

บทสรุปสำหรับผู้บริหาร

Executive Summary

บทนำ

สหกรณ์และกลุ่มองค์กรประชาชน เป็นองค์กรที่จัดตั้งขึ้นโดยประชาชนที่เป็นสมาชิกกลุ่มบริหารจัดการกลุ่มโดยประชาชน และผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นเพื่อสนองตอบประชาชน การดำเนินงานบางกลุ่มในอดีตจะบริหารกันเป็นเอกเทศไม่รวมกันเพื่อให้เกิดพลัง การบริหารกลุ่มโดยต่างคนต่างอยู่ กลุ่มใดมีความเข้มแข็ง มีผู้นำที่เสียสละ กรรมการร่วมกันทำงานเป็นทีม สมาชิกให้การเชื่อถือศรัทธา ก็จะได้รับเลือกให้เข้ามาบริหาร / สหกรณ์หรือกลุ่ม หลายวาระ ติดต่อกันเป็นช่วงระยะเวลาอันยาวนาน จนสหกรณ์กลุ่มองค์กรประชาชนนั้นเข้มแข็ง มีฐานการเงินมั่นคง สมาชิกและประชาชนทั่วไปเชื่อมั่นศรัทธาจนได้รับรางวัลด้านองค์กรหรือสหกรณ์ดีเด่น

การเชื่อมโยงให้เป็นขบวนการกลุ่มที่เข้มแข็ง เป็นแนวคิดที่ผู้นำสหกรณ์หรือกลุ่มองค์กรประชาชนและหน่วยราชการ ต้องการให้สหกรณ์หรือกลุ่มที่เข้มแข็งได้เป็นผู้นำในการพัฒนากิจกรรมต่าง ๆ ที่กลุ่มของตนจัดการได้ดีมีประสิทธิภาพ ให้ชักชวนกลุ่มอื่นที่อ่อนแอในการจัดกิจกรรมเดียวกันให้เข้าร่วมขบวนการ เพื่อทำให้มีความเข้มแข็งหรือเกิดประโยชน์เหมือนกับกลุ่มที่เข้มแข็งกว่า เพราะการปล่อยให้เกิดกลุ่มที่อ่อนแอ หรือกลุ่มที่เข้มแข็งกว่า ต่างกลุ่มต่างอยู่จะเกิดความแตกต่างกันมากขึ้นในชุมชนและในอนาคตจะเกิดความแตกแยกส่งผลให้สังคมไม่มีความสุข

การสร้างสิ่งป้องกันภัยทางเศรษฐกิจและสังคมในอนาคต ผู้นำสหกรณ์และกลุ่มองค์กรประชาชนมีความเห็นเหมือนกันว่าถ้ามีการรวมกันได้เป็นเครือข่ายเดียวกันทั้งหมดทุกกลุ่มที่มีอยู่ในชุมชนทั้งจังหวัด โดยใช้กิจกรรมหรือปัญหาเป็นตัวเชื่อมโยงให้เกิดเครือข่ายก็จะเป็นสิ่งที่มีประโยชน์สามารถคุ้มกันภัยทางเศรษฐกิจและสังคมได้เมื่อประสบกับปัญหาที่เกิดขึ้นในอนาคต

จังหวัดตรังเป็นจังหวัดทางภาคใต้ของประเทศไทย ห่างจากกรุงเทพมหานคร 828 กม. ประกอบด้วยพื้นที่ป่าเขา นา ทะเล 4,941.44 ตารางกิโลเมตร หรือ 3,088,399.38 ไร่ มีทรัพยากรธรรมชาติและชายหาด เกาะแก่ง สวยงามมากมาย มีเขตการปกครอง 9 อำเภอ 1 กิ่งอำเภอ 87 ตำบล 719 หมู่บ้าน 86 องค์การบริหารส่วนตำบล และ 14 เทศบาล มีประชากร 608,044 คน เมื่อ 31 ธันวาคม 2546 มีผลิตภัณฑ์มวลรวมในจังหวัด เมื่อปี 2546 รวม 31,767 ล้านบาท รายได้เฉลี่ยต่อคน 49,870 บาทต่อปี

สหกรณ์และกลุ่มองค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตรัง ที่ใช้ศึกษาประกอบด้วยสหกรณ์ 106 สหกรณ์ กลุ่มเกษตรกร 36 กลุ่ม กลุ่มสตรีและเยาวชนสหกรณ์ 46 กลุ่ม กลุ่มออมทรัพย์ 52 กลุ่ม กลุ่มอาชีพ กลุ่มผลิตภัณฑ์ และกลุ่มอนุรักษ์ 61 กลุ่ม รวมทั้งสิ้น 1,142 กลุ่ม มีสมาชิก 193,765 คน ครัวเรือน มีทุนทรัพย์ 3,859.35 ล้านบาท

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาสถานการณ์ดำเนินงานของกลุ่ม ปัญหาอุปสรรค การบริหารจัดการ และภาวะผู้นำที่สามารถเชื่อมโยงเป็นเครือข่ายได้
2. เพื่อค้นหารูปแบบ กระบวนการ ปัจจัยแห่งความสำเร็จที่สามารถจัดเป็นเครือข่ายได้อย่างยั่งยืน
3. เพื่อศึกษาลักษณะการเชื่อมโยงกิจกรรม แผนงานหน่วยงานรัฐที่มีความเหมาะสมในการสนับสนุนเครือข่าย
4. เพื่อศึกษาและพัฒนาผู้นำให้เป็นนักพัฒนาท้องถิ่นเกี่ยวกับการจัดกิจกรรมกลุ่มตั้งแต่ระดับหมู่บ้าน ตำบล อำเภอ และจังหวัด

ขอบเขตการศึกษา

ขอบเขตด้านปัจจัยนำเข้า (Input) ประกอบด้วยนักวิจัยส่วนกลาง และนักวิจัยท้องถิ่นจังหวัดตรัง รวม 14 คน และเจ้าหน้าที่เก็บข้อมูล 10 คน ใน 10 อำเภอ โดยกำหนดวิธีปฏิบัติภาคสนาม ประกอบด้วย การสำรวจกลุ่ม การจัดเวทีชาวบ้านในกลุ่มย่อย การจัดเวทีเครือข่ายระดับอำเภอ และระดับจังหวัด

ขอบเขตด้านกระบวนการ (Process) ประกอบด้วย การวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง โอกาสและข้อจำกัดของกลุ่มและของสหกรณ์ นำกิจกรรมการประชุมจากเวทีชาวบ้านมาจัดเวทีเครือข่ายระดับจังหวัด

ขอบเขตด้านปัจจัยนำออก (Output) ประกอบด้วย การกำหนดตัวผู้นำกลุ่มกิจกรรม จำนวน 7 กิจกรรม รวมเป็น 1 เครือข่ายต่อจังหวัด กิจกรรมย่อย ได้แก่ 1) เครือข่ายยางพารา 2) ร้านลอยฟ้าตามใบสั่ง 3) การเงิน 4) ข้าวสารและรวมซื้อ 5) ชมรมการท่องเที่ยวปากเมง 6) OTOP ผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลและ 7) กลุ่มอนุรักษ์ธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เกิดเครือข่ายระหว่างสหกรณ์และกลุ่มองค์กรประชาชนกลุ่มอื่น ๆ ในการจัดกิจกรรมสำคัญ ได้แก่ ยางพารา ข้าวสารและรวมซื้อ การท่องเที่ยว การเงิน หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ OTOP ร้านลอยฟ้า และการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ
2. สหกรณ์จะได้พันธมิตรทางธุรกิจเพิ่มมากขึ้นจากกลุ่มสหกรณ์ภาคประชาชน ในกิจกรรมการรวบรวมสินค้า การระดมเงินฝากและการรวมกันซื้อ การรวมกันขายยางพารา
3. จะได้นักวิจัยท้องถิ่นในกลุ่มสหกรณ์ และกลุ่มองค์กรประชาชนที่มีบทบาทให้คำปรึกษา เป็น

ที่เลี้ยงวิเคราะห์ปัญหา การจัดทำแผน โครงการเสนอกรอบการช่วยเหลือต่อรัฐบาล ให้เป็นแผนงานเดียวกันทุกกลุ่ม

แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดที่ใช้ในการศึกษาเกี่ยวกับการจัดเวทีชาวบ้าน ประกอบด้วย

1. กระบวนการ A.I.C. กระบวนการ A.I.C. (Appreciation Influence) เป็นกระบวนการทำงานกลุ่ม ซึ่งช่วยชี้แนะ กระตุ้นให้สหกรณ์กลุ่มองค์กรประชาชนตื่นตัว คาดหวังในการพัฒนาของกลุ่มของตน เป็นกระบวนการที่ช่วยให้คนมีความรู้สึกเป็นเจ้าของในโครงการพัฒนาอย่างมีส่วนร่วมทุกขั้นตอน ซึ่งทำให้ผู้ที่เข้ามาพัฒนาสามารถดำเนินการพัฒนาได้ตามความต้องการของกลุ่ม และสอดคล้องกับความเป็นจริง

2. กระบวนการ F.S.C. กระบวนการ F.S.C. (Future Search Conference) เป็นเทคนิคการประชุมแบบมีส่วนร่วม โดยให้สมาชิกแต่ละคนที่มีประสบการณ์ต่างกัน มาสร้างวิสัยทัศน์ร่วมกันในเรื่องที่ต้องการให้บรรลุวัตถุประสงค์และจะได้แผนแนวทางปฏิบัติที่เป็นวิสัยทัศน์ร่วมกันของกลุ่ม โดยมีจิตสำนึก พันธกิจสัญญาาร่วมกัน เป็นกระบวนการที่กำหนดอนาคต เป็นจุดประสงค์ในการทำงาน ซึ่งจะทำให้ได้เป้าหมายในการทำงานร่วมกันที่สมาชิกทุกคนยอมรับ และช่วยเพิ่มพันธมิตรของสมาชิก ในการร่วมมือปฏิบัติตามแผนงาน หรือแนวทางของกลุ่ม เพื่อไปสู่อนาคตร่วมกันของกลุ่มตามที่ตกลงกันได้

3. การจัดเวทีประชาคม (Civic Forum) คือ การจัดประชุมในพื้นที่สาธารณะจะเป็นกลางแจ้งหรือในอาคารก็ได้ หรือสถานที่ที่ผู้คนสามารถมาพบปะรวมตัวกันได้ โดยมีผู้มาประชุมร่วมกันหลายฝ่าย เช่น ผู้ได้รับความเดือดร้อน และต้องการได้รับการแก้ไขปัญหา นักวิชาการ ข้าราชการ สื่อสารมวลชน กลุ่มองค์กรเอกชน บริษัทห้างร้าน ตัวแทนสถาบันการศึกษา ตัวแทนศาสนา หรือตัวแทนพรรคการเมือง โดยมีบรรยากาศเป็นมิตร เมื่อพูดคุย แลกเปลี่ยน อภิปรายข้อมูลความคิดเห็น คำนึงม อุดมการณ์ ปัญหา ข้อเสนอแนะแนวทางแก้ไขปัญหา เพื่อประโยชน์ของสาธารณะ หรือกลุ่มที่กำลังได้รับความเดือดร้อน ผู้จัดต้องกำหนดเป้าหมายให้ได้ ดังนี้

3.1 ช่วยกันค้นหาข้อมูล เปิดเผยข้อมูล ประสบการณ์หรือความคิดที่ดี

3.2 ร่วมกันวิเคราะห์ สังเคราะห์ข้อมูล ประสบการณ์และความคิดรวบยอด

3.3 พยายามทำงานภายในกลุ่มให้เป็นไปตามเวลาที่กำหนด

3.4 ค้นหาความคิดเห็นร่วม (Common Ground) ของกลุ่ม

3.5 ช่วยกันกำหนดกิจกรรมปฏิบัติที่จะนำความคิดเห็นร่วมไปสู่การปฏิบัติในการแก้ปัญหากลุ่มในอนาคต

แนวคิดเกี่ยวกับการพัฒนาสังคม

1) แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 9 (2545 – 2549) เป็นแผนที่จัดทำขึ้นภายใต้กระบวนการประชาชนแบบมีส่วนร่วมของประชาชน สังคมได้รวมพลังระดมกำลังความคิด กำหนดวิสัยทัศน์ โดยเชื่อมต่อกับแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 8 ที่ได้นำคนเป็นศูนย์กลางในการพัฒนา ในแผนพัฒนาฉบับที่ 9 ได้นำเศรษฐกิจพอเพียงเป็นปรัชญาชี้นำถึงแนวทางการดำรงอยู่ เพื่อปฏิบัติตนของประชาชนในทุกระดับ ตั้งแต่ครัวเรือน ชุมชน จนถึงระดับรัฐ ทั้งในการพัฒนาและบริหารประเทศให้ดำเนินไปในทางสายกลางให้เกิดความพอเพียง พอประมาณ รวมถึงความจำเป็นที่จะต้องมีระบบภูมิคุ้มกันภายในตัวเองของครัวเรือน และชุมชน

วิสัยทัศน์การพัฒนาประเทศ

วิสัยทัศน์การพัฒนาประเทศ เพื่อมุ่งสู่ “สังคมที่เข้มแข็งและมีคุณภาพ” ใน 3 ด้าน คือ

1) สังคมคุณภาพ ยึดหลักความสมดุล ความพอดี สามารถสร้างคนทุกคนให้เป็นคนดี คนเก่ง พร้อมด้วยคุณธรรม จริยธรรม มีวินัยมีความรับผิดชอบ มีจิตสำนึกสาธารณะ พึ่งตนเองได้ คนมีคุณภาพชีวิตที่ดี ได้รับการพัฒนาที่ยั่งยืน สมดุลกับทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม

2) สังคมแห่งภูมิปัญญาและการเรียนรู้ เปิดโอกาสให้คนทุกคนสามารถคิดเป็น ทำเป็น มีเหตุผล มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ สามารถเรียนรู้ได้ตลอดชีวิต

3) สังคมสมานฉันท์และเอื้ออาทรต่อกัน ที่ดำรงไว้ซึ่งคุณธรรม และคุณค่าของเอกลักษณ์ สังคมไทยที่พึ่งพาเกื้อกูลกัน รู้รักสามัคคี มีจารีตประเพณีดีงาม มีความเอื้ออาทร

ยุทธศาสตร์การพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ

กลุ่มที่ 1 การสร้างระบบการบริหารจัดการที่ดี เน้นการปฏิรูปให้เกิดกลไกการบริหารจัดการที่ดีทั้งภาคการเมือง ราชการ เอกชนและภาคประชาชน

กลุ่มที่ 2 การสร้างรากฐานของสังคมให้เข้มแข็ง มุ่งเน้นการพัฒนาคน ครอบครัว ชุมชน และสังคมใช้เป็นแกนหลัก

กลุ่มที่ 3 การปรับโครงสร้างทางเศรษฐกิจให้เข้าสู่สมดุลและยั่งยืน เป็นการบริหารนโยบายเศรษฐกิจมหภาค ที่มุ่งส่งเสริมให้ฐานเศรษฐกิจของประเทศแข็งแกร่ง ขยายตัวได้อย่างมีคุณภาพ

แนวคิดสหกรณ์

สหกรณ์ คือ การรวมคนเพื่อร่วมทำธุรกิจ โดยการช่วยเหลือตนเอง การช่วยช่วยเหลือซึ่งกันและกัน การประหยัลดค้อม วิธีการสหกรณ์ คือ การรวมคนเพื่อร่วมมือทำธุรกิจ การรวมกัน หมายถึง การรวมคนที่ปัญหา หรือความต้องการอย่างเดียวกันทางเศรษฐกิจ สังคม รวมกันด้วยความสมัครใจให้เป็นกลุ่ม ส่วนการร่วมมือ คือ การร่วมแรง ได้แก่ การร่วมแรงกาย การร่วมทุนทรัพย์ การร่วมใจ เมื่อรวมองค์ประกอบดังกล่าวแล้ว จึงเกิดการร่วมมือทางธุรกิจของ สหกรณ์

แนวคิดการพัฒนางองค์กร ด้านองค์ประกอบด้วย 7's ได้แก่ 1)โครงสร้างที่เหมาะสม 2)ระบบที่ดี 3)รูปแบบกลุ่มที่มีประสิทธิภาพ 4)ทีมงานที่เข้มแข็ง 5)มีทักษะ ความชำนาญ 6)ใช้กลยุทธ์ขององค์กร และ 7)มีค่านิยมในองค์กรร่วมกัน

แนวคิด Input – Output Process ประกอบด้วย ปัจจัยนำเข้า (Input) ได้แก่ บุคคล กิจกรรมกลุ่ม การจัดการกลุ่ม การเรียนรู้ และการสนับสนุนภาครัฐ กระบวนการ (Process) ประกอบด้วย การพัฒนาการเรียนรู้ การจัดเวทีชาวบ้าน การประชุมร่วมหลายฝ่าย การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ในกลุ่ม การพัฒนาภูมิปัญญา การพัฒนาเทคโนโลยี การกำหนดตัวชี้วัด และการกำหนดเป้าหมาย ปัจจัยนำออก (Output) ประกอบด้วย ความเป็นสถาบัน ความเข้มแข็งของกลุ่ม ความยั่งยืน การพึ่งตนเอง การช่วยเหลือกันและกัน

ระเบียบวิธีวิจัย

การวิจัยโดยการมีส่วนร่วม (Participatory Action Research) กระบวนการปฏิบัติ ดังนี้

1. การฝึกอบรมนักวิจัยและผู้เก็บข้อมูลในพื้นที่ จัดทำคู่มือสำหรับผู้ช่วย นักวิจัย และ ผู้เก็บข้อมูลในพื้นที่
2. การจัดประชุมกลุ่มย่อยในหมู่บ้าน การพัฒนาความคิดจากโจทย์ที่นักวิจัยตั้งขึ้น คือ มีผู้นำที่เสียสละ มีกิจกรรมที่สามารถเชื่อมโยง และนำไปสร้างเป็นเครือข่ายกับสหกรณ์และกลุ่มอื่น ๆ ได้
3. การจัดประชุมผู้นำกลุ่มย่อยจากหมู่บ้าน ตำบลต่าง ๆ ทั้งสหกรณ์ กลุ่มเกษตรกร กลุ่มสัจจะออมทรัพย์ กองทุนหมู่บ้าน กลุ่มผลิตภัณฑ์ เครื่องแกง ฯลฯ ให้ทุกคนค้นหาข้อมูลในกลุ่มตนเองเกี่ยวกับธุรกิจ หรือ ปัญหาในกลุ่มแล้วให้ตัดสินใจ เพื่อวางแผนให้เป็นเครือข่ายในระดับอำเภอ ครั้งแรกทุกคนตัดสินใจ เรื่องยางพารา การเงิน OTOP และข้าวสาร
4. การพัฒนาข้อมูล เมื่อได้กิจกรรมสำคัญที่เห็นว่า จะสามารถทำให้พัฒนาเป็นเครือข่ายได้ ก็จัดประชุมในระดับจังหวัดต่อไป
5. การทบทวนความคิดของผู้นำ เมื่อหลายกลุ่มเข้ามาร่วมกัน ผู้นำกลุ่มที่ไม่เข้าใจบทบาทตนเอง ไม่เข้าใจการสร้างเสริมความเข้มแข็งในกลุ่ม ทีมวิจัยให้ทบทวนความคิด พยายามกระตุ้นให้ทำหน้าที่ผู้นำมากขึ้น แล้วให้กลับไปปรึกษาหารือภายในกลุ่ม หลังจากนั้นทีมวิจัยเข้าไปร่วมเก็บข้อมูลประกอบ ระหว่างกลุ่มกับเครือข่าย
6. การนำปัญหาเข้าสู่เวทีระดับจังหวัด โดยทีมวิจัยร่วมหารือให้มีกลุ่มแกนนำ โดยแบ่งออกเป็น กิจกรรมหลัก 7 กิจกรรม

6.1 เครือข่ายยางพาราให้ขุมนุมสหกรณ์ และเครือข่ายโรงงานยางอัดก้อนเป็นตัวนำ เปิดโอกาสให้จัดกิจกรรมตามที่เครือข่ายมีความประสงค์ เช่น การตรวจรับโรงงานยางอัดก้อน การ

รวบรวมยางของชุมชนสหกรณ์

6.2 เครือข่ายข่าวสาร ให้สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด เป็นแม่ข่าย เพราะมีความเข้มแข็งทางธุรกิจ คู่ค้าต่างจังหวัดให้เครดิตข่าวสาร

6.3 เครือข่ายการเงิน ให้สหกรณ์การเกษตรทุกอำเภอเป็นแม่ข่ายระดับอำเภอ และให้ระดับจังหวัด คือ ชุมชนสหกรณ์จังหวัดตรังเป็นแม่ข่าย

6.4 เครือข่ายร้านลอยฟ้า ให้กลุ่มผู้ใหญ่สาขัญเป็นแม่ข่าย คอยช่วยเหลือเป็นที่ปรึกษาร่วมกับหน่วยงานของรัฐและสถาบันการศึกษาต่าง ๆ เผยแพร่วิธีคิด หลักการ และการระดมคน

6.5 เครือข่ายผลิตภัณฑ์ OTOP ให้สหกรณ์การเกษตรเป็นที่ปรึกษาประสานงานกับหน่วยราชการ และให้ผู้นำสมาชิกมาพัฒนาผลิตภัณฑ์ ค้นหาตลาด และรัฐสนับสนุนเงินทุน อุปกรณ์เท่าที่จำเป็นผ่านสหกรณ์ระดับอำเภอ และหน่วยงานราชการ

6.6 เครือข่ายการท่องเที่ยว ให้ชมรมผู้ประกอบการร้านอาหารชายหาดปากเมง ชมรมผู้ประกอบการธุรกิจท่องเที่ยวชายหาดปากเมง เป็นแม่ข่าย ร่วมกับองค์กรบริหารส่วนตำบลไม้ฝาดร่วมกันทำแผนจัดการชายหาดปากเมง จัดการแก้ปัญหาแหล่งท่องเที่ยวปากเมง

6.7 เครือข่ายอนุรักษ์ โดยรวมกลุ่มผู้นำการอนุรักษ์ ภูเขา ป่า นา และทะเล โดยกลุ่มกิจกรรมทางทะเล กลุ่มเรือประมงพื้นบ้าน และกลุ่มอนุรักษ์ป่าชายเลน เป็นกลุ่มนำ และอธิบายการแก้ปัญหา ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน เพื่อร่วมกันจัดแผนอนุรักษ์ในอนาคต ตามที่กลุ่มย่อย ๆ ต้องการ

วิธีจัดประชุมกลุ่มย่อย

ทีมวิจัยได้กำหนดขั้นตอน 5 ขั้นตอน ในการจัดเวทีกลุ่มย่อยในพื้นที่ ในแต่ละครั้งใช้เวลารวม 2 – 3 ชั่วโมง ดังนี้

ขั้นที่ 1 ให้กลุ่มกำหนดปัญหาเป้าหมายในการสัมมนา ใช้ทีมวิจัย 2 – 3 คน จัดบันทึก เฝ้าสังเกตการณ์

ขั้นที่ 2 ให้ทุกคนแสดงความคิดเห็น เปิดเผยข้อมูล ปัญหาในอดีต ทั้งของตนเองและของกลุ่ม ให้นักวิจัยพยายามค้นหาว่าอะไร คือ สิ่งที่ยังสร้างความเข้มแข็งของกลุ่มจากอดีต ปัญหาเกี่ยวข้องกับใคร หน่วยงานใด

ขั้นที่ 3 ให้นักวิจัยกำหนดให้ทุกคนบอกวิธีแก้ปัญหาได้ในอดีตของตนหรือของกลุ่ม และตรงกันข้ามปัญหาสิ่งใดที่แก้ไขไม่ได้ การมารวมกันเป็นเครือข่ายจะแก้ไขปัญหานั้นได้หรือไม่ นักวิจัยต้องสังเกตว่า สิ่งใดที่กลุ่มได้เรียนรู้ร่วมกันมา และนำไปเชื่อมโยงเครือข่ายได้อย่างไร

ขั้นที่ 4 ให้ทุกคนแสดงความคิดเห็นต่อวิถีชีวิตในอนาคตของกลุ่ม ชุมชน และกรอบการช่วยเหลือจากรัฐ ให้นักวิจัยนำกรอบแนวทางปฏิบัติการช่วยเหลือจากภาครัฐให้เกิดความสมดุล ไม่เป็น

การให้มากจนเกินไป

ขั้นที่ 5 ให้ทุกคนนัดหมายกันใหม่ในระยะเวลา 2 – 3 เดือนข้างหน้า เพื่อมาพบปะแลกเปลี่ยนความคิดเห็นอีก และจะจัดเตรียมอะไรมาบ้าง ทีมวิจัยวางแผนงานเครือข่ายไปเชื่อมต่อกับกลุ่มอื่นในระดับจังหวัด และมองหาผู้นำที่โดดเด่น

ผลการสัมมนากลุ่มย่อย

ผลการสัมมนากลุ่มย่อยต่าง ๆ พบว่า

- 1) การสร้างความเข้มแข็งของกลุ่มองค์กรชุมชนระดับล่าง จะประกอบด้วยตัวบุคคลที่เป็นผู้นำ สมาชิก ความเชื่อถือต่อกัน การจัดการบริหารบุคคลภายในกลุ่ม การเกิดกลุ่มย่อยในพื้นที่ เกิดจากการรวมกลุ่มกันเพื่อแก้ปัญหาเกื้อหนุน และการจัดกลุ่มโดยรัฐ การเป็น เครือข่ายที่ความเข้มแข็งได้นั้น เครือข่ายต้องได้รับการช่วยเหลือจากรัฐและความเสถียรของผู้นำเป็นอันดับแรก
- 2) การพัฒนาเศรษฐกิจชุมชน การสร้างระบบเศรษฐกิจในชุมชนให้กระจายผลประโยชน์อย่างเท่าเทียม ส่วนใหญ่เกิดจากผู้นำมีความเสถียร ยอมลดส่วนที่เป็นประโยชน์ของตนเองลง และไปแบ่งปันให้คนอื่น
- 3) กลุ่มย่อยบางกลุ่มไม่ได้รับการบริการพื้นฐาน ไม่เท่าเทียม ต้องมีการพัฒนาและมีการกระจายบริการพื้นฐานทางสังคมไปยังกลุ่มย่อยต่าง ๆ ในท้องถิ่น เช่น ประปา ไฟฟ้า ถนน โดยเฉพาะกลุ่มอนุรักษ์ที่ขาดแคลนในเรื่องดังกล่าว
- 4) กลุ่มย่อยในกลุ่มอนุรักษ์ฟื้นฟูทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ได้เข้าไปทำงานแทนราชการ ในการอนุรักษ์ป่าต้นน้ำ ทะเล และภูเขา ป่าชายเลน การรวมกลุ่มกันเป็นเครือข่ายระดับจังหวัด ยังขาดความต่อเนื่อง
- 5) การอนุรักษ์และการสืบสานวัฒนธรรม วัฒนธรรมท้องถิ่น ภูมิปัญญาท้องถิ่น ที่มีอยู่เดิมตั้งแต่ข้อมูลเชิงลึก เพื่อเชื่อมต่อกับกลุ่มอื่น ๆ

การกำหนดเป้าหมาย

ช่วงที่ 1

1. ต้องการให้สหกรณ์เป็นกลุ่มแกนนำในกิจกรรมสำคัญที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจของชุมชนส่วนใหญ่ ได้แก่ ขางพารา ในสหกรณ์กองทุนสวนยาง สหกรณ์ได้ช่วยลดต้นทุนการผลิต เพิ่มมูลค่าผลผลิตยาง ขยายกิจกรรมไปสู่กลุ่มอื่น ๆ เพิ่มขึ้น เช่น การออม การขายปุ๋ย การรวมกันซื้อ วัสดุ อุปกรณ์การเกษตร การเรียนรู้เศรษฐกิจพอเพียง
2. กลุ่มเกษตรกรที่อ่อนแอในเรื่องการจัดการภายในกลุ่ม ผู้นำอยู่ในตำแหน่งนาน แต่

ขาดประสิทธิภาพ มีเฉพาะธุรกิจสินค้าแต่ล้มเหลว เนื่องจากไม่สามารถเร่งรัดหนี้สินคืนได้ พยายามให้เกิดการรวมกลุ่มขึ้นมาใหม่

3. กลุ่มตั้งจะออมทรัพย์เพื่อการผลิต มีเป้าหมายเพื่อการออม นำเงินจากการออมไปฝากไว้กับสหกรณ์การเกษตร และนำดอกผลเป็นสวัสดิการในกลุ่ม

4. กองทุนหมู่บ้าน มีเป้าหมายการกู้เพื่อไปลงทุน การส่งคืนลำช้า รอนโยบายรัฐ เพื่อชะลอหนี้หรือปลดหนี้ เป้าหมายการประชุมเพื่อให้เกิดการชำระหนี้คืน

5. กลุ่มลอยฟ้า มีเป้าหมายเพื่อซื้อสินค้ามาแบ่งปันในกลุ่ม เมื่อเป็นเครือข่ายต้องมีการรวมกัน การลงหุ้นในกองทุนกลางทั้งจังหวัด

6. กลุ่มอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ มีเป้าหมายการอนุรักษ์การจัดทำแผนอนุรักษ์ เมื่อเป็นเครือข่ายจังหวัด ต้องการเป้าหมายการช่วยเหลือจากรัฐ

7. กลุ่มผลิตภัณฑ์ เป้าหมายเพื่อผลิตสินค้าตามนโยบายรัฐให้สินค้ามีคุณภาพ ผลิตขึ้นในท้องถิ่น แต่ขายได้ไกลทั่วโลก

8. กลุ่มท่องเที่ยว มีเป้าหมายการจัดทำแผนจัดการชายหาดปากเมง ร่วมกับเครือข่ายอื่นๆ ให้ชายหาดปากเมงเป็นที่รู้จักของคนทั่วไปในระดับสากล

ช่วงที่ 2

1. วิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง เครือข่ายและกลุ่ม ผลการจัดเวทีชาวบ้านกลุ่มย่อย จุดอ่อนคือ ไม่มีกลุ่มแกนนำเป็นตัวเชื่อมให้เกิดเครือข่ายระดับจังหวัด ยกเว้นสหกรณ์ การวิเคราะห์ปัจจัยที่ใช้เป็นตัวเชื่อมเครือข่าย ได้แก่ กิจกรรมเรียงลำดับสำคัญ คือ ขางพารา ข้าวสาร การเงิน ผลิตภัณฑ์ OTOP ซึ่งสหกรณ์สามารถนำไปร่วมกันเป็นเครือข่ายได้ ส่วนกลุ่มร้านลอยฟ้า การท่องเที่ยว และกลุ่มอนุรักษ์ กลุ่มแกนนำ ได้นำจัดเวทีระดับจังหวัด เพื่อค้นหาปัจจัยการเชื่อมโยงกันในอนาคต และสรุปปัจจัยการเชื่อมโยง คือ การค้นหาข้อมูลมาจัดทำแผนเครือข่ายจังหวัด จุดอ่อน เครือข่ายจังหวัดของร้านลอยฟ้า การท่องเที่ยว และอนุรักษ์ ไม่มีกิจกรรม นำเข้าร่วมกันจัดการได้ทั้งจังหวัด เพียงแต่ผู้นำกลุ่มย่อยมารวมกัน จุดแข็ง คือ ผู้นำเสียสละมาประชุมได้ทุกครั้ง การเก็บข้อมูลของทีมวิจัยไม่ได้ลึกทั้งหมด

2. ประชุมผู้นำ การประชุมผู้นำมีทั้งระดับอำเภอ และระดับจังหวัดในกลุ่มกิจกรรมอย่างเดียวกัน จุดแข็ง ในระดับอำเภอสามารถกำหนดกิจกรรมการรวมกลุ่มได้ชัดเจน เนื่องจากเกิดความใกล้ชิดระหว่างผู้นำด้วยกัน เช่น ขางพารา ผลิตภัณฑ์ ข้าวสาร และการเงิน ร้านลอยฟ้า การท่องเที่ยว และอนุรักษ์ ผู้นำส่วนใหญ่จัดทำแผนได้ดีขึ้น จุดอ่อน กลุ่มขาดข้อมูล การตลาด เช่น ข้าวสาร การเงิน

3. ทำแผนอำเภอ การจัดทำแผนเครือข่ายส่วนใหญ่ให้ทุกคนเตรียมกระดาษ ปากกา ดินสอ มา แต่พูดคุยกันจนจบ และให้ทำแผนกลุ่มย่อย ๆ ผู้นำทุกคนทำไม่ได้ ไม่อยากเขียนหนังสือ

จุดอ่อน การจัดประชุมทำแผน ผู้นำไม่เคยชิน ไม่ต้องการทำเพราะยุ่งยาก ถ้าต้องการให้มีข้าราชการหรือนักวิจัยช่วยทำให้ จึงไม่มีการจัดทำเป็นเอกสาร แต่ให้ทุกคนเสนอข้อมูลแล้วนักวิจัยบันทึกเพื่อให้เป็นข้อมูลทั้งจังหวัด

สรุปผลการประชุม ชาวบ้านผู้นำไม่ต้องการทำอะไรที่ยุ่งยาก เป็นเอกสาร แต่จะให้ข้อมูลและหน่วยราชการต้องไปเขียน หรือจัดทำขึ้น

4. แลกเปลี่ยนเรียนรู้ การประชุมทุกอำเภอ หลายกิจกรรมมาร่วมกันให้เรียนรู้กัน เฉพาะกิจกรรมที่ตนเองสนใจ และให้ผู้จัดการสหกรณ์การเกษตร และสหกรณ์กองทุนสวนยางเข้ามาร่วมด้วย เพราะต้องการเน้นกิจกรรมยาง ข้าวสาร OTOP การเงิน ส่วนท่องเที่ยว ร้านลอยฟ้า และอนุรักษ์ ขอให้เป็นการประชุมบางอย่าง เช่น ระดับจังหวัด

ช่วงที่ 3

แนวทางพัฒนาเครือข่าย เริ่มเห็นชัดเจนระหว่างเครือข่ายที่เป็นเชิงธุรกิจ และ ไม่เป็นธุรกิจ

1. เครือข่ายที่เป็นธุรกิจ

1.1 ยางพารา แบ่งเป็น 2 กลุ่ม คือ โรงงานยางอัดก้อน กับชุมชนสหกรณ์ โรงงานยางอัดก้อนมีจุดอ่อนที่ยังไม่สามารถดำเนินงานได้ เพราะต้องได้รับการอบรมจากรัฐก่อน จะให้ผลิตอย่างไร ชนิดอัดก้อน 111.11 กิโลกรัม การหาตลาดแน่นอน ราคาชัดเจน ส่วนชุมชนสหกรณ์มีจุดอ่อนด้านการจัดการภายใน แต่จุดแข็งสามารถรวบรวมยางแผ่นรมควันได้ ดึงราคาขายไม่ให้ตกต่ำ หน้าที่เครือข่าย คือ รวบรวมยาง ดึงราคาขายให้สูง

1.2 เครือข่ายการเงิน สนใจการมาฝากเงินกับสหกรณ์การเกษตร จุดอ่อนสหกรณ์การเกษตรระดับอำเภอไม่ประชาสัมพันธ์ แสดงตนต่อกลุ่มองค์กรอื่น ๆ เชื่อมมั่นในสหกรณ์ต่อเงินฝาก หน้าที่เครือข่าย คือ การระดมเงินฝากและปล่อยกู้ออกไปให้สหกรณ์

1.3 เครือข่ายข้าวสาร มีสหกรณ์การเกษตรเป็นแม่ข่ายสั่งซื้อข้าวสารเพิ่มมากขึ้น มีใบสั่งซื้อจากสมาชิกทั้งสหกรณ์การเกษตร สหกรณ์กองทุนสวนยาง และกลุ่มอื่น ๆ เพิ่ม จุดอ่อนคือ ค่าขนส่งเพิ่มขึ้น หน้าที่เครือข่าย คือ รวบรวมข้อมูล ปัญหาเกี่ยวกับข้าวสารทั้งหมดวางแผนแก้ไข

1.4 เครือข่าย OTOP ช่วงที่ 3 เริ่มจัดตลาด ได้เองบางกลุ่มที่มีศักยภาพ เป็นกลุ่มดีมีดีพร้านาป้อ กลุ่มแกะสลักไม้ กลุ่มทอดผ้านาหมื่นศรี แต่กลุ่มที่เริ่มจัดตั้งขึ้นมาระยะหลัง และมียินค้ายังไม่ได้รับรองก็จะให้ภาครัฐจัดตลาดให้ หน้าที่เครือข่าย คือ นัดประชุมระดับจังหวัด จัดมาตรฐานสินค้า ตลาด

2. เครือข่ายไม่เป็นธุรกิจ

2.1 เครือข่ายร้านลอยฟ้าตามใบสั่ง กลุ่มที่ใช้วิธีคิด วิธีปฏิบัติเพิ่มมากขึ้น มีตัวแทนทุกอำเภอ และรวมกันขึ้นเป็นระดับจังหวัด ให้ข้อมูลเกี่ยวกับวิธีปฏิบัติให้เกิดร้านลอยฟ้า การรวมกันสั่งซื้อสินค้า การจัดเงินดอกผลจากกลุ่มออมทรัพย์ หน้าที่เครือข่าย คือ การรวมคน เผยแพร่แนวคิด ให้คำปรึกษาแก่กลุ่มอื่น ๆ ที่ต้องการสารหลักคิดเดียวกัน

2.2 เครือข่ายท่องเที่ยว สรุปการจัดการแก้ปัญหาชายหาด ร่วมกันองค์การบริหารส่วนตำบล ร่วมส่งเสริมการท่องเที่ยวกับหน่วยราชการ จัดทำแผนของงบประมาณ เพื่อก่อสร้างไฟฟ้า ประปา และห้องน้ำสาธารณะ หน้าที่เครือข่าย คือ การเก็บข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาแหล่งท่องเที่ยวชายหาดปากเมง เสนอหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

2.3 เครือข่ายอนุรักษ์ รวบรวมข้อมูลการอนุรักษ์ อยู่ในตัวผู้นำที่มีอายุมาก และถ่ายทอดสู่คนรุ่นกลางคน การอนุรักษ์เป็นกิจกรรม ไม่มีเอกสาร นอกจากธนาคารประมงพื้นบ้าน กองทุนสวัสดิการ หน้าที่เครือข่าย คือ จัดประชุมระดับจังหวัด และแสดงความคิดเห็นเรื่องการอนุรักษ์ ปัญหาอุปสรรคต่อหน่วยงานรัฐ หรือหน่วยงานที่จัดประชุมสัมมนา

ช่วงที่ 4

การพัฒนาเครือข่ายเพื่อให้เกิดความยั่งยืน โดยพิจารณาจาก ตัวชี้วัด 4 ตัว คือ

- 1) มีกิจกรรมอย่างต่อเนื่องโดยผู้นำเป็นผู้จัด
- 2) ในแต่ละเครือข่ายมีผู้นำเสียสละ ปกป้องผลประโยชน์ของสมาชิก
- 3) ผลจากการกระทำไม่ว่าเครือข่ายทางธุรกิจและไม่ใช่วิสาหกิจ ประโยชน์จะตกถึงสมาชิก และสามารถตรวจสอบผลประโยชน์นั้นได้
- 4) การปฏิบัติกิจกรรมมีการปฏิบัติกันเป็นกระบวนการกระจายทั้งจังหวัด

หลักการพิจารณา

หลักการพิจารณาดังกล่าวสามารถนำไปวัดได้กับเครือข่าย ทั้ง 7 เครือข่าย คือ

1. เครือข่ายขายยาง พัฒนารูปแบบการรับซื้อยาง การตั้งราคาราย และการรวมกับภาครัฐส่งคนเข้าอบรมในการผลิตยางก้อน ความยั่งยืน คือ การทำธุรกิจรวบรวมยางจากสมาชิก

รูปแบบ

เครือข่ายยางพารามี 2 รูปแบบ คือ

1. ชุมนุมสหกรณ์จังหวัดตรัง
2. เครือข่ายโรงงานยางอัดก้อน

ชุมนุมสหกรณ์

1. รูปแบบองค์กร ชุมนุมสหกรณ์จังหวัดตรัง ประกอบด้วย สหกรณ์กองทุนสวนยาง สหกรณ์การเกษตร 10 สหกรณ์ และสหกรณ์นอกภาคเกษตร 5 สหกรณ์ รวมเป็น 106 สหกรณ์ แต่ละสหกรณ์มีสมาชิกผลิตยางมาส่งสหกรณ์ ทั้งนี้ยางสดและยางแผ่นดิบ

2. รูปแบบธุรกิจ ชุมนุมสหกรณ์มีรูปแบบทางธุรกิจ โดยรับยางจากสหกรณ์สมาชิกรวมที่ชุมนุมสหกรณ์ การตั้งราคาชุมนุมจะประสานสอบถาม โดยนำราคาจากตลาดกลางยางขนาดใหญ่ สุราษฎร์ธานี และกระบี่ แล้วมาตั้งราคากลาง ขายให้พ่อค้าเอกชนที่หาใหญ่

3. รูปแบบการจัดผลกำไร ชุมนุมจะหักกำไรเป็นค่าบริการ กิโลกรัมละ 30 สตางค์

โรงงานยางอัดก้อน

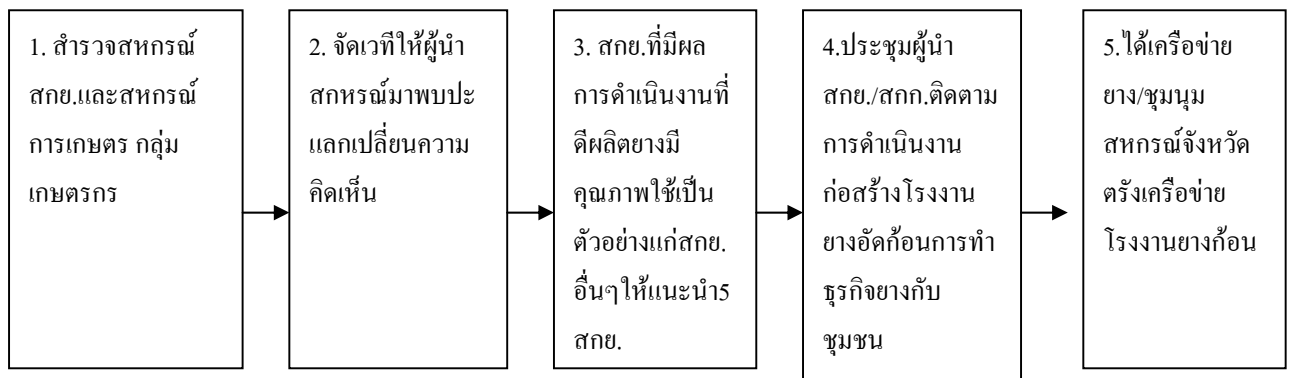
รูปแบบองค์กร สหกรณ์กองทุนสวนยางเป็นสมาชิกรับมอบโรงงานยางอัดก้อนจากกรมวิชาการเกษตร เพื่อเตรียมความพร้อมในการเข้าไปบริหารโรงงานโดยการนำยางจากสหกรณ์กองทุนสวนยาง สหกรณ์การเกษตรและกลุ่มเกษตรกรไปอัดก้อน แต่ปัจจุบันยังไม่ดำเนินงาน เพราะอุปกรณ์โรงงานไม่พร้อม อีกด้านหนึ่งราคายางแผ่นดิบ รมควัน ยังมีราคาสูง การมาอัดก้อนไม่คุ้มทุน

ชุมนุมสหกรณ์ มีกระบวนการดำเนินงาน ดังนี้

กระบวนการ

1. สมาชิกสหกรณ์การเกษตรผู้ผลิตยาง ส่งมาให้สหกรณ์การเกษตร และสหกรณ์การเกษตรรวบรวมมาส่งชุมนุมสหกรณ์จังหวัดตรัง
2. ส่วนสหกรณ์กองทุนสวนยางรับน้ำยางสดจากสมาชิมาแปรรูปเป็นยางแผ่นรมควันชั้นหนึ่ง แล้วส่งมาให้ชุมนุมสหกรณ์ กระบวนการแปรรูปจากน้ำยางสดเป็นยางแผ่นรมควัน ถือเป็นกระบวนการที่สำคัญ คือต้องผลิตให้ได้ยางรมควันชั้นหนึ่ง
3. สหกรณ์กองทุนสวนยาง รวบรวมน้ำยางสดที่ไม่สามารถแปรรูปเป็นยางแผ่นรมควันได้เนื่องจากโรงงานรับน้ำยางไว้ไม่หมด จึงส่งเป็นน้ำยางสดไปขายโรงงานเอกชน
4. สำหรับโรงงานยางอัดก้อนยังไม่มีกระบวนการผลิตยางก้อนเพียงแต่กรมวิชาการเกษตรได้จัดอบรมไปบางโรงเท่านั้น เนื่องจากหมดงบประมาณ

สรุปขั้นตอนการพัฒนาเครือข่าย



2. เครือข่ายข้าวสาร ความยั่งยืน คือ ธุรกิจข้าวสารและสำรวจสมาชิกเพื่อขยายไปสู่ธุรกิจอื่น ๆ ที่สำคัญ ได้แก่ น้ำมัน แก๊สหุงต้ม และสินค้าอื่น ๆ ของสมาชิกส่งไปจำหน่ายต่างจังหวัด เช่น OTOP กล้ายาง ไม้ยาง

รูปแบบ

1. รูปแบบ ธุรกิจ – เป็นการรวมกันซื้อข้าวสาร โดยสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด เป็นแม่ข่ายสั่งซื้อข้าวสารรวมกัน 3 สหกรณ์ คือ สหกรณ์การเกษตรห้วยยอด จำกัด และสหกรณ์การเกษตรเมืองตรัง จำกัด
 2. รูปแบบการเชื่อมโยง – โดยส่งข้าวสารจากสหกรณ์การเกษตรในจังหวัดศรีสะเกษ และ จังหวัดบุรีรัมย์ โดยสหกรณ์ทั้งสองจังหวัดจะซื้อต้นกล้ายางพาราไปปลูกในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ การชำระเงินแบบหักกลบลบกัน ส่วนที่เหลือจ่ายเป็นเงินสด
- ชนิดของข้าวสารที่สั่งซื้อเป็นข้าวสารชนิดอ่อนนุ่ม ข้าวหอมมะลิ ส่วนสมาชิกที่ต้องการ ข้าวแข็งก็จะซื้อจาก จังหวัด พัทลุง

กระบวนการ

1. สหกรณ์การเกษตรที่เข้าร่วมเครือข่าย ต้องสำรวจความต้องการของสมาชิกและให้สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว สั่งซื้อข้าวสาร การชำระเงินตกลงกันระหว่างเครือข่ายตามใบสั่งที่ส่งมอบให้สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว
2. รถบรรทุกข้าวสารมาจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และลงข้าวสารจุดแรก ที่สหกรณ์การเกษตรห้วยยอด จำกัด จุดที่ 2 สหกรณ์การเกษตรเมืองตรัง จำกัด และจุดที่ 3 สหกรณ์การเกษตรย่าน

ตาขาว จำกัด

3. สหกรณ์ที่อยู่บริเวณใกล้เคียงมารับข้าวสารไปจำหน่ายให้กับสมาชิกของตนในแต่ละสหกรณ์ แต่ละกลุ่ม รวมทั้งชุมนุมสหกรณ์จังหวัดกระบี่

4. สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จะชำระเงินสดทันทีต่อสหกรณ์การเกษตรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ หรือการให้เครดิต ตามแต่จะตกลงกัน

5. สหกรณ์ย่านตาขาวจะรวบรวมสินค้าที่สหกรณ์ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือต้องการ ขายกลับไป ขนส่งไปกับรถที่บรรทุกข้าวสาร

6. รวบรวมการสั่งซื้อข้าวสาร เดือนละ ครั้ง

***รูปขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายข้าวสาร**

3. เครือข่ายการเงิน การบริหารเงินของสหกรณ์การเกษตร และชุมนุมสหกรณ์ที่รับฝากเงินจากสมาชิกด้วยกัน หรือจากกลุ่มองค์กรอื่น ๆ หน้าที่เครือข่าย คือ การพยายามสร้างสถาบันการเงินของชุมชนให้เข้มแข็งเป็นเครือข่ายเดียวกัน

1. รูปแบบ – ชุมชนสหกรณ์ รับฝากจากสหกรณ์สมาชิก และสหกรณ์รับฝากจากกลุ่มออมทรัพย์
2. กระบวนการ – ระดมเงินฝากจากกลุ่มและสมาชิกมาฝากกับสหกรณ์ และสหกรณ์นำมาฝาก ในชุมนุม
3. ขั้นตอน – การสร้างเครือข่าย ระดมเงินฝากโดยเชิญชวน สร้างความสัมพันธ์กับกลุ่มย่อย

รูปแบบ

1. รูปแบบ เครือข่ายการเงินมีรูปแบบการทำธุรกิจการเงิน แบ่งเป็น 2 ระดับ คือระดับจังหวัด ให้ชุมนุมสหกรณ์ จังหวัดเป็นแม่ข่าย รับเงินฝากจากสหกรณ์การเกษตร สหกรณ์กองทุนสวนยาง สหกรณ์ออมทรัพย์ สหกรณ์อื่นๆ ที่เป็นสมาชิก และให้กู้กับสหกรณ์อื่นๆ ด้วย ส่วนระดับอำเภอให้สหกรณ์การเกษตรเป็นแม่ข่ายรับเงินฝากจากสมาชิกสหกรณ์กองทุนสวนยางและจากกลุ่มสัจจะออมทรัพย์และกลุ่มอื่นๆ ในหมู่บ้าน

กระบวนการ

1. เครือข่ายการมีกระบวนการโดยแนะนำให้กรรมการสหกรณ์การเกษตร ที่มี ตำแหน่งในกลุ่มสัจจะออมทรัพย์ของหมู่บ้านได้นำเงินมาฝากไว้กับสหกรณ์
2. ให้สมาชิกสหกรณ์การเกษตรที่มีเงินฝากในสหกรณ์ช่วยกันระดมเงินมาฝากเพิ่มขึ้นโดยการจัดโครงการระดมเงินฝากด้วยวิธีการต่าง ๆ ในสหกรณ์การเกษตร
3. ให้สหกรณ์กองทุนสวนยาง ที่มีเครดิตดี กู้จากสหกรณ์การเกษตร ไปรวบรวมยาง
4. สหกรณ์การเกษตรนำเงินไปฝากไว้กับชุมนุมสหกรณ์ และชุมนุมสหกรณ์นำเงินให้สหกรณ์

สมาชิกกู้หรือนำไปฝากไว้สหรับกรณีอื่นๆ

5. ชุมชนนำเงินฝากไปหมุนซื้อยางจากสมาชิก

สรุปขั้นตอนการพัฒนาเป็นเครือข่าย

4. @เครือข่ายร้านลอยฟ้า

4. เครือข่ายร้านลอยฟ้า ขยายแนวคิด รวมผู้นำชุมชนได้มากขึ้น จัดทำแผน เขียนโครงการได้เอง เนื่องจากส่วนหนึ่งสมาชิกมีความรู้ขั้นพื้นฐาน และระดมเงินเป็นกองทุนกลางของจังหวัด เพื่อช่วยเหลือกลุ่มอื่นๆ ที่ขาดแคลนเงินซื้อสินค้า

รูปแบบ

ร้านลอยฟ้ามีลักษณะเป็นกลุ่มหลายกลุ่มในหมู่บ้าน มีผู้นำมารวมกัน แต่ละหมู่บ้านมีวิธีการสั่งซื้อสินค้าที่ประหยัด โดยเฉพาะสินค้าอุปโภคและบริโภค ที่จำเป็นในชีวิตประจำวัน

กระบวนการ

เครือข่ายร้านลอยฟ้า มีผู้ใหญ่สาขัญ ทองสม ราษฎร หมู่ 4 ตำบล ละมอ อำเภอนาโยง เป็นผู้เผยแพร่แนวความคิด เป็นวิทยากร เครือข่ายออกแนะนำ เชิญชวนผู้นำในหมู่บ้านอื่นๆ รวมทั้งผู้ที่เคยเป็นผู้ใหญ่บ้านมาด้วยกัน และออกไปแนะนำให้ใช้วิธีซื้อสินค้าโดยการรวมกันซื้อ สำหรับหมู่บ้านที่ห่างไกลตลาด ห่างสรรพสินค้า แนวคิดดังกล่าวมีผู้สนใจมานานแต่ไม่ได้ลงมือปฏิบัติ แนวคิด ดังกล่าวคือ

1. ให้ชุมชนระดมเงินก้อนแรกในกลุ่มให้ได้เพื่อนำไปซื้อสินค้า หรืออาจจะได้จากเงินออม ดอกผลของเงินออมในกลุ่ม
2. ให้การอบรมแก่ชาวบ้านในกลุ่ม เกี่ยวกับปัญหาในการซื้อสินค้ามาบริโภคในชีวิตประจำวัน
3. รวบรวมใบสั่งซื้อสินค้าจากสมาชิก และออกไปซื้อสินค้ามาแจกจ่ายตามใบสั่งของคนในกลุ่ม
4. ทุกคนต้องหมุนเวียนผลัดเปลี่ยนกันไปซื้อสินค้า ว่าจ้างรถในกลุ่มไปคันเดียว เพื่อประหยัดค่าขนส่ง

5. สมาชิกจะนำเงินมาชำระค่าสินค้า พร้อมกับใบสั่งซื้อสินค้าในรอบต่อไป ระยะเวลาอาจจะ 1 เดือนหรือ 15 วัน ตามความเหมาะสมของคนในชุมชน

สรุปขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายร้านลอยฟ้า

5. @เครือข่ายท่องเที่ยว-ออกประชาสัมพันธ์เชิญนักท่องเที่ยวให้มาเที่ยวทะเลตรัง#รวมกับชมรมนัก

ธุรกิจท่องเที่ยวจังหวัดตรังAและจัดทำแผนท่องเที่ยวเกี่ยวกับภ-ฮ

5. เครือข่ายท่องเที่ยว ออกประชาสัมพันธ์เชิญนักท่องเที่ยวให้มาเที่ยวทะเลตรัง ร่วมกับชมรมนักธุรกิจท่องเที่ยวจังหวัดตรัง และจัดทำแผนท่องเที่ยวเกี่ยวกับ อ.บ.ต., อ.บ.จ., และสำนักงานท่องเที่ยวหลังเกิดคลื่นยักษ์สึนามิ

รูปแบบ

รูปแบบ เครือข่ายการท่องเที่ยวประกอบด้วยชมรมผู้ประกอบการร้านอาหารและที่พักชายทะเลปากเมง ชมรมผู้ประกอบการธุรกิจท่องเที่ยวรายย่อยปากเมง ชมรมเรือรับจ้างปากเมง องค์การบริหารส่วนตำบลไม้ฝาด และชมรมนักธุรกิจท่องเที่ยวจังหวัดตรัง

กระบวนการ

เริ่มจัดเป็นรูปเครือข่ายครั้งแรกมีเพียง 3 ชมรม คือ ชมรมผู้ประกอบการร้านอาหารชายทะเลปากเมง 72 ร้าน ชมรม ผู้ประกอบการธุรกิจท่องเที่ยวปากเมง 24 ราย ชมรมเรือรับจ้างขนาดเล็กปากเมง 7 ราย

1. ร่วมประชุมเพื่อแก้ไขปัญหาชายหาดปากเมง
2. เจรจากับอุทยาน เรื่องความขัดแย้งการบุกรุกพื้นที่อุทยาน
3. จัดทำแบบของบประมาณ ติดตั้งไฟฟ้า
4. ประสานงานจัดเก็บขยะจาก อ.บ.ต. ไม้ฝาด

สรุปขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายท่องเที่ยวตรัง

6. @เครือข่ายผลิตภัณฑ์OTOP +น้ำที่เครือข่าย

6. เครือข่ายผลิตภัณฑ์ OTOP น้ำที่เครือข่าย คือ จัดประชุมพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐาน ให้การรับรองร่วมกับหน่วยงานรัฐ และจัดหาตลาด ดูแลกลุ่มที่อ่อนแอ ไม่สามารถพัฒนาสินค้าให้ได้มาตรฐาน ร่วมกันกับสร้างเครือข่ายกับกลุ่มอาชีพอื่น ๆ

รูปแบบ

กลุ่มผลิตภัณฑ์ OTOP มีผู้นำแต่ละกลุ่มมารวมกันในระดับจังหวัด เพื่อจัดหาตลาด คัดเลือกคุณภาพ OTOP Product Champion ผลักดันพัฒนากลุ่มอ่อนแอ

กระบวนการ

- เครือข่ายผลิตภัณฑ์เกิดจากกลุ่มย่อยในหมู่บ้านที่ผลิตสินค้า OTOP ได้มาตรฐาน จากกลุ่มหมวดอาหาร และไม่ใช่อาหาร หมวดอาหารได้แก่ กลุ่มหมูย่าง เครื่องแกง ไวน์ ขนมหัก ฯลฯ หมวดที่ไม่ใช่

อาหาร ได้แก่ ผำ มีคพัว จักสาน แกะสลัก

- ผู้นำประสานงานในระดับอำเภอ ภายใต้การสนับสนุนของรัฐ

สรุปขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายผลิตภัณฑ์ OTOP

7.@เครือข่ายอนุรักษ์ฯร่วมกับกลุ่มอื่นๆ

7.เครือข่ายอนุรักษ์ฯ ร่วมกับกลุ่มอื่นๆ ประสานแนวร่วมกลุ่มอนุรักษ์ทั้งจังหวัดและข้ามจังหวัด หน้าที่เครือข่าย คือ จัดประชุม ติดตามแก้ไขปัญหาคาถอนุรักษ์ทะเล ป่าชายเลน และป่าต้นน้ำลุ่มแม่น้ำตรง

รูปแบบ

เครือข่ายอนุรักษ์ประกอบด้วยเครือข่ายย่อยที่เกี่ยวข้องกับการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ หลายกลุ่ม มารวมกันเป็นเครือข่ายเดียวกัน

กระบวนการ

– การประชุม มาพบปะแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเชิงเรียนรู้สอบถามปัญหาทั่วไป แยกการประสานตามเขตธรรมชาติคือเขตทะเล ป่าชายเลน ประมงพื้นบ้าน เขตป่า คือป่าต้นน้ำป่าแถบภูเขาบรรทัด และที่ลุ่มน้ำป่าสาธิตพื้นราบ