



## รายงานฉบับสมบูรณ์

### โครงการวิจัย

แนวทางการพัฒนาเครือข่ายกลุ่ม / องค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตั้ง

โดย

นายสมเกียรติ ฉายโชน และคณะ

เสนอ

สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย

## บทคัดย่อ

การศึกษาเรื่องแนวทางการพัฒนาเครือข่ายกลุ่มองค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตรัง วัตถุประสงค์ของการวิจัย เพื่อศึกษารูปแบบ กระบวนการจัดทำเครือข่ายกลุ่มองค์กรประชาชน และการบริหารจัดการเครือข่ายให้เกิดความเข้มแข็งและยั่งยืน วิธีการศึกษาใช้วิธีการจัดประชุม เวทีชาวบ้าน แบบ A.I.C. (Appreciation Influence Control) โดยมีนักวิจัยทั้งหมด 14 คน และเจ้าหน้าที่เก็บข้อมูล 10 คน การจัดประชุมมีตั้งแต่กลุ่มในระดับหมู่บ้าน ตำบล อำเภอ 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 สรุปได้ดังนี้

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) กลุ่มร้านล้อยฟ้า 7) กลุ่มอนุรักษ์

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

3. วิธีสร้างเครือข่าย กลุ่มคัดเลือกผู้นำที่ประสงค์จะเล่าเรื่องประสบการณ์ของตนเอง เป็นผู้แทนรวมกันจัดทำเวทีเสวนา เล่าเรื่องความเป็นมาแต่ในอดีตก่อนการรวมกลุ่ม แนวคิดที่ รวมเป็นกลุ่ม ปัญหา วิธีปฏิบัติในการแก้ไขปัญหา วิธีการจูงใจให้สมาชิกในกลุ่มมาร่วมกัน เพื่อ กระทำในสิ่งที่กลุ่มต้องการ การตั้งความหวังในอนาคต การกำหนดบทบาทภาครัฐที่จะให้เข้า มาเกื้อ＼＼กูลช่วยเหลือกลุ่ม และการสร้างกลุ่มให้ใหญ่ขึ้นกระจายทั่วจังหวัด แนวทางที่จะทำให้กลุ่ม ดำเนินงานไปได้ตลอด

### 4. เครือข่ายที่ยั่งยืน มีลักษณะดังนี้

4.1 ผู้นำเสียงสัล สมาชิกเกิดจิตสำนึกในการพึ่งตนเอง ใช้กิจกรรมในกลุ่มเป็น ตัวเชื่อมในการพบปะแลกเปลี่ยนเรียนรู้ เช่น เครือข่ายยางพารา ผู้นำที่มาประชุมกันก็เพื่อจะ รวมกันผลิต แปรรูป และขยายงานให้ได้ราคาสูง เครือข่ายการเงินก็พยายามระดมเงินรายได้ในกลุ่ม นำมาฝากไว้กับสหกรณ์ระดับอำเภอ และสหกรณ์ระดับอำเภอนำไปฝากไว้กับชุมชนสหกรณ์ จังหวัด เครือข่าย OTOP ผู้นำร่วมกันพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพ และรวมกันไปขาย เครือข่าย ข้าวสารและร้านล้อยฟ้ารวมกันเพื่อชื่อสินค้า จะได้ลดค่าใช้จ่าย และสมาชิกเกิดการออม เครือข่ายท่องเที่ยว รวมตัวเพื่อบริหารจัดการ จัดระบบและผังหาดปากเมง และแหล่งท่องเที่ยว

ใกล้เคียงให้มีความเป็นระเบียบเรียบร้อย รักษาสภาพแวดล้อม กลุ่มอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ รวมกันเพื่อนำรักษาพันธุ์และ ป่าชายเลน ป่าต้นน้ำ และแม่น้ำตระหง่าน

4.2 ผู้นำเครือข่ายทั้ง 7 เครือข่าย 互相สนับสนุน ประชุมเกิดการเรียนรู้กันและกัน สมาชิกในกลุ่มเกิดทักษะในการแก้ปัญหา เมื่อได้เห็นการพัฒนาของเครือข่ายอื่น ๆ

4.3 เครือข่ายกิจกรรมทั้ง 7 เครือข่าย เกิดขบวนการบริหารการจัดการเมื่อมี ส่วนร่วมในการแลกเปลี่ยนข่าวสาร การแบ่งปันเรื่องราว ทำกิจกรรมร่วมกัน และกิจกรรมมี ความต่อเนื่องตลอดจนสร้างสมาชิกรุ่นหลังค่อยรับช่วงการเป็นผู้นำเพื่อสืบทอดแทนคนเก่า

4.4 เครือข่ายระดับจังหวัดที่ใหญ่กว่า กำหนดบทบาทและประสานกิจกรรมกับ เครือข่ายอื่นๆ หรือกลุ่มในระดับตำบล หมู่บ้าน เช่น การผลิตยา การทำโอต็อป การ กำหนดแผนอนุรักษ์และป้องกันอุบัติภัย การจัดการปัญหาชายหาด การระดมเงินออมทรัพย์ และการรวมกันไปซื้อสิ่นค้า

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

4.6 มีที่ปรึกษาใกล้ชิดในพื้นที่ ได้แก่ ผู้จัดการสหกรณ์การเกษตร ข้าราชการใน จังหวัด และฝ่ายประสานงานที่เป็นผู้นำในพื้นที่ช่วยดูแลให้คำปรึกษาเกี่ยวกับปัญหาต่าง ๆ ที่ เครือข่ายแก้ไขไม่ได้

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

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

มีการจัดประชุมพบประแลกเปลี่ยนปัญหากันและกัน เกี่ยวกับวิธีแก้ปัญหาของแต่ละกลุ่ม การจัดกิจกรรมที่เกิดขึ้นแต่ละครั้ง ต้องแบ่งปะรโขนที่เกิดขึ้นอย่างเท่าเทียม จึงจะทำให้กลุ่ม อื่น ๆ สมัครใจมาเข้าร่วมเป็นเครือข่าย

จุดอ่อนของเครือข่าย คือ ในกลุ่มย่อยระดับหมู่บ้านที่อ่อนแอกลุ่มออมทรัพย์ กองทุนหมู่บ้าน กลุ่มสหกรณ์ กลุ่มสตรี ผู้นำไม่เสียสละ ขาดการติดต่อกัน ว่างเว้นการประชุม เป็นระยะเวลานาน

การแก้ไขจึงต้องส่งเสริมผู้นำที่เสียสละ และสนับสนุนให้เกิดการจัดประชุมในกลุ่มย่อย ให้ต่อเนื่องมากขึ้น

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

## ABSTRACT

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

The result concludes as follows:

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

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

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

4. Sustainable network should have:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## คำนำ

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

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

คณบดีวิจัย

เมษายน 2548

## สารบัญ

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

## สารบัญ (ต่อ)

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

## สารบัญตาราง

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

## บทที่ 1

### บทนำ

#### ความเป็นมา

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

การกำหนดโครงการวิจัยในขบวนการสหกรณ์และองค์กรประชาชนอื่น ๆ ที่มีลักษณะการจัดตั้ง การรวมกลุ่ม การบริหารจัดการ การมีส่วนร่วมในการพัฒนากลุ่ม การพัฒนาอาชีพ การส่งเสริมรายได้สماชิกกลุ่ม ลักษณะโครงการสร้างและการบริหารงานทั้งกลุ่มที่จดทะเบียนเป็น สหกรณ์ และกลุ่มที่ไม่ได้จดทะเบียนตามกฎหมายสหกรณ์ การศึกษาครั้งนี้เพื่อให้เกิดการเชื่อมโยงของกลุ่ม ดังกล่าวทั้ง 2 ลักษณะ เป็นรูปแบบเครือข่ายเดียวกัน มีเป้าหมายเป็นเครือข่าย องค์กรช่วยเหลือ ตนเองทางเศรษฐกิจและสังคมหลากหลายรูปแบบ ซึ่งตระหนักในคุณค่า หลักการและวิธีการสหกรณ์ มีการร่วมมือที่จะช่วยเหลือกันในการพัฒนาประสิทธิภาพองค์กรและเครือข่าย เกือกุลกันให้เกิดความเข้มแข็งเป็นระบบกระจายทั่วทั้งจังหวัด

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

การดำเนินโครงการเชื่อมโยงเครือข่ายให้เป็นกระบวนการทางเศรษฐกิจ สังคม การเงินและการพัฒนาคน การดำเนินงานของกลุ่มสหกรณ์กับองค์กรที่ไม่ใช่สหกรณ์ การเลือกพื้นที่จังหวัดตระง เนื่องจากกรรมส่งเสริมสหกรณ์ได้กำหนดให้จังหวัดตระง เป็นจังหวัดนำร่องในการพัฒนาสหกรณ์ ต้นแบบ ทั้งสหกรณ์การเกษตรและสหกรณ์ออมทรัพย์ การศึกษาเครือข่ายจะนำไปสู่การสร้างความร่วมมือระหว่างผู้นำสหกรณ์กับผู้นำกลุ่มองค์กรประชาชนอื่น ๆ ได้ต่อไปในอนาคตเพื่อให้จังหวัดมี โครงสร้างทางสังคม เศรษฐกิจที่เข้มแข็ง

## วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาสถานการณ์การดำเนินงาน ปัญหาอุปสรรคในการดำเนินงานตลอดจนความร่วมมือระหว่างองค์กร ของกลุ่มองค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตั้ง จำนวนกลุ่มที่ไม่ใช่สหกรณ์แต่มีลักษณะการดำเนินงานเหมือนสหกรณ์ มีปริมาณสมาชิก กิจกรรมกลุ่มที่เกี่ยวข้องกับชุมชน สังคม การบริหารจัดการกลุ่ม ภาวะผู้นำ การดำเนินธุรกิจ ความเป็นอยู่ของคนในกลุ่ม และปัญหาอุปสรรคในการดำเนินงานของกลุ่ม

2. เพื่อค้นหารูปแบบ กระบวนการ ทิศทางการดำเนินงานของกลุ่ม ปัจจัยสำคัญที่สามารถนำมาเชื่อมโยงเป็นเครือข่ายเดียวกัน การค้นหาเป้าหมายของการร่วมมือกัน การพัฒนาเพื่อสร้างเวทีการเรียนรู้ การใช้เทคโนโลยีในระดับชุมชนจากการตั้งตัวของกลุ่มหรือองค์กรประชาชนต่าง ๆ และสหกรณ์ไปสู่ระดับบุคคลหรือภาครัฐ

3. เพื่อค้นหารูปแบบ กระบวนการในการเชื่อมโยงเครือข่ายกลุ่มหรือองค์กรประชาชน ทั้งที่เป็นสหกรณ์และไม่ใช่สหกรณ์ที่เกิดจากการสร้างความร่วมมือระหว่างกัน การจัดทำกรอบการสนับสนุนจากเจ้าหน้าที่ของรัฐ สถาบันวิชาการ องค์กรพัฒนาเอกชนที่ให้การสนับสนุนและพัฒนาเครือข่ายกลุ่มหรือองค์กรประชาชนในแต่ละระดับ ให้มีกรอบวิธีปฏิบัติการสนับสนุนที่เป็นไปได้และมีความเหมาะสม

4. เพื่อศึกษาและสร้างนักพัฒนาท้องถิ่นด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมกลุ่ม/องค์กรประชาชนที่เป็นสหกรณ์และไม่ใช่สหกรณ์ ให้มีความสามารถในการค้นหาปัญหา การสร้างระบบที่ช่วยให้มีกระบวนการเชื่อมโยงต่อเนื่องตั้งแต่การพัฒนาจนถึงการเป็นนักวิจัยประจำท้องถิ่น จังหวัดและภูมิภาค

## ขอบเขตการศึกษา

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

ขอบเขตด้านปัจจัยนำออกประกอบด้วย การกำหนดเครือข่ายผู้นำตามภารกิจและกิจกรรมที่เป็นไปได้ทั้งสหกรณ์และไม่ใช่สหกรณ์ จำนวน 7 เครือข่ายกิจกรรม รวมเป็น 1 เครือข่ายจังหวัดดังนี้

1. ยางพารา
2. ร้านลอยฟ้า

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

## ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

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

## บทที่ 2

### แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาเรื่อง แนวทางการพัฒนาเครือข่ายกลุ่มองค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตรัง ครั้งนี้ เป็นการศึกษาเจาะลึก ร่วมกับการสร้างสัมมนาแบบเวทีชาวบ้าน ผู้วิจัยจึงจำเป็นต้องค้นหา แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาท้องถิ่น พัฒนาเศรษฐกิจสังคมระดับรากหญ้าให้มากที่สุด

ในการศึกษากลุ่มสมาชิกของสหกรณ์ กองทุนหมู่บ้าน กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตและกลุ่ม สตรีสหกรณ์ตามโครงการหนึ่งตำบลหนึ่ง กลุ่มผลิตภัณฑ์ในจังหวัดตรัง กลุ่มอนุรักษ์ กลุ่มธุรกิจ ท่องเที่ยว ระหว่าง ปี 2546 – 2548 ผู้ศึกษาได้ศึกษาแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องมาประยุกต์ใช้กับ การวิจัยครั้งนี้ คือ

#### แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่เก้า

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

เศรษฐกิจพอเพียง เป็นปรัชญาซึ่งถึงแนวทางการดำรงอยู่ และปฏิบัติตนของประชาชนในทุก ระดับ ตั้งแต่ระดับครอบครัว ระดับชุมชน จนถึงระดับรัฐ ทั้งในการพัฒนาและบริหารประเทศให้ ดำเนินไปในทางสายกลาง โดยเฉพาะการพัฒนาเศรษฐกิจเพื่อให้ก้าวทันต่อโลกยุคโลกาภิวัตน์ ความพอเพียง หมายถึง ความพอประมาณ ความมีเหตุมีผล รวมถึงความจำเป็นที่จะต้องมีระบบ ภูมิคุ้มกันในตัวที่พอดี พอดีกับต่อการมีผลกรอบใด ๆ อันเกิดจากการเปลี่ยนแปลงทั้งภายใน กและภายนอก ส่วนแนวทางการพัฒนาของรัฐบาล ได้กำหนดวิสัยทัศน์ประเทศไทยไว้ ดังนี้

#### วิสัยทัศน์การพัฒนาประเทศ

วิสัยทัศน์การพัฒนาประเทศที่พึงประสงค์มุ่งพัฒนาสู่ “สังคมที่เข้มแข็งและมีดุลยภาพ” ใน 3 ด้าน คือ

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

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

3) สังคมสมานฉันท์และเอื้ออาทรต่อกัน ที่ดำเนินไว้ซึ่งคุณธรรมและคุณค่าของเอกลักษณ์ สังคมไทยที่พึงพาเกื้อกูลกัน รู้รักสามัคคี มีจารีตประเพณีดีงาม มีความเอื้ออาทร รักภูมิใจในชาติและท้องถิ่น มีสถาบันครอบครัวที่เข้มแข็งตลอดจนเครือข่ายชุมชนทั่วประเทศ

### วัตถุประสงค์

1) เพื่อพัฒนาเศรษฐกิจให้มีเสถียรภาพและภูมิคุ้มกัน สร้างความเข้มแข็งของภาคการเงิน ความมั่นคงและเสถียรภาพของฐานะการคลัง ปรับโครงสร้างเศรษฐกิจเพื่อให้เศรษฐกิจระดับฐานรากมีความเข้มแข็งและสามารถพึ่งตนเองได้และก้าวทันเศรษฐกิจยุคใหม่

2) เพื่อวางรากฐานการพัฒนาประเทศให้เข้มแข็ง ยั่งยืน สามารถพึ่งตนเองได้อย่างรู้เท่าทันโลก โดยการพัฒนาคุณภาพคน ปฏิรูปการศึกษา ปฏิรูปด้านสุขภาพ สร้างระบบคุ้มครองความมั่นคงทางสังคม รวมทั้งการเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชน และเครือข่ายชุมชนให้เกิดการเชื่อมโยง

3) เพื่อให้เกิดการบริหารจัดการที่ดีในสังคมไทยทุกระดับ เป็นพื้นฐานให้การพัฒนาประเทศ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ มีความโปร่งใส สามารถตรวจสอบได้ เน้นการปฏิรูประบบบริหารจัดการภาครัฐ การบริหารจัดการที่ดีของธุรกิจเอกชน การมีส่วนร่วมของประชาชนในกระบวนการพัฒนา การสร้างระบบเมืองที่รับผิดชอบต่อสังคมและลดการทุจริตประพฤติมิชอบ

4) เพื่อแก้ปัญหาความยากจนและเพิ่มศักยภาพและโอกาสของคนไทยในการพึ่งพาตนเอง ให้ได้รับโอกาสในการศึกษาและบริการทางสังคมอย่างเป็นธรรมและทั่วถึง สร้างอาชีพ เพิ่มรายได้ ยกระดับคุณภาพชีวิตของประชาชน ให้ชุมชนและประชาชนมีส่วนร่วมในการพัฒนาและปรับกลไกภาครัฐให้เอื้อต่อการแก้ปัญหา

### เป้าหมาย

1) เป้าหมายดุลยภาพทางเศรษฐกิจ สร้างความเข้มแข็งของเศรษฐกิจมหภาคให้เศรษฐกิจโดยรวมขยายตัวอย่างมีคุณภาพและเสถียรภาพ

2) เป้าหมายการยกระดับคุณภาพชีวิต ให้ประเทศไทยมีโครงสร้างประชากรที่สมดุลและขนาดครอบครัวที่เหมาะสม

3) เป้าหมายการบริหารจัดการที่ดี สร้างระบบราชการที่มีประสิทธิภาพมีขนาดและโครงสร้างที่เหมาะสม

4) เป้าหมายการลดความยากจน ให้มีการดำเนินมาตรการทางเศรษฐกิจที่เอื้ออาทรต่อคนพร้อมทั้งเพิ่มโอกาสพัฒนาคุณภาพชีวิตและสร้างศักยภาพให้คนเข้มแข็ง มีภูมิคุ้มกันสามารถพึ่งตนเองได้

### ยุทธศาสตร์การพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศไทย

ยุทธศาสตร์การพัฒนาที่สนับสนุนและเชื่อมโยงกัน มี 3 กลุ่ม ยุทธศาสตร์ประกอบด้วย 7 ยุทธศาสตร์ ที่สำคัญ ดังนี้

**กลุ่มที่ 1 การสร้างระบบบริหารจัดการที่ดีให้เกิดขึ้นในทุกภาคส่วนของสังคม เน้นการปฏิรูปให้เกิดกลไกการบริหารจัดการที่ดีทั้งในภาคการเมือง ภาคราชการ ภาคเอกชน และภาคประชาชน ประกอบด้วย**

1) ยุทธศาสตร์การบริหารจัดการที่ดี ให้ความสำคัญกับการปรับระบบบริหารจัดการ ภาครัฐ ให้มีประสิทธิภาพและโปร่งใส การกระจายการกิจและความรับผิดชอบ การพัฒนาและเสริมกลไกการตรวจสอบต่างดุลทุกภาคส่วนในสังคม การเสริมสร้างระบบการบริหารจัดการที่ดีของภาคเอกชน และการเสริมสร้างความเข้มแข็งของครอบครัวและชุมชน

**กลุ่มที่ 2 การสร้างฐานรากของสังคมให้เข้มแข็ง ผุ่งเน้นการพัฒนาคน ครอบครัว ชุมชนและสังคมให้เป็นแกนหลักของสังคมไทย ประกอบด้วย**

2) ยุทธศาสตร์การพัฒนาคุณภาพและการคุ้มครองทางสังคม ให้ความสำคัญกับการพัฒนาคนให้มีคุณภาพและรู้เท่าทันการเปลี่ยนแปลง การส่งเสริมบทบาทครอบครัว องค์กรทางศาสนา โรงเรียน ชุมชน องค์กรพัฒนา เอกชน อาสาสมัครและสื่อมวลชนมีส่วนร่วมในการพัฒนา

3) ยุทธศาสตร์การปรับโครงสร้างการพัฒนาชนบทและเมืองอย่างยั่งยืน ให้ความสำคัญกับการสร้างความเข้มแข็งของชุมชนและการพัฒนาเมืองน่าอยู่ ชุมชนน่าอยู่ การแก้ปัญหาความยากจน ในชนบทและเมืองภายในได้กระบวนการมีส่วนร่วมของทุกภาคส่วนในสังคม การสร้างกิจกรรมเชื่อมโยงของการพัฒนาชนบทและเมืองอย่างเกือกูล และการจัดการพื้นที่เชิงบูรณาการที่ยืดพื้นที่ การกิจและการมีส่วนร่วม

4) ยุทธศาสตร์การบริหารจัดการทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ให้ความสำคัญกับการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม การอนุรักษ์และฟื้นฟูทรัพยากรธรรมชาติ ให้มีความอุดมสมบูรณ์ การอนุรักษ์พื้นฟูและรักษาสภาพแวดล้อมชุมชน ศิลปวัฒนธรรม และการบริหารจัดการปัญามลพิษอย่างมีประสิทธิภาพ

**กลุ่มที่ 3 การปรับโครงสร้างทางเศรษฐกิจให้เข้าสู่สมดุลและยั่งยืน เน้นการบริหารนโยบายเศรษฐกิจมหภาค ที่มุ่งส่งเสริมให้ฐานเศรษฐกิจของประเทศไทยแข็งแกร่ง และขยายตัวได้อย่างมีคุณภาพ ประกอบด้วย**

5) ยุทธศาสตร์การบริหารเศรษฐกิจส่วนรวม ให้ความสำคัญกับการดำเนินนโยบายการเงินเพื่อสร้างภูมิคุ้มกันต่อวิกฤตเศรษฐกิจ และช่วยกระจายความเจริญและสร้างความเป็นธรรม การดำเนินนโยบายการคลังและสร้างความมั่นคงของฐานะการคลัง และกระจายความเจริญสู่ ภูมิภาค การเตรียมความพร้อมของเศรษฐกิจและลังคมภายในประเทศ

6) ยุทธศาสตร์การเพิ่มสมรรถนะและขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ ให้ความสำคัญกับการปรับโครงสร้างภาคการผลิตและการค้า เพิ่มประสิทธิภาพและยกระดับคุณภาพโครงสร้างพื้นฐาน การผลักดันขบวนการเพิ่มผลผลิตของประเทศ ปรับปรุงระบบเจรจา และความร่วมมือในเวทีระหว่างประเทศ และส่งเสริมการค้าบริการที่มีศักยภาพเพื่อสร้างงานและกระจายรายได้

7) ยุทธศาสตร์การพัฒนาความเข้มแข็งทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ให้ความสำคัญกับการประยุกต์ใช้และการพัฒนาเทคโนโลยี การพัฒนากำลังคนด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี การยกระดับการพัฒนาและใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร การบริหารการพัฒนาด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีที่มุ่งประสิทธิผล

## แนวคิดหลักการสหกรณ์

จากยุทธศาสตร์ของชาติ ดังกล่าว ระบบสหกรณ์จะเป็นระบบหนึ่งที่สามารถจัดเข้าเป็นเครื่องมือสำคัญให้เป็นไปตามยุทธศาสตร์ ดังกล่าว

สหกรณ์ คือ การรวมคนเพื่อร่วมทำธุรกิจโดยการช่วยเหลือตนเอง การช่วยเหลือซึ่งกันและกัน การประยัดดอตยอม

มูลเหตุทั่วไปที่ทำให้เกิดวิธีการสหกรณ์ คือ สมาชิกประสบกับภาวะความเดือดร้อน ทุกข์ยาก ของคนในสังคมอันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจเกิดการแข่งขัน เอารัดเอาเบรียบกัน ของคนในสังคม ระหว่างชนชั้นต่าง ๆ ทำให้นักปฏิรูปสังคมต้องคิดค้นรูปแบบ วิธีการปลดปล่อยทุกข์ ของคน โดยการรวมกันของคนที่มีความเดือดร้อน ความต้องการแก้ไขปัญหาด้านเศรษฐกิจ ด้านการประกอบอาชีพให้มีอนาคตที่ดี โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อร่วมกันทำธุรกิจอย่างได้ย่างหนึ่ง หรือหลายอย่าง เพื่อแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจและสังคมที่มีอยู่ให้หมดไปด้วยการช่วยเหลือตนเอง ช่วยเหลือซึ่งกันและกันดำเนินชีพบนพื้นฐานของการประยัดด ตามหลักสหกรณ์สากล คือ

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

## วิธีการสหกรณ์

วิธีการสหกรณ์ คือ การรวมคนเพื่อร่วมมือทำธุรกิจหรือกิจกรรมเพื่อสมาชิก การรวมกัน หมายถึง การรวมคนที่มีปัญหาหรือความต้องการอย่างเดียวกันทางเศรษฐกิจ สังคม รวมกันด้วยความสมัครใจให้เป็นกลุ่ม

การร่วมมือ แบ่งออกเป็น

การร่วมแรง ได้แก่ การร่วมแรงกาย เช่น การลงแขกดำเนินการร่วมความคิด เช่น การประชุมกลุ่ม การร่วมทรัพย์ เช่น ลงทุน หรือฝ่ากออมทรัพย์

การร่วมใจ ได้แก่ ความเชื่อสัตย์ ความเสียสละ ความสามัคคี และความมีวินัย

การทำธุรกิจของสหกรณ์ คือ การรวมกันเป็นสหกรณ์ เพื่อให้เกิดพลังในการแก้ไขปัญหา ภายในสหกรณ์ โดยใช้คุณธรรมตามอุดมการณ์ของสหกรณ์และหลักการสหกรณ์ด้วยวิธีรวมกันทำ รวมกันซื้อและรวมกันขายเพื่อยังประโยชน์แก่พวากผู้ผลิตหรือพวากผู้บริโภค โดยบริการลูกค้าที่เป็น สมาชิกซึ่งเป็นเจ้าของเท่านั้น

สหกรณ์เป็นระบบธุรกิจที่มีลักษณะพิเศษแตกต่างจากธุรกิจอื่น ๆ มีความยืดหยุ่นจึงได้รับ ความนิยมและใช้เป็นทางเลือกในการแก้ไขปัญหาของชุมชนในทุกสาขาอาชีพ ทั้งนี้ เนื่องจากสหกรณ์ ได้วางหลักการสำคัญไว้ สรุปได้ คือ

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

2. สหกรณ์นั้นมุ่งเน้นทำธุรกิจแต่เฉพาะกับสมาชิกเป็นหลัก ซึ่งต่างกับธุรกิจอื่นที่มุ่งทำธุรกิจ กับบุคคลอื่นที่มิใช่ผู้ถือหุ้นเป็นหลัก การบริหารและการจัดการของสหกรณ์จึงต้องให้ความสำคัญแก่ สมาชิก ซึ่งเป็นทั้งลูกค้าและเจ้าของธุรกิจในเวลาเดียวกัน

3. การแบ่งปันผลประโยชน์ จะให้แก่ผู้ใช้บริการของสหกรณ์เป็นสำคัญยิ่งไปกว่าการแบ่งปัน ตามเงินทุน ดังนี้ สมาชิกที่นำเงินมาลงทุนโดยไม่ได้ใช้บริการของสหกรณ์จะได้ผลประโยชน์จำกัด

4. สหกรณ์จะต้องให้การศึกษาอบรมแก่สมาชิกทั้งในเรื่องสหกรณ์ เพื่อที่จะให้สมาชิกมี ความรู้ความสามารถติดตามความก้าวหน้าของธุรกิจ รู้เท่าทันธุรกิจรูปอื่น เพราะสหกรณ์ที่เข้มแข็ง จะต้องประกอบด้วยสมาชิกที่มีความรู้ความเฉลี่ยวฉลาด ซึ่งจะทำให้ได้กรรมการที่มีความรู้ ความสามารถและจะมีผลให้มีประสิทธิภาพในการติดตามควบคุมดูแลพนักงานของสหกรณ์

5. สหกรณ์จะให้ความช่วยเหลือและร่วมมือในการส่วนรวมเท่าที่จะสามารถทำได้ ซึ่งถือ เป็นภาระหน้าที่ที่สมาชิกจะต้องช่วยเหลือให้สหกรณ์อยู่รอด และมีความเจริญรุ่งเรืองเพื่อที่สหกรณ์ จะได้ช่วยเหลือสมาชิกและสังคมได้

## แนวคิดโครงสร้างองค์กร

องค์กรสหกรณ์และองค์กรชุมชน จะประกอบด้วยโครงสร้าง ตามแนวคิดมาประยุกต์ใช้ คือ แนวคิด 7's ประกอบด้วย

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

2. ระบบ (System) การรวมตัวของเครือข่ายเกิดจากกลุ่มอยู่ต่าง ๆ โดยผู้นำกลุ่มย่อย เข้ามาร่วมตัวกันเป็นเครือข่าย นำปัญหาภายในกลุ่มมาพูดคุยกัน เพื่อนกันทั้งหมดทุกกิจกรรม ตั้งแต่กลุ่มผู้ผลิตยางพารา OTOP กลุ่มออมทรัพย์ กองทุนหมู่บ้าน ร้านลอยฟ้า กลุ่มอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ กลุ่มท่องเที่ยว และกลุ่มรวมกันชื่อข้าวสาร ระบบการรวมตัวเกิดจากการกระตุ้นของผู้นำ

3. รูปแบบกลุ่ม (style) รูปแบบกลุ่มเหมือนกันทุกกลุ่ม ทั้งที่เป็นสหกรณ์และไม่ใช่สหกรณ์ มีการเลือกตั้งคณะกรรมการ แต่กลุ่มออมทรัพย์ กลุ่มอนุรักษ์และกลุ่มการท่องเที่ยว จะมีการผลัดเปลี่ยนผู้นำไม่ปอยนักในช่วงระยะเวลาทำงานหรือวาระที่เท่ากันกับสหกรณ์

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

5. ทักษะ (skills) ความชำนาญของคณะกรรมการหรือผู้นำไม่ได้เกิดขึ้นเพียงชั่วเวลาปีหรือสองปีที่ทำการวิจัย แต่มีการฝึกเรียนรู้ประสบการณ์จากปัญหาในชุมชนหรือปัญหาในสหกรณ์ ด้วยกัน ก็ต้องสร้างทักษะให้เกิดความชำนาญในการรู้จักแก้ปัญหา

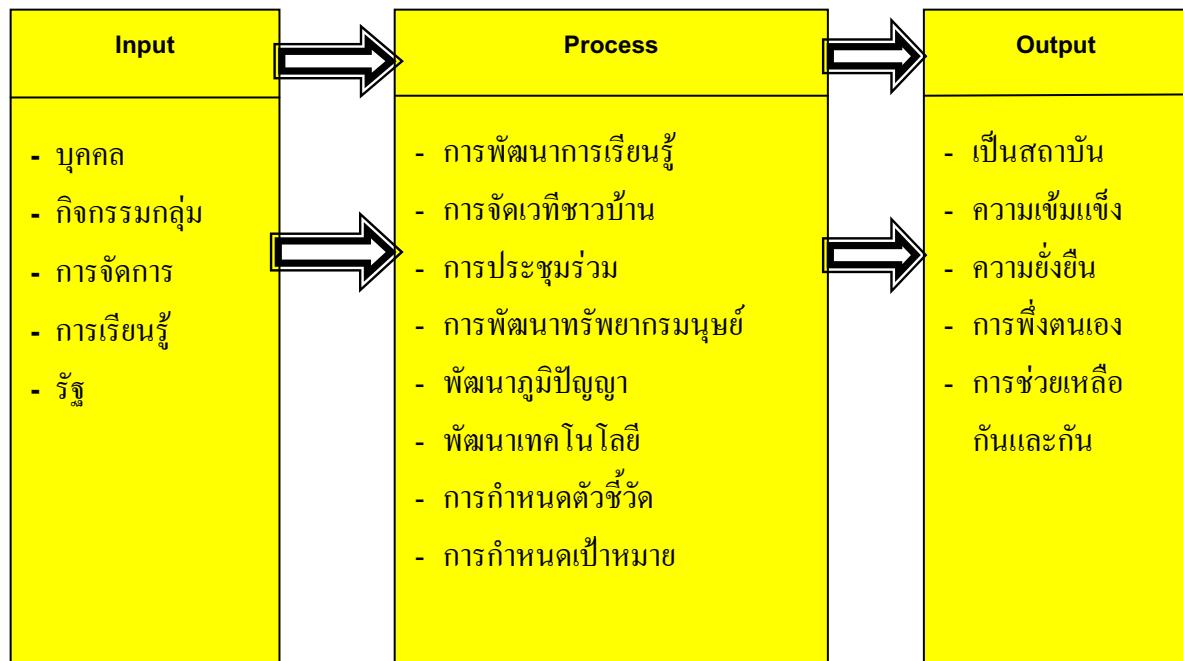
6. กลยุทธ์ (strategies) กลยุทธ์ที่จะช่วยให้เกิดการพัฒนา สำหรับสหกรณ์การเกษตรและสหกรณ์กองทุนส่วนย่าง มีการวางแผนเชิงกลยุทธ์ในธุรกิจของสหกรณ์ ส่วนกลุ่มองค์กร ประชาชน กลุ่มออมทรัพย์ กลุ่มท่องเที่ยว ยังไม่มีการจัดทำแผนกลยุทธ์ของกลุ่ม

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

## แนวคิด ทฤษฎี Input – Output - Process

### กรอบแนวคิดในการประยุกต์สร้างเครือข่าย

การวิจัยครั้งนี้ได้นำทฤษฎี Input – Output - Process มาวิเคราะห์



แผนภูมิที่ 2.1 แสดงทฤษฎี Input – Output - Process

## บทที่ 3

### ระเบียบวิธีวิจัย

#### ระเบียบวิธีวิจัย

การวิจัยเพื่อสร้างเครือข่ายกลุ่มองค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตั้ง เป็นการพัฒนากลุ่ม ย่อไปสู่การสร้างเครือข่าย มีวิธีวิจัย กล่าวคือ

การพัฒนากลุ่มย่ออยหลังจากนักวิจัยได้เข้าร่วมจัดเวทีชาวบ้านเพื่อรับฟังความคิดเห็น ปัญหาต่างๆ ที่กลุ่มแสดงความคิดเห็นร่วมกัน ส่งผลให้เกิดการมีส่วนร่วมของสมาชิกและมี แนวทางในการขยายกลุ่มเป็นเครือข่ายโดยการสังเกตเห็นปรากฏการณ์ ดังนี้ คือ

1. การมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่มย่อ การพัฒนาเพื่อให้เกิดการมีส่วนร่วมสมาชิกกลุ่มมี โอกาสได้แสดงความคิดเห็นโดยเฉพาะวิธีแก้ปัญหา ผลของกำไรที่เกิดจากกลุ่มนำผลิตภัณฑ์ไป จำหน่าย หรือการที่กลุ่มได้ทำหน้าที่อนุรักษ์แล้วเกิดมีปลาและสัตว์น้ำมาอาศัยชุมชน ได้เห็น และได้รับผลที่เกิดขึ้น ทำให้สมาชิกทุกคนสมัครใจเข้ามามีส่วนร่วมมากขึ้น

2. การกระจายอำนาจการตัดสินใจ เมื่อกลุ่มย่อมาร่วมตัวกันในระดับอำเภอ เช่น กลุ่มสัจจะออมทรัพย์ กองทุนหมู่บ้าน กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องแครง สหกรณ์กองทุนส่วนย่าง หรือ สหกรณ์การเกษตรที่มีกลุ่มย่ออยู่ อยู่ในตำบล กลุ่มเกษตรกร เกิดการเลือกตั้งผู้นำระดับอำเภอ ขึ้นเอง ซึ่งมาจากผู้นำกลุ่มย่อได้ตัดสินใจในการเลือกผู้นำกลุ่มต่างๆ เป็นผู้แทนและผู้นำระดับ อำเภอแล้วแสดงความคิดเห็นในการวางแผนของเครือข่ายในระดับอำเภอมากขึ้น

3. การพัฒนาข้อมูล กลุ่มย่ออยู่ต่างๆ ที่เชื่อมโยงกันจนเป็นเครือข่ายในระดับอำเภอ จังหวัด และภูมิภาค ข้อมูลของกลุ่มย่ออยังไม่มีการจัดเก็บเป็นระบบ หน่วยราชการจะจัดเก็บ ข้อมูลเฉพาะกลุ่มที่อยู่ในความรับผิดชอบ เช่น สหกรณ์จังหวัดก็จะมีแต่ข้อมูลของสหกรณ์ พัฒนาชุมชนก็จะมีแต่ข้อมูลเรื่องที่กรมพัฒนาชุมชนเข้าไปดูแลเป็นข้อมูลหลัก ข้อมูลเรื่องอื่นๆ ก็จะตกหล่นไปขาดการทำงานเชิงบูรณาการจริง เมื่อมีการทำวิจัย พบร่วม กลุ่มต่างๆ ได้พัฒนา โดยผู้นำ ผู้นำเรียนรู้การเก็บข้อมูลมากขึ้น เช่น ข้อมูลการอบรมผู้นำ การไปดูงานในแต่ละปี การออมของครัวเรือน ความเสี่ยงเรื่องราคาสินค้าได้เก็บข้อมูลทุกครั้งที่นำสินค้าไปขาย

4. การทบทวนความคิดของผู้นำ หลายกลุ่มที่ไม่เข้าใจบทบาทของกลุ่มตนเอง ความ เชื่อมั่นคืออะไร กลุ่มและผู้นำไม่สามารถวิเคราะห์ได้ แต่ผู้ช่วยนักวิจัย “บอกให้บทวน ความคิดใหม่” ทั้งของผู้นำและสมาชิก ก็ทำให้เกิดความเข้าใจบทบาทและหน้าที่ของตนเองมาก ขึ้น เช่น การทบทวนแนวคิดส่งเสริมการค้าของร้านลอตเตอรี่ เลิกการค้าขายแบบมีร้านเก็บสินค้า เพราะไม่มีสถานที่จัดเก็บสินค้าและพนักงานขายเกิดระวังกับสมาชิกเมื่อสินค้าขาดหาย การซื้อ วัสดุหรือวัตถุดิบของกลุ่มเครื่องแครง การอนุมัติงเงินกู้ของสหกรณ์การเกษตร การตรวจสอบเงินกู้ จาก ธ.ก.ส. โดยละเอียดตามทุนจากสมาชิก และการให้อธิรักจิสินเชื่อเป็นอธิรักจิหลักของ สหกรณ์การเกษตร ไม่ใช้อธิรักจิรวมชื่อและรวมขายเป็นหลัก แต่เมื่อทบทวนความคิดใหม่ก็จะใช้

อุรุกิจรวมซึ่งและรวมขยายเป็นอุรุกิจหลักของสหกรณ์การเกษตร การทบทวนความคิด ของผู้นำ จึงเป็นเรื่องละเอียดและต้องใช้เวลา ค่อย ๆ ทำความคุ้งกับการเฝ้าสังเกต ติดตามผล ร่วมกันคิด แก้ไข

### วิธีปฏิบัติการวิจัยกลุ่มย่อย

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

กลุ่มย่อยในระดับตำบล ได้แก่กลุ่มสหกรณ์กองทุนส่วนย่าง กลุ่มผู้สนับสนุนองค์การ บริหารส่วนตำบล

กลุ่มย่อยในระดับอำเภอ ได้แก่ สหกรณ์การเกษตรจากกลุ่มย่อยต่าง ๆ ได้นำมา ประชุมเป็นเครือข่ายระดับจังหวัด จัดเครือข่ายตามลักษณะกิจกรรม จำนวนกลุ่มย่อยที่ เคลื่อนไหวมีจำนวนมากทั้งสหกรณ์และกลุ่มที่ไม่ได้จดทะเบียนเป็นสหกรณ์ แต่ลักษณะเป็น “วิสาหกิจชุมชน” จำแนกตามลักษณะกิจกรรมได้ดังนี้

1. สหกรณ์ ได้แก่ กลุ่มที่จดทะเบียนเป็นสหกรณ์การเกษตร สหกรณ์กองทุนส่วนย่าง ออมทรัพย์ เครดิตดูแลน ผู้ใช้น้ำ ร้านค้า และบริการ

2. กลุ่มเกษตรกร จดทะเบียนตามพระราชบัญญัติสหกรณ์ เน้นอุรุกิจสินเชื่อและ รวม ซื้อ

3. กลุ่มออมทรัพย์ บริการรับฝากเงินจากสมาชิกและให้สมาชิกกู้ยืม

4. กองทุนหมู่บ้าน บริการสมาชิกจากเงินทุนที่รัฐบาลมอบให้ 1 ล้านบาทให้กู้ยืมไป ประกอบการทางอุรุกิจ

5. กลุ่มเครดิตดูแลน เป็นกลุ่มที่เตรียมตัวจะจัดตั้งสหกรณ์เครดิตดูแลน มีขั้นตอน เริ่ม จากการให้ความรู้เรื่องการเสียสละ “จิตตามณ์” ต่อเพื่อนสมาชิก การประหยัด และการนำ เงินมาฝากไว้กับกลุ่ม

6. กลุ่มสตรีและเยาวชนสหกรณ์ เป็นกลุ่มย่อยอยู่ภายใต้กลุ่มสหกรณ์ในหมู่บ้าน จะทำ กิจกรรมแปรรูปผลผลิตเป็นสินค้า ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม เช่น การทำเครื่องแกง การปลูกผัก ปลูกสารพิช เป็นต้น

7. กลุ่มท่องเที่ยว เกิดจากกลุ่มอนุรักษ์ป่า เช่า ท่าเล และรวมตัวเป็นชุมชนท่องเที่ยว ร่วมกับชุมชนผู้ประกอบกิจกรรมร้านอาหารชายหาดประมง อ.สีเภา จ.ตรัง

8. กลุ่มอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ เป็นกลุ่มที่เกิดขึ้นมาใหม่ แนวคิดจากการอนุรักษ์ ทะเลจากกลุ่มเยี่ยมเดิม คือ กลุ่มประมงพื้นบ้าน กลุ่มหมายดفن กลุ่มท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ ป่าชายเลน

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

การประกอบอาชีพเลี้ยงกุ้ง สามารถทำรายได้สูงกับการลงทุนในระยะแรก แต่สภาพปัจจุบันเกิดโรคระบาด ราคา กุ้งตกต่ำ จึงหันมาร่วมกลุ่มกันเพื่อหาทางแก้ไขกฤต

10. กลุ่มปศุสัตว์ ได้แก่ กลุ่มเลี้ยงโคเนื้อ แพะ กวางและสุกรปลดสารพิษ มีจำนวนน้อย แต่สามารถสร้างรายได้ดี

11. กลุ่มสัตว์ปีก ได้แก่ กลุ่มเลี้ยงไก่ นกกระทา มีจำนวนน้อย การออกสำรวจยัง ไม่พบการติดเชื้อไข้หวัดนก เพราะผู้เลี้ยงเข้าใจถึงมาตรการเคลื่อนย้ายสัตว์ปีกของรัฐ

12. กลุ่มเลี้ยงปลา ได้แก่ กลุ่มเลี้ยงปลาในร่องชั้นนำจีด ได้แก่ ปลาทับทิมและกลุ่มเลี้ยงปลาในร่องชั้นนำกร่อย หรือนำเคม ได้แก่ ปลาเก้าและปลากระพง

13. กลุ่มแกะสลัก เช่น กลุ่มเยาวชนแกะสลักรูปหนังตะลุง และแกะสลักจากไม้ เทพธา โรเป็นรูปปลาพะยูน

14. กลุ่มผลิตภัณฑ์หัตถกรรม เป็นกลุ่มผลิตสินค้าต่างๆจากเชือกกลั่วย ไม้กวาดและทอผ้า

15. กลุ่มปลูกปาล์ม เป็นกลุ่มผู้มีอาชีพทำสวนปาล์ม มักจะเป็นผู้ที่มีฐานะทางเศรษฐกิจดี

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

17. กลุ่มร้านloyfia เป็นกลุ่มที่ต้องการรวมคนให้ได้จำนวนมากและรวมกันชื่อสินค้ามา บริการสมาชิกภายในกลุ่ม โดยพิจารณาหารือสื่อสารความต้องการของสมาชิกให้มากที่สุด

18. กลุ่มเครื่องแกง เป็นกลุ่มที่ผลิตเครื่องแกงไว้บริโภคภายในกลุ่ม โดยการลงแรงและจัดหาวัสดุ ส่วนผสมของเครื่องแกงที่มีในชุมชน สมาชิกผู้ใดไม่มีก็ให้ลงแรงแทนเงินและสิ่งของเมื่อเหลือจากบริโภคสามารถนำออกจำหน่ายได้ และมีแนวโน้มพัฒนาสู่การเป็นธุรกิจผลิตเพื่อขาย

19. กลุ่มผักปลดสารพิษ สมาชิกกลุ่มเป็นสตรี กลุ่มช่วยเหลือคนชรา สตรีและเด็ก กิจกรรมออกกำลังกาย ปลูกผักปลดสารพิษ หรือการทำเกษตรอินทรีย์ เป็นส่วนหนึ่งของกิจกรรมกลุ่มสตรีในท้องถิ่น เกิดจากการสนับสนุนของอนามัยตำบลเพื่อเน้นการดูแลสุขภาพอนามัย

20. กลุ่มช่วยเหลือเด็กสตรีและคนชรา เป็นกลุ่มที่จัดขึ้นเพื่อบริการสังคมในการให้ความช่วยเหลือสตรีเด็กและคนชราในชุมชน

21. กลุ่มผู้สูงอายุ เป็นกลุ่มที่จัดตั้งขึ้นตามที่หน่วยงานของรัฐแนะนำ เนื่องจากมีพระราชบัญญัติผู้สูงอายุ พ.ศ.2547 ออกมาใช้บังคับ

22. กลุ่มกีฬาและสันทนาการ เป็นกลุ่มที่ร่วมกันออกกำลังกายในหมู่บ้านในช่วงเย็น ๆ หลังจากเลิกงานประจำ

23. กลุ่มภูมิปัญญา เป็นกลุ่มที่ตั้งขึ้นเพื่อให้บริการด้านยาสมุนไพร

เป้าหมายหลักของการจัดเวทีชาวบ้านในกลุ่มย่อย

1. สร้างความเข้มแข็งขององค์กรชุมชนในระดับล่าง ทำอย่างไร เป็นการตั้งค่าตามของนักวิจัยในการจัดเวทีชาวบ้านแต่ละครั้ง แต่ละระดับ

2. พัฒนาเศรษฐกิจของชุมชนให้เกิดการกระจายผลประโยชน์ ทำอย่างไร

3. ต้องมีการพัฒนาและกระจายการบริการพื้นฐานทางสังคม มีอะไรบ้าง อะไรที่มีเพิ่มขึ้นและทำอย่างไร

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

### วิธีปฏิบัติ พบร่วม

1. การสร้างความเข้มแข็งขององค์กรชุมชนในระดับล่าง จะประกอบด้วยตัวบุคคลที่มาเป็นผู้นำ สมาชิก ความเชื่อถือต่างกัน และการจัดการบุคคลในกลุ่มย่อยนั้น จากการสำรวจกลุ่มย่อยต่าง ๆ เกือบทุกกลุ่มมีที่มาของกลุ่มคล้ายกัน คือ เกิดปัญหาในการใช้ชีวิตประจำวัน และอีกส่วนหนึ่งมาจากการจัดกลุ่มโดยรัฐ เช่น กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง ความเข้มแข็งจะส่งผลให้เกิดเป็นเครือข่ายได้ ก็ต้องได้รับความร่วมมือจากผู้นำกลุ่มก่อนและผู้นำกลุ่มต้องเลี้ยงสละเวลาในการประชุม แลกเปลี่ยนข้อมูลกันเป็นระยะ สม่ำเสมอ

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

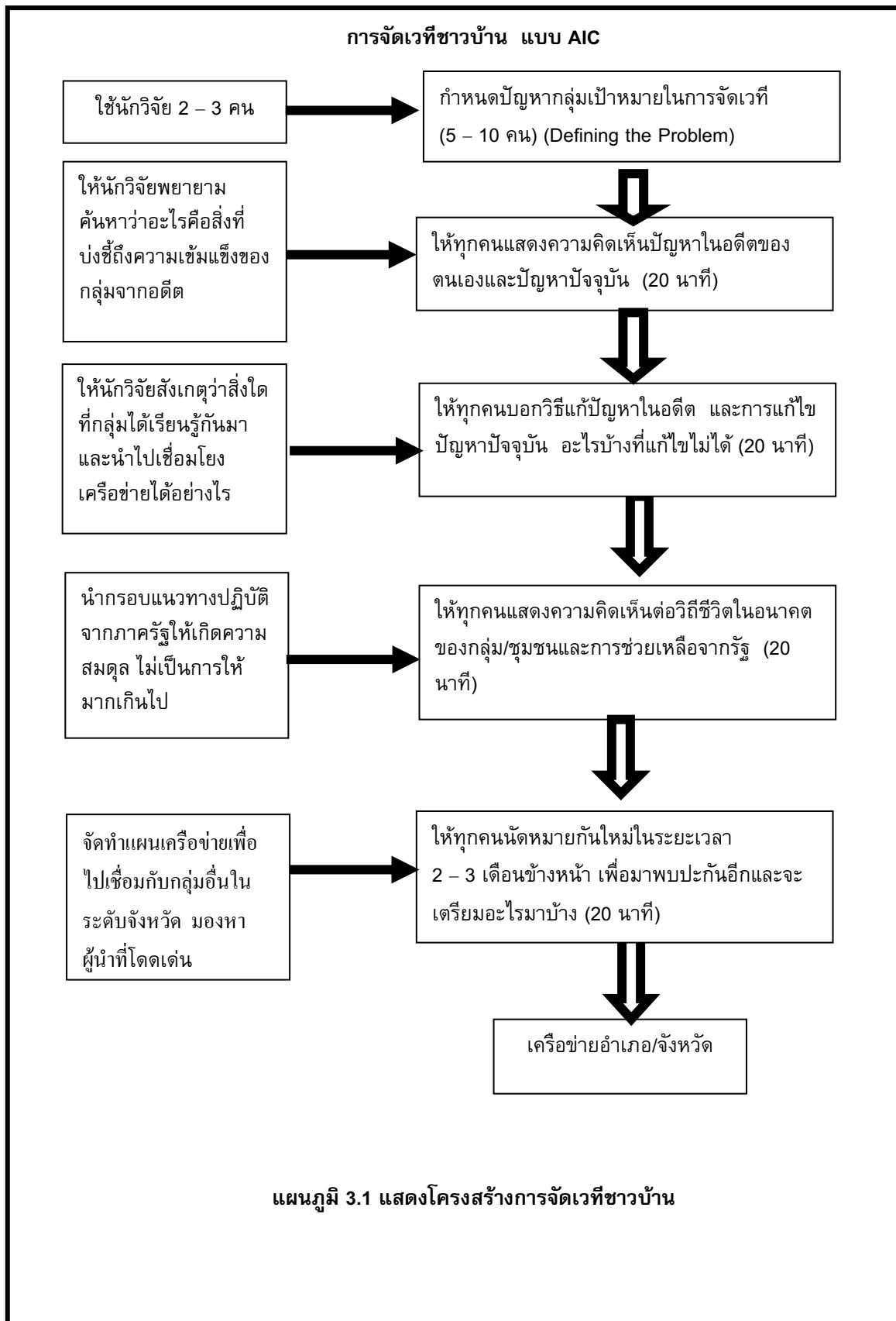
3. ต้องมีการพัฒนาและการกระจายบริการพื้นฐานทางสังคม เนื่องจากกลุ่มย่อยบางกลุ่มได้รับการบริการพื้นฐานทางสังคมไม่เท่าเทียม เช่นกลุ่มอนุรักษ์ จะขาดแคลน น้ำประปา ไฟฟ้า และถนน การรักษาภัยเจ็บป่วยก็ต้องเดินทางไกล ๆ สิ่งเหล่านี้ส่งผลกระทบให้ผู้นำมีความตื่นตัวและเรียกร้องสิทธิ์ต่าง ๆ มากขึ้น เมื่อมาเป็นเครือข่าย

4. การอนุรักษ์พื้นฟูทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม กลุ่มย่อยในชุมชนได้เข้าไปทำงานช้าราชการ กลุ่มย่อยทำหน้าที่อนุรักษ์ป่าต้นน้ำ ทะเล และภูเขา ส่วนการรวมกลุ่มกันเป็นเครือข่ายใหญ่ระดับจังหวัด ยังขาดความต่อเนื่อง เพราะกิจกรรมและผู้นำมีเงื่อนไขในการ

มาพบกัน เช่น ระยะทางห่างไกล การคมนาคมไม่สะดวก ผลการประชุมไม่สามารถนำไปปฏิบัติได้

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

## สรุปการจัดเวทีชาวบ้านสำหรับกลุ่มอยพօจะสรุปเป็น FLOW CHART ได้ดังนี้



แผนภูมิ 3.1 แสดงโครงสร้างการจัดเวทีชาวบ้าน

## แนวคิดตามวิธีสหกรณ์

วิธีสหกรณ์ที่ยกมาเป็นประเต็นการพูดคุยให้ผู้ที่มาร่วมประชุมจะมีอยู่ 3 ประการ คือ

1. การรวมกลุ่ม หลายคุณตามว่าทำไม่ต้องรวมกลุ่ม ในอดีตนั้นรู้สึกต้องการให้รวม แต่ปัจจุบันคนที่มาร่วมกันต้องตั้งใจมาเพื่อรับฟังและเสนอแนวคิดวิธีแก้ปัญหา

2. การช่วยเหลือตนเอง ผู้มาประชุมเข้าใจการช่วยเหลือตนเอง ว่าเป็นการรวมกันทำเพื่อแก้ไขปัญหาของทุกคนที่มีเหมือนกัน แต่ปัญหานั้นไม่สามารถแก้ไขโดยลำพังคนเดียว ไม่สามารถนำเรื่องการช่วยเหลือตนเองไปใช้ให้เป็นประโยชน์ในการเชื่อมเครือข่ายไปสู่กลุ่มอื่น เพื่อให้กลุ่มอื่นเห็นความสำคัญของการช่วยเหลือตนเองของกลุ่ม

3. การช่วยเหลือกันและกัน การรวมกลุ่มและการช่วยเหลือกันและกันเห็นพ้องกันว่า การสร้างความเข้มแข็งของกลุ่มอย่าง อาทิการปลูกยาง การรีด การแปรรูป การจัดจำหน่าย เป็นรูปของอุตสาหกรรมแปรรูปยางขนาดย่อม แต่การจัดแรงงานทำยางแผ่น ร่มควัน กลับเป็นแรงงานชาวอีสาน ซึ่งทำให้บทบาทการช่วยเหลือกันและกันลดหายไป

## เป้าหมายที่เครือข่ายกำหนด

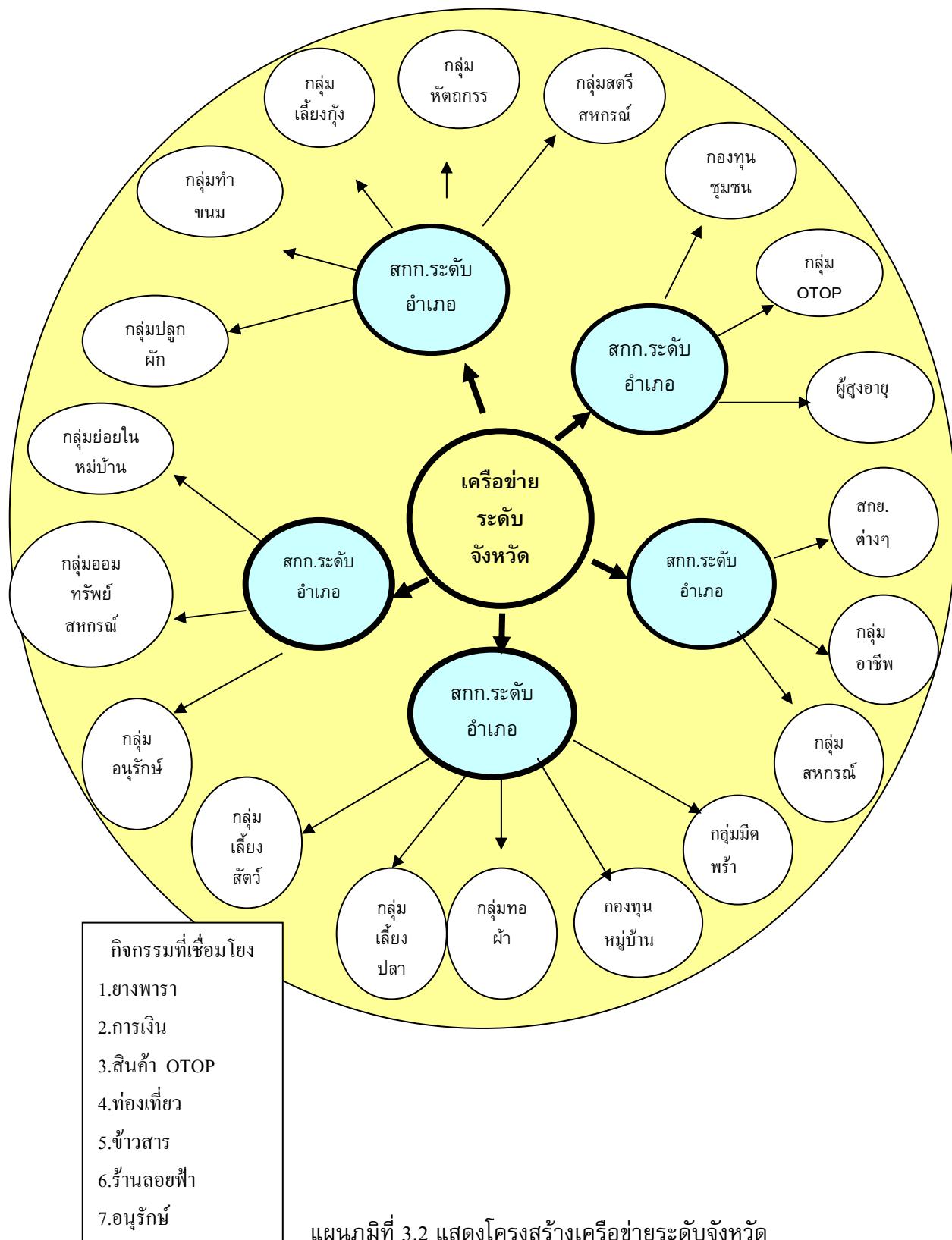
หลังจากการประชุมกลุ่มอยู่ต่าง ๆ แล้ว นำผู้นำแต่ละกลุ่มอยู่มาจัดประชุมเป็นเครือข่ายระดับอำเภอ และระดับจังหวัด สำหรับกลุ่มต่าง ๆ มีเป้าหมายแตกต่างกันออกไป เช่น

1. ผู้นำสหกรณ์ต้องการให้สหกรณ์เป็นเครื่องมือไปพัฒนาคุณภาพชีวิต ให้สมาชิกอยู่ดีกินดี ไปช่วยลดต้นทุนการผลิตในกรณีของสหกรณ์ของทุนสวนยาง เพิ่มผลผลิตยางและขยายยางให้ได้ราคาสูง การสร้างความเข้มแข็งในชุมชน โดยใช้กลุ่มของสหกรณ์การเกษตรระดับอำเภอเป็นกลุ่มนำให้เกิดการเรียนรู้ร่วมกันอย่างจริงจัง ไม่มีส่วนร่วมเป็นองค์กรพื้นฐานที่มีการสร้างคน สร้างผู้นำ สร้างสถาบันการอบรม การฝึกอาชีพ และความมีการจัดการเรื่องเงินทุนของชุมชนโดยกลุ่มสหกรณ์ร่วมกับกลุ่มเกษตรกร กลุ่มสัจจะออมทรัพย์และกลุ่มกองทุนหมู่บ้าน มาบริหารเงินของชุมชนให้เป็นองค์กรเดียว เพื่อเป็นศูนย์รวมเม็ดเงินจำนวนมากขึ้น ถ้าต่างคนต่างอยู่ก็จะมีทั้งข้อดีและข้อเสีย ข้อดี คือ ไม่เสียเวลาหากมีกลุ่มหนึ่งกลุ่มใดล้มเหลวแต่มีข้อเสีย คือมีปริมาณเงินจำนวนน้อยขยายการบริการสมาชิกให้มากขึ้นได้ยาก

2. กลุ่มเกษตรกรที่จัดทำเบียนมีเป้าหมายให้มีกลุ่มสหกรณ์ แต่ไม่อยากแปรรูปเป็นสหกรณ์ เพราะผู้นำอยู่ในตำแหน่งได้นานและเห็นว่าตนมีความเหมาะสมทั้งที่สถานการณ์ต่าง ๆ เกี่ยวกับกลุ่มอาชีพได้เปลี่ยนไปแล้ว สภาพกลุ่มจึงอยู่ในสภาพขาดการดำเนินธุรกิจและกิจกรรมที่บ่งชี้ได้ว่าอย่างเป็นกลุ่ม ซึ่งเป็นหน้าที่ของทีมวิจัยต้องเข้าไปเปลี่ยนความคิดโดยใช้ผู้นำกลุ่ม ใกล้เคียงเป็นต้นแบบ

3. กลุ่มสังคมออมทรัพย์เพื่อการผลิต เป้าหมายชัดเจนคือการออมของกลุ่มและนำเงินออมบางส่วนให้คนในกลุ่มได้กู้คืนไปใช้ เป้าหมายก็ขึ้นอยู่กับผู้นำจะคิดนำเงินไปลงทุนในเรื่องใด
4. กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง เป้าหมายก็บริการเงินกู้แก่สมาชิก แต่การส่งคืนลดลงหลังรัฐบาลประกาศลดหนี้
5. กลุ่มร้านโลยฟ้า เป้าหมายเพื่อจัดซื้อสินค้าอุปโภคมาให้แก่สมาชิกในกลุ่ม มีการระดมเงินทุนเป็นเครือข่ายระดับจังหวัดและเชื่อมโยงตัวผู้นำข้ามจังหวัด
6. กลุ่มอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ เป้าหมาย คือ การรักษาทรัพยากรทางทะเลให้คงสภาพเดิมมากที่สุด และมีแหล่งประกอบอาชีพประมาณตามแบบเดิมไม่ทำลายทรัพยากรธรรมชาติ
7. กลุ่มผลิตภัณฑ์ เป้าหมายก็เพื่อผลิตสินค้าตามนโยบายของรัฐ “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP)” ให้มีสินค้ามากมายหลากหลายรูปแบบ มีคุณภาพและออกจำหน่ายในตลาดภายนอกจังหวัดและกรุงเทพมหานคร
8. กลุ่มท่องเที่ยว เป้าหมายก็เพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยว สร้างรายได้จากการท่องเที่ยวแก่ผู้ประกอบการรายย่อย ร้านอาหาร ที่พัก เรือเข่ารายเล็กบริเวณชายหาดปากเมง ก่อนการจัดโครงการวิจัย โอกาสที่กลุ่มกิจกรรมต่าง ๆ ได้มารับภาระมีน้อย การพบปะกันข้างนอกมีน้อยหรือแทบจะไม่มีเลย ยกเว้นกรณีที่ผู้นำมีตำแหน่งชั้นชอน จึงได้มาระบุพบประกันกับกลุ่มอื่น ๆ การทำวิจัยก่อให้เกิดการพัฒนาเครือข่ายองค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตั้ง ทำให้ผู้นำได้มารับประกันมากขึ้น ผู้นำกลุ่มที่มีกิจกรรมแตกต่างกัน เกิดแนวคิดใหม่ ที่จะเชื่อมธุรกิจระหว่างกลุ่ม สร้างกิจกรรมใหม่ ช่วยเหลือในการคิดแก้ไขปัญหาภัยและกันเกิดพันธมิตรและรัฐจัดมักคุ้นกันมากขึ้น ทำให้สังคมมีความปรองดองเป็นปีกแ朋ไม่แยกส่วนและโดดเดี่ยว

## แผนภูมิโครงสร้างเครือข่ายองค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตรัง



## บทบาทนักวิจัยในพื้นที่จังหวัดตั้ง

การวิจัยแนวทางการพัฒนาเครือข่ายกลุ่มองค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตั้ง ได้จัดแบ่งนักวิจัยออกเป็น 2 กลุ่ม นักวิจัยส่วนกลาง ประกอบด้วย นายสมเกียรติ ฉายโชน หัวหน้าโครงการ นายสมภพ ตติยาภรณ์ ผู้ช่วยนักวิจัย และนางวชรี กลินสอน ผู้ช่วยนักวิจัย ซึ่งทำหน้าที่กำหนดกรอบการดำเนินงานแต่ละเดือน และในแต่ละช่วงเวลา ส่วนนักวิจัยในพื้นที่จังหวัดตั้ง ประกอบด้วย นายสุจิริต ชัยเสน ปัจจุบันเป็นข้าราชการบำนาญและให้ นายสถาพร วังบุญคง ตำแหน่งนักวิชาการสหกรณ์ 7 ว. ทำหน้าที่แทน นายณรงค์ ศิลปผล นายจรวรย ภูลิชาติ นายปกาธิ์ สมาริ นายสุวิทย์ จันทร์มีศรี นายสวัสดิ์ มีแต้ม นางอพาร์มากคงแก้ว นายวิชิต ภาสพร และนางสาวอรอนุมา ศรีจันทร์ทอง ผู้ช่วยนักวิจัย และนางสาวอัญชนา สุเมธเสนีย์ ทำหน้าที่บัญชี

### บทบาทหน้าที่นักวิจัยพื้นที่

นักวิจัยพื้นที่มีการเก็บข้อมูลและวิเคราะห์ประเด็นปัญหาในขอบข่ายที่นักวิจัยส่วนกลาง และนักวิจัยพื้นที่ร่วมกันกำหนด ออกแบบคู่มือการเก็บข้อมูล ตลอดจนการนัดประชุมและสอบถามความคืบหน้าเป็นประจำทุกเดือนจากเครือข่ายสมาชิกสหกรณ์และเครือข่ายองค์กรประชาชนที่สังกัดกลุ่มอื่น ๆ

### สภาพปัญหา

การเก็บข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูลในเครือข่ายต่าง ๆ ของนักวิจัยทั้งสองทีม ตั้งแต่ตัวสมาชิกระดับกลุ่ม เครือข่ายภายในอำเภอและเครือข่ายจังหวัด รวมไปจนถึงเครือข่ายทั้งจังหวัด พолжสระบุปปัญหา การแก้ไข ข้อดีและข้อเสีย ได้ดังนี้

1. การวิเคราะห์และการเข้าถึงปัญหาระหว่างนักวิจัยทั้ง 2 ทีมบางเรื่องมีความเห็นไม่เหมือนกัน เนื่องจากการแยกกันออกแบบปฏิบัติงานในพื้นที่ ทำให้มุ่งมองของนักวิจัยในเรื่องผู้นำกลุ่มแตกต่างกัน โดยเฉพาะผู้นำช้าช้อน ในกลุ่มอนุรักษ์มีผู้นำช้าช้อนหลายกลุ่ม เนื่องจากการแยกการบริหารออกแบบเรื่องย่อย ๆ หลายเรื่อง เช่น ธนาคารประมงพื้นบ้าน กองทุนช่วยประมงกลุ่มออมทรัพย์ในหมู่บ้าน เป็นต้น

2. นักวิจัยไม่สามารถคลุกคลีใกล้ชิดกับชาวบ้านได้ต่อเนื่องตลอดเวลา ยกเว้นการประชุมแลกเปลี่ยนความคิดเห็นร่วมกันคิดเมื่อมีปัญหาร่วมกันวางแผน จัดเวทีชาวบ้านขึ้นในหมู่บ้าน หรือในสหกรณ์ใช้เวลา 1 วัน ทำให้ได้ข้อมูลรายงานส่วนใหญ่เป็นรายละเอียดจากการจัดกิจกรรม เช่น การเล่าเหตุการณ์ตนเองหรือของกลุ่มในที่ประชุม การฝึกปฏิบัติกับกลุ่มอื่น ๆ เพราะเป็นการจัดกิจกรรมการวิจัย

3. การบันทึกข้อมูล นักวิจัยพื้นที่ยังขาดความชำนาญในช่วงแรกๆ มีปัญหารึ่งข้อมูลเมื่อกลับมาถึงสำนักงานไม่มีข้อมูลมาสรุป การแก้ไขปัญหาคือการฝึกอบรมทักษะในการประชุมทุกระดับ

4. นักวิจัยส่วนใหญ่ขาดแนวคิดและทฤษฎีที่นำไปประกอบเป็นโครงสร้างในการตั้งโจทย์ตั้งคำถามกับชาวบ้าน เมื่อได้คำตอบมาก็จะวนเวียนแต่ปัญหาและข้อคิดจากชาวบ้านในการประกอบอาชีพและการใช้ชีวิตประจำวันเท่านั้น นักวิจัยไม่สามารถเชื่อมองค์ความรู้ที่จะให้ชาวบ้านเข้ามาแก้ไขปัญหาได้หรือการจัดการความรู้เชิงพื้นที่ให้เป็นประโยชน์กับชาวบ้านได้ (Knowledge management)

5. การฝึกฝนของนักวิจัยมีน้อย กระทำได้เพียงให้ผู้นำชาวบ้านเล่าประสบการณ์เหตุการณ์จริงในอดีต และนักวิจัยนำมาเรียนรู้เพื่อเป็นปัจจัยให้ชาวบ้านช่วยกันคิดแก้ไขแต่ถ้าหากวิจัยได้อบรมเรียนรู้จากข้อเท็จจริงหลาย ๆ กรณีแล้วนำมาวิเคราะห์ร่วมกับชาวบ้านที่เป็นผู้นำ แล้วนำผลของการปรึกษานั้นมาแก้ไขปัญหาร่วมกันเท่าที่สามารถทำได้ ความเปื่องหน่ายของผู้นำที่ถูกเชิญมาประชุมบ่อย ๆ จะหายไป นักวิจัยก็มีกำลังใจในการทำงาน

6. นักวิจัยควรได้รับสนับสนุนการฝึกอบรมการวิจัย การจัดบันทึกและการเข้าพื้นที่ในสถานการณ์จริงให้มากขึ้นกว่าเดิมและนำปัญหามาสู่งสัมมนาในระดับจังหวัด และกลับไปปฏิบัติจริงในพื้นที่อีกพยาามกระทำซ้ำหลาย ๆ ครั้งจนเกิดความชำนาญ กลุ่มองค์กรเครือข่ายก็จะได้รับประโยชน์จากการแก้ไขปัญหานั้น

## บทที่ 4

### ผลการศึกษา

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

ตารางที่ 4.1 แสดง ชนิดกลุ่ม จำนวนสมาชิก และสินทรัพย์ เมื่อ อันוארค์ 2547

ประเภทองค์กรประชาชน	จำนวนกลุ่ม	จำนวนสมาชิก (ครัวเรือน)	สินทรัพย์รวม (ล้านบาท)
1.สหกรณ์	106 สหกรณ์	68,145	2,542.98
2.กลุ่มเกษตรกร	36 กลุ่ม	4,972	1.02
3.กลุ่มสตรีและเยาวชนสหกรณ์	46 กลุ่ม	1,582	3.55
4.กลุ่มออมทรัพย์	52 กลุ่ม	12,755	15.28
5.กลุ่มอาชีพ 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
<b>รวม</b>	<b>1,142 กลุ่ม</b>	<b>193,765</b>	<b>3,859.35</b>

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

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

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

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

หากพิจารณาเครือข่ายยางพาราจังหวัดตรัง สมาชิกเครือข่ายคือสหกรณ์กองทุนสวนยาง กับสหกรณ์การเกษตรโดยมีภารกิจ เช่น การรวบรวมยางดิบจากสหกรณ์สมาชิกจะนำไป จำหน่ายให้พ่อค้าเอกชนที่มาติดต่อและให้ราคาสูงที่สุด จัดหาเงินทุนโดยรับฝากเงินจากสหกรณ์ อื่น ๆ ที่มีเงินเหลือ

### การจัดเวทีชาวบ้านในสหกรณ์เพื่อการสร้างเครือข่าย

**ช่วงที่ 1** การจัดเวทีชาวบ้านโดยเชิญผู้นำสหกรณ์กองทุนส่วนย่างที่มีโครงร่างของตนเอง มหาวิเคราะห์ปัญหาให้แสดงความคิดเห็นต่ออาชีพการทำสวนยาง การคาดหวังในอนาคตและกรอบความช่วยเหลือจากภาครัฐ

สำหรับนักวิจัยแสดงความคิดเห็นในประเด็นสำคัญต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับสหกรณ์กองทุน ส่วนย่าง เช่น ภารกิจของการเป็นกลุ่มสหกรณ์ เป้าหมายของสหกรณ์ กลยุทธ์ที่จะใช้ ตัวชี้วัด โครงการที่สหกรณ์ต้องจัดทำเพื่อพัฒนาอาชีพให้สมาชิก ระยะเวลาที่นักวิจัยเข้าไปร่วมรับทราบ ปัญหาและเสนอวิธีแก้ปัญหา ผลที่เกิดขึ้น

**ช่วงที่ 2** ทั้งนักวิจัยและผู้นำสหกรณ์ได้กำหนดภารกิจของสหกรณ์กองทุนส่วนย่าง ด้วยกัน คือ สหกรณ์กองทุนส่วนย่างเป็นหน่วยงานขั้นต้นในการแปรรูปยางพารา พยุงราคาและรับซื้อน้ำยางสดจากสมาชิกเพื่อนำไปจำหน่าย

เป้าหมายของสหกรณ์ ได้กำหนดเป้าหมายการรับซื้อน้ำยางสดของสมาชิกไว้ตั้งแต่ 1,500-2,500 กิโลกรัมต่อวันต่อหนึ่งโรงรมตามขนาดของโรงรมแต่ละโรง

กลยุทธ์ที่ใช้ของสหกรณ์ คือ การอุปประชุมกลุ่มและการกำหนดราคายางให้ใกล้เคียงกับตลาด หรือสูงกว่าตลาด เมื่อปิดบัญชีต้องคืนกำไรให้สมาชิก

ตัวชี้วัด คือ ความพอใจของสมาชิก ราคายางที่สมาชิกได้รับและสมาชิกนำยางสดมาให้ สหกรณ์รับรวมอย่างต่อเนื่อง

โครงการที่สหกรณ์ต้องจัดทำเดือนละครั้งอย่างน้อย คือ การจัดเวทีชาวบ้านให้ผู้นำมาแสดงความเห็นต่อการแก้ไขปัญหา

ผลที่เกิดขึ้น คือ การซักซานให้ผู้นำสหกรณ์กองทุนส่วนย่างหลายสหกรณ์เข้ามาร่วมเป็นเครือข่ายกับสหกรณ์การเกษตรและสหกรณ์การเกษตรในระดับอำเภอจะเป็นแม่น้ำและมีลูกข่ายเพิ่มมากขึ้น

### ช่วงที่ 3 การจัดเวทีระดับอำเภอและระดับจังหวัด

การจัดเวทีชาวบ้านระดับอำเภอโดยให้ผู้นำสหกรณ์กองทุนส่วนย่างที่มีโรงงานยัดก้อนอยู่ แล้วประชุมร่วมกัน เพื่อกำหนดภารกิจต่าง ๆ คือ

1. การเชื่อมรับนโยบายอัตภิภูมิจากกรมวิชาการเกษตร โดยทางราชการเห็นว่าการรับ โรงงานอัตภิภูมิไปเป็นของสหกรณ์ จะทำให้สหกรณ์สามารถรวมกันผลิตยางแท่งขายให้กับกรม วิชาการเกษตรได้ เพราะกรมวิชาการเกษตรมีโภดังเก็บยางพารอ้อมอยู่แล้วในบริเวณศูนย์วิจัยยาง และตลาดยางในจังหวัดต่าง ๆ

2. เป้าหมายเครือข่ายโรงงานอัตภิภูมิ เป็นเป้าหมายของทางราชการซึ่งไม่สอดคล้องกับ ความต้องการของสหกรณ์ แตกต่างกับชุมชนสหกรณ์จังหวัดตระงับที่มีเป้าหมายชัดเจนในการ รวบรวมยางพาราของสหกรณ์กองทุนส่วนย่าง และจำหน่ายให้ฟื้อค้า

3. กลยุทธ์ในระดับเครือข่าย การดำเนินการวิจัยจัดประชุมระดมความคิดผู้นำสหกรณ์ กองทุนสวัสดิภาพทั้งหมดที่มีความต้องการอุดหนุนการผลิตยางแท่ง และต้นทุนการผลิตยางแท่ง เนื่องจากกรรมวิชาการเกษตรยังไม่สามารถทดลองการอุดก้อนได้ การคำนวณต้นทุนการอุดก้อนต่อหน่วยยังไม่สามารถประเมินการได้ ซึ่งเมื่อเทียบกับชุมชนสหกรณ์จังหวัดตระงับสามารถกำหนดกลยุทธ์ได้ เช่น การเตรียมชื้อยาง เตรียมเงินทุนหมุนเวียน การตั้งราคาตามราคาตลาดกลางยางพาราที่ หาดใหญ่

4. ตัวชี้วัดของเครือข่าย คือการผลิตยางแท่งแท้มีอุปสรรคเนื่องจากราคายางมีแนวโน้มสูง จึงไม่มีความจำเป็นที่เครือข่ายมาทำยางแท่ง ส่วนตัวชี้วัดความสำเร็จคือผู้นำสหกรณ์ที่มาร่วมเป็นเครือข่ายทุกครั้งถือว่าสำเร็จ เพราะสหกรณ์แต่ละสหกรณ์ได้ผลิตยางแผ่นรมควันและยางแผ่นอบแห้งส่งให้ชุมชนสหกรณ์ร่วบรวม โดยตั้งราคายางสูงขึ้น เพราะมีพลังต่อรองมากขึ้น

5. โครงการที่เครือข่ายต้องจัดทำ คือ โครงการฝึกอบรมให้เจ้าหน้าที่กรรมการหรือผู้ที่เกี่ยวข้องสามารถจัดทำยางอุดก้อนได้ตรงตามความต้องการของตลาด ส่วนชุมชนสหกรณ์ต้องจัดทำโครงการระดมทุนเพื่อใช้ในการรับซื้อยางจากสมาชิก

6. ระยะเวลาที่นักวิจัยเข้าไปจัดประชุมและเก็บรวบรวมข้อมูลใช้เวลา 20 เดือน พอจะสรุปเป็นประเดิมสำัญต่อความสำเร็จของเครือข่ายได้ดังนี้

6.1 การจัดตั้งเครือข่ายยางพาราโรงงานอุดก้อนเกิดขึ้นจากการรัฐที่เข้าไปส่งเสริม แนะนำให้เกิดการจัดตั้งกลุ่มและการก่อสร้างโรงงานอุดก้อน ปัจจุบันสหกรณ์ที่เป็นสมาชิกเครือข่ายไม่ได้รับประโยชน์จากการสหกรณ์กองทุนสวัสดิภาพทั้งหมดเจ้าของพื้นที่ได้ใช้โรงเรือนหรืออาคารที่ก่อสร้างเป็นโรงเก็บปุ๋ยวัสดุการเกษตรและข้าวสาร แต่ถ้าพิจารณาตามความสมัครใจของผู้นำในระยะแรก เริ่มลังเลเรื่องความรับผิดชอบต่อการเป็นหนี้ผูกพัน เครือข่ายละ 2-4 ล้านบาท ตามขนาดของอาคารโรงงาน ผู้นำจากสหกรณ์กองทุนสวัสดิภาพทั้งหมดไม่เห็นด้วย ไม่มีความต้องการก่อหนี้แต่ดูจากสภาพแวดล้อม โอกาสที่ยางราคาต่ำกว่า 1 เหรียญสหกรณ์เป็นไปได้น้อยในภาวะปัจจุบัน แต่ข้อดีของเครือข่าย คือ เกิดความสัมพันธ์ในหมู่ผู้นำสหกรณ์กองทุนสวัสดิภาพด้วยกัน นำไปสู่การแลกเปลี่ยนเชื่อมโยงกิจกรรมอื่นได้ด้วยดี

6.2 การเคลื่อนไหวเครือข่าย เครือข่ายโรงงานยางอุดก้อนเคลื่อนไหวโดยอาศัยแม่ข่ายชุมชนสหกรณ์ เนื่องจากชุมชนสหกรณ์มีการรวมยางพาราจากสมาชิกที่เป็น สหกรณ์กองทุนสวัสดิภาพ และมีการระดมเงินฝากทำให้เครือข่ายยางอุดก้อนเคลื่อนไหวตามด้วย เพราะผู้นำเป็นคนคนเดียวกัน สำหรับกิจกรรมของโรงงานยางอุดก้อนเองยังไม่มีความเคลื่อนไหวทางธุรกิจใด ๆ เกิดขึ้น แต่การเคลื่อนไหวของคือ คือ มีการจัดประชุมการแลกเปลี่ยนความรู้โดยกรรมวิชาการเกษตรจัดประชุมให้เกิดความเชื่อถือไว้ใจกันและกันการส่งเสริมกิจกรรมให้ต่อเนื่อง มีหลักสูตรวิชาการอบรมผู้นำ จากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อม สหกรณ์กองทุนสวัสดิภาพมีการจ้างแรงงานจากต่างถิ่น ส่วนชุมชนสหกรณ์จังหวัดไม่มีการจ้างแรงงานเพราะรอซื้อยางรมควันที่ตลาดกลางยางภายในสำนักงานกองทุนฯ ตามราคาน้ำที่กำหนดโดยตลาดกลางและหักค่าใช้จ่ายดำเนินงานประมาณ 30 ล้านบาทต่อปี ไม่มีกำไรสามารถจัดสรรเฉลี่ยคืนสมาชิกได้อีก

ทำให้สมาชิกเห็นประโยชน์จากการรวมกันขยายชัดเจนตีก่าว่าพ่อค้าไบรับชื่อชั่งคิดค่าใช้จ่ายไว้ถึง 60 สถานศูนย์ต่อ กิโลกรัม จึงไม่มีความจำเป็นต้องหารังงานจากภายนอกมาทำงานในชุมชนนั้นๆ แต่สำหรับโรงอัดก้อนต้องใช้แรงงานคนจำนวนมากเมื่อเทียบกับชุมชนสหกรณ์จังหวัดตระงบที่ทำธุรกิจรับซื้อยาง ดังนั้นหากสามารถเปลี่ยนแนวคิดให้เครือข่ายหารังงานในห้องถีนมาทำงานในโรงงานอัดก้อน จะเพิ่มรายได้แก่ประชาชนในห้องถีนจังหวัดตระงบได้อีกทาง

ส่วนการเคลื่อนไหวของเครือข่ายยางพารา นอกจากได้รับผลทางเศรษฐกิจด้านบวกแล่ทำให้ผู้นำมีความใกล้ชิดกับสมาชิกระดับล่าง สำนักงานสหกรณ์จังหวัดตระงบได้ส่งเสริมเครือข่ายธุรกิจ และโดยจัดเวทีชาวบ้านแทนสหกรณ์มาประชุมกัน เพื่อสร้างความคุ้นเคยและเชื่อมโยงธุรกิจกันระหว่างสหกรณ์ในจังหวัด การแนะนำกลุ่มย่อยผู้ผลิตยางพาราได้เข้าใจในการเตรียมตัวเพื่อภาวะเศรษฐกิจเปลี่ยนแปลงหรือราคายางตกต่ำ โดยการนำกำไรจากการจำหน่ายยางของชุมชนสหกรณ์มาจัดสัมมนาวิชาการทุกปี

การจัดรูปองค์กร สำหรับเครือข่ายโรงยางอัดก้อนได้คัดเลือกประธานเครือข่ายและกรรมการไว้พร้อม ส่วนชุมชนสหกรณ์ถือเป็นรูปเครือข่ายอยู่แล้ว การเลือกกรรมการและประธานทำตามพระราชบัญญัติสหกรณ์

6.3 การวางแผนเพื่ออนาคต เครือข่ายโรงยางอัดก้อนได้ร่วมกันวางแผนการแก้ไขปัญหาทุกขั้นตอน คือ การจัดทำระบบไฟฟ้า ที่เก็บยางพาราและอุปกรณ์การอัดยางแห่ง สำนักงานอื่นยังไม่กำหนด เพียงแต่พูดคุยถึงเงินทุนหมุนเวียนแต่ละโรงอัดจำเป็นต้องมี ไม่น้อยกว่า 60 ล้านบาทต่อเดือน เพื่อเตรียมมาแห่งทุน สำหรับชุมชนสหกรณ์ที่ทำธุรกิจ กิจกรรมแผนระดมเงินทุนเพื่อเตรียมพร้อมไว้ซื้อยาง และให้สหกรณ์กองทุนส่วนยางกู้ต่อไป

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

หากพิจารณาผลการวิจัยช่วงที่ 4 เกี่ยวกับตัวชี้วัดและความสำเร็จของเครือข่ายยางพารา สรุปได้ ดังนี้

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

2. ส่วนเครือข่ายโรงอัคคีก้อน แม้จะไม่มีการซื้อย่างมาอัคคีก้อน เนื่องจากสภากาชาดเข่นี้ยังไม่จำเป็นเพราราคายางสูง แต่ก่อนทำเครือข่ายผู้นำสหกรณ์ไม่ยอมรับมอบโรงยางอัคคีก้อน หลังจากทำเครือข่ายแล้วได้ประชุมชี้แจงร่วมกัน 3 ฝ่าย คือ รัฐ สหกรณ์และผู้นำเครือข่าย จึงได้ยอมรับและออกใบอนุญาตสอบเดินเครื่องจักรอัคคีก้อนในโรงงานด้วยกันกับเจ้าหน้าที่ของกรมวิชาการเกษตร บางเครือข่ายไปอบรมการทำยางอัคคีก้อนแล้วจากโรงงานเอกชนในจังหวัดสุราษฎร์ธานี โดยงบประมาณของกรมวิชาการเกษตร ซึ่งถือได้ว่าหลังจากการสร้างเครือข่ายแล้วทำให้ผู้นำได้เรียนรู้มากขึ้น ทำให้ทราบข้อมูลที่เป็นจุดแข็งเกี่ยวกับโรงยางอัคคีก้อนเมื่อเทียบกับยางแผ่น เช่น เก็บไว้ได้นานกว่า สามารถซื้อขายในตลาดล่วงหน้าได้ ข่าวการยอมรับมอบโรงอัคคีก้อนในจังหวัดตระงับโดยตรงต่อจังหวัดใกล้เคียง ได้แก่ พัทลุง นครศรีธรรมราช กระเบื้อง พังงา ระนอง สตูล ที่สามารถสร้างความเข้าใจร่วมกันและสมาชิกสหกรณ์ยอมเข็นรับมอบโรงยางอัคคีก้อน นอกจากนั้นผู้นำสหกรณ์ให้ทีมวิจัยตระงับดำเนินการเพื่อพัฒนา ดู

สำหรับเครือข่ายยางทั้งโรงยางอัคคีก้อนและชุมชนสหกรณ์จังหวัดตระงับที่ร่วบรวมยาง ดู

ด้าน Output ดังนี้

ความเจริญเติบโตของเครือข่ายถือว่ายังอยู่ในขั้นเริ่มต้นยังเป็นเครือข่ายที่ไม่มั่นคง เท่าที่ควร โดยเฉพาะโรงยางอัคคีก้อน

ตารางที่ 4.2 เปรียบเทียบปัจจัยเครือข่ายระหว่างโรงยางอัคคีก้อนกับชุมชนสหกรณ์

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

### ข้อดีของการเป็นเครือข่ายยางพารา

การเข้าไปมีส่วนร่วมในการวิจัยเครือข่ายยางพารา ทั้งเครือข่ายโรงงานอัคคีก้อนและชุมชนสหกรณ์จังหวัดตระงับ มีประโยชน์ต่อสหกรณ์ กลุ่มประชาชนและองค์กรชุมชนหลายด้าน เช่น

1. ตัวผู้นำ ได้รับคำแนะนำจากผู้นำอื่น ๆ หรือจากเจ้าหน้าที่ของรัฐ เช่นผู้นำสหกรณ์กองทุนส่วนย่างยางงาม จำกัด ได้เรียนรู้การบริหารโรงแรมยางจากสหกรณ์กองทุนส่วนย่างงามอ จำกัด ทำให้ปี 2547 ปริมาณการรับซื้อยางเพิ่มขึ้นจากปี 2546 เมื่อทำการทำเครือข่ายก็ทำให้การรับซื้อยางเพิ่มขึ้นสหกรณ์สมาชิกมาร่วมมากขึ้น

2. การมีส่วนร่วม (Participation) การมีส่วนร่วมโดยผู้นำสหกรณ์การเกษตรและสหกรณ์กองทุนส่วนย่างมามีส่วนร่วมในการจัดตั้งเครือข่ายยางพารา ทั้งโรงงานอัดก้อนและชุมชน สหกรณ์จังหวัดตั้ง ผู้นำได้เข้ามา มีส่วนร่วมในการกำหนดแผนการรับซื้อยางแผนการเงินฝาก และร่วมกันจัดทำแผนกลยุทธ์ของเครือข่ายในเรื่องการรวมยางในอนาคต

3. การเกิดองค์กรของชุมชน (Organizational structure) ขนาดใหญ่มีผู้นำกระจายอยู่ทุก อำเภอสามารถนำปัญหามาพูดคุยกันได้ทั่วถึงและการปฏิบัติเกิดผลทันที ปัญหาราคายางและปัญหาอื่นๆ ของชุมชนรายในจังหวัด

4. การระดมทรัพยากร (Resource mobilization) การระดมทรัพยากรภายในจังหวัด สามารถกระทำได้ทันทีที่ก่อขึ้นโดยเฉพาะการระดมเงินทุน การรวมกันเพื่อส่งซื้อ สินค้า จนสามารถขยายไปเป็นเครือข่ายการส่งซื้อข้าวสาร

5. การประเมินปัญหา (Problem assessment) นักวิจัยเห็นว่า เมื่อเครือข่ายมาร่วมกัน ทำให้เกิดการเคลื่อนไหวเปลี่ยนไปในทางดีขึ้น เช่น การประชุม การทำธุรกิจหรือการประสานงานกับภาครัฐ กลุ่มมีการประเมินปัญหาและเก็บปัญหามาพูดคุยในเครือข่ายได้ ในขณะเดียวกัน เครือข่ายยางก็มีการประเมินปัญหาโดยผู้นำและทีมงานแต่ละโรงงานอัดก้อนหรือจากสหกรณ์กองทุนส่วนย่างก็สามารถประเมินปัญหาของตนเองได้ เช่น ปริมาณเงิน ต่อวันที่ต้องจ่ายออกไป กับราคายางที่ถูกกำหนดขึ้นจากตลาดห้าดใหญ่ ปริมาณยางจากสมาชิกเมื่อได้ประเมินปัญหาแต่ละวันแล้ว การดำเนินงานก็ไม่ติดขัดแต่อย่างใด

6. การเขื่อมโยงกับบุคคลและองค์กรอื่น การที่เครือข่ายสหกรณ์กองทุนส่วนย่างได้ จัดเป็นเครือข่ายใหญ่ โดยมีชุมชนสหกรณ์เข้ามา มีส่วนในการเป็นแม่ข่าย การระดมเงินฝาก สามารถเขื่อมโยงกับกลุ่มขนาดเล็กในหมู่บ้านต่าง ๆ ได้ก่อสัมปทานกับโรงงานอัดก้อน กลุ่มสัจจะออมทรัพย์ กลุ่มสัจจะสะสม ทรัพย์ ธนาคารหมู่บ้าน สามารถประสานฝากเงินกับสหกรณ์กองทุนส่วนย่างและสหกรณ์ การเกษตรในระดับอำเภอ เมื่อถึงระดับจังหวัดก็สามารถก้าวขึ้นเป็นเครือข่ายใหญ่ยังระดับหนึ่ง

### ข้อเสีย

ข้อเสียที่ยังคงอยู่ คือ เครือข่ายโรงงานยางอัดก้อนที่ยังไม่สามารถดำเนินการอัดก้อน การจัดกิจกรรม อื่น ๆ จึงไม่ต่อเนื่อง เช่น การทำสัญญาเพื่อการขาย เพราะรายได้จากการขายยาง เป็นรายได้ทั้งหมดของประชาชนชาวส่วนย่าง

ส่วนข้อเสียด้านอื่น ๆ ของการเป็นเครือข่ายยางพารายังเป็นเครือข่ายการรวมคนที่เป็นผู้นำสหกรณ์กองทุนส่วนย่างและผู้นำจากสหกรณ์การเกษตร ดังนั้นควรสอดแทรกกิจกรรมอื่น ๆ เข้าไปด้วยเพื่อส่งเสริมการเรียนรู้กับการใช้ชีวิตในอนาคตขององค์กรประชาชนอื่น

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

**สรุป** การจัดเครือข่ายยางพาราในจังหวัดตระงับในระยะเวลา (2546 – 2547) 2 ปี ได้เครือข่ายยาง 2 เครือข่ายองค์กร คือ ชุมชนมุสหกรณ์จังหวัดตระงับที่ทำธุรกิจรวมยางมาก่อนโดยการรับซื้อยางจากสหกรณ์กองทุนสวนยางและสหกรณ์การเกษตรแล้วนำส่งขายให้พ่อค้าเอกชนโดยวิธีตกลงซื้อล่วงหน้าในราคากลาง ชุมชนมุสหกรณ์ได้ส่วนต่างกิโลกรัมละ 30 สตางค์ และพ่อค้ารับภาระค่าขนส่ง จึงไม่เสียต่อการขาดทุน ส่วนเครือข่ายโรงงานอัดก้อนยังไม่มีกิจกรรมการรวมยางแต่ได้เตรียมฝึกอบรมทำแผนกลยุทธ์การเงินเพื่อนำเงินมารวบรวมยางแผ่นไปอัดก้อนในอนาคตซึ่งเป็นอีกทางออกหนึ่งที่จะมีความยั่งยืน เนื่องจากผู้นำและผลิตภัณฑ์ยางออกสู่ตลาดต่อเนื่องตลอดปีที่กรีดได้

### สรุปเครือข่ายยางพาราชุมชนมุสหกรณ์จังหวัดตระงับ จำกัด

จำนวนสหกรณ์สมาชิกที่นำยางแผ่นรวมคันวันมารวบรวม เป็นสหกรณ์การเกษตรและสหกรณ์กองทุนสวนยาง (สกย.) จำนวน 48 สหกรณ์ จากสหกรณ์ผู้รับรวมยางทั้งจังหวัด 71 สหกรณ์

#### วิธีการซื้อขาย

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

#### วิธีการ/ขั้นตอนการรับรวม

1. ผู้ขายมาส่งถึงโกดังของชุมชนฯ
2. จ่ายเป็นเงินสด หรือโอนเข้าบัญชีเงินฝากตามที่ได้ตกลงกันไว้

3. การตรวจสอบคุณภาพ และคัดแยกเกรดคุณภาพยาง ใช้สายตาของผู้มีประสบการณ์

4. มีการอบรม วิธีการตรวจสอบคุณภาพยาง ศึกษาดูงาน

จุดแข็ง ของชุมชนฯ ในการบริหารจัดการ ที่ทำให้สหกรณ์สมาชิกนำยางแผ่นมารวบขาย

1. การให้เงินกู้ทุนหมุนเวียนไปซื้อยางจากสมาชิก

2. สหกรณ์การเกษตร 101 สหกรณ์ ทำธุรกิจรวมยาง 71 สหกรณ์

3. พ่อค้าเดินทางเข้ามาหาข้อซื้อยางจากชุมชนฯ ประมาณ 3 บริษัท/วัน

4. บริษัทผู้รับซื้อยาง เป็นผู้รับภาระค่าขนส่ง (ชุมชนลดภาระค่าใช้จ่ายจุดนี้ได้อีกจุดหนึ่ง)
  5. ราคายางแห่งอนแพระขายล่วงหน้า
  6. สินปีมีเฉลี่ยคืน 1 สถาบัน/กิโลกรัม (สมาชิกถูกหักไว้สุทธิ 29 สถาบันต่อ กิโลกรัม)
- ข้อดี การที่ชุมชนฯ ทำหน้าที่แม่ข่าย รับซื้อยางพาราของสหกรณ์สมาชิกไปขายต่อช่วง  
สร้างพลังต่อรอง พ่อค้าไม่กล้ากดราคาเดิมพ่อค้าจะหักไว้ 60 สถาบันต่อ กิโลกรัม

### ปัญหา-อุปสรรค

1. ขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียน แก้ไขปัญหาโดยรวมทุนจากสหกรณ์ที่มีเงินเหลือโดย  
วิธีการรับฝากเงิน และประชุมเชื่อมโยงธุรกิจ ปีละประมาณ 3 ครั้ง
2. โกดังเก็บยางแห่นมีขนาดเล็ก พื้นที่น้อย ไม่เพียงพอต่อการรองรับยางแห่นในช่วงที่  
ผลผลิตมาก แก้ไขโดยซื้อ ขาย วันต่อวัน
3. ยางแห่นรมควันเก็บรักษาได้ระยะสั้น (ไม่เกิน 2 สัปดาห์) การแก้ไข ให้ชุมชนฯ เป็นแม่  
ช่าย เสนอแผนงานโครงการของบประมาณสนับสนุนของจังหวัดตระงับ 18 ล้านบาทเพื่อสร้างโรงงาน  
ยางลูกชุบอัดก้อน เพื่อให้สามารถเก็บรักษาได้นานกว่า และสามารถซื้อขายในตลาดล่วงหน้าได้
4. เครือข่ายขาดความพร้อม ไม่มีการศึกษาข้อมูลการตลาด ขาดนักการตลาดและขาด  
ผู้บริหารจัดการด้านตลาด

### ธุรกิจการซื้อ

ชุมชนฯ จัดหาปุ่ยมาจำหน่าย โดยวิธีการเชื่อมโยงธุรกิจกับชุมชนหมู่สหกรณ์ชาวสวนยาง  
แห่งประเทศไทย จำกัด

### วิธีการ

1. สำรวจความต้องการ ชนิดปุ่ย
2. ให้เครติต 1 เดือน ถ้าผิดสัญญา มีค่าปรับ

### ธุรกิจสินเชื่อ

ชุมชนฯ ให้กู้ยืมแก่สหกรณ์ขนาดเล็ก เป็นทุนหมุนเวียนไปซื้อยาง หากเป็นไปได้ สหกรณ์  
สมาชิกประสงค์จะขอเบิกเงินล่วงหน้าจากชุมชนฯ

### ธุรกิจรับฝากเงิน

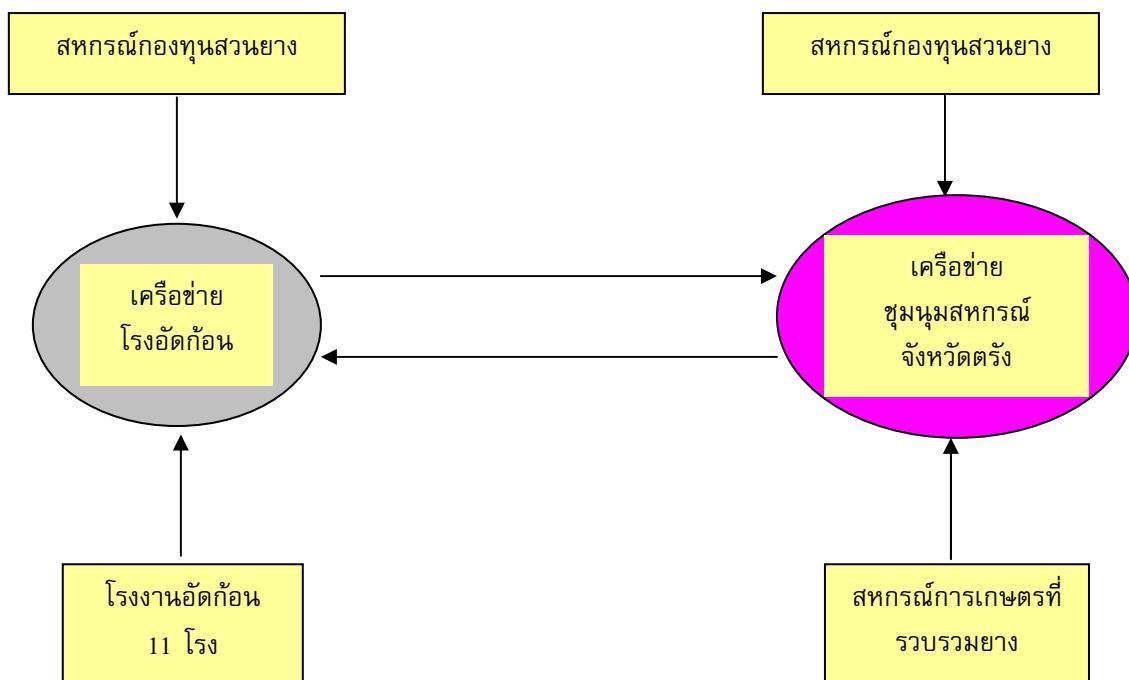
ชุมชนฯ รับฝากเงินจากสหกรณ์ที่มีเงินเหลือ เพื่อนำไปให้สหกรณ์สมาชิกกู้ยืม และให้  
สหกรณ์ผู้กู้เปิดบัญชีเงินฝากไว้กับชุมชนฯ และชุมชนจะจ่ายเงินกู้โดยโอนเข้าบัญชีเงินฝากให้  
สหกรณ์ผู้กู้เบิกใช้ตามความจำเป็น

โดยสรุปเครือข่ายทางจะนำไปสู่กระบวนการใหม่จากนโยบายรัฐที่มีพันธกิจ 9 ประการ ใน  
การแก้ไขปัญหายางพารา

1. การปฏิรูประบบการจัดการยางทั้งหมด

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

#### แผนภูมิเครือข่ายยางพาราจังหวัดตระง



แผนภูมิที่ 4.1 แสดงโครงสร้างเครือข่ายยางพารา

### บทบาทของนักวิจัย

- วิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมเครือข่าย
- การระดมความคิด เพื่อการกำหนดทิศทางการดำเนินงานของสหกรณ์
- การระดมความคิดเพื่อการกำหนดกลยุทธ์
- กำหนดแผนกลยุทธ์ของเครือข่ายร่วมกับสหกรณ์ / กลุ่ม

**รายชื่อสหกรณ์กองทุนส่วนย่างที่นักวิจัยเฝ้าสังเกต**

รายชื่อสหกรณ์	ผู้แทนสหกรณ์
1. สหกรณ์กองทุนส่วนย่างยางงาม จำกัด	นายสมหมาย ไทยกลาง
2. สหกรณ์กองทุนส่วนย่างรวมยางหนองตรุด จำกัด	นายชัยพร พลวัฒน์
3. สหกรณ์กองทุนส่วนย่างวังวน จำกัด	นายเลี่ยง ศักดา
4. สหกรณ์กองทุนส่วนย่างย่านชื่อ จำกัด	นายวราสนา อุกระชั้น
5. สหกรณ์กองทุนส่วนย่างนางอ จำกัด	นายโชคชัย จิตรตรา
6. สหกรณ์กองทุนส่วนย่างทุ่งนาสายด้า จำกัด	นายลันติภพ ช่วยดู
7. สหกรณ์กองทุนส่วนย่างเกะปราง จำกัด	นายพรพิทักษ์ ป่าภู
8. สหกรณ์กองทุนส่วนย่างบ้านน้ำผุด จำกัด	นายเลิศ สีปานแก้ว
9. สหกรณ์กองทุนส่วนย่างบางสัก จำกัด	นายสมคิด ทองแย้ม
10. ชุมนุมสหกรณ์จังหวัดตั้ง จำกัด	นายลังเวียน จันทร์มาศ
11. สหกรณ์กองทุนส่วนย่างนาท่ามใต้ จำกัด	นายจำรูญ กิงพะโยม
12. สหกรณ์กองทุนส่วนย่างไร่พรุ จำกัด	นายวิเชียร สีสุข
13. สหกรณ์กองทุนส่วนย่างคุณตุ้งกู จำกัด	นายณรงค์ แย้มนวล
14. สหกรณ์กองทุนส่วนย่างบ้านหนองยาวยแมม จำกัด	นายจรูญ พรอามไฟ
15. สหกรณ์กองทุนส่วนย่างปะเหลียน จำกัด	นายวิเศษ ชัยคิริ
16. สหกรณ์กองทุนส่วนย่างบ้านปะเหลียน จำกัด	นายไสว วรตันตี
17. สหกรณ์กองทุนส่วนย่างบ้านไร่คุน จำกัด	นายนิพนธ์ หยงสตาร์
18. สหกรณ์กองทุนส่วนย่างบ้านยวนปี๊ะ จำกัด	นายนิตย์ ยอดเดชา
19. สหกรณ์กองทุนส่วนย่างบ้านโคกแต้ว จำกัด	นายจรัล แซ่เอี้ยว
20. สหกรณ์กองทุนส่วนย่างบ้านวังเจริญ จำกัด	นายเฉลิม ชัยรัตน์
21. สหกรณ์กองทุนส่วนย่างบ้านหนองเอื้อง จำกัด	นายตั้ม ชาญเอียด
22. สหกรณ์กองทุนส่วนย่างบ้านหนองหว้า จำกัด	นายจรศักดิ์ จิตรหลัง
23. สหกรณ์กองทุนส่วนย่างบ้านในเขา จำกัด	นางอุบล ชิตแก้ว
24. สหกรณ์กองทุนส่วนย่างบ้านทุ่งไทรทอง จำกัด	นายเอ็ก เลียงวัฒนาสกุล

## การสร้างเครือข่ายพาร์ทナร์ ช่วงที่ 1 (เมษายน – กันยายน 2546)

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้น	ข้อสังเกต
1.จัดประชุมทางทีมงาน โดยศูนย์บริหารและผู้จัดการสหกรณ์การเกษตร รวมปีชุมชน 3 จุด อ.เมือง หัวযอคและป่าตากา	3 วัน (พ.ค. 2546)	1.ประชุมทางสหกรณ์ปีชุมชน ดำเนินงานของสหกรณ์ในเรื่องการแบรนด์ การรับร่วม การส่งยาราไฟชุ่มชื้น ระหว่างสหกรณ์กับสมาคม และระบบห่วง สหกรณ์กับชุมชน ทำการผลิตตั้งร่อง วิธีการและปัจจัยทางภัยใน สหกรณ์ ในการน้ำ การรวมน้ำยาฆ่าเชื้อ	1.ประชุมทางสหกรณ์ปีชุมชน ดำเนินการของทุกหัวการ ทำการผลิตตั้งร่อง วิธีการดำเนินงานในโรงเรียน ได้ประสิทธิภาพมากขึ้น ลินจุกจัดการรวมเวที ชาวบ้าน	1.ผู้นำสหกรณ์ทุกคน พยายามบอกรวีแบบบุคคล แล้วมาขอสหกรณ์ตัว และต้องการให้ราคายังสูง ตลอดไป
2.สำรวจจารต์ง่ายของสหกรณ์ กอทุกส่วนยังให้กับชุมชน สำกรณ์จังหวัด	5 วัน (พ.ย. 2546)	2.สำรวจจารต์ง่ายจากสหกรณ์ของทุกส่วนและสหกรณ์การเกษตร ให้กับชุมชนสหกรณ์ การซื้อย่าง การตีตราฯ จางสมภาค	2.ได้ข้อมูลการรวมย่างของชุมชนสหกรณ์จังหวัดตั้งร่อง ตามที่พูดไว้ใน การรวมย่าง ของชุมชนสหกรณ์พอยู่	2.สร้างชีวิตรสอботาเรื่องราคายาคงเบรียบเทียบกับราคายาง ของฟื้กค่าเมื่อราบ่ราคากาช ของชุมชนสหกรณ์พอยู่
3.การจัดประชุมเครือข่ายยังระดับ อำเภอทุกอำเภอและตัวโครงงาน ยางของสหกรณ์กอทุกส่วนยัง อยู่ในช่วง 6 เดือน ซึ่งจะใช้ในการร่วมรวมย่าง ออนไลต์	10 วัน (พค-ธค. 2546)	3.ให้ผู้นำสหกรณ์ว่างแผนการรับย่าง การแบรนด์และการจำหน่ายพาร์ท ให้กับชุมชนสหกรณ์เพื่อมาชี้ แหล่งสอботามร่องการแบรนด์ ย่าง ดูสภาพาร์ทและราคาย่าง ภายใต้สหกรณ์ด้วยกันตลอดเวลา	3.แต่ละอำเภอได้ประชุมติดตามกับ ประชุมร่องการผลิตให้ได้ ย่างร่วมกันชั้น 1 มากขึ้น	

การสร้างเครื่องข่ายภาษา ช่วงที่ 2 (ตุลาคม2546 – กันยายน 2547)

การสร้างเครือข่ายพารา ช่วงที่ 3 (เมษายน 2547 – กันยายน 2547 )  
 กิจกรรมการสร้างเครือข่ายพารา

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้นกับสู่/เครือข่าย	ข้อสังเกต
1. การประชุมผู้นำเครือข่าย	1 วัน	- เสนอปัญหาอุปสรรคและแนวทางการแก้ไขปัญหาที่ดำเนินการท่านให้เป็นของเครือข่ายก่อน	- ติดตามการนำเสนอเรื่องแนวทางให้เป็นของเครือข่าย	- ผู้นำการประชุมต้องรับฟังมาก่อน เพื่อจะได้เกิดการแบ่งปันอย่างต่อเนื่อง
2. การติดตามร่วมย่างขอบฟาร์มสหกรณ์	30 วัน	- ติดตามกลุ่มสหกรณ์ที่เป็นสหกรณ์ในเครือข่าย เดือนละ 5 วัน	- พัฒนาดุลยธรรมอิบพาณิช ร่วมกันเป็นเครือข่าย	- ผู้นำเข้าใจเรื่องเครือข่ายมากขึ้น
3. การออกตราจดประสงค์	5 วัน	- เครือข่าย ผู้นำ และผู้ช่วยหัวกิจยุทธ์ ของห้องเรียนอัตโนมัติ 11 โรง เพื่อนำปัญหา มาเสนอกรรมวิชาการแก่ครร	- สรุปปัญหาและเครือข่ายก่อนหน้าจัดรับ	- ผู้นำเครือข่ายเข้าใจปัญหาน้อยบาน ของรัฐบาลมากขึ้นจากการกำกับดูแลนโยบายสานجامาส่วนลด
4. ทดสอบเดินทางร่องจักร	11 วัน	- ทดสอบเดินทางร่องจักรก่อนลงสู่อัตโนมัติ จึง โดยช่างผู้รับเหมาและเจ้าหน้าที่ร่วมวิชาการเดินทาง ผู้นำเครือข่าย	- ใช้เวลาในการเดินทางน้อยยาน — ตุลาคม 2547	- ต้องการตรวจสอบและประเมินมาให้สักครู่หนึ่งครึ่อข่ายเป็นผู้ดูแล

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

ເຄື່ອງຂ່າຍພາຫາໂຮງຍາວດກອນ					
ກົດຮຽນ	ຮະຍະເວລາ	ກະບວນການ / ອີເມວ	ຜລທີ່ກິດຂຶ້ນ	ຜູ້ອ້ານເກີດ	
1. ຈົດເວທີໜຳສາຫກຮັບອອງຫຼຸ່າສ່ວນຍາງທີ່ເປັນສໍາເລັດເວົ້ວ່າຢ່າງໂຮງອັດກອນສູ່ແລ້ງຄວາມຕົ້ນປ້າເຄື່ອງຂ່າຍຢ່າງທີ 4	2 ວັນ	1. ອົບບາຍ ແສດຕະຄວາມຕິດໄຫ້ການປະສົງສາຫານຂອບຮັນກັບການວິຊາການໄທ້ກຳຈົດທີ່ປາພ່ອອິນໂປ່ງທີ່ກຳອົນ 2. ຈົດປະຊຸມຮ່ວມຜູ້ໜຳເຄື່ອງຂ່າຍໂຮງໝາຍ ອັດກອນ 11 ໂຮງການເທດແນກງານເຈັ້ນ ບຸກົງຈົກລະເໝີນ	1. ກໍາເໜັດກາຮອບຮົມ ສຽບຜລແຜນສຳກວາ ແກ້ໄຂຈົດທີ່ປາພ່ອອິນໂປ່ງທີ່ກຳອົນ 2. ກໍາເໜັດວາງແຜນເຂົ້າຫາແລ້ງເບີ້ງທີ່ຈະໜ້າສ່ວນແວ່ຍ່າຍ ທີ່ມໍານຸ່ມສ່ວນ ອ້າວຸສ່ວນ ອອມກ່າວ່າມີເຈັ້ນທີ່ຈົດ	1. ເຄື່ອງຂ່າຍເກີດແລ້ວ ຊາກສີ ກົດຮຽນທາງບຸກົງຈົກໃຫ້ຂ່າຍຈະແກ້ປັບຫາກາຮົມຂອງຂ່າຍ ຢ່າງພາວໃນອີກວິປະນາຫຼື ແລະນີ້ຄວາມຢັ້ງຢືນ 2. ການສື່ນໍາກາປະປຸງເຊື້ອງການ ເຄື່ອນໄຫວຂອງຄວື້ອ່າຍ	
ເຄື່ອງຂ່າຍພາຫາຊັ້ນສ່ວກຮັບລັງພວດຕົ້ນ					
1. ຈົດເວທີໜຳບ່ານສ່ວກຮັບສ່ວນຍາງຮ່ວມກົບສ່ວກຮັບອານຸປະມັດ ເຮືອ່າງກົດຮຽນ ຂໍ້ມູນສ່ວນ ຂໍ້ມູນຄູ່ໃຫ້ເຂົ້າໂຄກ້າຂອງຈົດໄດ້ນຳເນັ້ນຜົກກົດ ລອຍພ້າ ແລະອໍ້າ ຈ	1 ວັນ	1. ປະຊຸມຜູ້ໜຳແສດຕະຄວາມຕິດໄຫ້ການປະສົງສາຫານທີ່ມູນຄູ່ໃຫ້ເຂົ້າໂຄກ້າຈົດຕົ້ນຄົນປົກກົດນຳເນັ້ນ 2. ສັນໃຈຈະຮວມກັນຫຼືອມາກັບຕົກ່າງກາຮົມຈົດຕົ້ນຄົນປົກກົດນຳເນັ້ນ	1. ສັນໃຈຈະຮວມກັນຫຼືອມາກັບຕົກ່າງກາຮົມຈົດຕົ້ນຄົນປົກກົດນຳເນັ້ນ 2. ພາກສະໜັບສະໜູນສ່ວນຍາງທີ່ມູນຄູ່ໃຫ້ເຂົ້າໂຄກ້າຈົດໄດ້ນຳເນັ້ນຜົກກົດ		

โครงการฯ ที่ได้รับการอนุมัติจัดทำ				
กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ / วิธีการ	ผลที่ได้ขึ้น	ข้อสังเกต
2.จัดประชุมวันนิปิตติยังประจําปี 2547 เป็นกิจกรรมหนึ่งในงานวัน สหกรณ์ (25 กุมภาพันธ์ 2548) อภิปรายวิชาการ	1 วัน	2. ประชุมผู้นำร่วมเปิดงาน และนิทรรศการอภิปราย โดยตัวแทน สหกรณ์ แหล่ง สภาก. เกี่ยวกับการ สร้างเครือข่ายของจังหวัดรัง ส្ឋาฯ	2. ฝึกอบรมดำเนินโครงการ ปัญหา และสื่อสหกรณ์ อบรม มาร่วมเพื่อให้เกิดผล เครือข่ายสู่สู่กัน ๆ เพิ่มขึ้น	2. สามารถนำไปสู่การแก้ไขปัญหาที่ ร่วมกันมากขึ้นในส่วนที่ 500 คน เป็น สิ่งที่ดี ได้หากผลลัพธ์ครือข่าย

## 2.เครือข่ายข้าวสาร

### แนวคิดเบื้องต้น

เครือข่ายข้าวสาร เกิดขึ้นจากแนวคิดการรวมซึ่งรวมขายสินค้าอุปโภคบริโภคในสหกรณ์ที่เชื่อมโยงธุรกิจกัน ต่อมาย้ายสู่องค์กรประชาชนอื่นเข้ามาร่วมกันเป็นเครือข่ายที่ใหญ่ขึ้นในพื้นที่จังหวัดตั้ง โดยมีผู้แทนองค์กรต่าง ๆ เข้ามาร่วมประชุมวางแผน ดังนี้

ช่วงที่ 1 (เมษายน – กันยายน 2546) ตัวแทนสหกรณ์จากภาคตะวันออกเฉียงเหนือได้ติดต่อการค้ากับสหกรณ์การเกษตรย่านตากขาว จำกัด เพื่อเชื่อมโยงธุรกิจับคู่พันธมิตรแลกเปลี่ยนข้าวสารกับต้นกล้ายางที่สหกรณ์การเกษตรย่านตากขาว จำกัด จัดหาไว้

ความเป็นมาในการทำวิจัยเครือข่ายข้าวสาร ทีมวิจัยพื้นที่ และสำนักงานสหกรณ์จังหวัดตั้งให้ความสำคัญและพัฒนาเครือข่ายธุรกิจข้าวสารอยู่ก่อนแล้ว

เครือข่ายเกิดขึ้นครั้งแรก จากการรวมกันสั่งซื้อตรงโดยกลุ่มข้าราชการและผู้จัดการสหกรณ์ การเกษตรจากสหกรณ์ผู้ผลิตในจังหวัดศรีสะเกษ ปริมาณการสั่งซื้อน้อยในวงจำกัด การขนส่งถึงมือผู้บริโภคโดยอาศัยรถราษฎร เมื่อข้าราชการเดินทางไปราชการในห้องที่ให้ช่วยบรรทุกข้าวสารไปส่งให้ในกลุ่มสมาชิกสหกรณ์การเกษตร ข้าวสารจากสหกรณ์การเกษตรจังหวัดศรีสะเกษ มีผู้นิยมมาก ปริมาณการสั่งซื้อเพิ่มขึ้นจาก 2 ตันต่อเดือนเป็น 5 ตันต่อเดือน ทำให้เกิดปัญหาสถานที่เก็บข้าวสาร ซึ่งเก็บรักษาสำนักงานสหกรณ์จังหวัด เมื่อปริมาณการสั่งเพิ่มมากขึ้นสถานที่เริ่มคับแคบบางครั้งระบายน้ำข้าวสารออกไม่ทัน

ทีมวิจัยจึงได้จัดทำเวทีชาวบ้านขึ้น ครั้งที่ 1 ที่สหกรณ์การเกษตรเมืองตั้ง จำกัด มีตัวแทนจากสหกรณ์การเกษตรในจังหวัดตั้ง และตัวแทนข้าราชการสำนักงานสหกรณ์จังหวัด ที่ประชุมมอบให้สหกรณ์การเกษตรย่านตากขาว จำกัด เป็นแม่ข่าย และให้ผู้ที่มาประชุมไปเป็นตัวแทนเครือข่ายสำรวจปริมาณความต้องการข้าวสารที่คาดว่าจะขายได้แต่ละเดือน ชนิดของข้าวสารที่ประชาชนชอบบริโภค ราคายอดต่อกิโลกรัมเมื่อเทียบกับราคาทั่วไปในห้องตลาด หลังจากนั้นอีก 2 เดือน ปริมาณสั่งซื้อเพิ่มขึ้นเป็น 7 ตันต่อเดือน ปัญหา คือ จุดลงข้าวสารเมื่อรถบรรทุกเข้าเขตจังหวัดตั้งจะลงเก็บที่ใดบ้าง เพื่อให้ถึงมือผู้บริโภคใกล้ที่สุดและเร็วที่สุด และสหกรณ์การเกษตรย่านตากขาว จำกัด ต้องการลดต้นทุน

ช่วงที่ 2 (ตุลาคม 2546 – มีนาคม 2547) จากปัญหาการดำเนินงาน และทีมวิจัยติดตามความก้าวหน้าเรื่องการจำหน่าย การแจกจ่ายสินค้าไปยังสหกรณ์ลูกข่าย และสนับสนุนข้าวสารของผู้บริโภค จากการสำรวจทีมนักวิจัย พบร่วม สนับสนุนข้าวสารขึ้นอยู่กับกลุ่มผู้บริโภค ถ้าเป็นประชาชนใน

เขตเมือง เทศบาล จะขอบบริโภคข้าวนิ่ม แต่ในชนบทที่ประชาชนใช้แรงงานกรีดยางขอบบริโภคข้าวแข็ง การแจกจ่ายข้าวสารจากสหกรณ์การเกษตรย่านตากขาว จำกัด และจากสำนักงานสหกรณ์จังหวัด มีระยะทางไกลและยังมีต้นทุนสูง จึงนำปัญหามาประชุมวิชาชีวบ้านให้ผู้บริโภค จำนวน 10 คน เข้าร่วมแสดงความคิดเห็นต่อที่ประชุมเครือข่ายประกอบด้วยผู้จัดการสหกรณ์ ประธานสหกรณ์ นักวิจัย และทีมงานข้าวราชการ สหกรณ์จังหวัด การประชุมครั้งนี้ได้เชิญตัวแทนจากสหกรณ์กองทุนส่วนย่างเข้าฟังด้วย เพื่อหวังขยายเครือข่ายเพิ่มขึ้น เป็นการเข้ามาสังเกตการณ์ ผลการประชุม คือ

1. ให้สหกรณ์การเกษตรย่านตากขาวเป็นแม่ข่าย ใน การสั่งซื้อข้าวสารจากสหกรณ์การเกษตรในจังหวัดศรีสะเกษา บุรีรัมย์ต่อไป

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

3. กรณีที่ประชาชนหรือสมาชิกสหกรณ์นิยมบริโภคข้าวชนิดแข็งให้แก่สหกรณ์สำรวจปริมาณความต้องการต่อเดือน และข้าวชนิดใดที่นิยมบริโภค

การติดตามของทีมวิจัย พบว่า สหกรณ์การเกษตรเมืองตั้ง จำกัด ฝ่ายจัดการยังไม่มีความเข้มแข็งในการค้นหาตลาด การสำรวจ ทั้งที่ทำเลที่ตั้งเหมาะสม สามารถขยายเป็นจุดลงข้าวสารก็ได้ แต่ผลการปฏิบัติงานทำได้น้อย ปริมาณซื้อน้อย ขาดความกระตือรือร้น

ผลการติดตามอีกหนึ่งเดือนยอดขายเพิ่มขึ้นเป็น 10 ตัน แต่ต้นทุนการขนส่งไม่ลดกลับเพิ่มขึ้น และเมื่อต้นทุนเพิ่มขึ้นจะเป็นภาระแก่สหกรณ์ เนื่องจากข้าวสารที่ขายไปให้สหกรณ์ บางสหกรณ์ก็ขอชำระเงินค่าข้าวสารหลังจากรับข้าวสารแล้วอีกหนึ่งสัปดาห์ ส่วนข้าวชนิดแข็ง สหกรณ์การเกษตรย่านตากขาว จำกัด ได้ติดต่อกับสหกรณ์การเกษตรควบขันธุน จำกัด จังหวัดพัทลุง สั่งซื้อข้าว เล็ตเดือน มาก่อนหนายในปริมาณเดือนละ 1 – 2 ตัน

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

การจัดเวทีชาวบ้านครั้งนี้ พบว่า ทุกคนเห็นความสำคัญ เรื่อง ข้อมูลการจำหน่าย การบริโภค ราคาข้าวสาร มีความจำเป็นต่อการเชื่อมโยงเครือข่ายและต้องการเข้าร่วมโดยเฉพาะกลุ่มร้านลอยฟ้า ส่วนกองทุนหมู่บ้านต้องไปสำรวจความต้องการ และชนิดของข้าว แต่บางกลุ่มพร้อมที่จะสั่งซื้อทันที

นอกจากนี้ชุมชนสหกรณ์จังหวัดจะรับปีเข้ามาไว้รวมเป็นเครือข่ายด้วย ได้สั่งซื้อข้าวสารและทำให้ยอดสั่งข้าวสารรวมกันเพิ่มขึ้น ทั้งจากจังหวัดศรีสะเกษ และจังหวัดพัทลุง เดือนละ 14 – 15 ตันข้าวสาร จุดลงข้าวสารก็ให้เพิ่มเป็น 3 จุด คือ สหกรณ์การเกษตรห้วยยอด จำกัด กระจายสินค้าข้าวสารในย่านເກອງห้วยยอด รัชฎา และวังวิเศษบางตำบล สหกรณ์การเกษตรนาโยง และอำเภอสีแก้ว ส่วน สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด กระจายข้าวสารไปยังย่านເກອງย่านตาขาว ย่านເກອງປະเหลียน และกิ่งย่านເກອງหาดสำราญ ส่วนสหกรณ์การเกษตรกันตังรับข้าวสารจากสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด และสหกรณ์การเกษตรเมืองตรัง จำกัด บางครังข้าวสารขาดตลาดต้องไปสั่งซื้อจากร้านค้าเอกชน

การจำหน่ายข้าวสารของสหกรณ์การเกษตรหลายสหกรณ์ใช้กลยุทธ์ที่มีเป้าหมายการบริการสมาชิก เช่น สหกรณ์การเกษตรกันตัง จำกัด ใช้รถบรรทุกข้าวสารไปส่งจุดที่สมาชิกกลุ่มรวมตัวกัน ส่งย่างมาขายที่สหกรณ์ด้วย ขายไปรษณ์สหกรณ์บรรทุกข้าวสาร ขายลับก็จะบรรทุกย่างพารามาขายให้กับสหกรณ์เพื่อบริการสมาชิกด้านการขยายพารา

ส่วนข้าวสารมาจากสหกรณ์การเกษตรกันทรัลกัชณ์ และสหกรณ์การเกษตรในจังหวัดบุรีรัมย์ ก็จะส่งมาที่สหกรณ์การเกษตรห้วยยอด จำกัด จุดแรก สหกรณ์การเกษตรเมืองตรัง จำกัด หรือสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด ตามลำดับ ส่วนสหกรณ์การเกษตรกันตัง จำกัด จะนำย่างมาส่งที่ชุมชนสหกรณ์จังหวัดตรัง ขายลับรับข้าวสารไปยังสหกรณ์การเกษตรกันตัง

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

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

เวทีชาวบ้านในระดับอำเภอ ผู้เข้าประชุมแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับสินค้าห้วยรายการ เช่น ข้าวสาร น้ำปลา หมู กระเทียม เกลือ ตะเกียงใช้กรีดยาง ถ่านคาร์บอน ที่สมาชิกสหกรณ์และประชาชนทั่วไปจะต้องใช้ในชีวิตประจำวัน การจัดเวทีชาวบ้านยิ่งลึกซึ้งไปในหมู่บ้าน ยิ่งรับทราบปัญหาได้ดี มากกว่าการจัดเวทีชาวบ้านในระดับอำเภอหรือระดับจังหวัด แต่มีข้อจำกัด คือ ชาวบ้านไม่มีเวลา มาแสดงความคิดเห็น หรือระบายความทุกข์ยากที่ต้นเองกำลังประสบ ชาวบ้านแม้ว่าอยู่บ้านใกล้เคียงในละแวกเดียวกันแต่ปัญหาทางลังคม ตันทุนทางภูมิปัญญา โอกาสและการจัดการทางเศรษฐกิจในครัวเรือนไม่เท่ากัน การดูแล ส่งเสริมการร่วมกันคิดแก้ปัญหาต้องอาศัยนักวิจัยจำนวนมากขึ้นในการเข้า

ไปสัมผัสแต่ละชุมชน ใช้เวลานานในการอยู่ร่วมกับประชาชน เพื่อผ้าดูการใช้ชีวิตประจำวัน ในขณะที่ประชาชนมีเวลาหน้อย

#### สำหรับเวทีชาวบ้านในช่วงที่ 4 สิ่งที่นักวิจัยพบทึ่ง คือ

1. ผู้นำเครือข่ายข้าวสาร เช่น ผู้จัดการสหกรณ์การเกษตร สหกรณ์กองทุนส่วนย่าง กลุ่มออมทรัพย์ต่าง ๆ ได้เห็นความสำคัญของเครือข่าย จัดสรรงานจากกองทุนส่วนหนึ่ง มาใช้หมุนซื้อสินค้า ซึ่งเป็นการบริการสมาชิกจากเงินทุนของตนเอง คนในกลุ่มเริ่มเห็นความสำคัญในการรวมกันซื้อได้ชัดเจนมากขึ้น ด้านสหกรณ์สามารถใช้อุปกรณ์ของสหกรณ์ได้เต็มประสิทธิภาพ ตั้งแต่อาคาร สถานที่ ยานพาหนะ และเวลาปฏิบัติงานของพนักงานสหกรณ์

2. การบริหารจัดการเครือข่าย การดำเนินกิจกรรมเครือข่ายข้าวสารต่างจากเครือข่ายยางพาราที่มีชุมชนสหกรณ์จังหวัดตั้งรับซื้อย่าง แต่เครือข่ายข้าวสารให้ชุมชนสหกรณ์เข้ามาร่วมช่วยอำนวยความสะดวกของการให้เงินกู้แก่สหกรณ์ที่ไม่มีเงินมาซื้อข้าวสาร และกลุ่มอิสระได้ที่มีเงินมากก็ให้มาฝากที่สหกรณ์ และสหกรณ์ได้ที่มีเงินมากก็ให้มาฝากที่ชุมชนสหกรณ์จังหวัด ชุมชนสหกรณ์จังหวัดตั้งจึงเป็นศูนย์กลางการประสานงานด้านการเงินให้แก่สหกรณ์สมาชิกและกลุ่มองค์กรประชาชนต่าง ๆ ได้เพิ่มขึ้น

3. การกำหนดสถานที่ที่ลงข้าวสารและการขนส่ง ได้มีการกำหนดแผนกลยุทธ์ เพื่อให้เครือข่ายข้าวสารยิ่งยืน จะต้องมีจุดลงข้าวสารที่ใกล้เคียงกับจุดที่นำข้าวสารไปส่งถึงบ้านสมาชิก ขณะออกจัดเวทีชาวบ้านในกลุ่มออมทรัพย์ในหมู่บ้านหลายแห่ง พบร้า ฝีปัญหาเรื่องข้าวสารที่มีต้นทุนการขนส่งสูงขึ้น จากราคาน้ำมันปรับสูงขึ้น และหลายคนที่มาจากการสหกรณ์กองทุนส่วนย่าง ที่มีวิจัยและที่ประชุมเครือข่ายได้แนะนำให้ปฏิบัติเหมือนกับสหกรณ์การเกษตรกันตั้ง จำกัด คือ รถสหกรณ์ต้องมีสินค้าบรรทุกทั้งชา ไปและกลับ แต่สหกรณ์อื่น ๆ เช่น สหกรณ์กองทุนส่วนย่าง จำกัด ทำไม่ได้ เนื่องจากสมาชิกนำห้ำย่างสดมาส่งที่สหกรณ์ และสหกรณ์ไม่มีที่เก็บข้าวสาร นอกจากสหกรณ์ที่มีโรงงานอัดก้อนกำลังทึ่งว่างเปล่าก็ใช้เป็นที่เก็บข้าวสารได้

4. การรวบรวมข้อมูล ผู้นำแต่ละสหกรณ์จากการสังเกตในการจัดประชุม ยังไม่มีข้อมูลการบริโภคข้าวสารจากสมาชิก จำนวน ปริมาณ และรสนิยมการบริโภคชนิดของข้าวสารที่แน่นอน จึงทำให้การวางแผนในอนาคตเพื่อการจำหน่ายข้าวสารของเครือข่ายไม่ชัดเจนทั้งหมด แต่บางสหกรณ์กำหนดแผนในอนาคตมีความแน่นอนทั้งปริมาณและชนิดข้าวสารแต่ละเดือน จากการสอบถามเรื่องราคาข้าวสารของเอกชนชั้นราคาก.ก. ละ 1 – 2 บาท จากผลกระทบนำมันชั้นราคาก.ก. ข้าวหอมมะลิชั้นราคาก.ก. ละ 3 บาท เพราะค่าขันส่งมีระยะทางไกล แต่ข้าวสารที่สหกรณ์จำหน่ายยังคงราคาเท่าเดิม

5. การจัดการเครือข่ายข้าวสารให้มีความยั่งยืน ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ หลายด้าน ได้แก่ การจัดการ การใช้อุปกรณ์ เช่น สถานที่ลงข้าวสาร จุดรับส่ง สถานที่เก็บข้าวสาร ยานพาหนะชนิด และความต้องการของตลาด ที่มีความหลากหลาย ทั้งในประเทศและต่างประเทศ การจัดการห่วงโซ่อุปทาน ที่มีประสิทธิภาพ ลดต้นทุน และการสนับสนุนจากภาครัฐและเอกชน ให้มีความยั่งยืน

ข้าวสาร การจัดทำข้าวสารให้ตรงกับสนิมของผู้บริโภค จะสามารถจัดทัดสอบข้าวสารได้ และข้าวสาร เมื่อถึงสหกรณ์จะแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ส่วนหนึ่ง คือ วางแผนนำยเป็นการทั่วไป อีกส่วนหนึ่งนำส่งเข้าหมู่บ้านที่สามารถรับประทานประจำอยู่แล้ว สหกรณ์บางแห่งที่มีข้าวสารเก็บไว้ที่สหกรณ์นาน ทำให้ข้าวสารเสื่อมคุณภาพ ส่วนที่ส่งถึงสมาชิกเจ้าประจำมีน้อย จะเกิดปัญหาในการเก็บข้าวสารคุณภาพ ข้าวสารตามมา

เมื่อเปรียบเทียบคู่การจำหน่ายข้าวสารก่อนและหลังทำเครือข่าย

ตารางที่ 4.3 เปรียบเทียบคู่การจำหน่ายข้าวสารก่อนและหลังทำเครือข่าย

เครือข่าย	ก่อนทำวิจัย	หลังทำวิจัย
	ช่วงที่ 1	ช่วงที่ 2 – 4
คู่ที่ 1 ชุมชนสหกรณ์จังหวัดตั้งกับสหกรณ์การเกษตรกันตั้ง	ไม่มี	ชุมชนให้เงินกู้ไปซื้อข้าวสาร
คู่ที่ 2 สหกรณ์การเกษตรกันตั้ง จำกัด กับสหกรณ์กองทุนส่วนย่างวังวน จำกัด	ไม่มี	สหกรณ์กองทุนส่วนย่างฯรับข้าวสารจากสหกรณ์การเกษตรกันตั้ง จำกัด ไปจำหน่ายให้สมาชิก
คู่ที่ 3 สหกรณ์การเกษตรประเหลียน จำกัด กับสหกรณ์กองทุนส่วนย่างหนองหัว จำกัด	ไม่มี	สหกรณ์การเกษตรประเหลียนขายข้าวสารให้สหกรณ์กองทุนส่วนย่างหนองหัว และสหกรณ์กองทุนส่วนย่างอื่น ๆ

หลังจากการทำวิจัยเกิดคู่ค้าข่ายข้าวสารรวม 27 คู่ (สหกรณ์ได้ทำธุรกิจกู้เงินฝากเงินหรือซื้อข้าวสารกันนับเป็น 1 คู่) ธุรกิจข้าวสาร ทำให้เครือข่ายข้าวสารมีความยั่งยืน

การรวมกลุ่มของเครือข่ายข้าวสาร ประกอบด้วยแม่ข่าย คือ สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด และลูกข่ายจุดลงข้าวสารเพื่อแจกจ่ายให้กับลูกค้า ได้แก่ สหกรณ์การเกษตรห้วยยอด จำกัด สหกรณ์การเกษตรเมืองตั้ง จำกัด ส่วนสมาชิกเครือข่ายระดับล่างลงไป ได้แก่ สหกรณ์กองทุนส่วนย่าง กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต กลุ่มสัจจะ กองทุนหมู่บ้าน และสมาชิกทั่วไป ซึ่งเป็นรากฐานของเครือข่ายที่มั่นคง นอกจากนั้นความยั่งยืนที่เกิดขึ้นได้มีปัจจัยต่าง ๆ คือ

### 1. ปัจจัยนำเข้า (Input)

1.1 ผู้นำ ทั้งผู้จัดการสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด ผู้จัดการสหกรณ์การเกษตรห้วยยอด จำกัด สหกรณ์การเกษตรเมืองตั้ง จำกัด ได้ให้ความสำคัญ เรื่อง การสั่งซื้อข้าวสาร

1.2 สมาชิกสหกรณ์ เมื่อสหกรณ์นำข้าวสารจากต่างจังหวัดมาจำหน่าย สมาชิกเริ่มบริโภคติดในรสชาติ และนิยมสั่งซื้อไปรับประทานเพิ่มมากขึ้น

1.3 เจ้าหน้าที่ของรัฐ ได้แก่ เจ้าหน้าที่ส่งเสริมสหกรณ์ ได้ให้ความช่วยเหลือร่วมกับทีมนักวิจัย จัดประชุมให้ผู้นำเครือข่ายต่างๆ มาพบกัน เเจรจารถกิจกรรม โดยมีการจัดประชุมอย่างต่อเนื่องต่อไป แม้การวิจัยจะสิ้นสุด

1.4 อุปกรณ์การขนส่งข้าวสารของจังหวัดและรถส่วนตัวของข้าราชการ ก็ให้ความช่วยเหลือในบางครั้งเมื่อยานพาหนะขาดแคลน

1.5 งบประมาณ การจัดทำเครือข่ายข้าวสาร ใช้งบประมาณในการจัดประชุมของสหกรณ์จังหวัดรวมทั้งการอุดหนุนตามดูการซื้อขายข้าวสารของสหกรณ์การเกษตรกับสหกรณ์กองทุนส่วนย่าง และสมาชิกกลุ่มอิสระต่างๆ

1.6 ความถี่ในการติดตาม ควรจะมีการประชุม หัวข้อปัญหาเครือข่ายหลาย ๆ หัวข้อ แต่เครือข่ายข้าวสารเป็นเครือข่ายหนึ่งในการกำหนดหัวข้อพูดคุย

## 2. ปัจจัยกระบวนการ (Process)

2.1 ปัจจัยภายในสหกรณ์ กลุ่มองค์กรประชาชน ได้แก่ สมาชิกที่ต้องการบริโภคข้าวสารผู้นำสหกรณ์ ผู้จัดการและประธานสหกรณ์ได้เจรจาหารือปรึกษากันเป็นประจำ เพื่อกำหนดแนวทางการรับข้าวสาร จุดลงข้าวสารและจุดจำหน่ายให้สมาชิก

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

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

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

## 3. ปัจจัยนำออก (Output)

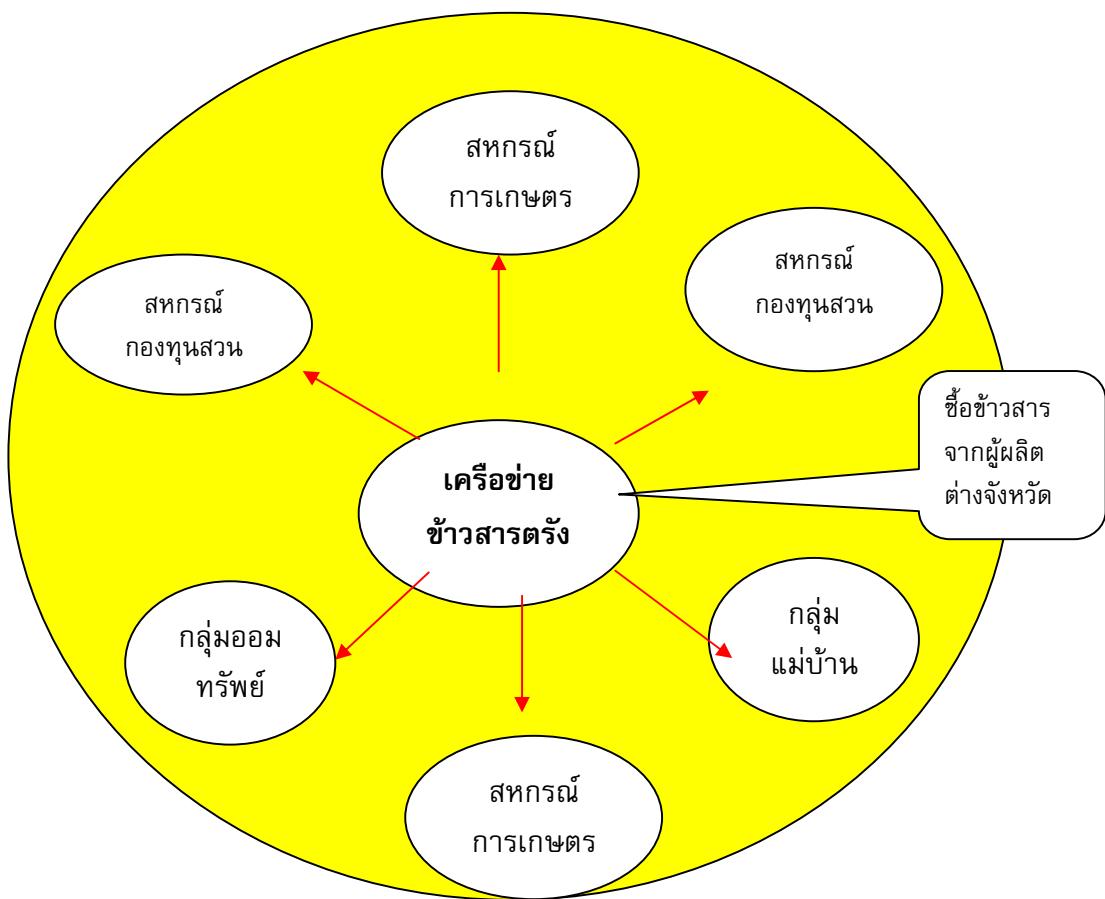
จากการจัดทำเครือข่ายข้าวสาร โดยให้ผู้จัดการ ประธาน หรือกรรมการสหกรณ์ได้เข้ามาร่วมเป็นเครือข่ายร่วมกับผู้นำกลุ่มอิสระในพื้นที่ จึงเกิดความยั่งยืนได้โดยวัดจาก

3.1 ผู้นำสนับจะดำเนินการเครือข่ายอย่างต่อเนื่อง

3.2 สมาชิกติดใจรัชติชาติข้าวสารที่จำหน่าย โดยสหกรณ์และกลุ่มองค์กรประชาชน เรียกว่ากลุ่มชื่อ

3.3 หน่วยงานของรัฐให้การสนับสนุนโดยการจัดงบให้ และจัดประชุมให้เครือข่ายหรือ ผู้นำเครือข่ายอื่น ๆ ที่ไม่ใช่สหกรณ์ให้มาพบปะแลกเปลี่ยนแก่ไขปัญหา เรื่องการรับจำหน่ายข้าวสาร ด้วยกัน

แผนภูมิเครือข่ายข้าวสารในจังหวัดตั้ง



## การสร้างเครือข่ายข่าวสาร ชั้นที่ 1 (เมษายน – กันยายน 2546)

กิจกรรม	วัสดุ	กระบวนการ/วิธีการ	ผู้ที่เกี่ยวข้อง	ข้อสังเกต
1. ประชุมผู้จัดการสหกรณ์ 9 จังหวัดร่วมกับ เจ้าหน้าที่ส่งเสริมสหกรณ์ในจังหวัด	1 วัน (10 พค. 2546)	1. ให้ผู้จัดการสหกรณ์และครัวเรือนคิดเห็น เกี่ยวกับบุคคลที่จะร่วมมือขับเคลื่อนอาชญากรรม ให้กับสหกรณ์จังหวัด	1. ผู้จัดการสหกรณ์มีภาระรับภัย ความไม่สงบในการทำ生意สหกรณ์ เรื่องธุรกิจรวมช้างสาร หลาຍคາ พูดถึงอัตติที่สหกรณ์ต้องการทำธุรกิจข้าวสาร ให้มาอยู่ในชุมชนการสหกรณ์ แต่ไม่เคยสำเร็จ	1. ผู้จัดการสหกรณ์อนุ ต่องการให้ สก.ฯ นำตัวอาชญาคุกเข้าสู่กระบวนการลงจ้าง กก.ส.บ บท倒霉 7/5 ลงตัว
2. การประชุมผู้จัดการสหกรณ์ แสงประวันสหกรณ์ 9 จังหวัดร่วมกัน ในจังหวัดรัฐ	1 วัน (21 กค.46)	2. ที่ประชุมผู้จัดการสหกรณ์ จังหวัดร่วมกัน ความต้องการ ลั่นชื่อข้าวสารเพื่อจัด สร้างภารณ์การเกษตรร่วมกันตามที่ต้องการ และให้ สหกรณ์ต่าง ๆ แล็บสหกรณ์ตามกัน ให้กับการสร้างเครือข่ายและกระบวนการให้ เข้ามาร่วมเครือข่าย	2. ผู้จัดการสหกรณ์ จังหวัดร่วมกัน ความร่วมมือในการประชุมสหกรณ์ สถาบันต่อต้านพัฒนาเป็น ปีน 7 ต้นต่อเดือนพัฒนา	2. การลั่นชื่อข้าวสารเพื่อชักจูง ครั้งละ 5 ตัวต่อเดือนพัฒนาเป็น 7 ต้นต่อเดือนพัฒนา
3. การติดตามการทำธุรกิจ จ้างผู้ช่วยข้าวสารของตัวสหกรณ์ 9 สหกรณ์	4 วัน (3-6 กย.46)	3. แนะนำให้ผู้จัดการสหกรณ์ร่วมกับ ต่องการรักษาความปลอดภัยภายในและให้ ขยายไปยังสหกรณ์ค่อนข้าง ที่สหกรณ์ จำเป็นต้องใช้ให้ธุรกิจประจำวัน เอกชน	3. การติดตามต่อสหกรณ์ชื่อ ข้าวสารเพื่อชักจูง ขยายความร่วมกัน ระหว่างสหกรณ์ 9 สหกรณ์ ฯ รวมถึงผู้ค้า เอกชน	3. สนับสนุนการติดตามต่อสหกรณ์ชื่อ ข้าวสารเพื่อชักจูง เนื่องจากความรุนแรงของอาชญากรรมสูงเช่น

การสร้างเครือข่ายข่าวสาร ช่วงที่ 2 (ตุลาคม 2546 – มีนาคม 2547)

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผู้ที่เกี่ยวข้อง	ข้อสังเกต
1. การประชุมผู้ดูแล ประ Rath สำหรับเรียนรู้และส่งเสริมการ ทางทุนส่วนขยาย	1 วัน ( 28 ต.ค.2546)	1. ให้สักการณ์แล้วปูพื้นที่ในการทำ ธุรกิจช้าวสารกับ สก.ยานนาชาว และทำการติดเชื่อวัสดุกับพ่อค้า ค้าท้องถิ่นการช้าวสารของสินค้า	1. ได้เครื่องช่วยช้าวสารที่เป็น สักการณ์ก่อปูพื้นที่ส่วนขยาย กองทุนปูบ้านและก่อสร้างจังหวัด ที่ปูบ้านเพิ่มขึ้น	1. ฝ่ายจัดการและกรรมการ ปั้งเป้า บางสักการณ์ เมือง ตราดเคลื่อนที่หัว ฝ่ายจัดการอ่อนแอก
2. การติดตามตรวจสอบพื้นที่ขาย ช้าวสาร/ลงช้าวสารของสักการณ์ การเกษชั้รทั่วภัยอยด แสง สก.ยาน ตัวขาว	2 วัน ( 16 – 17 พ.ย.46)	2. ประเมินความพื้นที่ในการรับซื้อ ช้าวสารของสักการณ์กองทุนส่วนขยาย และก่อสร้าง ที่สนใจ	2. การลงช้าวสารต้องใช้เวลา เพื่อราไช่เรื่องคงและส่วนงานที่เก็บ ฝ่ายน้อย สักการณ์ค้ามารับ ช้าวสารล่าช้า	2. สมาชิกสักการณ์และ ประชาชัชนาท ที่ไปสนับสนุนมาชี้ช่องว่าสารที่สักการณ์เพิ่มขึ้น
3. การประชุมเพื่อประเมินผลและ ขยายเครือข่ายไปยังกลุ่มพ่อค้าอย รายอื่น ๆ ที่ค้าช้าวสารให้พัฒนา	3 วัน มี.ค.47	3. สำรวจน้ำที่ติดตามราคาก ประชุมกลุ่มอย่างอ้อมไปทาง พร้อมทั้ง สำรับยอดสั่งซื้อ ชนิด และช่วงเวลา จ้าวสารช้าวสารกับผู้ผลิตพ่อค้าทั่วไป	3. สำรวจตัวขาว ช้าวสาร ที่ติดตามราคาก ได้มาตั้งจากเดือนสิงหาคม 7 ตั้ง ปีน 10 ต้น ในการสั่งซื้อช้าวสาร จ้าวสารปูปะเกะ	3. ช้าวสารที่ติดตามราคาก ช้าวสารของสักการณ์ สถาบันทางทุน เอกชนทุกวงการ เนื่องจาก ติดต่อกับสักการณ์

การสร้างเครือข่ายชุมชน ช่วงที่ 3 (เมษายน 2547 – กันยายน 2547 )  
**กิจกรรมการสร้างเครือข่ายชุมชน**

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผลที่ได้ขึ้นกับกลุ่ม/เครือข่าย	ข้อสังเกต
1. การตัดปะชุม ชี้แจง ทำ ความเข้าใจ การวางแผนกลยุทธ์ ชุมชน	1 วัน	- การอธิบายสกอบความเห็นที่ สังคมใช้ชาร์จ	- ยานพาณิชย์ หัวเมือง เบื้องต้น ก่อตั้งสำนักน้ำ เพื่อให้เกิดการรับซื้อ ข้าวสาร	- ผู้นำสหกรณ์กลุ่ม แม่บ้านฯ ยังสนใจ
2. การติดตาม ตรวจสอบความ สะอาด การซื้อ และการ บริการสินค้า	5 วัน	- ดูแลการรักษาความสะอาดภายใน จังหวัดตัวเอง ทำการยื่นต่อ " "	- สามารถสรุปปัญหาที่เกิดขึ้น ร่วมกันได้ และสามารถนำไปสู่การ แก้ไข	- การติดตามครัวเรือนต่อไป จะมีตัวชี้วัด แต่เข้าใจกันระหว่าง ผู้ชุมชน บังคับข่าย ไม่ได้เน้นถึง เครื่องข่าย
3. การประชุมร่วมกับหัวหน้า ต่าง ที่ยังไม่เข้าร่วมเพื่อ กำหนดวิธีการชาร์จ	1 วัน	- ให้สัมมารถ เพื่อเข้า แล้วร่วมหงษุหนุ่มสหกรณ์ กรุงป	- สหกรณ์สัมมารถให้ความประ ทับประโภชหน้าจากเชื้อ	- สหกรณ์สัมมารถให้ความประ ทับประโภชหน้าจากเชื้อ
4. การประชุมเพื่อติดตามผล การซื้อข้าวสารและการเก็บ ข้อมูลในกลุ่ม	5 วัน	- เครือข่ายได้เข้าไปแก่ปัญหาของเขา เอง โดยใช้รากฐานของที่สุด ซึ่งเป็น	- ให้การแก่ชุมชนช่างช่าง การ ซื้อขาย และการซื้อขาย ข้าวสารให้ทุกภาคีในจังหวัด	- ผลการดำเนินงานยังไม่ ปูทางร้ายแรง สหกรณ์สัมมารถ ใช้ช่องทางการเงิน สำหรับสหกรณ์

กิจกรรมการสร้างเครื่องข่ายข่าวสาร ช่วงที่ 4 ( ต.ค. 47 – 31 ต.ค. 48 )

เครื่องอุปกรณ์ช่างช่างสารจังหวัดตราชวีพูลำ				
กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้น	ข้อสังเกต
1. การประชุมร่วมระหว่างผู้นำสู่สู่กองทัพไทย สัจจะะอุ่นหัวใจ จัดการสั่งซื้อ ร่วมกับผู้จัดการ ประมวลของสหกรณ์ การเงินตระดับอำเภอ 10 อำเภอ	2 วัน	1. ให้เจ้าหน้าที่ ข้าราชการกร อบิบาลความเป็นมา การสั่งซื้อ ข้าราชการจัดการหัวตุรศสังเกษ	1. ผู้นำสหกรณ์ส่วนใหญ่ กลุ่ม อิสระสัมภានใจ แหล่งข้ามมาติดต่อ เชื่าร่วมมือช่วยราชการ	1. ผู้นำสหกรณ์ส่วนใหญ่คุยในการประชุมให้ความรู้แก่ ก่อสู่ผู้นำที่มาพูดคุย
2. การประชุมร่วมกับหัวหน้าส่วนราชการ ผู้จัดการสหกรณ์ การเงินตระดับอำเภอ 10 อำเภอ	1 วัน	2. ให้แสดงความคิดเห็น โดย เตรียมความต่างของสหกรณ์ ไว้ แก่ผู้นำหัวหน้าสหกรณ์	2. ผู้นำสหกรณ์เบรุต แสดงความต่างของสหกรณ์ แก่ผู้นำหัวหน้าสหกรณ์	2. ราชการต้องอ่านรายความ ละเอียดใจในการอนุมัติงบประมาณ ให้กับการอนุมัติงบประมาณ จัด ประชุมกันให้ครบถ้วน
3. สัมมนาการฝึกอบรมสหกรณ์ และอบรมศักย์ กิจกรรม กสิริ กลุ่มอุ่นหัวใจ จัดการสหกรณ์ที่มีความลับ ได้ขยายไปได้ด้วย	5 วัน	3. ตอบสนับปัญหาเรื่อง ข้าราชการที่มีความลับ ข้าราชการที่มีความลับ	3. ข้อมูลต้นหน้าค่าไม่แตกต่าง กัน ซึ่งอุ่นหัวใจที่มีความลับ ได้ขยายไปได้ด้วย	3. สามารถ ประชุมชุมชนกลุ่มชื่อ ชื่อจุกสหกรณ์ที่มีความลับ ข้าราชการสหกรณ์ที่มีความลับ

### 3. เครือข่ายการเงิน

เครือข่ายการเงิน เป็นเครือข่ายที่รวมกลุ่มหลากหลายอาชีพเข้าด้วยกัน และนำเงินฝากไว้ กับ สหกรณ์การเกษตรต่าง ๆ ในระดับอำเภอ แล้วสหกรณ์การเกษตรจะนำเงินไปฝากไว้กับ ชุมชน สหกรณ์จังหวัดตั้ง ซึ่งเป็นเครือข่ายการเงินระดับจังหวัด

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

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

1. ส่งทีมวิจัยกับเจ้าหน้าที่กรมพัฒนาชุมชนไปสังเกต ความพร้อมเพรียงของสมาชิก รายได้และการสร้างความคุ้นเคยกับผู้นำกลุ่ม

2. ทดสอบความชำนาญ ความขยัน ความเลี่ยสละของผู้นำกลุ่มโดยให้สอบถามเรื่องการ รับเงินฝาก ความที่ในการรับเงิน ข้อบกพร่องเรื่องเงินสดขาดหาย และการกำหนดหน้าที่ของ กรรมการแต่ละคน

3. ทำเลที่ตั้งกลุ่มกับการเดินทางไปฝากเงินที่สหกรณ์การเกษตร และนำให้รู้จักฝ่าย จัดการหรือประธานสหกรณ์ ส่วนกรรมการสหกรณ์บางท่านที่มีตำแหน่งอยู่ในกลุ่มมาก่อนแล้ว ก็ ถือเป็นผู้นำที่สำคัญในการสร้างเครือข่าย

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

5. การวิเคราะห์กลุ่มออมทรัพย์ การเคลื่อนไหวของกองทุนหมู่บ้านเห็นได้จากความสนใจของผู้ทำและสมาชิก กองทุนได้สมาชิกมีความต้องการนำเงินมาฝากไว้กับกลุ่ม และกลุ่มอาจจะให้ผลตอบแทนน้อย แต่ถ้ากลุ่มรวมเงินที่สมาชิกนำมาฝาก แล้วนำไปฝากไว้กับสหกรณ์การเกษตรในระดับอำเภอจะทำให้ได้รับผลตอบแทนสูงกว่า เมื่อสำรวจทั้งหมดในอำเภอแล้วก็จัดเวทีให้ผู้นำกองทุนหมู่บ้าน กลุ่มออมทรัพย์ ฯลฯ พบรากันในระดับจังหวัด

ผลที่เกิดขึ้นในช่วงที่ 1 คือ สมาชิกและผู้นำกลุ่มต่างๆ สนใจที่จะเข้าร่วมกับสหกรณ์การเกษตร เพื่อการฝากเงินและทำธุรกิจอื่นๆ ด้วย

**ช่วงที่ 2** ให้ผู้นำกลุ่มและผู้นำสหกรณ์โดยเฉพาะประธานกลุ่มในตำบลมาประชุมร่วมกัน ในสหกรณ์การเกษตร เหตุผลที่ให้ประธานกลุ่มเข้ามาร่วมด้วย เพราะต้องการให้ผู้นำกลุ่มออมทรัพย์ ผู้นำกองทุนหมู่บ้าน สามารถนำเงินมาฝากไว้กับสหกรณ์ จะได้สอบถามข้อมูลข่าวสารกับประธานกลุ่มสหกรณ์ในพื้นที่ได้ โดยไม่ต้องเดินทางมาที่สหกรณ์การเกษตร สำหรับกลุ่มออมทรัพย์ได้ที่มีเงินกลุ่มน้ำมาฝากไว้กับสหกรณ์การเกษตรอยู่ก่อนแล้วก็จะทำเป็นตัวอย่างในการฝากเงินโดยแสดงให้เห็นว่าเงินที่นำมาฝากทุกบาทมีความปลอดภัย จะไปถอนออกมาใช้เมื่อไรก็ได้

ปัจจัยสำคัญที่ทำให้เครือข่ายการเงินระดับล่าง มีปริมาณเงินไหลเวียนได้อย่างต่อเนื่อง คือ

1. การผลิตและการสร้างรายได้ของสมาชิกกลุ่ม กลุ่มที่มีรายได้อย่างต่อเนื่องตลอดเดือน และมีเงินเหลือเก็บ สมาชิกต้องเรียนรู้การออมจากสมาชิกด้วยกัน ทั้งนี้เพื่อการทำวิจัยช่วงเวลา ตั้งแต่ปี 2546-ต้นปี 2548 เป็นช่วงที่ราคายางพาราสูง 34-50 บาท ต่อ กิโลกรัม ทำให้สมาชิกมีรายได้สูงและการใช้จ่ายก็สูงเช่นกัน

2. การตลาดในท้องถิ่น สมาชิกในท้องถิ่นขายสินค้า ผ้า ปลา ผลผลิตที่เกิดขึ้นในกลุ่ม สามารถนำไปขายได้เงินเพื่อนำไปเก็บออมได้ตลอด

3. การใช้แรงงานของสมาชิก จะเกิดการประหยัด หรือออกไปรับจ้างโดยเฉพาะการก่อสร้างบ้านเรือนอาคาร เนื่องจากสมาชิกมีรายได้เพิ่มขึ้นและไปซื้อวัสดุมาต่อเติมสร้างบ้านมากขึ้น ผู้ที่มีความรู้ทางก่อสร้างจึงสามารถหารายได้อีกทางหนึ่ง

4. การจัดการการเงินในครอบครัว จากการสังเกตเห็นว่าการบริหารเงินในครอบครัว จะมีค่าใช้จ่ายหลัก คือ ชำระหนี้ภายนอก ค่าการศึกษา และค่าใช้จ่ายเรื่องฟุ่มเฟือยหรืออย่างมุข จึงเกิดการลิ้นเปลี่ยน จากการออมสังเกตครัวเรือนที่เป็นกลุ่มออมทรัพย์และกองทุนหมู่บ้าน มักจะเก็บออมกันน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับรายได้

5. การบริหารกลุ่ม การเขื่อมโยงกลุ่มออมทรัพย์กับสหกรณ์ในระดับตำบล อำเภอ การเชิญชวนผู้นำกลุ่มออมทรัพย์และกองทุนหมู่บ้านมาพบปะประชุมร่วมกับผู้นำของสหกรณ์ การเกษตรแล้ว ผู้นำกลุ่มออมทรัพย์ก็ได้นำข้อมูลข่าวสารของสหกรณ์การเกษตรไปแจ้งให้สมาชิกในกลุ่มรับทราบ

6. เจ้าหน้าที่ของรัฐมีบทบาทมากกว่ามกับทีมวิจัย ที่ได้ให้ข้อมูล อำนวยความสะดวก เรื่อง วิธีการปฏิบัติฝ่ากเงินโดยฝ่ากในนามกลุ่มที่เป็นสมาชิกสมทบหรือผู้นำที่เป็นสมาชิกสหกรณ์ การเกษตรอยู่ก่อนแล้วการมีแหล่งเงินฝ่ากให้อัตราดอกเบี้ยสูงเพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้สมาชิกในกลุ่ม ออมทรัพย์ได้รับผลประโยชน์อย่างมากขึ้น ผลการดำเนินงาน การสำรวจในช่วงที่ 3 พบร่วม

**ช่วงที่ 3 การสำรวจจัดประชุมเครือข่ายการเงินให้สมาชิกผู้นำกลุ่มออมทรัพย์ กลุ่มสตรี กลุ่มกองทุนหมู่บ้านได้เห็นว่าเงินที่นำมาฝ่ากไว้กับสหกรณ์การเกษตรนั้น สหกรณ์การเกษตรได้ นำไปลงทุนโดยฝ่ากไว้กับชุมชนสหกรณ์จังหวัดตั้งและได้ปล่อยกู้ให้สมาชิกไปส่วนหนึ่ง เป็นการ กระจายความเสี่ยงสินทรัพย์สภากคล่องให้แก่เงินรับฝ่าก จากการสำรวจ พบร่วม**

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

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

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

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

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

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

7. สหกรณ์การเกษตรรัชฎา จำกัด มีกกลุ่มสหกรณ์และกลุ่มของคกรประชาชนมาฝ่ากเงิน 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 มีกิจลุ่มสหกรณ์และกิจลุ่มของคู่กรรมชาชนมาฝากเงินจำนวน 6 กิจลุ่ม เมื่อสิ้นปี 2545 มียอดเงินคงเหลือ 1,624,380 บาท ปี 2546 ยอดเงินคงเหลือ 1,304,829 บาท และปี 2547 มียอดเงินคงเหลือจำนวน 120,789 บาท

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

ช่วงที่ 4 ได้จัดประชุมสำรวจความพร้อมของกลุ่มกองทุนหมู่บ้าน และกลุ่มออมทรัพย์ พบร่วม กองทุนหมู่บ้านหลายกลุ่มเริ่มจะไม่ชำรุดคืนเงินกู้ โดยรอให้แน่ใจบายรัฐบาลลดหรือปลดหนี้ ซึ่งเป็นผลกระทำโดยตรงต่อการสร้างเครือข่ายการเงิน แต่เนื่องจากกองทุนหมู่บ้านได้แยกบัญชีไว้ ชัดเจน คือบัญชีที่ 1 เป็นบัญชีเกี่ยวกับเงินที่สมาชิกในกลุ่มออมไว้ และบัญชีที่ 2 เป็นบัญชีเงิน 1 ล้าน ที่ก่ออุทุนโดยกรรมการนำออกให้กับ

สำหรับกลุ่มที่มีความเข้มแข็งสามารถเข้าร่วมกลุ่มได้ โดยผู้นำของกลุ่มได้นำเงินไปฝากไว้กับสหกรณ์การเกษตร และได้กำหนดแผนกลยุทธ์การเงิน โดยจะระดมเงินมาฝากไว้กับ สหกรณ์ ในระดับอำเภอให้มีปริมาณมากขึ้น และสหกรณ์การเกษตรจะนำไปฝากไว้กับชุมชน สหกรณ์ จังหวัดตั้งสิ้นปี 2547 ชุมชนมีสหกรณ์มาก็และมาฝากรวม 9 สหกรณ์ คิดเป็นเงิน 11.02 ล้านบาท

เครือข่ายเริ่มดำเนินการเป็นรูปแบบชัดเจนมากยิ่งขึ้น ชุมชนสหกรณ์มีการจัดจ้าง พนักงาน และให้ความสำคัญเรื่องการเงินมากยิ่งขึ้น เตรียมอุปกรณ์สารสนเทศ ติดต่อ ประชาสัมพันธ์ให้สหกรณ์ต่างๆ มากว่าและมาฝึกเงินกับชุมชนสหกรณ์ และจัดทำแผนกลยุทธ์ เพื่อ ระดมเงินจาก สหกรณ์ต่างๆ มาให้สหกรณ์ที่จำเป็นและขาดแคลนเงินทุนก็

## ความยั่งยืนของเครือข่ายการเงิน

การรวมกลุ่มเครือข่ายการเงิน เริ่มจากสมาชิกระดับล่าง ตั้งแต่กลุ่มออมทรัพย์ กลุ่มสัจจะออมทรัพย์ กลุ่มสตรี และสมาชิกสหกรณ์การเกษตร สหกรณ์กองทุนส่วนย่าง นำเงินมาฝากไว้กับสหกรณ์การเกษตรระดับอำเภอ และสหกรณ์การเกษตรนำเงินไปฝากไว้กับชุมชนสหกรณ์ จังหวัดตัวรัง ชุมชนสหกรณ์จังหวัดตัวรังทำหน้าที่นำเงินออกไปให้กับสหกรณ์ที่ขาดแคลนเงินทุน ความยั่งยืนพิจารณาจาก

## 1. ปัจจัยนำเข้า

1.1 ผู้นำสหกรณ์การเกษตร เป็นตัวเชื่อมระหว่างเจ้าของเงินที่เป็นกลุ่มออมทรัพย์ สังคมออมทรัพย์ สหกรณ์กองทุนสวัสดิภาพ กลุ่มสตรีสหกรณ์ มาประชุมร่วมกับผู้รับฝากเงิน คือ สหกรณ์การเกษตร เป็นการสร้างความคุ้นเคย

1.2 เจ้าหน้าที่ของสหกรณ์และกรรมพัฒนาชุมชน ได้ตรวจสอบแนะนำการปฏิบัติการฝากเงิน การให้คำแนะนำ จึงทำให้เครือข่ายการเงินสามารถก้าวหน้าไปได้

1.3 การจัดการกลุ่มสหกรณ์ และชุมชนสหกรณ์มีการประสานงานกันตลอดเวลา การโทรศัพท์สอบถาม และการกำหนดอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมกับตลาดการเงินตามภาวะปัจจุบัน

## 2. กระบวนการ (Process)

2.1 ปัจจัยภายในสหกรณ์ กลุ่มองค์กรประชาชน การทำเครือข่ายการเงิน ปัจจัยภายในกลุ่มมีปัญหารื่องระเบียบของกองทุนหมู่บ้านที่ไม่อนุญาตให้นำเงินจากบัญชีหนึ่งล้านบาทมาฝากในสหกรณ์ได้ แต่ให้ฝากไว้กับธนาคารออมสิน และธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ส่วนสหกรณ์การเกษตรขาดเจ้าหน้าที่ประชาสัมพันธ์ให้ผู้นำกลุ่มต่าง ๆ เข้าใจถึงระบบ สหกรณ์ ผู้นำกลุ่มที่อยู่ภายนอกสหกรณ์จึงไม่มีโอกาสได้รับทราบ ทำความเข้าใจกับผู้นำของ สหกรณ์การเกษตรระดับอำเภอ เพื่อให้เกิดกิจกรรมการฝากเงิน ถูกเงินกันมากขึ้น แต่จากงานวิจัยดังกล่าวทำให้ผู้นำทั้งสองฝ่ายมาพบปะกันมากขึ้น

2.2 ปัจจัยภายนอก กองทุนหมู่บ้านต้องแก้ไขระเบียบ การฝากเงินบัญชี 1 ล้าน ให้สามารถนำมาฝากไว้กับสหกรณ์ได้ด้วย นอกจากฝากไว้กับธนาคารออมสินหรือ ธ.ก.ส. เพียงสองแห่ง

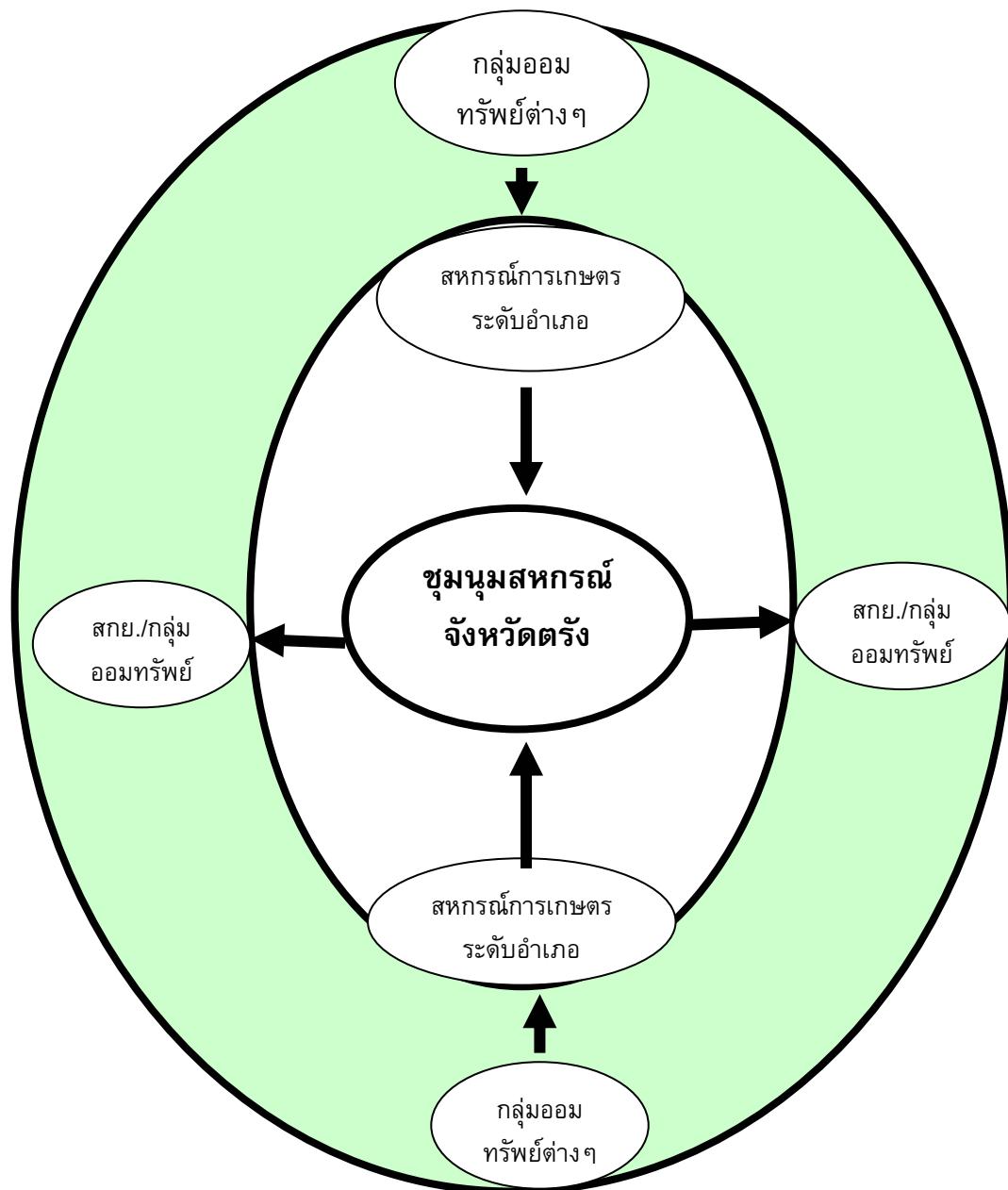
2.3 เจ้าหน้าที่ของรัฐ ทั้งสำนักงานสหกรณ์จังหวัด พัฒนาชุมชน จัดประชุมร่วมกันระหว่างผู้นำกลุ่มออมทรัพย์ กลุ่มสัจจะออมทรัพย์ กลุ่มสตรี กับผู้นำสหกรณ์การเกษตร เพื่อชี้แจงทำความเข้าใจเกี่ยวกับการรับฝากเงิน การถูกเงิน และการติดตามประเมินกิจกรรมที่เกิดขึ้น ปัจจัยความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นกับเงินฝาก โดยเฉพาะการเกิดปัญหาทุจริต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

2.4 กลุ่มองค์กรประชาชน ได้เข้าร่วมเป็นเครือข่ายเพิ่มมากขึ้น ควรแนะนำให้เข้ามาเป็นสมาชิกสหกรณ์และได้มาเข้าร่วมประชุมกับสหกรณ์ให้บ่อยครั้งมากขึ้น

## 3. ปัจจัยนำออก (Output)

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

### แผนภูมิ แสดงโครงสร้างเครือข่ายการเงิน



แผนภูมิที่ 4.3 แสดงโครงสร้างเครือข่ายการเงินระหว่างสหกรณ์การเกษตร ชุมชนสหกรณ์

สหกรณ์จังหวัดตรังและกลุ่มออมสินในท้องถิ่น

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

สำหรับสหกรณ์การเกษตรนาโยง จำกัด จับคู่ 1 ต่อ 14 คู่

## ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

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

สหกรณ์การเกษตรหาดสำราญ จำกัด จับคู่ 1 ต่อ 15 คู่

## ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

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

สหกรณ์การเกษตรปะเหลียน 1 ต่อ 14 คู่

## ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

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

## ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

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

## สหกรณ์การเกษตรหัวยยอด 1 ต่อ 34 คู่

## ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

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

## สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว 1 ต่อ 4 คู่

## ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

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

## สหกรณ์การเกษตรวังเจริญ 1 ต่อ 4 คู่

## ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

ชื่อสหกรณ์กับผู้ฝากเงิน	จำนวนเงินฝากปี (บาท)		
	2545	2546	2547
7. สหกรณ์การเกษตรรัชฎา			
1) สกย. ห้วยยอด	-	-	500,9643
2) สกย. หนองบัว	77,399	606,727	1,190,129
3) สกย. คลองปาง	863,951	1,048,278	1,448,278
4) สกย. หนองม่วง	14,716	154,736	14,736
5) สกย. หนองครอก	120,050	139,107	44,107
6) สกย. ไทรม่วง	68,828	30,452	105,955
7) กลุ่มสตรี สภก.รัชฎา	103,949	106,555	106,555
8) กลุ่มสตรีหนองครีจันทร์	63,399	64,989	64,989
9) กลุ่มสตรีหนองม่วง	99,155	102,165	2,165
10) กลุ่มออมทรัพย์บ้านหนองเหรียญ	62,882	187,362	327,362
11) กองทุนสหกรณ์รวมใจภาคตี	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
<b>8. สหกรณ์การเกษตรวังวิเศษ จำกัด</b>			
1) สกย. ทุ่งใหญ่พัฒนา	281,164	245,628	85,628
2) สกย. หนองคล้าพัฒนา	578,171	502,530	6,730
3) สกย. บ้านช่องลมพัฒนา	252,567	277,662	19,362
4) สกย. บ้านฉางพัฒนา	466,450	272,412	2,412
5) สกย. บ้านคลองโคนพัฒนา	44,996	5,592	5,592
6) สกย. บางครามพัฒนา	1,032	1,005	1,065
<b>รวม</b>	<b>1,624,380</b>	<b>1,304,829</b>	<b>120,789</b>

## สหกรณ์การเกษตรวังวิเศษ 1 ต่อ 6 คู่

## ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

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

## สหกรณ์การเกษตรกันตั้ง จำกัด 1 ต่อ 6 คู่

การสร้างเครือข่าย การเงิน ช่วงที่ 1 (เงิน - ก้าวหน้า 2546)

## การสร้างเครือข่าย การเงิน ช่วงที่ 2 (ตุลาคม 2546 – มีนาคม 2547)

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้น	ข้อสังเกต
1. ตรวจสอบการรับเงินเชื่อมต่อสัญญา ก่อทุนของบ้านร่วมกับผู้จัดการ สหกรณ์การเงินชัตเตอร์ และพัฒนา ชุมชน	9 วัน (19 ต.ค.-10 พย.. 2546)	1. ให้พัฒนาชุมชนธิปายการผ้าเงิน ของกลุ่มผู้สหกรณ์การเงินได้โดย ไม่สกัดหมายห้ามไว้ และผู้จัดการ สหกรณ์การเงินร่วมกับการผ้าเงิน ทุ่งบลสหกรณ์	1. สามารถก่อสัมมนาสักน้ำใจสุ่ม ก่อนพิธีในห้องบ้าน ไม่เคย ต้องเบี้ยที่ค่าลูกจ้างได้รับมาก น้ำเงินไปมากกับสหกรณ์	1. สามารถก่อสัมมนาบ้านอีตร้า ต้องเบี้ยที่ค่าลูกจ้างได้รับมาก น้ำเงินไปมากกับสหกรณ์
2. จัดการสหกรณ์การเงินหอด สหกรณ์ที่ต้องดำเนินไปสร้าง ความมั่นคงจะในหมู่บ้าน ประชุมทุกสหกรณ์ร่วมกับสหกรณ์ ก่อทุนส่วนยัง	9 วัน (7 ธ.ค.46-25 มค.47)	2. ประชุมสืบทอดให้ผู้จัดการสหกรณ์ วางแผนและต่อสานติภาพไปสร้าง ความมั่นคงร่วมกับสหกรณ์ที่มีปัจจัย ในการประสนงานการผ้าเงิน จากกสุ่มกับสหกรณ์	2. ผู้จัดการและผู้นำสหกรณ์ปีน สหกรณ์ให้ความร่วมมือ ในการประสนงานการผ้าเงิน	2. ผู้นำเงินมาฝาก สหกรณ์พึ่งเข้า สหกรณ์
3. ประชุมผู้จัดการสหกรณ์ที่มี วิจัย	1 วัน (18 กพ.47)	3. แนะนำให้สหกรณ์การเงินตระหนั คภาระงานก่อสัมมนาอย่างร่วมกับ รับเงินผู้จัดการสหกรณ์ที่มีภาร รับเงินผู้จัดการสหกรณ์ให้จัดทำคู่สืบ การผ้าเงินของสหกรณ์กับสหกรณ์ การเงินชัตเตอร์	3. ผู้นำสหกรณ์ได้นำเงินมาฝาก กับสหกรณ์การเงินตระหนั คภาระงานก่อสัมมนาอย่างร่วมกับ สหกรณ์ของทุกส่วนยัง	3. ผู้นำสหกรณ์ได้นำเงินมาฝาก กับสหกรณ์การเงินตระหนั คภาระงานก่อสัมมนาอย่างร่วมกับ สหกรณ์ของทุกส่วนยัง

กิจกรรมการสร้างเครือข่ายการเรียนช่วงที่ 3 (เมษายน 2547 – กันยายน 2547)

กิจกรรม	ระยะเวลา	ระบยละเอียด	กระบวนการวิธีการ	ผลที่เกิดขึ้นนำไปสู่/เครือข่าย	ข้อสังเกต
1. การประชุมร่วมระหว่าง สหกรณ์การเกษตรระดับ อำเภอ กับประธานกลุ่ม ทัชชัย	2 ครั้ง(2 วัน) (20-21 เมย.47)	1. เสนอทางเดือดให้กับกลุ่มหัวเรือ ผู้นำในสหกรณ์การเกษตรให้ ผู้จัดการสหกรณ์ออกแนวนำทั่วกลับ กลุ่มในพื้นที่	1. กรณีของทรัพย์สินจะนำเงิน มาฝากไว้กับสหกรณ์การเกษตร โดยที่เพิ่มขึ้นและสหกรณ์จะเป็น สหกรณ์ทั่วไป	1. กรณีของทรัพย์สินจะนำเงิน มาฝากไว้กับสหกรณ์การเกษตร โดยที่เพิ่มขึ้นและสหกรณ์จะเป็น ประชุมและร่วมสัมมนาต่อกัน	1. สมาชิกและกรรมการสหกรณ์ใจใน กิจกรรมการเงินของตุนลงมากขึ้น เมื่อสัมมนาวิจัยจากงบประมาณ ประชุมและร่วมสัมมนาต่อกัน
2. การติดตามดูการปฏิบัติงาน การฝากเงินและการให้เงินกู้ ของกลุ่มหัวเรือ	20 ครั้ง(กลุ่ม) (5-30 มิย.47)	2. ดูการปฏิบัติงานของกลุ่มการรับ เงิน- การจ่ายเงิน การเบร์รักษาเงินสด การนำเงินสดไปฝากกับธนาคาร ต่อเนื่องมาขึ้น	2. สมาชิกนำเงินมาฝาก กรรมการสูงเข้าใจ บทบาท หน้าที่และภาระเงินในหมู่ชนของ ต่อเนื่องมาขึ้น	2. กรรมการสหกรณ์ใจและระดับตระวัน การเบร์รักษาเงินของกลุ่มหัวเรือ ปลดภัยจนสามารถก่อหนี้	
3. สำรวจมาบุญประดานและ กรรมการสูงทราบทำเป็น เครือข่ายกับบุญมาทุนสหกรณ์ จังหวัด	5 กลุ่ม(5ครั้ง) (20-28 กค.47)	3. สอบถามการบริหารเงินการใช้จ่าย การรักษาเงินและตัวตนของกลุ่มหัวเรือ เงินและภาระเงินที่มีอยู่ในบัญชี เป็นมาข่าย	3. ผู้นำหัวหน้าด้วยกับการเป็น เครือข่ายและมีเงินใจเรื่องความ ปลดภัยของเงินกู้เป็นจำนวนมาก สหกรณ์หัวหน้าเพราหัวหน้าก่อ กับกลุ่ม	3. ผู้นำหัวหน้าด้วยกับการเป็น หัวหน้าเครือข่ายกับบัญชี จังหวัดและสหกรณ์การเกษตร และสหกรณ์ก่อหุ้นส่วนย่างซ้าย ดูและรับทราบผลให้ด้วย	
4. การประชุมร่วมระหว่างผู้นำ กลุ่มเพื่อเป็นเครือข่าย และ ติดตามการทบทวนกับสหกรณ์	10 ครั้ง (15-30 สค.47)	4. ใช้การประชุมให้และประเมินเรียบรู เรื่องการแก้ไขปัญหาต้านการเงินของ กลุ่ม กับสหกรณ์ทั่วไป	4. สำนักจัดทำเงินมาฝากกับ สหกรณ์การเกษตรตัวแทนการเงินของ กลุ่ม กับสหกรณ์	4. ผู้นำหัวหน้าด้วยกิจกรรมทำงานหน่อง ก่อจัดและเกิดการเรียบรู เข้าใจ กันมากขึ้น	

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

เครื่องข่ายการเงินชุมชนสานกรรัฐจังหวัดตรัง					
กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการวิชาการ	ผลที่เกิดขึ้น	ข้อสังเกต	
1. การประชุมร่วมระหว่างผู้นำสู่มุมมอง ารช์ ลัจฉะอุมาธารพย์ กอทุนหนูบ้ำง ร่วมกับผู้จัดการ ประธานของ สหกรณ์ การเกษตรระดับอำเภอ 5 อำเภอ	5 วัน (20-30 ตค.47)	กระบวนการวิชาการ 1. ให้เจ้าหน้าที่ชารักษาร สหกรณ์และพัฒนาชุมชนอธิบาย ความเป็นมา ของทางการฝากเงิน ผลดี กับกลุ่มและสหกรณ์	1 ผู้นำกลุ่มอิสระสู่ใจ แลสเซา มาติดต่อฝากเงินกับ สหกรณ์การเกษตร	1. ฝ่ายราชการส่วนสำนักใน การเปิดโอกาสให้ทั้ง 2 กลุ่มมา พบกัน	
2. การประชุมร่วมระหว่าง 3 ฝ่าย 3 ระดับ คือ ตัวแทนชุมชนจังหวัด ผู้จัดการ สหกรณ์การเกษตรระดับอำเภอ และ ตัวแทนกลุ่มองค์กรอิสระชุมชน	1 วัน (25 พย.47)	2. ให้แสดงความคิดเห็น โดย ผู้แทนชุมชนเล่าวิธีปฏิบัติ ผู้จัดการ สหกรณ์การเกษตร และ ผู้นำกลุ่มของคือริสระชุมชน ได้รับมากขึ้น	2. รากฐานต้องอ่อนนุ่มความ สัมพันธ์ให้มากทั้ง 3 ระดับ พูดคุยประชุมกันให้บ่อยครั้ง		
3. สัมมนาการกลุ่มองค์กรอิสระ กสิมอุม ารช์ กองทุนหนูบ้ำง	10 วัน (10-24 กพ.48)	3. สอบถามปัญหาการค้าเช่าที่ไม่อยาก ให้รับทราบที่เสียสละรายได้ รายจ่ายสูงมาก แต่ความเป็นอยู่ ของส่วนมาก	3. ถ้าหากราชการเรียกไปกราบตัก ถือเป็นประชุมเชิงม้าชาระ แต่ ปัจจุบันประชุมเชิงม้าชาระ ใจว่า เงินอยู่หนึ่งฟรี		

#### 4. เครือข่าย “ร้านลอยฟ้า” ข้อสินค้าตามใบสั่ง

##### ความเป็นมา

เครือข่ายร้านลอยฟ้าเริ่มเมื่อปี 2544 จำนวน 7 กลุ่ม คือ

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

ต่อมาได้รับเงินอุดหนุนจาก SIF ร่วมกันจัดทำแผนพัฒนาชุมชนระดับเครือข่าย

ปี 45 – 46 ขยายเป็น 23 กลุ่ม

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

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

การจัดเวทีชาวบ้านช่วงที่ 1 ได้เชิญผู้นำจากกลุ่มต่างๆ มาแสดงความคิดเห็นเสนอปัญหา ที่ มีภัยในกลุ่ม แนวทางแก้ไขปัญหาที่ไม่สำเร็จ และการแก้ไขปัญหาที่สำเร็จ

แนวคิด ร้านลอยฟ้า สินค้าตามใบสั่ง มีที่มา ดังนี้

ผู้ใหญ่สายัญญา ผู้แทนกลุ่ม หุ่งสัมปoyer M.4 ตัวลงมอ กล่าวว่า ทำธุรกิจร้านค้าในสหกรณ์ แบบเดิม มีปัญหา ดังนี้

- ระบบบัญชีขับช้อน ยุ่งยาก
- เป็นพนักงานขายประจำนั่งเฝ้าสินค้าทั้งวัน ในขณะที่มืออาชีพหลัก

การจ้างพนักงานขายบางครั้งก็ไม่คุ้มค่าจ้าง

- ขาดข้อมูล นำสินค้าเข้าร้าน เกิดปัญหาสินค้าซื้อมาแล้วขายไม่ออก
- สถานที่อาคารไม่มีที่ว่างสำหรับทำกิจกรรมอื่น ๆ ที่มีประโยชน์กับชุมชน
- เกิดความแวง茫ห่วงคนในชุมชนด้วยกันที่มาขายสินค้าเมื่อสินค้าขาดหาย

ในที่สุดต้องเลิกร้านค้าสหกรณ์ ต่อมาได้จัดตั้งศูนย์สาธิตการตลาด โดยกรมพัฒนาชุมชนสนับสนุนเงินอุดหนุน จำนวน 50,000 บาท เป็นทุนหมุนเวียนซื้อปุ่ยมาจำหน่าย

ปี 41 ได้รับพระราชทานธงพิทักษ์ป้า จัดตั้งธนาคารข้าวสาร วิธีการ คือ

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

ผล คือ สามารถขายข้าวสาร จำนวน 200 กรัมสูงสุด 50 กิโลกรัม เสิร์ฟภายในครึ่งชั่วโมง ต่อมากายยผลสู่สินค้าอื่น โดยผู้รับผิดชอบจัดซื้อหาสินค้ามาให้ ใช้วิธีการหมุนเวียนเปลี่ยนกันรับผิดชอบของสมาชิกในกลุ่ม ทั้งนี้ เพื่อลดปัญหาความแวง茫 และทุกคนได้รับรู้ข้อมูลด้านราคา การตลาด และค่าขนส่งต่าง ๆ เทมีอกัน ไม่มีใครจะระแวงกันและกัน

### สรุปที่เรียน

1. ซื้อสินค้าจำนวนมาก ทำให้เสียเวลาในการแบ่งปันเป็นชิ้นย่อย และเกิดสินค้าขาดชิ้นได้
2. เกิดพัฒนาการทางความคิด สู่การปฏิบัติใหม่ โดยนำใบสั่งของสมาชิกรายย่อยให้ผู้ขายตั้งทางแยกสินค้าให้ตามใบสั่งเป็นราย ๆ ตั้งแต่ต้นทาง ทำให้ประหยัดเวลาในการแบ่งสินค้าของกลุ่ม สินค้าถึงมือสมาชิกรวดเร็ว สะตอต่อการส่ง และตัดปัญหาสินค้าขาดได้

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

หารือกรรมการกองทุนหมู่บ้านฯ ขอรีบเงิน 10,000 บาท มาทำกิจกรรม สัญญา 1 ปี ออกจะเบี่ยบของกลุ่มขึ้นถือใช้

### วิธีการ

- สำรวจความต้องการสินค้า (ทุกชนิด)
- ระดมเงินทุน โดยการสะสมเงินค่าหันจากสมาชิก
- ทุนเริ่มต้นยืมกองทุนหมู่บ้านฯ จำนวน 10,000 บาท
- กลุ่มขายสินค้า โดยการบวกส่วนเหลือ 1 บาท จากราคาทุน เพื่อเป็นรายได้ของกลุ่มสำหรับเป็นค่าตอบแทนหันและเงินรีบ
- สำหรับวิธีการสั่งซื้อสินค้ามาบริการสมาชิกก็นำเอาริธีการของกลุ่มผู้ใหญ่ส่ายัญฯ มาประยุกต์ใช้

**คุณเครือวัลย์** ได้แนวคิดการสั่งซื้อสินค้าตามใบสั่งของกลุ่มผู้ใหญ่ส่ายัญฯ มาใช้โดยสนับสนุนกลุ่มสตรี ซึ่งปัจจุบันขายสมาชิกชำระเงินรายใน 6 เดือน พัฒนาการต่อมา คือ

- ผลิตเครื่องแกงบริโภคในกลุ่ม โดยสมาชิกในกลุ่มนำเอวัตถุดิบที่เป็นส่วนผสมเครื่องแกงที่มีอยู่ เช่น ตะไคร้ ข่า พริก มะกรูด ที่มีมาร่วมกันและกลุ่มจะซื้อสินค้าเฉพาะสิ่งที่ขาดแคลน เช่น กะปิ หอย กระเทียมและเกลือ
- ต่อมาได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากการสั่งเสริมการเกษตร
- สมาชิกลงหัน
- รวมกันสั่งซื้อข้าวสาร เดือนละ 1 ครั้ง ทุกวันที่ 12 ของเดือน
- ซื้อสินค้าของใช้จำเป็นในครัวเรือนทุกชนิดที่สมาชิกสั่งซื้อ
- กู้ยืมกองทุนหมู่บ้าน 30,000 บาท
- รับฝากเงินสักจะจากสมาชิก คนละ 50 บาท/เดือน
- ปัจจุบันมีการสต็อกสินค้าเพื่อจำหน่ายบ้าง
- มีพนักงาน 1 คน ทำหน้าที่รับเงินค่าหัน รับฝากสักจะและขายสินค้า

### คุณพนม ทองย้อย เป็นกลุ่มผู้เลี้ยงปลา

ศึกษาเรียนรู้จากกลุ่มผู้ใหญ่ส่ายัญ ทองสม เป็นต้นแบบ ริเริ่มจากแกนนำกลุ่ม 2 – 3 คน ทำเรื่องสั่งซื้อข้าวสารมาบริโภค ระยะแรกมีปัญหาการจัดการ วิธีดำเนินการ

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

**คุณดวงรัตน์ฯ (กิ่ง อ.หาดสำราญ)** เดิมมีกลุ่มออมทรัพย์อยู่ก่อนแล้ว 6 ปี

แนวคิด เรื่องเครือข่าย เล นา ป่า-เข้า เมือง เริ่มจากการปรึกษาหารือกับคุณสมปอง วิธีดำเนินการ

- อนุรักษ์ปลาโลมา
- สิงแวดล้อม ป่าชายเลน
- ส่งเสริมการออมทรัพย์

- ต่อมาในปี 2543 คิดร่วมกันจัดการเรื่องในบ้านเรือน คือ ร่วมกันสั่งซื้อข้าวสารมาบริโภค เพราะราคาซื้อเป็นกิโลต่ำกับการซื้อเป็นกระสอบ เงิน 100 บาทก็จะซื้อสินค้าได้น้อยถ้าแยกกันซื้อเริ่มแรกขาดแคลนเงินทุน หารือกันในกลุ่ม มีหน่วยงานประมงพื้นบ้านในหมู่บ้านช่วยเหลือ ด้านอาชีพ คิดดอกเบี้ยร้อยละ 5 เก็บไว้ที่กู้มีอยู่ นำมาจัดการซื้อข้าวสาร เริ่ม สิงหาคม 2547 เริ่มได้ 6 เดือน ทุกคนมาสั่งซื้อได้ มีตัวแทนรับใบสั่ง 2 คน ทุกวันที่ 15 และวันที่ 18 มาจัดการซื้อ เดือนแรกที่สั่งข้าวสารไม่ต้องจ่ายเงิน พовันที่ 15 ของเดือนถัดไปให้ชำระค่าข้าวสารเดือนก่อนพร้อมใบสั่งซื้อใหม่

- ชื่อawan สี ชื่อชันอุดเรือ นันยาง อุปกรณ์ประมง มาตั้งไว้จำหน่ายปูยหาในขณะนี้ คือ ขาดแคลนเงินทุน

### คุณอรุณ ศรีเพ็ญ

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

ปี 45 ตั้งกองทุนข้าวสาร และจัดทำอุปกรณ์การเกษตร ปุ๋ย เครื่องตัดหญ้า เครื่องสูบหัวขยายสูสีนค้าที่อำนวยความสะดวก ให้ความบันเทิง มอเตอร์ไซด์ ที่รี ให้กู้เงินไปดาวน์ มีเงินเหลือให้สมาชิก วงเงิน 8,000 บาท ชำระคืนภายใน 4 เดือน

ความเป็นเครือข่ายในจังหวัดตั้ง กลุ่มต่างๆ ที่รวมตัวกันดำเนินการบนพื้นฐานการพึ่งพาตนเองเป็นหลักของชาวบ้านใน ชุมชน แบ่งเป็น 4 เครือข่าย ตามลักษณะอาชีพ หรือการดำเนินชีพ ได้แก่

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

### จุดแข็ง ร้านloyฟ้าชื่อสินค้าตามใบสั่ง

1. ใช้กิจกรรมดึงคนมาร่วมกันให้ได้จำนวนมาก มุ่งทำในเรื่องที่ชาวบ้านมาร่วมกันทำแล้วได้ประโยชน์ เช่น สมาคมรวมกันชื่อข้าวสาร ประโยชน์ที่ได้ คือ ราคาถูกกว่าต่างคนต่างซื้อ ประหยัดเวลา

ค่าใช้จ่าย ได้สินค้ามาริโ哥ก่อน ชำระเงินภายหลัง สมาชิกรวมกันทำเครื่องแกงบริโภค และเหลือ จำหน่าย ช่วยให้ลดค่าใช้จ่ายเพิ่มรายได้

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

3. นำสู่การพัฒนาแผนชุมชน สามารถสถานเครือข่ายเขื่อมโยงได้ทั่วประเทศรูปแบบ คือ จัดทำ แผนระดับครัวเรือน แผนระดับชุมชน แผนระดับชาติ

#### จุดย่อหน

- กิจกรรมเครือข่าย ขาดความพร้อมเพียง เพราะผู้นำแต่ละคนขาดความเสียสละ ขาดความ เข้าใจในบทบาทงานชุมชน ทำไม่ต่อเนื่อง ทำให้เกิดความห่างเหิน จึงต้องมั่นสร้างกิจกรรมต่อเนื่อง ร่วมคิดแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ปรึกษาหารือ ช่วยเหลือในลักษณะพื้นท้อง เพื่อسانลัมพันธ์ และเกิดความ ใกล้ชิด สนิทสนม สร้างขวัญกำลังใจระหว่างกัน
- การเขื่อมโยงเครือข่ายทางธุรกิจ ต้องกำหนดกฎกติกา วางแผนลักษณะพื้นท้อง เพื่อความ เป็นระเบียบเรียบร้อยในการปฏิบัติระหว่างกัน โดยกำหนดระเบียบให้เสร็จก่อน

#### ปัญหาอุปสรรค

1. ราคาสินค้าเปลี่ยนแปลงเพิ่มสูงขึ้น จากภาวะน้ำมันขึ้นราคากลุ่มและค่าการตลาดอื่นๆ ที่ทำให้ เกิดผลกระทบกับราคาสินค้า ทำให้สมาชิกวางแผนแคลงใจ ต้องอาศัยการหาข้อมูลด้านการตลาด ประสานตกลงราคากับร้านค้าก่อนแจ้งสมาชิก โดยอาศัยโทรศัพท์ตรวจสอบราคา ก่อนสั่งซื้อ
2. กลไกการลดราคาของข้าวสาร เครือข่ายพ่อค้ารายใหญ่มีความซับซ้อน ผูกขาด แนวคิด แก้ปัญหา คือ พยายามตัดช่วงพ่อค้าให้เหลือน้อยที่สุด เครือข่ายประสานกันในโรงสีห้องถิน
3. ปัญหาสินค้าขาด เพื่อนำมาแบ่งจำหน่ายรายย่อย
4. ความต้องการข้าวของสมาชิก มีหลายรสชาติ หลายชนิด ทางแก้ไข คือ ต้องสำรวจความ ต้องการ ความนิยมของผู้บริโภค ประสานข้อมูลหารือกันในระดับภาค สร้างโรงสี เครื่องผสมข้าว (ใช้โลโก้ของเครือข่าย) เพื่อให้ได้ข้าวคุณภาพที่ผู้บริโภคต้องการ

5. สภาพปัญหาสถานที่เก็บสต็อกข้าว เงินทุน ทางแก้ไข หารือระหว่างเครือข่ายในระดับภาค ทำโครงการเสนอของบประมาณ องค์การบริหารส่วนจังหวัดสร้างสต็อกเก็บข้าวสารให้พอเพียงกับ ความต้องการในระดับจังหวัดและระดับภาค เพื่อกระจายเครือข่ายในระดับจังหวัด

6. การรวมกันสั่งซื้อระหว่างเครือข่ายที่ทำได้ยาก ประการหนึ่ง คือ วันสั่งซื้อไม่ตรงกันและ ความเป็นปึกแผ่นของผู้นำยังไม่แน่นหนาเพียงพอ การประสานงานไม่เป็นไปในแนวทางเดียวกัน

แนวทางแก้ไข คือ แต่ละกลุ่มต้องปรับวันสั่งซื้อให้ตรงกัน โดยแต่ละกลุ่ม-เครือข่าย ต้องตกลง วันสั่งซื้อที่แน่นอนก่อน ทำความเข้าใจและให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์แก่สมาชิกในกลุ่ม วางแผนสั่งซื้อให้ สอดคล้องกับวันซื้อในรอบใหม่ที่จะมาถึง ทดลองทำให้ละน้อยจากสินค้าเพียงอย่างเดียว ก่อน ศึกษา ปัญหา ที่เกิดขึ้น หรือแก้ไขเรียนรู้จากประสบการณ์ แล้วค่อย ๆ พัฒนาเรียนรู้ไปเรื่อย ๆ ประชาชนสัมพันธ์ (ทำความเข้าใจเรื่อย ๆ ว่า การสั่งซื้อข้าวสารโดยตรงจากโรงงานสู่ตัวราคากลุ่ม ไม่เคลื่อน สารเคมี (ได้ข้าวมีคุณภาพ) ปลอดสารพิษ

#### แนวทางการรวมกันซื้อข้าวสาร

1. ตัดฟ่อค้าคนกลาง เพื่อให้ได้ราคากลุ่ม ควบคุมโรงสีผู้ผลิตให้ได้สินค้าคุณภาพ ปลอด สารพิษ การเริ่มต้นด้วยการประชุมแลกเปลี่ยนเรียนรู้ การศึกษาข้อมูล สำรวจราคากลุ่ม ขั้นตอนการ บริหารจัดการ การวางแผนร่วมกัน

2. ขณะนี้มีร้านค้าเอกชนเสนอให้สถานที่เป็นโถดังเก็บข้าวสารและให้สถานที่ฝากขายสินค้า ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม เพื่อต้องการประชาสัมพันธ์ร้านค้าของตนให้เป็นที่รู้จักของกลุ่มประชาชน กิจกรรมลงเยี่ยมผู้ประสบภัยสีนามิ

ต้องการให้กำลังใจแก่ผู้ประสบภัย และเปลี่ยนแนวคิดและแนวนำวิธีทำมาหากิน ช่วยเหลือ ในการแก้ปัญหาลิ่งที่อยากให้ช่วย ให้ความร่วมมือ อย่างทำธุรกิจ เพื่อพลิกฟื้นอาชีพใหม่ เป็นแกนนำผลักดันในเรื่องหลักประกันคุณภาพร่วมกับ สม.

ให้ความรู้เบื้องต้นในเรื่องการใช้ยาที่ถูกต้อง ลักษณะยาที่ไม่มีคุณภาพ การป้องกันโรค การ รักษาดูแลสุขภาพ การรักษาสิทธิ์ตาม พรบ. ประกันสุขภาพ บทบาทที่สำคัญเป็นศูนย์บริการรับเรื่อง ร้องเรียนระดับอำเภอ ถึงจังหวัด กระจายหน่วยงานที่เกี่ยวข้องตามแบบฟอร์มรับเรื่องราวร้องเรียน ปัญหาดังกล่าวเกิดขึ้น เพราะการดูแลของหน่วยงานภาครัฐไม่ดีพอ และไม่เพียงพอภาคประชาชนต้อง ต่อสู้เรียกร้องขอความเป็นธรรม เรื่องขอรับค่าเสียหาย ที่ทำไปแล้วได้ผล คือ ทุนการศึกษาแก้บลู๊ก เงิน ชดเชยค่าใช้จ่าย เงินทุนแทนค่าเสียโอกาส

#### บทสรุปวงสัมพันธ์เครือข่ายร้านลอตฟ้าซื้อสินค้าตามใบสั่ง

##### 1. สรุปบทเรียน พดคุยหารือปัญหา

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

3. ปัญหาภาพรวม เกิดความพยายามสร้างคนรุ่นใหม่ภายใต้กลุ่ม คนทำงาน แกนนำ ทดแทน คนเก่า

การสร้างคนเป็นเรื่องต้องใช้เวลา เพราะคนส่วนใหญ่ห่วงพึงผู้อื่น ดังนั้น แนวคิดแกนนำ ต้องสร้างคนให้พึงตนเอง คิดและแก่ปัญหาของ ไม่ให้พึงพึงคนอื่น ไม่ลงไปช่วยเหลือทำงานหรือแก่ปัญหาให้ ค่อยๆแลให้คำแนะนำเป็นที่ปรึกษาห่าง ๆ ต้องผลักภาระให้เข้าคิดเรียนรู้ ตัดสินใจเอง เพื่อสร้างคนใหม่ที่มีภาวะผู้นำในการสืบทอดแนวคิดและรู้จักพัฒนาการเพื่อแก่ปัญหาต่อจากคนเก่า” เป็นการกล่าวของผู้นำกลุ่มเครือข่าย

เครือข่ายกลุ่มกับสหกรณ์ ลิ่งที่ปราบนาจะให้เกิดขึ้น คือ ผู้ผลิตจับมือผู้บริโภค กลไกตลาดที่สามารถจัดหาสินค้า คุณภาพจากแหล่งผลิตสู่ผู้บริโภคให้ได้

1. ต้องสนับสนุนข้อมูลปัญหาการนำข้อมูลมาใช้ร่วมกัน เช่น ราคสินค้าจากผู้ซื้อในกลุ่ม ฯลฯ ทำความเข้าใจกับสมาชิกอย่างต่อเนื่อง สม่ำเสมอ

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

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

4. ทำอย่างไรให้ผู้ผลิตนำสินค้ามากองรวมในร้านค้าท้องถิ่น (แทนโลตัส) ให้แต่ละคนกลับไปดูเบื้องหลังแล้วช่วยกันผลักดัน

จุดแข็ง สินค้าสหกรณ์ คุณภาพดี ราคาแข่งขันได้

จุดอ่อน ด้านการบริหารจัดการ การบริการ ไม่ดี ไม่สะอาด ไม่แน่นอน ล่าช้า ไม่รักษาความพูด ไม่ตรงต่อเวลา ไม่รักษาสัญญาและยังไม่สามารถผลิตสินค้าได้ owing

ลิ่งจำเป็นที่จะขยายผลต่อ

1. การฝึกอบรมวิทยากรของกระบวนการ วิทยากรพี่เลี้ยงในท้องถิ่น ทำให้เห็นกระบวนการแล้วนำไปเผยแพร่ และสร้างแกนนำกลุ่มอ่อนอย่างต่อเนื่อง

2. ลงพื้นที่สร้างแนวคิด เปิดเวทีเชื่อมโยงเครือข่าย โดยใช้เงินบ้างเล็กน้อย จึงมีแนวคิดสร้างกองทุนกลาง

3. สร้างเครือข่ายร้านลอยฟ้าทั้งจังหวัด สร้างคนติดอาวุธทางความคิด เกิดการเปลี่ยนแปลงทางลัทธิ

4. กำหนดแผนงานในระดับหมู่บ้าน เชื่อมกับแผนตำบล แผนอำเภอ แผนจังหวัด และแผนภูมิภาค ถ้าแต่ละชั้นตอนไม่เรียบร้อย แผนตามลำดับชั้นไป ก็ไม่ต้องปฏิบัติ เพราะเกิดความไม่พร้อม

ความเห็นของนักวิจัย

ตัวอย่างการแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับการจัดสินค้ามาจำหน่ายเครือข่ายร้านลอยฟ้าของผู้ให้สัญญา ทองสม หมู่ 4 ตำบลละมอ อำเภอโนนไทย

### แนวคิดเกี่ยวกับการแก้ไขปัญหาภัยในชุมชน

นักวิชาการหลายคนเห็นว่า ในการแก้ไขปัญหาชุมชนในนั้นคนในชุมชนที่ประกอบด้วยผู้นำและสมาชิกในชุมชนต้องร่วมกันในเรื่องต่าง ๆ ดังนี้

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

การแก้ไขปัญหาของชาวบ้านในชุมชน หมู่ 4 ตำบลละมอ อำเภอโนนไทย จังหวัดตั้ง เป็นตัวอย่างที่ได้สร้างเครือข่ายหลายด้านข้ามาร่วมกัน โดยได้นำทฤษฎีการวิเคราะห์ปัญหาและการค้นหาสาเหตุของปัญหามาเป็นตัวตั้งในการทำเครือข่ายโดยเริ่มจากเครือข่ายง่าย ๆ ไปสู่ความสมบูรณ์ของชุมชน

เครือข่ายที่ 1 เครือข่ายอนุรักษ์ป่าต้นน้ำคลองชา ซึ่งเป็นแหล่งน้ำที่ทุกคนอาศัยใช้ร่วมกัน แต่เนื่องจากป่าต้นน้ำมีพื้นที่อยู่หลายหมู่บ้านในตำบลละมอ และมีพื้นที่ของอุทยานกว้างขวางเข้าไปในเขตจังหวัดพัทลุงด้วย การแก้ไขปัญหาโดยการประสานงาน หลายฝ่ายจากส่วนราชการ แต่เป็นไป

อย่างลำบากในระยะแรก เพราะไม่มีผู้ใดเชื่อว่า ชาวบ้านหมู่ 4 ตำบลละมอ จะร่วมกันแก้ปัญหาการอนุรักษ์ป่าตันน้ำได้

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

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

การทำความเข้าใจในระยะแรก ยังไม่สำเร็จผลเนื่องจากมีประชาชนหลายหมู่บ้านที่เข้าไปอาศัยอยู่ในป่าตันน้ำคลองงา จึงได้ทำเป็นเครือข่ายโดยให้มีแกนนำชุมชนในแต่ละหมู่บ้านมาร่วมประชุม เพื่อให้เกิดการเรียนรู้ร่วมกัน เกิดการจัดการแบบเดียวกัน แต่วิธีการอาจจะแตกต่างกันไป เพราะแต่ละหมู่บ้านมีผู้นำไม่เหมือนกัน

ปัจจุบันการอนุรักษ์ป่าตันน้ำดังกล่าว ส่วนราชการหลายหน่วยงานในจังหวัดตั้งได้ส่งเข้าประมวล จนในที่สุดได้รับพระราชทานองอนุรักษ์ป่าจากสมเด็จพระราชนี พร้อมเงินรางวัลสำหรับกลุ่มอีก 100,000 บาท เมื่อปี 2540 เป็นการสร้างความภูมิใจให้กับชาวชุมชนเป็นอันมาก และทำให้กิจกรรมการอนุรักษ์เน้นการรับรู้จากคนภายนอกมากขึ้น และเกิดเครือข่ายการอนุรักษ์ป่าระหว่างชาวชุมชนจังหวัดตั้งกับจังหวัดพัทลุง เพย์แพร์การอนุรักษ์ตลอดแนวที่อุบลราชธานี เกิดเครือข่ายที่ใหญ่โต ซึ่งไม่เคยเกิดที่ไหนมาก่อน จากจุดเล็ก ๆ หลายจุดเชิงเข้าบรรทัด กลายเป็นการอนุรักษ์ผืนป่าสัตว์ป่าและลำน้ำหลายสายที่ใหญ่จากที่อุบลราชธานี

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

ค้ายาคงมีความจำเป็นต้องหมุนเงินเป็นจำนวนมากในแต่ละวันก็ไปสร้างหนี้สินไว้กับสถาบันการเงินภายนอก

สำหรับกิจกรรมนี้ กลุ่มออมทรัพย์ได้นำเงินที่เหลือจากการให้กู้ไปฝากไว้กับสหกรณ์ การเกษตรนาโยง จำกัด ซึ่งได้ดักอกรับเงินสูงกว่าธนาคารพาณิชย์ ในภาวะดอกเบี้ยเงินฝากลดต่ำ สำหรับ สหกรณ์การเกษตรแล้วถือว่าเป็นจุดเปลี่ยนสำคัญ ถ้าสหกรณ์การเกษตรบริหารเงินไม่ถูกต้องก็จะรับภาระดอกเบี้ยเงินฝากสูง จึงทำให้ต้นทุนการดำเนินงานสูงตามไปด้วย แต่หากมองภาวะทั่วไปถือว่ายังไม่ร้ายแรง เพราะสหกรณ์การเกษตรยังต้องการเงินไปปล่อยกู้ให้สมาชิกในปริมาณเงินที่มาก คือ Demand ของเงินยัง over supply

**เครือข่ายที่ 3 เครือข่ายการจัดหาข้าวสารและปุ๋ย** เนื่องจากคนในชุมชนมีความจำเป็นต้องบริโภคข้าวสารและต้องการใช้ปุ๋ยในสวนยางพารา จึงตั้งตัวแทนรวมกันไปซื้อปุ๋ยตามโครงการ ต่าง ๆ ของทางราชการ หรือไปซื้อร้านเอกชน โดยมีเงื่อนไขว่า ต้องให้คนในชุมชนหมุนเวียนกันไปซื้อตามความเหมาะสมของแต่ละคนว่าใครจะว่างหรือไม่ เหตุผลที่ต้องทำเช่นนี้ผู้นำบอกว่า “ต้องการให้คนในชุมชนรู้จักการไปซื้อสินค้าโดยเฉพาะปุ๋ยและข้าวสาร การไปซื้อไม่ได้ค่าคอมมิสชั่นหรือของแถมอื่นใดเลย ถ้าทางพ่อค้าบริษัทจะให้ก็ขอให้ลดในราคасินค้าโดยได้ตกลงกับผู้ไปซื้อทุกครั้ง” การใช้วิธีการตั้งกล่าวทำให้เกิดความเข้าใจ ความไว้วางใจต่อกันการได้มีส่วนร่วมในกิจกรรมจึงเกิดความผูกพัน เพราะคนในสังคมนับวันที่จะเห็นห่างกันเป็นลำดับมากขึ้น จากชุมชนในชนบท กึ่ง ๆ ชนบท และในเมืองใหญ่ เพราะการออกไปซื้อหรือสั่งซื้อปุ๋ยก็ต้อง ข้าวสาร ก็ต้องมีตัวแทนของคนในชุมชนอย่างน้อย 2 – 3 คน ร่วมเป็นสักขีในการติดต่อหรือทำสัญญา และในการชำระหนี้ค่าสินค้าจะนำเงินของกลุ่มไปชำระก่อน แล้วให้สมาชิกผ่อนกับกลุ่มในภายหลังโดยไม่มีดอกเบี้ย ซึ่งการจัดกิจกรรมเครือข่ายดังกล่าว ทำให้ชุมชนซื้อปุ๋ยได้ในราคาย่อมเยาและซื้อข้าวสารราคาต่ำและตรงตามความต้องการของผู้บริโภคในชุมชน

**เครือข่ายที่ 4 เครือข่ายสวัสดิการชาวชุมชน** เนื่องจากคนในชุมชนอาศัยริมเขื่อนเข้าบ้านทัดซึ่งมีอากาศชื้นเป็นระยะเวลาระหว่าง ๖ – ๘ เดือน ทำให้ชาวบ้านเจ็บป่วยเป็นไข้หวัดอยู่ประจำและต้องไปรักษาในโรงพยาบาลถึงมากขึ้น เมื่อชาวบ้านเห็นความเดือดร้อนร่วมกันก็พบว่า การที่ชุมชนมีเงินออมทรัพย์เก็บไว้ดอกรับเบี้ยเงินฝากก็ลดต่ำ ผู้ใหญ่สายสัมภพ ทองสม จึงได้ปรึกษากับแกนนำหมู่บ้านของหมู่ ๔ ตำบลละมอ ให้นำเงินจากดอกผลของกลุ่มออมทรัพย์ไปเป็นสวัสดิการในชุมชนโดยกำหนดเงื่อนไข คือสมาชิกในชุมชนไปรักษาพยาบาลในโรงพยาบาลของรัฐหรือเอกชนแล้วนำใบเสร็จมารับเงินได้ ๓๐ บาท” ตามที่ “ตามที่ ๓๐ บาทรักษาได้ทุกโรคทุกโรงพยาบาล” ส่วนกรณีที่มีอาการป่วยสาหัสจำเป็นต้องนอนค้างในโรงพยาบาล ทางกลุ่มจะจัด สวัสดิการให้ “ครั้ง

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

**เครือข่ายที่ 5 เครือข่ายร้านลอยฟ้า** เนื่องจากการสำรวจของชาวบ้านในชุมชนพบว่า ชาวบ้าน จำเป็นต้องซื้อสินค้าประจำอย่างน้อยที่ 1 ครั้งต่อเดือน คือ เครื่องปรุงอาหารและอุปโภค เครื่องปรุงอาหาร ได้แก่ เกลือ น้ำปลา และกระเทียม กะปิ น้ำตาล น้ำมันใช้ทอด/ผัด กะเพรา ถ่านใช้กับตะเกียงกรีดยางถ่านไฟฉาย สนู๊ ยาสีฟัน ฯลฯ คนในชุมชน 400 กว่าครัวเรือน จึงต้องซื้อสินค้าจำเป็นเหล่านี้ คิดเป็นเงินเดือนละหลายหมื่นบาท และเมื่อในกลุ่มมีเงินทุนอยู่แล้ว การจัดร้านครั้งแรกเลียนแบบร้านค้ากลางหมู่บ้านของ รพช. โดยการซื้อสินค้ามาจำหน่าย มีพนักงานหั่งฝ่า ขายสินค้าให้กับคนในชุมชน และการเก็บเงินค่าสินค้า ดำเนินงานได้เพียง 6 เดือน ผลพบว่า สินเปลือกค่าใช้จ่ายเจ้าหน้าที่ สินค้าขาดหาย เงินสดขาดหาย สินค้าเลื่อมชำรุด สูญเสียพื้นที่ในห้องประชุมกลางบ้าน ที่เคยใช้พื้นที่ประชุมชาวบ้านกลับไม่ได้ใช้ นอกจากนั้น เกิดปัญหาสำคัญ คือ ชาวบ้านในชุมชนไม่ไว้ใจคนขายเกิดความไม่สงบและกันทั้งที่เป็นญาติใกล้ชิดกัน อันนำไปสู่ชุมชนแตกแยก ทำให้โครงการอื่น ๆ ที่ชุมชนต้องการความช่วยเหลือ ต้องการร่วมแรงร่วมใจ นำไปสู่การแตกแยกทั้งหมด จึงต้องล้มเลิก วิธีการ เก่า ๆ ที่มานั่งขายในที่สุด

วิธีการของร้านลอยฟ้า คือ ทุกวันที่ 18 ของเดือน จะให้หัวหน้ากลุ่มย่อย ๆ ประมาณ 15 กลุ่ม กระจายอยู่ในหมู่ 4 ตำบลละมอ อำเภอหาอย จังหวัดตั้ง นำใบรายการสั่งซื้อสินค้าของชาวชุมชน แต่ละครอบครัวมาร่วมกันในกลุ่มแล้วหารือกระบวนการจัดซื้อสินค้าในชุมชนโดยตรง โดยครั้งแรกของ การซื้อสุกคุน กลุ่มจะออกเงินไปให้ก่อน และในเดือนถัดไปนำเงินมาชำระพร้อมกับรายการ สินค้าเดือนต่อไป ดังนั้น การสั่งซื้อสินค้าแต่ละคนจะไม่มีใครทราบราคากองตัวเองเลยก่อนซื้อแต่ละครั้ง ว่าราคาสินค้าเป็นเท่าใด นอกจากเมื่อได้รับของที่สั่งซื้อแล้ว ในการสั่งซื้อแต่ละครั้ง ผู้ซื้อต้องฝาก สะสมเงินไว้กับกลุ่มย่อยเดือนละ 20 บาท

การไปซื้อโดยผู้ซื้อไปซื้อที่เป็นตัวแทนครั้งละ 4 – 5 คน ต้องชำระเงินในการไปซื้อครั้งละ 5 บาท ต่อคนและกลุ่มออกค่าโดยสารต่อบรทุกสินค้า เข้ามาให้ในชุมชนครั้งละ 200 บาท และในกลุ่มย่อย ๆ 15 กลุ่ม สมาชิกทุกคนต้องถูกเลือกให้ไปซื้อสินค้า 1 ครั้งเป็นอย่างน้อยในรอบปี เพื่อจะได้ทราบว่า การไปซื้อผู้ซื้อจะไม่ได้รับค่าคอมมิชั่นหรือของแถมแต่อย่างใด นอกจากส่วนลด ทันทีที่ซื้อและให้เจ้าของร้านบรรจุลงถุง 15 ถุง ตามจำนวนกลุ่มย่อย เมื่อถึงหมู่บ้านกลุ่มย่อยแต่ละกลุ่มจะรับสินค้าไป แบ่งกันเองตามรายการที่สั่ง พร้อมรับทราบจำนวนราคากลุ่มของแต่ละครอบครัว

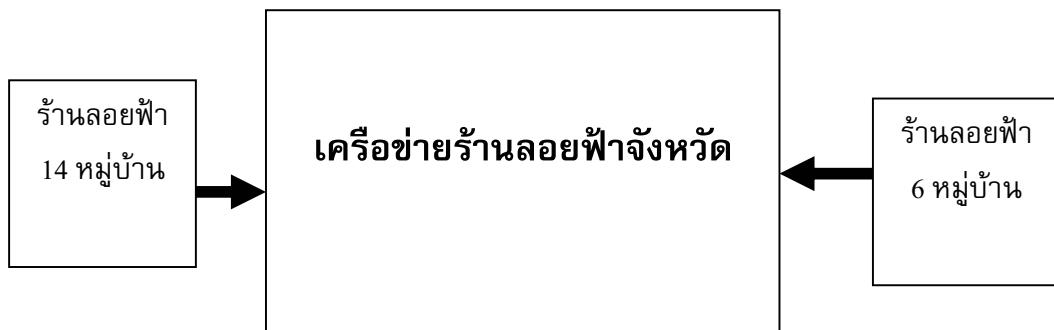
ผลที่ได้รับชาวบ้านในชุมชนได้รับสินค้าราคาต่ำ สินค้ามีคุณภาพ สินค้าตรงตามความต้องการชาวชุมชน เกิดความไว้วางใจต่อกัน เกิดการมีส่วนร่วมในกิจกรรม และได้แพร่หลายไปยังหมู่บ้านตำบลอื่น ๆ จนมีชื่อเรียกในจังหวัดตั้งว่า “เครือข่ายร้านลอยฟ้าตามไปสั่ง” ภายในจังหวัด จะมีการนัดประชุมกันเดือนละครั้ง หรือ 2 – 3 เดือนต่อครั้ง

**เครือข่ายที่ 6 เครือข่ายเครื่องแกง เมื่อชาวบ้านเห็นว่า การรวมกลุ่มจะทำให้ชาวบ้านเข้าใจในการทำกิจกรรมร่วมกัน เริ่มตระหนักรถึงสุขภาพ และมีการปลูกผักอนามัยบริโภคในครัวเรือน และมีการทำเครื่องแกงกินกันในหมู่บ้าน จึงได้รวบรวมผู้สูงอายุที่มีสูตรการทำเครื่องแกงปักช์ใต้ที่ชาวชุมชนยกย่องให้มาปูรุสสูตร และปลูกพืชที่ใช้ทำเครื่องแกงบางอย่างไม่ต้องไปซื้อจากภายนอกชุมชนเป็นการประทัยต่อให้เงินให้ลอกอกไปจากชุมชน ขณะนี้มีการส่งไปจำหน่ายในตัวจังหวัดตั้ง ในหน่วยงานราชการตามที่สั่ง และจะขยายไปเรื่อย ๆ จนมีการบรรจุถุง มีตราสัญลักษณ์ออกจำหน่าย**

การสร้างเครือข่ายจะขยายเครือข่ายใหม่ ๆ ให้เกิดขึ้นเรื่อย ๆ ในชุมชนหมู่ 4 ตำบลละมอ ในอนาคต เครือข่ายผู้สูงอายุ เครือข่ายการอุดกำลังกาย และเครือข่ายการจัดหาอาชีพเสริมที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

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

แผนภูมิ แสดงโครงสร้างเครือข่ายร้านลอยฟ้าจังหวัดตั้ง



แผนภูมิที่ 4.4 แสดงโครงสร้างเครือข่ายร้านลอยฟ้าจังหวัด

การสร้างเครือข่ายร้านล้อยฟ้า ช่วงที่ 1 (เมษายน 2546- กันยายน 2546 )

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผู้ที่เกี่ยวข้อง	ข้อสังเกต
1.การจัดทำบัญชีรายรับและสุ่ม ห้องบ้าน 3 ห้องบ้าน ที่มีการจัดตั้ง ร้านล้อยฟ้า	3 วัน (พ.ค.46)	1. ระดมความคิดให้เข้าบ้านที่มาประชุม และขอรับการแก้ไขปัญหา การรวมการ ซื้อสินค้าโดยร่วมกันไปชื่อสินค้า และง วิธีการซื้อและผลประโยชน์ที่สามารถได้รับ	1. สามารถนำไปบ้านสูงๆ วิธีการซื้อสินค้าดังกล่าว และ การแก้ไขปัญหาในรูปของกลุ่ม การระดมเงินจากสมาชิกมา ฝึกอบรมห้องร้านล้อยฟ้า	1. ผู้นำและส่วนราชการต้องมี ความใกล้ชิดและไว้วางใจต่อ กัน จึงจะไปชื่อสินค้ามา ให้แก่กันได้
2.จัดทำบัญชีรายรับมัน 5 กิจกรรม	1 วัน (ก.ย.46)	2. ให้ผู้นำที่มาจากการต่างอำเภอและสังกัดห้อง วิทยุจังหวัดทำการหานช่องสูตรโทรทัศน์ วิธีร่วมกันซื้อสินค้า ปูพื้นที่กิจกรรมและ การแก้ไขปัญหาโดยสูตรโทรทัศน์ ประจำตัวยังคง	2.ผู้นำเดินทางมาที่นี่ และให้หน้าที่ของงาน แก่ปูพื้นที่กิจกรรมและ กิจกรรมการเรียนรู้การ แก้ไขปัญหาระหว่างสุ่ม ตัวยังคง	3.ทำให้ผู้นำที่มาจากการต่างๆ กิจกรรมเดิมการเรียนรู้การ แก้ไขปัญหาระหว่างสุ่ม ตัวยังคง
3.จัดประชุมทีมงานรับผิดชอบ สำหรับโครงการร่วมกันซื้อจัดซื้อวัสดุ	9 วัน (ก.ย.46)	3.ผู้นำที่ดำเนินการร่วมกันซื้อจัดซื้อวัสดุ ทำงานภายในห้องสูตรโทรทัศน์ จัดมาชั้น กลุ่มตัวจัดซื้อห้องรับพัสดุมาซื้อสินค้าให้กับ กิจกรรมก่อสร้างและจัดซื้อวัสดุและ ความคิดเห็น	3.การประชุมทีมงานรับผิดชอบ สามารถนำไปสู่ความตกลงในมาชั้น ผู้นำก่อสร้างและจัดซื้อวัสดุและ เช้ามาหาติดตามพัสดุและออก เผยแพร่บริการให้กับกลุ่มอีก	3.สามารถใช้ให้ทีมงานรับผิด อย่างจำกัดตามที่มาชั้น กลุ่มของผู้หญิงสัญญแต่งตั้ง ไม่ถูกตัดสินใจจะทำอะไรให้กับ ก่อให้กลุ่มตัวจัดซื้อวัสดุ

การสร้างเครื่องข่ายร้านคอมพิวเตอร์ ช่วงที่ 2 (ตุลาคม 2546-มีนาคม 2547)

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการเรียนรู้	ผลที่เกิดขึ้น	ข้อสังเกต
1.การประชุมวิชาชีวบ้านใน ระดับอำเภอ ทุกอำเภอมาเป็น เครื่องข่าวจังหวัด	1 วัน (ต.ค.46)	1. จัดให้ช้าบ้านให้และส่งปัจจัยทางแสง ความเห็นด้านการวางแผนกันซึ่งกันอีกค่า และการให้บริการของสหกรณ์ต่อ ประชุมชีวชนที่ไม่ได้เป็นสมาชิกและ วิธีการสั่งสินค้าของสหกรณ์	1. สมนาคีกับรี่ยบเทียบข้อตี ข้อเสียระหว่างการสั่งซื้อแบบ ร้านสหกรณ์เดิมเพรากต้องแก้ไข ให้เป็นรูปมาใช้งานโดย พิจารณาที่ไม่ยุ่งยากไม่ต้องทำบัญชี ขาย	1. ผู้อำนวยการไม่ค่อยให้หน ด้วยกับการสั่งซื้อสินค้าแบบ ทางสหกรณ์เดิมแก้ไขแก้ไข ให้สินค้าและผู้ใช้งานสอด สะอาดได้
2.ออกติดตามประเมินการ สั่งซื้อสินค้าของสหกรณ์ ทั่วทุกพืช ทางสหกรณ์	2 วัน (20-24 มค.47)	2.ตรวจสอบการรับส่งสินค้าจากแหล่ง สินค้าในตลาดและมาเจ้าจ่ายให้กับ สมนาคีตัวในบ่อ	2. สมนาคีก่อใจในต้นทุนสินค้า ราคากล่องการบริการร้านมาซึ่ง ต้องบาน โดยสมนาคีให้หัวหน้า กลุ่มคุณธรรมและสินค้าอย่าง ใกล้ชิด	2. สมนาคีได้รับสินค้าและแรงดล ใจที่ไม่ต้องจ่ายเงินสด แลบได้ สินค้าตรงตามความต้องการ ครบทุกชนิดตามที่บ้านมาส่งและพอจ ไม่ต้องจ่ายค่าโดยสารทางไปรษณีย์
3.ประชุมร่วมกันส่วนร่วมของ ทุกสหกรณ์ในตำบล จุด ประชุมเมืองเวียงนาทุกอำเภอ	10 วัน (กพ.-มีค.47)	3.ให้ก่อสัมรรษานโดยพำนองผู้ที่อยู่ใน ท้องถิ่น เป็นตัวอย่างให้การรวมกัน ของประชุมและสั่งซื้อสินค้าและนำ วิธีปฏิบัติมาในกตุลความติดต่อ ดังกล่าว เผยแพร่ไปสู่สหกรณ์ที่	3.ผู้นำการสหกรณ์หักบาน หักบานสินค้าและส่งมอบ ให้กับผู้ซื้อ ข้าวสารและ ข้าวสาร ได้ปฏิบัติอย่างดี ไม่ได้เหนื่อยไปสินค้าตัวอื่น ๆ มากกว่าปกติ	3.การสหกรณ์มีการปฏิบัติ รวมกันซึ่งกันปุย ข้าวสารและ ข้าวสาร การรับสั่งซื้อสินค้าโดยเฉพาะ พอก็ตาม แต่ร้านสหกรณ์ที่มีการ แสดงผลค่า แสดงร้านสหกรณ์ที่มีการ ติดต่อให้กับสหกรณ์บ้านที่

การสร้างเครือข่ายร้านลูกค้า ช่วงที่ 3 (เมษายน 2547 – กันยายน 2547 )

### กิจกรรมการสร้างเครือข่ายร้านลูกค้า

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้นกับลูกค้า/เครือข่าย	ข้อสังเกต
1. การประชุมเครือข่ายร้านลูกค้า	1 วัน	1. การให้ความรู้เบื้องต้น แสดงความคิดเห็น ลงมือทำ	1. สามารถเข้าใจสถานการณ์ การ สังเคราะห์สินค้า และชี้แจงลูกค้า สามารถใช้จ่ายได้รับประทาน	1. ผู้นำการประชุมรู้จักดำเนินการรือข่าย ภายในหน้าบ้าน, ทำบล็อกลงตัว
2. การออกติดตามดู กิจกรรมภายในบ้าน	10 วัน	2. สำรวจตากาณ การสัมภาษณ์ ลูกค้า การเจาะจงถึงลูกค้า การรับเงินฝากในบ้านของ ทั้งพ่อ	2. สามารถเข้าใจในกิจกรรมที่ดำเนิน การกับลูกค้า ก้าว	2. ผู้นำและสมาชิกร่วมกันปฏิหน้าที่ โดยละเอียดมาก เสียสacrifice
3. การประเมินผลเครือข่าย	1 วัน	3. จัดเวทีให้ผู้นำแต่ละส่วน ประเมินผลและติดตาม ปัญหา และขอเสนอแนะ	3. แสดงออกถึงการแก้ไขหาของ กลุ่มโดยรวม แต่เมื่อเป็นบุคคลรือข่าย ยังไม่สามารถทางการปฏิบัติ	3. เมื่อมาตรวจนับผลรือข่าย ยังไม่ สามารถรับบุคคลซึ่งติดตามค้าจ้างหนาแนก ฯ ได้彷徨หาตัวของตัวเอง ต้องฝึกการจัดการ ข้อมูลจากผู้นำสู่เครือข่ายเป็นงวด ฯ

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

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผู้ที่เกิดขึ้นกับกลุ่ม/เครือข่าย	ข้อสังเกต
1. การประชุมกลุ่มกิจกรรมการส่งเสริมสินค้า กลุ่มกิจกรรมชุมชนท้องถิ่น	2 วัน	1. ชี้แจงที่ท่องเที่ยวบ้านใหม่เลือกจราจรท่องเที่ยวท่องเที่ยว ในการทำโครงการ รวมกันชี้อสังหาริมทรัพย์ การแม่ข่ายและการรับความช่วยเหลือ จราจร	1. ผู้นำและสต๊อกของท่องเที่ยวพร้อมใจ การร่วมสร้างเครือข่าย แสงดี ใจดี ท่องเที่ยวช่วยเหลือ	1. ผู้นำผู้นำของการร่วมพัฒนา กลุ่มกิจกรรมชุมชน
2. กิจกรรมประชุมร่วมกับเครือข่ายอื่นๆ ในระดับจังหวัด	2 วัน	2. ชี้แจงที่ท่องเที่ยวบ้านใหม่และส่งตรงความต้องการ ร่วมกันในการทำกิจกรรม ชื่อสินค้า ชื่อว่าสาระรือภารช่วยเหลือ กัน ตามความสามารถของแต่ละกลุ่ม	2. สร้างมาตรฐานให้และต้องการ กิจกรรมที่เป็นบูรพาจ เช่น ขยายชื่อสาร และสหงตุ์ แสงสหกรณ์ ไช้สามาชิกสหกรณ์ที่มี	2. ผู้นำ แหล่งท่องเที่ยว เช่น ปั่นบูรพาจ ตามที่นัดหมายจัดให้

## 5.เครือข่ายการท่องเที่ยวตรัง

เครือข่ายการท่องเที่ยวตรังเกิดขึ้นจากหน่วยงานหลัก 3 หน่วยงานคือชุมชนผู้ประกอบการร้านค้าและที่พักชายหาดปากเมง ชุมชนผู้ประกอบการการท่องเที่ยวปากเมง และชุมชนการบริการเรือท่องเที่ยวทะเลตรังในระยะแรก ได้ร่วมตัวกันเพื่อแก้ไขปัญหาการท่องเที่ยวชายหาดปากเมงก่อน ต่อมาหน่วยงานดังกล่าวได้แยกตัวกันดำเนินงานในลักษณะต่างคนต่างทำไม่แลกเปลี่ยนเรียนรู้กันและกัน ชายหาดปากเมงเป็นหน้าด่านที่จะนำนักท่องเที่ยวลงสู่ทะเล ชุมชนผู้ประกอบธุรกิจท่องเที่ยวในจังหวัดตรัง เมื่อจัดทัวร์นำเที่ยว ต้องพบกับ ปัญหามากมาย เช่น เรื่องถนน ที่จอดรถรับส่งนักท่องเที่ยว การนำนักท่องเที่ยวออกเที่ยวในทะเล ท่าเรือ ห้องน้ำห้องส้วม เป็นต้น จากปัญหาต่าง ๆ ที่มีวิจัยได้เข้ามาจัดเวทีชาวบ้านชี้แจงเพื่อให้ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่ายได้มีส่วนร่วมในการระดมปัญหา และหาแนวทางแก้ปัญหาของตนเองร่วมกัน

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

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

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

คุณประโภท ศรีจันทร์ทอง ประธานชุมชนผู้ประกอบการร้านอาหารปากเมง นำเสนอ ปัญหากรณีชาวบ้านบุกรุกพื้นที่อุทยาน ปัจจุบันชาวบ้านได้ร่วมตัวกันจัดตั้งเครือข่ายปักป้องสิทธิ์ ของตนเอง ร้านอาหารบริเวณชายหาดปากเมงขณะนี้ส่วนใหญ่ได้รับป้าย Clean food good ซึ่งแสดงให้เห็นว่า ชาวบ้านได้มีการพัฒนาร้านของตนให้ได้มาตรฐานมากขึ้น

บทบาทของนักวิจัย พยายามกำหนดกรอบให้ทุกคนแสดงความคิดเห็นที่เป็นปัญหาของชุมชนการท่องเที่ยวชายหาดปากเมง ความต้องการในเรื่องการจัดการชายหาดในอนาคต หลาย

คนที่มาร่วมประชุมยังไม่กล้าแสดงความคิดเห็น ในการประชุมเวทีชาวบ้านครั้งที่ 1 ที่ประชุมได้สรุปการแก้ไขปัญหาเป็น 3 ระดับ คือ

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

ระดับที่ 2 จังหวัด ต้องแก้ไขปัญหาข้อพิพาทระหว่างชาวบ้านที่ประกอบอาชีพร้านอาหาร และที่พัก กับอุทยานหาดเจ้าไหม ซึ่งทางอุทยานกล่าวหาว่ามีการบุกรุกพื้นที่ ทั้ง ๆ ที่ชาวบ้านได้เข้ามาอาศัยก่อนที่ทางราชการจะประกาศเป็นเขตอุทยาน

ระดับที่ 3 ระดับประเทศ ต้องมีการทำหนังสือถึงรัฐบาลให้เข้ามาดูแล สนับสนุนกีฬาพัฒนาชายหาดปากเมงร่วมกับชาวบ้านให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวที่มีความสวยงามและสะอาดมากขึ้นเพื่อ ดึงดูดนักท่องเที่ยว ล่งเสริมการท่องเที่ยวอย่างต่อเนื่องตลอดปี เช่น จัดกิจกรรมพิเศษในบางช่วงฤดูกาล เพื่อให้นักท่องเที่ยวมาพักผ่อนสนับสนุน

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

การจัดเวทีชาวบ้านครั้งที่ 2 นักวิจัย เห็นว่ามีผู้นำหลายคนมีความกล้าที่จะแสดงออกมากขึ้น แสดงความเห็นต่อการแก้ไขปัญหาในเรื่องการท่องเที่ยว โดยสามารถสรุปปัญหาความเสื่อมโทรมของชายหาด การสัญจารามมีงานเกิดปัญหาทำให้รถติดขัด การเดินทางไม่สะดวก นักท่องเที่ยวไม่อยากรมาเที่ยว ขาดแคลนน้ำจืด ที่ทิ้งขยะ ปัญหาการจัดการชายหาดยังเป็นประเด็นในการจัดเวทีชาวบ้าน การขยายตัวของเมือง ชุมชนไปทำลายสิ่งแวดล้อมธรรมชาติ ถนนมีน้ำอยู่ไม่ จัดการจราจรเป็นรูปวงกลม รถวิ่งสวนทางกันเกิดปัญหา ระบบป้ายบอกทางไม่ชัดเจน ไม่กำหนด เส้นทางหลักและเส้นทางรอง ใช้เส้นทางชายหาดเพียงสายเดียว ปัญหาทางเท้า ทางจักรยาน ไม่มี การกำหนดแบ่งพื้นที่ชายหาดสำหรับเป็นทางเท้าและทางจักรยานเหมือนชายหาดสากลในระดับ จังหวัดไม่มีป้ายแสดงหรือบอกถึงสถานที่ท่องเที่ยวให้นักท่องเที่ยวได้มาเที่ยว ไม่มีการอธิบาย สถานที่ท่องเที่ยวว่ามีรายละเอียดความสวยงาม การเดินทาง ร้านอาหาร ที่พัก และไม่พยายาม เชื่อมต่อกับแหล่งท่องเที่ยวอื่น ๆ เช่น ภูเก็ต เกาะสมุย หาดใหญ่ ขาดสิ่งอำนวยความสะดวก สถานที่บันเทิงในยามค่ำคืน ถ้าเป็นการให้คะแนน ที่ประชุมเห็นว่าคุณภาพแనนต์ก

การวิจัยช่วงที่ 3 (เมษายน 2547 – 30 กันยายน 2547) จัดเวทีร่วมระหว่างสมาคมธุรกิจการท่องเที่ยวตั้ง ประกอบด้วยเครือข่ายที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวหลายองค์กร ได้แก่ ชัมรมผู้ประกอบการการท่องเที่ยวชายหาดปากเมง ชัมรมผู้ประกอบการร้านอาหารชายหาดปากเมง ชัมรมเรือท่องเที่ยวปากเมง และชุมชนชายหาดปากเมง ที่ประชุมได้ร่วมกันกำหนดแผนการท่องเที่ยวจังหวัดตั้ง โดยสร้างกิจกรรมรองรับการท่องเที่ยวไว้ เช่น เทศกาลหมูย่าง การวิวาห์ใต้สมุทร การเก็บหอย เป็นต้น

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

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

### ปัจจัยนำเข้า (Input)

1. บุคคล การประกอบเครือข่ายการท่องเที่ยวตั้ง โดยผู้นำทุกระดับจะเน้นที่ชายหาดปากเมงเป็นส่วนใหญ่ เพราะเป็นทางเลือกให้ออกสู่ทะเลได้หลายแห่งทั้งเกาะและชายหาด ระยะในการเดินทางก็ไม่ไกล บทบาทผู้นำได้ช่วยให้การแก้ปัญหาการท่องเที่ยวเป็นชัมรมหรือกลุ่มชายหาดกลุ่มมาร่วมกันได้ การเป็นชัมรมและการสร้างเครือข่ายนับว่าผู้นำมีบทบาทสำคัญสูงสุดและการประสานกับผู้นำในเครือข่ายข้าวสาร

2. กิจกรรมกลุ่มและเครือข่ายกิจกรรมกลุ่มเป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจสร้างรายได้จากการท่องเที่ยว ตั้งแต่การบริการด้านอาหาร ที่พัก การล่องเรือเพื่อไปชมเกาะแก่งต่าง ๆ นอกจากนั้นก็เป็นกิจกรรมสาธารณประโยชน์เช่น การร่วมมือกันเก็บขยะชายหาด ตกแต่ง

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

3. ข้อมูลข่าวสารภายในเครือข่าย เมื่อเกิดเป็นเครือข่ายมีข้อมูลข่าวสารทันสมัยขึ้น รองจากเครือข่ายยางพารา เพราะได้ออกไปพบปะ สังสรรค์ ฝึกอบรมร่วมกับเนกลุ่มนักธุรกิจท่องเที่ยว ด้วยกันหรือที่รัฐจัดขึ้นทั้งในและนอกจังหวัด การจัดงานอบรมเหล่านี้มีขึ้นเป็นประจำและการท่องเที่ยวเป็นอาชีพที่ต้องแสวงหาข้อมูลข่าวสารที่ทันสมัยอยู่แล้ว

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

5. ส่วนการเรียนรู้เกี่ยวกับเครือข่าย เกิดขึ้นจากการจัดเวทีชาวบ้าน ให้ทุกคนแสดงความคิดเห็นแลกเปลี่ยนประสบการณ์ และเสนอวิธีแก้ไขปัญหาโดยตนเองก่อนพึงพารัฐ การเรียนรู้จะเน้นตัวผู้นำมากกว่าสมาชิกทั่วไป ไม่กระจายให้เกิดการกระตุ้นเป็นวงกว้างยังจะจะในกลุ่มเล็กแคบ ๆ

6. การเรียนรู้ของผู้นำชุมชนหรือแกนนำเครือข่าย สามารถนำไปใช้แก้ไขปัญหาได้จริง เช่น การเสนอขอเงินช่วยเหลือจากรัฐให้เดินสายไฟฟ้าส่องสว่างในบริเวณชายหาดปากเมง

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

โดยสรุป รัฐยังเป็นหน่วยงานหลักที่ผลักดันให้เกิดเครือข่าย และให้เครือข่ายเดินไปได้ทั้งสนับสนุนทางตรง เช่น เชิญมาประชุม และสนับสนุนทางอ้อม เช่น การแนะนำแก้ไขปัญหาเป็นราย ๆ ในบางเรื่อง เช่น การบุกรุกพื้นที่อุทยาน จนสมาชิกจะตัดสั่งเข้าใจและเข้ามาร่วมกันเป็นเครือข่ายมากขึ้น

## ด้านกระบวนการ (Process)

ปัจจัยด้านกระบวนการสร้างเครือข่ายการท่องเที่ยวให้ดำเนินการไปได้ ปัจจัยสนับสนุน มีดังนี้

1. การพัฒนาการเรียนรู้ เครือข่ายการท่องเที่ยว ตัวผู้นำได้พัฒนาการเรียนรู้ของตนเองตลอดเวลา จากลักษณะอาชีพและธุรกิจของตนที่ต้องดื่นเร้นหาข้อมูลการตลาดตลอดเวลา ส่วนสมาชิกอื่น ๆ มีการพัฒนาน้อย เพราะต้องการเพียงให้อาชีพของตนดำเนินการไปได้

2. การพัฒนาทรัพยากรม努ชย์ เครือข่ายได้ให้ผู้นำชุมชนต่าง ๆ ไปศึกษาเรียนรู้จากภายนอกองค์กร เช่น สำนักงานส่งเสริมการท่องเที่ยวจังหวัดตั้ง พานิชย์จังหวัด สรรพกรจังหวัด และหน่วยงานสนับสนุนจัดอบรมด้านการทำบัญชี การบริการและการประกอบอาหาร การจัดที่พักที่ถูกหลักสากล

3. การพัฒนาภูมิปัญญา จากการประชุมเรื่องชุมชนของผู้นำเครือข่าย ทั้งสมาชิกและผู้นำกล้าแสดงออกด้านความคิดเห็นมากขึ้น ยิ่งจัดตีขึ้นมากเท่าใดก็จะช่วยให้ผู้นำและสมาชิกสามารถกล้าแสดงออกได้มากขึ้นเป็นลำดับ ทำให้ทีมวิจัยทราบปัญหา และประสบการณ์ในการแก้ไขของเครือข่าย

4. การพัฒนาเทคโนโลยี เครือข่ายการท่องเที่ยวยังเป็นองค์กรทั่วไป และไม่มีสำนักงานจะใช้ชุมชนผู้ประกอบธุรกิจท่องเที่ยวปากเมงเป็นสถานที่จัดเวทีชาวบ้าน หรือการประชุม รวมกับชุมชนผู้ประกอบร้านอาหารปากเมง และชุมชนปากเมง เทคโนโลยีสารสนเทศอื่น ๆ ไม่มี จึงไม่มีการพัฒนาเทคโนโลยี แต่อาศัยการติดตามข้อมูลข่าวสารจากแหล่งอื่น

5. การกำหนดตัวชี้วัด ตัวชี้วัดที่เห็นเป็นรูปธรรม คือ การจัดประชุมเครือข่าย และการทำกิจกรรมเพื่อแก้ปัญหาที่เกี่ยวกับการท่องเที่ยว

6. เป้าหมายเครือข่าย เครือข่ายการท่องเที่ยวเป็นกิจกรรมการส่งเสริมแก้ปัญหาการท่องเที่ยว เป้าหมายคือ การร่วมกันพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวในจังหวัดตั้งให้เป็นที่ดึงดูดใจของนักท่องเที่ยว

## ปัจจัยนำออก (Output)

การค้นหาข้อมูล เครือข่ายการท่องเที่ยวตั้ง ปัจจัยนำออกที่บ่งชี้ถึงความยั่งยืน พิจารณาจาก

1. ความเป็นองค์กร เครือข่ายการท่องเที่ยวตั้ง ประกอบด้วยชุมชน สมาคม ชุมชน และกลุ่มอาชีพการท่องเที่ยวต่าง ๆ เป็นที่ยอมรับของคนทั่วไป จัดตั้งขึ้นมาตั้งนาน เช่น สมาคม อุรุกิจการท่องเที่ยวตั้ง แต่เครือข่ายการท่องเที่ยวยังเป็นองค์กรนามธรรม การจัดเวทีแลกเปลี่ยนประสบการณ์ทำให้เกิดกิจกรรมเพื่อการแก้ไขปัญหาหรือพัฒนาแหล่งท่องเที่ยว ประชาชนตั้งเข้ามาร่วมกิจกรรมเพิ่มขึ้น