



รายงานฉบับสมบูรณ์

โครงการวิจัย

แนวทางการพัฒนาเครือข่ายกลุ่ม / องค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตรัง

โดย

นายสมเกียรติ ฉายไชน์ 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 และระดับ จังหวัด การวิจัยเป็นการวิจัยแบบมีส่วนร่วม (Participatory Action Research) ตัวอย่างที่ใช้ ศึกษา ได้แก่ กลุ่มสหกรณ์ และกลุ่มที่ไม่ได้จดทะเบียนเป็นสหกรณ์ แต่มีลักษณะการรวมกลุ่ม เหมือนสหกรณ์ ได้แก่ กลุ่มออมทรัพย์ กองทุนหมู่บ้าน กลุ่มสตรีสหกรณ์ กลุ่มส่งเสริมอาชีพ กลุ่มอนุรักษ์ กลุ่มท่องเที่ยว รวมทั้งสิ้น 1,142 กลุ่ม

ผลการวิจัย สรุปได้ ดังนี้

1. ลักษณะกลุ่มแบ่งเป็น กลุ่มธุรกิจ และกลุ่มที่ไม่เน้นธุรกิจ รวม 7 กลุ่มกิจกรรม ดังนี้ **กลุ่มธุรกิจ** 1) กลุ่มยางพารา 2) กลุ่มข้าวสาร เป็นสหกรณ์ทั้งหมด 3) กลุ่มการเงิน เป็นกลุ่ม สหกรณ์ และกลุ่มองค์กรประชาชน 4) กลุ่มหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) **กลุ่มที่ไม่เน้น ธุรกิจ** ได้แก่ 5) กลุ่มท่องเที่ยว 6) กลุ่มร้านลอยฟ้า 7) กลุ่มอนุรักษ์

2. การสร้างเครือข่าย เครือข่ายที่มีความเป็นไปได้ คือ ต้องเป็นเครือข่ายที่ผู้นำหรือ สมาชิกในกลุ่มมีปัญหาเดียวกัน และอยากจะมาพบกัน เพื่อแก้ไขปัญหาดังกล่าวด้วยกัน จึงได้ เครือข่าย รวม 7 เครือข่าย คือ เครือข่ายยางพารา เครือข่ายการเงิน เครือข่ายข้าวสาร เครือข่าย OTOP เครือข่ายการท่องเที่ยว เครือข่ายร้านลอยฟ้า และเครือข่ายอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ

3. วิธีสร้างเครือข่าย กลุ่มคัดเลือกผู้นำที่ประสงค์จะเล่าเรื่องประสบการณ์ของตนเอง เป็นผู้แทนรวมกันจัดเวทีเสวนา เล่าเรื่องราวความเป็นมาแต่ในอดีตก่อนการรวมกลุ่ม แนวคิดที่ รวมเป็นกลุ่ม ปัญหา วิธีปฏิบัติในการแก้ไขปัญหา วิธีการจูงใจให้สมาชิกในกลุ่มมารวมกัน เพื่อ กระทำในสิ่งที่กลุ่มต้องการ การตั้งความหวังในอนาคต การกำหนดบทบาทภาครัฐที่จะให้เข้า มาเกื้อกูลช่วยเหลือกลุ่ม และการสร้างกลุ่มให้ใหญ่ขึ้นกระจายทั่วจังหวัด แนวทางที่จะทำให้กลุ่ม ดำเนินงานไปได้ตลอด

4. เครือข่ายที่ยั่งยืน มีลักษณะดังนี้

4.1 ผู้นำเสียสละ สมาชิกเกิดจิตสำนึกในการพึ่งตนเอง ใช้กิจกรรมในกลุ่มเป็น ตัวเชื่อมในการพบปะแลกเปลี่ยนเรียนรู้ เช่น เครือข่ายยางพารา ผู้นำที่มาประชุมกันก็เพื่อจะ รวมกันผลิต แปรรูป และขายยางให้ได้ราคาสูง เครือข่ายการเงินก็พยายามระดมเงินภายในกลุ่ม นำมาฝากไว้กับสหกรณ์ระดับอำเภอ และสหกรณ์ระดับอำเภอนำไปฝากไว้กับชุมชนสหกรณ์ จังหวัด เครือข่าย OTOP ผู้นำร่วมกันพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพ และรวมกันไปขาย เครือข่าย ข้าวสารและร้านลอยฟ้ารวมกันเพื่อซื้อสินค้า จะได้ลดค่าใช้จ่าย และสมาชิกเกิดการออม เครือข่ายท่องเที่ยว รวมตัวเพื่อบริหารจัดการ จัดระบบและผังหาดปากเมง และแหล่งท่องเที่ยว

ใกล้เคียงให้มีความเป็นระเบียบเรียบร้อย รักษาสภาพแวดล้อม กลุ่มอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ รวมกันเพื่ออนุรักษ์ทะเล ป่าชายเลน ป่าต้นน้ำ และแม่น้ำตรัง

4.2 ผู้นำเครือข่ายทั้ง 7 เครือข่าย มาพบกัน ประชุมเกิดการเรียนรู้กันและกัน สมาชิกในกลุ่มเกิดทักษะในการแก้ปัญหา เมื่อได้เห็นการพัฒนาของเครือข่ายอื่น ๆ

4.3 เครือข่ายกิจกรรมทั้ง 7 เครือข่าย เกิดขบวนการบริหารการจัดการเมื่อมีส่วนร่วมในการแลกเปลี่ยนข่าวสาร การแบ่งประโยชน์จากการทำกิจกรรมร่วมกัน และกิจกรรมมีความต่อเนื่องตลอดจนสร้างสมาชิกรุ่นใหม่หลังคอยรับช่วงการเป็นผู้นำเพื่อสืบทอดแทนคนเก่า

4.4 เครือข่ายระดับจังหวัดที่ใหญ่กว่า กำหนดบทบาทและประสานกิจกรรมกับเครือข่ายอำเภอ หรือกลุ่มในระดับตำบล หมู่บ้าน เช่น การผลิตยาง การหัตถลาด OTOP การกำหนดแผนอนุรักษ์และป้องกันอุบัติเหตุ การจัดการปัญหาชายหาด การระดมเงินออมทรัพย์ และการรวมกันไปซื้อสินค้า

4.5 การช่วยเหลือจากหน่วยงานของรัฐ ทั้งสหกรณ์จังหวัด พัฒนาการจังหวัด อุตสาหกรรม และมหาดไทย ส่งเสริม สนับสนุนให้มีการจัดเวทีชาวบ้านให้ผู้นำมาพบกัน ช่วยหาตลาด OTOP การวางแผนการท่องเที่ยว การดูแลการเงินในกลุ่ม ให้กลุ่มมีความมั่นคง เช่น เข้าไปตรวจสอบชุมนุมสหกรณ์ เพื่อให้สมาชิกที่นำเงินมาฝากเกิดความมั่นใจ

4.6 มีที่ปรึกษาใกล้ชิดในพื้นที่ ได้แก่ ผู้จัดการสหกรณ์การเกษตร ชำราชการในจังหวัด และฝ่ายประสานงานที่เป็นผู้นำในพื้นที่ช่วยดูแลให้คำปรึกษาเกี่ยวกับปัญหาต่าง ๆ ที่เครือข่ายแก้ไขไม่ได้

5. ผลการวิจัยเกิดเครือข่ายกิจกรรม 7 เครือข่าย ในพื้นที่จังหวัดตรัง คือ ยางพารา การเงิน ข้าวสาร OTOP ท่องเที่ยว ร้านลอยฟ้า และกลุ่มอนุรักษ์ เครือข่ายทั้ง 7 กำลังประสานงานเพื่อดึง กิจกรรมอื่น ๆ ให้เป็นเครือข่าย ทั้งจังหวัดอีกต่อไป ได้แก่ กิจกรรมการเลี้ยงกุ้ง ปาล์ม ผู้เลี้ยงสัตว์

6. ข้อเสนอแนะ การสร้างเครือข่ายของกลุ่มต่าง ๆ ภาคราชการหรือหน่วยงานสนับสนุนอื่น ต้องให้ความสำคัญและกระตุ้นให้ผู้นำกลุ่มหลาย ๆ กลุ่มได้มีโอกาส พบปะ พูดคุย แลกเปลี่ยนความคิดเห็นกันให้มาก และมีความต่อเนื่องเพื่อเสริมสร้างความเข้มแข็งของกลุ่ม และพัฒนาการเชื่อมโยงเครือข่าย และให้เกิดพันธมิตรระหว่างกลุ่มต่าง ๆ โดยจัดสนับสนุนงบประมาณเป็นค่าเบี้ยประชุม หรืออาหารเครื่องดื่ม และรวมถึงสถานที่ที่สามารถอำนวยความสะดวกในการประชุม ต้องมีกลุ่มหลาย ๆ กลุ่ม สาขาอาชีพ มีผู้นำสนใจเรื่องการรวมคน มีสมาชิกกลุ่มที่ทำกิจกรรมเหมือนกันหรือมีความต้องการเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์เดียวกัน ประกอบกับมีที่ปรึกษา หรือพี่เลี้ยงอาสาสมัครในพื้นที่ ทำหน้าที่วิเคราะห์ปัญหา ให้คำปรึกษาร่วมกับผู้นำและวางแผนสู่ออนาคต

มีการจัดประชุมพบปะแลกเปลี่ยนปัญหากันและกัน เกี่ยวกับวิธีแก้ปัญหาของแต่ละกลุ่ม การจัดกิจกรรมที่เกิดขึ้นแต่ละครั้ง ต้องแบ่งประโยชน์ที่เกิดขึ้นอย่างเท่าเทียม จึงจะทำให้กลุ่มอื่น ๆ สมัครใจมาเข้าร่วมเป็นเครือข่าย

จุดอ่อนของเครือข่าย คือ ในกลุ่มย่อยระดับหมู่บ้านที่อ่อนแอ เช่น กลุ่มออมทรัพย์ กองทุนหมู่บ้าน กลุ่มสหกรณ์ กลุ่มสตรี ผู้นำไม่เสียสละ ขาดการติดต่อกัน ว่างเว้นการประชุม เป็นระยะเวลานาน

การแก้ไขจึงต้องส่งเสริมผู้นำที่เสียสละ และสนับสนุนให้เกิดการจัดประชุมในกลุ่มย่อย ให้ต่อเนื่องมากขึ้น

7. ในช่วงต่อไปหลังจากที่มิจัยจาก สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) ถอนตัวออกไปแล้วเครือข่ายทั้ง 7 กิจกรรมได้ประชุมกำหนดการสัมมนาอย่างน้อยปีละ 1 ครั้งโดยใช้งบประมาณของเครือข่าย และให้เครือข่ายบางพาราเป็นเครือข่ายนำ ส่วนราชการคือสำนักงาน สหกรณ์และพัฒนาชุมชน เป็นแกนกลางสำคัญในการให้การสนับสนุน และกรมส่งเสริมสหกรณ์ จะจัดฝึกอบรมวิทยากรพี่เลี้ยง ของสหกรณ์การเกษตรระดับอำเภอ ให้เป็นทั้งนักวิจัยและที่ปรึกษากลุ่ม สหกรณ์ภาคประชาชน สำหรับกลุ่มอนุรักษ์และกลุ่มท่องเที่ยวต้องมีการทำโครงการท่องเที่ยว จังหวัดตรัง จัดงานตลอดปีลักษณะงานท่องเที่ยวคล้ายกับงาน Full Moon Party ของเกาะพัง 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.) และข้าราชการสำนักงาน สหกรณ์ สำนักงานพัฒนาชุมชน สำนักงานอุตสาหกรรม และกรรมการ สมาชิก สหกรณ์พร้อมกับผู้นำกลุ่มองค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตรังเป็นอย่างดี การวิจัยครั้งนี้ต้องการสร้างเครือข่ายกลุ่มองค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตรัง ภายใต้แนวคิดที่ว่า กลุ่มองค์กรประชาชนทั้งที่จดทะเบียนเป็น สหกรณ์และไม่ได้จดทะเบียนเป็นสหกรณ์แต่เป็นกลุ่มที่มีวิธีดำเนินการใช้ระบบการช่วยตนเองและช่วยเหลือซึ่งกันและกันตามหลักสหกรณ์ มาทำเป็นเครือข่ายในพื้นที่จังหวัด ได้เครือข่ายรวมทั้งสิ้น 7 กิจกรรม คือ ยางพารา ข้าวสาร การเงิน ผลิตภัณฑ์ OTOP ร้านลอยฟ้า ท่องเที่ยวและกลุ่มอนุรักษ์ ซึ่งรวมเป็นเครือข่ายพันธมิตรภายใต้เครือข่ายกลุ่มองค์กรประชาชนในจังหวัดตรัง

การดำเนินการวิจัยสำเร็จเป็นรูปเล่มได้ เนื่องจากได้รับทุนอุดหนุนจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย(สกว.) และข้าราชการในพื้นที่จังหวัดตรังพร้อมกับผู้นำองค์กรประชาชน จึงขอขอบคุณทุกท่านมา ณ โอกาสนี้ด้วย และหวังเป็นอย่างยิ่งว่ารายงานผลวิจัยฉบับนี้จะเป็นประโยชน์สำหรับหน่วยงานหรือผู้ที่เกี่ยวข้องจะได้นำไปใช้ประโยชน์ต่อไป

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
ยุทธศาสตร์การพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ.....	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. เครือข่ายร้านลอยฟ้า ซื้อสินค้าตามใบสั่ง.....	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. เครือข่ายร้านลอยฟ้า ซื้อสินค้าตามใบสั่ง.....	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	เปรียบเทียบปัจจัยเครือข่ายระหว่างโรงยางอัดก้อนกับชุมชนสหกรณ์.....	26
4.3	เปรียบเทียบค่าการจำหน่ายข้าวสารก่อนและหลังทำเครือข่าย.....	41
4.4	การเปรียบเทียบการรับฝากเงินจากสหกรณ์กับสหกรณ์และองค์กร ประชาชน.....	55
4.5	รายชื่อผู้นำกลุ่ม OTOP ที่เข้มแข็ง.....	102
4.6	ตัวอย่างกลุ่มที่ยังอ่อนแอ.....	104

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมา

การศึกษาเรื่อง “แนวทางการพัฒนาเครือข่ายกลุ่มองค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตรัง” 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)

การกำหนดโครงการวิจัยในขบวนการสหกรณ์และองค์กรประชาชนอื่น ๆ ที่มีลักษณะการจัดตั้ง การรวมกลุ่ม การบริหารจัดการ การมีส่วนร่วมในการพัฒนากลุ่ม การพัฒนาอาชีพ การส่งเสริมรายได้สมาชิกกลุ่ม ลักษณะโครงสร้างและการบริหารงานทั้งกลุ่มที่จดทะเบียนเป็น สหกรณ์ และกลุ่มที่ไม่ได้จดทะเบียนตามกฎหมายสหกรณ์ การศึกษาครั้งนี้เพื่อให้เกิดการเชื่อมโยงของกลุ่มดังกล่าวทั้ง 2 ลักษณะ เป็นรูปแบบเครือข่ายเดียวกัน มีเป้าหมายเป็นเครือข่าย องค์กรช่วยเหลือตนเองทางเศรษฐกิจและสังคมหลากหลายรูปแบบ ซึ่งตระหนักในคุณค่า หลักการและวิธีการสหกรณ์ มีการร่วมมือที่จะช่วยเหลือกันในการพัฒนาประสิทธิภาพองค์กรและเครือข่าย เกื้อกูลกันให้เกิดความเข้มแข็งเป็นระบบกระจายทั่วทั้งจังหวัด

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

การดำเนินโครงการเชื่อมโยงเครือข่ายให้เป็นกระบวนการทางเศรษฐกิจ สังคม การเงินและการพัฒนาคน การดำเนินงานของกลุ่มสหกรณ์กับองค์กรที่ไม่ใช่สหกรณ์ การเลือกพื้นที่จังหวัดตรัง เนื่องจากกรมส่งเสริมสหกรณ์ได้กำหนดให้จังหวัดตรัง เป็นจังหวัดนำร่องในการพัฒนาสหกรณ์ต้นแบบ ทั้งสหกรณ์การเกษตรและสหกรณ์ออมทรัพย์ การศึกษาเครือข่ายจะนำไปสู่การสร้างความร่วมมือระหว่างผู้นำสหกรณ์กับผู้นำกลุ่มองค์กรประชาชนอื่น ๆ ได้ต่อไปในอนาคตเพื่อให้จังหวัดมีโครงสร้างทางสังคม เศรษฐกิจที่เข้มแข็ง

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาสถานการณ์การดำเนินงาน ปัญหาอุปสรรคในการดำเนินงานตลอดจนความร่วมมือระหว่างองค์กร ของกลุ่มองค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตรัง จำนวนกลุ่มที่ไม่ใช่ สหกรณ์แต่มีลักษณะการดำเนินงานเหมือนสหกรณ์ มีปริมาณสมาชิก กิจกรรมกลุ่มที่เกี่ยวข้องกับชุมชน สังคม การบริหารจัดการกลุ่ม ภาวะผู้นำ การดำเนินชีวิต ความเป็นอยู่ของคนในกลุ่ม และปัญหาอุปสรรคในการดำเนินงานของกลุ่ม

2. เพื่อค้นหารูปแบบ กระบวนการ ทิศทางการดำเนินงานของกลุ่ม ปัจจัยสำคัญที่สามารถนำมาเชื่อมโยงเป็นเครือข่ายเดียวกัน การค้นหาเป้าหมายของการร่วมมือกัน การพัฒนาเพื่อสร้างเวทีการเรียนรู้ การใช้เทคโนโลยีในระดับชาวบ้านจากระดับล่างของกลุ่มหรือองค์กรประชาชนต่าง ๆ และสหกรณ์ไปสู่ระดับบนคือภาครัฐ

3. เพื่อค้นหารูปแบบ กระบวนการในการเชื่อมโยงเครือข่ายกลุ่มหรือองค์กรประชาชน ทั้งที่เป็นสหกรณ์และไม่ใช่อสหกรณ์ที่เกิดจากการสร้างความร่วมมือระหว่างกัน การจัดทำกรอบการสนับสนุนจากเจ้าหน้าที่ของรัฐ สถาบันวิชาการ องค์กรพัฒนาเอกชนที่ให้การสนับสนุนและพัฒนาเครือข่ายกลุ่มหรือองค์กรประชาชนในแต่ละระดับ ให้มีกรอบวิธีปฏิบัติการสนับสนุนที่เป็นไปได้และมีความเหมาะสม

4. เพื่อศึกษาและสร้างนักพัฒนาท้องถิ่นด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมกลุ่ม/องค์กรประชาชนที่เป็นสหกรณ์และไม่ใช่อสหกรณ์ ให้มีความสามารถในการค้นหาปัญหา การสร้างระเบียบวิธีปฏิบัติเพื่อการแก้ปัญหาที่ถูกต้องตลอดจนการพัฒนาตนเองสู่การเป็นนักวิจัยประจำท้องถิ่น จังหวัดและภูมิภาค

ขอบเขตการศึกษา

ขอบเขตด้านปัจจัยนำเข้า ประกอบด้วยนักวิจัยส่วนกลางและท้องถิ่นจังหวัดตรังเป็นนักวิจัยหลักจำนวน 14 คนและเจ้าหน้าที่เก็บข้อมูลจำนวน 10 คน ใน 10 อำเภอ โดยกำหนดการปฏิบัติภาคสนามประกอบด้วย การสำรวจ การจัดเวทีชาวบ้านในกลุ่มย่อยและจัดเวทีเครือข่ายระดับจังหวัด

ขอบเขตด้านกระบวนการ ประกอบด้วยการวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง โอกาสและข้อจำกัดของกลุ่มและสหกรณ์ การกำหนดโครงสร้างเครือข่ายในระดับอำเภอและจังหวัด

ขอบเขตด้านปัจจัยนำออกประกอบด้วย การกำหนดเครือข่ายผู้นำตามภารกิจและกิจกรรมที่เป็นไปได้ทั้งสหกรณ์และไม่ใช่อสหกรณ์ จำนวน 7 เครือข่ายกิจกรรม รวมเป็น 1 เครือข่ายจังหวัด ดังนี้

1. ยางพารา
2. ร้านลอยฟ้า

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

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เกิดเครือข่ายระหว่างสหกรณ์และองค์กรประชาชนกลุ่มอื่นๆ ในการทำกิจกรรมร่วมกัน ได้แก่ เครือข่ายยางพารา ข้าวสาร การท่องเที่ยว การเงิน กลุ่ม OTOP (หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์) ร้านลอยฟ้าและการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ
2. สหกรณ์สามารถมีพันธมิตรทางธุรกิจได้เพิ่มมากขึ้นในการรวบรวมสินค้ายาง และการระดมเงินออมมาเป็นทุนหมุนเวียน และการรวมกันซื้อเพื่อบริการสมาชิก
3. สามารถสร้างนักวิจัยท้องถิ่นเกี่ยวกับการวิเคราะห์ปัญหาและการแก้ปัญหาให้แก่ สหกรณ์ และองค์กรประชาชนอื่นๆ การสร้างเครือข่ายสหกรณ์ให้ส่วนราชการได้มีกรอบในการพัฒนาข้าราชการและพัฒนาสหกรณ์ไปพร้อมกันทั้งจังหวัด

บทที่ 2

แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาเรื่อง แนวทางการพัฒนาเครือข่ายกลุ่มองค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตรัง ครั้งนี้ เป็นการศึกษาเจาะลึก ร่วมกับการสร้างวงสนทนาแบบเวทีชาวบ้าน ผู้วิจัยจึงจำเป็นต้องค้นหาแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาท้องถิ่น พัฒนาเศรษฐกิจสังคมระดับรากหญ้าให้มากที่สุด

ในการศึกษากลุ่มสมาชิกของสหกรณ์ กองทุนหมู่บ้าน กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตและกลุ่มสตรีสหกรณ์ตามโครงการหนึ่งตำบลหนึ่ง กลุ่มผลิตภัณฑ์ในจังหวัดตรัง กลุ่มอนุรักษ์ กลุ่มธุรกิจท่องเที่ยว ระหว่าง ปี 2546 – 2548 ผู้ศึกษาได้ศึกษาแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องมาประยุกต์ใช้กับการวิจัยครั้งนี้ คือ

แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่เก้า

แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่เก้า (พ.ศ.2545 – 2549) เป็นแผนพัฒนาที่จัดทำขึ้นภายใต้กระบวนการมีส่วนร่วมของประชาชนทุกภาคส่วนในสังคมไทยได้รวมพลังกันระดมความคิด กำหนดวิสัยทัศน์ร่วมของสังคมไทยใน 20 ปีข้างหน้าและได้บัญญัติแนวปรัชญาเกี่ยวกับเศรษฐกิจพอเพียงตามแนวพระราชดำริของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวมาเป็นปรัชญานำทางในการพัฒนาและบริหารประเทศ โดยยึดหลักทางสายกลาง เพื่อให้ประเทศรอดพ้นจากวิกฤตในเรื่องต่าง ๆ สามารถดำรงอยู่ได้อย่างมั่นคงและมีการดำเนินการต่อเนื่องจากแผนพัฒนาฯ ฉบับที่แปดในด้านแนวคิดที่ยึด “คนเป็นศูนย์กลางของการพัฒนา” ในทุกมิติอย่างเป็นองค์รวม และให้ความสำคัญกับการพัฒนาที่สมดุล ทั้งด้านทรัพยากรมนุษย์ สังคม เศรษฐกิจและสิ่งแวดล้อม โดยเฉพาะอย่างยิ่งการสร้างระบบบริหารจัดการภายในที่ดีให้เกิดขึ้นในทุกระดับ อันจะส่งผลให้การพัฒนาที่ยั่งยืนเพื่อให้ “คน” เป็นศูนย์กลางได้อย่างแท้จริง

เศรษฐกิจพอเพียง เป็นปรัชญาชี้ถึงแนวทางการดำรงอยู่ และปฏิบัติตนของประชาชนในทุกระดับ ตั้งแต่ระดับครอบครัว ระดับชุมชน จนถึงระดับรัฐ ทั้งในการพัฒนาและบริหารประเทศให้ดำเนินไปในทางสายกลาง โดยเฉพาะการพัฒนาเศรษฐกิจเพื่อให้ก้าวทันต่อโลกยุคโลกาภิวัตน์ ความพอเพียง หมายถึง ความพอประมาณ ความมีเหตุผล รวมถึงความจำเป็นที่จะต้องมีการมีระบบภูมิคุ้มกันในตัวที่พอดี พอสมควรต่อการมีผลกระทบใด ๆ อันเกิดจากการเปลี่ยนแปลงทั้งภายนอกและภายใน ส่วนแนวทางการพัฒนาของรัฐบาล ได้กำหนดวิสัยทัศน์ประเทศไทยไว้ ดังนี้

วิสัยทัศน์การพัฒนาประเทศ

วิสัยทัศน์การพัฒนาประเทศที่พึงประสงค์มุ่งพัฒนาสู่ “สังคมที่เข้มแข็งและมีคุณภาพ” ใน 3 ด้าน คือ

1) สังคมคุณภาพ ที่ยึดหลักสมดุล ความพอดี สามารถสร้างคนทุกคนให้เป็นคนดี คนเก่ง พร้อมด้วยคุณธรรม จริยธรรม มีวินัย มีความรับผิดชอบ มีจิตสำนึกสาธารณะ พึ่งตนเองได้ คนมีคุณภาพชีวิตที่ดี มีความสุข อยู่ในสภาพแวดล้อมที่ดี มีเมืองและชุมชนน่าอยู่ มีระบบดี มีประสิทธิภาพ ระบบเศรษฐกิจมีเสถียรภาพ มีความเข้มแข็งและแข่งขันได้ ได้รับการพัฒนาอย่างยั่งยืน สมดุลกับทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ระบบการเมืองการปกครองโปร่งใส เป็นประชาธิปไตย ตรวจสอบได้ และมีความเป็นธรรมในสังคมไทย

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

3) สังคมสมานฉันท์และเอื้ออาทรต่อกัน ที่ดำรงไว้ซึ่งคุณธรรมและคุณค่าของเอกลักษณ์ สังคมไทยที่พึ่งพาเกื้อกูลกัน รู้รักสามัคคี มีจารีตประเพณีดีงามมีความเอื้ออาทร รักภูมิใจในชาติและท้องถิ่น มีสถาบันครอบครัวที่เข้มแข็งตลอดจนเครือข่ายชุมชนทั่วประเทศ

วัตถุประสงค์

1) เพื่อฟื้นฟูเศรษฐกิจให้มีเสถียรภาพและภูมิคุ้มกัน สร้างความเข้มแข็งของภาคการเงิน ความมั่นคงและเสถียรภาพของฐานะการคลัง ปรับโครงสร้างเศรษฐกิจเพื่อให้เศรษฐกิจระดับฐานรากมีความเข้มแข็งและสามารถพึ่งตนเองได้และก้าวทันเศรษฐกิจยุคใหม่

2) เพื่อวางรากฐานการพัฒนาประเทศให้เข้มแข็ง ยั่งยืน สามารถพึ่งตนเองได้อย่างรู้เท่าทันโลก โดยการพัฒนาคุณภาพคน ปฏิรูปการศึกษา ปฏิรูปด้านสุขภาพ สร้างระบบคุ้มครองความมั่นคงทางสังคม รวมทั้งการเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชน และเครือข่ายชุมชนให้เกิดการเชื่อมโยง

3) เพื่อให้เกิดการบริหารจัดการที่ดีในสังคมไทยทุกระดับ เป็นพื้นฐานให้การพัฒนาประเทศเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ มีความโปร่งใส สามารถตรวจสอบได้ เน้นการปฏิรูประบบบริหารจัดการภาครัฐ การบริหารจัดการที่ดีของธุรกิจเอกชน การมีส่วนร่วมของประชาชนในกระบวนการพัฒนา การสร้างระบบเมืองที่รับผิดชอบต่อสังคมและลดการทุจริตประพฤติมิชอบ

4) เพื่อแก้ปัญหาความยากจนและเพิ่มศักยภาพและโอกาสของคนไทยในการพึ่งพาตนเอง ให้ได้รับโอกาสในการศึกษาและบริการทางสังคมอย่างเป็นธรรมและทั่วถึง สร้างอาชีพ เพิ่มรายได้ยกระดับคุณภาพชีวิตของประชาชน ให้ชุมชนและประชาชนมีส่วนร่วมในการพัฒนาและปรับกลไกภาครัฐให้เอื้อต่อการแก้ปัญหา

เป้าหมาย

1) เป้าหมายคุณภาพทางเศรษฐกิจ สร้างความเข้มแข็งของเศรษฐกิจมหภาคให้เศรษฐกิจโดยรวมขยายตัวอย่างมีคุณภาพและเสถียรภาพ

2) เป้าหมายการยกระดับคุณภาพชีวิต ให้ประเทศไทยมีโครงสร้างประชากรที่สมดุลและขนาดครอบครัวที่เหมาะสม

3) เป้าหมายการบริหารจัดการที่ดี สร้างระบบราชการที่มีประสิทธิภาพมีขนาดและโครงสร้างที่เหมาะสม

4) เป้าหมายการลดความยากจน ให้มีการดำเนินมาตรการทางเศรษฐกิจที่เอื้ออาทรต่อคนพร้อมทั้งเพิ่มโอกาสพัฒนาคุณภาพชีวิตและสร้างศักยภาพให้คนเข้มแข็ง มีภูมิคุ้มกันสามารถพึ่งตนเองได้

ยุทธศาสตร์การพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ

ยุทธศาสตร์การพัฒนาที่สนับสนุนและเชื่อมโยงกัน มี 3 กลุ่ม ยุทธศาสตร์ประกอบด้วย 7 ยุทธศาสตร์ ที่สำคัญ ดังนี้

กลุ่มที่ 1 การสร้างระบบบริหารจัดการที่ดีให้เกิดขึ้นในทุกภาคส่วนของสังคม เน้นการปฏิรูปให้เกิดกลไกการบริหารจัดการที่ดีทั้งในภาคการเมือง ภาคราชการ ภาคเอกชน และภาคประชาชน ประกอบด้วย

1) ยุทธศาสตร์การบริหารจัดการที่ดี ให้ความสำคัญกับการปรับระบบบริหารจัดการ ภาครัฐให้มีประสิทธิภาพและโปร่งใส การกระจายภารกิจและความรับผิดชอบ การพัฒนาและเสริมกลไกการตรวจสอบถ่วงดุลทุกภาคส่วนในสังคม การเสริมสร้างระบบการบริหารจัดการที่ดีของภาคเอกชน และการเสริมสร้างความเข้มแข็งของครอบครัวและชุมชน

กลุ่มที่ 2 การสร้างฐานรากของสังคมให้เข้มแข็ง มุ่งเน้นการพัฒนาคน ครอบครัว ชุมชนและสังคมให้เป็นแกนหลักของสังคมไทย ประกอบด้วย

2) ยุทธศาสตร์การพัฒนาคุณภาพและการคุ้มครองทางสังคม ให้ความสำคัญกับการพัฒนาคนให้มีคุณภาพและรู้เท่าทันการเปลี่ยนแปลง การส่งเสริมบทบาทครอบครัว องค์กรทางศาสนา โรงเรียน ชุมชน องค์กรพัฒนา เอกชน อาสาสมัครและสื่อมวลชนมีส่วนร่วมในการพัฒนา

3) ยุทธศาสตร์การปรับโครงสร้างการพัฒนาชนบทและเมืองอย่างยั่งยืน ให้ความสำคัญกับการสร้างความเข้มแข็งของชุมชนและการพัฒนาเมืองน่าอยู่ ชุมชนน่าอยู่ การแก้ปัญหาความยากจนในชนบทและเมืองภายใต้กระบวนการมีส่วนร่วมของทุกภาคส่วนในสังคม การสร้างกิจกรรมเชื่อมโยงของการพัฒนาชนบทและเมืองอย่างเกื้อกูล และการจัดการพื้นที่เชิงบูรณาการที่ยึดพื้นที่ภารกิจและการมีส่วนร่วม

4) ยุทธศาสตร์การบริหารจัดการทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ให้ความสำคัญกับการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม การอนุรักษ์และฟื้นฟูทรัพยากรธรรมชาติ ให้มีความอุดมสมบูรณ์ การอนุรักษ์ฟื้นฟูและรักษาสภาพแวดล้อมชุมชนศิลปวัฒนธรรม และการบริหารจัดการปัญหามลพิษอย่างมีประสิทธิภาพ

กลุ่มที่ 3 การปรับโครงสร้างทางเศรษฐกิจให้เข้าสู่สมดุลและยั่งยืน เน้นการบริหารนโยบายเศรษฐกิจมหภาคที่มุ่งส่งเสริมให้ฐานเศรษฐกิจของประเทศแข็งแกร่ง และขยายตัวได้อย่างมีคุณภาพ ประกอบด้วย

5) ยุทธศาสตร์การบริหารเศรษฐกิจส่วนรวม ให้ความสำคัญกับการดำเนินนโยบายการเงิน เพื่อสร้างภูมิคุ้มกันต่อวิกฤตเศรษฐกิจ และช่วยกระจายความเจริญและสร้างความเป็นธรรม การดำเนินนโยบายการคลังและสร้างความมั่นคงของฐานะการคลัง และกระจายความเจริญสู่ ภูมิภาค การเตรียมความพร้อมของเศรษฐกิจและสังคมภายในประเทศ

6) ยุทธศาสตร์การเพิ่มสมรรถนะและขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ ให้ความสำคัญกับการปรับโครงสร้างภาคการผลิตและการค้า เพิ่มประสิทธิภาพและยกระดับคุณภาพ โครงสร้างพื้นฐาน การผลักดันขบวนการเพิ่มผลผลิตของประเทศ ปรับปรุงระบบเจรจา และความ ร่วมมือในเวทีระหว่างประเทศ และส่งเสริมการค้าบริการที่มีศักยภาพเพื่อสร้างงานและกระจาย รายได้

7) ยุทธศาสตร์การพัฒนาความเข้มแข็งทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ให้ความสำคัญกับ การประยุกต์ใช้และการพัฒนาเทคโนโลยี การพัฒนากำลังคนด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี การ ยกระดับการพัฒนาและใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร การบริหารการพัฒนาด้าน วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีที่มุ่งประสิทธิผล

แนวคิดหลักการสหกรณ์

จากยุทธศาสตร์ของชาติ ดังกล่าว ระบบสหกรณ์จะเป็นระบบหนึ่งที่สามารถจัดเข้าเป็น เครื่องมือสำคัญให้เป็นไปตามยุทธศาสตร์ ดังกล่าว

สหกรณ์ คือ การรวมคนเพื่อร่วมทำธุรกิจโดยการช่วยเหลือตนเอง การช่วยเหลือซึ่งกันและ กัน การประหยัติดต่ออม

มูลเหตุทั่วไปที่ทำให้เกิดวิธีการสหกรณ์ คือ สมาชิกประสบกับภาวะความเดือดร้อน ทุกข์ยาก ของคนในสังคมอันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจเกิดการแข่งขัน เอารอดเอาเปรียบกัน ของคนในสังคม ระหว่างชนชั้นต่าง ๆ ทำให้นักปฎิรูปสังคมต้องคิดค้นรูปแบบ วิธีการปลดปล่อยทุกข์ ของคน โดยการรวมกันของคนที่มีความเดือดร้อน ความต้องการแก้ไขปัญหาด้านเศรษฐกิจ ด้านการ ประกอบอาชีพเหมือนกันหรืออย่างเดียวกัน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อร่วมกันทำธุรกิจอย่างใดอย่างหนึ่ง หรือหลายอย่าง เพื่อแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจและสังคมที่มีอยู่ให้หมดไปด้วยการช่วยเหลือตนเอง ช่วยเหลือซึ่งกันและกันดำรงชีพบนพื้นฐานของการประหยัด ตามหลักสหกรณ์สากล คือ

1. การเป็นสมาชิกด้วยการสมัครใจและเปิดกว้าง
2. การควบคุมตามหลักประชาธิปไตย
3. การมีส่วนร่วมทางเศรษฐกิจจากสมาชิก
4. การมีอิสระในการปกครองตนเอง
5. ส่งเสริมเผยแพร่ และให้การศึกษอบรมเกี่ยวกับสหกรณ์
6. ความร่วมมือกันระหว่างสหกรณ์
7. การเอื้ออาทรต่อชุมชน

วิธีการสหกรณ์

วิธีการสหกรณ์ คือ การรวมคนเพื่อร่วมมือทำธุรกิจหรือกิจกรรมเพื่อสมาชิก

การรวมกัน หมายถึง การรวมคนที่มีปัญหาหรือความต้องการอย่างเดียวกันทางเศรษฐกิจ สังคม รวมกันด้วยความสมัครใจให้เป็นกลุ่ม

การร่วมมือ แบ่งออกเป็น

การร่วมแรง ได้แก่ การร่วมแรงกาย เช่น การลงแขกดำนา การร่วมความคิด เช่น การประชุมกลุ่ม การร่วมทรัพย์สิน เช่น ลงหุ้น หรือฝากออมทรัพย์

การร่วมใจ ได้แก่ ความซื่อสัตย์ ความเสียสละ ความสามัคคี และความมีวินัย

การทำธุรกิจของสหกรณ์ คือ การรวมกันเป็นสหกรณ์ เพื่อให้เกิดพลังในการแก้ไขปัญหาภายในสหกรณ์ โดยใช้คุณธรรมตามอุดมการณ์ของสหกรณ์และหลักการสหกรณ์ด้วยวิธีร่วมกันทำร่วมกันซื้อและร่วมกันขายเพื่อยังประโยชน์แก่พวกผู้ผลิตหรือพวกผู้บริโภค โดยบริการลูกค้าที่เป็นสมาชิกซึ่งเป็นเจ้าของเท่านั้น

สหกรณ์เป็นระบบธุรกิจที่มีลักษณะพิเศษแตกต่างจากธุรกิจอื่น ๆ มีความยืดหยุ่นจึงได้รับความนิยมและใช้เป็นทางเลือกในการแก้ไขปัญหาของชุมชนในทุกสาขาอาชีพ ทั้งนี้ เนื่องจากสหกรณ์ได้วางหลักการสำคัญไว้ สรุปได้ คือ

1. การให้ความสำคัญของการรวมคนมากกว่าทุนแม้ส่วนหนึ่งสหกรณ์มีความจำเป็นต้อง รวมทุน เพื่อการทำธุรกิจแต่สิ่งสำคัญ คือ การรวมคน กล่าวคือ ไม่ว่าสมาชิกจะถือหุ้นมากน้อย เพียงใด แต่มีสิทธิออกเสียงได้เสียงเดียว

2. สหกรณ์นั้นมุ่งเน้นทำธุรกิจแต่เฉพาะกับสมาชิกเป็นหลัก ซึ่งต่างกับธุรกิจอื่นที่มุ่งทำธุรกิจกับบุคคลอื่นที่มีใช้ผู้ถือหุ้นเป็นหลัก การบริหารและการจัดการของสหกรณ์จึงต้องให้ความสำคัญแก่สมาชิก ซึ่งเป็นทั้งลูกค้าและเจ้าของธุรกิจในเวลาเดียวกัน

3. การแบ่งปันผลประโยชน์ จะให้แก่ผู้ใช้บริการของสหกรณ์เป็นสำคัญยิ่งไปกว่าการแบ่งปันตามเงินทุน ดังนี้ สมาชิกที่นำเงินมาลงทุนโดยไม่ได้ใช้บริการของสหกรณ์จะได้ผลประโยชน์จำกัด

4. สหกรณ์จะต้องให้การฝึกอบรมแก่สมาชิกทั้งในเรื่องสหกรณ์ เพื่อที่จะให้สมาชิกมีความรู้ความสามารถติดตามความก้าวหน้าของธุรกิจ รู้เท่าทันธุรกิจรูปอื่น เพราะสหกรณ์ที่เข้มแข็งจะต้องประกอบด้วยสมาชิกที่มีความรู้ความเฉลียวฉลาด ซึ่งจะทำได้กรรมการที่มีความรู้ความสามารถและจะมีผลให้มีประสิทธิภาพในการติดตามควบคุมดูแลพนักงานของสหกรณ์

5. สหกรณ์จะให้ความช่วยเหลือและร่วมมือในกิจการส่วนรวมเท่าที่จะสามารถทำได้ ซึ่งถือเป็นภาระหน้าที่ที่สมาชิกจะต้องช่วยเหลือให้สหกรณ์อยู่รอด และมีความเจริญรุ่งเรืองเพื่อที่สหกรณ์จะได้ช่วยเหลือสมาชิกและสังคมได้

แนวคิดโครงสร้างองค์กร

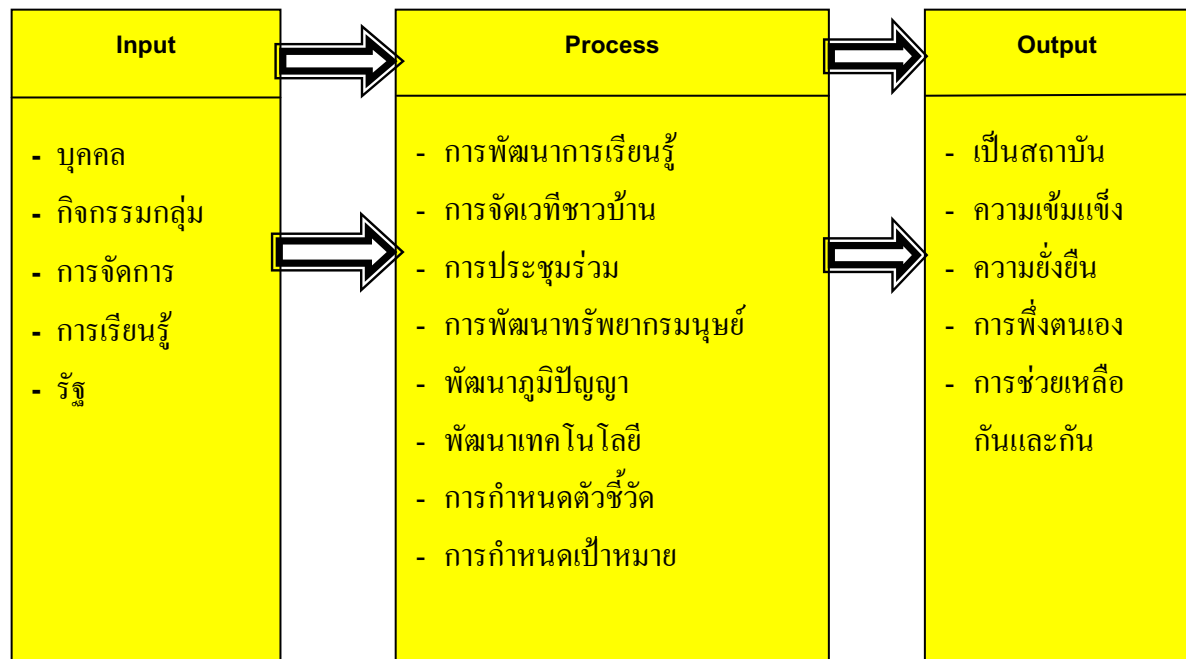
องค์กรสหกรณ์และองค์กรชุมชน จะประกอบด้วยโครงสร้าง ตามแนวคิดมาประยุกต์ใช้ คือ แนวคิด 7's ประกอบด้วย

1. โครงสร้างที่เหมาะสม (Structure) การจัดรูปเครือข่ายทั้งสหกรณ์และองค์กรประชาชนมีรูปแบบเป็นประชาธิปไตย แต่เน้นบทบาทผู้นำ ควบคุมองค์กรด้วยเสียงข้างมากของที่ประชุม การเลือกกรรมการหรือผู้นำในระบบสหกรณ์และกลุ่มองค์กรประชาชนอื่น ๆ ก็คล้ายกัน
2. ระบบ (System) การรวมตัวของเครือข่ายเกิดจากกลุ่มย่อยต่าง ๆ โดยผู้นำกลุ่มย่อย เข้ามารวมตัวกันเป็นเครือข่าย นำปัญหาภายในกลุ่มมาพูดคุยกัน เหมือนกันทั้งหมดทุกกิจกรรม ตั้งแต่กลุ่มผู้ผลิตยางพารา OTOP กลุ่มออมทรัพย์ กองทุนหมู่บ้าน ร้านลอยฟ้า กลุ่มอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ กลุ่มท่องเที่ยว และกลุ่มรวมกันซื้อข้าวสาร ระบบการรวมตัวเกิดจากการกระตุ้นของผู้นำ
3. รูปแบบกลุ่ม (style) รูปแบบกลุ่มเหมือนกันทุกกลุ่ม ทั้งที่เป็นสหกรณ์และไม่ใช่ สหกรณ์ มีการเลือกตั้งคณะกรรมการ แต่กลุ่มออมทรัพย์ กลุ่มอนุรักษ์และกลุ่มการท่องเที่ยว จะมีการผลัดเปลี่ยนผู้นำไม่บ่อยนักในช่วงระยะเวลาทำงานหรือวาระที่เท่ากันกับสหกรณ์
4. ทีมงาน (staff) สำหรับกลุ่มสหกรณ์ผู้ผลิตยาง สหกรณ์การเกษตร มีเจ้าหน้าที่ทำงานประจำ แต่เมื่อปรับโครงสร้างเป็นเครือข่ายยังไม่มียุติบัตรที่ถาวร ไม่มีพนักงานมาทำงานประจำ ยกเว้นชุมนุมสหกรณ์ระดับจังหวัดที่มีโครงสร้างชัดเจน มีกฎหมายสหกรณ์รับรององค์กรเป็น บุคคล
5. ทักษะ (skills) ความชำนาญของคณะกรรมการหรือผู้นำไม่ได้เกิดขึ้นเพียงชั่วเวลาปีหรือสองปีที่ทำการวิจัย แต่มีการฝึกเรียนรู้ประสบการณ์จากปัญหาในชุมชนหรือปัญหาในสหกรณ์ด้วยกัน ก็ต้องสร้างทักษะให้เกิดความชำนาญในการรู้จักแก้ปัญหา
6. กลยุทธ์ (strategies) กลยุทธ์ที่จะช่วยให้เกิดการพัฒนา สำหรับสหกรณ์การเกษตรและสหกรณ์กองทุนสวนยาง มีการวางแผนเชิงกลยุทธ์ในธุรกิจของสหกรณ์ ส่วนกลุ่มองค์กร ประชาชน กลุ่มออมทรัพย์ กลุ่มท่องเที่ยว ยังไม่มีการจัดทำแผนกลยุทธ์ของกลุ่ม
7. ค่านิยม (value) ในการจัดสร้างเครือข่ายระหว่างสหกรณ์กับกลุ่มองค์กรอื่น ๆ ผู้นำกลุ่มทุกคนเห็นด้วย และอยากให้เครือข่ายขึ้น แต่ผู้นำทุกคนก็เพียงมาร่วมประชุมและแสดงความคิดเห็นในเรื่องการแก้ไขปัญหา และสร้างค่านิยมในการแก้ไขปัญหาาร่วมกัน ตั้งแต่ในกลุ่มจนถึงระดับเครือข่าย

แนวคิด ทฤษฎี Input – Output - Process

กรอบแนวคิดในการประยุกต์สร้างเครือข่าย

การวิจัยครั้งนี้ได้นำทฤษฎี Input – Output - Process มาวิเคราะห์



แผนภูมิที่ 2.1 แสดงทฤษฎี Input – Output - Process

บทที่ 3

ระเบียบวิธีวิจัย

ระเบียบวิธีวิจัย

การวิจัยเพื่อสร้างเครือข่ายกลุ่มองค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตรัง เป็นการพัฒนากลุ่มย่อยนำไปสู่การสร้างเครือข่าย มีวิธีวิจัย กล่าวคือ

การพัฒนากลุ่มย่อยหลังจากนักวิจัยได้เข้าร่วมจัดเวทีชาวบ้านเพื่อรับฟังความคิดเห็นปัญหาต่างๆ ที่กลุ่มแสดงความคิดเห็นร่วมกัน ส่งผลให้เกิดการมีส่วนร่วมของสมาชิกและมีแนวทางในการขยายกลุ่มเป็นเครือข่ายโดยการสังเกตเห็นปรากฏการณ์ ดังนี้ คือ

1. การมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่มย่อย การพัฒนาเพื่อให้เกิดการมีส่วนร่วมสมาชิกกลุ่มมีโอกาสได้แสดงความคิดเห็นโดยเฉพาะวิธีแก้ปัญหา ผลของกำไรที่เกิดจากกลุ่มนำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่าย หรือการที่กลุ่มได้ทำหน้าที่อนุรักษ์แล้วเกิดมีปลาและสัตว์น้ำมาอาศัยชุกชุม ได้เห็นและได้รับผลที่เกิดขึ้น ทำให้สมาชิกทุกคนสมัครใจเข้ามามีส่วนร่วมมากขึ้น

2. การกระจายอำนาจการตัดสินใจ เมื่อกลุ่มย่อยมารวมตัวกันในระดับอำเภอ เช่น กลุ่มสัจจะออมทรัพย์ กองทุนหมู่บ้าน กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องแกง สหกรณ์กองทุนสวนยาง หรือสหกรณ์การเกษตรที่มีกลุ่มย่อย อยู่ในตำบล กลุ่มเกษตรกร เกิดการเลือกตั้งผู้นำระดับอำเภอขึ้นเอง ซึ่งมาจากผู้นำกลุ่มย่อยได้ตัดสินใจในการเลือกผู้นำกลุ่มต่างๆเป็นผู้แทนและผู้นำระดับอำเภอกล้าแสดงความคิดเห็นในการวางแผนของเครือข่ายในระดับอำเภอมากขึ้น

3. การพัฒนาข้อมูล กลุ่มย่อยต่าง ๆ ที่เชื่อมโยงกันจนเป็นเครือข่ายในระดับอำเภอ จังหวัด และภูมิภาค ข้อมูลของกลุ่มย่อยยังไม่มี การจัดเก็บเป็นระบบ หน่วยราชการจะจัดเก็บข้อมูลเฉพาะกลุ่มที่อยู่ในความรับผิดชอบ เช่น สหกรณ์จังหวัดก็จะมีแต่ข้อมูลของสหกรณ์พัฒนาชุมชนก็จะมีแต่ข้อมูลเรื่องที่กรมพัฒนาชุมชนเข้าไปดูแลเป็นข้อมูลหลัก ข้อมูลเรื่องอื่น ๆ ก็จะตกหล่นไปขาดการทำงานเชิงบูรณาการจริง เมื่อมีการทำวิจัย พบว่า กลุ่มต่างๆ ได้พัฒนาโดยผู้นำ ผู้นำเรียนรู้การเก็บข้อมูลมากขึ้น เช่น ข้อมูลการอบรมผู้นำ การไปดูงานในแต่ละปี การออมของครัวเรือน ความเสี่ยงเรื่องราคาสินค้าได้เก็บข้อมูลทุกครั้งที่น่าสินค้าไปขาย

4. การทบทวนความคิดของผู้นำ หลายกลุ่มที่ไม่เข้าใจบทบาทของกลุ่มตนเอง ความเข้มแข็งคืออะไร กลุ่มและผู้นำไม่สามารถวิเคราะห์ได้ แต่ผู้ช่วยนักวิจัย “บอกให้ทบทวนความคิดใหม่” ทั้งของผู้นำและสมาชิก ก็ทำให้เกิดความเข้าใจบทบาทและหน้าที่ของตนเองมากขึ้น เช่น การทบทวนแนวคิดส่งเสริมการค้าของร้านลอยฟ้า เลิกการค้าขายแบบมีร้านเก็บสินค้า เพราะไม่มีสถานที่จัดเก็บสินค้าและพนักงานขายเกิดระแวงกับสมาชิกเมื่อสินค้าขาดหาย การซื้อวัสดุหรือวัตถุดิบของกลุ่มเครื่องแกง การอนุมัติเงินกู้ของสหกรณ์การเกษตร การแสวงหาเงินกู้จาก ธ.ก.ส. โดยละเอียดการระดมทุนจากสมาชิก และการให้ธุรกิจสินเชื่อเป็นธุรกิจหลักของสหกรณ์การเกษตร ไม่ใช่ธุรกิจรวมซื้อและรวมขายเป็นหลัก แต่เมื่อทบทวนความคิดใหม่ก็จะใช้

ธุรกิจรวมซื้อและรวมขายเป็นธุรกิจหลักของสหกรณ์การเกษตร การทบทวนความคิด ของผู้นำ จึงเป็นเรื่องละเอียดและต้องใช้เวลา ค่อย ๆ ทำควบคู่กับการเฝ้าสังเกต ติดตามผล ร่วมกันคิด แก้ไข

วิธีปฏิบัติการวิจัยกลุ่มย่อย

การวิจัยกลุ่มย่อย ใช้วิธีการนัดประชุมกลุ่มย่อยมีทั้งในระดับหมู่บ้านและระดับอำเภอ ได้แก่ กลุ่มผลิตภัณฑ์ กลุ่มสัจจะออมทรัพย์ กลุ่มกองทุนหมู่บ้าน กลุ่มของสหกรณ์การเกษตร นอกจากนั้นก็มีกลุ่มกิจกรรมภาคประชาชนอื่น ๆ เช่น ร้านลอยฟ้า กลุ่มอนุรักษ์ กลุ่มประมง พื้นบ้าน

กลุ่มย่อยในระดับตำบล ได้แก่กลุ่มสหกรณ์กองทุนสวนยาง กลุ่มผู้สนับสนุนองค์การบริหารส่วนตำบล

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

1. สหกรณ์ ได้แก่ กลุ่มที่จดทะเบียนเป็นสหกรณ์การเกษตร สหกรณ์กองทุนสวนยาง ออมทรัพย์ เครดิตยูเนียน ผู้ใช้น้ำ ร้านค้า และบริการ
2. กลุ่มเกษตรกร จดทะเบียนตามพระราชบัญญัติสหกรณ์ เน้นธุรกิจสินเชื่อและ รวมซื้อ
3. กลุ่มออมทรัพย์ บริการรับฝากเงินจากสมาชิกและให้สมาชิกกู้ยืม
4. กองทุนหมู่บ้าน บริการสมาชิกจากเงินทุนที่รัฐบาลมอบให้ 1 ล้านบาทให้กู้ยืมไปประกอบการทางธุรกิจ
5. กลุ่มเครดิตยูเนียน เป็นกลุ่มที่เตรียมตัวจะจัดตั้งสหกรณ์เครดิตยูเนียน มีขั้นตอน เริ่มจากการให้ความรู้เรื่องการเสียสละ “จิตตารมณ์” ต่อเพื่อนสมาชิก การประหยัด และการนำเงินมาฝากไว้กับกลุ่ม
6. กลุ่มสตรีและเยาวชนสหกรณ์ เป็นกลุ่มย่อยอยู่ภายใต้กลุ่มสหกรณ์ในหมู่บ้าน จะทำกิจกรรมแปรรูปผลผลิตเป็นสินค้า ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม เช่น การทำเครื่องแกง การปลูกผักปลอดสารพิษ เป็นต้น
7. กลุ่มท่องเที่ยว เกิดจากกลุ่มอนุรักษ์ป่า เขา ทะเล และรวมตัวเป็นชมรมท่องเที่ยว ร่วมกับชมรมผู้ประกอบการร้านอาหารชายหาดประมง อ.สิเกา จ.ตรัง

8. กลุ่มอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ เป็นกลุ่มที่เกิดขึ้นมานาน แนวคิดจากการอนุรักษ์ทะเลจากกลุ่มย่อยเดิม คือ กลุ่มประมงพื้นบ้าน กลุ่มหยาดฝน กลุ่มท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ ป่าชายเลน

9. กลุ่มผู้เลี้ยงกุ้งเชิงเกษตรอินทรีย์ เป็นกลุ่มที่มีทุนทรัพย์สูงและประกอบอาชีพเลี้ยงกุ้งริมฝั่งทะเลอันดามันตั้งแต่แนวเขตติดต่อ จ.สตูล จนถึงแนวเขต จ.กระบี่

การประกอบอาชีพเลี้ยงกุ้ง สามารถทำรายได้สูงกับการลงทุนในระยะแรก แต่สภาพปัจจุบันเกิดโรคระบาด ราคากุ้งตกต่ำจึงหันมาร่วมกลุ่มกันเพื่อหาทางแก้วิกฤต

10. กลุ่มปศุสัตว์ ได้แก่ กลุ่มเลี้ยงโคเนื้อ แพะ กวางและสุกรปลอดสารพิษ มีจำนวนน้อยแต่สามารถสร้างรายได้ดี

11. กลุ่มสัตว์ปีก ได้แก่ กลุ่มเลี้ยงไก่ นกกระทา มีจำนวนน้อย การออกสำรวจยังไม่พบการติดเชื้อไข้หวัดนก เพราะผู้เลี้ยงเข้าใจถึงมาตรการเคลื่อนย้ายสัตว์ปีกของรัฐ

12. กลุ่มเลี้ยงปลา ได้แก่ กลุ่มเลี้ยงปลาในกระชังน้ำจืด ได้แก่ ปลาตะกวดและกลุ่มเลี้ยงปลาในกระชังน้ำกร่อย หรือน้ำเค็ม ได้แก่ ปลาเก๋าและปลากะพง

13. กลุ่มแกะสลัก เช่น กลุ่มเยาวชนแกะสลักรูปหนังตะลุง และแกะสลักจากไม้ เทพธำโรเป็นรูปปลาพะยูน

14. กลุ่มผลิตภัณฑ์หัตถกรรม เป็นกลุ่มผลิตสินค้าตะกร้าจากเชือกกล้วย ไม้กวาดและทอผ้า

15. กลุ่มปลูกปาล์ม เป็นกลุ่มผู้มีอาชีพทำสวนปาล์ม มักจะเป็นผู้ที่มีฐานะทางเศรษฐกิจดี

16. กลุ่มพืชสวน ไม้ผล เป็นกลุ่มผู้ปลูกไม้ผล และรวมกลุ่มกันเพื่อต่อรองราคา ในฤดูที่ผลิตผลออกสู่ท้องตลาด เช่น ลองกอง ทุเรียน เงาะ ลางสาด มังคุด

17. กลุ่มร้านลอยฟ้า เป็นกลุ่มที่ต้องการรวมคนให้ได้จำนวนมากและรวมกันซื้อสินค้ามาบริการสมาชิกภายในกลุ่ม โดยพยายามหาวิธีสนองความต้องการของสมาชิกให้มากที่สุด

18. กลุ่มเครื่องแกง เป็นกลุ่มที่ผลิตเครื่องแกงไว้บริโภคภายในกลุ่ม โดยการลงแรงและจัดหาวัสดุ ส่วนผสมของเครื่องแกงที่มีในชุมชน สมาชิกผู้ใดไม่มีก็ให้ลงแรงแทนเงินและสิ่งของเมื่อเหลือจากบริโภคสามารถนำออกจำหน่ายได้ และมีแนวโน้มพัฒนาสู่การเป็นธุรกิจผลิตเพื่อขาย

19. กลุ่มผักปลอดสารพิษ สมาชิกกลุ่มเป็นสตรี กลุ่มช่วยเหลือคนชรา สตรีและเด็ก กิจกรรมออกกำลังกาย ปลูกผักปลอดสารพิษ 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. การอนุรักษ์ฟื้นฟูทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม มีอะไรบ้าง ทำอย่างไร ที่แล้วมามีอะไร และอะไรที่จะทำในอนาคตอนุรักษ์และสืบสานคุณธรรม วัฒนธรรมท้องถิ่น ภูมิปัญญาท้องถิ่น มีอะไรบ้าง ทำอย่างไร

วิธีปฏิบัติ พบว่า

1. การสร้างความเข้มแข็งขององค์กรชุมชนในระดับล่าง จะประกอบด้วยตัวบุคคลที่เป็นผู้นำ สมาชิก ความเชื่อต่างกัน และการจัดการบุคคลในกลุ่มย่อยนั้น จากการสำรวจกลุ่มย่อยต่าง ๆ เกือบทุกกลุ่มมีที่มาของกลุ่มคล้ายกัน คือ เกิดปัญหาในการใช้ชีวิตประจำวัน และอีกส่วนหนึ่งมาจากการจัดกลุ่มโดยรัฐ เช่น กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง ความเข้มแข็งจะส่งผลให้เกิดเป็นเครือข่ายได้ ก็ต้องได้รับความร่วมมือจากผู้นำกลุ่มก่อนและผู้นำกลุ่มต้องเสียสละเวลามาพบปะพูดคุย แลกเปลี่ยนข้อมูลกันเป็นระยะ สม่ำเสมอ

2. การพัฒนาเศรษฐกิจของชุมชนให้เกิดการกระจายผลประโยชน์อย่างเท่าเทียม ส่วนใหญ่เกิดจากผู้นำมีความเสียสละ ยอมลดส่วนที่เป็นประโยชน์ของตนเองลง และไม่แบ่งปันให้กับผู้อื่นที่ได้รับผลประโยชน์น้อยกว่าตน การเกิดกลุ่มกิจกรรมต่าง ๆ เป็นเครื่องบ่งชี้ว่า การกระจายประโยชน์จากรัฐยังไม่เป็นธรรมและไม่ครอบคลุม เช่น กลุ่มอนุรักษ์ หรือสหกรณ์ การเกษตร สหกรณ์กองทุนสวนยางที่ได้รับการสนับสนุนปัจจัยจากรัฐแตกต่างกัน เป็นต้น

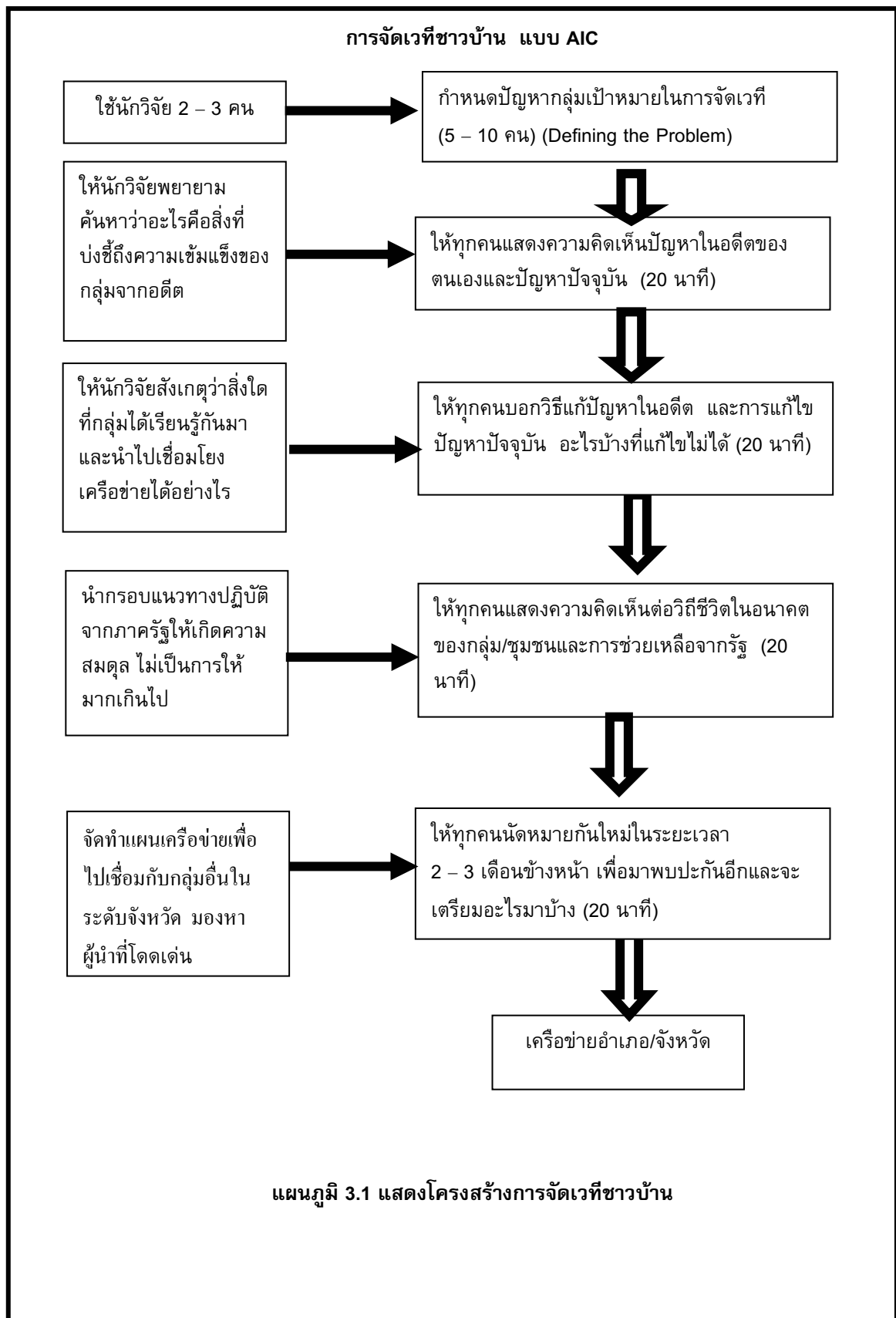
3. ต้องมีการพัฒนาและมีการกระจายการบริการพื้นฐานทางสังคม เนื่องจากกลุ่มย่อยบางกลุ่มได้รับการบริการพื้นฐานทางสังคมไม่เท่าเทียม เช่นกลุ่มอนุรักษ์ จะขาดแคลนน้ำประปา ไฟฟ้า และถนน การรักษายามเจ็บป่วยก็ต้องเดินทางไกล ๆ สิ่งเหล่านี้ส่งผลกระทบให้ผู้นำมีความตื่นตัวและเรียกร้องสิทธิต่าง ๆ มากขึ้น เมื่อมาเป็นเครือข่าย

4. การอนุรักษ์ฟื้นฟูทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม กลุ่มย่อยในชุมชนได้เข้าไปทำงานข้าราชการ กลุ่มย่อยทำหน้าที่อนุรักษ์ป่าต้นน้ำ ทะเล และภูเขา ส่วนการรวมกลุ่มกันเป็นเครือข่ายใหญ่ระดับจังหวัด ยังขาดความต่อเนื่อง เพราะกิจกรรมและผู้นำมีเงื่อนไขในการ

มาพบกัน เช่น ระยะทางห่างไกล การคมนาคมไม่สะดวก ผลการประชุมไม่สามารถนำไปปฏิบัติได้

5. การอนุรักษ์และการสืบสานคุณธรรม วัฒนธรรมท้องถิ่น ภูมิปัญญาท้องถิ่น เช่น การเลี้ยงวัวชน มโนราห์ หนังตะลุง ทอผ้า ตีเหล็กมีดพร้า จักสาน ยาสุนไพรมืออยู่แล้ว แต่ไม่สามารถนำมาเชื่อมโยงกันได้ ขาดผู้นำ ขาดข้อมูลในการเชื่อมต่อเชิงลึก ปฏิบัติได้เพียงเป็นเศรษฐกิจชุมชนในวงจำกัดเท่านั้น

สรุปการจัดเวทีชาวบ้านสำหรับกลุ่มย่อยพอจะสรุปเป็น FLOW CHART ได้ดังนี้



แนวคิดตามวิธีสหกรณ์

วิธีสหกรณ์ที่ยกมาเป็นประเด็นการพูดคุยให้ผู้ที่มีมาร่วมประชุมจะมีอยู่ 3 ประการ คือ

1. การรวมกลุ่ม หลายคนถามว่าทำไมต้องรวมกลุ่ม ในอดีตนั้นรัฐต้องการให้รวม แต่ปัจจุบันคนที่มารวมกันต้องตั้งใจมาเพื่อรับฟังและเสนอแนวคิดวิธีแก้ปัญหา

2. การช่วยเหลือตนเอง ผู้มาประชุมเข้าใจการช่วยเหลือตนเอง ว่าเป็นการรวมกันทำเพื่อแก้ไขปัญหของทุกคนที่มีเหมือนกัน แต่ปัญหานั้นไม่สามารถแก้ได้โดยลำพังคนเดียว ไม่สามารถนำเรื่องการช่วยเหลือตนเองไปใช้ให้เป็นประโยชน์ในการเชื่อมเครือข่ายไปสู่กลุ่มอื่น เพื่อให้กลุ่มอื่นเห็นความสำคัญของการช่วยเหลือตนเองของกลุ่ม

3. การช่วยเหลือกันและกัน การรวมกลุ่มและการช่วยเหลือกันและกันเห็นพ้องกันว่า การสร้างความเข้มแข็งของกลุ่มย่อย อาทิการปลูกยาง การกรี๊ด การแปรรูป การจัดจำหน่าย เป็นรูปของอุตสาหกรรมแปรรูปยางขนาดย่อม แต่การจัดแรงงานทำยางแผ่น รมควัน กลับเป็นแรงงานชาวอีสาน ซึ่งทำให้บทบาทการช่วยเหลือกันและกันลดหย่อนไป

เป้าหมายที่เครือข่ายกำหนด

หลังจากการประชุมกลุ่มย่อยต่าง ๆ แล้ว นำผู้นำแต่ละกลุ่มย่อยมาจัดประชุมเป็นเครือข่ายระดับอำเภอ และระดับจังหวัด สำหรับกลุ่มต่าง ๆ มีเป้าหมายแตกต่างกันออกไป เช่น

1. ผู้นำสหกรณ์ต้องการให้สหกรณ์เป็นเครื่องมือไปพัฒนาคุณภาพชีวิต ให้สมาชิกอยู่ดีกินดี ไปช่วยลดต้นทุนการผลิตในกรณีของสหกรณ์กองทุนสวนยาง เพิ่มผลผลิตยางและขายยางให้ได้ราคาสูง การสร้างความเข้มแข็งในชุมชน โดยใช้กลุ่มของสหกรณ์การเกษตรระดับอำเภอเป็นกลุ่มนำให้เกิดการเรียนรู้ร่วมกันอย่างจริงจัง มามีส่วนร่วมเป็นองค์กรพื้นฐานที่มีการสร้างคน สร้างผู้นำ สร้างสถาบันการอบรม การฝึกอาชีพ และควรมีการจัดการเรื่องเงินทุนของชุมชนโดยกลุ่มสหกรณ์ร่วมกับกลุ่มเกษตรกร กลุ่มสัจจะออมทรัพย์และกลุ่มกองทุนหมู่บ้าน มาบริหารเงินของชุมชนให้เป็นองค์กรเดียว เพื่อเป็นศูนย์รวมเม็ดเงินจำนวนมากขึ้น ถ้าต่างคนต่างอยู่ก็จะมีทั้งข้อดีและข้อเสีย ข้อดี คือ ไม่เสี่ยงหากมีกลุ่มหนึ่งกลุ่มใดล้มเหลวแต่มีข้อเสีย คือมีปริมาณเงินจำนวนน้อยขยายการบริการสมาชิกให้มากขึ้นได้ยาก

2. กลุ่มเกษตรกรที่จดทะเบียนมีเป้าหมายเหมือนกลุ่มสหกรณ์ แต่ไม่ยากแปรรูปเป็นสหกรณ์ เพราะผู้นำอยู่ในตำแหน่งได้นานและเห็นว่าตนมีความเหมาะสมทั้งที่สถานการณ์ต่าง ๆ เกี่ยวกับกลุ่มอาชีพได้เปลี่ยนไปแล้ว สภาพกลุ่มจึงอยู่ในสภาพขาดการดำเนินธุรกิจและกิจกรรมที่บ่งชี้ได้ว่าเป็นกลุ่ม ซึ่งเป็นหน้าที่ของทมิวจัยต้องเข้าไปเปลี่ยนความคิดโดยใช้ผู้นำกลุ่มใกล้เคียงเป็นต้นแบบ

3. กลุ่มสัจจะออมทรัพย์เพื่อการผลิต เป้าหมายชัดเจนคือการออมของกลุ่มและนำเงินออมบางส่วนให้คนในกลุ่มได้กู้คืนไปใช้ เป้าหมายก็ขึ้นอยู่กับผู้นำจะคิดนำเงินไปลงทุนในเรื่องใด

4. กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง เป้าหมายก็บริการเงินกู้แก่สมาชิก แต่การส่งคืนลดลงหลังรัฐบาลประกาศลดหนี้

5. กลุ่มร้านลอยฟ้า เป้าหมายเพื่อบริการจัดซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคมาให้แก่สมาชิกในกลุ่ม มีการระดมเงินทุนเป็นเครือข่ายระดับจังหวัดและเชื่อมโยงด้วยตัวผู้นำข้ามจังหวัด

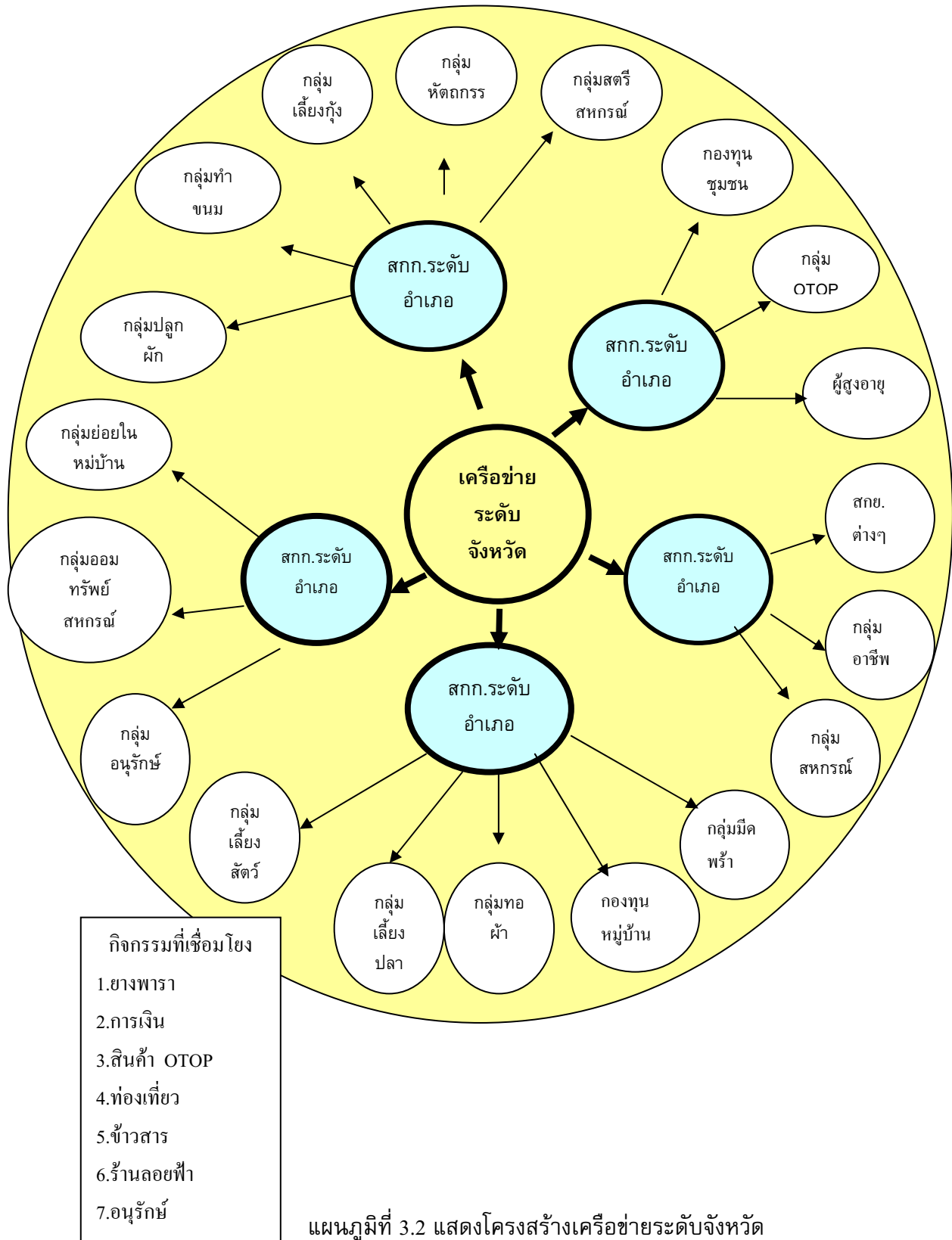
6. กลุ่มอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ เป้าหมาย คือ การรักษาทรัพยากรทางทะเลให้คงสภาพเดิมมากที่สุด และมีแหล่งประกอบอาชีพประมงตามแบบเดิมไม่ทำลายทรัพยากรธรรมชาติ

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

8. กลุ่มท่องเที่ยว เป้าหมายก็เพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยว สร้างรายได้จากการท่องเที่ยวแก่ผู้ประกอบการรายย่อย ร้านอาหาร ที่พัก เรือเช่ารายเล็กบริเวณชายหาดปากเมง

ก่อนการจัดโครงการวิจัย โอกาสที่กลุ่มกิจกรรมต่าง ๆ ได้มาพบกันมีน้อย การพบปะกันข้ามกลุ่มมีน้อยหรือแทบจะไม่มีเลย ยกเว้นกรณีที่ผู้นำมีตำแหน่งซ้ำซ้อน จึงได้มาประชุมพบปะกันกับกลุ่มอื่น ๆ การทำวิจัยก่อให้เกิดการพัฒนาเครือข่ายองค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตรัง ทำให้ผู้นำได้มาพบปะกันมากขึ้น ผู้นำกลุ่มที่มีกิจกรรมแตกต่างกัน เกิดแนวคิดใหม่ที่จะเชื่อมธุรกิจระหว่างกลุ่ม สร้างกิจกรรมใหม่ ช่วยเหลือในการคิดแก้ไขปัญหาทั้งและกัน เกิดพันธมิตรและรู้จักมักคุ้นกันมากขึ้น ทำให้สังคมมีความปรองดองเป็นปึกแผ่นไม่แยกส่วนและโดดเดี่ยว

แผนภูมิโครงสร้างเครือข่ายองค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตรัง



บทบาทนักวิจัยในพื้นที่จังหวัดตรัง

การวิจัยแนวทางการพัฒนาเครือข่ายกลุ่มองค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตรัง ได้จัดแบ่งนักวิจัยออกเป็น 2 กลุ่ม นักวิจัยส่วนกลาง ประกอบด้วย นายสมเกียรติ ฉายโชน หัวหน้าโครงการ นายสมภาพ ตติยาภรณ์ ผู้ช่วยนักวิจัย และนางวัชรีย์ กลิ่นสอน ผู้ช่วยนักวิจัย ซึ่งทำหน้าที่กำหนดกรอบการดำเนินงานแต่ละเดือน และในแต่ละช่วงเวลา ส่วนนักวิจัยในพื้นที่จังหวัดตรัง ประกอบด้วย นายสุจริต ษ์ภูเสน ปัจจุบันเป็นข้าราชการบำนาญและให้นายสถาพร วังบุญคง ตำแหน่งนักวิชาการสหกรณ์ 7 ว. ทำหน้าที่แทน นายณรงค์ ศิลปผล นายจรรวย ภูมิชาติ นายปกาศิต สมาธิ นายสุวิทย์ จันทรมีศรี นายสวัสดิ์ มีแต้ม นางอาพร มากคงแก้ว นายวิชิต ภาสพร และนางสาวอรอุมา ศรีจันทร์ทอง ผู้ช่วยนักวิจัย และนางสาวอัญชนา สุเมธเสนีย์ ทำหน้าที่บัญชี

บทบาทหน้าที่นักวิจัยพื้นที่

นักวิจัยพื้นที่มีการเก็บข้อมูลและวิเคราะห์ประเด็นปัญหาในขอบข่ายที่นักวิจัยส่วนกลางและนักวิจัยพื้นที่ร่วมกันกำหนด ออกแบบคู่มือการเก็บข้อมูล ตลอดจนการนัดประชุมและสอบถามความคิดเห็นเป็นประจำทุกเดือนจากเครือข่ายสมาชิกสหกรณ์และเครือข่ายองค์กรประชาชนที่สังกัดกลุ่มอื่น ๆ

สภาพปัญหา

การเก็บข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูลในเครือข่ายต่าง ๆ ของนักวิจัยทั้งสองทีม ตั้งแต่ตัวสมาชิกระดับกลุ่ม เครือข่ายภายในอำเภอและเครือข่ายจังหวัด รวมไปถึงจนถึงเครือข่ายทั้งจังหวัด พอจะสรุปปัญหา การแก้ไข ข้อดีและข้อเสีย ได้ดังนี้

1. การวิเคราะห์และการเข้าถึงปัญหาระหว่างนักวิจัยทั้ง 2 ทีมบางเรื่องมีความเห็นไม่เหมือนกัน เนื่องจากการแยกกันออกปฏิบัติงานในพื้นที่ ทำให้มุมมองของนักวิจัยในเรื่องผู้นำกลุ่มแตกต่างกัน โดยเฉพาะผู้นำเข้าซื้อ ในกลุ่มอนุรักษ์มีผู้นำเข้าซื้อหลายกลุ่ม เนื่องจากการแยกการบริหารออกเป็นเรื่องย่อย ๆ หลายเรื่อง เช่น ธนาคารประมงพื้นบ้าน กองทุนชาวประมง กลุ่มออมทรัพย์ในหมู่บ้าน เป็นต้น

2. นักวิจัยไม่สามารถคลุกคลีใกล้ชิดกับชาวบ้านได้ต่อเนื่องตลอดเวลา ยกเว้นการประชุม แลกเปลี่ยนความคิดเห็นร่วมกันคิดเมื่อมีปัญหาร่วมกันวางแผน จัดเวทีชาวบ้านขึ้นในหมู่บ้านหรือในสหกรณ์ใช้เวลา 1 วัน ทำให้ได้ข้อมูลรายงานส่วนใหญ่เป็นรายละเอียดจากการจัดกิจกรรม เช่น การเล่าเหตุการณ์ตนเองหรือของกลุ่มในที่ประชุม การฝึกปฏิบัติกับกลุ่มอื่นๆ เพราะเป็นการจัดกิจกรรมการวิจัย

3.การบันทึกข้อมูล นักวิจัยพื้นที่ยังขาดความชำนาญในช่วงแรกๆ มีปัญหาเรื่องข้อมูลเมื่อกลับมาถึงสำนักงานไม่มีข้อมูลมาสรุป การแก้ไขปัญหาคือการฝึกจดบันทึกในการประชุมทุกระดับ

4.นักวิจัยส่วนใหญ่ขาดแนวคิดและทฤษฎีที่นำไปประกอบเป็นโครงสร้างในการตั้งโจทย์ตั้งคำถามกับชาวบ้าน เมื่อได้คำตอบมาก็จะวนเวียนแต่ปัญหาและข้อคิดจากชาวบ้านในการประกอบอาชีพและการใช้ชีวิตประจำวันเท่านั้น นักวิจัยไม่สามารถเชื่อมโยงองค์ความรู้ที่จะให้ชาวบ้านเข้ามาแก้ไขปัญหาได้หรือการจัดการความรู้เชิงพื้นที่ให้เป็นประโยชน์กับชาวบ้านได้

(Knowledge management)

5.การฝึกฝนของนักวิจัยมีน้อย กระทำได้เพียงให้ผู้นำชาวบ้านเล่าประสบการณ์เหตุการณ์จริงในอดีต แล้วนักวิจัยนำมาเรียบเรียงผูกเป็นปมปัญหาให้ชาวบ้านช่วยกันคิดแก้ไขแต่ถ้านักวิจัยได้อบรมเรียนรู้จากข้อเท็จจริงหลาย ๆ กรณีแล้วนำมาวิเคราะห์ร่วมกับชาวบ้านที่เป็นผู้นำ แล้วนำผลของการศึกษานั้นมาแก้ไขปัญหาร่วมกันเท่าที่สามารถทำได้ ความเบื่อหน่ายของผู้นำที่ถูกเชิญมาประชุมบ่อยก็จะหายไป นักวิจัยก็มีกำลังใจในการทำงาน

6.นักวิจัยควรได้รับสนับสนุนการฝึกอบรมการวิจัย การจดบันทึกและการเข้าพื้นที่ในสถานการณ์จริงให้มากขึ้นกว่าเดิมและนำปัญหามาสู่วงสนทนาในระดับจังหวัด แล้วกลับไปปฏิบัติจริงในพื้นที่อีกพยายามกระทำซ้ำหลาย ๆ ครั้งจนเกิดความชำนาญ กลุ่มองค์กรเครือข่ายก็จะได้รับประโยชน์จากการแก้ไขปัญหา

บทที่ 4 ผลการศึกษา

ในบทที่ 4 จะนำเสนอผลการศึกษาแต่ละเครือข่ายแบ่งเป็นช่วงเวลา 4 ช่วง โดยสภาพทั่วไปแห่งกลุ่มที่ศึกษาได้ ดังนี้ (ตารางที่ 4.1)

ตารางที่ 4.1 แสดง ชนิดกลุ่ม จำนวนสมาชิก และสินทรัพย์ เมื่อ ธันวาคม 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 ผลิตภัณฑ์ อนุรักษ์	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

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

1. เครือข่ายยางพารา

เครือข่ายยางพาราประกอบด้วย สหกรณ์กองทุนสวนยาง สหกรณ์การเกษตรระดับอำเภอ ที่รวบรวมยางพารามาเป็นสมาชิกชุมนุมสหกรณ์จังหวัดตรังและชุมนุมสหกรณ์จังหวัดตรังเป็นแม่ข่ายในการรวบรวมยางจากสหกรณ์สมาชิกจำนวน 71 สหกรณ์ ในปี 2546 ชุมนุม สหกรณ์ รวบรวมยางแผ่นรมควัน มูลค่า 186.96 ล้านบาท ปี 2547 รวบรวม มูลค่า 326.64 ล้านบาท ชุมนุม สหกรณ์มีกำไรจากการรวบรวมยาง ปี 2546 เป็นเงินจำนวน 216,416 บาท และปี 2547 กำไรเป็นเงิน 559,474 บาทที่กำไรน้อยเนื่องจากชุมนุมคิดค่าบริการกิโลกรัมละ 30 สตางค์จากสมาชิก

นอกจากนั้นชุมนุมสหกรณ์จังหวัดตรัง ได้จัดสินค้ามาจำหน่ายให้แก่สหกรณ์สมาชิก ได้แก่ ข้าวสาร ปุ๋ย ยาปราบ น้ำกรดผสมยางพารา ผ้ทอ 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 ชุมนุมสหกรณ์ ฯ ให้เงินกู้แก่สหกรณ์สมาชิกและนำเงินไปฝากกับสหกรณ์สมาชิก ปี 2546 มีรายได้ทั้งดอกเบี้ยเงินให้กู้และดอกเบี้ยเงินฝาก รวม 2.12 ล้านบาท ปี 2547 จำนวน 1.81 ล้านบาท

เครือข่ายยางพาราอีกเครือข่าย คือ โรงงานอัดก้อนที่รัฐโดยกรมวิชาการเกษตรได้จัดสร้างให้ภายใต้งบประมาณช่วยเหลือชาวสวนยาง เพื่อแปรรูปยางแผ่นรมควันเป็นยางแท่งน้ำหนัก 111.11 กิโลกรัม แต่ปัจจุบันยังไม่สามารถดำเนินงานได้เนื่องจากราคารายางแผ่นรมควัน ราคาซื้อขายสด ราคายางแผ่นดิบอยู่ในราคากิโลกรัมละ 40-50 บาทถือว่าเป็นราคาที่สูง เครือข่ายยางอัดก้อนไม่มีความจำเป็นต้องทำยางแท่งและตลาดยางแท่งก็ไม่มี ความชัดเจนเพียงแต่หน่วยราชการคือกรมวิชาการเกษตร มารับรองจะซื้อทั้งหมดในราคากิโลกรัมละ 1 ดอนล่าสหรัฐตามอัตราแลกเปลี่ยนในขณะนั้น คือ ถ้าหากราคายางลดลงต่ำกว่า 1 ดอนล่าต่อกิโลกรัม ทางรัฐ จะรับซื้อทั้งหมด

หากพิจารณาเครือข่ายยางพาราจังหวัดตรัง สมาชิกเครือข่ายคือสหกรณ์กองทุนสวนยางกับสหกรณ์การเกษตรโดยมีภารกิจ เช่น การรวบรวมยางดิบจากสหกรณ์สมาชิกจะนำไปจำหน่ายให้พ่อค้าเอกชนที่มาติดต่อและให้ราคาสูงที่สุด จัดหาเงินทุนโดยรับฝากเงินจากสหกรณ์อื่น ๆ ที่มีเงินเหลือ

การจัดเวทีชาวบ้านในสหกรณ์เพื่อการสร้างเครือข่าย

ช่วงที่ 1 การจัดเวทีชาวบ้านโดยเชิญผู้นำสหกรณ์กองทุนสวนยางที่มีโรงรมยางของตนเอง มาวิเคราะห์ปัญหาให้แสดงความคิดเห็นต่ออาชีพการทำสวนยาง การคาดหวังในอนาคตและกรอบความช่วยเหลือจากภาครัฐ

สำหรับนักวิจัยแสดงความคิดเห็นในประเด็นสำคัญต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับสหกรณ์กองทุนสวนยาง เช่น ภารกิจของการเป็นกลุ่มสหกรณ์ เป้าหมายของสหกรณ์ กลยุทธ์ที่จะใช้ ตัวชี้วัด โครงการที่สหกรณ์ต้องจัดทำเพื่อพัฒนาอาชีพให้สมาชิก ระยะเวลาที่นักวิจัยเข้าไปร่วมรับทราบปัญหาและเสนอวิธีแก้ปัญหา ผลที่เกิดขึ้น

ช่วงที่ 2 ทั้งนักวิจัยและผู้นำสหกรณ์ได้กำหนดภารกิจของสหกรณ์กองทุนสวนยางด้วยกัน คือ สหกรณ์กองทุนสวนยางเป็นหน่วยงานขั้นต้นในการแปรรูปยางพารา พยายามราคาและรับซื้อน้ำยางสดจากสมาชิกเพื่อนำไปจำหน่าย

เป้าหมายของสหกรณ์ ได้กำหนดเป้าหมายการรับซื้อน้ำยางสดของสมาชิกไว้ตั้งแต่ 1,500-2,500 กิโลกรัมต่อวันต่อหนึ่งโรงรมตามขนาดของโรงรมแต่ละโรง

กลยุทธ์ที่ใช้ของสหกรณ์ คือ การออกประชุมกลุ่มและการกำหนดราคาขายให้ใกล้เคียงกับตลาด หรือสูงกว่าตลาด เมื่อปิดบัญชีต้องคืนกำไรให้สมาชิก

ตัวชี้วัด คือ ความพอใจของสมาชิก ราคาขายที่สมาชิกได้รับและสมาชิกนำยางสดมาให้สหกรณ์รวบรวมอย่างต่อเนื่อง

โครงการที่สหกรณ์ต้องจัดทำเดือนละครั้งอย่างน้อย คือ การจัดเวทีชาวบ้านให้ผู้นำมาแสดงความคิดเห็นต่อการแก้ไขปัญหา

ผลที่เกิดขึ้น คือ การชักชวนให้ผู้นำสหกรณ์กองทุนสวนยางหลายสหกรณ์เข้ามาร่วมเป็นเครือข่ายกับสหกรณ์การเกษตรและสหกรณ์การเกษตรในระดับอำเภอจะเป็นแม่ข่ายและมีลูกข่ายเพิ่มมากขึ้น

ช่วงที่ 3 การจัดเวทีระดับอำเภอและระดับจังหวัด

การจัดเวทีชาวบ้านระดับอำเภอโดยให้ผู้นำสหกรณ์กองทุนสวนยางที่มีโรงงานอัดก้อนอยู่แล้วประชุมร่วมกัน เพื่อกำหนดภารกิจต่าง ๆ คือ

1. การเซ็นรับมอบโรงงานอัดก้อนจากกรมวิชาการเกษตร โดยทางราชการเห็นว่าการรับโรงงานอัดก้อนไปเป็นของสหกรณ์ จะทำให้สหกรณ์สามารถรวมกันผลิตรยางแท่งขายให้กับกรมวิชาการเกษตรได้ เพราะกรมวิชาการเกษตรมีโกดังเก็บยางพร้อมอยู่แล้วในบริเวณศูนย์วิจัยยางและตลาดยางในจังหวัดต่าง ๆ

2. เป้าหมายเครือข่ายโรงงานอัดก้อน เป็นเป้าหมายของทางราชการซึ่งไม่สอดคล้องกับความต้องการของสหกรณ์ แตกต่างกับชุมนุมสหกรณ์จังหวัดตรังที่มีเป้าหมายชัดเจนในการรวบรวมยางพาราของสหกรณ์กองทุนสวนยาง และจำหน่ายให้พ่อค้า

3. กลยุทธ์ในระดับเครือข่าย การดำเนินการวิจัยจัดประชุมระดมความคิดเห็นผู้นำสหกรณ์ กองทุนสวนยางทั้งหมดมุ่งประเด็นราคาตลาดยางแท่งและต้นทุนการผลิตยางแท่ง เนื่องจากกรมวิชาการเกษตรยังไม่สามารถทดลองการอัดก้อนได้ การคำนวณต้นทุนการอัดก้อนต่อหน่วยยังไม่สามารถประมาณการได้ ซึ่งเมื่อเทียบกับชุมนุมสหกรณ์จังหวัดตรังสามารถกำหนดกลยุทธ์ได้ เช่น การเตรียมซื้อขาย เตรียมเงินทุนหมุนเวียน การตั้งราคาตามราคาตลาดกลางยางพาราที่หาดใหญ่

4. ตัวชี้วัดของเครือข่าย คือการผลิตยางแท่งแต่มีอุปสรรคเนื่องจากราคายางมีแนวโน้มสูง จึงไม่มีความจำเป็นที่เครือข่ายมาทำยางแท่ง ส่วนตัวชี้วัดความสำเร็จคือผู้นำสหกรณ์ที่มาร่วมเป็นเครือข่ายทุกครั้งถือว่าสำเร็จ เพราะสหกรณ์แต่ละสหกรณ์ได้ผลผลิตยางแผ่นรมควันและยางแผ่นอบแห้งส่งให้ชุมนุมสหกรณ์รวบรวม โดยตั้งราคาขายสูงขึ้น เพราะมีพลังต่อรองมากขึ้น

5. โครงการที่เครือข่ายต้องจัดทำ คือ โครงการฝึกอบรมให้เจ้าหน้าที่กรรมการหรือผู้ที่เกี่ยวข้องสามารถจัดทำยางอัดก้อนได้ตรงตามความต้องการของตลาด ส่วนชุมนุมสหกรณ์ต้องจัดทำโครงการระดมทุนเพื่อใช้ในการรับซื้อขายจากสมาชิก

6. ระยะเวลาที่นักวิจัยเข้าไปจัดประชุมและเก็บรวบรวมข้อมูลใช้เวลา 20 เดือน พอจะสรุปเป็นประเด็นสำคัญต่อความสำเร็จของเครือข่ายได้ดังนี้

6.1 การจัดตั้งเครือข่ายยางพาราโรงงานอัดก้อนเกิดขึ้นจากรัฐที่เข้าไปส่งเสริม แนะนำให้เกิดการจัดตั้งกลุ่มและการก่อสร้างโรงงานอัดก้อน ปัจจุบันสหกรณ์ที่เป็นสมาชิกเครือข่ายไม่ได้รับประโยชน์นอกจากสหกรณ์กองทุนสวนยางเจ้าของพื้นที่ได้ใช้โรงเรือนหรืออาคารที่ก่อสร้างเป็นโรงเก็บปุ๋ยวัสดุการเกษตรและข้าวสาร แต่ถ้าพิจารณาตามความสมัครใจของผู้นำในระยะแรก เริ่มลังเลเรื่องความรับผิดชอบต่อความเป็นหนี้ผูกพัน เครือข่ายละ 2-4 ล้านบาท ตามขนาดของอาคารโรงงาน ผู้นำจากสหกรณ์กองทุนสวนยางทั้งหมดไม่เห็นด้วย ไม่มีความต้องการก่อหนี้แต่ดูจากสภาพแวดล้อม โอกาสที่ยางราคาต่ำกว่า 1 เหรียญสหรัฐก็เป็นไปได้น้อยในภาวะปัจจุบัน แต่ข้อดีของเครือข่าย คือ เกิดความสัมพันธ์ในหมู่ผู้นำสหกรณ์กองทุนสวนยางด้วยกันนำไปสู่การแลกเปลี่ยนเชื่อมโยงกิจกรรมอื่นได้ด้วยดี

6.2 การเคลื่อนไหวเครือข่าย เครือข่ายโรงงานยางอัดก้อนเคลื่อนไหวโดยอาศัยแม่ข่ายชุมนุมสหกรณ์ เนื่องจากชุมนุมสหกรณ์มีการรวบรวมยางพาราจากสมาชิกที่เป็น สหกรณ์กองทุนสวนยาง และมีการระดมเงินฝากทำให้เครือข่ายยางอัดก้อนเคลื่อนไหวตามด้วย เพราะผู้นำเป็นคนคนเดียวกัน สำหรับกิจกรรมของโรงงานยางอัดก้อนเองยังไม่มีความเคลื่อนไหวทางธุรกิจใด ๆ เกิดขึ้น แต่การเคลื่อนไหวองค์กร คือ มีการจัดประชุมการแลกเปลี่ยนความรู้โดยกรมวิชาการเกษตรจัดประชุมให้เกิดความเชื่อถือไว้วางใจกันและกันการส่งเสริมกิจกรรมให้ต่อเนื่อง มีหลักสูตรวิชาการอบรมผู้นำ จากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อม สหกรณ์กองทุนสวนยางมีการจ้างแรงงานจากต่างถิ่น ส่วนชุมนุมสหกรณ์จังหวัดไม่มีการจ้างแรงงานเพราะรอซื้อขายรมควันที่ตลาดกลางยางภายในสำนักงานกองทุนฯ ตามราคาที่กำหนดโดยตลาดกลางและหักค่าใช้จ่ายดำเนินงานประมาณ 30 สตางค์ต่อกิโลกรัม เมื่อสิ้นปีมีกำไรสามารถจัดสรรเฉลี่ยคืนสมาชิกได้อีก

ทำให้สมาชิกเห็นประโยชน์จากการรวมกันขายชัดเจนดีกว่าพ่อค้าไปรับซื้อซึ่งคิดค่าใช้จ่ายไว้ถึง 60 สตางค์ต่อกิโลกรัม จึงไม่มีความจำเป็นต้องหาแรงงานจากภายนอกมาทำงานในชุมชนฯ แต่สำหรับโรงอัดก้อนต้องใช้แรงงานคนจำนวนมากเมื่อเทียบกับชุมชนสหกรณ์จังหวัดตรังที่ทำธุรกิจรับซื้อยาง ดังนั้นหากสามารถเปลี่ยนแนวคิดให้เครือข่ายหาแรงงานในท้องถิ่นมาทำงานในโรงงานอัดก้อน จะเพิ่มรายได้แก่ประชาชนในท้องถิ่นจังหวัดตรังได้อีกทาง

ส่วนการเคลื่อนไหวของเครือข่ายยางพารา นอกจากได้รับผลทางเศรษฐกิจด้านบวกและทำให้ผู้นำมีความใกล้ชิดกับสมาชิกระดับล่าง สำนักงานสหกรณ์จังหวัดตรังได้ส่งเสริมเครือข่ายธุรกิจ และโดยจัดเวทีชาวบ้านแทนสหกรณ์มาประชุมกัน เพื่อสร้างความคุ้นเคยและเชื่อมโยงธุรกิจกันระหว่างสหกรณ์ในจังหวัด การแนะนำกลุ่มย่อยผู้ผลิตยางพาราได้เข้าใจในการเตรียมตัวเมื่อภาวะเศรษฐกิจเปลี่ยนแปลงหรือราคายางตกต่ำ โดยการนำกำไรจากการจำหน่ายยางของชุมชนสหกรณ์มาจัดสัมมนาวิชาการทุกปี

การจัดรูปองค์กร สำหรับเครือข่ายโรงยางอัดก้อนได้คัดเลือกประธานเครือข่ายและกรรมการไว้พร้อม ส่วนชุมชนสหกรณ์ถือเป็นรูปเครือข่ายอยู่แล้ว การเลือกกรรมการและประธานทำตามพระราชบัญญัติสหกรณ์

6.3 การวางแผนเพื่ออนาคต เครือข่ายโรงยางอัดก้อนได้ร่วมกันวางแผนการแก้ไข ปัญหาทุกขั้นตอน คือ การจัดทำระบบไฟฟ้า ที่เก็บยางพาราและอุปกรณ์การอัดยางแท่ง ส่วนแผนงานอื่นยังไม่กำหนด เพียงแต่พูดคุยถึงเงินทุนหมุนเวียนแต่ละโรงอัดจำเป็นต้องมี ไม่น้อยกว่า 60 ล้านบาทต่อเดือน เพื่อเตรียมหาแหล่งทุน สำหรับชุมชนสหกรณ์ที่ทำธุรกิจ ก็วางแผนระดมเงินทุนเพื่อเตรียมพร้อมไว้ซื้อยาง และให้สหกรณ์กองทุนสวนยางกู้ต่อไป

ช่วงที่ 4 การทำเครือข่ายยางพาราเป็นช่วงที่มีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ผู้วิจัยได้ให้สหกรณ์กองทุนสวนยางมาประชุมร่วมกับสหกรณ์การเกษตร โดยให้มีการแนะนำการทำแผนกลยุทธ์ของ สหกรณ์ ผู้นำแต่ละคนสามารถเรียนรู้การทำแผนกลยุทธ์ โดยในรายละเอียดให้แต่ละสหกรณ์วางแผนรับสมาชิกเพิ่ม แต่ผู้นำเกือบทั้งหมดมีข้อจำกัดว่าโรงรมยางรับน้ำยางได้จำกัดวันละไม่เกิน 1,500 กิโลกรัม และบางสหกรณ์โรงงานเตาแตก เตาเร็วใช้งานไม่ได้ จึงจำเป็นต้องงัดรับสมาชิกเพิ่ม ข้อจำกัดของสหกรณ์อีกประการหนึ่งคือ ขาดเงินทุนหมุนเวียนถ้าสมาชิกเข้ามาเพิ่มก็จะส่งน้ำยางเพิ่ม ทำให้ไม่มีเงินมาซื้อน้ำยางของสมาชิกได้เพียงพอ

หากพิจารณาผลการวิจัยช่วงที่ 4 เกี่ยวกับตัวชี้วัดและความสำเร็จของเครือข่ายยางพาราสรุปได้ ดังนี้

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

2. ส่วนเครือข่ายโรงอัดก้อน แม้จะไม่ได้มีการซื้อขายมาอัดก้อน เนื่องจากสภาวะการณ์เช่นนี้ยังไม่จำเป็นเพราะราคาสูง แต่ก่อนทำเครือข่ายผู้นำสหกรณ์ไม่ยอมรับมอบโรงยางอัดก้อน หลังจากทำเครือข่ายแล้วได้ประชุมชี้แจงร่วมกัน 3 ฝ่าย คือ รัฐ สหกรณ์และผู้นำเครือข่าย จึงได้ยอมรับและออกไปทดสอบเดินเครื่องจักรอัดก้อนในโรงงานด้วยกันกับเจ้าหน้าที่ของกรมวิชาการเกษตร บางเครือข่ายไปอบรมการทำยางอัดก้อนแล้วจากโรงงานเอกชนในจังหวัดสุราษฎร์ธานี โดยงบประมาณของกรมวิชาการเกษตร ซึ่งถือได้ว่าหลังจากการสร้างเครือข่ายแล้วทำให้ผู้นำได้เรียนรู้มากขึ้น ทำให้ทราบข้อมูลที่เป็นจุดแข็งเกี่ยวกับโรงยางอัดก้อนเมื่อเทียบกับยางแผ่น เช่น เก็บไว้ได้นานกว่า สามารถซื้อขายในตลาดล่วงหน้าได้ ชาวการยอมรับมอบโรงอัดก้อนในจังหวัดตรังมีผลโดยตรงต่อจังหวัดใกล้เคียง ได้แก่ พัทลุง นครศรีธรรมราช กระบี่ พังงา ระนอง สตูล ก็สามารถสร้างความเข้าใจร่วมกันและสมาชิกสหกรณ์ยอมรับมอบโรงยางอัดก้อน

นอกจากนั้นผู้นำสหกรณ์ให้ทีมวิจัยตรงไปทำเครือข่ายให้ด้วย

สำหรับเครือข่ายยางทั้งโรงยางอัดก้อนและชุมชนสหกรณ์จังหวัดตรังที่รวบรวมยาง ดูด้าน Output ดังนี้

ความเจริญเติบโตของเครือข่ายถือว่ายังอยู่ในขั้นเริ่มต้นยังเป็นเครือข่ายที่ไม่มั่นคงเท่าที่ควร โดยเฉพาะโรงยางอัดก้อน

ตารางที่ 4.2 เปรียบเทียบปัจจัยเครือข่ายระหว่างโรงยางอัดก้อนกับชุมชนสหกรณ์

Output	โรงยางอัดก้อน	ชุมชนสหกรณ์
1. ความเป็นสถาบัน	ไม่แน่นอน	แน่นอน
2. ความเข้มแข็งดูจากผู้นำ	แน่นอน	แน่นอน
3. ความยั่งยืนทางธุรกิจ / กิจกรรม	ไม่มี	แน่นอน
4. การพึ่งตนเองได้	ไม่แน่ใจ	แน่นอน
5. การช่วยเหลือกันและกัน	แน่นอน	แน่นอน
6. การร่วมผลประโยชน์	มี	มี
7. สร้างพลังร่วมกัน	มี	มี
8. การประสานหน่วยงานรัฐ	น้อย	น้อย

ข้อดีของการเป็นเครือข่ายยางพารา

การเข้าไปมีส่วนร่วมการวิจัยเครือข่ายยางพารา ทั้งเครือข่ายโรงงานอัดก้อนและชุมชนสหกรณ์จังหวัดตรัง มีประโยชน์ต่อสหกรณ์ กลุ่มประชาชนและองค์กรชุมชนหลายด้าน เช่น

1. ตัวผู้นำ ได้รับคำแนะนำจากผู้นำอื่น ๆ หรือจากเจ้าหน้าที่ของรัฐ เช่นผู้นำสหกรณ์ กองทุนสวนยางยางงาม จำกัด ได้เรียนรู้การบริหารโรงรมยางจากสหกรณ์กองทุนสวนยางนางอ จำกัด ทำให้ ปี 2547 ปริมาณการรับซื้อยางเพิ่มขึ้นจากปี 2546 เมื่อมีการทำเครือข่ายก็ทำให้การรับซื้อยางเพิ่มขึ้นสหกรณ์สมาชิกมาร่วมมากขึ้น

2. การมีส่วนร่วม (Participation) การมีส่วนร่วมโดยผู้นำสหกรณ์การเกษตรและสหกรณ์ กองทุนสวนยางมีส่วนร่วมในการจัดตั้งเครือข่ายยางพารา ทั้งโรงงานอัดก้อนและชุมนุม สหกรณ์จังหวัดตรัง ผู้นำได้เข้ามามีส่วนร่วมในการกำหนดแผนการรับซื้อยางแผนการเงินฝาก และร่วมกันจัดทำแผนกลยุทธ์ของเครือข่ายในเรื่องการรวบรวมยางในอนาคต

3. การเกิดองค์กรของชุมชน (Organizational structure) ขนาดใหญ่มีผู้นำกระจายอยู่ทุก อำเภอจะสามารถนำปัญหามาพูดคุยกันได้ทั่วถึงและการปฏิบัติเกิดผลทันที ปัญหาราคายางและ ปัญหาอื่นๆ ของชุมชนภายในจังหวัด

4. การระดมทรัพยากร (Resource mobilization) การระดมทรัพยากรภายในจังหวัด สามารถกระทำได้ที่กลุ่มเกิดปัญหา โดยเฉพาะการระดมเงินทุน การรวมกันเพื่อสั่งซื้อ สินค้า จนสามารถขยายไปเป็นเครือข่ายการสั่งซื้อข้าวสาร

5. การประเมินปัญหา (Problem assessment) นักวิจัยเห็นว่า เมื่อเครือข่ายมารวมกัน ทำให้ เกิดการเคลื่อนไหวเปลี่ยนไปในทางดีขึ้น เช่น การประชุม การทำธุรกิจหรือการประสานงานกับ ภาครัฐ กลุ่มมีการประเมินปัญหาและเก็บปัญหามาพูดคุยในเครือข่ายได้ ในขณะที่เดียวกัน เครือข่ายยางก็มีการประเมินปัญหาโดยผู้นำและทีมงานแต่ละโรงงานอัดก้อนหรือจากสหกรณ์ กองทุนสวนยางก็สามารถประเมินปัญหาของตนเองได้ เช่น ปริมาณเงิน ต่อวันที่ต้องจ่ายออกไป กับราคายางที่ถูกกำหนดขึ้นจากตลาดขนาดใหญ่ ปริมาณยางจากสมาชิกเมื่อได้ประเมินปัญหาแต่ ละวันแล้ว การดำเนินงานก็ไม่ติดขัดแต่อย่างใด

6. การเชื่อมโยงกับบุคคลและองค์กรอื่น การที่เครือข่ายสหกรณ์กองทุนสวนยางได้ จัดเป็นเครือข่ายใหญ่ โดยมีชุมนุมสหกรณ์เข้ามามีส่วนในการเป็นแม่ข่าย การระดมเงินฝาก สามารถเชื่อมโยงกับกลุ่มขนาดเล็กในหมู่บ้านต่าง ๆ ได้กลุ่มสัจจะออมทรัพย์ กลุ่มสัจจะสะสม ทรัพย์ ธนาคารหมู่บ้าน สามารถประสานฝากเงินกับสหกรณ์กองทุนสวนยางและสหกรณ์ การเกษตรในระดับอำเภอ เมื่อถึงระดับจังหวัดก็สามารถก้าวขึ้นเป็นเครือข่ายใหญ่อีกระดับหนึ่ง

ข้อเสีย

ข้อเสียที่ยังคงอยู่ คือ เครือข่ายโรงงานยางอัดก้อนที่ยังไม่สามารถดำเนินการอัดก้อน การ จัดกิจกรรม อื่น ๆ จึงไม่ต่อเนื่อง เช่น การทำสัญญาเพื่อการขาย เพราะรายได้จากการขายยาง เป็นรายได้ทั้งหมดของประชาชนชาวสวนยาง

ส่วนข้อเสียด้านอื่น ๆ ของการเป็นเครือข่ายยางพารายังเป็นเครือข่ายการรวมคนที่ เป็น ผู้นำสหกรณ์กองทุนสวนยางและผู้นำจากสหกรณ์การเกษตร ดังนั้นควรสอดแทรกกิจกรรมอื่น ๆ เข้าไปด้วยเพื่อสะสมการเรียนรู้กับการใช้ชีวิตในอนาคตขององค์กรประชาชนอื่น

การจัดเวทีชาวบ้าน มีการพูดถึงเรื่องอย่างเพียงอย่างเดียวทั้งที่ปัญหาของสมาชิกประชาชนในกลุ่ม สหกรณ์กองทุนสวนยางและกลุ่มองค์กรประชาชนอื่น ๆ มีหลายเรื่อง เช่น การไม่มีที่ดินทำกิน การปลูกพืชอื่น ๆ ทดแทนยางพารา เช่น ปลูกเงาะ พืชผักสวนครัว การเลี้ยงสัตว์ ซึ่งประชาชนที่ยากจนแต่สังกัดในกลุ่มอื่น ๆ ไม่ใช่สมาชิกสหกรณ์ยังขาดองค์กรและหน่วยงานของรัฐเข้าไปช่วยเหลือเนื่องจากไม่ได้สังกัดกลุ่มใด แต่อาจจะเป็นลูกจ้างกรีดยางของสมาชิกสหกรณ์เมื่อไม่ได้หยิบยกปัญหาขึ้นมาเชื่อมต่อ เครือข่ายยางจึงไม่สามารถเข้าไปเชื่อมโยงกับเครือข่ายอื่น ๆ ที่มีฐานะทางเศรษฐกิจอ่อนแอกว่าได้

สรุป การจัดเครือข่ายยางพาราในจังหวัดตรังในระยะเวลา (2546 – 2547) 2 ปี ได้เครือข่ายยาง 2 เครือข่ายองค์กร คือ ชุมชุมสหกรณ์จังหวัดตรังที่ทำธุรกิจรวบรวมยางมาก่อนโดยการรับซื้อยางจากสหกรณ์กองทุนสวนยางและสหกรณ์การเกษตรแล้วนำส่งขายให้พ่อค้าเอกชนโดยวิธีตกลงซื้อล่วงหน้าในราคาที่กำหนดโดยตลาดกลาง ชุมชุมได้ส่วนต่างกำไรกรัมละ 30 สตางค์ และพ่อค้ารับภาระค่าขนส่ง จึงไม่เสี่ยงต่อการขาดทุน ส่วนเครือข่ายโรงงานอัดก้อนยังไม่มีกิจกรรมการรวมยางแต่ได้เตรียมฝึกอบรมทำแผนกลยุทธ์การเงินเพื่อนำเงินมารวบรวมยางแผ่นไปอัดก้อนในอนาคตซึ่งเป็นอีกทางออกหนึ่งที่จะมีความยั่งยืน เนื่องจากผู้นำและผลิตภัณฑ์ยางออกสู่ตลาดต่อเนื่องตลอดปีที่กรีดยางได้

สรุปเครือข่ายยางพาราชุมชนสหกรณ์จังหวัดตรัง จำกัด

จำนวนสหกรณ์สมาชิกที่นำยางแผ่นรมควันมารวบรวม เป็นสหกรณ์การเกษตรและสหกรณ์กองทุนสวนยาง (สยก.) จำนวน 48 สหกรณ์ จากสหกรณ์ผู้รวบรวมยางทั้งจังหวัด 71 สหกรณ์

วิธีการซื้อขาย

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

วิธีการขั้นตอนการรวบรวม

1. ผู้ขายมาส่งถึงโกดังของชุมชนฯ
2. จ่ายเป็นเงินสด หรือโอนเข้าบัญชีเงินฝากตามที่ได้ตกลงกันไว้
3. การตรวจสอบคุณภาพ และคัดแยกเกรดคุณภาพยาง ใช้สายตาของผู้มีประสบการณ์
4. มีการอบรม วิธีการตรวจดูคุณภาพยาง ศึกษาดูงาน

จุดแข็ง ของชุมชนฯ ในการบริหารจัดการ ที่ทำให้สหกรณ์สมาชิกนำยางแผ่นมารวมขาย

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

4. บริษัทผู้รับซื้อยาง เป็นผู้รับภาระค่าขนส่ง (ชุมชนลดภาระค่าใช้จ่ายจุดนี้ได้อีกจุดหนึ่ง)
5. ราคายางแน่นอนเพราะขายล่วงหน้า
6. ลีนปีมีเฉลี่ยคืน 1 สตางค์/กิโลกรัม (สมาชิกถูกหักไว้สุทธิ 29 สตางค์ต่อกิโลกรัม)

ข้อดี การที่ชุมชนฯ ทำหน้าที่แม่ข่าย รับซื้อยางพาราของสหกรณ์สมาชิกไปขายต่อช่วยสร้างพลังต่อรอง พ่อค้าไม่กล้ากดราคาเดิมพ่อค้าจะหักไว้ 60 สตางค์ต่อกิโลกรัม

ปัญหา-อุปสรรค

1. ขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียน แก้ไขปัญหาโดยระดมทุนจากสหกรณ์ที่มีเงินเหลือโดยวิธีการรับฝากเงิน และประชุมเชื่อมโยงธุรกิจ ปีละประมาณ 3 ครั้ง
2. โกดังเก็บยางแผ่นมีขนาดเล็ก พื้นที่น้อย ไม่เพียงพอต่อการรองรับยางแผ่นในช่วงที่ผลผลิตมาก แก้ไขโดยซื้อ ขยาย วันต่อวัน
3. ยางแผ่นรมควันเก็บรักษาได้ระยะสั้น (ไม่เกิน 2 สัปดาห์) การแก้ไข ให้ชุมชนฯ เป็นแม่ข่าย เสนอแผนงานโครงการของงบประมาณสนับสนุนของจังหวัดตรัง 18 ล้านบาทเพื่อสร้างโรงงานยางลูกขุนอัดก้อน 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

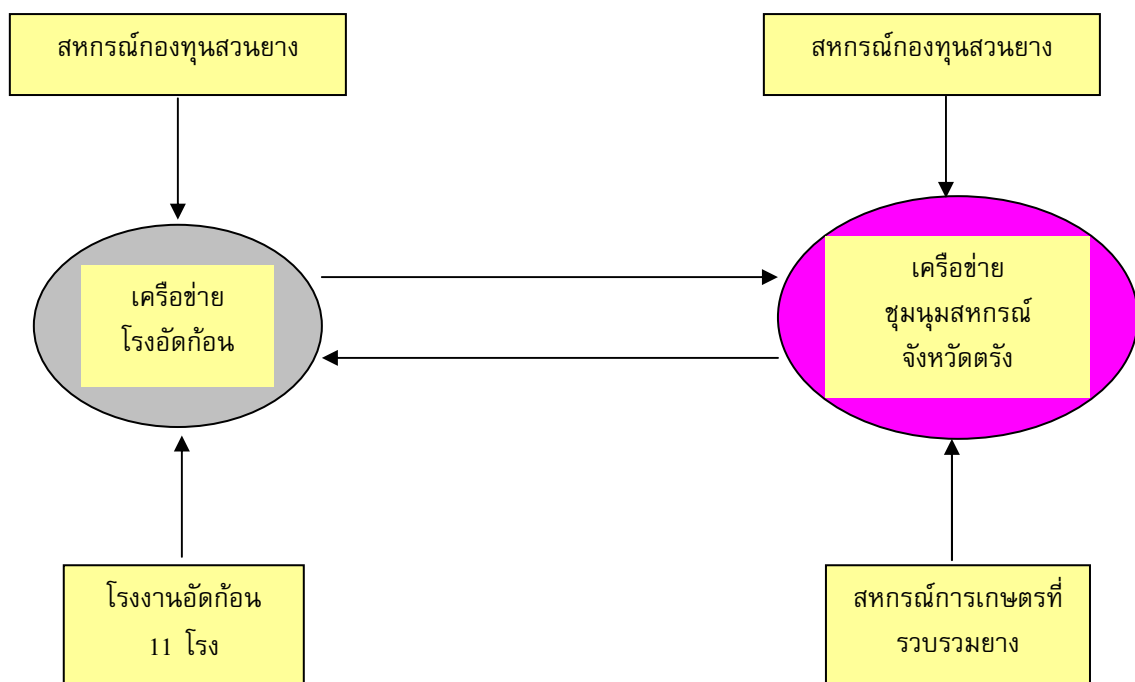
ชุมชนฯ รับฝากเงินจากสหกรณ์ที่มีเงินเหลือ เพื่อนำไปให้สหกรณ์สมาชิกกู้ยืม และให้สหกรณ์ผู้กู้เปิดบัญชีเงินฝากไว้กับชุมชนฯ และชุมชนฯ จะจ่ายเงินกู้โดยโอนเข้าบัญชีเงินฝากให้สหกรณ์ผู้กู้เบิกใช้ตามความจำเป็น

โดยสรุปเครือข่ายหาทางจะนำไปสู่ขบวนการใหม่จากนโยบายรัฐที่มีพันธกิจ 9 ประการ ในการแก้ไขปัญหายางพารา

1. การปฏิรูประบบการจัดการยางทั้งหมด

2. ยกระดับคุณภาพชีวิตของเกษตรกรชาวสวนยางให้ชาวสวนยางใช้ประโยชน์ได้เต็มที่ ทั้งทางสังคม สิ่งแวดล้อม
 3. ทำให้เกิดผลิตภัณฑ์ยางพาราได้มาตรฐานสากลหลายระดับ
 4. ปฏิรูประบบการวิจัยยางพารา
 5. ปฏิรูประบบการตลาดยางพาราทุกด้าน
 6. สร้างฐานข้อมูลยางพาราให้ครบถ้วน
 7. สร้างเมืองยางพาราให้เป็นศูนย์กลางผลิตภัณฑ์ยาง
 8. ส่งเสริมสนับสนุนให้เกษตรกรชาวสวนยางและวิสาหกิจชุมชน มีส่วนร่วมในทุกด้าน
 9. ส่งเสริมสนับสนุนให้ภาคธุรกิจหันมามีส่วนร่วมในทุกด้าน
- ทั้งหมดนี้เครือข่ายเห็นว่านโยบายรัฐยังไม่ถึงสักข้อเดียว แม้กระทั่งเมืองยาง

แผนภูมิเครือข่ายยางพาราจังหวัดตรัง



แผนภูมิที่ 4.1 แสดงโครงสร้างเครือข่ายยางพารา

บทบาทของนักวิจัย
<ul style="list-style-type: none">- วิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมเครือข่าย- การระดมความคิด เพื่อการกำหนดทิศทางการดำเนินงานของสหกรณ์- การระดมความคิดเพื่อกำหนดกลยุทธ์- กำหนดแผนกลยุทธ์ของเครือข่ายร่วมกับสหกรณ์ / กลุ่ม

รายชื่อสหกรณ์กองทุนสวนยางที่นักวิจัยเฝ้าสังเกต

รายชื่อสหกรณ์	ผู้แทนสหกรณ์
1. สหกรณ์กองทุนสวนยางยางงาม จำกัด	นายสมหมาย ไทยกลาง
2. สหกรณ์กองทุนสวนยางรวมยางหนองตรุด จำกัด	นายชัยพร พลวัฒน์
3. สหกรณ์กองทุนสวนยางวังวน จำกัด	นายเลียง คักตา
4. สหกรณ์กองทุนสวนยางย่านซื่อ จำกัด	นายวาสนา อูกระชั้น
5. สหกรณ์กองทุนสวนยางนางอ จำกัด	นายโชคชัย จิตรตรา
6. สหกรณ์กองทุนสวนยางทุ่งนายนายดำ จำกัด	นายสันติภาพ ช่วยดู
7. สหกรณ์กองทุนสวนยางเกาะปราง จำกัด	นายพรพิทักษ์ ป่าพลู
8. สหกรณ์กองทุนสวนยางบ้านน้ำผุด จำกัด	นายเลิศ สีปานแก้ว
9. สหกรณ์กองทุนสวนยางบางลึก จำกัด	นายสมคิด ทองแถม
10. ชุมนุมสหกรณ์จังหวัดตรัง จำกัด	นายสังเวียน จันทราศ
11. สหกรณ์กองทุนสวนยางนาท่ามใต้ จำกัด	นายจำรูญ กิ่งพะยอม
12. สหกรณ์กองทุนสวนยางไร่พรุ จำกัด	นายวิเชียร สีสุข
13. สหกรณ์กองทุนสวนยางควนตุงกู จำกัด	นายณรงค์ แยมนวล
14. สหกรณ์กองทุนสวนยางบ้านหนองยายแม่ม จำกัด	นายจรรยา พรอำไพ
15. สหกรณ์กองทุนสวนยางปะเหลียน จำกัด	นายวิเศษ ชัยศิริ
16. สหกรณ์กองทุนสวนยางบ้านปะเหลียน จำกัด	นายไสว วรรณดี
17. สหกรณ์กองทุนสวนยางบ้านไร่ควน จำกัด	นายนิพนธ์ หยงสตาร์
18. สหกรณ์กองทุนสวนยางบ้านยวนโป๊ะ จำกัด	นายนิติย์ ยอดเดชา
19. สหกรณ์กองทุนสวนยางบ้านโคกแก้ว จำกัด	นายจรัส แซ่เอี้ยว
20. สหกรณ์กองทุนสวนยางบ้านวังเจริณ จำกัด	นายเฉลิม ชัยรัตน์
21. สหกรณ์กองทุนสวนยางบ้านหนองเอื้อง จำกัด	นายดำรง ชายเอียด
22. สหกรณ์กองทุนสวนยางบ้านหนองหว้า จำกัด	นายจรศักดิ์ จิตรหลัง
23. สหกรณ์กองทุนสวนยางบ้านในเขา จำกัด	นางอุบล ชิตแก้ว
24. สหกรณ์กองทุนสวนยางบ้านทุ่งไทรทอง จำกัด	นายเอ็ก เลียงวัฒนาสกุล

การสร้างเครือข่ายยางพารา ช่วงที่ 1 (เมษายน – กันยายน 2546)

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้น	ข้อสังเกต
1. จัดประชุมเวทีชาวบ้าน โดยเชิญประธานสหกรณ์และผู้จัดการสหกรณ์การเกษตร รวมประชุม 3 จุด อ.เมือง ห้วยยอดและย่านตาขาว	3 วัน (พ.ค. 2546)	1. ให้ประธานสหกรณ์เล่าถึงปัญหาการดำเนินงานของสหกรณ์ในเรื่องการแปรรูป การรวบรวม การส่งยางพาราให้ชุมชน ระหว่างสหกรณ์กับสมาชิก และระหว่าง สหกรณ์กับชุมชน สหกรณ์จังหวัดตั้ง วิธีการแก้ไขปัญหาภายใน สหกรณ์ การรวบรวมน้ำยางจากสมาชิก	1. ประธานและผู้จัดการสหกรณ์กองทุนสวนยางและสหกรณ์การเกษตรสามารถปรับปรุงการดำเนินงานในโรงรมยาง ได้ประสิทธิภาพมากขึ้น สนใจการจัดกิจกรรมเวทีชาวบ้าน	1. ผู้นำสหกรณ์ทุกคนพยายามบอกวิธีแก้ปัญหาที่แล้วมาของสหกรณ์ตน และต้องการให้ราคายางสูงตลอดไป
2. สืบรวจการส่งยางของสหกรณ์กองทุนสวนยางให้กับชุมชนสหกรณ์จังหวัด	5 วัน (มิ.ย. 2546)	2. สังเกตการส่งยางจากสหกรณ์กองทุนสวนยางและสหกรณ์การเกษตร ให้กับชุมชนสหกรณ์ การชั่งยาง การตีราคา	2. ได้ข้อมูลการรวบรวมยางของชุมชนสหกรณ์จังหวัดจริง สมาชิกพอใจในการรวบรวมยางของชุมชน	2. สมาชิกสอบถามเรื่องราคายางเปรียบเทียบกับราคายางของพ่อค้าเมื่อทราบว่าราคาของชุมชนสูงกว่าก็พอใจ
3. การจัดประชุมเครือข่ายระดับอำเภอทุกอำเภอและดูแลโรงงานยางของสหกรณ์กองทุนสวนยาง	10 วัน (พค-มิ.ย. 2546)	3. ให้ผู้นำสหกรณ์วางแผนการรับยาง การแปรรูปและการจำหน่ายยางพาราในช่วง 6 เดือน ข้างหน้า การประเมินเงินที่จะใช้ในการรวบรวมยางในอนาคต	3. แต่ละอำเภอได้ประชุมคิดแก้ไขปัญหาของตนเองเพิ่มมากขึ้น และสอบถามเรื่อง การแปรรูปยาง คุณภาพยางและราคาอย่าง มาที่สหกรณ์ด้วยกันตลอดเวลา	3. ทุกอำเภอต้องการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตให้ได้ ยางรมควันชั้น 1 มากขึ้น

การสร้างเครือข่ายพยาบาล ช่วงที่ 2 (ตุลาคม 2546 – มีนาคม 2547)

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้น	ข้อสังเกต
1.สำรวจการรวบรวมหน่วยงานและกลุ่มต่างๆในอำเภอ ทุกอำเภอ	30 วัน (พ.ย.-ธ.ค. 2546)	1.ให้คณะกรรมการสหกรณ์ออกสำรวจการรับซื้อหาอย่างสติในบริเวณพื้นที่แดนตำบองของสหกรณ์เพื่อชี้แจงการรวบรวมหน่วยงานอย่างสดของสหกรณ์	1.สมาชิกสหกรณ์กลุ่มอื่น ๆ มาส่งน้ำอย่างสติให้กับสหกรณ์เพิ่มมากขึ้นและสหกรณ์ได้เพิ่มมากขึ้น	1.การรับน้ำอย่างสดของสหกรณ์กลุ่มอื่น ๆ มาส่งน้ำมาแปรรูปเป็นยางแผ่นดิบใช้เวลาประมาณ 4 วัน
2.การประชุมสหกรณ์กลุ่มหน่วยงานกับกลุ่มอื่นๆที่ผลิตยางและน้ำปัญหาโรงงานยางแห่งที่กรมวิชาการเกษตรก่อสร้างให้มาวางแผนเพื่อแก้ไขปัญหา	10 วัน (มค.-กพ.47)	2.ให้ทุกคนแสดงความคิดเห็นการก่อสร้างโรงงานยางแห่งของกรมวิชาการเกษตรในที่ดินของสหกรณ์บริจาคให้ และสหกรณ์กลุ่มหน่วยงานร่วมกันเป็นเครือข่ายย่อยในระดับอำเภอ โดยให้เครือข่ายจัดการโรงงานอัดก้อน ทุกคนระบุปัญหาได้ตามที่เป็นจริง	2.ทุกคนสมัครมาเป็นเครือข่ายผู้นำ สหกรณ์แสดงเจตนาไม่ยอมรับมอบโรงงานยางแห่งเนื่องจากอุปการณ์ต่าง ๆ ไม่สมบูรณ์ ดำเนินงานไม่ได้และต้องการให้ผู้รับเหมาก่อสร้างมาแก้ไขตามจุดต่างๆ ที่มีปัญหา	2.การออกเยี่ยมสหกรณ์กลุ่มหน่วยงานและตรวจดูโรงงานยาง ทำให้สมาชิกสนใจนำน้ำมาส่งให้สหกรณ์รวบรวมเพิ่มขึ้น
3.การประชุมวางแผนการดำเนินงานโรงงานลูกขุนปัจจัยสนับสนุนและข้อจำกัดของเครือข่าย	5 วัน (มค.-มี.ค.47)	3.การประชุมเพื่อให้ปรึกษากันเกี่ยวกับหน่วยงานรัฐกิจของทุนส่วนยาง สหกรณ์ กรมวิชาการเกษตรและกำหนดแผนการออกสำรวจโรงงานยางแห่งพร้อมกันเจ้าหน้าที่ส่วนกลาง	3.กรมวิชาการเกษตรลงตรวจสอบกับสหกรณ์และสำนักงานกองทุนจังหวัด เพื่อทดสอบ เติบโตเครื่องอัดยางแห่งและทดสอบระบบไฟฟ้า	3.สมาชิกเห็นว่าโรงงานยังไม่พร้อมจะดำเนินการได้ โดยให้สหกรณ์ร่วมกับสำนักงานกองทุนจังหวัดให้ผู้รับเหมาแก้ไขจึงจะรับมอบ

การสร้างเครือข่ายพยาบาล ช่วงที่ 3 (เมษายน 2547 — กันยายน 2547)
กิจกรรมการสร้างเครือข่ายพยาบาล

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้นกับกลุ่ม/เครือข่าย	ข้อสังเกต
1. การประชุมผู้นำเครือข่าย	1 วัน	- เสนอปัญหาอุปสรรคและแนวทางแก้ไข - แก้ไขปัญหาการทำงานในโรงพยาบาล ก่อน	- ติดตามการโอนโรงพยาบาลมาให้ เป็นของเครือข่าย	- ผู้นำเครือข่ายชี้แจงมากขึ้น เพื่อให้เกิด เกิดการปรับปรุงอย่างอดทน
2. การติดตามรวบรวมงาน ของสหกรณ์	30 วัน	- ดูงานกลุ่มสหกรณ์ที่เป็นสมาชิกใน เครือข่าย เดือนละ 5 วัน	- พบปะพูดคุยอธิบายการ รวมกันเป็นเครือข่าย	- ผู้นำเข้าใจเรื่องเครือข่ายมากขึ้น
3. การออกตรวจดูโรงงาน	5 วัน	- เครือข่าย ผู้นำ และผู้ช่วยนักวิจัยออกดู โรงงานอย่างต่อเนื่อง 11 โรง เพื่อ ปัญหาการเสนอกรมวิชาการเกษตร	- สรุปปัญหาแต่ละเครือข่ายก่อน ตรวจรับ	- ผู้นำเครือข่ายเข้าใจปัญหา นโยบาย ของรัฐบาลมากขึ้นจากการกำหนด นโยบายมาจากส่วนกลาง
4. ทดสอบเดินเครื่องจักร โรงงานอย่างต่อเนื่อง 11 โรง รวม 11 วัน	11 วัน	- ทดสอบเครื่องจักรก่อนลงมือตัดก่อน จริง โดยช่างผู้รับเหมาและเจ้าหน้าที่กรม วิชาการเกษตร ผู้นำเครือข่าย	- ใช้เวลาในเดือนกันยายน — ตุลาคม 2547	- ต้องการตรวจรับและโอนมาให้ สหกรณ์หรือเครือข่ายเป็นผู้ดูแล

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

เครือข่ายพาราโรยงอดก่อน				
กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ / วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้น	ข้อสังเกต
1. จัดเวทีผู้นำสหกรณ์กองทุนสวนยางที่เป็นสมาชิกเครือข่ายโรยงอดก่อนชี้แจงความคืบหน้าเครือข่ายช่วงที่ 4	2 วัน	1. อธิบาย แสดงความคิดเห็น การประสานงานอบรมกับ กรมวิชาการเกษตร	1. กำหนดการอบรม สรุปผล และสำรวจ แก่ไขจุดที่บกพร่อง ในโรยงงานอดก่อน	1. เครือข่ายเกิดแล้ว หากมีกิจกรรมทางธุรกิจเกิดขึ้นจะแก้ ปัญหาการซื้อขาย ยางพาราในอีกรูปแบบหนึ่ง และมีความยั่งยืน
2. จัดประชุมร่วมผู้นำเครือข่าย โรงงาน อดก่อน 11 โรงกำหนดแผนการเงิน ธุรกิจที่จะมีขึ้น	1 วัน	2. กำหนดวางแผนเข้าหาแหล่งเงินทุนที่จะนำมาหมุนเวียนซื้อขาย ถ้าทำธุรกิจจริง	2. ขอกู้เงิน กฟส., ธกส. และ ชุมมสหกรณ์ หรือสหกรณ์ ออมทรัพย์ในจังหวัดจริง	2. การมีผู้นำมาประชุมบ่งชี้ถึงการเคลื่อนไหวกของเครือข่าย
เครือข่ายทางพาราชุมมสหกรณ์จังหวัดจริง				
1. จัดเวทีชาวบ้านสหกรณ์สวนยางร่วมกับสหกรณ์การเกษตร เรื่องการเงิน ข้าวสาร แก๊ส ทองแท่งยว ร้า นลอยฟ้า และอื่น ๆ	1 วัน	1. ประชุมผู้นำแสดงความคิดเห็นสร้างความคุ้นเคยให้ เชื่อถือกันจะได้นำเงินมาฝากหรือมากู้ชุมม	1. สนใจจะรวมกันซื้อมากขึ้น ศึกษาการจัดตั้งสถาบันบริการน้ำมัน	1. ทางราชการคอยช่วยเหลือได้บางโอกาส เช่น การรับซื้อขาย

เครือข่ายทางพาราชุมชนสมุทรจังหวัดตรัง				
กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ / วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้น	ข้อสังเกต
2. จัดประชุมวันเปิดกรีดยางประจำปี 2547 เป็นกิจกรรมหนึ่งในงานวันสหกรณ์ (25 กุมภาพันธ์ 2548) อภิปรายวิชาการ	1 วัน	2. ประชุมผู้ร่วมเปิดงาน และมีการอภิปราย โดยตัวแทน สกก. และ สกย. เกี่ยวกับการสร้างเครือข่ายของจังหวัดตรัง	2. มีการแลกเปลี่ยนความรู้ ปัญหา และมีสมาชิก อบต. มาร่วมเพื่อให้เกิดพลัง เครือข่ายกลุ่มอื่น ๆ เพิ่มขึ้น	2. สมาชิกสหกรณ์ทุกประเภทมา ร่วมกันมากมายเกิน 500 คน เป็น สิ่งที่ดี ได้เห็นพลังเครือข่าย

2.เครือข่ายข้าวสาร

แนวคิดเบื้องต้น

เครือข่ายข้าวสาร เกิดขึ้นจากแนวคิดการรวมซื้อรวมขายสินค้าอุปโภคบริโภคในสหกรณ์ที่เชื่อมโยงธุรกิจกัน ต่อมาขยายสู่องค์กรประชาชนอื่นเข้ามาร่วมกันเป็นเครือข่ายที่ใหญ่ขึ้นในพื้นที่จังหวัดตรัง โดยมีผู้แทนองค์กรต่าง ๆ เข้ามาร่วมประชุมวางแผน ดังนี้

ช่วงที่ 1 (เมษายน – กันยายน 2546) ตัวแทนสหกรณ์จากภาคตะวันออกเฉียงเหนือได้ติดต่อการค้ากับสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด เพื่อเชื่อมโยงธุรกิจจับคู่พันธมิตรแลกเปลี่ยนข้าวสารกับต้นกล้ายางที่สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด จัดหาไว้

ความเป็นมาในการทำวิจัยเครือข่ายข้าวสาร ที่มวิจยพื้นที่ และสำนักงานสหกรณ์จังหวัดตรังให้ความสำคัญและพัฒนาเครือข่ายธุรกิจข้าวสารอยู่ก่อนแล้ว

เครือข่ายเกิดขึ้นครั้งแรก จากการรวมกันสั่งซื้อตรงโดยกลุ่มข้าราชการและผู้จัดการสหกรณ์การเกษตรจากสหกรณ์ผู้ผลิตในจังหวัดศรีสะเกษ ปริมาณการสั่งซื้อน้อยในวงจำกัด การขนส่งถึงมือผู้บริโภคโดยอาศัยรถราชการ เมื่อข้าราชการเดินทางไปราชการในท้องที่ให้ช่วยบรรทุกข้าวสารไปส่งให้ในกลุ่มสมาชิกสหกรณ์การเกษตร ข้าวสารจากสหกรณ์การเกษตรจังหวัดศรีสะเกษ มีผู้นิยมมาก ปริมาณการสั่งซื้อเพิ่มขึ้นจาก 2 ตันต่อเดือนเป็น 5 ตันต่อเดือน ทำให้เกิดปัญหาสถานที่เก็บข้าวสาร ซึ่งเก็บรักษาสำนักงานสหกรณ์จังหวัด เมื่อปริมาณการสั่งเพิ่มมากขึ้นสถานที่เริ่มคับแคบบางครั้งระบายข้าวสารออกไม่ทัน

ที่มวิจยจึงได้จัดทำเวทีชาวบ้านขึ้น ครั้งที่ 1 ที่สหกรณ์การเกษตรเมืองตรัง จำกัด มีตัวแทนจากสหกรณ์การเกษตรในจังหวัดตรัง และตัวแทนข้าราชการสำนักงานสหกรณ์จังหวัด ที่ประชุมมอบให้สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด เป็นแม่ข่าย และให้ผู้ที่มาประชุมไปเป็นตัวแทนเครือข่ายสำรวจปริมาณความต้องการข้าวสารที่คาดว่าจะขายได้แต่ละเดือน ชนิดของข้าวสารที่ประชาชนชอบบริโภค ราคาต่อกิโลกรัมเมื่อเทียบกับราคาทั่วไปในท้องตลาด หลังจากนั้นอีก 2 เดือน ปริมาณสั่งซื้อเพิ่มขึ้นเป็น 7 ตันต่อเดือน ปัญหา คือ จุดลงข้าวสารเมื่อรถบรรทุกเข้าเขตจังหวัดตรังจะลงเก็บที่ใดบ้าง เพื่อให้ถึงมือผู้บริโภคใกล้ที่สุดและเร็วที่สุด และสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด ต้องการลดต้นทุน

ช่วงที่ 2 (ตุลาคม 2546 – มีนาคม 2547) จากปัญหาการดำเนินงาน และที่มวิจยติดตามความก้าวหน้าเรื่องการจำหน่าย การแจกจ่ายสินค้าไปยังสหกรณ์ลูกข่าย และรสนิยมข้าวสารของผู้บริโภค จากการสำรวจที่มวิจย พบว่า รสนิยมข้าวสารขึ้นอยู่กับกลุ่มผู้บริโภค ถ้าเป็นประชาชนใน

เขตเมือง เทศบาล จะชอบบริโภคข้าวใหม่ แต่ในชนบทที่ประชาชนใช้แรงงานกรีดยางชอบบริโภคข้าวแข็ง การแจกจ่ายข้าวสารจากสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด และจากสำนักงานสหกรณ์จังหวัด มีระยะทางไกลและยังมีต้นทุนสูง จึงนำปัญหามาประชุมเวทีชาวบ้านให้ผู้บริโภค จำนวน 10 คน เข้าร่วมแสดงความคิดเห็นต่อที่ประชุมเครือข่ายประกอบด้วยผู้จัดการสหกรณ์ ประธานสหกรณ์ นักวิจัย และทีมงานข้าราชการ สหกรณ์จังหวัด การประชุมครั้งนี้ได้เชิญตัวแทนจากสหกรณ์กองทุนสวนยางเข้าฟังด้วย เพื่อหวังขยายเครือข่ายเพิ่มขึ้น เป็นการเข้ามาสังเกตการณ์ ผลการประชุม คือ

1. ให้สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวเป็นแม่ข่าย ในการสั่งซื้อข้าวสารจากสหกรณ์การเกษตรในจังหวัดศรีสะเกษ บุรีรัมย์ต่อไป

2. ให้เพิ่มจุดลงข้าวสาร เพิ่มอีก 1 จุด เป็น 3 จุด คือ สหกรณ์การเกษตรห้วยยอด จำกัด จากเดิมมี 2 จุด คือ สำนักงานสหกรณ์จังหวัดตรัง และสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด

3. กรณีที่ประชาชนหรือสมาชิกสหกรณ์นิยมบริโภคข้าวชนิดแข็งให้แก่สหกรณ์สำรวจปริมาณความต้องการต่อเดือน และข้าวชนิดใดที่นิยมบริโภค

การติดตามของทีมีวิจัย พบว่า สหกรณ์การเกษตรเมืองตรัง จำกัด ฝ่ายจัดการยังไม่มีวามเข้มแข็งในการค้นหาตลาด การสำรวจ ทั้งที่ทำเลที่ตั้งเหมาะสม สามารถขยายเป็นจุดลงข้าวสารก็ได้ แต่ผลการปฏิบัติงานทำได้น้อย ปริมาณซื้อน้อย ขาดความกระตือรือร้น

ผลการติดตามอีกหนึ่งเดือนยอดขายเพิ่มขึ้นเป็น 10 ตัน แต่ต้นทุนการขนส่งไม่ลดกลับเพิ่มขึ้น และเมื่อต้นทุนเพิ่มขึ้นจะเป็นภาระแก่สหกรณ์ เนื่องจากข้าวสารที่ขายไปให้สหกรณ์ บางสหกรณ์ก็ขอชำระเงินค่าข้าวสารหลังจากรับข้าวสารแล้วอีกหนึ่งสัปดาห์ ส่วนข้าวชนิดแข็ง สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด ได้ติดต่อกับสหกรณ์การเกษตรควนขนุน จำกัด จังหวัดพัทลุง สั่งซื้อข้าว เล็ดนก มาจำหน่ายในปริมาณเดือนละ 1 – 2 ตัน

ช่วงที่ 3 (เมษายน 2547 – กันยายน 2547) การสั่งซื้อมีสหกรณ์กองทุนสวนยาง จำกัด กลุ่มสัจจะออมทรัพย์ กลุ่มแม่บ้านและกองทุนหมู่บ้านบางแห่งสนใจเข้าร่วมโครงการ ทีมีวิจัยยังไม่จัดเวทีชาวบ้านให้ แต่ได้ให้ข้อมูลแก่ผู้นำกลุ่มอิสระอื่นเป็นการส่วนตัว เช่น กลุ่มร้านลอยฟ้าของผู้ใหญ่สายัญและกลุ่มของคุณชุมพล ฤทธิ์หาญ และจากการออกสำรวจทุกอำเภอ ทุกตำบล ประชาชนส่วนใหญ่เลิกอาชีพทำนา และหันมาซื้อข้าวสารบริโภคแทนการทำนา การจัดเวทีชาวบ้าน ช่วงที่ 3 จึงเชิญผู้นำกลุ่มออมทรัพย์ กองทุนหมู่บ้าน สหกรณ์กองทุนสวนยาง และสหกรณ์การเกษตรทุกอำเภอเป็นแกนหลักในการผลักดัน

การจัดเวทีชาวบ้านครั้งนี้ พบว่า ทุกคนเห็นความสำคัญ เรื่อง ข้อมูลการจำหน่าย การบริโภค ราคาข้าวสารมีความจำเป็นต่อการเชื่อมโยงเครือข่ายและต้องการเข้าร่วมโดยเฉพาะกลุ่มร้านลอยฟ้า ส่วนกองทุนหมู่บ้านต้องไปสำรวจความต้องการ และชนิดของข้าว แต่บางกลุ่มพร้อมที่จะสั่งซื้อทันที

นอกจากนั้นชุมชนสหกรณ์จังหวัดกระบี่เข้ามาร่วมเป็นเครือข่ายด้วย ได้สั่งซื้อข้าวสารและทำให้ยอดสั่งซื้อข้าวสารรวมกันเพิ่มขึ้น ทั้งจากจังหวัดศรีสะเกษ และจังหวัดพัทลุง เดือนละ 14 – 15 ตันข้าวสาร จดลงข้าวสารก็ให้เพิ่มเป็น 3 จุด คือ สหกรณ์การเกษตรห้วยยอด จำกัด กระจายสินค้าข้าวสารในอำเภอห้วยยอด รัชฎา และวังวิเศษบางตำบล สหกรณ์การเกษตรนาโยง และอำเภอสิเกา ส่วน สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด กระจายข้าวสารไปยังอำเภอย่านตาขาว อำเภอปะเหลียน และกิ่งอำเภอหาดสำราญ ส่วนสหกรณ์การเกษตรกันตังรับข้าวสารจากสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด และสหกรณ์การเกษตรเมืองตรัง จำกัด บางครั้งข้าวสารขาดตลาดต้องไปสั่งซื้อจากร้านค้าเอกชน

การจำหน่ายข้าวสารของสหกรณ์การเกษตรหลายสหกรณ์ใช้กลยุทธ์ที่มีเป้าหมายการบริการสมาชิก เช่น สหกรณ์การเกษตรกันตัง จำกัด ใช้รถกระบะบรรทุกข้าวสารไปส่งจุดที่สมาชิกกลุ่มรวมตัวกัน ส่งยางมาขายที่สหกรณ์ด้วย ชาวไปรถสหกรณ์บรรทุกข้าวสาร ชาวกลับก็จะบรรทุกยางพารามาขายให้กับสหกรณ์เพื่อบริการสมาชิกด้านการขนยางพารา

ส่วนข้าวสารมาจากสหกรณ์การเกษตรกันตังลักษณะ และสหกรณ์การเกษตรในจังหวัดบุรีรัมย์ ก็จะส่งมาที่สหกรณ์การเกษตรห้วยยอด จำกัด จุดแรก สหกรณ์การเกษตรเมืองตรัง จำกัด หรือสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด ตามลำดับ ส่วนสหกรณ์การเกษตรกันตัง จำกัด จะนำยางมาส่งที่ชุมชนสหกรณ์จังหวัดตรัง ชาวกลับรับข้าวสารไปยังสหกรณ์การเกษตรกันตัง

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 ได้ส่งตัวแทนมาร่วมประชุมเพิ่มมากขึ้น

เวทีชาวบ้านในระดับอำเภอ ผู้เข้าประชุมแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับสินค้าหลายรายการ เช่น ข้าวสาร น้ำปลา หอม กระเทียม เกลือ ตะเกียงใช้กรีดยาง ถ่านคาร์บอน ที่สมาชิกสหกรณ์และประชาชนทั่วไปจะต้องใช้ในชีวิตประจำวัน การจัดเวทีชาวบ้านยิ่งลึกลงไปในหมู่บ้าน ยิ่งรับทราบปัญหาได้ตรงแท้มากกว่าการจัดเวทีชาวบ้านในระดับอำเภอหรือระดับจังหวัด แต่มีข้อจำกัด คือ ชาวบ้านไม่มีเวลามาแสดงความคิดเห็น หรือระบายความทุกข์ยากที่ตนเองกำลังประสบ ชาวบ้านแม้ว่าอยู่บ้านใกล้เคียงในละแวกเดียวกันแต่ปัญหาทางสังคม ต้นทุนทางภูมิปัญญา โอกาสและการจัดการทางเศรษฐกิจในครัวเรือนไม่เท่ากัน การดูแล ส่งเสริมการร่วมกันคิดแก้ปัญหาต้องอาศัยนักวิจัยจำนวนมากขึ้นในการเข้า

ไปสัมผัสแต่ละชุมชน ใช้เวลานานในการอยู่ร่วมกับประชาชน เพื่อเฝ้าดูการใช้ชีวิตประจำวัน ในขณะที่ประชาชนมีเวลาน้อย

สำหรับเวทีชาวบ้านในช่วงที่ 4 สิ่งที่น่าสนใจพบเห็น คือ

1. ผู้นำเครือข่ายข้าวสาร เช่น ผู้จัดการสหกรณ์การเกษตร สหกรณ์กองทุนสวนยาง กลุ่มออมทรัพย์ต่าง ๆ ได้เห็นความสำคัญของเครือข่าย จัดสรรเงินจากกองทุนส่วนหนึ่ง มาใช้หมุนซื้อสินค้า ซึ่งเป็นการบริการสมาชิกจากเงินทุนของตนเอง คนในกลุ่มเริ่มเห็นความสำคัญในการรวมกันซื้อได้ชัดเจนมากขึ้น ด้านสหกรณ์ก็สามารถใช้อุปกรณ์ของสหกรณ์ได้เต็มประสิทธิภาพ ตั้งแต่อาคาร สถานที่ ยานพาหนะ และเวลาปฏิบัติงานของพนักงานสหกรณ์

2. การบริหารจัดการเครือข่าย การดำเนินกิจกรรมเครือข่ายข้าวสารต่างจากเครือข่ายยางพาราที่มีชุมนุมสหกรณ์จังหวัดตรังรับซื้อยาง แต่เครือข่ายข้าวสารให้ชุมนุมสหกรณ์เข้ามาร่วมช่วยอำนวยความสะดวกของการให้เงินกู้แก่สหกรณ์ที่ไม่มีเงินมาซื้อข้าวสาร และกลุ่มอิสระใดที่มีเงินมากก็ให้มาฝากที่สหกรณ์ และสหกรณ์ใดที่มีเงินมากก็ให้มาฝากที่ชุมนุมสหกรณ์จังหวัด ชุมชนสหกรณ์จังหวัดตรังจึงเป็นศูนย์กลางการประสานงานด้านการเงินให้แก่สหกรณ์สมาชิกและกลุ่มองค์กรประชาชนต่าง ๆ ได้เพิ่มขึ้น

3. การกำหนดสถานที่ที่ลงข้าวสารและการขนส่ง ได้มีการกำหนดแผนกลยุทธ์ เพื่อให้เครือข่ายข้าวสารยั่งยืน จะต้องมียุจุดลงข้าวสารที่ใกล้เคียงกับจุดที่นำข้าวสารไปส่งถึงบ้านสมาชิก ขณะออกจัดเวทีชาวบ้านในกลุ่มออมทรัพย์ในหมู่บ้านหลายแห่ง พบว่า มีปัญหาเรื่องข้าวสารที่มีต้นทุนการขนส่งสูงขึ้นจากราคาน้ำมันปรับสูงขึ้น และหลายคนที่มาจากสหกรณ์กองทุนสวนยาง ที่มียางและที่ประชุมเครือข่ายได้แนะนำให้ปฏิบัติเหมือนกับสหกรณ์การเกษตรกันตั้ง จำกัด คือ รถสหกรณ์ต้องมีสินค้าบรรทุกทั้งขาไปและขากลับ แต่สหกรณ์อื่น ๆ เช่น สหกรณ์กองทุนสวนยาง จำกัด ทำไม่ได้ เนื่องจากสมาชิกนำยางสดมาส่งที่สหกรณ์ และสหกรณ์ไม่มีที่เก็บข้าวสาร นอกจากสหกรณ์ที่มีโรงงานอัดก้อนกำลังทิ้งว่างเปล่าก็ใช้เป็นที่เก็บข้าวสารได้

4. การรวบรวมข้อมูล ผู้นำแต่ละสหกรณ์จากการสังเกตในการจัดประชุม ยังไม่มีข้อมูลการบริโภคข้าวสารจากสมาชิก จำนวน ปริมาณ และระสนิยมการบริโภคชนิดของข้าวสารที่แน่นอน จึงทำให้การวางแผนในอนาคตเพื่อการจำหน่ายข้าวสารของเครือข่ายไม่ชัดเจนทั้งหมด แต่บางสหกรณ์กำหนดแผนในอนาคตมีความแน่นอนทั้งปริมาณและชนิดข้าวสารแต่ละเดือน จากการสอบถามเรื่องราคาข้าวสารของเอกชนขึ้นราคา ก.ก. ละ 1 – 2 บาท จากผลกระทบน้ำมันขึ้นราคา ข้าวหอมมะลิขึ้นราคา ก.ก. ละ 3 บาท เพราะค่าขนส่งมีระยะทางไกล แต่ข้าวสารที่สหกรณ์จำหน่ายยังคงราคาเท่าเดิม

5. การจัดการเครือข่ายข้าวสารให้มีความยั่งยืน ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ หลายด้าน ได้แก่ การจัดการ การใช้อุปกรณ์ เช่น สถานที่ลงข้าวสาร จุดรับส่ง สถานที่เก็บข้าวสาร ยานพาหนะขนส่ง และราคา

ข้าวสาร การจัดหาข้าวสารให้ตรงกับรสนิยมของผู้บริโภค จะสามารถจัดทดสอบข้าวสารได้ และข้าวสารเมื่อถึงสหกรณ์จะแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ส่วนหนึ่ง คือ วางจำหน่ายเป็นการทั่วไป อีกส่วนหนึ่งนำส่งเข้าหมู่บ้านที่สมาชิกรับประทานประจำอยู่แล้ว สหกรณ์บางแห่งที่มีข้าวสารเก็บไว้ที่สหกรณ์นาน ทำให้ข้าวสารเสื่อมคุณภาพ ส่วนที่ส่งถึงสมาชิกเจ้าประจำมีน้อย จะเกิดปัญหาในการเก็บข้าวสารคุณภาพข้าวสารตามมา

เมื่อเปรียบเทียบค่าการจำหน่ายข้าวสารก่อนและหลังทำเครือข่าย

ตารางที่ 4.3 เปรียบเทียบค่าการจำหน่ายข้าวสารก่อนและหลังทำเครือข่าย

เครือข่าย	ก่อนทำวิจัย	หลังทำวิจัย
	ช่วงที่ 1	ช่วงที่ 2 – 4
คู่ที่ 1 ชุมชนสหกรณ์จังหวัดตรังกับสหกรณ์การเกษตรกันตัง	ไม่มี	ชุมชนให้เงินกู้ไปซื้อข้าวสาร
คู่ที่ 2 สหกรณ์การเกษตรกันตัง จำกัด กับสหกรณ์กองทุนสวนยางวังวน จำกัด	ไม่มี	สหกรณ์กองทุนสวนยางฯรับข้าวสารจากสหกรณ์การเกษตรกันตัง จำกัด ไปจำหน่ายให้สมาชิก
คู่ที่ 3 สหกรณ์การเกษตรปะเหลียน จำกัด กับสหกรณ์กองทุนสวนยางหนองหว้า จำกัด	ไม่มี	สหกรณ์การเกษตรปะเหลียนขายข้าวสารให้สหกรณ์กองทุนสวนยางหนองหว้า และสหกรณ์กองทุนสวนยางอื่น ๆ

หลังจากการทำวิจัยเกิดคู่ค้าขายข้าวสารรวม 27 คู่ (สหกรณ์ใดทำธุรกิจกู้เงินฝากเงินหรือซื้อข้าวสารกันนับเป็น 1 คู่) ธุรกิจข้าวสาร ทำให้เครือข่ายข้าวสารมีความยั่งยืน

การรวมกลุ่มของเครือข่ายข้าวสาร ประกอบด้วยแม่ข่าย คือ สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด และลูกข่ายจุดลงข้าวสารเพื่อแจกจ่ายให้กับลูกค้า ได้แก่ สหกรณ์การเกษตรห้วยยอด จำกัด สหกรณ์การเกษตรเมืองตรัง จำกัด ส่วนสมาชิกเครือข่ายระดับล่างลงไป ได้แก่ สหกรณ์กองทุนสวนยางกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต กลุ่มสัจจะ กองทุนหมู่บ้าน และสมาชิกทั่วไป ซึ่งเป็นรากฐานของเครือข่ายที่มั่นคง นอกจากนั้นความยั่งยืนที่เกิดขึ้นได้มีปัจจัยต่าง ๆ คือ

1. ปัจจัยนำเข้า (Input)

1.1 ผู้นำ ทั้งผู้จัดการสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด ผู้จัดการสหกรณ์การเกษตรห้วยยอด จำกัด สหกรณ์การเกษตรเมืองตรัง จำกัด ได้ให้ความสำคัญ เรื่อง การสั่งซื้อข้าวสาร

1.2 สมาชิกสหกรณ์ เมื่อสหกรณ์นำข้าวสารจากต่างจังหวัดมาจำหน่าย สมาชิกเริ่มบริโภคติดในรสชาติ และนิยมสั่งซื้อไปรับประทานเพิ่มมากขึ้น

1.3 เจ้าหน้าที่ของรัฐ ได้แก่ เจ้าหน้าที่ส่งเสริมสหกรณ์ ได้ให้ความช่วยเหลือร่วมกับทีมนักวิจัย จัดประชุมให้ผู้นำเครือข่ายต่างๆ มาพบกัน เจรจากलगธุรกิจกัน โดยมีการจัดประชุมอย่างต่อเนื่องต่อไป แม้การวิจัยจะสิ้นสุด

1.4 อุปกรณ์การขนส่งข้าวสารของจังหวัดและรถส่วนตัวของข้าราชการ ก็ให้ความช่วยเหลือในบางครั้งเมื่อยานพาหนะขาดแคลน

1.5 งบประมาณ การจัดทำเครือข่ายข้าวสาร ใช้งบประมาณในการจัดประชุมของสหกรณ์จังหวัดรวมทั้งการออกติดตามดูการซื้อขายข้าวสารของสหกรณ์การเกษตรกับสหกรณ์กองทุนสวนยาง และสมาชิกกลุ่มอิสระต่างๆ

1.6 ความถี่ในการติดตาม ควรจะมีการประชุม หัวข้อปัญหาเครือข่ายหลาย ๆ หัวข้อ แต่เครือข่ายข้าวสารเป็นเครือข่ายหนึ่งในการกำหนดหัวข้อพูดคุย

2. ปัจจัยกระบวนการ (Process)

2.1 ปัจจัยภายในสหกรณ์ กลุ่มองค์กรประชาชน ได้แก่ สมาชิกที่ต้องการบริโภคข้าวสาร ผู้นำสหกรณ์ ผู้จัดการและประธานสหกรณ์ได้เจรจาทะลักปรึกษากันเป็นประจำ เพื่อกำหนดแนวทางการรับข้าวสาร จดลงข้าวสารและจดจำหน่ายให้สมาชิก

2.2 ปัจจัยภายนอก รัฐได้สนับสนุนโดยกรมส่งเสริมสหกรณ์ได้จัดประชุม สัมมนา ให้สหกรณ์การเกษตรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ พบปะกับผู้จัดการสหกรณ์ ประธานสหกรณ์ และผู้นำกลุ่มสหกรณ์ในจังหวัดตรัง จนเกิดเครือข่ายธุรกิจการค้ากันขึ้น โดยเฉพาะธุรกิจขายข้าวสาร และได้ติดต่อแลกเปลี่ยนค้าอื่น ๆ ด้วยกัน

2.3 สหกรณ์ได้ทำธุรกิจข้าวสารร่วมกับธุรกิจอื่น ๆ เช่น น้ำมัน สำหรับการจ้ดตั้งสถานีบริการน้ำมัน แก๊สทุงต้ม 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)

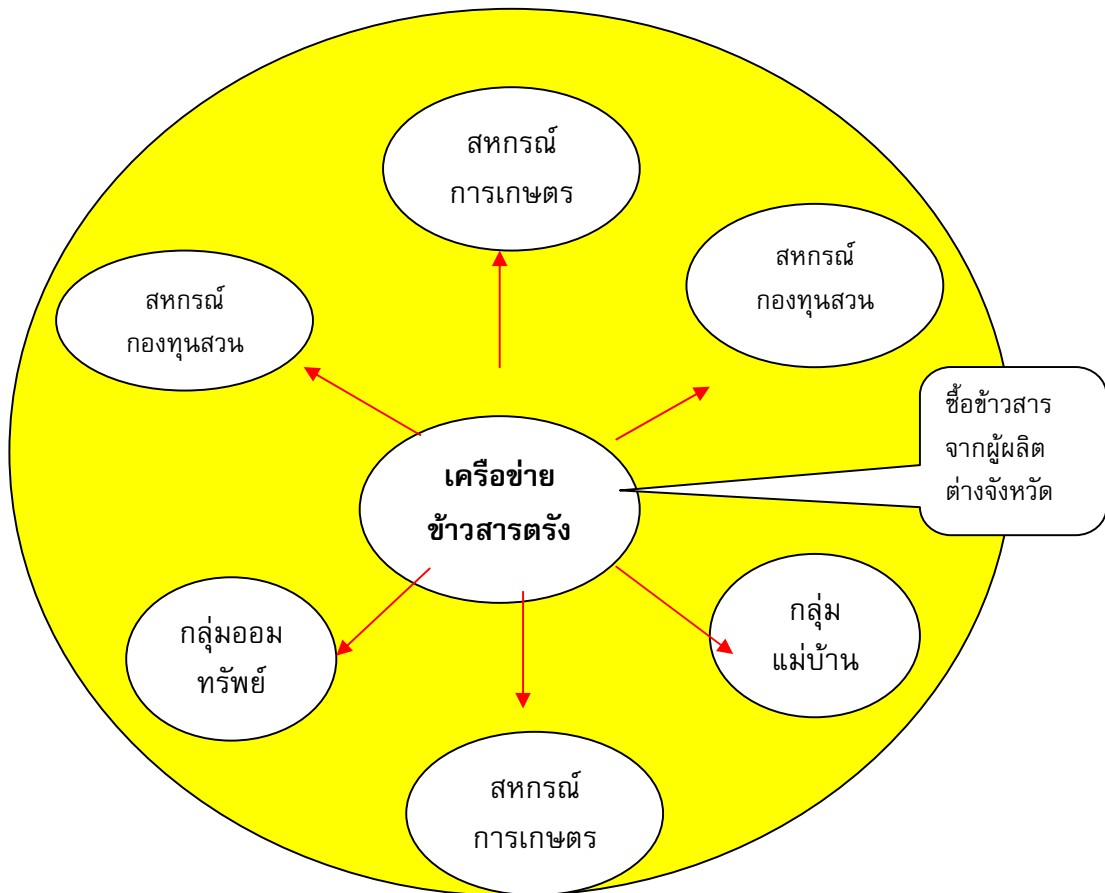
จากการจัดทำเครือข่ายข้าวสาร โดยให้ผู้จัดการ ประธาน หรือกรรมการสหกรณ์ได้เข้าร่วมเป็นเครือข่ายร่วมกับผู้นำกลุ่มอิสระในพื้นที่ จึงเกิดความยั่งยืนได้โดยวัดจาก

3.1 ผู้นำสนใจจะดำเนินการเครือข่ายอย่างต่อเนื่อง

3.2 สมาชิกติดตามข่าวสารที่จำหน่าย โดยสหกรณ์และกลุ่มองค์กรประชาชน เรียกร้องสั่งซื้อ

3.3 หน่วยงานของรัฐให้การสนับสนุนโดยการจัดงบประมาณ และจัดประชุมให้เครือข่ายหรือผู้นำเครือข่ายอื่น ๆ ที่ไม่ใช่สหกรณ์ให้มาพบปะแลกเปลี่ยนแก้ไขปัญหา เรื่องการรับจำหน่ายข่าวสารด้วยกัน

แผนภูมิเครือข่ายข้าวสารในจังหวัดตรัง



แผนภูมิที่ 4.2 แสดงโครงสร้างเครือข่ายข้าวสาร

การสร้างเครือข่ายข่าวสาร ช่วงที่ 1 (เมษายน – กันยายน 2546)

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้น	ข้อสังเกต
1.ประชุมผู้จัดการสหกรณ์ การเกษตร 9 อำเภอร่วมกับ เจ้าหน้าที่ส่งเสริมสหกรณ์ใน จังหวัด	1 วัน (10 พค. 2546)	1.ให้ผู้จัดการสหกรณ์แสดงความคิดเห็น เกี่ยวกับธุรกิจรวมซื้อข่าวสารมาจำหน่าย ให้กับสมาชิกทั้งจังหวัด	1. ผู้จัดการสหกรณ์มีการระบาย ความในใจในการทำงานสหกรณ์ เรื่องธุรกิจรวบรวมข่าวสาร หลายคน พูดถึงอดีตที่สหกรณ์ต้องการทำ ธุรกิจข่าวสาร ให้มาอยู่ในขบวนการ สหกรณ์ แต่ไม่เคยสำเร็จ	1. ผู้จัดการสหกรณ์อื่นๆ ต้องการให้ สกก. ยานตาขาว ลดค่าขนส่งจาก กก. ละ บาทเหลือ 75 สตางค์
2.การประชุมผู้จัดการสหกรณ์ และประธานสหกรณ์ทั้ง 9 อำเภอ ในจังหวัดตรัง	1 วัน (21 กค.46)	2. ที่ประชุมมีมติให้แต่ละอำเภอไปสำรวจ ความต้องการสั่งซื้อข่าวสารเพิ่มจาก สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว และให้ สหกรณ์ต่าง ๆ แจ้งสมาชิกตามกลุ่ม เกี่ยวกับการสร้างเครือข่ายและกระตุ้นให้ เข้าร่วมเครือข่าย	2. ผู้จัดการและประธาน สหกรณ์ให้ ความร่วมมือในการประสานงานกับ สกก. ยานตาขาว เพื่อส่งข่าวสาร	2. การส่งข่าวสารเพิ่มขึ้นจาก ครั้งละ 5 ตันต่อเดือนเพิ่ม เป็น 7 ตันต่อเดือน
3. การติดตามการทำธุรกิจ จำหน่ายข่าวสารของแต่ละ สหกรณ์ 9 สหกรณ์	4 วัน (3-6 กย.46)	3. แนะนำให้ฝ่ายตลาดสำรวจความ ต้องการข่าวสารของแต่ละอำเภอและให้ ขยายไปถึงสินค้าอื่น ๆ ที่สมาชิก จำเป็นต้องใช้ในชีวิตประจำวัน	3. การตลาดแต่ละสหกรณ์สั่งซื้อ ข่าวสารเพิ่มขึ้นทั้งจาก สกก. ยานตา ขาวและสกก. อื่น ๆ รวมถึงพ่อค้า เอกชน	3. สมาชิกถามถึงราคา ข่าวสารที่มีแนวโน้มสูงขึ้น เนื่องจากราคาส่งสูงขึ้น

การสร้างเครือข่ายชาวสาร ช่วงที่ 2 (ตุลาคม 2546 – มีนาคม 2547)

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้น	ข้อสังเกต
1. การประชุมผู้จัดการ ประธาน สหกรณ์การเกษตรและสหกรณ์ กองทุนสวนยาง	1 วัน (28 ต.ค. 2546)	1. ให้สหกรณ์เล่าถึงปัญหาในการทำธุรกิจชาวสารกับ สกก. ยานตาขาว และทำการค้าชาวสารกับพ่อค้า ความต้องการชาวสารของสมาชิก 2. ประเมินความพร้อมในการรับซื้อชาวสารของสหกรณ์กองทุนสวนยาง และกลุ่มต่าง ๆ ที่สนใจ	1. ได้เครือข่ายชาวสารที่เป็นสหกรณ์กองทุนสวนยาง กองทุนหมู่บ้านและกลุ่มลุ่มสัจจะในหมู่บ้านเพิ่มขึ้น 2. การลงชาวสารต้องใช้เวลา เพราะใช้แรงคนและสถานที่เก็บมีน้อย สหกรณ์ได้คำมารับชาวสารล่าช้า	1. ฝ่ายจัดการและกรรมการยังลังเล บางสหกรณ์ไม่มีความเคลื่อนไหว ฝ่ายจัดการอ่อนแอ
2. การติดตามตรวจสอบสถานที่ขาย ชาวสาร/ลงชาวสารของสหกรณ์ การเกษตรห้วยยอด และ สกก. ยานตาขาว	2 วัน (16 – 17 พ.ย. 46)	3. สหกรณ์การเกษตรชาว 9 อำเภอ ประชุมกลุ่มย่อยในอำเภอ พร้อมทั้งสำรวจยอดสั่งซื้อ ชั่งตวง และช่วงเวลาที่จากสมาชิกกลุ่มและพ่อค้าทั่วไป	3. สกก. ยานตาขาว ขายชาวสารได้มากขึ้นจากเดือนละ 7 ตัน เป็น 10 ตัน ในการสั่งชาวสารจากศรียะเกษ	2. สมาชิกสหกรณ์และประชาชนทั่วไปสนใจมาซื้อชาวสารที่สหกรณ์เพิ่มขึ้น
3. การประชุมเพื่อประเมินผลและขยายเครือข่ายไปยังกลุ่มพ่อค้าย่อยรายอื่น ๆ ที่ค้าชาวสารในหมู่บ้าน	3 วัน 10 – 12 มี.ค. 47			3. ชาวบ้านติดตามราคา ชาวสารของสหกรณ์ สอบถามทุกเวลา เสมอมา ติดต่อกับสหกรณ์

การสร้างเครือข่ายข่าวสาร ช่วงที่ 3 (เมษายน 2547 – กันยายน 2547)

กิจกรรมการสร้างเครือข่ายข่าวสาร

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้นกับกลุ่ม/เครือข่าย	ข้อสังเกต
1. การนัดประชุม ชี้แจง ทำความเข้าใจ การรวมกันส่งชื่อข่าวสาร	1 วัน	- การอธิบายเสนอแนะความเห็นให้สมัครใจเข้าร่วม	- ยานดาขาว ห้วยยอด เป็นแกนนำกลุ่มสำคัญ เพื่อให้เกิดการส่งชื่อข่าวสาร	- ผู้นำสหกรณ์ตกลง แต่บางคนยังลังเล
2. การติดตาม ตรวจสอบความสอดคล้อง การส่งชื่อ และการบริการสมาชิก	5 วัน	- ดูแลการกระจายข่าวสารภายในจังหวัดต่าง ๆ	- สามารถสรุปปัญหาที่เกิดขึ้นร่วมกันได้ และสามารถนำไปสู่การแก้ไข	- การดูแลสินค้ากระทำอย่างระมัดระวัง แต่เข้าใจกันระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย ไม่ได้ถึงเครือข่าย
3. การประชุมร่วมกับสหกรณ์ต่าง ๆ ที่ยังไม่เข้าร่วมเพื่อกำหนดวิธีการเข้าร่วม	1 วัน	- ให้สมัครใจ	- สหกรณ์สมัครใจเข้าร่วมเครือข่ายเพิ่มขึ้น และรวมทั้งชุมนุมสหกรณ์กระบี่	- สหกรณ์สมัครใจร่วมเพราะได้รับประโยชน์จากซื้อเชื้อ
4. การประชุมเพื่อติดตามผล การส่งชื่อข่าวสารและการเก็บข้อมูลในกลุ่ม	5 วัน	- เครือข่ายได้เข้าไปแก้ไขปัญหาของเขาเอง โดยใช้รายน้อยที่สุด	- เกิดการแก้ไขจุดลงข่าวสาร การชำระหนี้ และการส่งชื่อ	- ผลการดำเนินงานยังไม่มีปัญหาร้ายแรง สหกรณ์ส่งชื่อข่าวสารให้ทุกเดือนจากสหกรณ์การเกษตรศรีสะเกษ

กิจกรรมการสร้างเครื่องขยายข่าวสาร ช่วงที่ 4 (1 ต.ค. 47 — 31 มี.ค. 48)

เครื่องขยายข่าวสารจังหวัดจริง				
กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิชาการ	ผลที่เกิดขึ้น	ข้อสังเกต
1. การประชุมร่วมระหว่างผู้นำกลุ่มออมทรัพย์ สัจจะออมทรัพย์ กองทุนหมู่บ้าน ร่วมกับผู้นำผู้จัดการ ประธานของสหกรณ์ การเกษตรระดับอำเภอ 10 อำเภอ	2 วัน	1. ให้เจ้าหน้าที่ ชำนาญการ อธิบายความเป็นมา การสั่งซื้อข่าวสารจากจังหวัดศรีสะเกษ	1. ผู้นำสหกรณ์ส่วนยาง กลุ่มอิสระสนใจ และเข้ามาติดต่อเข้าร่วมซื้อข่าวสาร	1. ฝ่ายราชการมีส่วนสำคัญในการอบรมให้ความรู้แก่กลุ่มผู้นำที่มาพบกัน
2. การประชุมร่วมทั้งจังหวัดคือ ตัวแทนชุมนุมจังหวัด ผู้จัดการสหกรณ์การเกษตรระดับอำเภอ ตัวแทนกลุ่มองค์กรอิสระและข้าราชการผู้ส่งเสริม	1 วัน	2. ให้แสดงความความคิดเห็น โดยเล่าปัญหาขนส่งข่าวสาร วิธีแก้ปัญหาของผู้บริหาร	2. ผู้นำสอบถามวิธีแก้ปัญหา และขอความช่วยเหลือต่อสภ. และกลุ่มออมทรัพย์	2. ราชการต้องอำนวยความสะดวกให้กับการขนส่งและจัดประชุมกันให้บ่อยครั้ง
3. สังเกตการณ์กลุ่มสหกรณ์ และองค์กรอิสระ กลุ่มออมทรัพย์ กองทุนหมู่บ้าน	5 วัน	3. สอบถามปัญหาราคา ชนิดข่าวสารเทียบกับเอกชน	3. ข้อมูลด้านราคาไม่แตกต่างกัน ชื่อจากสหกรณ์ที่ยกมาได้ขยายไปยัง	3. สมาชิก ประชาชนมาสั่งซื้อข่าวสารจากสหกรณ์เพิ่มขึ้น

3. เครือข่ายการเงิน

เครือข่ายการเงินเป็นเครือข่ายที่รวมกลุ่มหลากหลายอาชีพเข้าด้วยกัน และนำเงินฝากไว้กับ สหกรณ์การเกษตรต่าง ๆ ในระดับอำเภอ แล้วสหกรณ์การเกษตรจะนำเงินไปฝากไว้กับ ชุมชน สหกรณ์จังหวัดตรัง ซึ่งเป็นเครือข่ายการเงินระดับจังหวัด

ช่วงที่ 1 บทบาทของนักวิจัยเข้าไปจัดเวทีชาวบ้านในระดับ กลุ่มในตำบล หมู่บ้านและระดับอำเภอ เพื่อให้กลุ่มต่างๆ เข้าใจว่า ในระดับอำเภอ มีสถาบันการเงินที่เป็นของประชาชนอยู่ก่อนแล้วและมีความมั่นคงเสมือนธนาคาร ผู้ฝากเงินสามารถเข้าไปสอบถามกรรมการหรือผู้จัดการสหกรณ์ได้ การเข้าไปส่งเสริมสนับสนุนการดำเนินกิจกรรมของผู้นำ ต้องกระตุ้นให้เห็นความแตกต่างว่าการฝากเงินไว้กับสหกรณ์การเกษตรจะได้ดอกเบี้ยเงินฝากสูงกว่าและมีประโยชน์อื่นมากกว่าที่จะนำไปฝากไว้กับธนาคารพาณิชย์ภายในจังหวัด การตัดสินใจนำเงินไปฝากขึ้นอยู่กับที่ประชุมกลุ่ม นักวิจัยจึงจำเป็นต้องลงไปในกลุ่มในระดับหมู่บ้าน เพื่อชี้แจงทำความเข้าใจกับสมาชิกกลุ่ม ตอบปัญหาต่างๆ และแนะนำผู้จัดการสหกรณ์การเกษตรลงให้สมาชิกกลุ่มอิสระต่างๆ ได้รู้จักคุ้นเคย เพื่อสร้างความเชื่อถือต่อกลุ่มองค์กรอื่น

เป้าหมายกลุ่มออมทรัพย์การวิเคราะห์เบื้องต้นของนักวิจัย กลุ่มออมทรัพย์ที่มีปัญหาเกี่ยวข้องกับกองทุนหมู่บ้าน คือ กรรมการจะไม่มาประชุมประจำเดือน สมาชิก กรรมการกองทุนหมู่บ้าน กลุ่มออมทรัพย์ทำธุรกิจที่ ขอส. เมื่อกู้เงินไปแล้วไม่มาชำระ ถ้าพบเห็นกลุ่มในลักษณะนี้นักวิจัยพยายามหลีกเลี่ยง ไปเลือกกลุ่มออมทรัพย์หรือกองทุนหมู่บ้านที่มีความเข้มแข็งก่อน เพราะการวิจัยดังกล่าวถ้าเกิดเครือข่ายล้มเหลวจะส่งผลกระทบต่อกรรวมกลุ่มเครือข่ายในช่วงต่อไป การวิเคราะห์ในการสร้างเครือข่ายการเงิน เห็นว่าต้องเริ่มจากสมาชิกระดับล่าง โดยที่นักวิจัยเข้าไปสังเกต ดังนี้

1. ส่งทีมวิจัยกับเจ้าหน้าที่กรมพัฒนาชุมชนไปสังเกต ความพร้อมเพรียงของสมาชิก รายได้และการสร้างความคุ้นเคยกับผู้นำกลุ่ม

2. ทดสอบความชำนาญ ความขยัน ความเสียสละของผู้นำกลุ่มโดยให้สอบถามเรื่องการรับเงินฝาก ความถี่ในการรับเงิน ข้อบกพร่องเรื่องเงินสดขาดหาย และการกำหนดหน้าที่ของกรรมการแต่ละคน

3. ทำเลที่ตั้งกลุ่มกับการเดินทางไปฝากเงินที่สหกรณ์การเกษตร แนะนำให้รู้จักฝ่ายจัดการหรือประธานสหกรณ์ ส่วนกรรมการสหกรณ์บางท่านที่มีตำแหน่งอยู่ในกลุ่มมาก่อนแล้ว ก็ถือเป็นผู้นำที่สำคัญในการสร้างเครือข่าย

4. ทีมวิจัยยังให้ความสำคัญกับเจ้าหน้าที่กรมพัฒนาชุมชน เจ้าหน้าที่กรมส่งเสริมสหกรณ์ ปศุสัตว์ ประมง และเจ้าหน้าที่กองทุนสวนยาง เพื่อให้เกิดเป็นเครือข่ายเป็นคณะที่ปรึกษา การเข้าพื้นที่แต่ละครั้งจะให้เกียรติเจ้าหน้าที่กับผู้วิจัยพื้นที่ หน่วยงานใดไปไม่ได้ทีมวิจัยจะขอคำแนะนำเกี่ยวกับข้อมูลข่าวสาร ที่จะแจ้งให้ประชาชนในพื้นที่รับทราบเนื่องจากการลดกำลังข้าราชการลงการหาพันธมิตรในการทำงานร่วมกันยิ่งยากขึ้น

5. การวิเคราะห์กลุ่มออมทรัพย์ การเคลื่อนไหวของกองทุนหมู่บ้านเห็นได้จากความถนัดของผู้ทำและสมาชิก กองทุนใดสมาชิกมีความต้องการนำเงินมาฝากไว้กับกลุ่ม และกลุ่มอาจจะให้ผลตอบแทนน้อย แต่ถ้ากลุ่มรวมเงินที่สมาชิกลำมาฝาก แล้วนำไปฝากไว้กับสหกรณ์การเกษตรในระดับอำเภอก็จะทำให้ได้รับผลตอบแทนสูงกว่า เมื่อสำรวจทั้งหมดในอำเภอแล้วก็จัดเวทีให้ผู้นำกองทุนหมู่บ้าน กลุ่มออมทรัพย์ ฯลฯ พบปะกันในระดับจังหวัด

ผลที่เกิดขึ้นในช่วงที่ 1 คือ สมาชิกและผู้นำกลุ่มต่าง ๆ สนใจที่จะเข้าร่วมกับสหกรณ์การเกษตร เพื่อการฝากเงินและทำธุรกิจอื่นๆ ด้วย

ช่วงที่ 2 ให้ผู้นำกลุ่มและผู้นำสหกรณ์โดยเฉพาะประธานกลุ่มในตำบลมาประชุมร่วมกันในสหกรณ์การเกษตร เหตุผลที่ให้ประธานกลุ่มเข้ามาร่วมด้วย เพราะต้องการให้ผู้นำกลุ่มออมทรัพย์ ผู้นำกองทุนหมู่บ้าน สามารถนำเงินมาฝากไว้กับสหกรณ์ จะได้สอบถามข้อมูลข่าวสารกับประธานกลุ่มสหกรณ์ในพื้นที่ได้ โดยไม่ต้องเดินทางมาที่สหกรณ์การเกษตร สำหรับกลุ่มออมทรัพย์ใดที่มีเงินกลุ่มนำมาฝากไว้กับสหกรณ์การเกษตรอยู่ก่อนแล้วก็จะทำเป็นตัวอย่างในการฝากเงินโดยแสดงให้เห็นว่าเงินที่นำมาฝากทุกบาทมีความปลอดภัย จะไปถอนออกมาใช้เมื่อไรก็ได้

ปัจจัยสำคัญที่ทำให้เครือข่ายการเงินระดับล่าง มีปริมาณเงินไหลเวียนได้อย่างต่อเนื่องคือ

1. การผลิตและการสร้างรายได้ของสมาชิกกลุ่ม กลุ่มที่มีรายได้อย่างต่อเนื่องตลอดเดือนและมีเงินเหลือเก็บ สมาชิกต้องเรียนรู้การออมจากสมาชิกด้วยกัน ทั้งนี้เพราะการทำวิจัยช่วงเวลาดังกล่าว ปี 2546-ต้นปี 2548 เป็นช่วงที่ราคายางพาราสูง 34-50 บาท ต่อ กิโลกรัม ทำให้สมาชิกมีรายได้สูงและการใช้จ่ายก็สูงเช่นกัน

2. การตลาดในท้องถิ่น สมาชิกในท้องถิ่นขายสินค้า ผัก ปลา ผลผลิตที่เกิดขึ้นในกลุ่มสามารถนำไปขายได้เงินเพื่อนำไปเก็บออมได้ตลอด

3. การใช้แรงงานของสมาชิก จะเกิดการประหยัด หรือออกไปรับจ้างโดยเฉพาะการก่อสร้างบ้านเรือนอาคาร เนื่องจากสมาชิกมีรายได้เพิ่มขึ้นและไปซื้อวัสดุมาต่อเติมสร้างบ้านมากขึ้น ผู้ที่มีความรู้ทางก่อสร้างจึงสามารถหารายได้อีกทางหนึ่ง

4. การจัดการการเงินในครอบครัว จากการสังเกตเห็นว่าการบริหารเงินในครอบครัว จะมีค่าใช้จ่ายหลัก คือ ค่าระหนี้ภายนอก ค่าการศึกษา และค่าใช้จ่ายเรื่องฟุ่มเฟือยหรืออบายมุข จึงเกิดการสิ้นเปลือง จากการออกสังเกตครัวเรือนที่เป็นกลุ่มออมทรัพย์และกองทุนหมู่บ้าน มักจะเก็บออมกันน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับรายได้

5. การบริหารกลุ่ม การเชื่อมโยงกลุ่มออมทรัพย์กับสหกรณ์ในระดับตำบล อำเภอ การเชิญชวนผู้นำกลุ่มออมทรัพย์และกองทุนหมู่บ้านมาพบปะประชุมร่วมกับผู้นำของสหกรณ์การเกษตรแล้ว ผู้นำกลุ่มออมทรัพย์ก็นำข้อมูลข่าวสารของสหกรณ์การเกษตรไปแจ้งให้สมาชิกในกลุ่มรับทราบ

6. เจ้าหน้าที่ของรัฐมีบทบาทมากร่วมกับที่มิวิจย ที่ได้ให้ข้อมูล อำนวยความสะดวก เรื่องวิธีการปฏิบัติฝากเงินโดยฝากในนามกลุ่มที่เป็นสมาชิกสหทบหรือผู้นำที่เป็นสมาชิกสหกรณ์ การเกษตรอยู่ก่อนแล้วการมีแหล่งเงินฝากให้อัตราดอกเบี้ยสูงเพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้สมาชิกในกลุ่มออมทรัพย์ได้ระดมเงินภายในกลุ่ม ภายในชุมชนได้มากขึ้น ผลการดำเนินงาน การสำรวจในช่วงที่ 3 พบว่า

ช่วงที่ 3 การสำรวจจัดประชุมเครือข่ายการเงินให้สมาชิกผู้นำกลุ่มออมทรัพย์ กลุ่มสตรี กลุ่มกองทุนหมู่บ้านได้เห็นว่าเงินที่นำมาฝากไว้กับสหกรณ์การเกษตรนั้น สหกรณ์การเกษตรได้นำไปลงทุนโดยฝากไว้กับชุมชนสหกรณ์จังหวัดตรังและได้ปล่อยกู้ให้สมาชิกไปส่วนหนึ่ง เป็นการกระจายความเสี่ยงสินทรัพย์สภาพคล่องให้แก่เงินรับฝาก จากการสำรวจ พบว่า

1. สหกรณ์การเกษตรนาโยง จำกัด รับฝากเงินจากกลุ่มต่าง ๆ 14 กลุ่ม ในการนี้มีการขายสินค้ากลับไปสู่กลุ่มออมทรัพย์ด้วย 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 มีกลุ่มต่าง ๆ มาฝากเงิน 15 กลุ่ม จำนวนเงินมีแนวโน้มสูงขึ้น คือปี 2545 จำนวนเงินฝาก 192,338 บาท ปี 2546 จำนวน 382,618 บาท และปี 2547 จำนวน 433,357 บาท

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

4. สหกรณ์การเกษตรห้วยยอด จำกัด มีกลุ่มองค์กรประชาชนในอำเภอมาฝากเงินรวม 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 มีกลุ่มสหกรณ์และองค์กรประชาชนมาฝากเงิน 4 กลุ่ม ยอดเงินคงเหลือเมื่อปี 2545 จำนวน 177,370 บาท ปี 2546 จำนวน 7,873,333 บาท และปี 2547 จำนวนเงิน 105,959 บาท

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

7. สหกรณ์การเกษตรรัชฎา จำกัด มีกลุ่มสหกรณ์และกลุ่มองค์กรประชาชนมาฝากเงิน 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 มีกลุ่มสหกรณ์และกลุ่มองค์กรประชาชนมาฝากเงินจำนวน 6 กลุ่ม เมื่อสิ้นปี 2545 มียอดเงินคงเหลือ 1,624,380 บาท ปี 2546 ยอดเงินคงเหลือ 1,304,829 บาท และปี 2547 มียอดเงินคงเหลือจำนวน 120,789 บาท

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

ช่วงที่ 4 ได้จัดประชุมสำรวจความพร้อมของกลุ่มกองทุนหมู่บ้าน และกลุ่มออมทรัพย์พบว่า กองทุนหมู่บ้านหลายกลุ่มเริ่มจะไม่ชำระคืนเงินกู้โดยรอให้นโยบายรัฐบาลลดหรือปลดหนี้ซึ่งเป็นผลกระทบโดยตรงต่อการสร้างเครือข่ายการเงิน แต่เนื่องจากกองทุนหมู่บ้านได้แยกบัญชีไว้ชัดเจน คือบัญชีที่ 1 เป็นบัญชีเกี่ยวกับเงินที่สมาชิกในกลุ่มออมไว้ และบัญชีที่ 2 เป็นบัญชีเงิน 1 ล้าน ที่กองทุนโดยกรรมการนำออกให้กู้

สำหรับกลุ่มที่มีความเข้มแข็งสามารถเข้าร่วมกลุ่มได้โดยผู้นำของกลุ่มได้นำเงินไปฝากไว้กับสหกรณ์การเกษตร และได้กำหนดแผนกลยุทธ์การเงิน โดยจะระดมเงินมาฝากไว้กับ สหกรณ์ในระดับอำเภอให้มีปริมาณมากขึ้น และสหกรณ์การเกษตรจะนำไปฝากไว้กับชุมนุม สหกรณ์จังหวัดตรัง สิ้นปี 2547 ชุมชนมีสหกรณ์มากู้และมาฝากรวม 9 สหกรณ์ คิดเป็นเงิน 11.02 ล้านบาท

เครือข่ายเริ่มดำเนินการเป็นรูปแบบชัดเจนมากยิ่งขึ้น ชุมชนสหกรณ์มีการจัดจ้างพนักงาน และให้ความสำคัญเรื่องการเงินมากยิ่งขึ้น เตรียมอุปกรณ์สารสนเทศ ติดต่อประชาสัมพันธ์ให้ สหกรณ์ต่างๆ มากู้และมาฝากเงินกับชุมนุมสหกรณ์ และจัดทำแผนกลยุทธ์เพื่อระดมเงินจาก สหกรณ์ต่าง ๆ มาให้สหกรณ์ที่จำเป็นและขาดแคลนเงินทุน

ความยั่งยืนของเครือข่ายการเงิน

การรวมกลุ่มเครือข่ายการเงิน เริ่มจากสมาชิกระดับล่าง ตั้งแต่กลุ่มออมทรัพย์ กลุ่มสัจจะออมทรัพย์ กลุ่มสตรี และสมาชิกสหกรณ์การเกษตร สหกรณ์กองทุนสวนยาง นำเงินมาฝากไว้กับสหกรณ์การเกษตรระดับอำเภอ และสหกรณ์การเกษตรนำเงินไปฝากไว้กับชุมนุมสหกรณ์จังหวัดตรัง ชุมชนสหกรณ์จังหวัดตรังทำหน้าที่นำเงินออกไปให้กับสหกรณ์ที่ขาดแคลนเงินทุน ความยั่งยืนพิจารณาจาก

1. ปัจจัยนำเข้า

1.1 ผู้นำสหกรณ์การเกษตร เป็นตัวเชื่อมระหว่างเจ้าของเงินที่เป็นกลุ่มออมทรัพย์ สัจจะออมทรัพย์ สหกรณ์กองทุนสวนยาง กลุ่มสตรีสหกรณ์ มาประชุมร่วมกับผู้รับฝากเงิน คือ สหกรณ์การเกษตร เป็นการสร้างความคุ้นเคย

1.2 เจ้าหน้าที่ของสหกรณ์และกรมพัฒนาชุมชน ได้ตรวจสอบแนะนำการปฏิบัติการฝากเงิน การให้คำแนะนำ จึงทำให้เครือข่ายการเงินสามารถก้าวหน้าไปได้

1.3 การจัดการกลุ่มสหกรณ์ และชุมนุมสหกรณ์มีการประสานงานกันตลอดเวลา การโทรศัพท์สอบถาม และการกำหนดอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมกับตลาดการเงินตามภาวะปัจจุบัน

2. กระบวนการ (Process)

2.1 ปัจจัยภายในสหกรณ์ กลุ่มองค์กรประชาชน การทำเครือข่ายการเงิน ปัจจัยภายในกลุ่มมีปัญหาเรื่องระเบียบของกองทุนหมู่บ้านที่ไม่อนุญาตให้นำเงินจากบัญชีหนึ่งล้านบาทมาฝากในสหกรณ์ได้ แต่ให้ฝากไว้กับธนาคารออมสิน และธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ส่วนสหกรณ์การเกษตรขาดเจ้าหน้าที่ประชาสัมพันธ์ให้ผู้นำกลุ่มต่าง ๆ เข้าใจถึงระบบ สหกรณ์ ผู้นำกลุ่มที่อยู่ภายนอกสหกรณ์จึงไม่มีโอกาสได้รับทราบ ทำความเข้าใจกับผู้นำของ สหกรณ์การเกษตรระดับอำเภอ เพื่อให้เกิดกิจกรรมการฝากเงิน กู้เงินกันมากขึ้น แต่จากงานวิจัยดังกล่าวทำให้ผู้นำทั้งสองฝ่ายมาพบปะกันมากขึ้น

2.2 ปัจจัยภายนอก กองทุนหมู่บ้านต้องแก้ไขระเบียบ การฝากเงินบัญชี 1 ล้านบาท สามารถนำมาฝากไว้กับสหกรณ์ได้ด้วย นอกจากฝากไว้กับธนาคารออมสินหรือ ธ.ก.ส. เพียงสองแห่ง

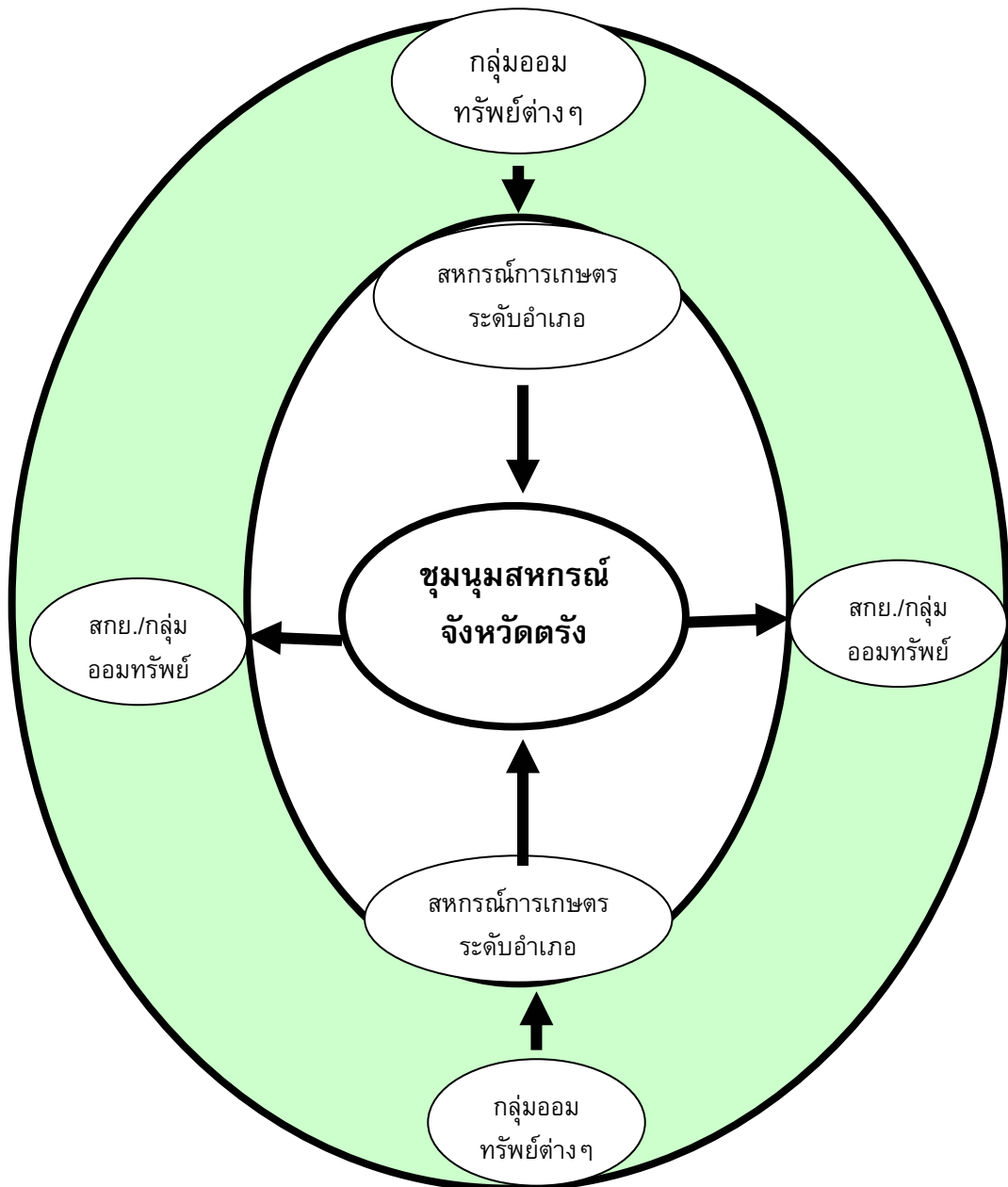
2.3 เจ้าหน้าที่ของรัฐ ทั้งสำนักงานสหกรณ์จังหวัด พัฒนาชุมชน จัดประชุมร่วมกันระหว่างผู้นำกลุ่มออมทรัพย์ กลุ่มสัจจะออมทรัพย์ กลุ่มสตรี กับผู้นำสหกรณ์การเกษตร เพื่อชี้แจงทำความเข้าใจเกี่ยวกับการรับฝากเงิน การกู้เงิน และการติดตามประเมินกิจกรรมที่เกิดขึ้น ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกับเงินฝาก โดยเฉพาะการเกิดปัญหาทุจริต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

2.4 กลุ่มองค์กรประชาชน ได้เข้าร่วมเป็นเครือข่ายเพิ่มมากขึ้น ควรแนะนำให้เข้ามาเป็นสมาชิกสมทบและได้มาเข้าร่วมประชุมกับสหกรณ์ให้บ่อยครั้งมากขึ้น

3. ปัจจัยนำออก (Output)

การจัดเครือข่ายการเงินในพื้นที่จังหวัดตรัง ให้ชุมนุมสหกรณ์จังหวัดตรังเป็นแม่ข่ายระดับจังหวัด และรองลงมาให้สหกรณ์การเกษตรเป็นลูกข่ายระดับอำเภอ ส่วนในระดับตำบล หมู่บ้านให้สมาชิกสหกรณ์กองทุนสวนยาง กลุ่มออมทรัพย์ กลุ่มสัจจะ กองทุนอิสระอื่น ๆ มาฝากเงิน พอจะสรุปเป็นแผนภูมิ ดังนี้

แผนภูมิ แสดงโครงสร้างเครือข่ายการเงิน



แผนภูมิที่ 4.3 แสดงโครงสร้างเครือข่ายการเงินระหว่างสหกรณ์การเกษตร ชุมชนสหกรณ์จังหวัดตรังและกลุ่มอิสระในท้องถิ่น

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) ชมรมออมทรัพย์ อสม. สอ. ตำบล ละมอ	42,532	87,268	86,564
2) กลุ่มสัจจะออมทรัพย์เพื่อการผลิต ละมอ	31,106	12,883	12,392
3) ออมทรัพย์ทุ่งส้มป่อย	614,271	642,297	794,236
4) ธนาคารหมู่บ้านทุ่งส้มป่อย	61,404	250,545	176,904
5) สัจจะประชาชน ม.5 ต. โคกสะบ้า	31,828	58,290	54,764
6) ออมทรัพย์ทุ่งส้มป่อย	285,213	688,532	954,100
7) ออมทรัพย์หมู่บ้านหนองใหญ่	46,096	57,503	68,503
8) ออมทรัพย์บ้านนางปรา	2,337	240..	2,401
9) เงินกองทุนเพื่อการศึกษาทุ่งส้มป่อย	15,577	16,288	16,519
10) เงินออมกองทุนหมู่บ้านคลองลำปริง	-	-	20,301
11) ออมเพื่อโรงเรียนคลองลำปริง	-	66,303	107
12) ประปาหมู่บ้าน ม. 3	10,828	13,840	13,840
13) สกย.วังลำ	10,165	5,442	55..
14) กองทุนช่วยเหลือทุ่งส้มป่อย	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) สกย.บ้านควนลั่น	25,732	149,024	181,730
3) สกก. ร่วมใจรักภักดี	100	100	100
4) กองทุนปุ๋ย ม.3 บ้านบ่าหรี	224	233	241
5) กองทุนบ้านควนลั่น	2,571	2,673	2,767
6) กองทุนพัฒนาเด็กท่าโตบ	-	2,250	2,767
7) กองทุนแก้ไขปัญหาดูเวยากจน	-		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) กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านโคกวา	12,988	35,454	3,369
12) กลุ่มสตรีสหกรณ์นาห้วยพัฒนา	3,013	5,527	5,721
13) กลุ่มสตรีสหกรณ์เยาชนหยดน้ำ	102	106	110
14) กลุ่มสตรีเกษตรกรรมบ้านนาควน	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.หาดสำราญ	-	93,537	267,046
2) สกก. ตชต.บ้านเจ้าพะ	-	67,253	74,887
3) สกก. สุโสะ	-	60,693	361
4) สกย. บ้านปะเหลียน	-	210,115	16,181
5) สกย. บ้านท่าพญา	-	69,204	-
6) สกย. บ้านหนองยายแห้ม	-	66,204	106,028
7) สกย. บ้านหนองเอื้อง	-	906	2,669
8) สกย. วังเจริญ	-	10,868	11,303
9) สกย. บ้านหนองหว่า	-	2,553	2,669
10) สกย. บ้านหนองผักขี้ด	-	152,076	1,091,724
11) สกย. บ้านยวนโป๊ะ	-	2,931	3,049
12) สกย. โคกแต้ว	-	160	166
13) สกย. บ้านโนเฆา	-	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. บ้านเขาแก้ว	17,908	18,401	18,596
2) สกย. บ้านสัหมั่ว	1,749	1,797	1,814
3) สกย. ยี่งอง	2,297	-	
4) สกย. ท่าประดู่	14,814	-	-
5) สกย. พุ่งต่อ	2,946	4,678	4,678
6) สกย. บ้านโพธิ์โทน	3,927	5,305	5,451
7) สกย. เขาปูน	59,796	61,388	3,801
8) สกย. บ้านวังหลาม	212	694	713
9) สกย. บ้านท่าจั่ว	17,163	80,983	2,565
10) สกย. บ้านห้วยทางใต้วังซุ่ม	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. บ้านบางกุ่ม	131,128	141,610	2,616
14) สกย. บ้านทุ่งदान	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. บ้างบางดี	411,049	434,625	350,182
18) สกย. บ้าน.....	199,125	62,765	107,668
19) สกย. บ้านปากคม	540,554	383,901	270,171
20) กลุ่มออมทรัพย์ ท่าจั่ว	32,221	13,720	937
21) กลุ่มออมทรัพย์ ชุมชนหลังวัด	263,763	236,675	279,572
22) กลุ่มออมทรัพย์บ้านควนแลง	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	จำนวนเงินฝาก ปี (บาท)		
	2545	2546	2547
4. สหกรณ์การเกษตรห้วยยอด (ต่อ)			
26) กลุ่มออมทรัพย์บ้านชา	105,434	179,714	293,582
27) กลุ่มออมทรัพย์บ้านควนตอ ม. 11	32,943	145,643	238,222
28) กลุ่มออมทรัพย์บ้านบ่อประดู่ ม. 4	318,686	500,102	518,683
29) กลุ่มออมทรัพย์บ้านหัวถนน	102,926	105,622	104,704
30) กลุ่มออมทรัพย์บ้านพรพรี ม. 6	69,477	140,000	144,940
31) กลุ่มออมทรัพย์บ้านปากกอ	50,981	120,981	123,439
32) กลุ่มออมทรัพย์กำนัน ต.ลำภูรา	-	9,156	22,206
33) กองทุนการศึกษานายลิ้ม	111,759	114,687	119,862
34) กองทุนคุณแม่แม่แว่นจงใจ	127,023	123,023	125,986
รวม	3,773,847	4,346,580	4,482,328

สหกรณ์การเกษตรห้วยยอด 1 ต่อ 34 คู

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.วัดโพรงจระเข้	116,571	117,225	36,227
4) ชุมนุมสหกรณ์จังหวัดตรัง	-	7,743,813	24,763
รวม	177,370	7,873,333	105,959

สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว 1 ต่อ 4 คู

ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

ชื่อสหกรณ์กับผู้ฝากเงิน	จำนวนเงินฝากปี (บาท)		
	2545	2546	2547
6. สหกรณ์การเกษตรวังเจริญ	6,864	7,139	7,363
1) กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านในปง	-	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	จำนวนเงินฝาก ปี (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. หนองครก	120,050	139,107	44,107
6) สกย. ไทรม่วง	68,828	30,452	105,955
7) กลุ่มสตรี สภ. รัชฎา	103,949	106,555	106,555
8) กลุ่มสตรีหนองศรีจันทร์	63,399	64,989	64,989
9) กลุ่มสตรีหนองม่วง	99,155	102,165	2,165
10) กลุ่มออมทรัพย์บ้านทอนเหนือ	62,882	187,362	327,362
11) กองทุนสหกรณ์รวมใจภักดี	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. หุ่นใหญ่พัฒนา	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. บ้านคลองโตนพัฒนา	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. สหกรณ์การเกษตรกันตัง จำกัด			
1) สกย. วังวน	427,857	73,685	80,901
2) สกย. ควนตังกู	1,967,644	14,502	15,084
3) สกย. ย่านซื่อ	83,482	5,642	5,869
4) สกย. บางลึก	849	892	927
5) สกย. โคกยาง	15,534	16,311	16,965
6) สกย. คลองซี้ล้อม	3,842	994	1,034
รวม	2,499,208	112,026	120,780

สหกรณ์การเกษตรกันตัง จำกัด 1 ต่อ 6 คู่

การสร้างเครือข่าย การเงิน ช่วงที่ 1 (เมษายน – กันยายน 2546)

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้น	ข้อสังเกต
1.ประชุมผู้นำกลุ่มออมทรัพย์ ที่จะ ออมทรัพย์กองทุนหมู่บ้าน ร่วมกับ ผู้จัดการสหกรณ์การเกษตร 9 อำเภอ พร้อมกับเจ้าหน้าที่ส่งเสริม สหกรณ์ พัฒนาชุมชนในจังหวัด	10 วัน (10 พค-10 มิย.. 2546)	1.ให้ผู้จัดการสหกรณ์การเกษตรแสดง ตัวเองว่ามีความน่าเชื่อถือการฝากเงิน กับสหกรณ์การเกษตรสามารถทำได้ ให้ แสดงความคิดเห็นสอบถามเกี่ยวกับการ การเงินในสหกรณ์จากผู้จัดการ	1. ผู้นำกลุ่มออมทรัพย์หมู่บ้านมี ความใกล้ชิดสนิทสนมกับผู้จัดการ สหกรณ์การเกษตรมากขึ้นและให้ สมาชิกสหกรณ์ที่เป็นผู้นำกลุ่มนำ เงินกลุ่มสัจจะมาฝากกับสหกรณ์	1. ผู้นำกลุ่มกับสหกรณ์ ติดต่อสอบถามการฝากเงิน อัตราดอกเบี้ย ความ ปลอดภัยของเงินเมื่อไปถอน
2.การประชุมผู้จัดการสหกรณ์และ ประธานชุมนุมสหกรณ์จังหวัดและ กำหนดให้ชุมนุมเป็นแม่ข่ายการเงิน ในจังหวัดจริง	1 วัน (11 มิย.46)	2.ที่ประชุมมีมติให้สหกรณ์การเกษตรแต่ ละอำเภอนำเงินฝากร่วมกันฝากใน ชุมนุมสหกรณ์จังหวัดสร้างเครือข่าย การเงินและกระตุ้นให้กลุ่มในระดับ หมู่บ้านเข้าร่วมเครือข่ายกับสหกรณ์ การเกษตร	2. ผู้จัดการและประธานสหกรณ์ การเกษตรให้ความร่วมมือในการ ประสานงานกับชุมนุม สหกรณ์ และผู้นำกลุ่ม สอบถามอัตรา ดอกเบี้ยของชุมนุมทั้งเงินกู้และเงิน ฝาก	2. สหกรณ์การเกษตรนำเงิน มาฝากไว้กับชุมนุมสหกรณ์ เพิ่มมากขึ้นและกลุ่มออม ทรัพย์ก็นำเงินมาฝากกับ สหกรณ์การเกษตรเพิ่มขึ้น
3.การติดตามการรับเงินของกลุ่ม สัจจะในหมู่บ้านกับสหกรณ์กองทุน สวนยาง และสหกรณ์การเกษตร	9 วัน (10-20 กย.46)	3.แนะนำกลุ่มประสานกับสหกรณ์ การเกษตรในการรับเงินแต่ละครั้งและ ให้นำเงินที่เป็นของกลุ่มมาฝากไว้กับ สหกรณ์การเกษตรในระดับอำเภอได้	3. การสำรวจทำให้ผู้นำกลุ่มเข้าใจ และทราบว่าสหกรณ์เป็นของ สมาชิกในอำเภอ กลุ่มสามารถ สมัครเข้าเป็นสมาชิกสหกรณ์ได้ และได้ดอกเบี้ยสูงกว่าฝากกับออม สิน	3. ผู้นำกลุ่มถามถึงดอกเบี้ยที่ ได้รับจากการฝากเงินกับ สหกรณ์การเกษตรและ สหกรณ์กองทุนสวนยาง

การสร้างเครือข่าย การเงิน ช่วงที่ 2 (ตุลาคม 2546 – มีนาคม 2547)

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้น	ข้อสังเกต
1.ตรวจดูการรับเงินของกลุ่มสังฆะ กองทุนหมู่บ้านร่วมกับผู้จัดการ สหกรณ์การเกษตร และพัฒนา ชุมชน	9 วัน (19 ตค-10 พย.. 2546)	1.ให้พัฒนาชุมชนอธิบายการฝากเงิน ของกลุ่มต่อสหกรณ์การเกษตรได้โดย ไม่มีกฎหมายห้ามไว้ และผู้จัดการ สหกรณ์การเกษตรรับรองการฝากเงิน ไว้กับสหกรณ์	1. สมาชิกกลุ่มและผู้นำกลุ่ม ออมทรัพย์ในหมู่บ้าน ไม่เคย ทราบและได้รับทราบว่าสหกรณ์ รับฝากเงินจากกลุ่มได้ด้วย	1.สมาชิกกลุ่มสอบถามอัตรา ดอกเบี้ยที่กลุ่มจะได้รับหาก นำเงินไปฝากกับสหกรณ์
2.ผู้จัดการสหกรณ์การเกษตรนัด สมาชิกสหกรณ์ที่มีตำแหน่งเป็น กรรมการกลุ่มสังฆะในหมู่บ้านมา ประชุมทุกสหกรณ์ร่วมกับสหกรณ์ กองทุนสวนยาง	9 วัน (7 ธค.46-25 มค.47)	2.ที่ประชุมมีมติให้ผู้จัดการสหกรณ์ การเกษตรแต่ละอำเภอไปสร้าง ความสัมพันธ์กับกลุ่มที่มีผู้นำกลุ่มเป็น สมาชิกในสหกรณ์	2.ผู้จัดการและผู้นำกลุ่มที่เป็น สมาชิกสหกรณ์ให้ความร่วมมือ ในการประสานงานการฝากเงิน จากกลุ่มกับสหกรณ์	2.กลุ่มนำเงินมาฝากกับ สหกรณ์เพิ่มขึ้น
3.ประชุมผู้จัดการสหกรณ์กับทีมวิจัย	1 วัน (18 กพ.47)	3.แนะนำให้สหกรณ์การเกษตรระดับ อำเภอประสานกับกลุ่มทุกกลุ่มในการ รับเงินฝากจากกลุ่มและให้จัดทำคู่มือ การฝากเงินของกลุ่มกับสหกรณ์ การเกษตร	3.ผู้นำกลุ่มมาอบรมร่วมกับ ประธานกลุ่มสหกรณ์ต่าง ๆ	3.ผู้นำกลุ่มได้นำเงินมาฝาก กับสหกรณ์การเกษตรและ สหกรณ์กองทุนสวนยาง

กิจกรรมการสร้างเครือข่ายการเงินช่วงที่ 3 (เมษายน 2547 – กันยายน 2547)

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้นกับกลุ่ม/เครือข่าย	ข้อสังเกต
1. การประชุมร่วมระหว่างสหกรณ์การเกษตรระดับอำเภอกับประธานกลุ่มออมทรัพย์	2 ครั้ง(2 วัน) (20-21 เม.ย.47)	1. เสนอทางเลือกให้กลุ่มออมทรัพย์มาฝากเงินในสหกรณ์การเกษตรให้ผู้จัดการสหกรณ์ออกแนะนำตนเองกับกลุ่มในพื้นที่	1. กลุ่มออมทรัพย์จะนำเงินมาฝากไว้กับสหกรณ์การเกษตรในพื้นที่เพิ่มขึ้นและสมัครเป็นสมาชิกกลุ่ม	1. สมาชิกและกรรมการสนใจในกิจกรรมการเงินของตนมากขึ้น เสมือนวิจัยจากจังหวัดเข้าร่วมประชุมและร่วมสังเกตการณ์
2. การติดตามดูการปฏิบัติงานการฝากเงินและการให้เงินกู้ของกลุ่มออมทรัพย์	20 ครั้ง(กลุ่ม) (5-30 มิ.ย.47)	2. ดูการปฏิบัติงานของกลุ่มการรับเงิน- การจ่ายเงิน การเก็บรักษาเงินสด การนำเงินสดไปฝากกับธนาคาร	2. สมาชิกนำกลุ่มหรือกรรมการกลุ่มเข้าใจ บทบาทหน้าที่และการเงินในชุมชนของตนเองมากขึ้น	2. กรรมการสนใจและระมัดระวังการเก็บรักษาเงินของกลุ่มให้ปลอดภัยจนสมาชิกมาถอนคืน
3. สัมภาษณ์ประธานและกรรมการกลุ่มการทำเป็นเครือข่ายกับกลุ่มสหกรณ์จังหวัด	5 กลุ่ม(5 ครั้ง) (20-28 กค.47)	3. สอบถามการบริหารเงินการใช้จ่าย การรักษาเงินและความปลอดภัยของเงินและการให้กลุ่มสหกรณ์จังหวัดเป็นแม่ข่าย	3. ผู้นำเห็นด้วยกับการเป็นเครือข่ายแต่ไม่มั่นใจเรื่องความปลอดภัยของเงินเมื่อเป็นกลุ่มสหกรณ์จังหวัดเพราะหา่งไกลกับกลุ่ม	3. ผู้นำกลุ่มมีความสนใจในการทำเป็นเครือข่ายกับชุมชน จังหวัดและสหกรณ์การเกษตรและสหกรณ์กองทุนสวนยางช่วยดูแลเงินจากกลุ่มให้ด้วย
4. การประชุมระหว่างผู้นำกลุ่มเพื่อเป็นเครือข่าย และติดตามการทำงานกับสหกรณ์	10 ครั้ง (15-30 สค.47)	4. ใช้การประชุมให้แลกเปลี่ยนเรียนรู้เรื่องการแก้ไขปัญหาด้านการเงินของกลุ่มกับสหกรณ์	4. สนใจจะนำเงินมาฝากกับสหกรณ์การเกษตรระดับอำเภอมากขึ้น	4. ผู้นำกลุ่มเข้าใจการทำงานของกลุ่มและเกิดการเรียนรู้ เข้าใจกันมากขึ้น

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

เครือข่ายการเงินชุมชนสหกรณ์จังหวัดตรัง				
กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิชาการ	ผลที่เกิดขึ้น	ข้อสังเกต
1. การประชุมร่วมระหว่างผู้นำกลุ่มออมทรัพย์ สัจจะออมทรัพย์ กองทุนหมู่บ้าน ร่วมกับผู้จัดการ ประธานของ สหกรณ์ การเกษตรระดับอำเภอ 5 อำเภอ	5 วัน (20-30 ต.ค.47)	1. ให้เจ้าหน้าที่ข้าราชการ สหกรณ์และพัฒนาชุมชนอธิบาย ความเป็นมา ช่องทางการฝากเงิน ผลดี กับกลุ่มและสหกรณ์	1 ผู้นำกลุ่มอิสระสนใจ และเข้า มาติดต่อฝากเงินกับ สหกรณ์การเกษตร	1. ฝ่ายราชการมีส่วนสำคัญใน การเปิดโอกาสให้ทั้ง 2 กลุ่มมา พบกัน
2. การประชุมร่วมระหว่าง 3 ฝ่าย 3 ระดับ คือ ตัวแทนชุมชนจังหวัด ผู้จัดการ สหกรณ์การเกษตรระดับอำเภอ และ ตัวแทนกลุ่มองค์กรอิสระ	1 วัน (25 พย.47)	2. ให้แสดงความคิดเห็น โดย ผู้แทนชุมชนแล้ววิธีปฏิบัติ ผู้จัดการ สหกรณ์การเกษตร และ ผู้นำกลุ่มองค์กรอิสระซักถาม	2. ผู้นำทั้ง 3 ระดับ ติดต่อกัน สอบถามวิธีการฝากเงิน เปรียบเทียบผลตอบแทนที่ ได้รับมากขึ้น	2. ราชการต้องอำนวยความสะดวก สะดวกให้ผู้นำทั้ง 3 ระดับ พบปะ ประชุมกันให้บ่อยครั้ง
3. สังเกตการณ์กลุ่มองค์กรอิสระ กลุ่มออม ทรัพย์ กองทุนหมู่บ้าน	10 วัน (10-24 กพ.48)	3. สอบถามปัญหาการดำรงชำระ หนี้ กรรมการที่เสียสละรายได้ รายจ่ายสมาชิก และความเป็นอย่าง อยู่ของสมาชิก	3. ได้รับทราบปัญหาที่ไม่อยาก ชำระเงินกองทุนหมู่บ้าน กรรมการเป็นตัวอย่างที่ไม่ดี ไม่ติดตามเร่งรัดหนี้	3. ถ้าหากรายการเข้าไปกระตุ้น ดีขึ้น ประชาชนก็จะมาชำระ แต่ ปัจจุบันประชาชนเข้าใจว่า เงินกองทุนให้ฟรี

4.เครือข่าย“ร้านลอยฟ้า” ซื้อสินค้าตามใบสั่ง

ความเป็นมา

เครือข่ายร้านลอยฟ้าริเริ่มเมื่อปี 2544 จำนวน 7 กลุ่ม คือ

1. ม.1 ต.โพรงจระเข้ 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.นาโต๊ะหมิง อ.เมืองตรัง
6. ม.2 ต.นาเมืองเพชร ตรัง
7. ม. 4 ต. ตะเสะ กิ่ง อ.หาดสำราญ

ต่อมาได้รับเงินอุดหนุนจาก SIF ร่วมกันจัดทำแผนพัฒนาชุมชนระดับเครือข่าย

ปี 45 – 46 ขยายเป็น 23 กลุ่ม

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

ขณะนี้กิจกรรมระดับเครือข่ายยังไม่ค่อยเป็นรูปธรรม แต่กลุ่มได้รวมกันเพื่อผลักดันให้เกิดเครือข่ายเชื่อมโยงกัน ซึ่งกลุ่มได้มีการนัดประชุมหารือตั้งกองทุนกลางของเครือข่ายขึ้น สำหรับร่วมกันทำธุรกิจเพื่อลดพ่อค้าคนกลาง เพื่อให้เครือข่ายเป็นศูนย์กลางทางธุรกิจเชื่อมโยงกิจกรรมระหว่างสมาชิกผู้บริโภคกับผู้ผลิตในท้องถิ่น โดยจะเริ่มต้นที่ข้าวสารเป็นสินค้าตัวแรก ซึ่งขณะนี้ได้มีการเจรจากับโรงสีในจังหวัดพัทลุง พร้อมทั้งได้สำรวจความต้องการความนิยมบริโภคข้าวสารของสมาชิก ทั้งนี้ เพื่อจะเป็นข้อมูลผลิตข้าวให้สอดคล้องกับความต้องการของสมาชิกผู้บริโภค แต่ก่อนจะเริ่มดำเนินการ เครือข่ายจะต้องร่วมกันกำหนดกฎ ระเบียบ กติกากลางขึ้นใช้ร่วมกัน เพื่อให้เกิดความเรียบร้อย โปร่งใส เป็นธรรม

การจัดเวทีชาวบ้านช่วงที่ 1 ได้เชิญผู้นำจากกลุ่มต่างๆ มาแสดงความคิดเห็นเสนอปัญหา ที่มีภายในกลุ่ม แนวทางแก้ไขปัญหาที่ไม่สำเร็จ และการแก้ไขปัญหาลงมือสำเร็จ

แนวคิด ร้านลอยฟ้า สินค้าตามใบสั่ง มีที่มา ดังนี้

ผู้ใหญ่สายัญญะ ผู้แทนกลุ่มทุ่งส้มป่อย ม.4 ตำบลมอ กล่าวว่า ทำธุรกิจร้านค้าในสหกรณ์แบบเดิม มีปัญหา ดังนี้

- ระบบบัญชีซับซ้อน ยุ่งยาก
- เป็นพนักงานขายประจำนั่งเฝ้าสินค้าทั้งวัน ในขณะที่มีอาชีพหลัก

การจ้างพนักงานขายบางครั้งก็ไม่คุ้มค่าจ้าง

- ขาดข้อมูล นำสินค้าเข้าร้าน เกิดปัญหาสินค้าเข้ามาแล้วขายไม่ออก
- สถานที่อาคารไม่มีที่ว่างสำหรับทำกิจกรรมอื่น ๆ ที่มีประโยชน์กับชุมชน
- เกิดความระแวงระหว่างคนในชุมชนด้วยกันที่มาขายสินค้าเมื่อสินค้าขาดหาย

ในที่สุดต้องเลิกร้านค้าสหกรณ์ ต่อมาได้จัดตั้งศูนย์สาธิตการตลาด โดยกรมพัฒนาชุมชนสนับสนุนเงินอุดหนุน จำนวน 50,000 บาท เป็นทุนหมุนเวียนซื้อปุ๋ยมาจำหน่าย

ปี 41 ได้รับพระราชทานธงพิทักษ์ป่า จัดตั้งธนาคารข้าวสาร วิธีการ คือ

1. แบ่งเป็นกลุ่มย่อย 5 – 10 กลุ่ม
2. แต่ละกลุ่มรวมกันสั่งซื้อข้าวสาร จำนวนเป็นกระสอบ (สะดวกต่อการจัดการ)
3. ใช้วิธีการตกลงทำสัญญาสั่งซื้อข้าวสาร โดยกำหนดราคาซื้อ - ขายล่วงหน้าแน่นอน
4. กลุ่มรับผิดชอบค่าขนส่ง กำหนดวัน เวลาชำระแน่นอน
5. กลุ่มเล็กเก็บเงินส่งกลุ่มใหญ่ตามเวลาที่นัดหมาย

ผล คือ สามารถขายข้าวสาร จำนวน 200 กระสอบกระสอบละ 50 กิโลกรัม เสร็จภายในครึ่งชั่วโมง ต่อมาขยายผลสู่สินค้าอื่น โดยผู้รับผิดชอบจัดซื้อหาสินค้ามาให้ ใช้วิธีการหมุนเวียนเปลี่ยนกันรับผิดชอบของสมาชิกในกลุ่ม ทั้งนี้ เพื่อลดปัญหาความระแวง และทุกคนได้รับรู้ข้อมูลด้านราคาการตลาด และค่าขนส่งต่าง ๆ เหมือนกัน ไม่มีใครจะระแวงกันและกัน

สรุปบทเรียน

1. ซื้อสินค้าจำนวนมาก ทำให้เสียเวลาในการแบ่งปันเป็นชิ้นย่อย และเกิดสินค้าขาดขึ้นได้
2. เกิดพัฒนาการทางความคิด สู่การปฏิบัติใหม่ โดยนำใบสั่งของสมาชิกรายย่อยให้ผู้ขายต้นทางแยกสินค้าให้ตามใบสั่งเป็นราย ๆ ตั้งแต่ต้นทาง ทำให้ประหยัดเวลาในการแบ่งสินค้าของกลุ่ม สินค้าถึงมือสมาชิกรวดเร็ว สะดวกต่อการส่ง และตัดปัญหาสินค้าขาดได้

นำชุมพล เริ่มจากการสนับสนุนของกรมพัฒนาชุมชน โดยศึกษาเรียนรู้จากแนวคิดของผู้ใหญ่สายัญญะ เมื่อปี 44 – 45 ระยะแรกมีปัญหามากมาย อาทิ ขาดภาวะผู้นำ ขาดเงินทุน แต่ได้แรงกระตุ้นจากผู้ใหญ่สายัญญะ และรับเอาคำแนะนำมาเริ่มปฏิบัติโดยถือสมุด ปากกา ออกสำรวจความต้องการสินค้าของเพื่อนบ้าน ความประสงค์ถือหุ้น นัดหมาย ประชุมหารือ เรื่องขาดแคลน เงินทุนก็

หาหรือกรรมการกองทุนหมู่บ้านฯ ขอยืมเงิน 10,000 บาท มาทำกิจกรรม สัญญา 1 ปี ออกระเบียบของกลุ่มขึ้นถือใช้

วิธีการ

1. สำรวจความต้องการสินค้า (ทุกชนิด)
2. ระดมเงินทุน โดยการสะสมเงินค่าหุ้นจากสมาชิก
3. เริ่มต้นยืมกองทุนหมู่บ้านฯ จำนวน 10,000 บาท
4. กลุ่มขายสินค้า โดยการบวกส่วนเหลือ 1 บาท จากราคาทุน เพื่อเป็นรายได้ของกลุ่ม สำหรับเป็นค่าตอบแทนหุ้นและเงินยืม
5. สำหรับวิธีการสั่งซื้อสินค้ามาบริการสมาชิกก็นำเอาวิธีการของกลุ่มผู้ใหญ่อายุ มาประยุกต์ใช้

คุณเครือวัลย์ ได้แนวคิดการสั่งซื้อสินค้าตามใบสั่งของกลุ่มผู้ใหญ่อายุ มาใช้โดยสนับสนุนกลุ่มสตรี ซื้อปุ๋ยมาขายสมาชิกชำระเงินภายใน 6 เดือน พัฒนาการต่อมา คือ

1. ผลิตเครื่องแกงบริโภคในกลุ่ม โดยสมาชิกในกลุ่มนำเอาวัตถุดิบที่เป็นส่วนผสมเครื่องแกงที่มีอยู่ เช่น ตะไคร้ ข่า พริก มะกรูด ที่มีมารวมกันและกลุ่มจะซื้อสินค้าเฉพาะสิ่งที่ขาดแคลน เช่น กะปิ หอม กระเทียมและเกลือ
2. ต่อมาได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากกรมส่งเสริมการเกษตร
3. สมาชิกลงหุ้น
4. รวมกันสั่งซื้อข้าวสาร เดือนละ 1 ครั้ง ทุกวันที่ 12 ของเดือน
5. ซื้อสินค้าของใช้จำเป็นในครัวเรือนทุกชนิดที่สมาชิกสั่งซื้อ
6. กู้ยืมกองทุนหมู่บ้าน 30,000 บาท
7. รับฝากเงินสัจจะจากสมาชิก คนละ 50 บาท/เดือน
8. ปัจจุบันมีการสต็อกสินค้าเพื่อจำหน่ายบ้าง
9. มีพนักงาน 1 คน ทำหน้าที่รับเงินค่าหุ้น รับฝากสัจจะและขายสินค้า

คุณพนม ทองย้อย เป็นกลุ่มผู้เลี้ยงปลา

ศึกษาเรียนรู้จากกลุ่มผู้ใหญ่อายุ ทองสม เป็นต้นแบบ ริเริ่มจากแกนนำกลุ่ม 2 – 3 คน ทำเรื่องสั่งซื้อข้าวสารมาบริโภค ระยะแรกมีปัญหาการจัดการ

วิธีดำเนินการ

1. ระดมทุนภายในกันเอง
2. เปิดร้านค้า สัปดาห์ละครั้ง เป็นสินค้าบริโภคและอุปโภค
3. ปลอยกู้ผ่านบัตร ATM ของธนาคารพาณิชย์ ปฏิบัติโดยการฝากเงินไว้ก่อน แล้วให้คนที่กู้เงิน ไปกดจาก เอทีเอ็ม ประธานกลุ่มจะบอกรหัสให้ ที่มีชื่อประธาน หลังจากกดเงินแล้วนำ ไป สลิปมาให้ประธานลงบัญชีกับสมุดเงินฝากซึ่งกลุ่มต้องนำมาเป็นหลักฐานและตรวจสอบ
4. อบรมวิทยากรกระบวนการ เครือข่ายให้ข้อมูลวิชาการ การตลาด แหล่งทุน ทรัพยากร ภูมิปัญญา ฐานทุนด้านทรัพยากรมาแปลงเป็นเงินทุน
5. ผู้นำกลุ่มปรึกษารื้อกัน นำที่ดิน เข้าสู่แหล่งทุน
6. ระดมทุนภายในกลุ่ม 680,000 บาท ชุดบ่อเลี้ยงปลา ให้นักท่องเที่ยวมาตกปลาได้ไม่จำกัดเวลา แล้วเก็บค่าบริการคนละ 100 บาท
7. รายได้ 25,000 – 50,000 บาท ต่อ ปี
8. ปี 48 มีแผนรับสมัครเพิ่ม
9. ผลกระทบจากคลื่น สึนามิ ทำให้ราคาปลาน้ำจืดเพิ่มสูงขึ้น จึงคิดจะลงทุนเพิ่มขึ้นประมาณ 200,000 บาท สนับสนุนผู้เลี้ยงปลารายย่อยในชุมชน
10. ถ้ามีงบประมาณสนับสนุนผู้เลี้ยงปลาในระยะนี้จะเป็นโอกาสดี
11. จัดสวัสดิการ โดยจัดหาอุปกรณ์ตกปลา ให้ลูกค้า สร้างกลยุทธ์การมีส่วนร่วม

คุณดวงรัตน์ (กิ่ง อ.หาดสำราญ) เดิมมีกลุ่มออมทรัพย์อยู่ก่อนแล้ว 6 ปี

แนวคิด เรื่องเครือข่าย เล ณา ป่า-เขา เมือง เริ่มจากการปรึกษารื้อกับคุณสมปอง
วิธีดำเนินการ

- อนุรักษ์ปลาโลมา
- สิ่งแวดล้อม ป่าชายเลน
- ส่งเสริมการออมทรัพย์

- ต่อมาในปี 2543 คิดร่วมกันจัดการเรื่องในบ้านเรือน คือ ร่วมกันสั่งซื้อข้าวสารมาบริโภค เพราะราคาซื้อเป็นกิโลต่างกับการซื้อเป็นกระสอบ เงิน 100 บาทก็จะซื้อสินค้าได้น้อยถ้าแยกกันซื้อ เริ่มแรกขาดแคลนเงินทุน รื้อกันในกลุ่ม มีหน่วยงานประมงพื้นบ้านในหมู่บ้านช่วยเหลือ ด้าน อาชีพ คิดดอกเบี้ยร้อยละ 5 เก็บไว้ที่กลุ่มย่อย นำมาจัดการซื้อข้าวสาร เริ่ม สิงหาคม 2547 เริ่มได้ 6 เดือน ทุกคนมาสั่งซื้อได้ มีตัวแทนรับใบสั่ง 2 คน ทุกวันที่ 15 และวันที่ 18 มาจัดการซื้อ เดือนแรกที่สั่งซื้อข้าวสารไม่ต้องจ่ายเงิน พอวันที่ 15 ของเดือนถัดไปให้ชำระค่าข้าวสารเดือนก่อนพร้อมใบสั่งซื้อใหม่

- ชื่ออวน สี ชัยชนะอดเรื่อ มั่นยาง อุปกรณ์ประมง มาตั้งไว้จำหน่ายปัญหาในขณะนี้ คือ ขาดแคลนเงินทุน

คุณอรุณ ศรีเพ็ญ

ริเริ่ม ศึกษารูปแบบของกลุ่มผู้ใหญ่สาขัญ มาทดลองทำ การบริหารจัดการปรับตามความเหมาะสม ยึดหลักการพึ่งตนเอง ไม่รับการช่วยเหลือจากภายนอก เช่น กองทุนหมู่บ้าน เงินทุน ที่นำมาสำรองจ่ายส่งซื้อข้าว นำมาจากเงินออมภายในกลุ่มร้อยละ 30 ของกำไรจากทุนที่มีอยู่ โดยเริ่มดำเนินการในปี 2543 – 2544 มีกำไรประมาณ 10,000 บาท ซื้อสินค้าอุปโภค – บริโภค ทั่วไป

ปี 45 ตั้งกองทุนข้าวสาร และจัดหาอุปกรณ์การเกษตร ปุ๋ย เครื่องตัดหญ้า เครื่องสูบน้ำ ขยายสู่สินค้าที่อำนวยความสะดวก ให้ความบันเทิง มอเตอร์ไซด์ ที่วี ให้กู้เงินไปดาวน มีเงินเหลือ ให้สมาชิกกู้วงเงิน 8,000 บาท ชำระคืนภายใน 4 เดือน

ความเป็นเครือข่ายในจังหวัดตรัง กลุ่มต่างๆ ที่รวมตัวกันดำเนินการบนพื้นฐานการพึ่งพาตนเองเป็นหลักของชาวบ้านใน ชุมชน แบ่งเป็น 4 เครือข่าย ตามลักษณะอาชีพ หรือการค้ารังชีพ ได้แก่

1. เครือข่ายชาวเล ทำประมง เลี้ยงสัตว์น้ำชายฝั่ง
2. เครือข่ายเขา – ป่า อาชีพเกษตร เพาะปลูก ทำสวน ทำไร่
3. เครือข่าย นา ปลูกข้าว
4. เครือข่ายเมือง ออมทรัพย์ จัดหาสินค้าอุปโภค บริโภค มาจำหน่ายและผลิตสินค้า

ผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

กิจกรรมของเครือข่าย

1. ประชุมแลกเปลี่ยนเรียนรู้
2. ได้รับการสนับสนุนและเงินอุดหนุนจากสถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (พอช.) หนุน การแลกเปลี่ยนเรียนรู้กันระหว่างกลุ่ม และเครือข่าย
3. มีระเบียบของเครือข่าย
4. ร่วมกันระหว่างเครือข่ายจัดตั้งกองทุนกลางของเครือข่ายขึ้น ขณะที่เงินทุนรวม 40,773 บาท (ณ กุมภาพันธ์ 2548)

จุดแข็ง ร้านลอยฟ้าซื้อสินค้าตามใบสั่ง

1. ใช้กิจกรรมดึงคนมารวมกันให้ได้จำนวนมาก มุ่งทำในเรื่องที่ชาวบ้านมารวมกันทำแล้วได้ประโยชน์ เช่น สมาชิกรวมกันซื้อข้าวสาร ประโยชน์ที่ได้ คือ ราคาถูกกว่าต่างคนต่างซื้อ ประหยัดเวลา

ค่าใช้จ่าย ได้สินค้ามาบริโภคก่อน ชำระเงินภายหลัง สมาชิกรวมกันทำเครื่องแกงบริโภค และเหลือจำหน่าย ช่วยลดค่าใช้จ่ายเพิ่มรายได้

2. สร้างกระบวนการพัฒนา กิจกรรมที่ทำร่วมกันภายในกลุ่ม หรือระหว่างกลุ่มเครือข่าย ทำให้เกิดพัฒนาการในระดับครัวเรือน ทุกครัวเรือน ทุกกลุ่ม รู้จักการคิด การวางแผน ทำการบ้าน หาข้อมูล เผชิญเหตุ รู้จักการบริหารจัดการ สร้างกระบวนการ คิด วางแผน จัดการ ในชีวิตประจำวัน พัฒนาระดับครัวเรือน รู้จักจัดการการเงิน การอยู่ การซื้อ การขาย ในแต่ละช่วงฤดูกาลอย่างเหมาะสมสอดคล้อง ประโยชน์ที่ได้เริ่มเศรษฐกิจ คือ ลดต้นทุน – ค่าใช้จ่าย เพิ่มรายได้ ด้านสังคม ได้พลังสามัคคี พลังต่อรอง ความรักใคร่ ประองตอง ความอบอุ่น สงบสันติ

3. นำสู่การพัฒนาแผนชุมชน สามารถสานเครือข่ายเชื่อมโยงได้ทั่วประเทศรูปแบบ คือ จัดทำแผนระดับครัวเรือน แผนระดับชุมชน แผนระดับชาติ

จุดอ่อน

- กิจกรรมเครือข่าย ขาดความพร้อมเพียง เพราะผู้นำแต่ละคนขาดความเสียสละ ขาดความเข้าใจในบทบาทงานชุมชน ทำให้ไม่ต่อเนื่อง ทำให้เกิดความห่างเหิน จึงต้องหมั่นสร้างกิจกรรมต่อเนื่อง ร่วมคิดแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ปรึกษาหารือ ช่วยเหลือในลักษณะพี่น้อง เพื่อสานสัมพันธ์ และเกิดความใกล้ชิดสนิทสนม สร้างขวัญกำลังใจระหว่างกัน

- การเชื่อมโยงเครือข่ายทางธุรกิจ ต้องกำหนดกฎกติกา วางหลักเกณฑ์ เพื่อความเป็นระเบียบเรียบร้อยในการปฏิบัติระหว่างกัน โดยกำหนดระเบียบให้เสร็จก่อน

ปัญหาอุปสรรค

1. ราคาสินค้าเปลี่ยนแปลงเพิ่มสูงขึ้น จากภาวะน้ำมันขึ้นราคาและค่าการตลาดอื่นๆ ที่ทำให้เกิดผลกระทบต่อราคาสินค้า ทำให้สมาชิกกระแวงแคลงใจ ต้องอาศัยการหาข้อมูลด้านการตลาด ประสานตกลงราคากับร้านค้าก่อนแจ้งสมาชิก โดยอาศัยโทรศัพท์ตรวจเช็คราคาก่อนสั่งซื้อ

2. กลไกการลดราคาของข้าวสาร เครือข่ายพ่อค้ารายใหญ่มีความซับซ้อน ผูกขาด แนวคิดแก้ปัญหา คือ พยายามตัดช่วงพ่อค้าให้เหลือน้อยที่สุด เครือข่ายประสานถือหุ้นร่วมกันในโรงสีท้องถิ่น

3. ปัญหาลินค้าขาด เพื่อนำมาแบ่งจำหน่ายรายย่อย

4. ความต้องการข้าวของสมาชิก มีหลายรสชาติ หลายชนิด ทางแก้ไข คือ ต้องสำรวจความต้องการ ความนิยมของผู้บริโภค ประสานข้อมูลหารือกันในระดับภาค สร้างโรงสี เครื่องผสมข้าว (ใช้โลโก้ของเครือข่าย) เพื่อให้ได้ข้าวคุณภาพที่ผู้บริโภคต้องการ

5. สภาพปัญหาสถานที่เก็บสต็อกข้าว เงินทุน ทางแก้ไข หรือระหว่างเครือข่ายในระดับภาค ทำโครงการเสนอขอของบประมาณ องค์การบริหารส่วนจังหวัดสร้างสต็อกเก็บข้าวสารให้พอเพียงกับความต้องการในระดับจังหวัดและระดับภาค เพื่อกระจายเครือข่ายในระดับจังหวัด

6. การรวมกันสั่งซื้อระหว่างเครือข่ายที่ทำได้ยาก ประการหนึ่ง คือ วันสั่งซื้อไม่ตรงกันและความเป็นปึกแผ่นของผู้ขายยังไม่แน่นเหนียวเพียงพอ การประสานงานไม่เป็นไปในแนวทางเดียวกัน

แนวทางแก้ไข คือ แต่ละกลุ่มต้องปรับวันสั่งซื้อให้ตรงกัน โดยแต่ละกลุ่ม-เครือข่าย ต้องตกลงวันสั่งซื้อที่แน่นอนก่อน ทำความเข้าใจและให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์แก่สมาชิกในกลุ่ม วางแผนสั่งซื้อให้สอดคล้องกับวันซื้อในรอบใหม่ที่จะมาถึง ทดลองทำที่ละน้อยจากสินค้าเพียงอย่างเดียวก่อน ศึกษาปัญหา ที่เกิดขึ้น หรือแก้ไขเรียนรู้จากประสบการณ์ แล้วค่อย ๆ พัฒนาเรียนรู้ไปเรื่อย ๆ ประชาสัมพันธ์ (ทำความเข้าใจเรื่อย ๆ ว่า การสั่งซื้อข้าวสารโดยตรงจากโรงสีได้ราคาถูก ไม่เคลือบสารเคมี (ได้ข้าวมีคุณภาพ) ปลอดภัย

แนวคิดพัฒนาการรวมกันซื้อข้าวสาร

1. ตัดพ่อค้าคนกลาง เพื่อให้ได้ราคาถูกลง ควบคุมโรงสีผู้ผลิตให้ได้สินค้าคุณภาพ ปลอดภัย การเริ่มต้นด้วยการประชุมแลกเปลี่ยนเรียนรู้ การศึกษาข้อมูล สำรวจราคา ขั้นตอนการบริหารจัดการ การวางแผนร่วมกัน

2. ขณะนี้มีร้านค้าเอกชนเสนอให้สถานที่เป็นโกดังเก็บข้าวสารและให้สถานที่ฝากขายสินค้าผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม เพื่อต้องการประชาสัมพันธ์ร้านค้าของตนให้เป็นที่รู้จักของกลุ่มประชาชน

กิจกรรมลงเยี่ยมผู้ประสบภัยสึนามิ

ต้องการให้กำลังใจแก่ผู้ประสบภัย แลกเปลี่ยนแนวคิดและแนะนำวิธีทำมาหากิน ช่วยเหลือในการแก้ปัญหาสิ่งที่อยากให้ช่วย ให้ความร่วมมือ อยากทำธุรกิจ เพื่อพลิกฟื้นอาชีพใหม่

เป็นแกนนำผลักดันในเรื่องหลักประกันคุณภาพร่วมกับ อสม.

ให้ความรู้เบื้องต้นในเรื่องการใช้จ่ายที่ถูกต้อง ลักษณะยาที่ไม่มีคุณภาพ การป้องกันโรค การรักษาดูแลสุขภาพ การรักษาสิทธิตาม พรบ. ประกันสุขภาพ บทบาทที่สำคัญเป็นศูนย์บริการรับเรื่องร้องเรียนระดับอำเภอ ถึงจังหวัด กระจายหน่วยงานที่เกี่ยวข้องตามแบบฟอร์มรับเรื่องร้องเรียนปัญหาดังกล่าวเกิดขึ้น เพราะการดูแลของหน่วยงานภาครัฐไม่ดีพอ และไม่เพียงพอภาคประชาชนต้องต่อสู้เรียกร้องขอความเป็นธรรม เรื่องขอรับค่าเสียหาย ที่ทำไปแล้วได้ผล คือ ทุนการศึกษากับลูก เงินชดเชยค่าใช้จ่าย เงินทดแทนค่าเสียโอกาส

บทสรุปวงสัมพันธ์เครือข่ายร้านลอยฟ้าซื้อสินค้าตามใบสั่ง

1. สรุปบทเรียน พุดคุยหารือปัญหา

2. งานวิจัย งบจาก พอช. สกว. ทำให้ทราบที่มา – ที่ไป ผลประโยชน์ ปัญหา – อุปสรรค ผลกระทบ มีศักยภาพพอที่จะเสนอ จังหวัดตรัง ทำใน 6 กลุ่ม มีทั้งกลุ่มที่สำเร็จ กลุ่มที่ล้มเหลว กลุ่มที่ล้มเหลวให้ผู้นำกลุ่มที่เข้มแข็งเข้าไปเรียนรู้และนำมาร่วมกัน ให้คำปรึกษาแก่ผู้นำที่อ่อนแอ ไม่หยุดนิ่งในเรื่องการพัฒนา สามารถสรุปบทเรียนนำไปสู่การยกระดับเครือข่าย

3. ปัญหาภาพรวม เกิดความพยายามสร้างคนรุ่นใหม่ภายในกลุ่ม คนทำงาน แกนนำ ทดแทนคนเก่า

การสร้างคนเป็นเรื่องต้องใช้เวลา เพราะคนส่วนใหญ่หวังพึ่งผู้อื่น ดังนั้น แนวคิดแกนนำ ต้องสร้างคนให้พึ่งตนเอง คิดและแก้ปัญหาเอง ไม่ให้พึ่งพิงคนอื่น ไม่ลงไปช่วยเหลือทำงานหรือแก้ปัญหาให้ คอยดูแลให้คำแนะนำเป็นที่ปรึกษาทาง ๆ ต้องผลักดันให้เขาคิดเรียนรู้ ตัดสินใจเอง เพื่อสร้างคนใหม่ที่มีภาวะผู้นำในการสืบทอดแนวคิดและรู้จักพัฒนาการเพื่อแก้ปัญหาต่อจากคนเก่า” เป็นการกล่าวของผู้นำกลุ่มเครือข่าย

เครือข่ายกลุ่มกับสหกรณ์ สิ่งที่ปรารถนาจะเกิดขึ้น คือ ผู้ผลิตจับมือผู้บริโภค กลไกตลาดที่สามารถจัดหาสินค้า คุณภาพจากแหล่งผลิตสู่ผู้บริโภคให้ได้

1. ต้องสนับสนุนข้อมูลปัญหาการนำข้อมูลมาใช้ร่วมกัน เช่น ราคาสินค้าจากผู้ซื้อในกลุ่ม ฯลฯ ทำความเข้าใจกับสมาชิกอย่างต่อเนื่อง สม่ำเสมอ

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

3. ทดลองทำเริ่มจากคนที่พร้อม บอกให้รู้ถึงข้อดี ข้อเสีย ประโยชน์ ทำความเข้าใจให้ลึกถึงคุณภาพ ความปลอดภัยของชีวิต (ทำให้สมาชิกเข้าใจว่า กินข้าวสารจากโรงสีที่ผ่านมือพ่อค้า คุณภาพจะต่ำลง เพราะพ่อค้านำข้าวสารจากโรงสีต่างคุณภาพมาผสมกัน ทำให้ข้าวได้คุณภาพด้อยลง)

4. ทำอย่างไรให้ผู้ผลิตนำสินค้ามากองรวมในร้านค้าท้องถิ่น (แทนโลตัส) ให้แต่ละคนกลับไปดูเบื้องหลังแล้วช่วยกันผลักดัน

จุดแข็ง สินค้าสหกรณ์ คุณภาพดี ราคาแข่งขันได้

จุดอ่อน ด้านการบริหารจัดการ การบริการ ไม่ดี ไม่สะดวก ไม่แน่นอน ล่าช้า ไม่รักษาคำพูด ไม่ตรงต่อเวลา ไม่รักษาสัญญาและยังไม่สามารถผลิตสินค้าได้เอง

สิ่งจำเป็นที่จะขยายผลต่อ

1. การฝึกอบรมวิทยากรของกระบวนการ วิทยากรพี่เลี้ยงในท้องถิ่น ทำให้เห็นกระบวนการแล้วนำไปเผยแพร่ และสร้างแกนนำกลุ่มอื่นอย่างต่อเนื่อง

2. ลงพื้นที่สร้างแนวคิด เปิดเวทีเชื่อมโยงเครือข่าย โดยใช้เงินบ้างเล็กน้อย จึงมีแนวคิดสร้างกองทุนกลาง

3. สร้างเครือข่ายร้านลอยฟ้าทั้งจังหวัด สร้างคนตีอาวุธทางความคิด เกิดการเปลี่ยนแปลงทางสังคม

4. กำหนดแผนงานในระดับหมู่บ้าน เชื่อมกับแผนตำบล แผนอำเภอ แผนจังหวัด และแผนภูมิภาค ถ้าแต่ละขั้นตอนไม่เรียบร้อย แผนตามลำดับขึ้นไป ก็ไม่ต้องปฏิบัติ เพราะเกิดความไม่พร้อม

ความเห็นของนักวิจัย

ตัวอย่างการแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับการจัดสินค้ามาจำหน่ายเครือข่ายร้านลอยฟ้าของผู้ใหญ่
สายัญ ทองสม หมู่ 4 ตำบลละมอ อำเภอนาโยง

แนวคิดเกี่ยวกับการแก้ไขปัญหาภายในชุมชน

นักวิชาการหลายคนเห็นว่า ในการแก้ไขปัญหาชุมชนใดนั้นคนในชุมชนที่ประกอบด้วยผู้นำและสมาชิกในชุมชนต้องร่วมกันในเรื่องต่าง ๆ ดังนี้

1. ความสามารถในการวิเคราะห์ปัญหาและสาเหตุของปัญหาในชุมชน
2. ความสามารถในการค้นหาทางแก้ไขปัญหา
3. ความสามารถในการใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นผสมผสานกับเทคโนโลยีที่เหมาะสมในการวิเคราะห์ปัญหา สาเหตุของปัญหาและแนวทางแก้ไข
4. ความสามารถในการรวมคน รวมกลุ่ม รวมพลังในชุมชนเพื่อแก้ไขปัญหานั้น
5. ความสามารถในการประสานงานต่อคนในชุมชนและนอกชุมชน เพื่อนำทรัพยากรเทคโนโลยีมาใช้ในการแก้ไขปัญหา
6. ความสามารถในการฟื้นฟูอุปสรรค การแก้ไขข้อขัดแย้งและผลักดันในขบวนการแก้ไขปัญหาดำเนินการต่อไป
7. ความสามารถในการปฏิบัติการ เพื่อให้เกิดการแก้ไขปัญหา การประสานงาน ทั้งแนวตั้งและแนวนอน

การแก้ไขปัญหของชาวบ้านในชุมชน หมู่ 4 ตำบลละมอ อำเภอนาโยง จังหวัดตรัง เป็นตัวอย่างที่ได้สร้างเครือข่ายหลายด้านเข้ามาร่วมกัน โดยได้นำทฤษฎีการวิเคราะห์ปัญหาและการค้นหาสาเหตุของปัญหามาเป็นตัวตั้งในการทำเครือข่ายโดยเริ่มจากเครือข่ายง่าย ๆ ไปสู่ความสมบูรณ์ของชุมชน

เครือข่ายที่ 1 เครือข่ายอนุรักษ์ป่าต้นน้ำคลองงา ซึ่งเป็นแหล่งน้ำที่ทุกคนอาศัยใช้ร่วมกัน แต่เนื่องจากป่าต้นน้ำมีพื้นที่อยู่หลายหมู่บ้านในตำบลละมอ และมีพื้นที่ของอุทยานกว้างขวางเข้าไปในเขตจังหวัดพัทลุงด้วย การแก้ปัญหาโดยการประสานงาน หลายฝ่ายจากส่วนราชการ แต่เป็นไป

อย่างลำบากในระยะแรก เพราะไม่มีผู้ใดเชื่อว่า ชาวบ้านหมู่ 4 ตำบลละมอ จะร่วมกันแก้ปัญหาการอนุรักษ์ป่าต้นน้ำได้

การแก้ไขปัญหาโดยเริ่มต้นตามทฤษฎีการพัฒนาชุมชน คือ การค้นหาสาเหตุของปัญหา โครงการให้ชาวบ้านในชุมชนแสดงความเห็นเรื่องแหล่งน้ำ โดยเห็นตรงกันว่า แต่ก่อนลำน้ำคลองงาไม่เคยแห้งขอด น้ำใช้ได้ตลอดปี ทั้งน้ำทำการเกษตร และน้ำใช้บริโภคสำหรับครัวเรือน ดังนั้น ถ้าจะให้คลองมีน้ำดังเดิมชาวบ้านต้องช่วยกันรักษาป่าต้นน้ำคลองงาที่เป็นภูเขาอยู่เหนือหมู่บ้านขึ้นไป ขั้นตอนต่อมา คือ

การจัดเวทีชาวบ้านประมาณ ปี 2536 ให้ชาวบ้านลงความเห็นร่วมกันว่า “จะไม่เข้าไปทำลายป่าต้นน้ำ ยกเว้นการเข้าป่าเพื่อหาของป่ามาประทังชีพ เช่น ไปหาหน่อไม้ เห็ด มดแดง และสมุนไพร” รวมทั้งเผารวังไม่ให้ผู้ใดเข้าไปทำลาย หรือลักลอบ ล่าสัตว์ป่าเป็นการเริ่มต้นจากการจัดเวทีชาวบ้านครั้งแรก ครั้งถัดมา ได้ตกลงให้ทำป้ายแสดงแนวเขตป่าสงวนกับพื้นที่สวนยางพาราของชาวบ้านอย่างชัดเจนตลอดแนวเขาบรรทัด ห้ามมิให้ชาวบ้านบุกรุกเข้าไปทำสวนยางพารา ตามแนวดังกล่าว

การทำความเข้าใจในระยะแรก ยังไม่สำเร็จผลเนื่องจากมีประชาชนหลายหมู่บ้านที่เข้าไปอาศัยอยู่ในป่าต้นน้ำคลองงา จึงได้ทำเป็นเครือข่ายโดยให้มีแกนนำชุมชนในแต่ละหมู่บ้านมาร่วมประชุม เพื่อให้เกิดการเรียนรู้ร่วมกัน เกิดการจัดระเบียบเดียวกัน แต่วิธีการอาจจะแตกต่างออกไป เพราะแต่ละหมู่บ้านมีผู้นำไม่เหมือนกัน

ปัจจุบันการอนุรักษ์ป่าต้นน้ำดังกล่าว ส่วนราชการหลายหน่วยงานในจังหวัดตรังได้ส่งเข้าประกวด จนในที่สุดได้รับพระราชทานธงอนุรักษ์ป่าจากสมเด็จพระราชินี พร้อมเงินรางวัลสำหรับกลุ่มอีก 100,000 บาท เมื่อปี 2540 เป็นการสร้างความภูมิใจให้กับชาวชุมชนเป็นอันมาก และทำให้เกิดกิจกรรมการอนุรักษ์เน้นการรับรู้จากคนภายนอกมากขึ้น และเกิดเครือข่ายการอนุรักษ์ป่าระหว่างชาวชุมชนจังหวัดตรังกับจังหวัดพัทลุง เผยแพร่การอนุรักษ์ตลอดแนวเทือกเขาบรรทัด เกิดเครือข่ายที่ใหญ่โต ซึ่งไม่เคยเกิดที่ไหนมาก่อน จากจุดเล็ก ๆ หลายจุดเชิงเขาบรรทัด กลายเป็นการอนุรักษ์ผืนป่าสัตว์ป่าและลำน้ำหลายสายที่ไหลจากเทือกเขาบรรทัดลงสู่พื้นราบ

เครือข่ายที่ 2 **เครือข่ายการออมทรัพย์** ผู้นำในชุมชนในขณะนั้น คือ ผู้ใหญ่สายัญ ทองสม ได้ประสานกับสำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดตรัง ได้ริเริ่มการออมทรัพย์โดยการรับการอบรมรับความรู้จากส่วนราชการต่าง ๆ เพิ่มมากขึ้น จนชาวชุมชนหมู่ 4 ตำบลละมอ เห็นความสำคัญ ของการออมทรัพย์ จึงได้วางกติกาให้ชาวชุมชนมาออมทรัพย์กันไว้ทุก ๆ เดือน คนละ 50 – 300 บาท คือ ไม่น้อยกว่า 50 บาท และไม่เกิน 300 บาทต่อคนต่อเดือน ปี 2546 มีเงินทุนในกลุ่มออมทรัพย์บ้านทุ่งส้มป่อย เป็นเงิน 1.7 ล้านบาท ให้ประชาชนกู้ยืมไปหมุนเวียนใช้กันในหมู่บ้าน โดยการคิดอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำ ซึ่งทำให้ชาวชุมชนส่วนใหญ่ไม่ไปสร้างหนี้สินภายนอกหมู่บ้าน ยกเว้นบุคคลที่อาชีพ

ค้าขายมีความจำเป็นต้องหมุนเงินเป็นจำนวนมากในแต่ละวันก็ไปสร้างหนี้สินไว้กับสถาบันการเงินภายนอก

สำหรับกิจกรรมนี้ กลุ่มออมทรัพย์ได้นำเงินที่เหลือจากการให้กู้ไปฝากไว้กับสหกรณ์การเกษตรนาโยง จำกัด ซึ่งได้ดอกเบี้ยสูงกว่าธนาคารพาณิชย์ ในภาวะดอกเบี้ยเงินฝากลดต่ำสำหรับ สหกรณ์การเกษตรแล้วถือว่าเป็นจุดเปลี่ยนสำคัญ ถ้าสหกรณ์การเกษตรบริหารเงินไม่ถูกต้องก็จะรับภาระดอกเบี้ยเงินฝากสูง จึงทำให้ต้นทุนการดำเนินงานสูงตามไปด้วย แต่หากมองภาวะทั่วไปถือว่ายังไม่ร้ายแรงเพราะสหกรณ์การเกษตรยังต้องการเงินไปปล่อยกู้ให้สมาชิกในปริมาณเงินที่มาก คือ Demand ของเงินยัง over supply

เครือข่ายที่ 3 **เครือข่ายการจัดหาข้าวสารและปุ๋ย** เนื่องจากคนในชุมชนมีความจำเป็นต้องบริโภคข้าวสารและต้องการใช้ปุ๋ยในสวนยางพารา จึงตั้งตัวแทนรวมกันไปซื้อปุ๋ยตามโครงการ ต่าง ๆ ของทางราชการ หรือไปซื้อร้านเอกชน โดยมีเงื่อนไขว่า ต้องให้คนในชุมชนหมุนเวียนกันไปซื้อตามความเหมาะสมของแต่ละคนว่าใครจะว่างหรือไม่ เหตุผลที่ต้องทำเช่นนี้ผู้นำบอกว่า “ต้องการให้คนในชุมชนรู้จักการไปซื้อสินค้าโดยเฉพาะปุ๋ยและข้าวสาร การไปซื้อไม่ได้ค่าคอมมิสชั่นหรือของแถมอื่นใดเลย ถ้าทางพ่อค้าบริษัทจะให้ก็ขอให้ลดในราคาสินค้าโดยได้ตกลงกับผู้ไปซื้อทุกครั้ง” การใช้วิธีการดังกล่าวทำให้เกิดความเข้าใจ ความไว้วางใจต่อการได้มีส่วนร่วมในกิจกรรมจึงเกิดความผูกพัน เพราะคนในสังคมนับวันที่จะ เห็นห่างกันเป็นลำดับมากขึ้น จากชุมชนในชนบท กิ่ง ๆ ชนบท และในเมืองใหญ่ เพราะการออกไปซื้อหรือสั่งซื้อปุ๋ยก็ดี ข้าวสาร ก็ดี จะมีตัวแทนของคนในชุมชนอย่างน้อย 2 – 3 คน ร่วมเป็นสักขีพยานการติดต่อหรือทำสัญญา และในการชำระหนี้ค่าสินค้าจะนำเงินของกลุ่มไปชำระก่อน แล้วให้สมาชิกผ่อนกับกลุ่มในภายหลังโดยไม่มีดอกเบี้ย ซึ่งการจัดกิจกรรมเครือข่ายดังกล่าว ทำให้ชุมชนซื้อปุ๋ยได้ในราคาต่ำและซื้อข้าวสารราคาต่ำและตรงตามความต้องการของผู้บริโภคในชุมชน

เครือข่ายที่ 4 **เครือข่ายสวัสดิการชาวชุมชน** เนื่องจากคนในชุมชนอาศัยริมเชิงเขาบันทัด ซึ่งมีอากาศชื้นเป็นระยะเวลายาวนาน ๆ 6 – 8 เดือน ทำให้ชาวบ้านเจ็บป่วยเป็นไข้หวัดอยู่ประจำ และต้องไปรักษาโรงพยาบาลถี่มากขึ้น เมื่อชาวบ้านเห็นความเดือดร้อนร่วมกันก็พบว่า การที่ชุมชนมีเงินออมทรัพย์เก็บไว้ดอกเบี้ยเงินฝากก็ลดต่ำ ผู้ใหญ่สายัญ ทองสม จึงได้ปรึกษากับแกนนำหมู่บ้านของหมู่ 4 ตำบลละมอให้นำเงินจากดอกผลของกลุ่มออมทรัพย์ไปเป็นสวัสดิการในชุมชนโดยกำหนดเงื่อนไข คือสมาชิกในชุมชนไปรักษาพยาบาลในโรงพยาบาลของรัฐหรือเอกชนแล้วนำใบเสร็จมารับเงินได้ 30 บาท” ตรงตามนโยบายรัฐบาล คือ 30 บาทรักษาได้ทุกโรคทุกโรงพยาบาล” ส่วนกรณีที่มีอาการป่วยสาหัสจำเป็นต้องนอนค้างในโรงพยาบาล ทางกลุ่มจะจัด สวัสดิการให้ “ครั้ง

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

เครือข่ายที่ 5 **เครือข่ายร้านลอยฟ้า** เนื่องจากการสำรวจของชาวบ้านในชุมชนพบว่าชาวบ้าน จำเป็นต้องซื้อสินค้าประจำหลายชนิดที่เป็นเครื่องบริโภคและอุปโภค เครื่องบริโภค ได้แก่เกลือ น้ำปลา และกระเทียม กะปิ น้ำตาล น้ำมันใช้ทอด/ผัด กาแฟ ถ่านใช้กับตะเกียงกรีดยาง ถ่านไฟฉาย สบู่ ยาสีฟัน ฯลฯ คนในชุมชน 400 กว่าครัวเรือน จึงต้องซื้อสินค้าจำเป็นเหล่านี้ คิดเป็นเงินเดือนละหลายหมื่นบาท และเมื่อในกลุ่มมีเงินทุนอยู่แล้ว การจัดร้านครั้งแรกเลียนแบบร้านค้ากลางหมู่บ้านของ รพช.โดยการซื้อสินค้ามาจำหน่าย มีพนักงานนั่งเฝ้า ขายสินค้าให้กับคนในชุมชน และการเก็บเงินค่าสินค้า ดำเนินงานได้เพียง 6 เดือน ผลพบว่า สิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายเจ้าหน้าที่ สินค้าขาดหลาย เงินสดขาดหาย สินค้าเสื่อมชำรุด สูญเสียพื้นที่ในหอประชุมกลางบ้าน ที่เคยใช้พื้นที่ประชุมชาวบ้านกลับไม่ได้ใช้ นอกจากนั้น เกิดปัญหาสำคัญ คือ ชาวบ้านในชุมชนไม่ไว้วางใจคนขายเกิดความระแวงกันและกันทั้งที่เป็นญาติใกล้ชิดกัน อันนำไปสู่ชุมชนแตกแยก ทำให้โครงการอื่น ๆ ที่ชุมชนต้องการความช่วยเหลือ ต้องการร่วมแรงร่วมใจ นำไปสู่การแตกแยกทั้งหมด จึงต้องล้มเลิกวิธีการเก่า ๆ ที่มานั่งขายในที่สุด

วิธีการของร้านลอยฟ้า คือ ทุกวันที่ 18 ของเดือน จะให้หัวหน้ากลุ่มย่อย ๆ ประมาณ 15 กลุ่มกระจายอยู่ในหมู่ 4 ตำบลละมอ อำเภอนาโยง จังหวัดตรัง นำใบรายการสั่งซื้อสินค้าของชาวชุมชนแต่ละครอบครัวมารวมกันในกลุ่มแล้วเหมารถกระบะของคนในชุมชนไปซื้อสินค้า โดยครั้งแรกของการซื้อทุกคน กลุ่มจะออกเงินไปให้ก่อน และในเดือนถัดไปนำเงินมาชำระพร้อมกับรายการ สินค้าเดือนต่อไป ดังนั้น การสั่งซื้อสินค้าแต่ละคนจะไม่มีใครทราบราคาของตัวเองเลยก่อนซื้อแต่ละครั้ง ว่าราคาสินค้าเป็นเท่าใด นอกจากเมื่อได้รับของที่สั่งซื้อแล้ว ในการสั่งซื้อแต่ละครั้ง ผู้ซื้อต้องฝากสะสมเงินไว้กับกลุ่มย่อยเดือนละ 20 บาท

การไปซื้อโดยผู้ไปซื้อที่เป็นตัวแทนครั้งละ 4 – 5 คน ต้องชำระเงินในการไปซื้อครั้งละ 5 บาท ต่อคนและกลุ่มออกค่าโดยสารรถบรรทุกสินค้า เข้ามาให้ในชุมชนครั้งละ 200 บาท และในกลุ่มย่อย ๆ 15 กลุ่ม สมาชิกทุกคนต้องถูกเลือกให้ไปซื้อสินค้า 1 ครั้งเป็นอย่างน้อยในรอบปี เพื่อจะได้ทราบว่า การไปซื้อผู้ซื้อจะไม่ได้รับค่าคอมมิสชั่นหรือของแถมแต่อย่างใด นอกจากส่วนลด ทันทีที่ซื้อและให้เจ้าของร้านบรรจุลงถุง 15 ถุง ตามจำนวนกลุ่มย่อย เมื่อถึงหมู่บ้านกลุ่มย่อยแต่ละกลุ่มจะรับสินค้าไปแบ่งกันเองตามรายการที่สั่ง พร้อมรับทราบจำนวนราคาซื้อของแต่ละครอบครัว

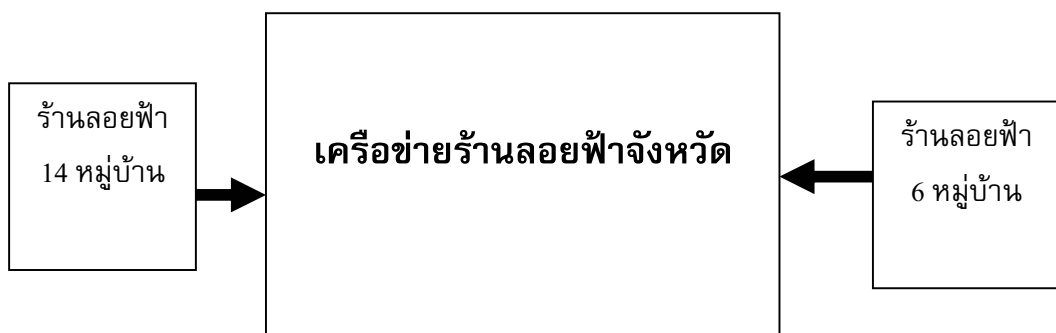
ผลที่ได้รับชาวบ้านในชุมชนได้รับสินค้าราคาถูก สินค้ามีคุณภาพ สินค้าตรงตามความต้องการชาวชุมชน เกิดความไว้วางใจต่อกัน เกิดการมีส่วนร่วมในกิจกรรม และได้แพร่หลายไปยังหมู่บ้านตำบลอื่น ๆ จนมีชื่อเรียกในจังหวัดตรังว่า “เครือข่ายร้านลอยฟ้าตามใบสั่ง” ภายในจังหวัดจะมีการนัดประชุมกันเดือนละครั้ง หรือ 2 – 3 เดือนต่อครั้ง

เครือข่ายที่ 6 **เครือข่ายเครื่องแกง** เมื่อชาวบ้านเห็นว่า การรวมกลุ่มจะทำให้ชาวบ้านเข้าใจในการทำกิจกรรมร่วมกัน เริ่มตระหนักถึงสุขภาพ และมีการปลูกผักอนามัยบริโภคในครัวเรือน และมีการทำเครื่องแกงกินกันในหมู่บ้าน จึงได้รวบรวมผู้สูงอายุที่มีสูตรการทำเครื่องแกง ปักขี้ไต้ที่ชาวชุมชนยกย่องให้มาปรุงสูตร และปลูกพืชที่ใช้ทำเครื่องแกงบางอย่างไม่ต้องไปซื้อจากภายนอกชุมชนเป็นการประหยัดไม่ให้เป็นเงินไหลออกไปจากชุมชน ขณะนี้มีการส่งไปจำหน่ายในตัวจังหวัดตรัง ในหน่วยงานราชการตามที่สั่ง และจะขยายไปเรื่อย ๆ จนมีการบรรจุลง มีตราสัญลักษณ์ออกจำหน่าย

การสร้างเครือข่ายจะขยายเครือข่ายใหม่ ๆ ให้เกิดขึ้นเรื่อย ๆ ในชุมชนหมู่ 4 ตำบลละมอ ในอนาคต เครือข่ายผู้สูงอายุ เครือข่ายการออกกำลังกาย และเครือข่ายการจัดหาอาชีพเสริมที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

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

แผนภูมิ แสดงโครงสร้างเครือข่ายร้านลอยฟ้าจังหวัดตรัง



แผนภูมิที่ 4.4 แสดงโครงสร้างเครือข่ายร้านลอยฟ้าจังหวัด

การสร้างเครือข่ายร้านลอยฟ้า ช่วงที่ 1 (เมษายน 2546- กันยายน 2546)

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้น	ข้อสังเกต
1.การจัดเวทีชาวบ้านในกลุ่มหมู่บ้าน 3 หมู่บ้าน ที่มีการจัดตั้งร้านลอยฟ้า	3 วัน (พ.ค.46)	1. ระดมความคิดให้ชาวบ้านที่มาประชุมแสดงออกถึงการแก้ไขปัญหา การรวมการซื้อสินค้าโดยรวมกันไปซื้อสินค้า แสดงวิธีการซื้อแสดงผลประโยชน์ที่สมาชิกได้รับ	1. สมาชิกในหมู่บ้านสนใจวิธีการซื้อสินค้าดังกล่าว และการแก้ปัญหาในรูปของกลุ่มการระดมเงินจากสมาชิกมาฝากเป็นทุนไว้ในกลุ่ม	1. ผู้นำและสมาชิกต้องมีความใกล้ชิดและไว้วางใจต่อกัน จึงจะไปซื้อสินค้ามาให้กันได้
2. จัดเวทีชาวบ้านร่วมกัน 5 กลุ่ม มาจากต่างอำเภอให้แสดงความคิดเห็นด้านปัญหาการรวมกันซื้อสินค้าภายในกลุ่มของตน	1 วัน (ก.ย.46)	2. ให้ผู้นำที่มาจากต่างอำเภอแสดงทัศนะวิพากษ์วิจารณ์การทำงานของกลุ่มตนเองวิธีรวมกันซื้อสินค้า ปัญหาที่เกิดขึ้นและการแก้ปัญหาโดยกลุ่มตนเอง	2. ผู้นำเปิดเผยปัญหามากขึ้นและให้คำแนะนำการแก้ปัญหาของกลุ่มอื่นๆไปประยุกต์ใช้	3. ทำให้ผู้นำที่มาจากต่างกลุ่มเกิดการเรียนรู้การแก้ปัญหาระหว่างกลุ่มด้วยกัน
3. จัดประชุมเวทีชาวบ้านระดับอำเภอ เชิญผู้นำให้หมู่บ้านที่ต้องการเรียนรู้เข้าร่วมประชุมแสดงความคิดเห็น	9 วัน (กย.46)	3. ผู้นำที่ดำเนินการรวมกันซื้อจะเสนอวิธีทำงานภายในกลุ่มตนเอง การนำเงินจากกลุ่มส่งจะออมทรัพย์มาซื้อสินค้าให้กับกลุ่มก่อนและแจกจ่ายให้สมาชิก	3. การประชุมเวทีชาวบ้านสมาชิกให้ความสนใจมากขึ้น ผู้นำกลุ่มร้านลอยฟ้ามีคนใหม่เข้ามาทดแทนพร้อมจะออกเผยแพร่วิธีการให้กับกลุ่มอื่นๆ	3. สมาชิกใหม่ที่เข้ามาจับฝังบ่อยากจะทำแบบเดียวกันกับกลุ่มของผู้ใหญ่อยู่แล้วยังไม่กล้าตัดสินใจจะทำอะไรก่อนหลัง ลงใจ

การสร้างเครือข่ายร้านลอยฟ้า ช่วงที่ 2 (ตุลาคม 2546-มีนาคม 2547)

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้น	ข้อสังเกต
1.การประชุมเวทีชาวบ้านในระดับอำเภอ ทุกอำเภอมาเป็นเครือข่ายจังหวัด	1 วัน (ต.ค.46)	1. จัดเวทีชาวบ้านให้แสดงปัญหาและความเห็นด้านการรวมกันซื้อสินค้าและการให้บริการของสหกรณ์ต่อประชาชนที่ไม่ได้เป็นสมาชิกและวิธีการส่งสินค้าของสหกรณ์	1. สมาชิกเปรียบเทียบข้อดีข้อเสียระหว่างการสั่งซื้อแบบร้านสหกรณ์เดิมกับร้านลอยฟ้าที่ไม่ยุ่งยากไม่ต้องทำบัญชี	1. ผู้นำร้านลอยฟ้าไม่ค่อยเห็นด้วยกับการสั่งซื้อสินค้าแบบสหกรณ์เดิมเพราะต้องมีทะเบียนค้าและู้รักษาเงินสดจากการขาย
2.ออกติดตามประเมินการส่งซื้อสินค้าของกลุ่มร้านลอยฟ้าของผู้ใหญ่สาวยุทองสม	2 วัน (20-24 มค.47)	2. ตรวจสอบการรับส่งสินค้าจากแหล่งสินค้าในตลาดและมาแจกจ่ายให้กับสมาชิกตามใบสั่ง	2. สมาชิกพอใจในต้นทุนสินค้าราคาและการบริการสมาชิกถึงบ้าน โดยสมาชิกมีหัวหน้ากลุ่มคอยดูแลสินค้าอย่างใกล้ชิด	2. สมาชิกได้รับสินค้าและแรงพอใจที่ไม่ต้องจ่ายเงินสด และได้สินค้าตรงตามความต้องการครบทุกชนิดตามใบสั่งและพอใจไม่ต้องจ่ายค่าเดินทางไปซื้อด้วยตนเอง
3.ประชุมร่วมกลุ่มร้านลอยฟ้ากับกลุ่มสหกรณ์ในตำบล จัดประชุมเวียนกันทุกอำเภอ	10 วัน (กพ.-มีค.47)	3. ให้กลุ่มร้านลอยฟ้าของผู้ใหญ่สาวยุทองสม เป็นตัวอย่างในการรวมกลุ่มของประชาชนและสั่งซื้อสินค้าแนะนำวิธีปฏิบัติภายในกลุ่มให้มีความคิดเห็นดังกล่าว เผยแพร่ไปสู่กลุ่มสหกรณ์ที่มาร่วมประชุม	3. ผู้นำกลุ่มสหกรณ์ในระดับหมู่บ้านสนใจและสอบถามการสั่งซื้อสินค้าโดยเฉพาะข่าวสาร ได้ปฏิบัติอยู่แล้ว แต่ไม่เห็นไปซื้อสินค้าตัวอื่น ๆ	3. กลุ่มสหกรณ์มีการปฏิบัติรวมกันซื้อปุ๋ย ข้าวสารและอุปกรณ์การเกษตรจาก สหกรณ์และพ่อค้า และร้านลอยฟ้ามีการติดต่อให้กับกลุ่มสหกรณ์ปฏิบัติเช่นเดียวกับร้านลอยฟ้า

การสร้างเครือข่ายร้านลอยฟ้า ช่วงที่ 3 (เมษายน 2547 – กันยายน 2547)

กิจกรรมการสร้างเครือข่ายร้านลอยฟ้า

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้นกับกลุ่ม/เครือข่าย	ข้อสังเกต
1. การประชุมเครือข่ายร้านลอยฟ้า	1 วัน	1. การให้ความรู้เปิดเวทีแสดงความคิดเห็น 2. สังเกตการณ์ การสั่งซื้อสินค้า การแจกจ่ายสินค้า การรับเงินฝากในกลุ่มออมทรัพย์	1. สมาชิกเข้าใจสถานการณ์ การสั่งซื้อสินค้า และซื้อครั้งละมาก ๆ สมาชิกจะได้รับประโยชน์ 2. สมาชิกเข้าใจในกิจกรรมระดับกลุ่ม	1. ผู้นำกระตือรือร้นที่จะดำเนินการเครือข่ายภายในหมู่บ้าน, ตำบลของตน 2. ผู้นำและสมาชิกร่วมกันปฏิบัติหน้าที่ได้ดีและมีความเสียสละ
2. การออกติดตามดูกิจกรรมภายในกลุ่ม	10 วัน	3. จัดเวทีให้ผู้นำแต่ละกลุ่มหมู่บ้านมาแสดงความเห็นปัญหา และข้อเสนอแนะ	3. แสดงออกถึงการแก้ปัญหาของกลุ่มโดยรวม แต่ยังเป็นเครือข่ายยังไม่มีความทางปฏิบัติ	3. สามารถเป็นเครือข่าย ยังไม่สามารถระบุการซื้อขายสินค้าจำนวนมาก ๆ ได้เพราะขาดข้อมูล ต้องมีการจัดการข้อมูลจากกลุ่มเครือข่ายเป็นงวด ๆ

กิจกรรมการแสดงเครื่องช่ายร้านลอยฟ้า ช่วงที่ 4 (1 ต.ค. 47 — 31 มี.ค. 48)

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้นกับกลุ่ม/เครือข่าย	ข้อสังเกต
1.การประชุมกลุ่มกิจกรรมการ ตั้งชื่อสินค้า กลุ่มกิจกรรมทั้ง จังหวัด	2 วัน	1.ใช้เวทีชาวบ้านให้เล่าถึงความก้าวหน้า ในการทำโครงการ รวมกันซื้อสินค้า การ แก้ไขและการรับความช่วยเหลือ จากรัฐ	1.ผู้นำแสดงออกถึงความพร้อมใน การร่วมสร้างเครือข่าย แสดง เจตนาไม่รับความช่วยเหลือ	1.ผู้นำต้องการร่วมพบปะกับ กลุ่มกิจกรรมอื่นๆ
2.การจัดประชุมร่วมกับ เครือข่ายอื่นๆ ในระดับจังหวัด	2 วัน	2.ใช้เวทีชาวบ้านให้แสดงความต้องการ ร่วมกันในการทำกิจกรรม ชื่อสินค้า ข่าวสารหรือการช่วยเหลือกัน ตาม ความสามารถของแต่ละกลุ่ม	2.สามารถจับคู่ได้ทั้งการทำ กิจกรรมที่เป็นธุรกิจ เช่น ขาย ข่าวสาร แก่สตาร์ทอัพ และสหกรณ์ ได้สมาชิกสมทบเพิ่มขึ้น	2.ผู้นำแต่ละคนสนใจที่จะ เข้าไปร่วมกับกลุ่มอื่น ๆ ตามที่นักวิจัยจัดให้

5.เครือข่ายการท่องเที่ยวตรัง

เครือข่ายการท่องเที่ยวตรังเกิดขึ้นจากหน่วยงานหลัก 3 หน่วยงานคือชมรมผู้ประกอบการร้านค้าและที่พักชายหาดปากเมง ชมรมผู้ประกอบการการท่องเที่ยวปากเมง และชมรมการบริการเรือท่องเที่ยวทะเลตรังในระยะแรก ได้รวมตัวกันเพื่อแก้ไขปัญหาการท่องเที่ยวชายหาดปากเมงก่อน ต่อมาหน่วยงานดังกล่าวได้แยกตัวกันดำเนินงานในลักษณะต่างคนต่างทำไม่แลกเปลี่ยนเรียนรู้กันและกัน ชายหาดปากเมงเป็นหน้าด่านที่จะนำนักท่องเที่ยวลงสู่ทะเล ชมรมผู้ประกอบการธุรกิจท่องเที่ยวในจังหวัดตรัง เมื่อจัดทัวร์นำเที่ยว ต้องพบกับ ปัญหามากมาย เช่น เรื่องถนน ที่จอดรถรับส่งนักท่องเที่ยว การนำนักท่องเที่ยวออกเที่ยวในทะเล ท่าเรือ ห้องน้ำห้องส้วม เป็นต้น จากปัญหาต่าง ๆ ทีมวิจัยได้เข้ามาจัดเวทีชาวบ้านขึ้นเพื่อให้ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่ายได้มีส่วนร่วมในการระดมปัญหา และหาแนวทางแก้ปัญหาของตนเองร่วมกัน

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

ผลการจัดเวทีชาวบ้านช่วงที่ 1 เกิดขึ้น 2 ครั้ง ทำให้หลายฝ่ายเห็นความสำคัญ จนเกิดชุมชนชาวปากเมงเข้ามาร่วม และสมาคมธุรกิจการท่องเที่ยวจังหวัดตรังได้ให้ความสนใจติดตามการเคลื่อนไหวตลอดเวลา และได้เชิญเข้าเป็นสมาชิกสมาคมธุรกิจการท่องเที่ยวตรังทั้ง 2 ชมรม

คุณสมนึก ช่าง่าย ประธานชมรมท่องเที่ยวปากเมง พูดถึง สถานที่ท่องเที่ยวที่สำคัญของจังหวัดตรัง คือ หาดปากเมง ปัจจุบันหาดปากเมงได้มีการพัฒนาโดยใช้งบประมาณ 27.8 ล้านบาท มาสร้างศูนย์บริการนักท่องเที่ยว จุดตรวจ ปรับภูมิทัศน์ชายหาดปากเมง และมีเรือตรวจความปลอดภัยภายในทะเล ปัญหาที่พบในขณะนี้ คือ การทอดสมอเรือ ปัญหาทางทะเล (ร่อนน้ำตื้นเขิน) ขาดการวางทุ่น และบริเวณชายหาดมีต้นไม้ที่อยู่ในสภาพผุพัง ส่วนการเก็บค่าธรรมเนียมของอุทยาน ขณะนี้มีการแก้ไขแล้ว

คุณประวิทย์ ศรีจันทร์ทอง ประธานชมรมผู้ประกอบการร้านอาหารปากเมง นำเสนอปัญหากรณีชาวบ้านบุกรุกพื้นที่อุทยาน ปัจจุบันชาวบ้านได้รวมตัวกันจัดตั้งเครือข่ายปกป้องสิทธิของตนเอง ร้านอาหารบริเวณชายหาดปากเมงขณะนี้ส่วนใหญ่ได้รับป้าย Clean food good ซึ่งแสดงให้เห็นว่า ชาวบ้านได้มีการพัฒนาร้านของตนให้ได้มาตรฐานมากขึ้น

บทบาทของนักวิจัย พยายามกำหนดกรอบให้ทุกคนแสดงความคิดเห็นที่เป็นปัญหาของชมรมการท่องเที่ยวชายหาดปากเมง ความต้องการในเรื่องการจัดการชายหาดในอนาคต หลาย

คนที่มาร่วมประชุมยังไม่กล้าแสดงความคิดเห็น ในการประชุมเวทีชาวบ้านครั้งที่ 1 ที่ประชุมได้สรุปการแก้ไขปัญหาเป็น 3 ระดับ คือ

ระดับที่ 1 ในท้องถิ่น องค์การบริหารส่วนตำบล ต้องเข้ามามีส่วนร่วมในการแก้ไขปัญหา จัดระเบียบและวางโครงสร้างชายหาดปากเมง ได้แก่ การจัดการขยะ ที่จอดรถนักท่องเที่ยว น้ำประปา ห้องน้ำสาธารณะ การควบคุมการสัญจรชายหาด สิ่งปลูกสร้าง อาคาร ถนนภายในที่จัดให้มีการเดินทางเดียว สำหรับชายหาดที่คลื่นพัดพาวัสดุขยะมาทับถมผสมผสานทรายมาเป็นหาดทรายที่มีขยะตามแนวยาวไปจดอุทยานหาดเจ้าไหม อ.บ.ต. ต้องมาช่วยดูแล

ระดับที่ 2 จังหวัด ต้องแก้ไขปัญหาข้อพิพาทระหว่างชาวบ้านที่ประกอบอาชีพร้านอาหาร และที่พัก กับอุทยานหาดเจ้าไหม ซึ่งทางอุทยานกล่าวหาว่ามีการบุกรุกพื้นที่ ทั้ง ๆ ที่ชาวบ้านได้เข้ามาอาศัยก่อนที่ทางราชการจะประกาศเป็นเขตอุทยาน

ระดับที่ 3 ระดับประเทศ ต้องมีการทำหนังสือถึงรัฐบาลให้เข้ามาดูแล สนับสนุนที่พัฒนาชายหาดปากเมงร่วมกับชาวบ้านให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวที่มีความสวยงามและสะอาดมากขึ้นเพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยว ส่งเสริมการท่องเที่ยวอย่างต่อเนื่องตลอดปี เช่น จัดกิจกรรมพิเศษในช่วงฤดูกาล เพื่อให้นักท่องเที่ยวมาพักผ่อนสม่ำเสมอ

การจัดเวทีชาวบ้านครั้งที่ 2 (ตุลาคม 2546 – 31 มีนาคม 2547) ชมรมผู้ประกอบการท่องเที่ยวชายหาดปากเมง สมาคมธุรกิจร้านอาหารชายหาดปากเมง ชมรมเรือบริการหาดปากเมง และชุมชนชายหาดปากเมงได้รวมตัวกันเข้มแข็งมากขึ้น ประสานงานแก้ปัญหา ร่วมกับจังหวัดตรัง การร่วมกันตรวจสอบการเข้าครอบครองพื้นที่อุทยานแห่งชาติ และรายงานให้จังหวัดและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทราบ การแก้ไขปัญหาได้แยกชาวบ้านออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มที่เข้ามาอยู่ก่อนเป็นอุทยานและกลุ่มที่เข้ามาอยู่หลังเป็นอุทยานแล้วในที่สุดมีการประนีประนอมระหว่างเจ้าหน้าที่รัฐกับประชาชนที่อาศัยอยู่บนชายหาดสำเร็จ

การจัดเวทีชาวบ้านครั้งที่ 2 นักวิจัย เห็นว่ามีผู้นำหลายคนมีความกล้าที่จะแสดงออกมากขึ้น แสดงความเห็นต่อการแก้ไขปัญหาในเรื่องการท่องเที่ยว โดยสามารถสรุปปัญหาความเสื่อมโทรมของชายหาด การสัญจรมีงานเกิดปัญหาทำให้รถติดขัด การเดินทางไม่สะดวก นักท่องเที่ยวไม่อยากมาเที่ยว ขาดแคลนน้ำจืด ที่ทิ้งขยะ ปัญหาการจัดการชายหาดยังเป็นประเด็นในการจัดเวทีชาวบ้าน การขยายตัวของเมือง ชุมชนไปทำลายสิ่งแวดล้อมธรรมชาติ ถนนมีน้อยไม่จัดการจราจรเป็นรูปวงกลม รถวิ่งสวนทางกันเกิดปัญหา ระบบป้ายบอกทางไม่ชัดเจน ไม่กำหนดเส้นทางหลักและเส้นทางรอง ใช้เส้นทางชายหาดเพียงสายเดียว ปัญหาทางเท้า ทางจักรยาน ไม่มีการกำหนดแบ่งพื้นที่ชายหาดสำหรับเป็นทางเท้าและทางจักรยานเหมือนชายหาดสากลในระดับจังหวัดไม่มีป้ายแสดงหรือบอกถึงสถานที่ท่องเที่ยวให้นักท่องเที่ยวได้มาเที่ยว ไม่มีการอธิบายสถานที่ท่องเที่ยวว่ามีรายละเอียดความสวยงาม การเดินทาง ร้านอาหาร ที่พัก และไม่พยายามเชื่อมต่อกับแหล่งท่องเที่ยวอื่น ๆ เช่น ภูเก็ต เกาะสมุย หาดใหญ่ ขาดสิ่งอำนวยความสะดวกสถานที่บันเทิงในยามค่ำคืน ถ้าเป็นการให้คะแนน ที่ประชุมเห็นว่าคะแนนตก

การวิจัยช่วงที่ 3 (เมษายน 2547 – 30 กันยายน 2547) จัดเวทีร่วมระหว่างสมาคมธุรกิจการท่องเที่ยวตรัง ประกอบด้วยเครือข่ายที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวหลายองค์กร ได้แก่ ชมรมผู้ประกอบการการท่องเที่ยวชายหาดปากเมง ชมรมผู้ประกอบการร้านอาหารชายหาดปากเมง ชมรมเรือท่องเที่ยวปากเมง และชุมชนชายหาดปากเมง ที่ประชุมได้ร่วมกันกำหนดแผนการท่องเที่ยวจังหวัดตรัง โดยสร้างกิจกรรมรองรับการท่องเที่ยวไว้เช่น เทศกาลหมุย่าง การวิวาห์ใต้สมุทร การเก็บหอย เป็นต้น

ผลการจัดเวทีชาวบ้านช่วงที่ 3 นักวิจัยได้เห็นการพัฒนาทางความคิดของผู้นำชมรมการท่องเที่ยวชายหาดปากเมงมากขึ้น เช่น มีการเตรียมปัญหาเพื่อขอรับการสนับสนุนจากภาครัฐ และได้เสนอโครงการขอไฟฟ้าชายหาด มีผู้นำและผู้ร่วมประชุมเครือข่ายท่องเที่ยวหลายคนตื่นตัวในการร่วมกันแก้ปัญหา อยากบอกเล่าถึงปัญหาที่ประสบอยู่ในการประชุมชาวบ้านช่วงที่ 3 ได้เชิญตัวแทนจากเครือข่ายอื่น ๆ มาร่วมด้วย เช่น เครือข่ายยาง ร้านลอยฟ้า ข้าวสาร อนุรักษ์ ที่ประชุมสนใจการเชื่อมโยงธุรกิจข้าวสารมากที่สุด เพราะชาวบ้านและผู้ประกอบการร้านอาหารชายหาดต้องการบริโภคข้าวสารหอมมะลิ และบริการลูกค้า ที่ประชุมกำหนดการประชุมในฤดูกาลท่องเที่ยวเดือนละครั้ง และในช่วงอื่น ๆ ตามแต่โอกาสจะอำนวย

ช่วงที่ 4 การจัดเวทีชาวบ้านจะร่วมกับเครือข่ายอื่น ในระดับจังหวัด การเกิดคลื่นยักษ์สึนามิชาวบ้านชายหาดปากเมงได้รับความเสียหายแก่ชีวิตและทรัพย์สินน้อยเมื่อเทียบกับจังหวัดพังงา ภูเก็ต และกระบี่ เนื่องจากจังหวัดตรัง เป็นอ่าวลึกเข้ามา จังหวัดกระบี่เป็นแนวกันคลื่นไว้ จึงได้รับแรงกระแทกจากคลื่นยักษ์น้อย แต่ผลกระทบที่ยังคงอยู่คือ ประชาชน นักท่องเที่ยว ไม่มาท่องเที่ยว ขาดรายได้ ขาดประชาสัมพันธ์ ที่ประชุมได้กำหนดวิธีแก้ปัญหาโดยเสนอให้นำปัญหาต่อชมรมนักธุรกิจท่องเที่ยวจังหวัดตรัง และสำนักงานส่งเสริมการท่องเที่ยวจังหวัดเพื่อร่วมกันหาวิธีการส่งเสริมการท่องเที่ยวและจัดกิจกรรมที่ดึงดูดนักท่องเที่ยวกลับมาอีกครั้ง

ปัจจัยนำเข้า (Input)

1. บุคคล การประกอบเครือข่ายการท่องเที่ยวตรัง โดยผู้นำทุกระดับจะเน้นที่ชายหาดปากเมงเป็นส่วนใหญ่ เพราะเป็นทางเลือกให้ออกสู่ทะเลได้หลายแห่งทั้งเกาะและชายหาด ระยะในการเดินทางก็ไม่ไกล บทบาทผู้นำได้ช่วยให้การแก้ปัญหาการท่องเที่ยวเป็นชมรมหรือกลุ่มหลายกลุ่มมารวมกันได้ การเป็นชมรมและการสร้างเครือข่ายนับว่าผู้นำมีบทบาทสำคัญสูงสุดและการประสานกับผู้นำในเครือข่ายข้าวสาร

2. กิจกรรมกลุ่มและเครือข่ายกิจกรรมกลุ่มเป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจสร้างรายได้จากการท่องเที่ยว ตั้งแต่การบริการด้านอาหาร ที่พัก การล่องเรือเพื่อไปชมเกาะแก่งต่าง ๆ นอกจากนั้นก็เป็นกิจกรรมสาธารณะประโยชน์ เช่น การร่วมมือกันเก็บขยะชายหาด ตกแต่ง

ทิวทัศน์ชายหาดปากเมง การส่งเสริมประชาสัมพันธ์ให้ประชาชนอนุรักษ์ป่าการัง จากการสังเกตในการจัดเวทีระดมความคิดเห็นเครือข่าย ทุกคนจะนำปัญหามาแถลงว่า ชมรม กลุ่มของตนมีปัญหาอะไรบ้าง แต่เมื่อติดตามไปดูในชมรม ปัญหามักจะไม่ได้รับการแก้ไขโดยกลุ่ม เพราะเป็นปัญหาระหว่างประชาชนกับรัฐ แต่ข้อดีที่จัดเวที อย่างน้อยปัญหาได้ถูกกำหนดขอบเขตให้ชัดเจนมากยิ่งขึ้น และกิจกรรมใดที่ชมรมแก้ไขได้จะทำการแก้ไขโดยไม่รอรัฐ เช่น การเก็บขยะ เป็นต้น

3. ข้อมูลข่าวสารภายในเครือข่าย เมื่อเกิดเป็นเครือข่ายมีข้อมูลข่าวสารทันสมัยขึ้น รองจากเครือข่ายบางพารา เพราะได้ออกไปพบปะ สังสรรค์ ฝึกอบรมร่วมกับในกลุ่มนักธุรกิจท่องเที่ยวด้วยกันหรือที่รัฐจัดขึ้นทั้งในและนอกจังหวัด การจัดงานอบรมเหล่านี้มีขึ้นเป็นประจำและการท่องเที่ยวเป็นอาชีพที่ต้องแสวงหาข้อมูลข่าวสารที่ทันสมัยอยู่แล้ว

4. องค์ประกอบการเรียนรู้ เครือข่ายการท่องเที่ยวมีองค์ประกอบการเรียนรู้จากภายในและภายนอกกลุ่ม เช่น การออกทัศนศึกษาของกลุ่ม ชมรมต่าง ๆ และการสนับสนุนจากรัฐ ให้ตัวแทนชมรมผู้ประกอบการธุรกิจการท่องเที่ยว ชมรมผู้ประกอบการร้านอาหาร ไปอบรมวิชาชีพ การทำอาหารที่สะอาดถูกสุขลักษณะ การให้บริการนักท่องเที่ยวที่ถูกหลักสากลในสถานที่ต่าง ๆ ซึ่งเป็นการเรียนรู้โดยตรง และสามารถนำมาใช้ในการประกอบอาชีพได้จริง การพูดคุยในชมรมหรือเครือข่ายก็ต้องกล่าวถึง อุปกรณ์หรือสิ่งเตือนภัยจากสึนามิ

5. ส่วนการเรียนรู้เกี่ยวกับเครือข่าย เกิดขึ้นจากการจัดเวทีชาวบ้าน ให้ทุกคนแสดงความคิดเห็นแลกเปลี่ยนประสบการณ์ และเสนอวิธีแก้ไขปัญหาโดยตนเองก่อนพึ่งพารัฐ การเรียนรู้จะเน้นตัวผู้นำมากกว่าสมาชิกทั่วไป ไม่กระจายให้เกิดการกระตุ้นเป็นวงกว้างยังเจาะจงในกลุ่มเล็กแคบ ๆ

6. การเรียนรู้ของผู้นำชมรมหรือแกนนำเครือข่าย สามารถนำไปใช้แก้ไขปัญหาได้จริง เช่น การเสนอขอเงินช่วยเหลือจากรัฐให้เดินสายไฟฟ้าส่องสว่างในบริเวณชายหาดปากเมง

7. รัฐ เครือข่ายการท่องเที่ยว มีส่วนสำคัญที่จะให้การสนับสนุนการจัดงานต่าง ๆ ที่ทำให้เกิดประโยชน์กับชมรม กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจการท่องเที่ยว การรวมกันสั่งซื้อข่าวสารจากเครือข่ายข่าวสารโดยตรง ของผู้ประกอบการท่องเที่ยวบางรายซึ่งรัฐมีบทบาทสำคัญในการจัดประชุมเพื่อชี้แจง ประชาสัมพันธ์นโยบาย วิธีปฏิบัติ กฎหมายหรือระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการประกอบอาชีพ

โดยสรุป รัฐยังเป็นหน่วยงานหลักที่ผลักดันให้เกิดเครือข่าย และให้เครือข่ายเดินไปได้ ทั้งสนับสนุนทางตรง เช่น เชิญมาประชุม และสนับสนุนทางอ้อม เช่น การแนะนำแก้ไขปัญหาเป็นราย ๆ ในบางเรื่อง เช่น การบุกรุกพื้นที่อุทยาน จนสมาชิกระดับล่างเข้าใจและเข้ามาร่วมกันเป็นเครือข่ายมากขึ้น

ด้านกระบวนการ (Process)

ปัจจัยด้านกระบวนการสร้างเครือข่ายการท่องเที่ยวให้ดำเนินการไปได้ ปัจจัยสนับสนุน มีดังนี้

1. การพัฒนาการเรียนรู้ เครือข่ายการท่องเที่ยว ตัวผู้นำได้พัฒนาการเรียนรู้ของตนเองตลอดเวลา จากลักษณะอาชีพและธุรกิจของตนที่ต้องค้นหาข้อมูลการตลาดตลอดเวลา ส่วนสมาชิกอื่น ๆ มีการพัฒนาน้อย เพราะต้องการเพียงให้อาชีพของตนดำเนินการไปได้
2. การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ เครือข่ายได้ให้ผู้นำชมรมต่าง ๆ ไปศึกษาเรียนรู้จากภายนอกองค์กร เช่น สำนักงานส่งเสริมการท่องเที่ยวจังหวัดตรัง พาณิชย์จังหวัด สรรพากรจังหวัด และหน่วยงานสนับสนุนจัดอบรมด้านการทำบัญชี การบริการและการประกอบอาหาร การจัดที่พักที่ถูกต้องหลักสากล
3. การพัฒนาภูมิปัญญา จากการประชุมเวทีชาวบ้านของผู้นำเครือข่าย ทั้งสมาชิกและผู้นำกล้าแสดงออกด้านความคิดเห็นมากขึ้น ยิ่งจัดถี่ขึ้นมากเท่าใดก็จะช่วยให้ผู้นำและสมาชิกสามารถกล้าแสดงออกได้มากขึ้นเป็นลำดับ ทำให้ทีมวิจัยทราบปัญหา และประสบการณ์ในการแก้ไขของเครือข่าย
4. การพัฒนาเทคโนโลยี เครือข่ายการท่องเที่ยวยังเป็นองค์กรหลวม ๆ และไม่มีสำนักงาน จะใช้ชมรมผู้ประกอบการธุรกิจท่องเที่ยวปากเมงเป็นสถานที่จัดเวทีชาวบ้าน หรือการประชุม ร่วมกับชมรมผู้ประกอบการร้านอาหารปากเมง และชุมชนปากเมง เทคโนโลยีสารสนเทศอื่น ๆ ไม่มี จึงไม่มีการพัฒนาเทคโนโลยี แต่อาศัยการติดตามข้อมูลข่าวสารจากแหล่งอื่น
5. การกำหนดตัวชี้วัด ตัวชี้วัดที่เห็นเป็นรูปธรรม คือ การจัดประชุมเครือข่าย และการทำกิจกรรมเพื่อแก้ปัญหาที่เกี่ยวกับการท่องเที่ยว
6. เป้าหมายเครือข่าย เครือข่ายการท่องเที่ยวเป็นกิจกรรมการส่งเสริมแก้ปัญหาการท่องเที่ยว เป้าหมายคือ การร่วมกันพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวในจังหวัดตรังให้เป็นที่ยึดจุดใจของนักท่องเที่ยว

ปัจจัยนำออก (Output)

การค้นหาข้อมูล เครือข่ายการท่องเที่ยวตรัง ปัจจัยนำออกที่บ่งชี้ถึงความยั่งยืน พิจารณาจาก

1. ความเป็นองค์กร เครือข่ายการท่องเที่ยวตรัง ประกอบด้วยชมรม สมาคม ชุมชน และกลุ่มอาชีพการท่องเที่ยวต่าง ๆ เป็นที่ยอมรับของคนทั่วไป จัดตั้งขึ้นมานาน เช่น สมาคม ธุรกิจการท่องเที่ยวตรัง แต่เครือข่ายการท่องเที่ยวยังเป็นองค์กรนามธรรม การจัดเวทีแลกเปลี่ยนประสบการณ์ทำให้เกิดกิจกรรมเพื่อการแก้ไขปัญหาหรือพัฒนาแหล่งท่องเที่ยว ประชาชนตื่นตัวเข้าร่วมกิจกรรมเพิ่มขึ้น