเมง แบบเป็นหมู่ group turn จากต่างชาติ
2. สร้างความเข้มแข็งกับฐานล่าง โดยสัมพันธ์ทางธุรกิจรวมชือกับเครือข่ายต่าง ๆ อาทิ เครือข่ายข้าวสาร การเงินและอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ

3. หน่วยงานราชการควรหาทางจัดสัมมนาให้ร้านค้าชายหาดปากเมงได้รับความสนใจเรื่องการท่องเที่ยวมากขึ้น

6. เครือข่าย OTOP

ความสำคัญเครือข่ายผลิตภัณฑ์จากนโยบายหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ เป็นนโยบายเร่งด่วนของรัฐบาลในการต่อสู้กับปัญหาความยากจน เพื่อยกระดับความเป็นอยู่ของคนในชุมชนให้ดีขึ้น การเกิดกลุ่มผลิตภัณฑ์เป็นการเกิดโดยใช้ภูมิปัญญาชาวบ้าน ใช้ทรัพยากรห้องถินและใช้แรงงานในชุมชนพัฒนาให้ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพ มีเอกลักษณ์มานำเสนอเป็นจุดขายของตนเอง การให้ชุมชนคิดพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตนเอง จะทำให้ชุมชนได้เห็นแนวทางในการสร้างเศรษฐกิจชุมชนฐานราก ซึ่งจะสามารถยกระดับความเป็นอยู่ของคนในชุมชนให้ดีขึ้น

โครงสร้างเครือข่ายผลิตภัณฑ์ OTOP ตระงบ



รูปแบบ

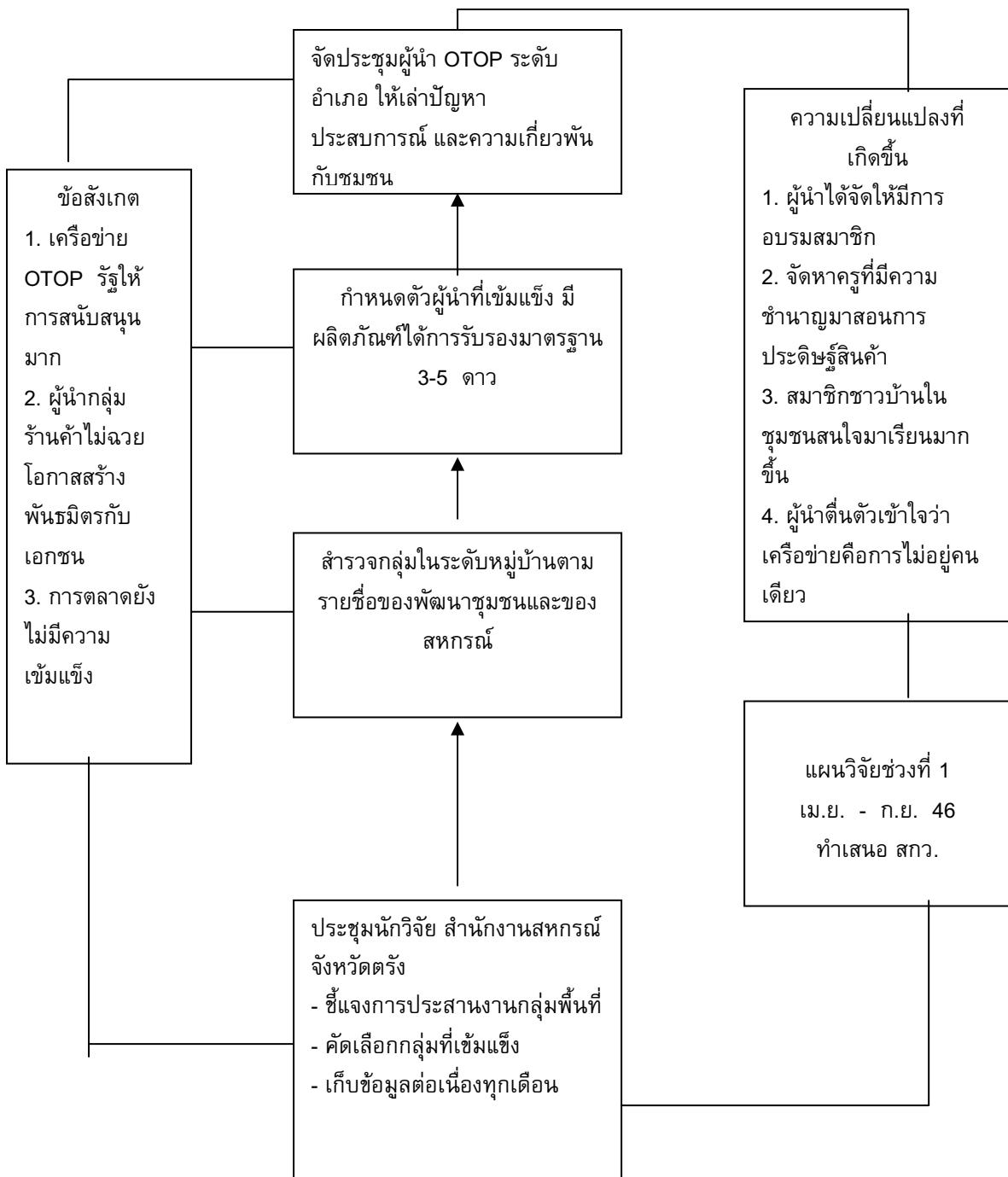
- กลุ่มผลิตภัณฑ์ OTOP มีผู้นำแต่ละกลุ่มมารวมกันในระดับจังหวัด เพื่อจัดหาตลาด คัดเลือกคุณภาพ OTOP Product Champion ผลักดันพัฒนากลุ่มอ่อนแอด

กระบวนการ

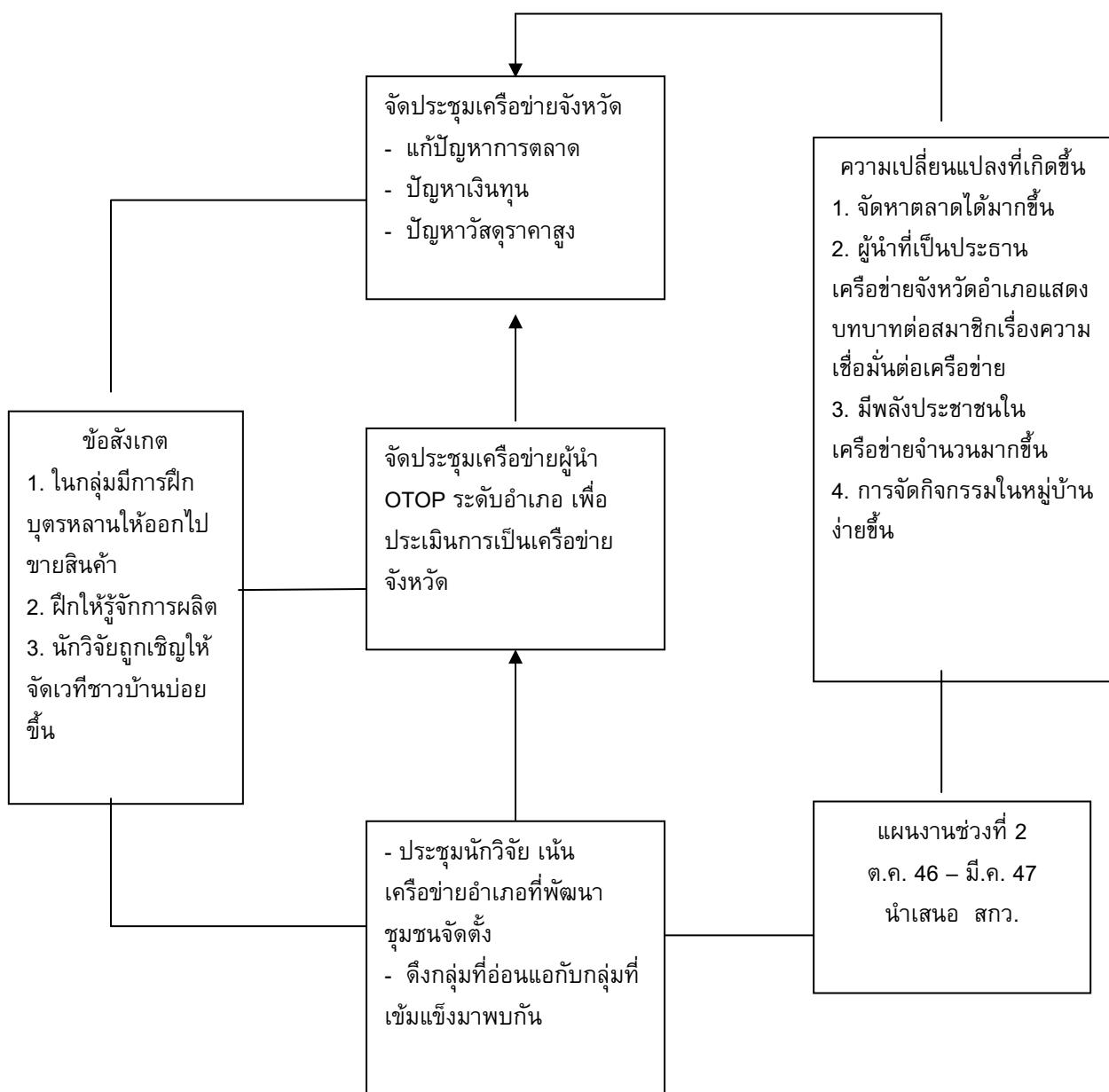
- เครือข่ายผลิตภัณฑ์เกิดจากการกลุ่มอยู่ในหมู่บ้านที่ผลิตลินค้า OTOP ได้มาตรฐาน จากกลุ่มหมวดอาหาร และไม่ใช้อาหาร หมวดอาหารได้แก่ กลุ่มหมูย่าง เครื่องแกง ไวน์ ขนมเค้ก ฯลฯ หมวดที่ไม่ใช้อาหาร ได้แก่ ผ้า มีดพราง จักสาน แกะสลัก
- ผู้นำประสานงานในระดับอำเภอ ภายใต้การสนับสนุนของรัฐ

3. ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่าย

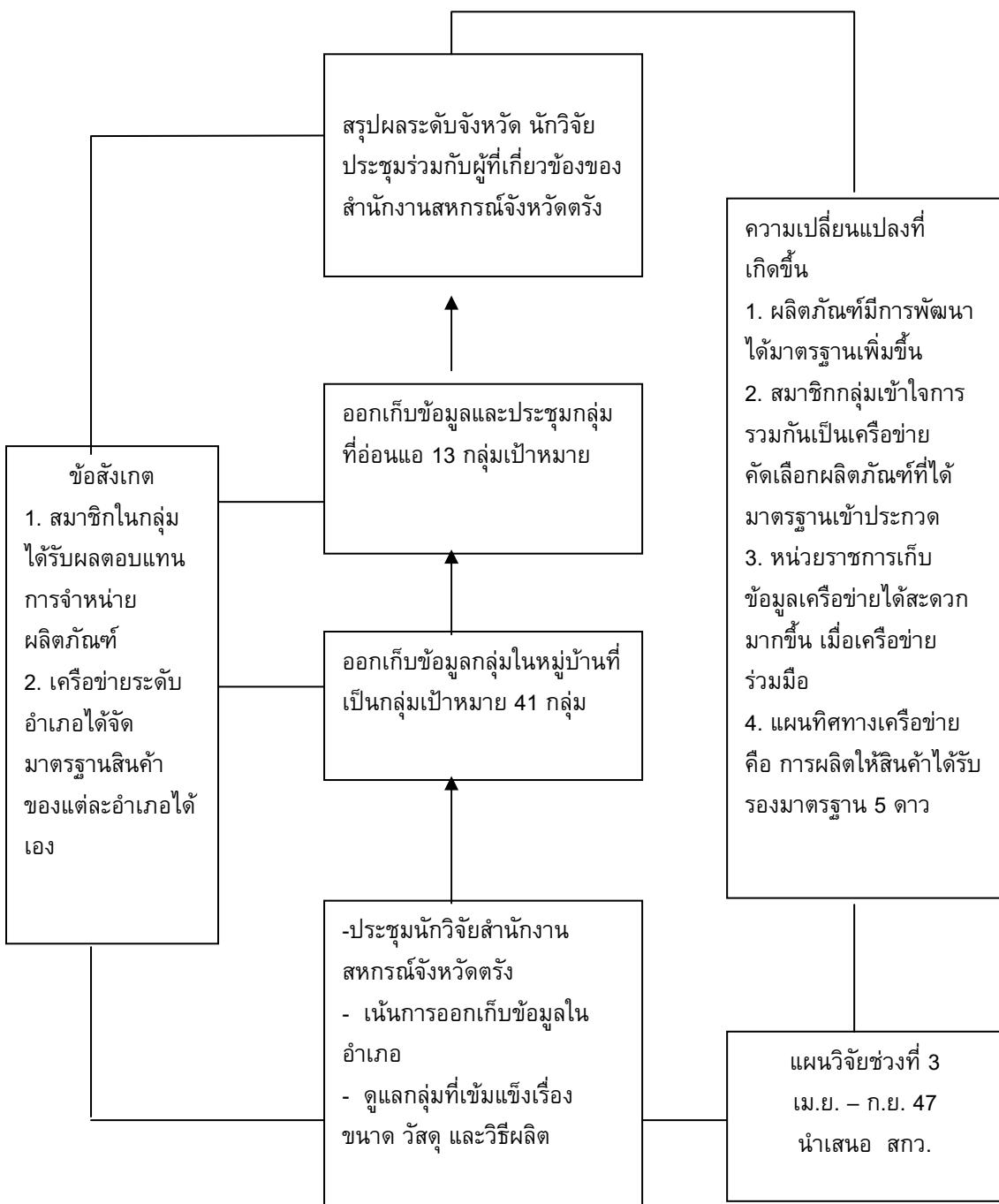
ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายผลิตภัณฑ์ OTOP ตรัง ช่วงที่ 1.



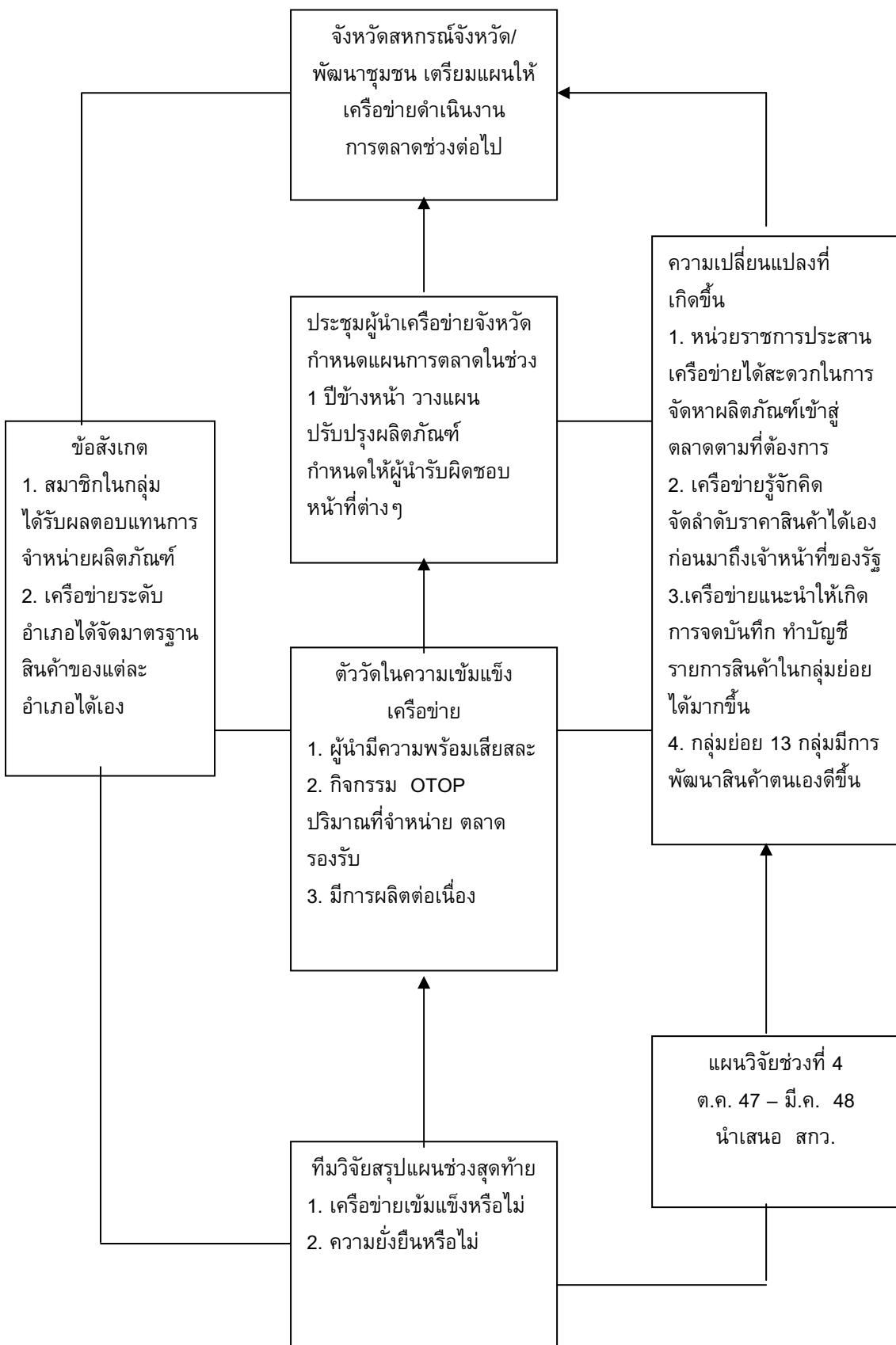
ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายผลิตภัณฑ์ OTOP ตระงับ ช่วงที่ 2



ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายผลิตภัณฑ์ OTOP ช่วงที่ 3



ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายผลิตภัณฑ์ OTOP ช่วงที่ 4



การวิเคราะห์การจัดเครือข่ายผลิตภัณฑ์ OTOP ตระงับ

จุดอ่อน	โอกาส
<p>1. ผู้นำห่วงพึงตลาดที่หน่วยงานของรัฐจัดทำให้</p> <p>2. กลุ่มย่อยในหมู่บ้านอ่อนแ้อย่าง กางกลุ่มไม่สนใจ จะพัฒนาตนเอง ขาดผู้นำ หากมาเป็นผู้นำ หรือกรรมการกลุ่มไม่ได้</p> <p>3. การพัฒนาคนรุ่นหลังให้มาเป็นผู้นำร่วมกับ เครือข่ายมีน้อย ระดับจังหวัดเมื่อมาประชุมก็ เป็นคนนำกลุ่มคนเดิม</p>	<p>1. หน่วยราชการหลายหน่วยให้การ สนับสนุนเงินทุน วิชาการ การอบรมพัฒนา ผลิตภัณฑ์</p> <p>2. รัฐบาลสนับสนุนจัดงานใน กรุงเทพมหานครอย่างมากขึ้น ทำให้กลุ่มได้ เห็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และนำมาปรับใน กลุ่มตนเอง</p> <p>3. เป็นการส่งเสริมให้เกิดอาชีพใหม่</p>
จุดแข็ง	อุปสรรค
<p>1. ผู้นำกลุ่มย่อยสนใจยอมรับ สนับสนุนการเป็น เครือข่ายจังหวัด โดยการประชุมร่วมคัดเลือก สินค้า</p> <p>2. ผู้นำบางกลุ่มเลี้ยงสละไม่ยอมรับประโยชน์ที่ ควรจะได้ แต่บริจาคให้กับกลุ่ม</p> <p>3. สินค้าได้รับมาตรฐาน 5 ดาว จำนวนมากขึ้น</p> <p>4. ผู้นำเครือข่ายแต่ละอำเภอ มีความสามารถในการ นำกลุ่มออกไปแข่งขันกับตลาดภายนอกได้ อย่างมีประสิทธิภาพ</p>	<p>1. ราคาน้ำมันสูงขึ้น ดึงให้วัตถุดิบบางอย่าง ที่ต้องสั่งซื้อจากภายนอกมีราคาสูงขึ้น</p> <p>2. เยาวชนที่เป็นนักศึกษาไม่มีเวลามาฝึกหัด เพื่อพัฒนาฝีมือในการผลิต ผลิตภัณฑ์ให้ดี ขึ้น เพราะต้องใช้เวลาไปเรียนหนังสือ</p> <p>3. สมาชิกใช้ชีวิตประจำวันเหลือคนใน เมือง ค่าใช้จ่ายสูง ไม่มีเงินเก็บในกลุ่ม ทำให้ กลุ่มขาดเงินทุนในการพัฒนาผลิตภัณฑ์</p>

กระบวนการมีส่วนร่วมของผู้นำเครือข่ายผลิตภัณฑ์ OTOP

การมีส่วนร่วม	ผลการปฏิบัติ/ข้อสังเกต
1. การร่วมคิด	1. ผู้นำเมื่อได้รับการประชุมจากทีมวิจัย รวมทั้งการไปดูงานภายนอกจังหวัด กลับมาร่วมกันคิดในเครือข่าย เรื่องการปรับปรุงผลิตภัณฑ์
2. ร่วมตัดสินใจ	2. ผู้นำและสมาชิกร่วมกันตัดสินใจในการส่งผลิตภัณฑ์เข้าร่วมงานแสดงสินค้าร่วมกับภาครัฐ ทั้งภายในและภายนอกจังหวัด
3. ร่วมปฏิบัติ	3. ผู้นำทุกคนได้ร่วมประชุมกำหนดแผนปฏิบัติในการหาตลาดจัดคัดเลือกผลิตภัณฑ์ ส่งผลิตภัณฑ์เข้าร่วมกับหน่วยงานของรัฐ ร่วมให้กำลังใจกับกลุ่มที่อ่อนแอด
4. ร่วมรับประโยชน์	4. ผู้นำและสมาชิกกลุ่ม เมื่อเป็นเครือข่ายร่วมรับประโยชน์ตั้งแต่ได้โควตาพื้นที่ให้ส่งสินค้าไปจำหน่ายที่หน่วยรัฐจัดขึ้น ได้เงินสนับสนุนกลุ่ม ได้กำไรจากการขาย และได้รับเกียรติจากหน่วยงานรัฐให้เข้าร่วมกิจกรรมทุกรายรั้ง
5. ร่วมประเมิน	5. ผู้นำได้ร่วมกับหน่วยราชการประเมินรายได้ รายจ่ายของกลุ่ม แต่ละครั้ง เมื่อการจัดงานเสร็จสิ้น

สรุปเครือข่ายผลิตภัณฑ์ OTOP เป็นเครือข่ายของกลุ่มผลิตสินค้า “หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์” กลุ่มได้ผลิตสินค้าออกจำหน่ายหลายชนิด แบ่งได้ ดังนี้ หมวดอาหาร เครื่องดื่ม ผ้า เครื่องแต่งกาย เครื่องใช้ เครื่องประดับ ศิลปะประดิษฐ์ ของที่ระลึก สมุนไพร การผลิตของกลุ่ม เครือข่ายในจังหวัดตระง ได้มาตรฐาน 5 ดาว หลายรายการยอดจำหน่ายปีละ 200-300 ล้านบาท รายได้ต่อกลุ่มเฉลี่ย 50,000-300,000 บาท/เดือน สมาชิกมีรายได้ 4,000-5,000 บาท/เดือน จำนวนประโยชน์คุณภาพชีวิตดีขึ้นจำนวน 6,390 ครัวเรือน หรือจำนวน 25,567 คน มีสินค้าออกจำหน่ายทั้งในและนอกจังหวัด ผลิตภัณฑ์หมวดอาหารทำรายได้กลับมาสู่ภัยในจังหวัดตระงมากที่สุด รองลงมางานฝีมือหัตถกรรมต่าง ๆ กลุ่ม OTOP ซึ่งหน่วยราชการจัดหาตลาดให้เป็นส่วนใหญ่ จุดแข็งของเครือข่าย คือ มีสินค้าได้มาตรฐานจำนวนมากขึ้น เพิ่มชนิดมากขึ้นและหน่วยราชการจัดหาตลาดและอำนวยความสะดวกในการขนส่งไปจำหน่าย จุดอ่อน คือ กลุ่มที่อ่อนแอดได้รับการพัฒนาซ้ำ ผู้นำไม่มีความเข้มแข็งและทำให้เครือข่ายอ่อนแอดไปด้วย

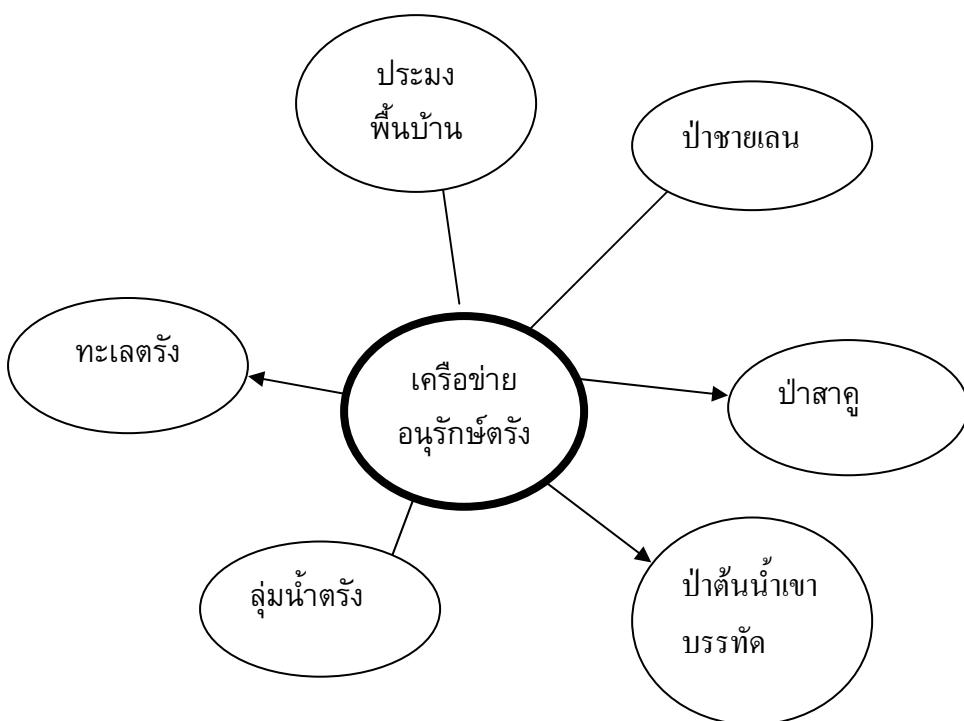
ข้อเสนอแนะ

1. การพัฒนาผลิตภัณฑ์ในกลุ่มต่าง ๆ ควรอาจารย์ใช้สถานศึกษาในห้องถินให้มากขึ้น เช่น โรงเรียนสารพัดช่าง โรงเรียนส่งเสริมอาชีพ ทีมอาจารย์ พร้อมกับล้วนราชการให้จัดการอบรม สมาชิกชาวบ้าน ให้มีการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ เมื่อเข้มแข็งก็ให้เข้ามาเป็นเครือข่าย
2. สถานที่จัดแสดงสินค้าให้เป็นที่แหล่งรวมสินค้าทุกชนิด เป็นสถานที่จัดแสดง สาอิต จำหน่ายแบบครบวงจรและใกล้แหล่งท่องเที่ยว

7. เครือข่ายอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ

เครือข่ายการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติจังหวัดตระงบ ประกอบด้วยกลุ่มต่างๆ ได้แก่ กลุ่มประมงพื้นบ้าน กลุ่มอนุรักษ์เขารรทัด กลุ่มอนุรักษ์แม่น้ำตระงบ กลุ่มอนุรักษ์ป่าสาคู กลุ่มอนุรักษ์ป่าชายเลน ผู้นำกลุ่มเป็นชาวบ้านที่มีจิตสำนึกทางแทนทรัพยากรธรรมชาติไม่ให้ถูกทำลายได้มารวมกลุ่มกัน เพื่อจัดเป็นเครือข่ายทั้งจังหวัด

โครงสร้างเครือข่ายอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติตระงบ

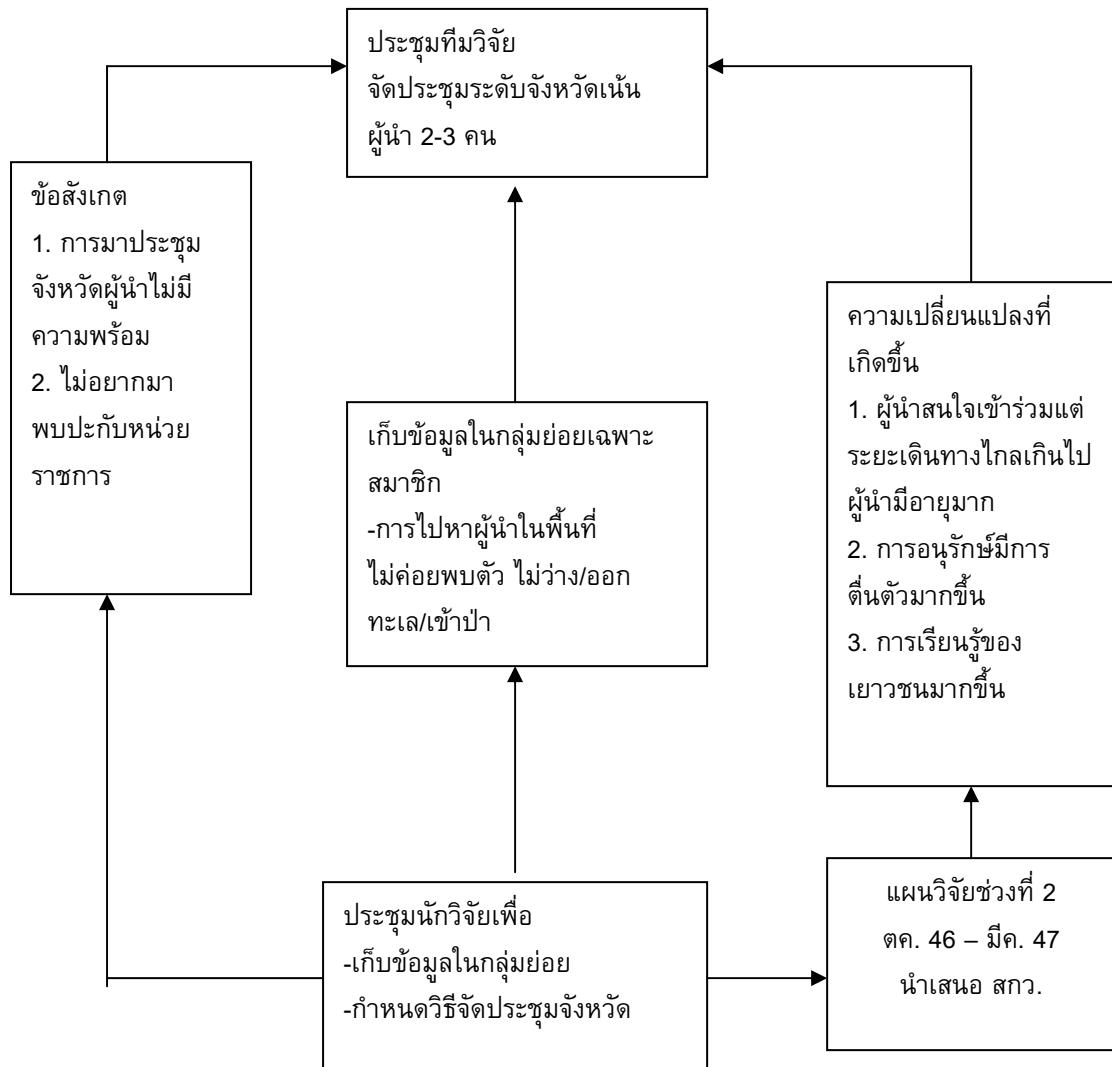


1. รูปแบบเครือข่ายอนุรักษ์ประกอบด้วยเครือข่ายย่อยที่เกี่ยวข้องกับการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ หลายกลุ่ม мар่วมกันเป็นเครือข่ายเดียวกัน
2. กระบวนการ การประชุม ผู้นำมาพบปะแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเชิงเรียนรู้ สื่อสาร ปัญหาทั่วไป และการประสานตามเขตอุรอมชาติคือเขตทะเล ป่าชายเลน ประมงพื้นบ้าน เขตป่าคือป่าต้นน้ำ ป่าแอบภูเขาบรรทัด และที่กลุ่มน้ำป่าสาคู พื้นราบ
3. ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่าย

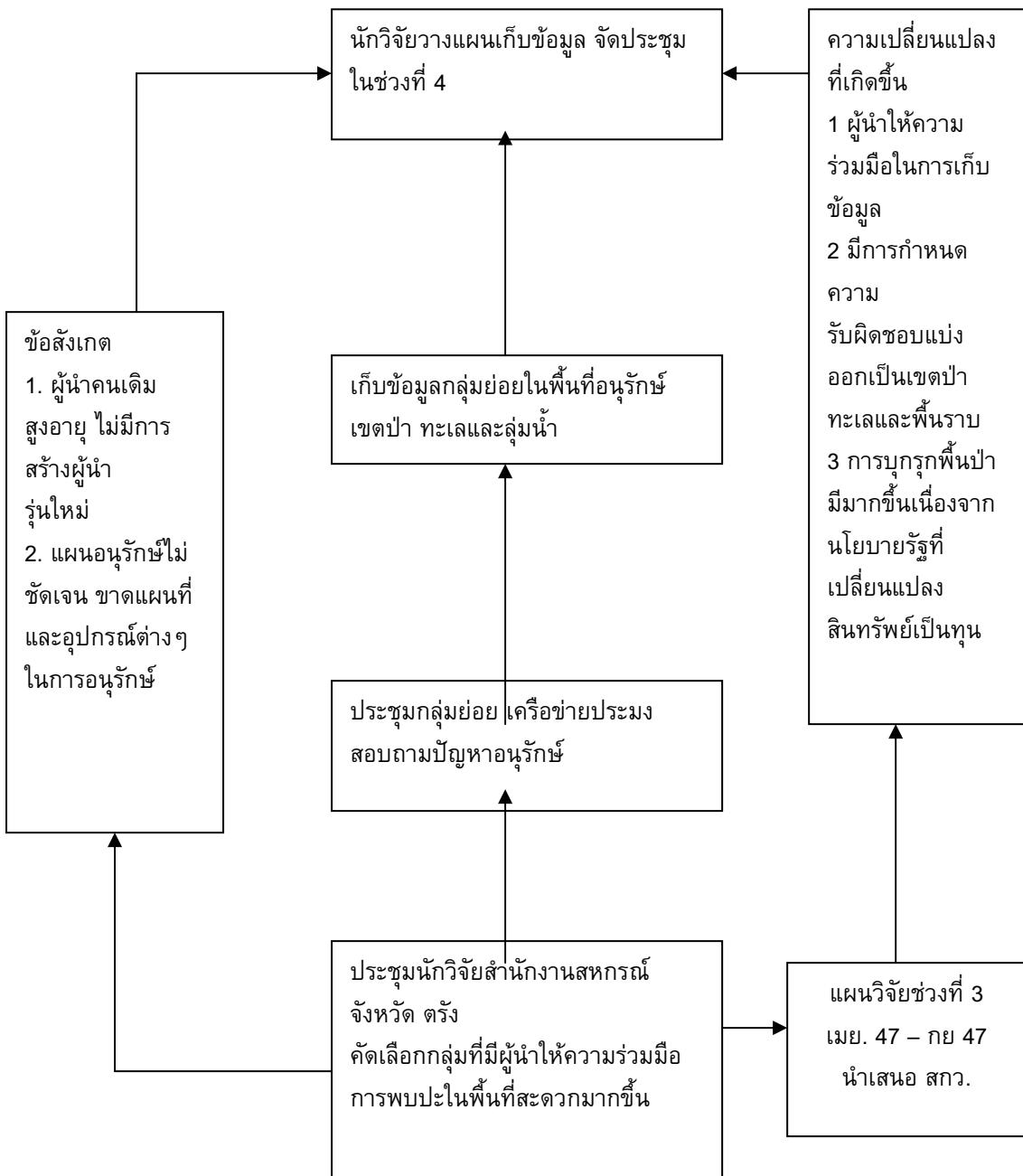
ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่าย ช่วงที่ 1



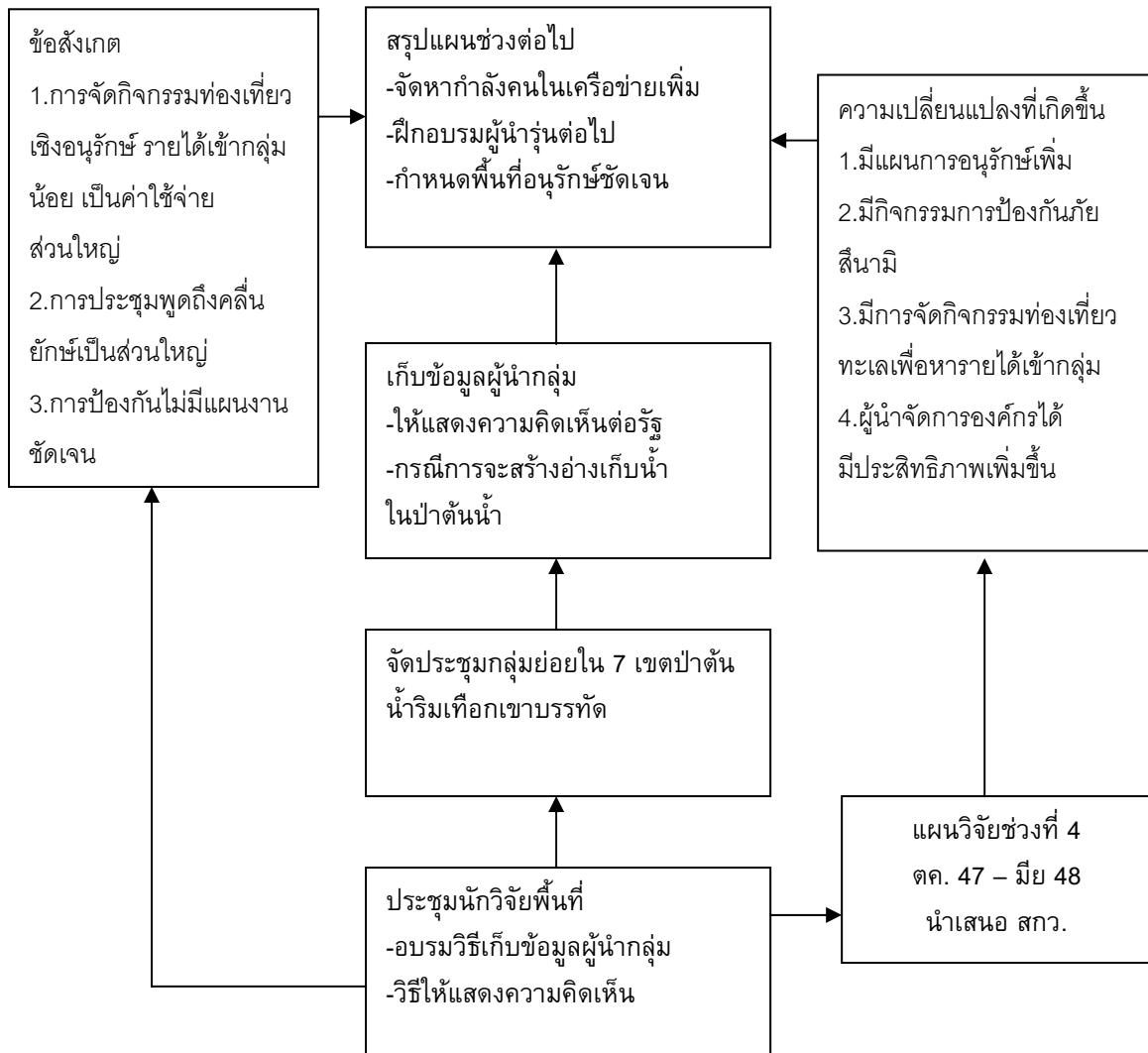
ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายอนุรักษ์ ช่วงที่ 2



ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายอนุรักษ์ ช่วงที่ 3



ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่าย ช่วงที่ 4



วิเคราะห์จุดอ่อนจุดแข็งของเครือข่ายอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ จังหวัด ตรัง			
จุดอ่อน	จุดแข็ง	โอกาส	อุปสรรค
1. การรวมกลุ่มในชุมชนยังเป็นกลุ่มย่อยหลาย ๆ กลุ่มスマชิก คาดหวังการอนุรักษ์สูง แต่การปฏิบัติ เพื่อรักษากระทำได้ยาก	1. ผู้นำเสียสละออกตรวจตราอนุรักษ์ 2. เมื่อเป็นเครือข่ายก็ยินดีเข้าร่วมประชุมให้ข้อมูล 3. มีการจัดตั้งผู้รับผิดชอบเขตการอนุรักษ์แต่ละด้าน 4. เครือข่ายมีผู้นำหลายกลุ่มรวมตัวกัน ได้ในอำเภอเดียวกัน	1. รัฐบาลรณรงค์ให้เกิดการอนุรักษ์และส่งเสริมให้ชุมชนอยู่ร่วมกันกับป่า 2. องค์กรประชาชนต่างประเทศให้ความสนใจสนับสนุนเงินทุนแก่บางกลุ่ม 3. กรณีเกิดคลื่นลึกลามและมีประชาชนล้มตายน้อย เนื่องจากป่าชายเลนที่อนุรักษ์เป็นเกราะกำบังทำให้ชาวบ้านทั่วไปเห็นความสำคัญของ การอนุรักษ์	1. เครือข่ายขาดผู้สนับสนุน 2. หน่วยราชการบางหน่วยไม่เข้าใจบทบาทกลุ่มอนุรักษ์ 3. ผู้นำกลุ่มที่เข้ามาร่วมเป็นเครือข่ายขาดการประสานกับองค์กรภายนอก 4. ชุมชนต้องการใช้ทรัพยากรมากขึ้น จึงไม่สนับสนุนกลุ่มอนุรักษ์ เช่นป่าไม้ชายเลน
3. ผู้นำชายทะเลขะมีอายุมาก และการทดลองมาเป็นผู้นำรุ่นใหม่มีน้อย			
4. แต่ละกลุ่มอยู่กันห่างไกล การมาพบปะกันจึงมีค่าใช้จ่ายสูง			
5. การอนุรักษ์เป็นเรื่องวิชาการ ผสมผสานกับทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่จริง แต่ข้อมูล ชาวบ้านไม่ซัดเจน			

กระบวนการมีส่วนร่วมของผู้นำเครือข่ายอนุรักษ์

การมีส่วนร่วม	ผลการปฏิบัติ / ข้อสังเกต
1. การร่วมกันคิด	1. ผู้นำเมื่อได้มาพบกันได้ร่วมกันคิดวางแผนเพื่อให้เครือข่ายดำเนินไปอย่างยั่งยืน
2. ร่วมกันตัดสินใจ	2. การตัดสินใจในเครือข่ายมีน้อย เนื่องจากกิจกรรมการอนุรักษ์การตัดสินใจจะอยู่ ในพื้นที่ ในระดับกลุ่มย่อย เมื่อถึงระดับจังหวัด เพียงแต่มาพูดคุยกันเรื่องปัญหาในกลุ่ม
3. ร่วมปฏิบัติ	3. การปฏิบัติการอนุรักษ์ผู้นำได้ร่วมกับสมาชิกในกลุ่มย่อย มากกว่า เป็นเครือข่ายทั้งจังหวัด
4. ร่วมรับประโ-yช-	4. การปฏิบัติตามในกลุ่มอนุรักษ์ระดับหมู่บ้านเมื่อเกิดประโ-yช- ผืนป่าเพิ่มขึ้นสัตว์ทะเลมาขึ้น ก็ จะได้รับประโ-yช-โดยตรง
5. ร่วมประเมิน	การประเมินผลเครือข่ายในแนวตั้งสูงขึ้นยังไม่มีการประเมิน เพียงแต่ประเมินกลุ่มย่อยในระดับหมู่บ้าน

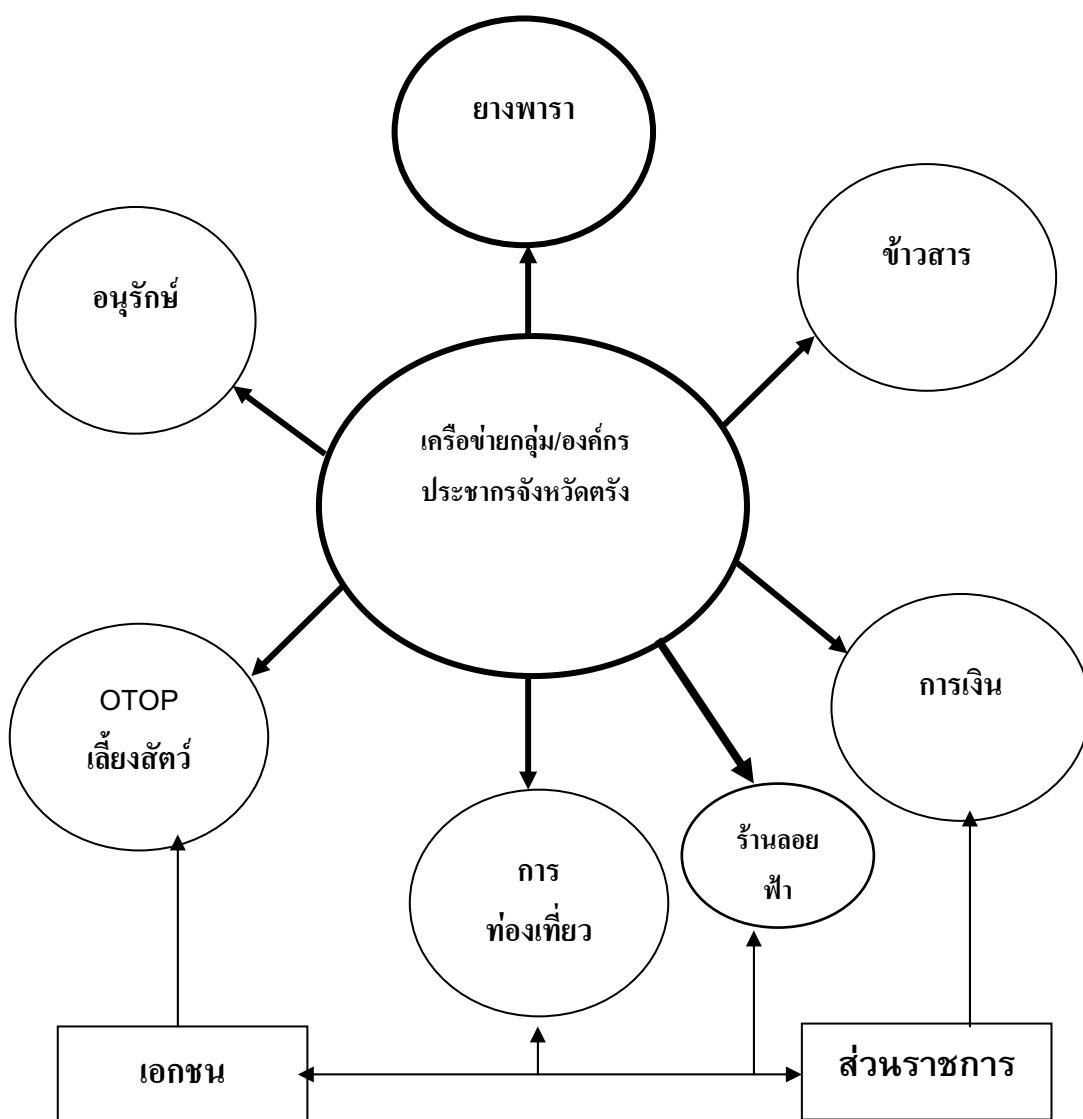
สรุปเครือข่ายอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติตระงับ เป็นเครือข่ายที่มีบริเวณใหญ่สุด ครอบคลุม ภูเข้า ป่า นา ทะเล รวมทั้งหมู่ 55 กลุ่ม มีเป้าหมายอนุรักษ์ชัดเจน ผลงานการอนุรักษ์มี หลากหลายให้เห็น ได้แก่ กลุ่มประมงพื้นบ้าน กลุ่มขยายฝัน กลุ่มป่าต้นน้ำ กลุ่มอนุรักษ์ป่าชายเลน ธนาคารประมงพื้นบ้าน กองทุนพัฒนาชุมชน กลุ่มผู้เลี้ยงกุ้งเชิงเกษตรอินทรีย์ กลุ่มท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ มีกิจกรรมรณรงค์การอนุรักษ์ทั้งจังหวัด จุดแข็ง มีผู้นำกล้าหาญ เช้มแข็ง สามารถลดความขัดแย้งได้จำนวนมาก มีการอนุรักษ์ร่วมกับหน่วยงานรัฐในบางเขตงาน จุดอ่อนคือ ไม่มีงบประมาณในการรณรงค์การอนุรักษ์ การจัดประชุมกำหนดแผนการอนุรักษ์เป็นกรอบของเครือข่ายทั้งจังหวัด ผู้นำข้ามช้อน ขาดข้อมูลในเชิงการจัดการเพื่อการสาธารณะ

ข้อเสนอแนะ

1. จัดตั้งศูนย์เรียนรู้การอนุรักษ์ให้เป็นแหล่งเรียนรู้จากธรรมชาติจริงโดยมีชาวบ้านแนะนำ
2. จัดงบประมาณให้เครือข่ายได้เข้าไปรณรงค์การอนุรักษ์ป่า ทะเล
3. กรอบของรัฐ ควรให้ความรู้ทางวิชาการแก่ผู้นำกลุ่มข้อมูลเชื่อมโยง พร้อมจัดอุปกรณ์การเก็บข้อมูลให้ชาวบ้าน เช่น กล้องถ่ายรูป แผนที่ เรือ หรือ อื่นๆ ตามที่จำเป็นแก่กิจกรรมอนุรักษ์ เช่นเป็นป่าต้นน้ำ ป่าลุ่มน้ำในพื้นราบ ป่าชายเลน และทะเล ซึ่งมีความต้องการอุปกรณ์แตกต่างกัน

เมื่อรวมเครือข่ายอย่างภายในจังหวัด ผลการวิจัยได้เครือข่ายผู้นำเป็นตัวแทนกลุ่ม กิจกรรมภายใต้ เครือข่ายกลุ่มองค์กรประชาชนในจังหวัดตรัง 7 กิจกรรม ดังโครงสร้างข้างล่าง

แสดง โครงสร้างเครือข่ายสหกรณ์กลุ่มองค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตรัง



แผนภูมิที่ 5.1 แสดงโครงสร้างเครือข่ายสหกรณ์กลุ่มองค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตรัง

ข้อเสนอแนะการสร้างเครือข่าย

โดยภาพรวมการสร้างเครือข่ายที่จะนำไปใช้ผลจากการวิจัยไปใช้คือ

1. การสำรวจปัจจัยผู้นำหรือการค้นหา “เครือข่ายคน” ให้ได้ก่อนเป็นลำดับแรก เพราะคุณสมบัติสำคัญของเครือข่ายคือ ต้องมีผู้นำที่เข้มแข็งเสียสละ สามารถนำพากลุ่มย่อยในระดับล่างที่จะมาเป็นสมาชิกเครือข่าย และต้องนำพาเครือข่ายให้เจริญรุ่งเรืองจนกลายเป็นสถาบันในที่สุด

2. กิจกรรมนำ ในการสร้างเครือข่ายต้องมีกิจกรรมนำในกลุ่มย่อย และกิจกรรมนั้นต้องมีผลประโยชน์แก่สมาชิกในระดับล่างและผลประโยชน์แก่ผู้นำ ถ้าเป็นกิจกรรมที่มีเป้าหมายทางธุรกิจ ก็ต้องมีการจัดการ การเงินและการควบคุมโครงสร้างภายในให้เป็นไปตามจุดประสงค์ขององค์กรนั้น ๆ รวมทั้งการตลาด บทบาทหน่วยราชการที่จะสนับสนุน การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่จะนำเข้าสู่ตลาด แต่ถ้าไม่เกี่ยวกับธุรกิจ เช่น ร้านขายฟ้า กิจกรรมนั้นต้องมีผลทางสังคม คือการลดต้นทุนการซื้อสินค้าในครัวเรือน หรือการท่องเที่ยวหาดปากเมง กิจกรรมนี้ก็ต้องรักษาความปลอดภัยในชายหาดปากเมง ซึ่งสะท้อนปัญหาสังคมอุบัติใหม่ให้เห็น

3. ความต่อเนื่อง การสร้างเครือข่ายต้องมีความต่อเนื่องในมิติของเวลา เช่น กิจกรรมต้องมีทุกเดือนหรือทุก 6 เดือน หรือเป็น ปีละครั้งตามความเหมาะสมหรือความต้องการของเครือข่ายนั้น อาจจะเป็นการประชุม การจัดเวทีชาวบ้าน การจัดหาตลาด ในความต่อเนื่องต้องมีลักษณะเด่นคือ การสร้างความใกล้ชิดสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกกับสมาชิก หรือสมาชิกกับผู้นำ หรือผู้นำกับผู้นำด้วยกัน เพื่อให้เกิดความเข้าใจร่วมกัน เกิดความไว้วางใจ

4. การมีอาณาเขต การสร้างเครือข่ายเริ่มแรกต้องมีพื้นที่อาณาเขตที่จำกัด ไม่ควรสร้างตามนัยกิจกรรมที่ไร้ขอบเขต เพราะจะทำให้ขาดความไว้วางใจต่อกัน แต่มีข้อยกเว้น ถ้าสามารถควบคุมในระยะใกล้ได้ระหว่างผู้นำเครือข่ายกับสมาชิกก็อาจจะไม่มีขอบเขตจำกัดในการสร้างเครือข่าย อย่างไรก็ตามเครือข่ายที่เข้มแข็งเป็นสถาบันที่สมาชิกพึงพอใจได้ ต้องมีขอบเขตจำกัด จะด้วยเหตุผลของกิจกรรม หรือตัวผู้นำก็ตาม การบ่งชี้ถึงระยะเวลาหรือขอบเขตของเครือข่ายแล้ว จะทำให้เกิดความเชื่อมั่นจากสมาชิก เพราะว่าสมาชิกจะคุ้นเคยระหว่างสมาชิกด้วยกัน ใกล้ชิดกัน การสร้างความใกล้ชิดเป็นวิธีการที่ดีที่สุดในการสร้างเครือข่าย และจะพัฒนาไปสู่ความไว้วางใจต่อกัน

5. การประเมินตนเอง เครือข่ายจะเดินไปได้ต้องมีการประเมินตนเองตลอดเวลา ไม่ว่าจะอยู่ในสถานการณ์อย่างไร เพราะผู้ที่บอกว่าเครือข่ายจะเดินไปได้อย่างไรหรือไม่ คือสมาชิกการประเมินจึงต้องเกิดจากสมาชิกในพื้นที่ อันจะนำไปสู่การสร้างเครือข่ายที่เข้มแข็งในที่สุด

6. หน่วยสนับสนุน การสร้างเครือข่ายของเรามีปัจจัยบันดาลใจเป็นต้องมีหน่วยสนับสนุน หรือหน่วยงานที่ทำให้เกิดเครือข่ายครั้งแรกก่อน หน่วยงานที่ทำหน้าที่ดีที่สุด คือ รัฐ จะเป็นผู้สนับสนุนให้เกิดเครือข่ายครั้งแรกก่อน และพยายามประคับประคองให้เครือข่ายเดินไปได้ในระยะทางที่กำหนดเอง หรือช่วงเวลาที่รัฐกำหนด เมื่อหมดภารกิจก็จะหมดความเป็นเครือข่าย แต่ถ้าประชาชนสร้างขึ้นเองก็จะดำรงอยู่ตลอดไปตามความต้องการของผู้นำเครือข่ายนั้น ๆ

กรอบของรัฐต่อการพัฒนาสหกรณ์และกลุ่มองค์กรประชาชน

การศึกษาแนวทางการพัฒนาเครือข่ายกลุ่มองค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตั้ง พอจะกำหนดกรอบของรัฐต่อการพัฒนาสหกรณ์และกลุ่มองค์กรประชาชนได้ ดังนี้

1. การพัฒนาสหกรณ์และกลุ่มองค์กรประชาชน โดยกรมส่งเสริมสหกรณ์ เป็นหน่วยงานหนึ่งที่รับภาระการพัฒนาสหกรณ์ตั้งแต่การจัดตั้ง การส่งเสริมสถาบัน การพัฒนาบุคลากร กรรมการและสมาชิก ไปจนถึงการจดทะเบียนเลิก สหกรณ์ ส่วนการส่งเสริมกลุ่มองค์กรประชาชน ต้องสนับสนุนภายใต้ พ.ร.บ.วิสาหกิจชุมชนและนโยบายรัฐบาลที่เกี่ยวข้อง เช่นนโยบายหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ การรวมกลุ่มทั้งหมดต้องใช้กิจกรรมและความใกล้ชิดเป็นตัวเชื่อมโยงเครือข่าย รัฐจึงต้องเป็นฝ่ายสร้างเวทีให้สมาชิกทั้งหลายมาพบกันในบ่อยขึ้น

2. กรมส่งเสริมสหกรณ์เป็นกลไกของรัฐในการพัฒนาสหกรณ์และกลุ่มองค์กรประชาชน รวมทั้งการประสานงานจากภาคการเมือง การแพร่นโยบายของรัฐไปใช้ การใช้แนวทางสหกรณ์เพื่อการพัฒนาเศรษฐกิจ สังคมและวิสาหกิจชุมชนอย่างเป็นรูปธรรมโดยการส่งเสริมสิ่งที่กลุ่มชาดแคลน เช่น การทำบัญชี โดยให้พนักงานบัญชีของสหกรณ์เข้าไปช่วย และรัฐเป็นฝ่ายจัดเงินอุดหนุนเพื่อพนักงานบัญชีสหกรณ์มีความใกล้ชิดกับคนในกลุ่มอื่นๆ อยู่ก่อนแล้ว

3. การแก้ไขปัญหาความยากจนและการกระจายรายได้ การพัฒนาสหกรณ์ และกลุ่มองค์กรประชาชน รัฐคิดและหวังจะใช้สหกรณ์ทั้งกระบวนการเป็นตัวขับเคลื่อนในการแก้ไขปัญหาความยากจนของเกษตรกรในชนบทและในชุมชนเขตเมือง การพัฒนาฐานปริมาณต้านสหกรณ์กลุ่มองค์กรประชาชน รัฐมีการจัด “ระดับมาตรฐานสหกรณ์” และต่อไปควรจัดมาตรฐานกลุ่มองค์กรประชาชนด้วย สหกรณ์หรือกลุ่มองค์กรประชาชนใดที่ได้มาตรฐานมีความเข้มแข็งภายในองค์กร รัฐควรจะให้สิทธิพิเศษในด้านต่างๆ เช่น การจัดหาเงินทุนอัตราดอกเบี้ยต่ำหรือจัดหาเงินกู้ให้อย่างเพียงพอ สนับสนุนทางวิชาการ วัสดุอุปกรณ์สำนักงานที่จำเป็นต่อการบริการสมาชิก การให้คำปรึกษาเฉพาะเรื่อง เช่น การส่งออก มาตรฐานสินค้า สมส. การแปรรูปสินค้า การฝึกอบรมกรรมการ ฝ่ายจัดการให้เกิดความชำนาญ การอำนวยความสะดวกทางธุรกิจ รวมทั้งการซื้อขายให้รัฐบาลเข้าไปช่วยเหลือตามที่เห็นสมควร นอกจากนั้น รัฐควรประสานความร่วมมือกับหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้เกิดการกระจายรายได้ โดยการใช้ภูมิปัญญาผลิตสินค้าเชิงวัฒนธรรม เชิงการท่องเที่ยวเพื่อนำไปสู่การบรรลุเป้าหมายตามวาระแห่งชาติ ส่วนสหกรณ์หรือกลุ่มองค์กรประชาชนใดที่ยังอ่อนแอต้องเร่งเข้าไปสัมผัสร่วมมือหรือเป็นพันธมิตรกับเอกชน พ่อค้า ส่งออก ที่เขามีความชำนาญ การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันจึงจำเป็นต้องทำไปพร้อม

4. การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ เนื่องจากกระบวนการ สหกรณ์ กลุ่มองค์กรประชาชน จะเกี่ยวข้องกับคนหลายระดับ หลากหลายอาชีพ การแข่งขันแต่ละอาชีพ จึงมีความแตกต่างกัน สหกรณ์และกลุ่มองค์กรประชาชน จึงต้องปรับตัวในการจัดการทางธุรกิจ ของตนเอง ธุรกิจในครัวเรือน ในกลุ่มระดับท้องถิ่น อย่างมีความชำนาญ เช่น การผลิตสินค้าเกษตร หัตถกรรม การท่องเที่ยว ส่วนการส่งออกต้องร่วมมือหรือเป็นพันธมิตรกับเอกชน พ่อค้า ส่งออก ที่เขามีความชำนาญ การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันจึงจำเป็นต้องทำไปพร้อม

กับการผลักดันระบบเศรษฐกิจระดับล่าง คือ คนยากจนในกลุ่มของค์กรประชาชน จึงจำเป็นต้องพัฒนาสังคมด้วย เช่นการให้ความรู้เกี่ยวกับการรวมกลุ่ม การผลิตที่ใช้วัสดุบอร์มชาติแต่ไม่เป็นการทำลายธรรมชาติ การเลี้ยงสัตว์ที่นำมูลสัตว์มาผลิตแก๊สหุงต้ม

5. การพัฒนาด้านทุนทางสังคม สหกรณ์และกลุ่มของค์กรประชาชนไม่ใช่เป็นองค์กรทางเศรษฐกิจเพียงอย่างเดียว แต่เป็นสถาบันทางสังคมตั้งแต่ระดับท้องถิ่นจนถึงระดับชาติ กฎหมายที่ออกมาใช้ กรณี พ.ร.บ.สหกรณ์ พ.ศ. 2542 พ.ร.บ.วิสาหกิจชุมชน ก็ได้ เป็นการกำหนดเนื้อหาทางกฎหมายที่บังคับใช้กำหนดให้ “สหกรณ์หรือกลุ่มของค์กรประชาชนเป็นองค์กรทางเศรษฐกิจและทางสังคมด้วย” ดังนั้น การพัฒนาสังคมให้เติบโตก้าวหน้า ทุกส่วนของสังคม ต้องพิจารณากฎหมายที่เกี่ยวข้องด้วย ต้องปรับปรุงให้เข้ากับ พ.ร.บ.สหกรณ์ ให้มีการแก้ไขในสาระที่อำนวยประโยชน์ทางสังคมแก่สหกรณ์กลุ่มของค์กรประชาชน พ.ร.บ.วิสาหกิจชุมชน ให้มีเครือข่ายร่วมกับกลุ่มอื่น ๆ ได้ กลุ่มที่ไม่จดทะเบียนเป็นสหกรณ์ จะสามารถร่วมทุนทางเศรษฐกิจ และทุนทางสังคม ของชุมชนได้กับกลุ่มที่จดทะเบียน เช่นประธานกันในเรื่อง หลักการรวมกลุ่ม การพึ่งพาตนเอง การสร้างผู้นำ การใช้กลุ่มเป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้ การจำกัดความกังวลในชุมชน การอยู่ร่วมกันหลายเชื้อชาติ อาชีพ ต่างศาสนา หรือคนหลายเชื้อชาติ รุ่น ต่างอายุ ในชุมชน เดียวกันการป้องกันภัยจากภัยนอกชุมชน เป็นต้น แต่ในกฎหมายสหกรณ์ปัจจุบันมีบทบังคับไว้บางเรื่อง เช่น การจัดสวัสดิการสมาชิก ดังนั้นควรมีด้านสังคมอื่น ๆ ด้วย

6. การพัฒนาที่ยั่งยืน ระบบสหกรณ์และกลุ่มของค์กรประชาชน เป็นระบบที่พัฒนา ด้วย หลักพึ่งพาตนเอง ตั้งแต่ระดับท้องถิ่นถึงภูมิภาคหรือระดับชาติ บางส่วนอาจจะอ่อนแอ ตั้งจะเห็นได้จากความขัดแย้งในขบวนการระดับยอดของสหกรณ์ คือ สันนิบาตสหกรณ์แห่งประเทศไทย ชุมนุมสหกรณ์การเกษตรแห่งประเทศไทย บริษัทสหประกันชีวิตที่สหกรณ์ตือหุนทั้งหมด เนื่องจากการฝึกอบรมผู้นำที่ไปสู่ระดับชาติไม่ได้เกิดจากการฝึกอบรมของเครือข่ายในระดับล่าง และความมีการให้การรับรองจากเครือข่ายระดับล่างมาก่อน ก่อนจะมาสู่ระดับชาติเพื่อให้องค์กร สหกรณ์ในระดับชาติมีผู้นำที่เลี่ยஸลส

กรอบของราชการในพื้นที่

การใช้ขบวนการสหกรณ์และกลุ่มของค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตั้ง ให้เคลื่อนไป ข้างหน้าได้นั้น ควรมีการปรับปรุงปัจจัยที่ต้องพัฒนาพอจะแบ่งออกเป็น 5 ประการ คือ

1. ทรัพยากรม努ชย์ การพัฒนาสหกรณ์หรือกลุ่มของค์กรประชาชน โดยเฉพาะสหกรณ์ ได้ระดับมาตรฐาน

1.1 **สมาชิก** สหกรณ์ที่มวลสมาชิกค่อนข้างมีความรู้ การพัฒนาช่วงต่อไป คือ การเน้นเรื่องการเลี้ยஸล การให้เห็นประโยชน์จากการฝากเงินไว้กับสหกรณ์ การอบรมสมาชิก สหกรณ์และกลุ่มของค์กรประชาชน ต้องใช้ความพยายามมากที่สุด ให้มีเป้าหมายการร่วมทุน

ส่วนสมาชิกในสหกรณ์ภาคการเกษตรและกลุ่มของค์กรประชาชน ที่เป็นคนจนก็ ต้องพัฒนาตนเองด้วย ในอนาคตปัญหาจำนวนมากรออยู่แล้ว เช่น ปัญหาราคาน้ำมัน อุบัติภัย ราคาสินค้า บางครั้งรัฐต้องใช้งบประมาณสนับสนุนด้วย

1.2 กลุ่มกรรมการสหกรณ์และกลุ่มของคกรประชาชน เมื่อการพัฒนาองค์กรไปสู่การพัฒนาชาติตามภาระกิจต่างๆ กรรมการสหกรณ์หรือกลุ่มของคกรประชาชน ที่เป็นผู้นำ จึงต้องเข้ามาเป็นตัวจัดสำคัญ เพราะกรรมการสหกรณ์หรือกลุ่มของคกรประชาชน ทำหน้าที่ 2 อย่างในเวลาเดียวกัน คือ เป็นตัวแทนของสมาชิกและเป็นผู้บริหารสหกรณ์หรือกลุ่มของคกรประชาชน รัฐและเครือข่ายจึงจำเป็นต้องมีแนวทางที่ชัดเจนต่อการพัฒนาการผู้นำกลุ่มให้มีบทบาทสำคัญ ทั้งสหกรณ์นอกภาคและในภาคการเกษตรและกลุ่มของคกรประชาชน โดยเฉพาะความเสียสละ และเห็นแก่ประโยชน์ส่วนรวมเป็นที่ตั้ง พร้อมกับสนับสนุนสนับสนุนกระบวนการรุ่นใหม่

1.3 กลุ่มพนักงานสหกรณ์ ซึ่งหลายสหกรณ์ที่มีความมั่นคง เช่น สหกรณ์การเกษตรย่านตาข่าย สหกรณ์ออมทรัพย์ครูตั้ง ได้จัดสวัสดิการต่างๆ ให้พนักงานสหกรณ์ และทำงานในสหกรณ์มั่นคง และให้พนักงานสหกรณ์มีบทบาทในการเป็นแกนนำสร้างเครือข่ายกับและกลุ่มของคกรประชาชนอื่น ๆ แทนข้าราชการที่นับวันจะลดน้อยลง รวมทั้งเป็นที่ปรึกษาให้กับกลุ่มของคกรประชาชนในท้องถิ่น

1.4 กลุ่มนบุคคลที่เกี่ยวข้อง เช่น สมาชิกองค์การบริหารส่วนท้องถิ่น อบต. อบจ. เจ้าของกิจการ บริษัทเอกชนในจังหวัดตั้ง และข้าราชการในส่วนอื่นๆ ที่เข้าใจเรื่องสหกรณ์ผิดไปจากหลักการเดิม รัฐและเครือข่าย จำเป็นต้องพยายามจัดการให้ความรู้แสดงตนแสดงพลังให้เป็นไปตามความประสงค์ของเครือข่าย

2. ธุรกิจ : สหกรณ์หรือกลุ่มของคกรประชาชนเมื่อดำเนินธุรกิจบางครั้งต้องมีกำไร แต่ความเป็นจริงแล้วสหกรณ์หรือกลุ่มของคกรประชาชน จะนำกำไรไปจัดสรรคืนสู่สมาชิกทั้งหมด และธุรกิจต้องบริการสมาชิกอย่างเท่าเทียม จุดมุ่งหมายคือการบริการแต่เมื่อดำเนินธุรกิจกำไรเป้าหมายทางธุรกิจของสหกรณ์หรือกลุ่มของคกรประชาชนเปลี่ยนไปจากการบริการสมาชิกมาเป็นแสวงหากำไรจากสมาชิกໄล้ได้” จะทำให้ระบบสหกรณ์หรือกลุ่มของคกรประชาชนย่อוןแอโน่ในที่สุด เป้าหมายธุรกิจในสหกรณ์ที่ถูกต้อง คือ

2.1 เป้าหมาย ต้องมุ่งบริการ อำนวยประโยชน์ สันับสนุนสมาชิกและชุมชนท้องถิ่นเป็นส่วนใหญ่ ถ้าเป็นสหกรณ์ในเมือง หรือในหน่วยงานรัฐ ก็ต้องเพื่อคนในหน่วยงานนั้น

2.2 แนวทางเลือกตัวแทนเข้ามาบริหาร คือ การใช้หลักประชาธิปไตยลงมติและผู้ถูกเลือกต้องคำนึงเสมอว่าต้องเลี้ยงดูและเพื่อสมาชิก

2.3 วิธีการ คือ การใช้ระบบการเปิดรับสมาชิกทั่วไป หรือหลักสหกรณ์สากล ทั้ง 7 ข้อ มาเป็นวิธีปฏิบัติ ไม่ควรไปแปรความหมายให้ผิดเพี้ยนไปจาก หลักพึงตนเอง หลักเลี้ยงดู และหลักเพื่อสมาชิกทั้งหมดอย่างเท่าเทียม

3. เทคโนโลยี : การพัฒนาทางวิทยาศาสตร์และทางสังคม ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงตั้งนั้น ทำอย่างไรให้สหกรณ์หรือกลุ่มของคกรประชาชน ที่ยากจนแต่มีภูมิปัญญาชาวบ้านกระจัดกระจางให้ได้มาตรฐานยังและถ่ายทอดออกไปสู่ชุมชนอื่นๆ ชุมชนได้ที่ขาดภูมิปัญญาเหล่านั้นรวมถึงเทคโนโลยีทางวิทยาศาสตร์ เช่น computer หรือ Internet ให้สหกรณ์หรือกลุ่มของคกร

ประชาชนได้มีและใช้อย่างเท่าเทียมกัน เรื่องนี้รัฐต้องเข้าไปເຊື່ອອາທິໄຫມາກີ່ນ ເພະສະກຽນ
ຮຽກຄຸ່ມອອກປະຊາຊົນ ຕ້ອງມີຂໍ້ມູນເພື່ອການຈັດກັບເພື່ອການບໍລິຫານ

4. เครือข่าย รัฐจึงต้องมีมาตรการ โดยให้สหกรณ์ที่เข้มแข็งกว่า มีเงินทุนมากกว่า รวมศูนย์เป็นเครือข่ายช่วยเหลือสหกรณ์หรือกลุ่มของคกรประชาชนที่ด้อยกว่า ในเรื่องธุรกิจ การค้า หรือความเสี่ยงภัย การวางแผน การจัดสรรทรัพยากรที่อยู่ภายใต้ในจังหวัด การจัดกิจกรรม และการถ่ายทอดกลยุทธ์ต่างๆ เพื่อการอำนวยความสะดวกแก่สมาชิกสหกรณ์และกลุ่มของคกร ประชาชน ด้วยกัน

5. การพัฒนาศูนย์การเรียนรู้ เพื่อบ่มเพาะประชาธิรัฐชาวบ้านร่วมกับนักวิชาการจากสถาบันต่างๆ ทั้งภายในและภายนอกจังหวัด โดยใช้ประชาชนทั่วไปมาเป็นนักศึกษา รัฐ สหกรณ์ และองค์กรประชาชนภายใต้จังหวัดต้องมาจัดตั้งศูนย์การเรียนรู้ร่วมกัน ให้เป็นแหล่งที่คนทุกกลุ่ม ต่าง ๆ ทุกวัย ทุกศาสตราจารย์ เข้ามาเรียนรู้ได้ โดยให้ชุมชน สหกรณ์ และองค์กรประชาชนเป็นเจ้าของผู้จัดการบริหารศูนย์ รัฐเป็นเพียงที่ปรึกษา ค่อนสนับสนุนปัจจัยท่องค์กรชุมชนขาดแคลน เช่น ศูนย์พัฒนาเศรษฐกิจพอเพียง ศูนย์การอนุรักษ์ ศูนย์การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ พัฒนาผู้นำระดับจังหวัด ศูนย์พัฒนาแก่ผู้วัยเด็กและเยาวชน ฯลฯ

สรุป ครอบของรัฐต่อการพัฒนาสหกรณ์หรือกลุ่มองค์กรประชาชน คือ การคาดหวังให้สหกรณ์และองค์กรประชาชนเป็นกลไกสำคัญ ในการเดินตามวาระแห่งชาติ คือ

- ใช้สหกรณ์หรือกลุ่มของคุณประชาน แก้ไขปัญหาความยากจนและการกระจายรายได้
 - ใช้สหกรณ์หรือกลุ่มของคุณประชาน เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ
 - ใช้สหกรณ์หรือกลุ่มของคุณประชาน พัฒนาด้านทุนทางสังคมเป็นต้นทุนทางเศรษฐกิจ
 - ใช้สหกรณ์หรือกลุ่มของคุณประชาน พัฒนาส่วนต่างๆ ของจังหวัดอย่างยั่งยืน

เครือข่ายองค์กร

คือเครือข่ายประชาชน	ทุกทุกคนร่วมโยงใย
ผูกพันด้วยจิตใจ	มุ่งช่วยเหลือกันและกัน
เข้มแข็งด้วยแรงรัก	ให้แน่นหนักสิ่งสร้างสรรค์
กิจกรรมสร้างสัมพันธ์	ถึงห่างกันแม้มีอนุภลัชิต
อุดมการณ์สหกรณ์	เรียนรู้นตอนทั้งทางศิลปะ
ช่วยกันและช่วยคิด	องค์กรใหม่ให้เจริญ
จัดความยากจน	ติดชนวนไม่ห่างเหิน
เรียนรู้ให้เพลิดเพลิน	สู่สังคมความสมบูรณ์

ภาคผนวก

รายชื่อนักวิจัย

นายสมเกียรติ ฉายเช่น	หัวหน้าโครงการวิจัย
นายสมกพ ตติยาภรณ์	นักวิจัย
นางวัชรี กลินสอน	นักวิจัย
นายสุจริต แซ่บเสน	ผู้ช่วยนักวิจัย
นายสถาพร วงศ์ปัญชคง	ผู้ช่วยนักวิจัย
นายณรงค์ ศิลปะผล	ผู้ช่วยนักวิจัย
นายจรวรย ภูมิชาติ	ผู้ช่วยนักวิจัย
นายปกาศิต スマาริ	ผู้ช่วยนักวิจัย
นายสุวิทย์ จันทร์มีครี	ผู้ช่วยนักวิจัย
นายสวัสดี มีแต้ม	ผู้ช่วยนักวิจัย
นางอพาร์ มาศกคงแก้ว	ผู้ช่วยนักวิจัย
นายวิชิต ภาสพร	ผู้ช่วยนักวิจัย
นางสาวอรอนุมา ศรีจันทร์ทอง	ผู้ช่วยนักวิจัย
นางสาวอัญชนา สุเมธเสนีย์	ผู้ช่วยนักวิจัยและเจ้าหน้าที่บัญชี