

2. ความเข้มแข็ง เครือข่ายของการท่องเที่ยวตรัง ในด้านการจัดองค์กร ถือว่ายังอ่อนแอ ไม่มีความเข้มแข็ง เนื่องจากยังไม่มี การเลือกกรรมการ ประธานบริหารเครือข่าย แต่ทุกคนที่มาเป็นผู้นำจากชมรม มาประชุมกันตามความต้องการของตน หรือตามคำเชิญของราชการ ในการขอความร่วมมือการจัดงานต่าง ๆ และรัฐจะสนับสนุนค่าใช้จ่ายให้เป็นครั้งคราว ตามกิจกรรมที่รับผิดชอบในแต่ละเรื่อง

3. ความยั่งยืน ความยั่งยืนของเครือข่ายการท่องเที่ยวตรัง ขึ้นอยู่กับการให้ความสำคัญของผู้ประกอบการธุรกิจท่องเที่ยวมาร่วมประชุมปรึกษาหารือกันอย่างพร้อมเพรียง เกี่ยวกับการจัดกิจกรรมใดก็ตาม ต้องสามารถดึงดูดความสนใจของนักท่องเที่ยวให้มาเที่ยวได้

4. การพึ่งตนเอง คือการรวมกันผลักดันและช่วยกันแก้ไขปัญหา เพื่อให้สถานที่ท่องเที่ยวสามารถอำนวยความสะดวกหรือเกื้อกูลต่ออาชีพหรือธุรกิจของตน เช่น การดูแลรักษาความสะอาด การจัดระเบียบเพื่อรักษาสภาพแวดล้อมและสอดส่องดูแลความปลอดภัย

5. การช่วยเหลือกัน เครือข่ายการท่องเที่ยว จะช่วยเหลือซึ่งกันและกันมากขึ้น เพราะต้องรักษาผลประโยชน์จากการประกอบอาชีพขายหาตรงกัน และลักษณะธุรกิจต่างเอื้อซึ่งกันและกันตลอดไป

สรุป บทบาทของนักวิจัยพื้นที่ มีบทบาทสำคัญต่อเครือข่ายการท่องเที่ยวตรัง คือ

1. เป็นผู้จัดเวทีให้มีการแสดงความคิดเห็น เปิดเผยปัญหา และนำไปสู่การกำหนดแผนแก้ไขปัญหาได้

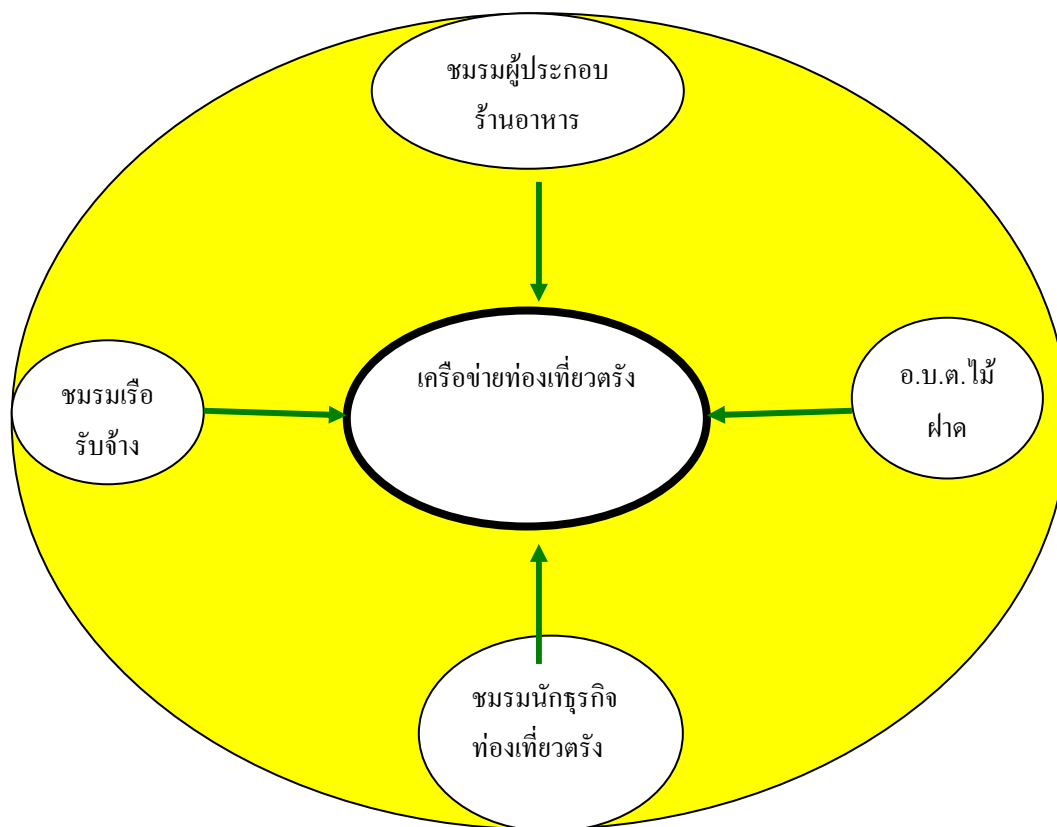
2. การกระตุ้นให้ผู้นำและสมาชิกเครือข่ายเข้ามาร่วมกันแก้ไขปัญหาในชายหาดปากเมงร่วมกับ อ.บ.ต.

3.การวางกรอบการช่วยเหลือจากภาครัฐ ให้หน่วยราชการเข้ามาแก้ไขปัญหาในพื้นที่ ได้แก่ การขุดลอกสันดอนให้เรือเดินได้สะดวก การจัดหน่วยรักษาความปลอดภัยทางน้ำ จัดหาอุปกรณ์ช่วยชีวิตหรือชูชีพ เรือเร็วตรวจชายฝั่ง ให้กับ อ.บ.ต. เป็นต้น

4.ร่วมประเมินความเป็นไปได้และผลกระทบของโครงการการวางแผนจราจรให้มีความคล่องตัวและอำนวยความสะดวกต่อนักท่องเที่ยวที่ชมรมนักท่องเที่ยวปากเมงจะจัดขึ้น การตั้งราคาอาหารที่ไม่เอาเปรียบนักท่องเที่ยว

เครือข่ายการท่องเที่ยวตรัง ยังเป็นลักษณะคณะจัดกิจกรรมการจัดงาน ร่วมกันแก้ไขปัญหา เป้าหมายคือ การจัดกิจกรรมส่งเสริมการท่องเที่ยวสำเร็จ

### แผนภูมิแสดงโครงสร้างเครือข่ายการท่องเที่ยวตรัง



แผนภูมิที่ 4.5 แสดงโครงสร้างเครือข่ายการท่องเที่ยวตรัง

การสร้างเครือข่ายการท่องเที่ยว ช่วงที่ 1 (เมษายน 2546-กันยายน 2546)

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้น	ข้อสังเกต
1.การประชุมเวทีชาวบ้านโดยตัวแทนผู้ประกอบการร้านอาหารและที่พักชายหาดปากเมง แสดงปัญหาและวิธีแก้ไขปัญหาในอดีต	1 วัน (พ.ค.46)	1.ให้ทุกคนที่มาประชุมร่วมแสดงความคิดเห็นระบุปัญหาที่ตนเองประสบอยู่ในชายหาดปากเมง และแนวทางแก้ไขที่ได้ปฏิบัติหรือ ไม่ได้ปฏิบัติ	1. สมาชิกตัวแทนชมรมร้านอาหารยังลังเลไม่กล้าแสดงออกต่อการชี้แจงปัญหาในชายหาดปากเมง แต่เมื่อผู้นำกลุ่มเริ่มเปิดประเด็นและชี้แจงทุกคนก็เริ่มพูดเสริมขึ้น	1. ชาวบ้านเริ่มรู้จักการรวมตัวแบบเวทีชาวบ้าน และแสดงออกการหาแนวทางในการแก้ไขปัญหาการประกอบอาชีพชายหาดปากเมง
2.การประชุมเวทีร่วมกับชมรมเรือท่องเที่ยว กลุ่มอนุรักษ์ทะเล ชมรมการท่องเที่ยวปากเมง และองค์การบริหารส่วนตำบลไม้ฝาด	1 วัน (กย.46)	2.ให้ตัวแทนนำเสนอปัญหาและตั้งตัวแทนไว้แก้ไขปัญหาร่วมกับจังหวัด ประสานงานรัฐบาล กำหนดประเด็นปัญหา เช่น การบุกรุกที่ชายหาด การเก็บขยะ การจัดที่จอดรถนักท่องเที่ยว การจัดหาห้องน้ำ ห้องส้วม ที่เผ่าขยะ ป้ายบอกทางจราจรที่ชัดเจน	2. ตัวแทนประสานงานหน่วยราชการระดับจังหวัด กำหนดแผนการท่องเที่ยวชายหาดไว้ในยุทธศาสตร์จังหวัดและการประสานงานกับชมรมการท่องเที่ยวจังหวัดใกล้เคียง	2. ชาวบ้านและผู้ประกอบการค้าขายที่อาศัยชายหาดปากเมง เริ่มเรียนรู้การแก้ไขปัญหาดังกล่าว ร่วมกันเก็บขยะทำความสะอาดชายหาด ปลูกต้นไม้และตกแต่งถนนหนทางที่ตนเองสามารถทำได้
3.การประชุมร่วมกับผู้จัดการสหกรณ์การเกษตรลิเกา เป็นการภายใน 3-5 คน	1 วัน (กย.46)	3.หารือการกำหนดแนวทางร่วมกันในการสั่งซื้อสินค้าที่ชมรมผู้ประกอบการร้านค้าอาหารชายหาดต้องการ	3. ประสานงานกับสหกรณ์เพื่อให้ชมรมสำรวจความต้องการสินค้าจะเริ่มต้นที่ข้าวสาร	3. ตัวแทนชมรมผู้ประกอบการร้านอาหารสนใจที่จะสั่งซื้อข้าวสารกับสหกรณ์ตั้งแต่

การสร้างเครือข่ายการท่องเที่ยว ช่วงที่ 2 (ตุลาคม 2546- มีนาคม 2547)

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการวิธีการ	ผลที่เกิดขึ้น	ข้อสังเกต
1.การประชุมเวทีชาวบ้านโดยชมรมผู้ประกอบการร้านอาหารท่องเที่ยวร่วมกับชมรมผู้ประกอบการร้านอาหารประจําจังหวัด	1 วัน (ต.ค.46)	1.ให้ทุกคนที่มาประชุมร่วมแสดงความคิดเห็น จัดทำแผนเชื่อมโยงกับต่างจังหวัด เช่น สตูล กระบี่และพังงา	1. สมาชิกตัวแทนชมรมร้านอาหารจัดกิจกรรมท่องเที่ยวและชักชวนนักท่องเที่ยวมาเที่ยวปากเมงจากจังหวัดใกล้เคียง	1. ผู้ประกอบการร้านอาหารรู้จักการรวมตัวและร่วมกันต้อนรับนักท่องเที่ยว ที่มาเที่ยวชายหาดปากเมง
2.การจัดเวทีชาวบ้านโดยผู้นำชมรมร้านอาหาร ชมรมท่องเที่ยวและชมรมเรือท่องเที่ยวร่วมกับผู้จัดการสหกรณ์	2 วัน (กพ-มีค.47)	2.ให้ผู้นำเครือข่ายท่องเที่ยวร่วมกับเครือข่ายชาวสวนยางพารา ร่วมกันส่งชื่อเข้าร่วมประชุมจัดตั้งจุดลงข่าวสาร โดยให้สหกรณ์การเกษตรสิเกา ดำเนินงานรับข่าวสารจากเครือข่าย มาจำหน่ายให้กับเครือข่ายท่องเที่ยวปากเมง	2. ชมรมผู้ประกอบการร้านอาหารส่งชื่อเข้าร่วมกิจกรรมทำโครงการส่งข่าวสารเพิ่มชิ้น และชมรมผู้ประกอบการท่องเที่ยวเป็นเครือข่ายข่าวสารกับสหกรณ์ในเรื่องการซื้อข่าวสาร	2. ผู้ประกอบการท่องเที่ยวร้านอาหารยังไม่แน่ใจเรื่องคุณภาพแต่สั่งซื้อเพราะต้องการพันธมิตรด้านท่องเที่ยว อยากให้ผู้นำสหกรณ์เผยแพร่แหล่งท่องเที่ยวปากเมงให้ ออกไปข้างนอกเท่าทำได้
3.ติดตามการทำงานของชมรมท่องเที่ยว เรือท่องเที่ยว และร้านอาหารชายหาดปากเมง	1 วัน (มีค.47)	3.ทีมวิจัยออกไปสังเกตการประชุมโดยชมรมผู้ประกอบการร้านอาหารจัดขึ้นเพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวในชายหาดปากเมงร่วมกับชมรมท่องเที่ยวภาคใต้ตอนล่าง	3.การจัดประชุมเตรียมความพร้อมผู้นำทุกคนมาประชุมวางแผนท่องเที่ยวโดยเชิญตัวแทนจากจังหวัดพัทลุง สงขลา ให้ร่วมกันจัดทำทัวร์มาเป็นคณะ และทางชมรมตรงจะจัดท่องเที่ยวทางทะเลเป็นคณะในราคาถูก	3. มีความเป็นไปได้ทางธุรกิจที่ชมรมท่องเที่ยวปากเมงต้นคิดเรื่องการเชิญเพื่อนทำธุรกิจท่องเที่ยวใกล้เคียงมาท่องเที่ยวทะเลตรัง และแลกเปลี่ยนนักท่องเที่ยวระหว่างพังงา ภูเก็ต กระบี่ พัทลุงและสงขลา

การสร้างเครือข่ายการท่องเที่ยวจริง ช่วงที่ 3 (เมษายน 2547 — กันยายน 2547 )  
กิจกรรมเครือข่ายการท่องเที่ยว

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้นกับกลุ่ม/เครือข่าย	ข้อสังเกต
1. การนัดประชุม ชี้แจง ทำความเข้าใจให้ผู้นำและสมาชิกกลุ่มบางส่วนมาประชุม	1 วัน	- การอธิบายเสนอแนะความเห็นให้สมัครใจเข้าร่วมในกลุ่ม - อบรมให้ความรู้ด้านข้อมูลข่าวสาร	- ผู้นำจัดการวางแผนการท่องเที่ยวร่วมกันหลายอำเภอเป็นแกนนำกลุ่มสำคัญ เพื่อให้เกิดการเชื่อมการท่องเที่ยว	- ผู้นำสหกรณ์ตกลง แต่บางคนยังลังเล
2. การติดตาม ตรวจสอบการจัดกิจกรรมกรรม การวางแผนการดำเนินงานเครือข่ายและการบริการสมาชิกข้อมูลด้านการท่องเที่ยว	7 วัน	- ให้คำปรึกษาจากนักวิจัยและสอบถามความเคลื่อนไหวในกิจกรรมต่าง ๆ ด้านการท่องเที่ยวภายในจังหวัดจริง	- สามารถสรุปปัญหาที่เกิดขึ้นร่วมกันได้ และสามารถนำไปสู่การแก้ไข	- การกำหนดมาตรฐานการให้บริการนักท่องเที่ยว การระดมทรัพยากรให้นักท่องเที่ยวเข้าใจไม่ทำลายธรรมชาติ
3. การประชุมร่วมกับสหกรณ์ต่าง ๆ เพื่อเข้าร่วมเครือข่ายข่าวสาร	1 วัน	- อธิบายให้เข้าใจเกี่ยวกับการสั่งซื้อข่าวสารจากสหกรณ์ย่านตาขาว	- ร้านค้าในเครือข่ายการท่องเที่ยวร่วมสั่งซื้อข่าวสารจากสหกรณ์ย่านตาขาว แม่ข่าย	- ร้านค้าขายหาปลาแม่สมศรีใจร่วมเพราะได้ประโยชน์จากข้อเครือข่าย
4. การประชุมเพื่อติดตามผลการประชุมอื่น ๆ	1 วัน	- เครือข่ายท่องเที่ยวได้เข้าไปแก้ไขปัญหาของเขาเอง โดยใช้วิธีการน้อยที่สุด	- เกิดการแก้ไขจุดรับนักท่องเที่ยวพัฒนาขยายให้ดูสวยงามมากขึ้น	- ผลการดำเนินงานยังไม่มีปัญหา ร้ายแรง

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

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ / วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้น	ข้อสังเกต
1. จัดเวทีผู้นำชมรมและผู้นำเครือข่ายอื่นที่เป็นสมาชิกเครือข่ายด้วยกันชี้แจงความคืบหน้าเครือข่ายช่วงที่ 4	2 วัน	1. อธิบาย แสดงความคิดเห็น การประสานงานเสนอปัญหา ร่วมกันกับชมรมจังหวัด	1. กำหนดการทำแผน อบรม สรุปปัญหาหาสาเหตุจากคณิศร	1. เครือข่ายเข้มแข็ง เพราะมีชมรมท่องเที่ยวเป็นเกณฑ์
2. จัดประชุมร่วมผู้นำเครือข่ายรวมทั้งจังหวัดกำหนดแผนการเงิน ธุรกิจที่จะ	1 วัน	2. วางแผนเข้าหาแหล่งเงินทุน และส่งเสริมการท่องเที่ยวในกลุ่มลูกค้าจากต่าง ประเทศ	2. ขอให้สำนักงานส่งเสริมการท่องเที่ยวในจังหวัดตั้งช่วย ประสานงาน	2. การมีผู้นำมาประชุม บ่งชี้ถึงการเคลื่อนไหวของเครือข่ายชมรมท่องเที่ยว

## 6. เครือข่าย OTOP

รัฐบาลมีนโยบายที่จะส่งเสริมการรวมกลุ่มของประชาชนเพื่อผลิตและพัฒนาผลิตภัณฑ์ภายในชุมชนให้เกิดมูลค่าเพิ่ม เพื่อเสริมสร้างรายได้แก่ประชาชนให้มีฐานะดีขึ้น

จังหวัดตรังมีกลุ่มผลิตภัณฑ์ ทั้งหมด 213 กลุ่มแต่นำมาศึกษาเพียง 61 กลุ่ม ที่เห็นว่ามีสินค้าได้มาตรฐาน ตั้งแต่ 3 - 5 ดาว และมีการทำงานกันเป็นรูปกลุ่ม ไม่ใช่ทำเป็นรายบุคคล โดยแบ่ง ประเภทสินค้าเป็น หมวคอาหาร เครื่องดื่ม ผ้าและเครื่องแต่งกาย เครื่องใช้ เครื่องประดับ ศิลปะประดิษฐ์และของที่ระลึก มีสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร

กรอบการช่วยเหลือของรัฐ คือ การจัดตั้งศูนย์จำหน่ายสินค้า OTOP การพัฒนาวัตถุดิบ การผลิต การบริหารจัดการ และการตลาด

สำหรับการดำเนินการวิจัยใช้ทีมสำรวจจาก สำนักงานสหกรณ์ พัฒนาชุมชนและนักวิจัยอิสระในภาคประชาชน

**ช่วงที่ 1** (เมษายน – กันยายน 46) การดำเนินการวิจัย โดยการออกสำรวจเบื้องต้นเกี่ยวกับกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่น่าสนใจ โดยดูลักษณะ การผลิตเป็นกลุ่มไม่ใช่ผลิตรายเดียว แล้วนำคนในเครือข่ายมาช่วยกันแล้วแบ่งผลประโยชน์กันไปในหมู่เครือข่าย

ผลิตภัณฑ์ที่สำรวจ ได้แก่ อาหาร ขนมอบ ขนแกะ หมูย่าง ดอกไม้จันทร์ ดอกไม้ยาง ประดิษฐ์ สุนัขกลั่น ไวน์สมุนไพร ยาสมุนไพร เครื่องแกง จักสานตะกร้า ไม้กวาด ผ้าทอ ผ้าบาติก ปิ่นรูปเหมือน แกะสลักไม้เทพทาโร แกะสลักตัวหนังสือสูง ผลิตภัณฑ์จากน้ำยางพารา แกะสลักหิน ไม้ไผ่จักสาน น้ำยาทำความสะอาดเนกประสงค์ เขียนภาพไทย กังหันลม และมีดพร้าป่า

ผลิตภัณฑ์ที่นำมาศึกษา ต้องมีกระบวนการร่วมกันคิดของคนในชุมชน รวมทั้งการสืบทอดวัฒนธรรม การอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมธรรมชาติ รักษาภูมิปัญญาไทย การถ่ายทอดวิธีคิด วิธีประดิษฐ์จากคนรุ่นหนึ่งไปสู่คนอีกรุ่นหนึ่ง

การสำรวจกลุ่มต่าง ๆ ในช่วงที่ 1 พร้อมกับจัดเวทีชาวบ้าน ให้แสดงความคิดเห็นของสมาชิกในกลุ่ม ส่วนใหญ่ กลุ่ม เครือข่าย OTOP ที่เสนอข้อปัญหา คือ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ไม่มีทิศทาง ไม่สามารถค้นหาเป้าหมายการตลาดได้ การขาดวัตถุดิบ การคัดเลือก พัฒนาวัตถุดิบมีน้อย ไม่มีเครื่องมือผลิตให้สินค้าได้มาตรฐาน หีบห่อไม่เป็นที่น่าสนใจ และเสียค่าใช้จ่ายในการเดินทางขายนอกสถานที่ ที่ผ่านมามหาวิทยาลัยราชภัฏตรังเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายให้

การผลิตสินค้า ชนิดใดขายดี ผู้ซื้อสั่งจำนวนมาก ส่งผลกระทบต่อคุณภาพการผลิต จะต่ำกว่ามาตรฐาน สถานที่จำหน่ายในจังหวัดตรัง สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดได้ใช้สำนักงานประชาสัมพันธ์จังหวัดหลังเก่า เป็นสถานที่แสดงสินค้าและจำหน่าย OTOP

เป้าหมายการวิจัยของกลุ่มผลิตภัณฑ์ในช่วงที่ 1 ต้องสำรวจกลุ่มที่มีจำนวนสมาชิก รวมกันผลิตสินค้า รวมกันขาย ร่วมกันคิด ออกแบบ และร่วมกันไปหาวัตถุดิบมาผลิต รูปแบบผลิตภัณฑ์ มีการพัฒนาด้วยกัน จำนวนผลิตภัณฑ์หลากหลายมากขึ้น ยอดจำหน่ายเพิ่มขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับระหว่างเดือน พบว่าชุมชนมีรายได้เพิ่ม มีการออมในกลุ่มเพิ่มขึ้น

ทีมวิจัยในพื้นที่สำรวจกลุ่มที่มีการรวมตัวโดยใช้วิธีสหกรณ์ คือมีผู้นำที่เป็นสมาชิกในชุมชน มีการประชุมปรึกษาหารือกันภายในกลุ่ม มีการแสดงออกถึงกระบวนการผลิตสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่ชัดเจน มีการเตรียมวัตถุดิบ การจัดลำดับผลิตภัณฑ์ตามที่ตลาดต้องการ และที่สำคัญ ต้องมีการถ่ายทอดไปสู่คนรุ่นหลังด้วย

การจัดการเครือข่ายกลุ่มผลิตภัณฑ์ มีทั้งกลุ่มสตรีและกลุ่มเยาวชนภายใต้สหกรณ์ส่วนหนึ่งและกลุ่มอาชีพรวม 61 กลุ่ม สำนักงานสหกรณ์จังหวัด / สำนักงานพัฒนาชุมชนได้ประสานงานฝึกอบรมอาชีพให้สมาชิกโดยอาจารย์จากวิทยาลัยการอาชีพ ได้แก่ การแปรรูปอาหาร การผลิตข้าวซ้อมมือ การทำขนม การทำหีบห่อ การส่งเสริมการเลี้ยงสัตว์ การขยายพันธุ์ไม้ การปลูกไม้ดอกไม้ประดับ การทำการเกษตรอินทรีย์ปลอดสารพิษ และการตีพิมพ์ร้านาโป๊

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

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

การปฏิบัติของทีมนักวิจัยติดตามการประชุมเดือนละครั้งในเครือข่ายระดับอำเภอ โดยรวมกันเป็นโซนๆ ละ 2 – 3 อำเภอ สำหรับค่าใช้จ่ายในการจัดประชุม ช่วงทำวิจัย สหกรณ์การเกษตรจะออกค่าใช้จ่าย ค่าเครื่องคั้มและอาหารว่างร่วมกับค่าใช้จ่ายจาก สกว. ในการประชุมทุกครั้ง

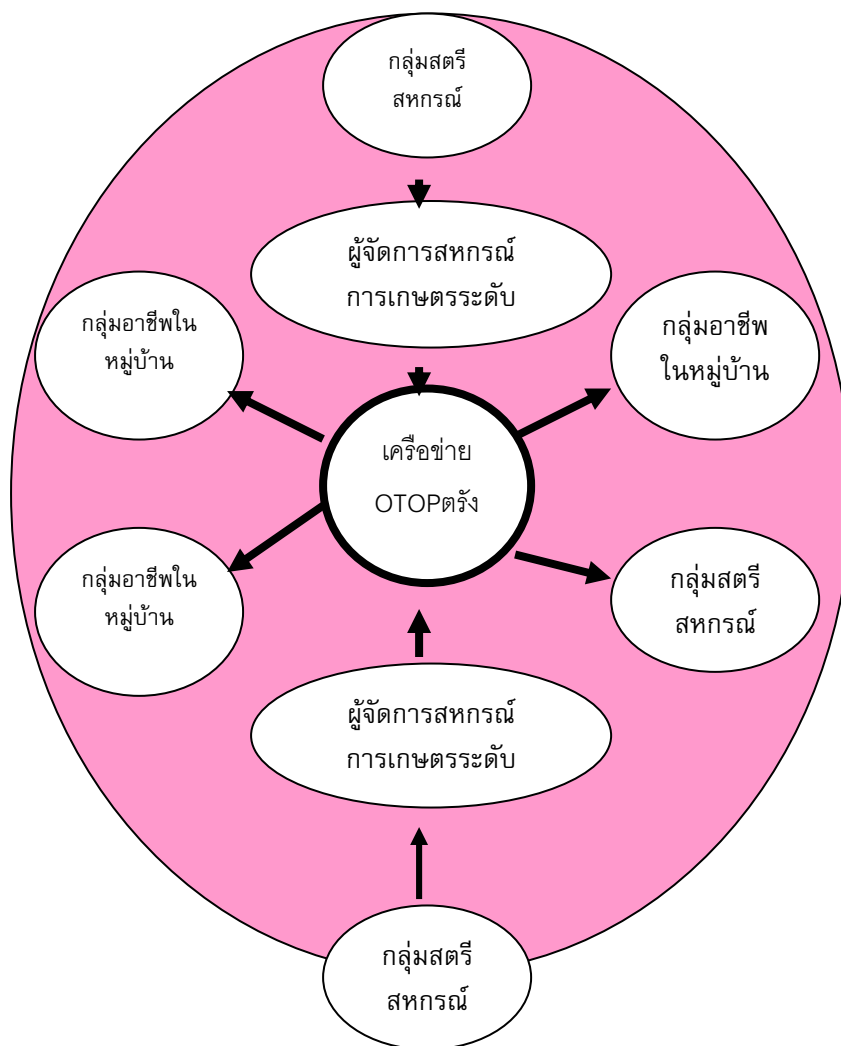
ที่ประชุมเครือข่าย OTOP ระดับอำเภอให้แต่ละคนแสดงความคิดเห็น ส่วนใหญ่จะตั้งประเด็นที่เป็นปัญหาของตน โดยเฉพาะการวางแผนการตลาด ทุกกลุ่มจะมีปัญหาเรื่องการตลาด และการแก้ปัญหาของกลุ่มโดยการหาตลาดในท้องถิ่น เช่น กลุ่มเครื่องแกง จะหาตลาดในท้องถิ่นได้ง่าย แต่ ขนมหัก ไวน์ สุราถล่ม ฝ้าทอดต้องหาตลาดภายนอกโดยการช่วยเหลือจากทางรัฐ ช่วยจัดหาตลาดให้ ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด



ผู้นำกลุ่ม – จากการสัมภาษณ์ผู้นำกลุ่มที่ออกไปจัดแสดงสินค้าในกรุงเทพฯ จะตอบเหมือนกัน เรื่องคุณภาพสินค้าที่ยังพัฒนาไม่เทียบเท่ากับกลุ่มในจังหวัดอื่นๆ เช่น ผ้าทอมือ แกะสลัก ดอกไม้ประดิษฐ์ ส่วนผลิตภัณฑ์ที่เป็นลักษณะของจังหวัดตรัง เช่น หมูย่างเมืองตรัง มีดพร้านาป้อ ขนมหักกล้วยรา ขนมหั้วชะฮอย 9 สินค้าเหล่านี้ ขายดี จะขายหมดตั้งแต่วันเปิดงาน ส่วนผ้าทอนาหมื่นศรี ผ้าบาติก ยังพอหาตลาดได้ เพราะมีลูกค้าประจำ นอกจากนั้นหวนคอาหาร เครื่องแกง ที่เป็นรสชาติของคนในท้องถิ่นสามารถหาตลาดได้แต่ไม่ถึงกับขายหมดในวันแรก

การศึกษาในช่วงที่ 1 ได้ผู้นำ ทั้งหมด 32 คน กระจายอยู่ 32 กลุ่ม ทุกอำเภอ และ ผู้จัดการสหกรณ์การเกษตร 11 สหกรณ์ ทำหน้าที่ประสานงานในระดับอำเภอ ตั้งแต่คัดเลือก ผลิตภัณฑ์ จัดหาครูมาสอน ให้เงินอุดหนุนผ่านสหกรณ์ ให้คำปรึกษา

### ช่วงที่ 1 พอสรูปเครือข่าย OTOP จังหวัดดังนี้



แผนภูมิที่ 4.6 แสดงโครงสร้างเครือข่าย OTOP ในพื้นที่จังหวัดตรัง

ช่วงที่ 2 การจัดประชุมเครือข่ายระดับอำเภอ ทีมนักวิจัยจะลงไปประชุมในกลุ่ม เมื่อมีการขอร้องจากกลุ่ม และเห็นโอกาสว่าสามารถพัฒนาได้ และตัวสินค้าควรจะขายได้ทั่วไป เช่น การเลี้ยงสัตว์ การทำตุ๊กตาจากน้ำยางพารา ดอกไม้ใบยาง การเปรียบเทียบแต่ละกลุ่ม หลังจากการปรับปรุงตัวผลิตภัณฑ์ตามคำแนะนำของวิทยากรที่มาจากภายนอก ตุ๊กตาจากพารามีรายได้เฉลี่ยจากการขายเพิ่มขึ้นจากช่วงที่ 1 เฉลี่ยคนละ 1,500 – 2,000 บาท ต่อเดือน ช่วงที่ 2 ได้รับการ

พัฒนาเพิ่มขึ้น เฉลี่ย 3,000 – 4,000 บาท บางคนขยันทำได้ 5,000 บาท ต่อเดือน โดยเฉพาะกลุ่มสตรีสหกรณ์ย่านตาขาว จำกัด มีเงินงบประมาณจากกรมส่งเสริมสหกรณ์ลงไปอุดหนุนค่าจ้างครูสอน และวัสดุ รวมประมาณ 700,000 บาท ในช่วงที่ 2 ทีมนักวิจัยเห็นว่า กลุ่มมีการพัฒนามากขึ้น ทั้งในแง่ของคุณภาพสินค้า หีบห่อ ความขยันในการหาตลาด และทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้น ได้แก่ กลุ่มสตรีสหกรณ์ย่านตาขาว กลุ่มขนมผิงหนองยายแมน กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านในควน (ผลิตกะลามะพร้าว) กลุ่มแกะสลักไม้เทพทาโร กลุ่มทอผ้าบ้านห้วยนาง กลุ่มสตรีสหกรณ์ห้วยยอดทำขนมจีบ ขนมเปียะ กลุ่มประดิษฐ์ดอกไม้จากเกล็ดปลา อำเภอย่านตาขาว กลุ่มจักสานบ้านห้วยใหญ่ (จักสานเชือกจากกากกล้วย) กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านควนแดง กลุ่มที่กล่าวถึงเป็นกลุ่มที่ทำรายได้เพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด ส่วนกลุ่มอื่นๆ มีการพัฒนาและสามารถสร้างรายได้เพิ่มขึ้นแต่ไม่มากนัก

**ช่วงที่ 3** เป็นการประชุมเครือข่ายระดับอำเภอและจังหวัด โดยสำรวจกลุ่มที่ยังอ่อนแอหรือกลุ่มที่ต้งใหม่ โดยผู้นำมีความอดทนในการเป็นแกนนำของกลุ่ม คือ

- 1) มีความเสียสละ มีใจศรัทธาต่องานสาธารณะในกลุ่ม
- 2) สามารถเข้ากันได้กับทุกคนในกลุ่มและในชุมชน
- 3) จะมีความรู้ในการผลิตสินค้าบ้าง ไม่ถึงกับชำนาญ แต่มีใจรัก
- 4) อยากจะให้กลุ่มหรือสมาชิกในกลุ่มมีอาชีพเสริมเพิ่มขึ้นจากอาชีพกรีดยางที่มียังและสำนักงานสหกรณ์จังหวัดจะจัดเวทีชาวบ้านให้ นอกจากนั้นให้สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดช่วยดูแลอีกทางหนึ่ง ในเรื่องการให้มาตรฐานสินค้า

การศึกษาคุณสมบัติผู้นำที่เป็นสตรี มีลักษณะการนำที่ดีกว่าผู้ชาย โดยเฉพาะการแบ่งผลประโยชน์ การทุ่มเทให้กับงาน และการนำพากลุ่มไปสู่เป้าหมาย คือ ผลิตสินค้าและสามารถนำออกขายได้ กลุ่มที่กล่าวถึง ได้แก่ กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านน้ำผุด ที่ผลิตเครื่องแกง สามารถพัฒนารสชาติ และบรรจุภัณฑ์ได้ดีกว่าเดิม ส่งไปจำหน่ายทั้งภายในและนอกจังหวัด กลุ่มสตรีบ้านวังโตน ผลิตเครื่องแกง กลุ่มได้รับการจดทะเบียนจากกรมพัฒนาชุมชน และได้รับเงินอุดหนุนจาก กรมส่งเสริมสหกรณ์ 40,000 บาท อบต. ให้สมทบอีก 90,000 บาท กลุ่มสตรีบ้านปลวกเลื่อนผลิตกล้วยฉาบ กล้วยกวน รสชาติดี จนได้รับมาตรฐาน 5 ดาว กลุ่มแม่บ้านป็นหยีสามัคคี ผลิตเครื่องแกง นอกจากนี้มีกลุ่มที่มีประวัติศาสตร์ยาวนาน ได้แก่ กลุ่มมีดพร้าวนาปือ เป็นกลุ่มผลิตมีดพร้าวนานาน มีรายได้ปัจจุบัน 450,000 – 500,000 บาทต่อเดือน ผู้นำเป็นประธานเครือข่าย OTOP จังหวัดตรัง

ความสำเร็จของกลุ่มในช่วงที่ 3 เกิดจาก

1. การประสานงานระหว่างผู้นำกลุ่ม ทีมวิจัย และข้าราชการในพื้นที่ให้มีการประชุม นำไปเยี่ยมชมกลุ่มที่มีการบริหารที่ดี
2. ให้กลุ่มที่เข้มแข็ง เช่น กลุ่มมิดพร้านาป้อ ให้กำลังใจเป็นที่ปรึกษาแก่กลุ่มที่อ่อนแอ
3. ส่งสมาชิกในกลุ่มไปอบรมกับอาจารย์ที่มีความชำนาญตามโอกาสที่เหมาะสม และรัฐจัดงบประมาณไปให้ เพื่อให้เกิดการฝึกอาชีพที่จริงจัง

ปัญหาของนักวิจัยในพื้นที่คือ ยากต่อการคัดเลือกว่า “กลุ่มใดอ่อนแอที่สุด” หรือ “กลุ่มใดที่พอจะนำไปสนับสนุนได้” บางกลุ่มผู้นำดี แต่ลูกกลุ่มมักจะเป็นเครือข่ายที่ไม่ให้ความร่วมมือ บางกลุ่มลูกกลุ่มดี แต่ผู้นำค่อนข้างขี้เกียจ ทีมวิจัยต้องทอดทิ้งและไปหากกลุ่มที่พอจะเดินไปได้ นอกจากนั้นปัญหาของนักวิจัย คือ กลุ่มที่เข้มแข็งจากช่วงที่ 1 หรือเข้มแข็งมาก่อนก็มักจะเรียกร้องให้ทีมวิจัย และข้าราชการช่วยหาตลาดให้ ข้าราชการในจังหวัดก็พยายามอำนวยความสะดวกให้กลุ่มที่เข้มแข็ง กับกลุ่มปานกลางได้ไปออกร้านในกรุงเทพมหานคร เพื่อจะได้เห็นการพัฒนาของ กลุ่ม OTOP จากจังหวัดอื่น ๆ ที่ส่งสินค้ามาจำหน่าย เมื่อกลับมาจะได้นำความรู้ สิ่งที่พบเห็นได้มาพัฒนาในกลุ่มของตน

**ช่วงที่ 4** การจัดเวทีชาวบ้านจัดระดับจังหวัด เพื่อนำปัญหามาพูดคุยกันในเวทีใหญ่ ปัญหาที่พบ แบ่งกลุ่มได้ 3 ระดับ คือ

1. กลุ่มที่เข้มแข็ง เช่น กลุ่มมิดพร้านาป้อ หินลับมิด กลุ่มสตรีสหกรณ์ย่านตาขาว กลุ่มแกะสลักไม้เทพทาโร กลุ่มแกะรูปหนังตะลุงห้วยนาง กลุ่มเหล่านี้มีศักยภาพผลิตสินค้าได้มาตรฐาน และสามารถส่งออกนอกประเทศได้ แต่ปัญหาอยู่ที่ว่า วัฒนธรรมและความเป็นอยู่ของประเทศผู้ซื้อเหล่านั้น ชอบสินค้าอย่างไร แบบไหน และจะส่งไปอย่างไร ใครเป็นผู้ซื้อปลายทาง กลุ่มเห็นว่าเครือข่ายต้องประสานหน่วยราชการ เช่น กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ศึกษาระเบียบการส่งออก ราคัาและกฎหมายการนำเข้าของประเทศปลายทาง

2. กลุ่มที่มีความเข้มแข็งปานกลาง เช่น กลุ่มผลิตหมูย่าง ฟ้านาหมื่นศรี ขนมน้เล็ก ลำภูรา เครื่องแกง ซึ่งเป็นสินค้าที่ใช้อยู่ภายในประเทศส่วนใหญ่ การหาตลาดไม่ยากพอไปได้ แต่ต้องจัดการด้านคุณภาพสินค้าให้คงที่และควรลดต้นทุน

3. กลุ่มที่อ่อนแอ การตลาดไม่ดี เพราะสินค้าไม่ได้มาตรฐาน ผู้นำไม่ขยันเท่าที่ควร การผลิตไม่ต่อเนื่อง จากกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษา 61 กลุ่ม มีเพียง 19 กลุ่มที่ยังอ่อนแอ ทั้งการจัดการกลุ่ม ผู้นำไม่มีเวลาว่าง การผลิตเครื่องแกง ขนมน้ ก็เพียงแต่ขายในหมู่บ้านหรือขายในจังหวัดเท่านั้น

การทำงานของทีมนักวิจัย ค้นหากลุ่มที่อ่อนแอ แต่ยังมีโอกาสที่จะพัฒนาให้มีความเข้มแข็งมากขึ้น มีหลักเกณฑ์ คือ

- 1) ตัวผู้นำกลุ่มขยัน

2) ผลิตภัณฑ์มีโอกาสจะพัฒนาให้ดีขึ้นได้ เช่น เครื่องแกง ไม้กวาด จักสาน และขนม

3) สมาชิกร่วมกันอย่างจริงจัง ชุมชนมีความกระตือรือร้นที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางทีมวิจัย กับ สำนักงานสหกรณ์จังหวัดก็จะจัดวิทยากรมาสอนวิชาชีพให้ และนัดเยี่ยมชมกลุ่มที่เข้มแข็ง รวมทั้งการจัดเวทีชาวบ้านร่วมกันทั้งจังหวัดที่ประกอบด้วยเครือข่าย

โดยสรุปกลุ่มผลิตภัณฑ์ มีทั้งกลุ่มสตรีสหกรณ์ กลุ่มเยาวชน และกลุ่มพัฒนาอาชีพ กลุ่มฟื้นฟูอาชีพ ที่อยู่ภายใต้การดูแลของส่วนราชการต่าง ๆ ปัจจัยความสำเร็จ

1. ภาวะผู้นำกลุ่ม จำนวนกลุ่มทั้งหมดที่นำมาศึกษาส่วนใหญ่ผู้นำจะเป็นสตรี ผู้นำมีจิตใจแน่วแน่ในการทำงานเป็นกลุ่ม มีความกระตือรือร้นจะพัฒนาฝีมือตนเอง มีความเสียสละ อิสระที่จะคิดค้นเปลี่ยนแปลง ปรับปรุงสินค้าให้ได้ตรงตามความต้องการของตลาด

2. ความร่วมมือจากสมาชิก ความร่วมมือจากสมาชิกไม่ใช่เพียงแต่การมารวมผลิตสินค้าอย่างเดียว แต่ต้องมาร่วมรับฟังปัญหากลุ่ม ช่วยแก้ไขปัญหของตนเองก่อน การมาร่วมอบรมสนใจที่จะปรับปรุงฝีมือของตนเอง มีการมาร่วมประชุมกับกลุ่มทุกครั้ง

3. ผู้นำและสมาชิกกลุ่มมีความสามารถในการใช้ภูมิปัญญาแก้ไขวิกฤตภายในกลุ่มได้ เช่น ปัญหาตลาด ต้นทุน วัตถุดิบ การปรับปรุงผลิตภัณฑ์ การประสานงานหน่วยราชการและเอกชน ประสานองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น เช่น อบต. อบจ.

4. ใช้ระบบการจัดการที่ดีแบบชาวบ้าน เช่น มีการจดบันทึกรายได้ รายจ่าย ชั่วโมงการใช้แรงงาน การแบ่งปันผลประโยชน์รายได้อย่างเป็นธรรม เช่น กลุ่มเครื่องแกง มีการลงทุนด้วยแรงงาน สมาชิกกลุ่มรับผิดชอบทุกคน ซื่อสัตย์ต่อตนเอง การทำงานทดแทนกันได้ และสมาชิกต้องศึกษาหาความรู้ตลอดเวลา

5. การใช้วัตถุดิบในท้องถิ่นอย่างมีประสิทธิภาพ พยายามค้นหาวัตถุดิบภายในหมู่บ้านตนเองให้มากขึ้น เช่น ประดิษฐ์ดอกไม้จากใบยางพารา จักสานเชือกกล้วย และการทำเครื่องแกง แกะสลักไม้ ผลิตภัณฑ์ กลุ่มนี้จะใช้วัตถุดิบในท้องถิ่นร้อยละ 90 ต่างกับกลุ่มมีดพร้านาป้อ ทอผ้า และทำขนม ต้องใช้วัตถุดิบจากภายนอกเกือบ 100%

6. การตลาด กลุ่มจะประสบความสำเร็จต้องมีการตลาดที่ดี มีความต่อเนื่องในการหาตลาดไว้ล่วงหน้า บางกลุ่มแบ่งแยกหน้าที่ชัดเจนให้บุคคลทำการตลาดในจังหวัดและนอกจังหวัด เช่น ใน กทม.

7. การช่วยเหลือจากภาครัฐ เป็นที่ยอมรับว่ากลุ่มอาชีพ กลุ่มสตรีสหกรณ์ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร กลุ่มเยาวชนที่จัดตั้งขึ้นและได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐอย่างกว้างขวาง บุคคลที่มารวมกลุ่มกันก็จะมีฐานะยากจน อ่อนแอทางเศรษฐกิจ อ่อนแอทางภูมิปัญญา การได้รับ

ความช่วยเหลือจากรัฐตามแนวทางที่ถูกต้องจึงเป็นสิ่งที่ดี รวมถึงการอบรมในรายละเอียดการปฏิบัติ

ในการอบรม จากการสังเกตของนักวิจัยบางครั้งบางหลักสูตร เช่น หลักสูตรนอมอาหาร ผู้สอนบางคนไม่ลงลึกรายละเอียดในเรื่องการเตรียมวัตถุดิบ การเก็บวัตถุดิบ การปรุงผสมสัดส่วนอาหารที่สะอาด การบรรจุ การปิดฝัก การปิดฉลาก การเก็บผลิตภัณฑ์ การเก็บภาชนะ รอบบรรจุ การขนส่ง การทำความสะอาดภาชนะ อุปกรณ์การผลิต การปรับปรุงรักษาคุณภาพที่ใช้ในการทำงาน บางคนละเอียดบางขั้นตอน ทำให้อาหารบูดเน่า ไม่ได้มาตรฐาน แต่บางกลุ่มก็สามารถแก้ไขปัญหาตนเองได้ เพราะมีประสบการณ์

การช่วยเหลือจากภาครัฐก็มีปัญหาเช่นกันในเรื่องของการจัดปัจจัย สนับสนุนการเงิน ครูผู้สอน การจัดหาวัตถุดิบ และการใช้เทคโนโลยี การจัดหาให้ไม่ตรงตามที่ต้องการ

### ความยั่งยืนของเครือข่าย

การพิจารณาความยั่งยืนของเครือข่าย OTOP ในพื้นที่จังหวัดตรัง พอจะวิเคราะห์ได้ ดังนี้

### ปัจจัยนำเข้า (Input)

1. คน ได้แก่ผู้นำที่มีความเสียสละ และมีการเรียนรู้สม่ำเสมอ จำนวน 32 กลุ่ม และสมาชิกสนใจในการพัฒนาอาชีพ
2. งบประมาณการช่วยเหลือจากรัฐ ในการอบรมดูงาน ขนสินค้าไปจำหน่าย
3. การจัดการภายในกลุ่มโปร่งใส เป็นธรรม แบ่งประโยชน์ให้แกกันอย่างชัดเจน

### ปัจจัยกระบวนการ (Process)

1. กระบวนการฝึกอบรมพัฒนาผลิตภัณฑ์ กระทำอย่างต่อเนื่อง รู้จักคิด การใช้ภูมิปัญญาค้นหาเอกลักษณ์ของตัวเอง
2. การถ่ายทอดสู่คนรุ่นต่อไปมีข้อมูลสมัยใหม่นำมาใช้ประโยชน์
3. การใช้ทรัพยากรในท้องถิ่นให้เกิดประโยชน์มากที่สุด เช่น กลุ่มเครื่องแกง กลุ่มเลี้ยงสุกรปลอดสารพิษ กลุ่มเลี้ยงแพะ ฯลฯ

### ปัจจัยนำออก (Output)

1. ได้ผู้นำที่เข้มแข็ง สินค้าที่มีมาตรฐานเป็นเอกลักษณ์เฉพาะท้องถิ่น เช่น หมูย่าง ขนมหัก มีคพร้านป้อ
  2. กลุ่มหรือชุมชนเข้มแข็ง ได้รับประโยชน์เท่าเทียมกัน เรียนรู้ร่วมกัน
  3. ท้องถิ่นได้รับการพัฒนา โดยมี อบต. เข้ามาร่วมสนับสนุน เช่น การสนับสนุนเงินทุน การให้ใช้สถานที่ เป็นต้น
- การวิจัยได้เครือข่าย OTOP หนึ่งเครือข่าย

ตารางที่ 4.5 รายชื่อผู้นำกลุ่ม OTOP ที่เข้มแข็ง

ที่	ชื่อ - สกุล	ผลิตภัณฑ์	ระดับ OPC ที่กลุ่มได้รับ
1	นางกุศล กองมี (ปลวกเลื่อน)	กล้วยฉาบ, กล้วยกวน	5 ดาว, มมช., อย,
2	นางสาวฉวีวรรณ ช่วยระดม	ดอกไม้ประดิษฐ์	5 ดาว
3	นายสุวิทย์ ชุศรี	แกะสลักรูปหนัง	4 ดาว
4	นางบุญริน หนูจันทร์	ไข่เค็ม	4 ดาว
5	นางอารีย์ ทวีสุวรรณ	เครื่องแกง	4 ดาว
6	นางศิริพร นวลชัย	จักสานกาบกล้วย	4 ดาว
7	นายประเวศ ชิตจันทร์	มีดพร้า, เครื่องมือ การเกษตร	4 ดาว, Q
8	นางแฉว รักคำ (ห้วยยอด)	ขนมจีบ, ขนมเปียะ	3 ดาว
9	นางปิยะดา เหนียว้อย	กะลามะพร้าว	3 ดาว
10	นางสาววรรณฯ แซ่ด่าน	ตุ๊กตาข่าง, ดอกไม้บายาง	3 ดาว
11	นางคาร์ตัน สัทธชัย	ผ้าทอ	3 ดาว
12	นายเปลื้อง ช่วยรุษ	ทำไวน์	มมช.
13	นางเตียน แซ่ตัน (ลำเลง)	ปลุกไม้ประดับ	
14	นางจุฑาทิพย์ จอทอง (คอนไม้ดำ)	ปลุกไม้ประดับ	
15	นางเชาณี ศรีปล้อง (ในปง)	ข้าวซ้อมมือ	
16	นางราตรี สมนวล (ละมอ)	ขนมโดนัท	
17	นางสุพัฒน์ อังศุวิริยะ	ขนมจีบ, ขนมเปียะ, เลี้ยง สัตว์	
18	นางเพ็ญศรี จุลบุษรา (นาชุมเห็ด)	ดอกไม้ประดิษฐ์	
19	นางเคลือม แทนสุวรรณ	ทำขนม	
20	นางฉลวย จันทร์ทอง (หนองม่วง)	เลี้ยงสัตว์	
21	นางสุจิตร์ นิ่มนวล	ไส้กรอก, หมูหยอง	
22	นางละเอียด ทองใบ	ทำขนม	
23	นางบุญเรือน มาสดับ (ละมอ)	ไส้กรอก, หมูแผ่น	
24	นายประมวล ฤทธิสุนทร	แฮมพู, พวงหรีด, ดอกไม้ จัน, ของชำร่วย	



ตารางที่ 4.5 (ต่อ) รายชื่อผู้นำกลุ่ม OTOP ที่เข้มแข็ง

ที่	ชื่อ - สกุล	ผลิตภัณฑ์	ระดับ OPC ที่กลุ่มได้รับ
25	นายลาก เอียดใหญ่	ไม้เทพทาโร	
26	นางมิตะ สังขาว	ขนม	
27	นางมณฑา ศรีสด	จักสานไม้กวาด	
28	นายวิทยา เกาะกลาง	ขนมผิง, ขนมก้านบัว	
29	นางทองสร้อย เมกฉาย	เครื่องแกง	
30	นางยุพิน สานุสิทธิ์	เครื่องแกง	
31	นางสุชาดา ขวัญเมือง	เครื่องแกง	
32	นางปิยวรรณ ทองพิทักษ์	ไข่เค็ม	

ตารางที่ 4.6 ตัวอย่าง กลุ่มที่ยังอ่อนแอ

ที่	ชื่อ - สกุล	ผลิตภัณฑ์	ระดับ OPC ที่กลุ่มได้รับ
1	กลุ่มสตรีสหกรณ์หนองบัว	เลี้ยงสัตว์	
2	กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านโคก.....	แปรรูปอาหาร	
3	กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านนาโยงใต้	ร้านค้าชุมชน	
4	กลุ่มสตรีบ้านคลองคู้	ทำขนม, ข้าวซ้อมมือ	
5	กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านปากคม	ถนอมอาหาร	
6	กลุ่มสตรีสหกรณ์หนองช้างแล่น	ตัดเย็บเสื้อผ้า	
7	กลุ่มสตรีสหกรณ์ท่าจั่ว	การเพาะพันธุ์ไม้จำหน่าย	
8	กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านห้วยนาง	เลี้ยงโคเนื้อ	
9	กลุ่มสตรีสหกรณ์วังวิเศษ	ทำพวงหรีด, อาหาร	
10	กลุ่มสตรีสหกรณ์วังมะปรางเหนือ	ตัดเย็บเสื้อผ้า, ทำพวงหรีด	
11	กลุ่มสตรีสหกรณ์รัชฎา	งานฝีมือหัตถกรรม	
12	กลุ่มสตรีสหกรณ์บางหมาก	การแปรรูปอาหาร	
13	กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านย้าหวี	ทำไม้กวาดดอกหญ้า	
14	กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านสายควน-หัวหิน	ทำขนม	

### รายชื่อผู้จัดการสหกรณ์การเกษตร

1	คุณนุชรินทร์	อยู่อำไผ	ผจก. สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด
2	คุณศักราช	จำปา	ผจก. สหกรณ์การเกษตรปะเหลียน จำกัด
3	คุณนิคม	เดิมลิ้ม	ผจก. สหกรณ์การเกษตรหาดสำราญ จำกัด
4	คุณนิพนธ์	จันทร์เพชร	ผจก. สหกรณ์การเกษตรเมืองตรัง จำกัด
5	คุณจิราพร	ทยานกิจเจริญ	ผจก. สหกรณ์การเกษตรนาโยง จำกัด
6	คุณพงษ์พัฒน์	ศรีทอง	ผจก. สหกรณ์การเกษตรกันตัง จำกัด
7	คุณสมพงษ์	ทองดียิ่ง	ผจก. สหกรณ์การเกษตรห้วยยอด จำกัด
8	คุณอุษา	เจนงาน	ผจก. สหกรณ์การเกษตรรัชฎา จำกัด
9	คุณพินิจ	ศรีนวลขาว	ผจก. สหกรณ์การเกษตรสิเกา จำกัด
10	คุณเอกพงศ์	ชัยพล	ผจก. สหกรณ์การเกษตรวังวิเศษ จำกัด
11	คุณจิรภา	เชยชื่นจิตร	ผจก. สหกรณ์การเกษตรวังวิเศษ จำกัด

รายชื่อบุคคลที่เป็นพี่เลี้ยงให้กับกลุ่มสตรีสหกรณ์และกลุ่มที่ผลิตสินค้าในเครือข่าย OTOP

การสร้างเครือข่าย ผลิตภัณฑ์ OTOP ช่วงที่ 1 (เมษายน 2546 – กันยายน 2546)

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้น	ข้อสังเกต
1.การสำรวจผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการคัดเลือกจากกรมพัฒนาชุมชนและอุตสาหกรรมจังหวัด สหกรณ์ที่ได้ผ่านมาตรฐาน 3-5 ดาว และกำหนดผู้นำที่เข้มแข็งภายในจังหวัด	10 วัน (พ.ค.46)	1.สำรวจกิจกรรมกลุ่มที่มีผลิตภัณฑ์ได้มาตรฐานจากกลุ่มอาชีพ กลุ่มสัจจะ กองทุนหมู่บ้านให้ผู้นำกลุ่มแสดงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตนเองให้ได้มาตรฐาน	1.ได้รับข้อมูลจากกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานและได้ผู้นำกลุ่มที่ผลิตสินค้าได้มาตรฐาน	1.ผู้นำสนใจหน่วยงานที่เข้ามาส่งเสริมให้เกิดการสร้างเครือข่ายผลิตภัณฑ์ OTOP
2.ประชุมกลุ่มในอำเภอจัดเวทีชาวบ้านทุกอำเภอโดยให้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพใกล้เคียงกันหรือเหมือนกันมาพบปะกันแลกเปลี่ยนความคิดเห็นในการผลิตสินค้า	4 วัน (สค.-กย.46)	2.ให้ผู้นำแต่ละกลุ่มแสดงความคิดเห็นถึงปัญหาในกลุ่มย่อยทุกอำเภอและให้ผู้จัดการสหกรณ์การเกษตรเป็นหน่วยประสานงานในระดับอำเภอเพื่อนำสินค้าไปจำหน่ายตามงานที่รัฐและเอกชนจัดขึ้น	2.ผู้นำกลุ่มที่ผลิตสินค้าได้ประสานกับสหกรณ์เพื่อนำสินค้าไปจำหน่ายในต่างจังหวัดที่มีการจัดงานร่วมกับหน่วยงานราชการอื่น	2.กลุ่มที่ผลิตสินค้าได้มาตรฐานขายสินค้าได้เพิ่มมากขึ้นและกลุ่มที่มีสินค้าไม่ได้มาตรฐานพยายามปรับปรุงสินค้าในกลุ่มตนเองให้มีคุณภาพมากขึ้น
3.การสำรวจกลุ่มที่อ่อนแอมีสินค้าไม่ได้มาตรฐานหรือสร้างผลิตภัณฑ์ไม่มีความต่อเนื่อง	6 วัน (กย.46)	3.แนะนำให้สมาชิกและผู้นำติดต่อกับกลุ่มที่ผลิตสินค้าได้มาตรฐานสอบถามความต้องการการกลุ่มที่อ่อนแอเฝ้าระวังปัญหาโดยผู้นำมีแผนการแก้ไขปรับปรุงผลิตภัณฑ์อย่างไบบ้าง	3.ผู้นำมีการจัดประชุมสมาชิกในกลุ่มอ่อนแอมากขึ้นรวม 27 กลุ่มที่ไม่ได้รับมาตรฐานพยายามปรับปรุงผลิตภัณฑ์ของตนเองให้ดีขึ้น	3.สมาชิกกลุ่มบางคนพยายามปรับปรุงสินค้าตนเองให้ได้มาตรฐานเพิ่มมากขึ้น

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

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้น	ข้อสังเกต
1. จัดเวทีชาวบ้านให้กับกลุ่มที่มีสินค้าได้มาตรฐานแล้วมาพบปะแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับผู้นำกลุ่มที่มีสินค้าไม่ได้มาตรฐาน	5 วัน (ต.ค.46)	1. ให้ผู้นำที่ออกไปขายสินค้าของกลุ่มในตลาดภายนอกจังหวัดได้เล่าถึงประสบการณ์ต่าง ๆ โดยเริ่มจากการปรับปรุงคุณภาพสินค้าบางกลุ่ม การประสานงานกับหน่วยราชการ การขนส่ง และการวางจำหน่าย รวมทั้งความต้องการของการตลาดและนำสินค้าไปจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง	1. ผู้นำกลุ่มและสมาชิกในกลุ่มที่อ่อนแอผลิตสินค้าไม่ได้มาตรฐานสนใจและกลับไปปรับปรุงสินค้าของตน ผู้ที่มีสินค้าได้มาตรฐานจะรับสินค้าจากกลุ่มอื่น ๆ รวมกันไปจำหน่ายและตนเองก็เป็นผู้นำที่หลายกลุ่มไว้วางใจ	1. ผู้มีการนัดแนะประสานงานเพื่อไปเรียนรู้การปรับปรุงผลิตภัณฑ์จากกลุ่มที่เข้มแข็งและมีสินค้าได้รับมาตรฐาน
2. ให้กลุ่มที่มีสินค้าไม่ได้มาตรฐานไปดูการผลิตสินค้าจากกลุ่มที่ได้มาตรฐานกระจายไปทุกอำเภอและนำไปปฏิบัติให้สอดคล้องกับการสนับสนุนงบประมาณกลุ่มอาชีพจากรัฐ	30 วัน (ม.ค.-กพ.47)	2. ประชุมแนะนำการผลิตสินค้าที่มีการประหยัต้นทุนผลิตสินค้าได้มาตรฐานช่วงที่นำสินค้าออกสู่ตลาด	2. สมาชิกในกลุ่มต่าง ๆ ที่ผลิตสินค้าไม่ได้มาตรฐานมีการประชุมฝึกปฏิบัติกันระหว่างสมาชิกและครูผู้สอนจากภายนอกที่หน่วยราชการจัดให้	2. สมาชิกสนใจมาปรับปรุงสินค้าของตนเองมากขึ้นโดยการส่งสินค้าไปรวมจำหน่ายในงานต่างๆที่ทางราชการจัดขึ้น

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้น	ข้อสังเกต
3.ประชุมผู้นำ OTOP ทั้งจังหวัดโดยให้เสนอสินค้าที่ได้มาตรฐานและไม่ได้มาตรฐานเพื่อหาแนวทางพัฒนาช่วงต่อไป	2 วัน (มีค.47)	3.ประชุมชี้แจงการนำสินค้าออกไปจำหน่ายในงานแสดงต่าง ๆ ตามที่ทางราชการจัดให้	3.สมาชิกในกลุ่มสามารถจำหน่ายสินค้าได้มากขึ้นและพยายามปรับปรุงสินค้าของตนให้ได้มาตรฐานมากขึ้นโดยการทำให้ต้นทุนสินค้าต่ำ ใช้วัตถุดิบท้องถิ่นผลิตสินค้า	3.สมาชิกพอใจกับผลงานที่เกิดขึ้นจากการขายสินค้าได้เพิ่มขึ้นและสมาชิกพยายามพัฒนาฝีมือการผลิตมากขึ้น สินค้าถูกสั่งจอง มากขึ้นผู้นำแต่ละกลุ่มมาพบปะกันทั้งในระดับอำเภอและระดับจังหวัดเพิ่มบ่อยขึ้น

การสร้างเครือข่าย ผลผลิต OTOP ช่วงที่ 3 (เมษายน 2547 — กันยายน 2547 )  
กิจกรรมเครือข่ายผลผลิต

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้นกับกลุ่ม/เครือข่าย	ข้อสังเกต
1. การนัดประชุม ชี้แจง ทำความเข้าใจโดยให้ผู้นำกลุ่มผลผลิตมาประชุม	2 วัน	- การอธิบายเสนอแนะความเห็นให้สมัครใจเข้าร่วม	- ผู้นำจัดการวางแผนการผลิตหลายอำเภอ เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์มาตรฐาน	- ผู้นำกลุ่มสนใจการตลาดมากขึ้น
2. การติดตาม ตรวจสอบการผลิตภายในกลุ่ม การวางแผนดำเนินงานเครือข่าย	5 วัน	- ให้คำปรึกษาจากนักวิจัยและสอบถามความเคลื่อนไหวในกิจกรรมต่าง ๆ	- สามารถแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นร่วมกันได้ และสามารถนำไปสู่การพัฒนาผลผลิต	- การกำหนดมาตรฐานผลิตภัณฑ์ การหาตลาดใหม่ ๆ เพิ่มขึ้น
3. การประชุมร่วมกับผู้นำกลุ่มผลผลิตที่เข้าร่วมเครือข่าย	1 วัน	- อธิบายให้เข้าใจเกี่ยวกับการตลาด การพัฒนาที่บ่อ	- กลุ่มในเครือข่ายสนใจพัฒนาฝึกอบรมกับการตลาดระดับสหกรณ์	- บุตรหลานสมัครใจร่วมอบรม เพราะได้ประโยชน์จากออกไปขายสินค้า
4. การประชุมเพื่อติดตามผลการประชุม	1 วัน	- เครือข่ายผลผลิตได้เข้าไปแก้ไขปัญหาของกลุ่ม โดยใช้ราชการน้อยที่สุด	- เกิดการแก้ไขปัญหาการประสานงานการตลาด	- ผลการดำเนินงาน กลุ่มย่อยรับการช่วยเหลือจากรัฐในการหาตลาดเพิ่ม

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

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้นกับกลุ่ม/เครือข่าย	ข้อสังเกต
1.การประชุมกลุ่มกิจกรรมการรวมกลุ่มไปขายสินค้า ระดับจังหวัด	2 วัน	1.ใช้เวทีชาวบ้านให้แต่ละกลุ่มแสดงถึงความก้าวหน้าในการผลิตสินค้า การแก้ไขปรับปรุงคุณภาพและการรับความช่วยเหลือจากรัฐ	1.ผู้นำแสดงออกถึงความพร้อมในการร่วมแสดงสินค้าที่ กทม.	1.ผู้นำต้องการขายสินค้าต้องการมีตลาดเพิ่ม
2.การจัดประชุมร่วมกับเครือข่ายอื่นๆ ในระดับจังหวัด	1 วัน	2.ใช้เวทีชาวบ้านให้แสดงความต้องการร่วมกันในการทำกิจกรรม ผลิตสินค้า	2.สามารถจับคู่ธุรกิจได้รวมทั้งการทำกิจกรรมฝากเงินในสหกรณ์	2.ผู้นำแต่ละคนสนใจที่จะเข้าไปร่วมกับกลุ่มอื่น ๆ
3.ออกเยี่ยมกลุ่มเพื่อดูการผลิตสินค้าภายในกลุ่ม	5 วัน	3.สมาชิกและผู้ผลิตสินค้าสาธิตการผลิตให้ชม	3.มีการพัฒนาหีบห่อ การเก็บรักษา การขนส่ง	3.สมาชิกต้องการให้นักวิจัยช่วยหาตลาดให้

## 7. เครือข่ายอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ

กลุ่มอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติในพื้นที่จังหวัดตรัง ประกอบด้วยกลุ่ม ภูเขา ป่า นา ทะเล กลุ่มภูเขา หรือเรียกชื่อเต็มว่ากลุ่มอนุรักษ์ป่าเชิงภูเขาบรรทัด กลุ่มป่าหรือเรียกว่า กลุ่มอนุรักษ์ป่า หรือบางหมู่บ้านเรียกว่ากลุ่มอนุรักษ์ป่าต้นน้ำแล้วตามด้วยชื่อหมู่บ้านหรือตำบล กลุ่มนา หรือกลุ่มอนุรักษ์ที่ราบลุ่ม คือป่าพืชพันธุ์ที่ใกล้จะสูญพันธุ์ เช่น ต้นสาคร ต้นจาง หรือ กลุ่มแก้ปัญหาชุมชนในเมือง กลุ่มทะเล เรียกว่ากลุ่มอนุรักษ์ทะเลหรือป่าชายเลน แล้วตามด้วยชื่อหมู่บ้าน แต่ละกลุ่มสามารถแยกเป็นกลุ่มย่อย ดังนี้

กลุ่มอนุรักษ์ป่าต้นน้ำและภูเขาบรรทัด จำนวน 25 กลุ่ม กระจายใน 6 อำเภอ คือ อำเภอรัษฎา ห้วยยอด เมืองตรัง นาโยง ย่านตาขาว ปะเหลียน และหาดสำราญ

กลุ่มอนุรักษ์พื้นราบเกี่ยวกับทรัพยากรธรรมชาติในพื้นที่ราบ มี 8 กลุ่ม ในอำเภอเมือง ตรัง อำเภอวังวิเศษ สิเกา และกันตัง

กลุ่มอนุรักษ์ทะเลและป่าชายเลน มี 22 กลุ่ม ในอำเภอสิเกา กันตัง ปะเหลียน ย่านตาขาว และกิ่งหาดสำราญ ตามชายฝั่งทะเล ความยาว 119 กิโลเมตร

บทบาทของนักวิจัยพื้นที่คือการนัดประชุม จัดเวทีชาวบ้าน และการเก็บข้อมูล แนวคิด เกี่ยวกับการสร้างเครือข่าย มีหมู่บ้านเป้าหมายที่ผู้นำมีความเข้มแข็ง และให้ข้อมูลได้ตลอดเวลา จำนวน 20 หมู่บ้าน(กลุ่ม) ได้แก่ กลุ่มประมงพื้นบ้าน กลุ่มอนุรักษ์ป่าสาคร กลุ่มหยาดฝน กลุ่มอนุรักษ์ป่าคลองเงา

บทบาทในการเข้าร่วมจัดกิจกรรมในกลุ่มต่าง ๆ เช่น กลุ่มประมงพื้นบ้านมีการจัดตั้ง ธนาคารประมงพื้นบ้าน กลุ่มอนุรักษ์ป่ามีกิจกรรมกลุ่มออมทรัพย์ กลุ่มผลิตเครื่องแกง กลุ่มหัตถกรรม กลุ่มท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ ซึ่งกลุ่มก็เป็นชื่อกิจกรรมย่อย ๆ นักวิจัยพื้นที่จะนัดประชุมเก็บข้อมูลและตอบปัญหาที่เกี่ยวข้องกับส่วนราชการต่าง ๆ และสอบถามการประชุมเครือข่าย

เครือข่ายทรัพยากรธรรมชาติ แบ่งจาก 4 กลุ่มใหญ่แล้วประกอบด้วยเครือข่ายย่อย 8 เครือข่ายกิจกรรม ดังนี้

1. เครือข่ายประมงพื้นบ้าน
2. กลุ่มอนุรักษ์ป่าต้นน้ำเขาบรรทัด
3. กลุ่มอนุรักษ์ป่าชายเลน
4. กลุ่มหยาดฝน
5. ธนาคารประมงพื้นบ้าน
6. กองทุนพัฒนาชุมชนชาวประมงพื้นบ้าน
7. กลุ่มผู้เลี้ยงกุ้งเชิงเกษตรอินทรีย์



## 8. กลุ่มท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์

### ความเป็นมา

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

1. เครือข่ายประมงพื้นบ้าน ประกอบด้วยกลุ่มเรือประมงขนาดเล็ก จำนวน 65 หมู่บ้าน ประชากรราว 50,000 คน กระจายอยู่ใน 4 อำเภอกับอีก 1 กิ่งอำเภอ เหตุผลของการรวมกลุ่มเกิดจากการทำลายปะการัง ป่าชายเลนและทรัพยากรใต้ทะเล จนสัตว์น้ำลดน้อยเกิดความเดือดร้อนต่อการประกอบอาชีพประจำวัน

2. กลุ่มอนุรักษ์ต้นน้ำเขาบรรทัด ประกอบด้วยผู้นำชุมชนแถบเทือกเขาบรรทัด 56 หมู่บ้านและกลุ่มพื้นราบ 8 หมู่บ้านรวมตัวกันปกป้องป่าต้นน้ำบริเวณเขาบรรทัด เนื่องจากกรมป่าไม้สมัยก่อนเข้าจับกุม กล่าวหาว่าบุกรุกป่าสงวน และเกิดข้อพิพาทกัน ครั้งแรกชาวบ้านรวมตัวกันเพื่อประท้วงหน่วยงานรัฐ แต่ภายหลังผู้นำต่าง ๆ พยายามเจรจากับตัวแทนรัฐให้คนอยู่กับป่าได้ ส่วนกลุ่มในพื้นที่บ้านก็พยายามรักษาต้นน้ำลำน้ำ เช่น รักษา แม่น้ำตรัง รักษาคลองลำาง รักษาป่าสาคร ฯลฯ

3. กลุ่มอนุรักษ์ป่าชายเลน เกิดขึ้นเนื่องจากการเลี้ยงกุ้ง โดยนายทุนเข้าไปทำลายป่าชายเลน ทำนาเกลือ และสภาพป่าเสียหายชาวบ้านในเขต ตำบลเขาไม้แก้ว อำเภอสิเกา ลูกขึ้นต่อสู้อย่างไม่ให้นายทุนเข้ามาบุกรุก ปัจจุบันสามารถรักษาป่าชายเลนไว้ได้เกือบทั้งอำเภอสิเกา

4. กลุ่มหยาดฝน เป็นกลุ่มอนุรักษ์ป่าชายเลนเช่นกัน แต่ได้เริ่มบทบาทมาก่อนเนื่องจากทรัพยากรทางทะเลลดลง การทำมาหากินลำบาก ชาวประมงพื้นบ้านจึงรวมตัวกันรักษาทะเล รักษาปลาพะยูน ร่วมกับกรมอนุรักษ์สัตว์ป่าและพันธุ์พืช

5. ธนาคารประมงพื้นบ้าน เป็นผลมาจากชมรมประมงพื้นบ้านเข้าไปอนุรักษ์ทะเล และได้รับเงินช่วยเหลือจากกองทุนเพื่อสังคม 35.87 ล้านบาท แล้วนำมาบริหาร แบ่งเป็น 11 เขต ใน 44 หมู่บ้านชาวประมง เพื่อเป็นกองทุนสวัสดิการต่าง ๆ

6. กองทุนพัฒนาชุมชนชาวประมง เนื่องจากมีธนาคารหมู่บ้าน และเงินกองทุนอื่น ๆ เข้าช่วยเหลือ และชาวบ้านนำดอกผลจากเงินของธนาคารประมงพื้นบ้านมาจัดตั้งเป็นกองทุนพัฒนาชุมชนชาวประมง เพื่อแยกการบริหารออกมาเป็นกลุ่มย่อย แต่ศักยภาพกระจายไปทั้ง 4 อำเภอ

7. กลุ่มผู้เลี้ยงกุ้งเชิงเกษตรอินทรีย์ เป็นกลุ่มใหม่ที่จัดตั้งขึ้นปีเศษ แต่มีศักยภาพสูง ในการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ เนื่องจากเกิดผลพวงเมื่อการเลี้ยงกุ้งประสบความสำเร็จล้มเหลว เกิดโรคระบาด และนายทุนผู้เลี้ยงกุ้งประสบกับการขาดทุน จึงเกิดการตื่นตัว เรื่องการเลี้ยงกุ้งปลอดสารพิษ ส่วนใหญ่กระจายในอำเภอกันตัง ปะเหลียน และย่านตาขาว

8. กลุ่มท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ เป็นกลุ่มที่ข้าราชการในอำเภอกันตั้งได้เปลี่ยนเส้นทางชีวิต โดยจัดตั้งกลุ่มท่องเที่ยวขึ้น แบบ Home Stay มีการล่องเรือชมธรรมชาติป่าชายเลน มีที่พักอาหารทะเลบริการนักท่องเที่ยวในราคาถูก

การสร้างเครือข่ายกลุ่มอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติทั้ง 4 กลุ่มใหญ่ได้แบ่งออกเป็น 8 กลุ่มกิจกรรมย่อย ให้เป็นเครือข่ายเดียวกัน ปัญหาที่ค้นพบคือ

1. วัดอุปสมงค์การเป็นเครือข่าย ผู้นำแต่ละคนมีที่มาแตกต่างกัน บางคนก็อาสา เข้ามาเพื่อทำประโยชน์ให้คนในกลุ่มจริง ๆ แต่บางคนมาด้วยตำแหน่งราชการ คือเป็น ผู้ใหญ่บ้าน เป็นสมาชิก อบต. แต่ความคิดเห็นส่วนใหญ่ของผู้นำที่ตอบในที่ประชุม คือ “การมุ่งแก้ไขปัญหาในกลุ่มกิจกรรมของตน”

2. การจัดประชุมเครือข่ายโดยนัดประชุมแกนนำ ต้องเดินทางมาประชุมในตัวเมือง ขาดงบประมาณที่เป็นค่าเดินทางและค่าเบี้ยเลี้ยง หากการวิจัยของ สกว. ไม่มีการจัดประชุม เครือข่ายจังหวัดจะกระทำได้น้อยลง แต่ผู้นำทุกคนยังยืนยันเป็นเครือข่ายกันแน่นอน เพราะได้พูดคุยปรึกษาหารือกันทางโทรศัพท์ และในกลุ่มที่มีกลุ่มสัจจะออมทรัพย์หรือมีธนาคาร หมู่บ้าน ธนาคารประมงพื้นบ้านก็มีเงินงบประมาณค่าเดินทาง แต่จะนำมาใช้จ่ายเกิน ความเป็นไปได้

3. การกำหนดทิศทาง กรรมการเครือข่ายระดับจังหวัด สำหรับกลุ่มอนุรักษ์ทะเล และกลุ่มท่องเที่ยวจะมีคณะกรรมการเครือข่ายระดับจังหวัด กำหนดชัดเจน แต่กลุ่มอนุรักษ์เชิงเขา ลำน้ำ พื้นราบ ในระดับจังหวัดไม่มีคณะกรรมการแยกออกมาต่างหาก แต่จะไปร่วมกับกลุ่มอนุรักษ์ทะเล เป็น “กลุ่มอนุรักษ์เครือข่ายจังหวัดตรัง” แผนงานกรอบการทำงานของชาวบ้าน เรื่องที่จะมีการประชุมเมื่อใดและใครทำหน้าที่อะไร ไม่มีกำหนดแน่นอน การประชุมการทำกิจกรรมขึ้นอยู่กับเหตุการณ์ เช่น การเกิดคลื่นสึนามิในเขตอำเภอชายฝั่ง หมู่บ้านชาวประมง มีความตื่นตัว การเตือนภัยเพิ่มมากขึ้น ตามกระแสและทางราชการเข้าไปกระตุ้นมากกว่า เครือข่ายเข้าไปกระตุ้นให้เกิดการระดมทุน การเสนอแนะในกลุ่ม เครือข่ายอื่น ๆ ในระดับ ตำบล และอำเภอ นักวิจัยพื้นที่ได้แนะนำให้กลุ่มเครือข่ายอื่น ๆ ได้ศึกษาเอกสารและวิธีปฏิบัติของกลุ่มประมงพื้นบ้านที่มีระบบการทำงานแบ่งโครงสร้างหน้าที่ภารกิจและการกำหนดตัวบุคคลชัดเจน

ส่วนกองทุนของประมงพื้นบ้านมีหลายกองทุน เช่น กองทุนการศึกษาคนชรา เด็กกำพร้า คนพิการและผู้ป่วยเรื้อรัง โดยหักจากกำไรที่นำเงินไปลงทุน ร้อยละ 5 – 10% ส่วนการคืนทุนต้องคืนทั้งหมด แต่ผ่อนเป็นงวด ๆ และเข้ากองทุน “ชะกาด” ของพี่น้องมุสลิมและกองทุนธุรกิจชุมชน และกองทุนสิ่งแวดล้อมที่พี่น้องชาวพุทธนำไปใช้ได้ ทั้งกองทุนพัฒนาอาชีพ และกองทุนสวัสดิการ กำหนดเป็น “11 โซน หรือ 11 ธนาคารชุมชน”

ในการลงพื้นที่เก็บข้อมูลเครือข่ายอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ ประกอบด้วยกลุ่มอนุรักษ์ป่าต้นน้ำ ภูเขา รวมเรียกว่า “ภูเขา” และ “ป่า” กลุ่มแก้ปัญหาสิ่งแวดล้อมที่ราบลุ่มแม่น้ำตรัง และสิ่งแวดล้อมเป็นพิษชุมชนแออัดในเมืองเรียกกลุ่มนี้ว่า “นา” และอนุรักษ์ป่าชาย

เลน ปะการังใต้ทะเล เรียกว่า “ทะเล” จึงเกิดคำสัมผัสในจังหวัดตรังต่อกลุ่มนักวิจัยและบุคคลที่ทำงานวิจัยว่า “เกลอ เขา ปา นา ทะเล” เครือข่ายสำคัญที่เป็นกลุ่มอนุรักษ์เชิงเขาบรรทัดที่เป็นป่าต้นน้ำมีแนวเขตตั้งแต่ อำเภอรัษฎา อำเภอห้วยยอด เมืองตรัง นาโยง ย่านตาขาว และปะเหลียน เป้าหมายของการอนุรักษ์ป่า คือ “ทำอะไรให้คนอยู่ร่วมกับป่า” อยู่กับผืนป่าได้ยั่งยืน

**ช่วงที่ 1** (เมษายน 2546 – กันยายน 2546) นักวิจัยพื้นที่ส่วนใหญ่ตัดสินใจนำเครือข่ายอนุรักษ์ป่าเชิงเขาบรรทัดเข้าร่วมและประสานกลุ่มผู้นำในพื้นที่เก็บข้อมูลการเรียนรู้

การปฏิบัติงานของนักวิจัยได้ออกสำรวจสภาพทั่วไปของแต่ละกลุ่ม ใช้นักวิจัยในพื้นที่การตั้งประเด็น ตั้งคำถามให้แต่ละกลุ่มแสดงความคิดเห็น เรื่องสภาพปัญหาประมาณ 20 นาที แต่ละคนแสดงออกถึงปัญหาความยากลำบากในการใช้ชีวิต การประกอบอาชีพประมง การเลี้ยงกุ้ง การอนุรักษ์ป่า การอนุรักษ์ต้นน้ำในพื้นที่ราบ จากการเปรียบเทียบของนักวิจัย พบว่า กลุ่มอนุรักษ์ป่าต้นน้ำเทือกเขาบรรทัด จะได้เปรียบเนื่องจากได้ปลูกยางในเขตป่ากันชน และราคาสูง ส่วนผู้เลี้ยงกุ้งมีปัญหาหนี้สิน และกลุ่มประมงพื้นบ้าน ไม่มีหนี้แต่ใช้ชีวิตไม่ทันกับสังคมยุคปัจจุบัน เพราะรายได้น้อย สภาพครอบครัวจึงดูยังยากจน แต่มีเงินเก็บ ส่วนกลุ่มท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์เป็นกลุ่มใหม่สุด แสดงความเห็นน้อย แต่ต้องการเข้าร่วมกลุ่มเพราะได้การอนุรักษ์ป่าชายเลนมากขึ้น

**ช่วงที่ 2** (ตุลาคม 2546 – มีนาคม 2547) นักวิจัยพื้นที่เข้าไปสำรวจและสอบถามข้อมูลวัตถุประสงค์หลักคือการให้เกิดเครือข่ายที่เข้มแข็งมากขึ้น เปรียบเทียบช่วงที่ 1 กับช่วงที่ 2 กลุ่มอนุรักษ์มีการติดต่อประสานงานภายในกลุ่มและระหว่างกลุ่มมากขึ้น แต่ทางราชการออกไปดูแลจับกุมบ่อยขึ้นและมีปัญหาขัดแย้งเรื่องการบุกรุกตลอดแนวภูเขาบรรทัดหลายกลุ่มได้นำปัญหามาประชุมในเครือข่าย แต่แก้ไขปัญหาระหว่างรัฐกับประชาชนไม่ได้ ปัจจุบันปัญหาการบุกรุกยังดำรงอยู่ ในช่วงที่ 2 นี้ นักวิจัยได้กระจายตัวไปเก็บข้อมูลในกลุ่มต่าง ๆ ทั้ง 8 กลุ่ม กิจกรรม แบบไป – กลับต่อวัน โดยไปสังเกต สอบถามปัญหาในการดำเนินกิจกรรมภายใต้หัวข้อที่ทำให้ชุมชนเข้มแข็งที่นักวิจัยได้ตั้งประเด็นขึ้นเอง

1. กรอบของรัฐ ผู้นำเกือบทั้งหมดเห็นว่าหน่วยงานรัฐไม่มีความชัดเจนในการช่วยเหลือการกระตุ้นให้มีกลุ่มก็เกิดจากปัจจัยจากคนในกลุ่ม และให้ความมั่นคงในการประกอบอาชีพ การถ่ายทอดวิชาการด้านการอนุรักษ์ ชาวบ้านต้องการมาก แต่หน่วยราชการมักจะเข้าไปสร้างความขัดแย้งมากกว่าการสร้างเสริมองค์ความรู้

2. คุณภาพชีวิตของสมาชิก ชาวบ้านที่เป็นสมาชิกเครือข่ายอนุรักษ์ทุกกลุ่มเข้าใจบทบาทผู้นำ มีความจริงจังในการปฏิบัติงานอนุรักษ์ มีเวลาให้กับกลุ่มและบางครั้งก็เสียสละ เช่น การบริจาคเงิน จึงส่งผลให้คุณภาพชีวิตดีสมาชิกดีขึ้น

3. การรวมกลุ่มของสมาชิก ในกลุ่มกิจกรรมอนุรักษ์ป่าต้นน้ำ กลุ่มท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ ยังมีการรวมตัวน้อย เนื่องจากผู้ที่มีส่วนภายในแนวกันชน กับผู้มีป่าชายเลนใกล้บ้านให้เกิดการท่องเที่ยว มีน้อยราย แต่กลุ่มอนุรักษ์ป่าชายเลน กลุ่มหยาดฝน ธนาคารประมงพื้นบ้าน กองทุนพัฒนาชุมชนประมงพื้นบ้าน และกลุ่มเลี้ยงกุ้งเชิงอนุรักษ์ มีการรวมกลุ่มกันเหนียวแน่น การส่งข้อมูลข่าวสารให้แก่กัน การเข้ารับการอบรมโดยภาครัฐเชิญชวนมีบ่อยขึ้น

4. การระดมทุน กลุ่มอนุรักษ์ป่าชายเลน ประมงพื้นบ้าน กลุ่มหยาดฝนได้รับ เงินอุดหนุนจากภายนอก และมีการบริหารเงินกันเองภายใต้ผู้นำที่เสียสละ แต่กลุ่มอื่น ๆ ต้องระดมทุนกันเอง เพื่อจัดกิจกรรม การปลูกป่า การออกลาดตระเวน

5. การรับข้อมูลข่าวสาร ทุกกลุ่มได้รับข้อมูลข่าวสารภายนอกไม่แตกต่างกัน เนื่องจากสื่อสารโดยผู้นำได้รับมอบหมายให้เข้าไปดูแล เพิ่มพูนความรู้ให้ผู้นำ

6. การบริหารความขัดแย้ง กลุ่มที่มีความขัดแย้งกับภายนอกกลุ่ม ได้แก่ กลุ่มอนุรักษ์ป่าต้นน้ำเขาบรรทัด จะขัดแย้งกับภาครัฐ ส่วนกลุ่มประมงพื้นบ้านจะขัดแย้งกับนายทุนเรื่องอวนลาก ส่วนกลุ่มอื่น ๆ จะเกิดความขัดแย้งกับภายนอกน้อยหรือไม่มีเลย ส่วนความขัดแย้งภายในเท่าที่สำรวจไม่มีผู้นำบริหารการเงินอย่างโปร่งใส ไม่มีปัญหาความขัดแย้งเรื่อง ผลประโยชน์

7. องค์กรแห่งการเรียนรู้ กลุ่มอนุรักษ์ทุกกลุ่มมีวิธีการเรียนรู้ที่เป็นเอกลักษณ์ของตัวเอง โดยการสังเคราะห์ถอดแบบมาจากผู้นำ เช่น กลุ่มประมงพื้นบ้านก็เรียนรู้มาจากการหาปลาจับสัตว์น้ำ สังเกตแหล่งปลาชุกชุม กลุ่มอนุรักษ์ก็เรียนรู้จากพืชพรรณไม้ สมุนไพร ไม้ป่าที่ให้ผลรับประทานได้ การเว้นป่าไว้ไม่แผ้วถางบางจุดในบริเวณป่าต้นน้ำสำคัญ

- กลุ่มอนุรักษ์ป่าชายเลน มีการเรียนรู้จากหน่วยยอดการปลูกป่าโกงกาง สังเกตป่าที่สมบูรณ์จะมีลิงแสม มีมดแดงมาสร้างรัง ยามน้ำขึ้นจะมีสัตว์น้ำหลายชนิดมาวางไข่

- กลุ่มหยาดฝน ก็มีการเรียนรู้จากการอนุรักษ์ป่าชายเลนและทะเล

- ธนาคารประมงพื้นบ้าน จัดการเงินทุนแบ่งเป็นเงินไปลงทุน กับเงินให้เพื่อบริจาค ใช้หลักศาสนาอิสลามเข้ามาเกื้อกูลด้วยกันชาวพุทธสามารถเข้าร่วมเป็นสมาชิกธนาคารได้ด้วย

- กองทุนพัฒนาชุมชนประมงพื้นบ้าน เรียนรู้คล้ายกับกลุ่มสัจจะออมทรัพย์ มีการออมเงินวันละ 1 – 5 บาท ผู้ใดทุกซักร่อนก็นำไปใช้ได้ หรือนำไปลงทุนให้ผลตอบแทน เป็นเงินบริจาคเพิ่มตามกำลังฐานะ ไม่มีเวลากำหนดการส่งคืน แต่สมาชิกส่วนใหญ่จะคืนเมื่อครบปี

- กลุ่มผู้เลี้ยงกุ้งเชิงเกษตรอินทรีย์ กลุ่มผิดหวังจากการเลี้ยงกุ้งแบบใช้ยา ทุกชนิด ใช้สารเคมีฆ่า เชื้อจุลินทรีย์ไม่มีอะไรเหลือ แม้กระทั่งจุลินทรีย์ที่เป็นประโยชน์ภายหลังกลับมาเลี้ยงแบบธรรมชาติ ปลอดสารเคมีทุกชนิด แม้ให้ผลตอบแทนน้อยแต่มั่นคง และถ้าหากราคากุ้งสูงขึ้นก็จะได้อะไร เพราะลดต้นทุนค่าสารเคมี

- กลุ่มท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ เป็นกลุ่มใหม่ การเรียนรู้โดยการพบปะพูดคุยกันในหมู่ชาวบ้านที่อยู่ใกล้ทะเล รวมทั้งจากผลกระทบจากการท่องเที่ยว

**ช่วงที่ 3** (เมษายน 2547 – กันยายน 2547) ได้ประชุมข้ามเครือข่ายโดยมีกิจกรรมกองทุนหมู่บ้านมาพูดคุยกับกลุ่มอนุรักษ์ด้วย แต่เนื่องจากผู้นำกลุ่มสัจจะ กองทุนหมู่บ้าน และผู้นำอาสาอนุรักษ์ป่ามีสมาชิกเป็นบุคคลคนเดียวกันเป็นส่วนใหญ่ จึงทำให้การพัฒนากิจกรรมอื่น ๆ ขยายผลไปมากขึ้น เช่น การออมทรัพย์ในหมู่บ้าน การจัดกิจกรรม หัตถกรรมจักสานและแกะสลัก งานฝีมือต่าง ๆ ก็เกิดมากขึ้น นอกนั้นในช่วงที่ 3 นี้ ผู้นำจากกลุ่มอนุรักษ์และทีมวิจัยได้เชิญมาร่วมกับกลุ่มอื่น ๆ เช่น กลุ่มลอยฟ้า ให้ผู้นำได้ร่วมหารือปรึกษาการแก้ปัญหาด้วยกัน แต่เนื่องจากผู้นำแต่ละคนมีเวลาพบปะกันน้อย สวมหมวกหลายใบ มีหลายตำแหน่งในชุมชน การประชุมจึงไม่ค่อยเข้มข้น

ประเด็นพูดคุย คือ

1. การแก้ไขปัญหาโดยระบบกลุ่ม ทุกคนเห็นด้วย และได้ปฏิบัติกันมาแล้ว
2. ทีมวิจัยได้นำเสนอการพัฒนาคุณภาพชีวิต โดยใช้วิธีการเศรษฐกิจพอเพียง มีการตั้งประเด็นทั้งเห็นด้วยและไม่เห็นด้วยในเรื่องวิถีปฏิบัติ ที่เห็นด้วย เช่น การประกอบอาชีพแบบพอมีพอกิน การออม การไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม การประกอบกิจการที่เป็นความเสี่ยง แต่กลุ่มผู้เลี้ยงกุ้ง ไม่เห็นด้วยกับวิถีปฏิบัติ เพราะการเลี้ยงกุ้งเพื่อการพาณิชย์ มูลค่าสูงก็เกือบล้าน การขุดบ่อปรับพื้นที่ก็เป็นหลักล้าน ถ้าเลี้ยงได้น้อยก็ขาดทุน จึงปฏิบัติแบบพอเพียงไม่ได้
3. การจัดตั้งศูนย์การเรียนรู้ เพื่อแก้ไขปัญหาของเครือข่าย น่าจะมีศูนย์ข้อมูลเครือข่ายอยู่กับหน่วยราชการ แต่ให้บริหารแบบองค์กรอิสระ ซึ่งรัฐอาจจะจัดเงินสนับสนุนมาให้จำนวนหนึ่งตามความเหมาะสม ตามภารกิจของเครือข่าย
4. การเชื่อมโยงข้อมูลกับเครือข่ายอื่น ๆ ที่มีผู้นำอยู่ในพื้นที่อยู่แล้ว เช่น สหกรณ์อาจจะสมาชิกสหกรณ์ออมทรัพย์ครู เพราะครูส่วนใหญ่จะเป็นผู้นำชาวบ้านในพื้นที่ สำหรับข้อมูลที่เป็นพื้นฐานการประกอบอาชีพ การพัฒนาแหล่งท่องเที่ยว ป่า ทะเล จังหวัดตรัง ไม่มีการส่งเสริมให้เป็นเครือข่ายเดียวกัน เช่น การฟื้นฟูป่าอนุรักษ์ หรือป่าชายเลน ก็สามารถจัดเป็นแหล่งท่องเที่ยวได้
5. การบริหารจัดการเครือข่าย หลายกลุ่มเห็นว่า ควรมีคณะกรรมการเครือข่ายรวม ทุกกลุ่มอาชีพเข้ามาเป็นกรรมการเครือข่ายจังหวัดโดยแบ่งเป็นเขตตามกลุ่มกิจกรรม ซอยแยกเป็นอำเภอ มีประธานเครือข่ายและเลขาธิการ
6. ในระยะยาวต้องมุ่งเน้นการพัฒนา การอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติในชุมชนให้แข็งแกร่งมากขึ้น และร่วมกับชมรมคนรักแม่น้ำตรังที่อยู่ในเขตเมือง

ทีมวิจัยได้สรุปประเด็นข้อเสนอต่าง ๆ แจกจ่ายไปยังเครือข่ายอื่น ๆ ให้รับทราบ และนำไปเป็นข้อคิด ให้มีการจัดเวทีชาวบ้านในระดับจังหวัดขึ้น

**ช่วงที่ 4** (ตุลาคม 2547 – มีนาคม 2548) ได้ประชุมรวมเครือข่ายอนุรักษ์ต่าง ๆ และมีการจัดกิจกรรมเพิ่มมากขึ้น เช่น การท่องเที่ยวภูเขาเชิงอนุรักษ์ การปลูกป่าร่วมกับทาง

ราชการเพื่อสร้างความสัมพันธ์กับเจ้าหน้าที่ของรัฐให้เพิ่มมากขึ้น ในช่วงที่ 4 นี้ เป็นช่วงที่เกิดคลื่น

สึนามิ ทำให้กลุ่มอนุรักษ์หันมาพูดคุยเรื่องคลื่นยักษ์ ทั้งนี้ได้ผลกระทบ โดยเฉพาะกลุ่มประมงพื้นบ้านที่มีการเลี้ยงปลาในกระชัง เสียหายมากที่สุด ส่วนการบาดเจ็บล้มตายมีเพียง 2 ราย ในเขตอำเภอหาดสำราญ และพูดถึงการจัดความช่วยเหลือเกษตรกรเมื่อประสบภัย ธรรมชาติ ควรมีการวางแผนกำหนดการช่วยเหลือ ผู้นำหลายคนได้ยกกรณีคลื่นสึนามิถาเกิดขึ้นร้ายแรง จะทำแผนป้องกันไว้อย่างไร เช่น

1. การช่วยเหลือชาวประมง กลุ่มแกนนำที่จะเข้ามาช่วยเหลือ
2. การสำรวจหนี้สิน ควรมีข้อมูลเป็นปัจจุบัน ไม่ใช่เกิดอุบัติเหตุแล้วไปสวมรอยว่ามีหนี้
3. การเพิ่มประสิทธิภาพการช่วยเหลือ บุคคลกลุ่มต่าง ๆ เช่น เด็ก คนชรา คนบาดเจ็บที่พิการ อาหาร และการแพทย์อนามัย น้ำกินน้ำใช้ มีผู้นำที่เป็นเครือข่ายอนุรักษ์อันดามัน ได้ออกไปช่วยเหลือผู้ประสบภัยในจังหวัดพังงา และได้มาเล่าถึงแผนการที่ควรจะมีขึ้นในชุมชนชายทะเลตรัง เพราะในอนาคตอาจจะเกิดขึ้นอีก จึงควรมีแผนเตรียมพร้อมตามภารกิจดังกล่าวข้างต้น

การจัดประชุมเครือข่ายอนุรักษ์ในช่วงที่ 4 ส่วนใหญ่การพูดคุยไม่สามารถหลุดออกไปจากอุบัติเหตุสึนามิได้ จึงให้มาจัดเป็นวงใหญ่ ระดับจังหวัดเพื่อผ่อนคลายเวทีแสดงความคิดเห็นที่เครียดจนเกินไปในระดับชุมชน

โดยสรุปในช่วงที่ 4 การจัดประชุมร่วมกับเครือข่ายอื่นมีความเป็นเครือข่ายที่ขยายได้ไกลกว่า ส่วนข้อเสนอ คือ ต้องการสนับสนุนอุปกรณ์ เช่น เรือตรวจการ เงินทุนซื้อน้ำมันเรือ การจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชน การส่งเสริมการเรียนรู้การอบรมให้เยาวชนรุ่นหลังและการวางแผนระดมทุนให้มากขึ้น โดยให้ชุมชนมีรายได้

สำหรับปัญหาและอุปสรรคของนักวิจัย คือไม่สามารถดึงข้อมูลเชิงลึกได้ เช่น จำนวนครัวเรือนรายอำเภอ แต่ละหมู่บ้าน ตลอดแนวเชิงเขาบรรทัด ที่บุกรุกป่าเชิงเขามีครัวเรือน มีประชากรจำนวนกี่คน และการปลูกยางในพื้นที่ป่าอนุรักษ์มีจำนวนเท่าใด ซึ่งต้องใช้ เวลาสำรวจ แต่ที่ประชุมเห็นว่าไม่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการสร้างเครือข่าย ทั้งระยะเวลา ต้องอาศัยจำนวนนักวิจัยที่ทำหน้าที่เก็บข้อมูลและงบประมาณจำนวนมาก ที่ประชุมจึงตัดข้อมูลส่วนนี้ออกไป แต่จากการลงทะเบียนผู้เดือดร้อนที่ดินทำกิน ทั้งจังหวัดตรัง มีจำนวน 47,195 ราย ในจำนวนนี้มีการสอบถามบางรายที่อาศัยในป่าอนุรักษ์ได้ไปลงทะเบียนไว้ด้วย

กิจกรรมที่เกิดขึ้นจากการประชุมได้เครือข่ายผู้นำอนุรักษ์ป่า ภูเขา พื้นราบในชนบท และเมือง เช่น ชุมชนอนุรักษ์ป่าสาคร อำเภอนาโยง อนุรักษ์ทะเลและกลุ่มองค์กรอื่นๆ กระจายเต็มทั้งจังหวัด การเรียนรู้ของผู้นำแต่ละคนมีความแตกต่างกัน แต่ที่เกิดของกลุ่มคล้ายคลึงกัน คือ “เกิดปัญหาในการประกอบอาชีพ ปัญหาในการดำรงชีวิตประจำวัน”

บทบาทนักวิจัยพื้นที่ซึ่งมีความสำคัญ ที่ได้ร่วมสัมผัสชีวิตจริงของชาวบ้านและ การขยายกิจกรรม ต่อยอดกิจกรรมการท่องเที่ยว การอบรมฝึกความชำนาญในการอนุรักษ์ ป่าต้นน้ำ

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยในอนาคต ต้องแยกงานวิจัยออกมาเป็นโครงการย่อยๆ ออกมาต่างหาก มีพื้นที่ทดลองการเรียนรู้ ทำกิจกรรมร่วมกันทั้งนักวิจัยและชาวบ้าน จุดเด่นของเครือข่ายอนุรักษ์ คือ การนำเยาวชนในเมืองไปเรียนรู้ในป่า แต่ทำได้น้อยเพราะไม่มีงบประมาณ จากปี 2545 ถึง 2547 จัดทำได้รุ่นเดียว 20 คน

การทำกิจกรรมต่อเนื่อง ได้แก่ การจัดเวทีชาวบ้าน โดยให้ชาวบ้านหารือกันเอง ในแต่ละกลุ่มที่มีพื้นที่ติดกับภูเขาบรรทัด และการจัดกิจกรรมท่องเที่ยวป่าให้เป็นอาชีพหลักตามวิสัยทัศน์ของจังหวัดตรัง ที่ว่า “สวรรค์การท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ พัฒนาการเกษตร สู่อสากล”

กิจกรรมหรือการทำวิจัยเชิงลึก โดยเก็บข้อมูลพื้นที่ที่ควรส่งเสริมการท่องเที่ยว เช่น มีสัตว์ป่า มีพันธุ์ไม้ มีความงดงามของแหล่งท่องเที่ยว ฯลฯ

### การพิจารณาบทบาทนักวิจัย

การพิจารณาบทบาทนักวิจัยตามแนวคิด ปัจจัยนำเข้า Input กระบวนการ Process และปัจจัยนำออก Output พบว่า

1. ปัจจัยนำเข้า (Input) นักวิจัย การเรียนรู้ร่วมกับชาวบ้านเพื่อสร้าง ประสบการณ์มีเวลาน้อย การสัมผัสในพื้นที่บางกิจกรรมต้องพักค้างคืนอยู่ร่วมหลายวัน เช่น กิจกรรมการอนุรักษ์ทะเล การไล่จับเรือประมงวนลากที่เข้ามาในเขตอนุรักษ์ ต้องเข้าไป พักอาศัยอย่างน้อย 1 เดือน จึงจะเห็นเหตุการณ์และเห็นกิจกรรมหรือกลุ่มท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์เขาบรรทัด ต้องออกเดินป่าอย่างน้อย 3 คืน 4 วัน จะเห็นความหลากหลายทางชีวภาพของทรัพยากรธรรมชาติและนำมาประชุมฉายภาพ เรียนรู้ร่วมกันในเครือข่าย นักวิจัยพื้นที่ซึ่งมีระยะเวลาน้อย ขาดอุปกรณ์การเก็บข้อมูลด้านภาพถ่าย การนำข้อมูล มาประชุมพูดโน้มน้าวด้วยปากเปล่าจึงขาดน้ำหนัก

- นักวิจัยมีพื้นฐานการทำวิจัยการเก็บข้อมูลมาน้อยจึงทำให้การเก็บข้อมูลเชิงลึก เก็บไม่เป็นระบบ ฟังฟังผู้นำเล่าเหตุการณ์ต่าง ๆ จนสาระสำคัญผ่านเลยไป ไม่สามารถจดจำหรือย้อนหลังไปจดจำได้ดี ขาดไหวพริบในการทำข้อมูลให้ได้มาตรฐานของความรู้พื้นที่

- ปัญหาขาดแคลนปัจจัยสนับสนุน การนำข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับกิจกรรมตัวผู้นำ ความเสียสละ บทบาทผู้นำการเรียนรู้ของกลุ่มและบทบาทสมาชิกกลุ่ม โดยการนำมาเป็นภาพกิจกรรม และเผยแพร่ออกสู่กลุ่มอื่น ๆ ที่มาร่วมเป็นสมาชิกเครือข่าย ทำได้น้อย ความพยายามที่ได้ผลคือการทำเครือข่ายแกนนำของกลุ่มต่าง ๆ ที่เข้มแข็ง และที่อ่อนแอให้มาร่วมฟังกันในระดับจังหวัด บทบาทนักวิจัยจึงเห็นความสำคัญมากขึ้น

2. กระบวนการ (Process) เนื่องจากการวิจัยพื้นที่เพื่อทำเป็นองค์กรเครือข่าย การกำหนดนิยามว่าเครือข่ายคืออะไร จะทำให้นักวิจัยพื้นที่เกิดความแตกแยกทางความคิด และไม่สามารถมาร่วมงานกันได้ แต่นักวิจัยส่วนกลาง ได้กำหนดเงื่อนไขการปฏิบัติเกี่ยวกับเครือข่าย คือ ให้มีผู้นำกลุ่มของกิจกรรมการอนุรักษ์ ประมงชายฝั่ง ป่าเขาบรรทัด ท้องเที่ยวทะเลและลุ่มน้ำพื้นที่ราบมาประชุมกัน กำหนดประเด็นปัญหาหลักร่วมกัน และการแต่งตั้งกรรมการเครือข่ายจังหวัด ร่วมกับกลุ่มอื่น ๆ เช่น สหกรณ์ กลุ่มออมทรัพย์ กลุ่มสัจจะออมทรัพย์ กองทุนหมู่บ้าน เป็นต้น บทบาทของนักวิจัยในกระบวนการจะได้ผลมากกว่าชั้นปัจจัยนำเข้า (Input)

- นักวิจัยได้เรียนรู้จากผู้นำกลุ่มต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับการอนุรักษ์ การประสานงานในพื้นที่ การกำหนดแผนการอนุรักษ์ กำหนดการบริหารเครือข่าย ธุรกิจชุมชนของสหกรณ์ กองทุนสวนยาง มีการวางแผนการท่องเที่ยวเพื่อหารายได้เข้าเครือข่ายและเข้ากลุ่มของตน ทั้งที่เป็นกิจกรรมท่องเที่ยวส่วนตัวของผู้นำบางคน และกิจกรรมท่องเที่ยวของกลุ่ม จากการสังเกตส่วนใหญ่เป็นกิจกรรมธุรกิจส่วนตัว แต่ปฏิบัติงานในรูปกลุ่ม เพราะได้เงินมาจากกลุ่มพัฒนาอาชีพ ประโยชน์ที่เกิดขึ้นคือนักวิจัยได้เรียนรู้ถึงบทบาทของตนและบทบาทผู้นำ ลักษณะการทำกิจกรรม การนำปัญหาเข้าสู่ระบบ การแก้ไขปัญหาแบบ “เครือข่ายจังหวัด” เช่น กิจกรรมการท่องเที่ยว กิจกรรมการอนุรักษ์ให้สมาชิกที่เป็นครัวเรือนในกลุ่มต่าง ๆ ได้เข้าใจ

- ความร่วมมือภาครัฐ การสร้างนักวิจัยในพื้นที่ที่มีความจำเป็น โดยให้มีการทำเครือข่ายนักวิจัยระหว่างภาคราชการและภาคองค์กรประชาชนร่วมกัน จัดประชุม สัมมนา จัดกิจกรรมเสริมความรู้ด้วยการทำวิจัยเชิงคุณภาพ วิธีสังเกตการณ์ วิธีปฏิบัติการเก็บข้อมูล วิธีการนำเสนอ โดยให้ผลงานต่าง ๆ หน่วยงานราชการหรือองค์กรประชาชน สามารถนำไปใช้ได้ และทางราชการอาจจะให้งบประมาณมาช่วยเหลือเท่าที่จำเป็นหรือกฎหมายเปิดช่องให้

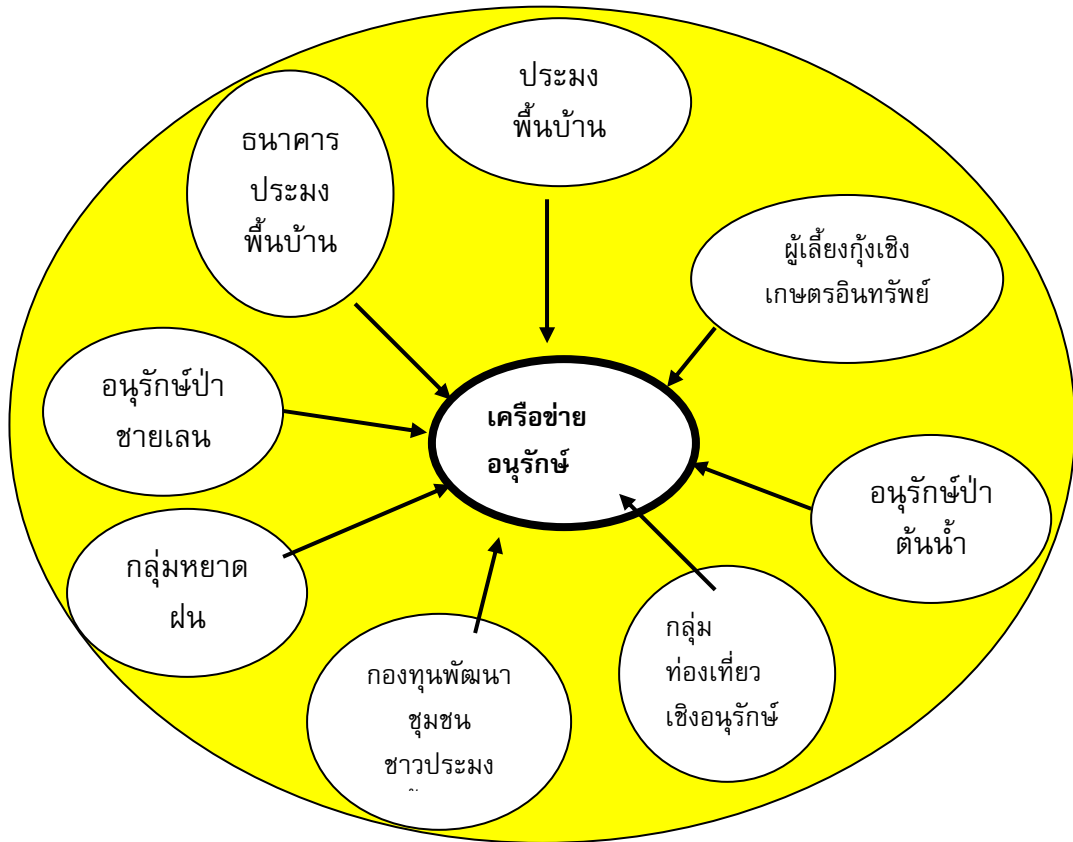
3. ปัจจัยนำออก (Output) นักวิจัยในพื้นที่จังหวัด ส่วนใหญ่เป็นข้าราชการและข้อเสียคือที่ย้ายไปดำรงตำแหน่งที่อื่น ข้อดี มีประสบการณ์และสามารถช่วยงานหน่วยงานอื่น ในการออกไปทำการวิจัย ส่วนนักวิจัยที่เป็นขององค์กรเอกชน ข้อดีที่อยู่ติดพื้นที่และคลุกคลีกับแกนนำเครือข่ายหรือผู้นำสหกรณ์ร่วมทำกิจกรรมกับผู้นำต่าง ๆ ได้หรือเป็นผู้นำเครือข่ายเอง ข้อเสีย คือ บางคนต้องการงบประมาณและการเรียกร้องจากรัฐ เพื่อให้แก้ไขปัญหา ต่าง ๆ โดยขาดการพิจารณาถึงภาระบทบาทขอบเขตของหน่วยงานรัฐในพื้นที่

- ความยั่งยืนเครือข่ายนักวิจัย ผู้ที่ได้ผ่านการอบรมการประชุมการจัดเวทีชาวบ้านมาหลายครั้งถือเป็นประสบการณ์ รวมถึงการเก็บข้อมูล การนำเสนอรายงาน นักวิจัยคนใดทำได้ก็จะมีบทบาทโดดเด่นในกลุ่มและสามารถช่วยงานวิจัยเครือข่ายได้ยาวนาน ส่วนคนที่ประสบการณ์น้อยแต่ต้องการรับความช่วยเหลือ ก็สามารถนำไปฝึกปฏิบัติจริงในสนามก็สามารถเข้าร่วมงานกับผู้อื่นได้ และเป็นแนวทางไปสู่ความยั่งยืน ในที่นี้วิจัยเครือข่ายพื้นที่จังหวัดตรังครั้งนี้เห็นว่าศักยภาพด้านความยั่งยืนมีสูง พิจารณาจากการประชุม การเสนอความเห็น การเก็บข้อมูล และความกระตือรือร้นในการออกไปปฏิบัติงานของผู้นำกลุ่มกิจกรรมและทีมวิจัย



สรุปบทบาทนักวิจัยกับเครือข่ายการอนุรักษ์ มีจุดเด่นในเรื่องการสัมผัสใกล้ชิดกับผู้นำสมาชิกในกลุ่มย่อย และสามารถพัฒนาให้เป็นนักวิจัยท้องถิ่นได้ต่อไป ส่วนนักวิจัยที่เป็นข้าราชการ ข้อเสนอต้องรับฟังปัญหาชาวบ้านมาก และโยกย้ายไปที่อื่น ๆ ตามตำแหน่งหน้าที่ราชการ ข้อดี คือการได้รับความร่วมมือดีจากชาวบ้าน และความยั่งยืนของเครือข่ายนักวิจัยควรผสมผสานระหว่างนักวิจัยที่เป็นข้าราชการกับประชาชนทั่วไป

แผนภูมิแสดงโครงสร้างเครือข่ายอนุรักษ์



แผนภูมิที่ 4.7 แสดงโครงสร้างเครือข่ายอนุรักษ์

การสร้างเครือข่าย อรุณทรัพย์การธรรมชาติ ช่วงที่ 1 (เมษายน 2546 – กันยายน 2546)

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้น	ข้อสังเกต
1.สำรวจพื้นที่สภาพทั่วไปของการดำเนินงานของกลุ่มอนุรักษ์ริมน้ำเขาบรรทัด และริมทะเลตรง โดยแต่ละกลุ่มที่มีวิจัยเข้าถึงผู้นำพบปะรายตัวพร้อมกับมีวิจัย	5 วัน (ก.ค.46)	1.นัดผู้นำกลุ่มอนุรักษ์แต่ละกลุ่มในวันละกลุ่ม ให้เล่าปัญหาแต่อดีต การรักษาป่า เขา ทะเล และป่าชายเลน เปรียบเทียบปัญหาในอดีตกับปัจจุบัน	1.ผู้นำได้ให้ข้อมูลกลุ่มอนุรักษ์เกี่ยวกับการรักษาป่า และทะเลให้ทราบ และแนวทางปฏิบัติงานของกลุ่ม	1.ผู้นำกลุ่มสนใจการเข้ามาทำวิจัยของนักวิจัยพื้นที่ แต่ผู้นำไม่อยากจะออกไปพบกันในเสียงเพราะอายุมากและเดินทางไม่สะดวก
2.นัดประชุมกลุ่มภายในเป็นรายกลุ่มทะเลและป่าเขาเพื่อให้สมาชิกในกลุ่มและผู้นำได้แสดงความคิดเห็นแนวทางการอนุรักษ์ของจังหวัดตรัง	3 วัน (กย.46)	2.ประชุมผู้นำกลุ่มอนุรักษ์ทะเลและสมาชิกกลุ่มให้เล่าถึงการแก้ไขปัญหาและการรวมกลุ่มกันตั้งแต่อัตถจนถึงปัจจุบัน	2.ผู้นำและสมาชิกกลุ่มสนใจเห็นความสำคัญในการร่วมกันเป็นเครือข่าย และปัจจุบันก็เป็นเครือข่ายกันอยู่แล้วโดยผู้นำกลุ่มได้ไปร่วมประชุมกับกลุ่มอื่น ๆ	2.ผู้นำสมาชิกในกลุ่มต้องการให้นักวิจัยส่วนกลางมาพบปะและจัดประชุมเวทีชาวบ้านดังกล่าวนี้ให้บ่อยขึ้นและนำปัญหาการอนุรักษ์เขาทะเลมาพูดคุยกัน
3.นัดประชุมผู้นำและผู้ประสานงานเครือข่ายระดับอำเภอ จัดเวทีชาวบ้านกลุ่มย่อย ระหว่างกลุ่มอนุรักษ์ป่าชายเลนกับอนุรักษ์ทะเล	2 วัน (กย.46)	3.ให้กำหนดแผนงานในอนาคตร่วมกันเพื่อสร้างเครือข่ายกับกลุ่มอื่นๆ ภายในจังหวัดให้มีการประสานงานในพื้นที่ด้วยกัน	3.ผู้นำกลับไปพื้นที่กลุ่มมีการประสานงานกับกลุ่มอนุรักษ์ป่าชายเลนและให้ความรู้กับสมาชิกเกี่ยวกับการอนุรักษ์และการประสานกับกลุ่มอื่น	3.สมาชิกกลุ่มอนุรักษ์ต้องการมาพบปะกับกลุ่มอื่น ๆ เพื่อแสดงความคิดเห็นขอทราบปัญหาการแก้ไขของแต่ละกลุ่มเหมือนกันหรือต่างกันอย่างไร

การสร้างเครือข่าย อนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ ช่วงที่ 2 (ตุลาคม 2546 — มีนาคม 2547 )  
กิจกรรมการสร้างเครือข่ายประมงพื้นบ้าน

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้นกับกลุ่ม/เครือข่าย	ข้อสังเกต
1. การประชุมผู้นำเครือข่ายกลุ่มอนุรักษ์ป่า ต้นน้ำเทือกเขาบรรทัด	1 วัน (คค.46)	- เสนอปัญหาอุปสรรคและแนวทางการแก้ไขปัญหาการอนุรักษ์ป่าต้นน้ำร่วมกับเครือข่ายจังหวัดพัทลุง	- ผู้นำสนใจในการเข้ามาของนักวิจัยเพื่อสร้างเครือข่ายให้สมาชิก เกิดความเข้มแข็ง และสมาชิกสนใจต่อการแก้ไขปัญหา	- ผู้นำการะตืออริอันมากชน และเกิดการประสานงานกับกลุ่มอื่น ๆ เพิ่มขึ้น เช่น กลุ่มฝึกออาซีพ
2. ประเมินการดำเนินงานของเครือข่ายย่อยอนุรักษ์ทะเลระหว่างอำเภอปะเหลียน กันตัง และสิเกา การติดตามดูแลอนุรักษ์ทะเล	10 วัน (พย.46-ธค.46)	- ดูนานกลุ่มประมงพื้นบ้าน การอนุรักษ์ป่าชายเลน การทำนาแก้งเชิงหินเวทที่ไม่ทำลายป่าชายเลน	- พบปะพูดคุยกับผู้นำกลุ่มและสมาชิกเครือข่าย การรวมกันเป็นเครือข่ายการอนุรักษ์ชายฝั่ง และทะเล ว่ามีประโยชน์อย่างไรบ้าง	- ผู้นำเห็นด้วยเครือข่ายและทำมากกว่า 20 ปี ต้องการให้มีการขยายไปสู่เครือข่ายอื่น ๆ ตามที่สมาชิกต้องการ
3. ออกสังเกตการทำงานชายทะเลของผู้นำ	1 วัน	- เครือข่าย ผู้นำ และผู้ช่วยนักวิจัย ออกดูการปฏิบัติงานผู้นำประมงในการรักษาทะเล	- สรุปปัญหาแต่ละกลุ่ม	- ผู้นำเรียนรู้ปัญหาได้เอง
4. เยี่ยมชาวประมงพื้นบ้าน และธนาคารประมงพื้นบ้าน	1 วัน	- ทดสอบความเข้าใจผู้นำเครือข่ายให้เกิดการประสานงานกับกลุ่มอนุรักษ์ป่า ภูเขาเทือกเขาบรรทัด	- เข้าใจและสนใจมากขึ้นต่อการทำงานเป็นเครือข่าย	- เริ่มเข้าใจว่าเครือข่ายคือการติดต่อแลกเปลี่ยนข้อมูลและข่าวสารการอนุรักษ์ และต้องการความช่วยเหลือเรื่องน้ำมันตรวจชายฝั่ง

การสร้างเครือข่าย อนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ ช่วงที่ 3 ( เมษายน 2547 — กันยายน 2547 )  
กิจกรรมการสร้างเครือข่ายประมงพื้นบ้าน

กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ/วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้นกับกลุ่ม/เครือข่าย	ข้อสังเกต
1. การประชุมผู้นำเครือข่าย	1 วัน	- เสนอปัญหาอุปสรรคและแนวทางการแก้ไขปัญหากลุ่มอนุรักษ์ชายฝั่ง	- สมาชิกสนใจต่อการแก้ไข	- ผู้นำกระตือรือร้นมากขึ้น
2. การติดตามดูการอนุรักษ์ชายฝั่ง	20 วัน	- ดูงานกลุ่มประมงพื้นบ้าน	- พบปะพูดคุย การรวมกันเป็นเครือข่ายว่าسیประโยชน์	- ผู้นำเห็นด้วยเครือข่ายและทำตามกว่า 20 ปี
3. ออกสังเกตการทำงานชายทะเล	2 วัน	- เครือข่าย ผู้นำ และผู้ช่วยนักวิจัยออกดูการปฏิบัติงานผู้นำประมง	- สรุปปัญหาแต่ละกลุ่ม	- ผู้นำเรียนรู้ปัญหาตัวเอง
4. เยี่ยมชาวประมงพื้นบ้าน	2 วัน	- ทดสอบความเข้าใจผู้นำเครือข่าย	- เข้าใจและสนใจมาก	- ต้องการความช่วยเหลือเรื่องน้ำมันตรวจชายฝั่ง

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

เครือข่ายอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ				
กิจกรรม	ระยะเวลา	กระบวนการ / วิธีการ	ผลที่เกิดขึ้น	ข้อสังเกต
1. จัดเวทีผู้นำชมรมอนุรักษ์ ประชุมชาวบ้าน	2 วัน	1. อธิบาย แสดงความคิดเห็น อุปถัมภ์สิทธิประโยชน์ ปัญหาความร่วมมือกลุ่มชายฝั่งทะเล	1. กำหนดการทำงาน อบรม สรุปปัญหาการสร้าง เครือข่าย	1. ได้เครือข่ายเข้มแข็ง และ ผู้นำยอมรับการเข้าร่วมกับ กลุ่มอื่นด้วย
2. จัดประชุมร่วมผู้นำเครือข่าย ร่วมทั้งจังหวัดกำหนดแผนงานร่วม	1 วัน	2. กำหนดวางแผนให้ผู้ แสดงความคิดเห็นเครือข่าย เดียวกัน	2. มีเครือข่ายอยู่ในอำเภอ ประสานความช่วยเหลือกับกลุ่ม ท้องถิ่น	2. ยอมรับให้มีการติดต่อกับ เครือข่าย/กลุ่มอื่นได้

## บทที่ 5

### สรุปและข้อเสนอ

#### สรุป

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

วัตถุประสงค์ในการจัดเครือข่าย เพื่อศึกษารูปแบบ กระบวนการในการเชื่อมโยงเครือข่ายให้มีความเข้มแข็ง ผลการศึกษาโดยสรุป ดังนี้

#### 1. เครือข่ายยางพารา

เครือข่ายยางพาราเป็นเครือข่ายกิจกรรมที่มีความสำคัญต่อประชาชนและเศรษฐกิจของท้องถิ่นจังหวัดตรังมากที่สุด เนื่องจากอาชีพทำสวนยางเป็นอาชีพหลัก รายได้ส่วนใหญ่ของประชาชนก็มาจากการประกอบอาชีพทำสวนยาง การผลิตยางพาราในชุมชนส่วนใหญ่ผลิตแล้วขายน้ายางสดให้พ่อค้า หรือขายให้กับสหกรณ์กองทุนสวนยาง หรือสหกรณ์การเกษตรที่นำถึงขนาด 1500 ลิตรไปวางรับซื้อในชุมชน อีกส่วนหนึ่งสมาชิกนำมาจัดทำแผ่นเป็นยางแผ่นดิบ ส่วนสหกรณ์กองทุนสวนยางก็จะนำมาแปรรูปเป็นยางแผ่นรมควันชั้นหนึ่ง หลังจากนั้นก็จะนำไปให้ชุมชนสหกรณ์จังหวัดรวบรวมขายให้พ่อค้าหาตใหญ่ ส่วนรายละเอียดการจัดเครือข่าย คือ

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

#### รูปแบบ

เครือข่ายยางพารามี 2 รูปแบบ คือ

1. ชุมชนสหกรณ์จังหวัดตรัง

## 2. เครือข่ายโรงงานยางอัดก้อน

### ชุมนุมสหกรณ์

1. รูปแบบองค์กร ชุมชุมสหกรณ์จังหวัดตรัง ประกอบด้วย สหกรณ์กองทุนสวนยาง สหกรณ์การเกษตร 10 สหกรณ์ และสหกรณ์นอกภาคเกษตร 5 สหกรณ์ รวมเป็น 106 สหกรณ์ แต่ละสหกรณ์มีสมาชิกผลิตยางมาส่งสหกรณ์ ทั้งน้ำยางสดและยางแผ่นดิบ
2. รูปแบบธุรกิจ ชุมชุมสหกรณ์มีรูปแบบทางธุรกิจ โดยรับยางแผ่นดิบรมควันจากสหกรณ์สมาชิกรวมที่ชุมนุมสหกรณ์ การตั้งราคาชุมนุมจะประสานสอบถาม โดยนำราคาจากตลาดกลางยางหาดใหญ่ สุราษฎร์ธานี และกระบี่ แล้วมาตั้งราคากลาง ขายให้พ่อค้าเอกชนที่หาดใหญ่
3. รูปแบบการจัดผลกำไร ชุมชุมจะหักกำไรเป็นค่าบริการ กิโลกรัมละ 30 สตางค์

### โรงงานยางอัดก้อน

รูปแบบองค์กร สหกรณ์กองทุนสวนยางเป็นสมาชิกรับมอบโรงงานยางอัดก้อนจากกรมวิชาการเกษตร เพื่อเตรียมความพร้อมในการเข้าไปบริหารโรงงานโดยการนำยางจากสหกรณ์กองทุนสวนยาง สหกรณ์การเกษตรและกลุ่มเกษตรกรไปอัดก้อน แต่ปัจจุบันยังไม่ดำเนินงาน เพราะอุปกรณ์โรงงานไม่พร้อมอีกด้านหนึ่งราคายางแผ่นดิบ รมควัน ยังมีราคาสูง การมาอัดก้อนไม่คุ้มทุน

### ชุมนุมสหกรณ์

มีกระบวนการดำเนินงาน ดังนี้

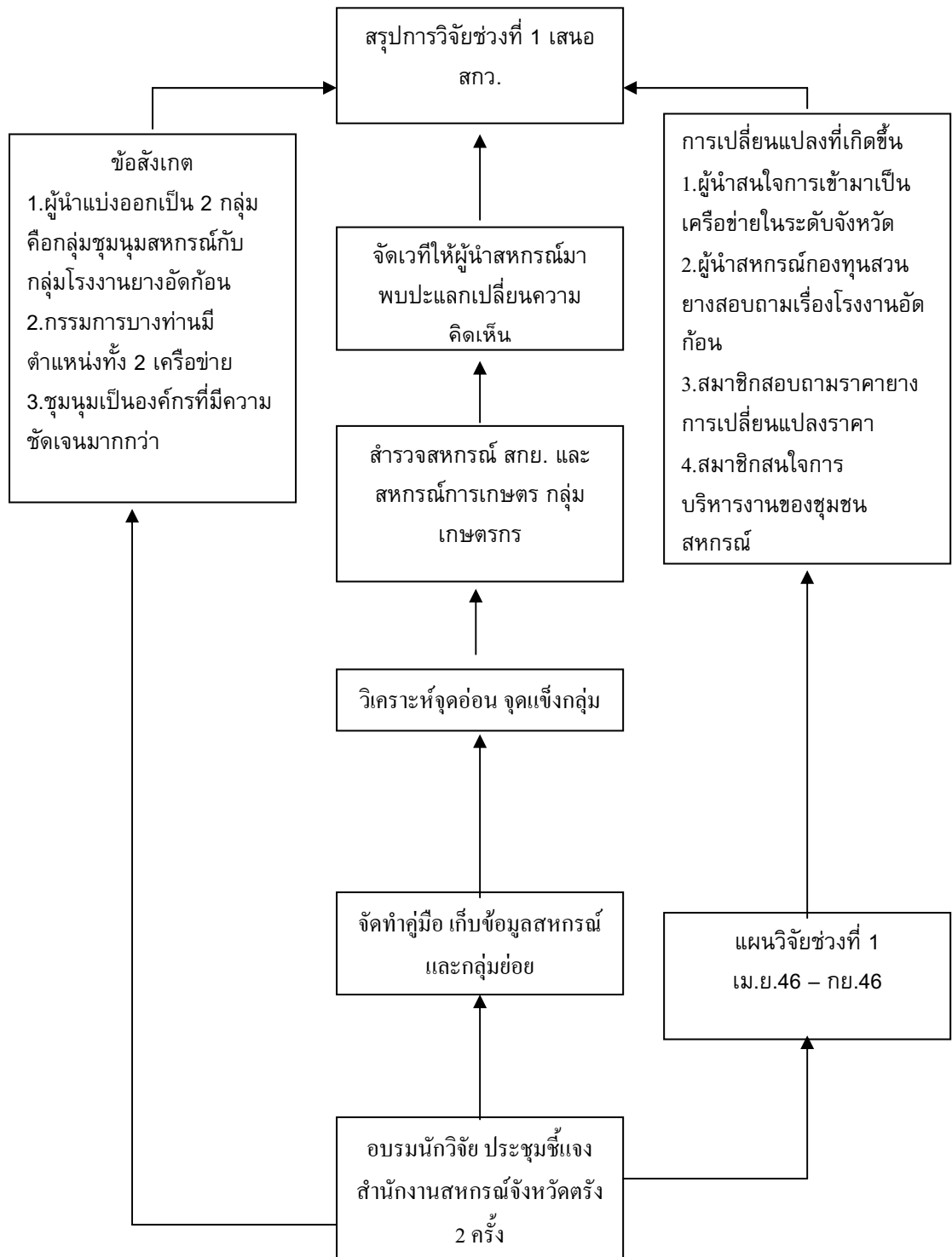
#### กระบวนการ

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

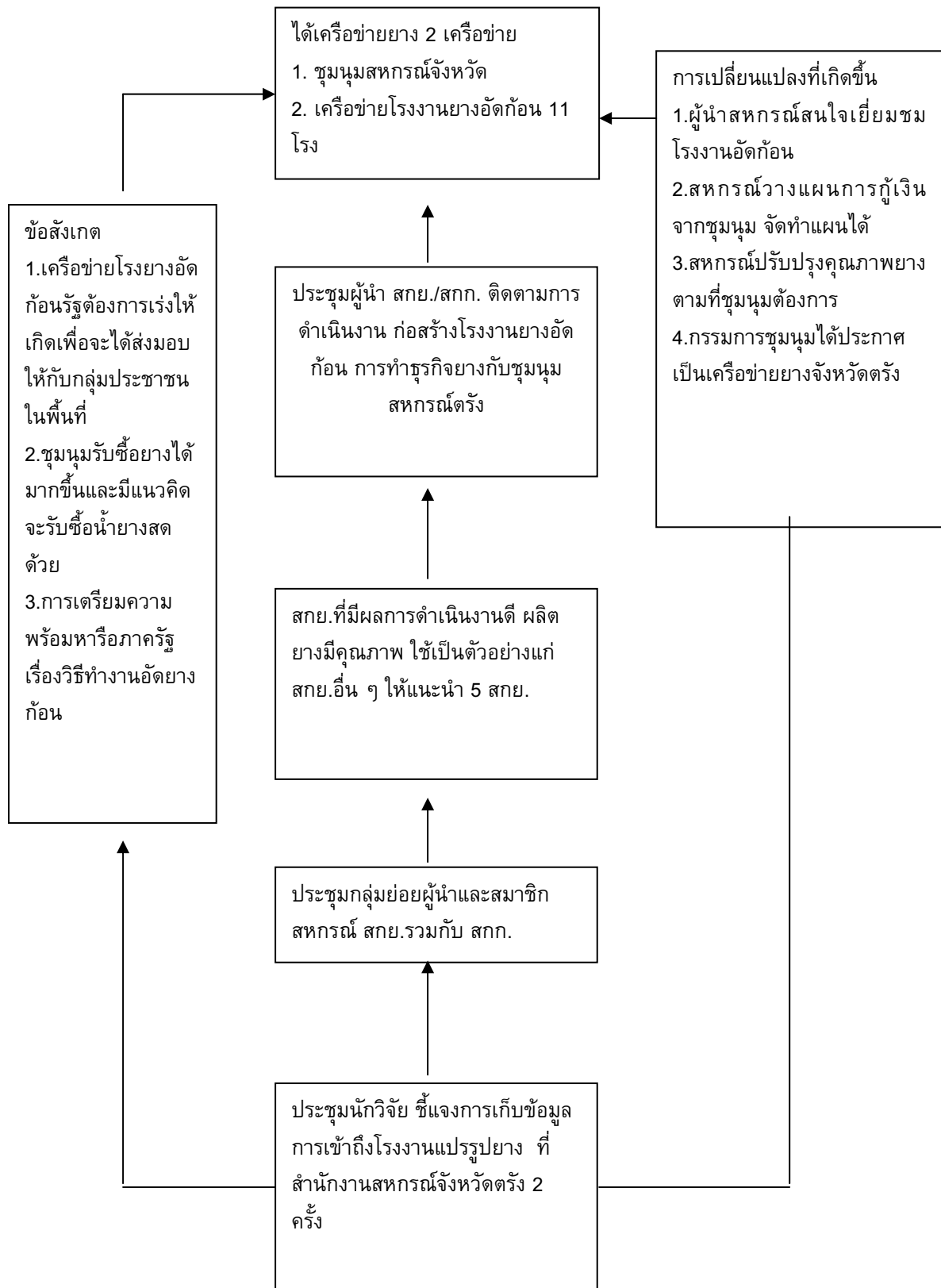


## ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่าย

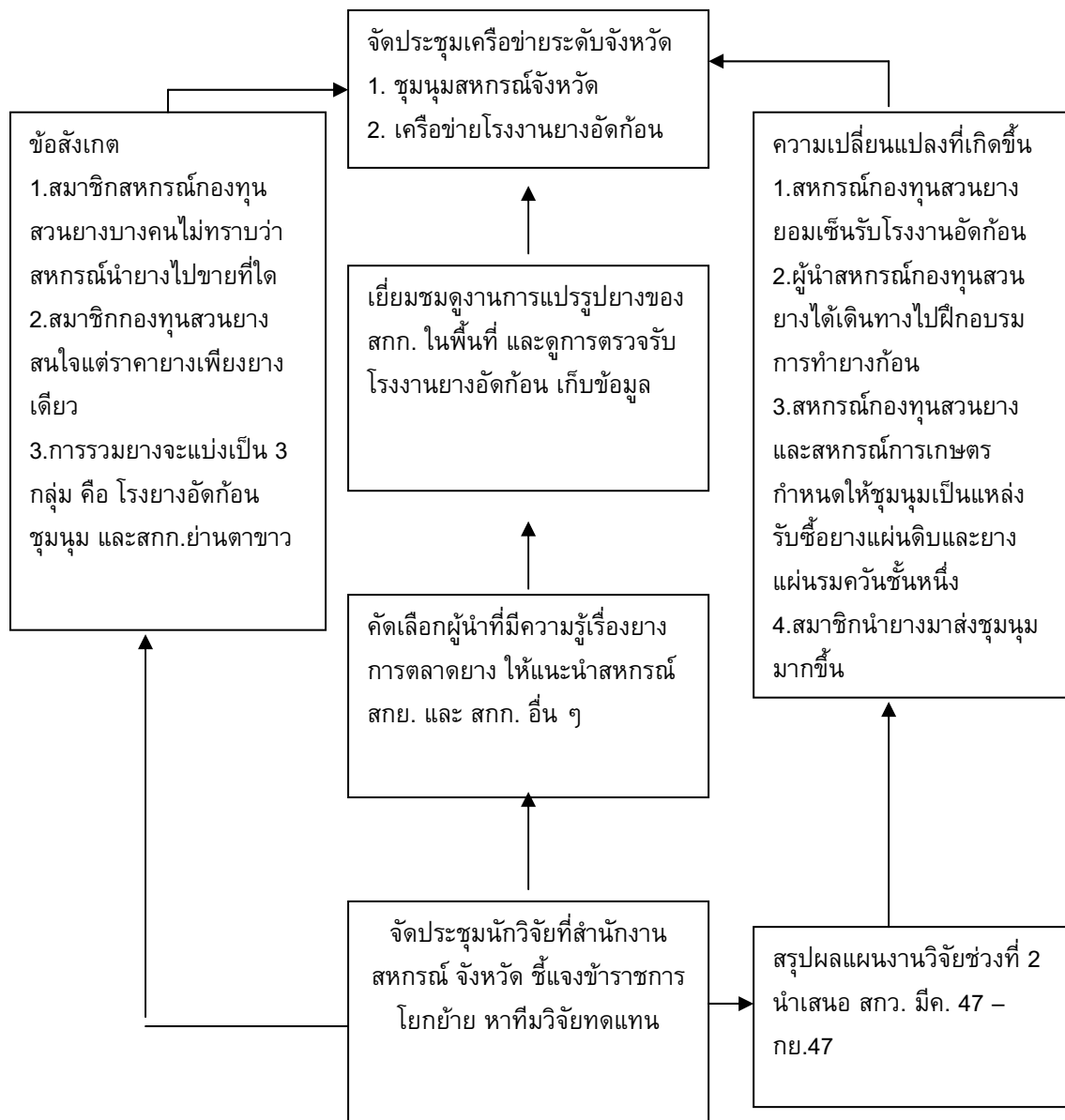
### ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายยาง ช่วงที่ 1



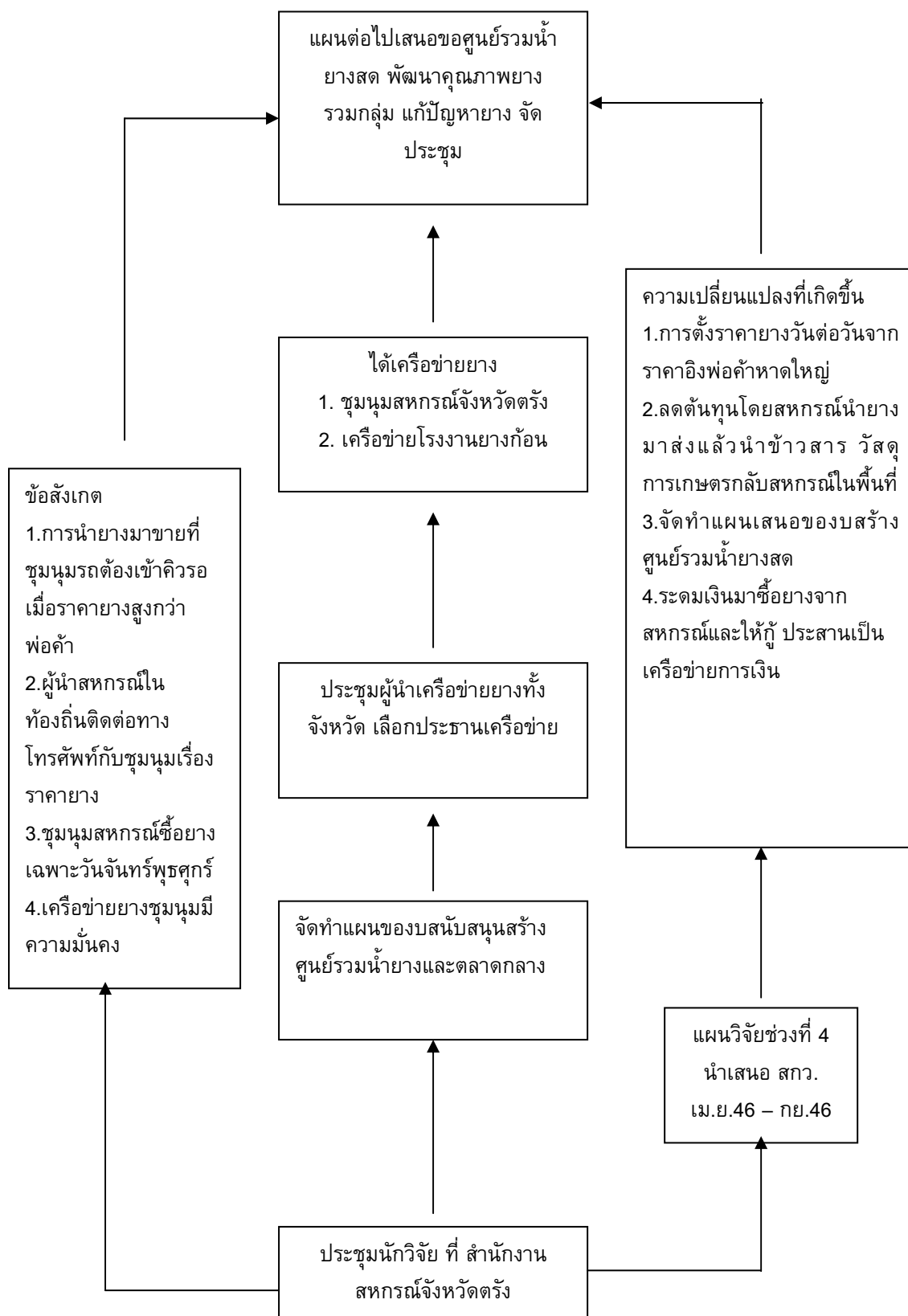
## ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายยางช่วงที่ 2



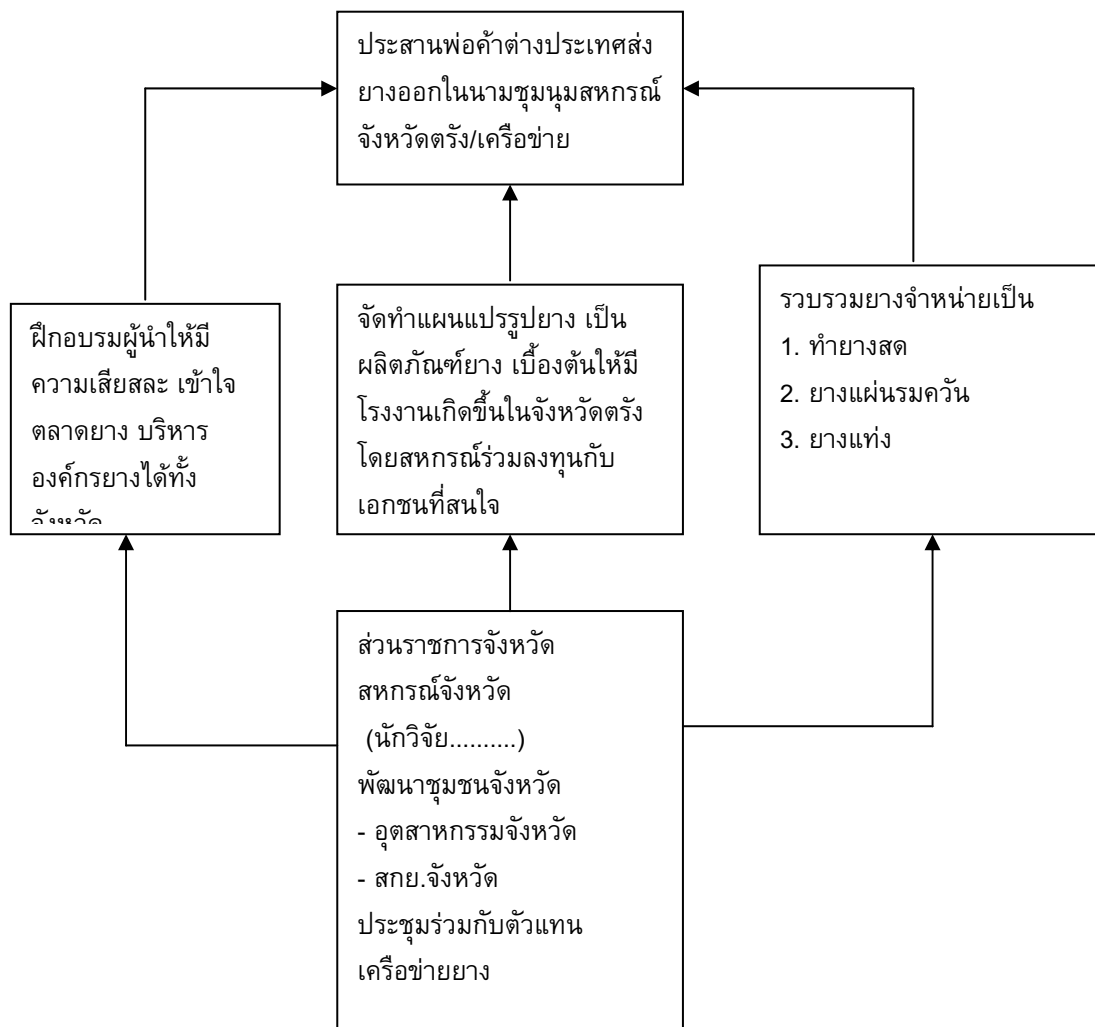
### ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายยางช่วงที่ 3



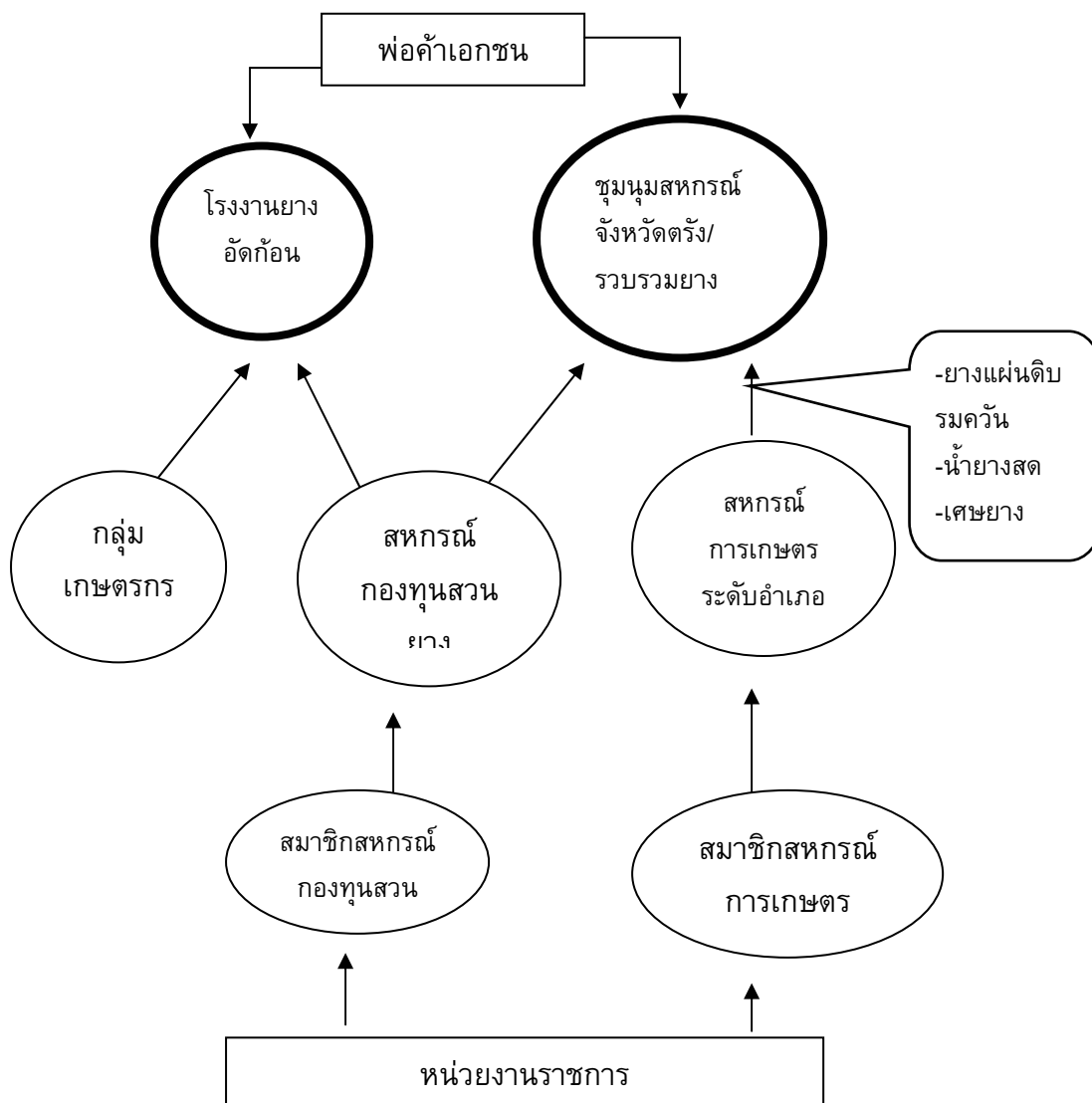
### ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายยางช่วงที่ 4



### ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายยางช่วงที่ 5 (ที่มิวิชัยถอนตัว)



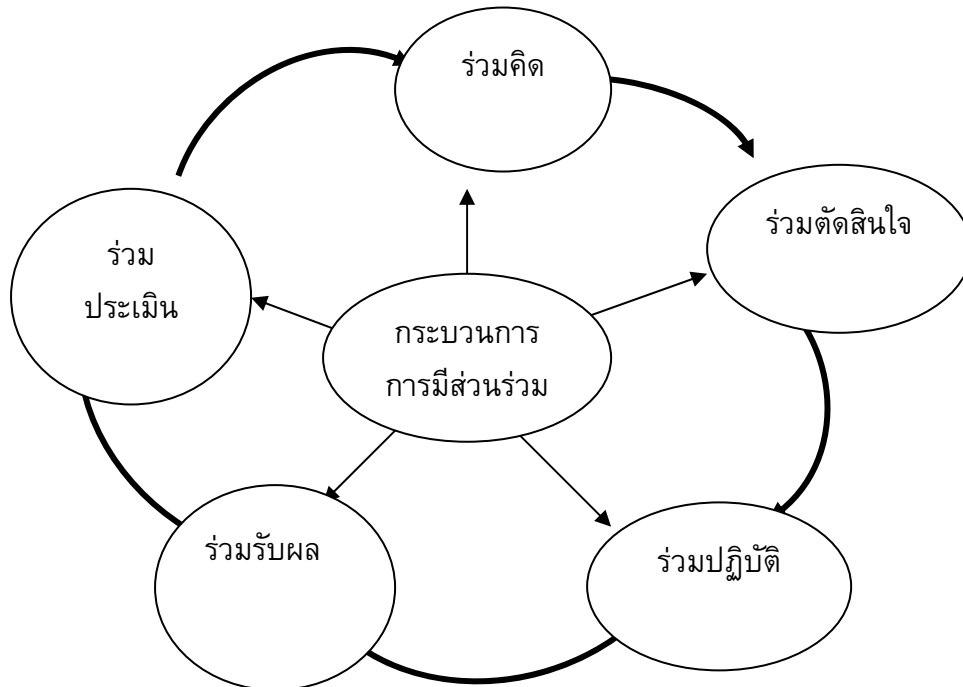
### รูปแบบเครือข่ายยางพาราจังหวัดตรัง



### วิเคราะห์ธุรกิจโรงแรมยางของสหกรณ์กองทุนสวนยาง

จุดอ่อน	โอกาส
<ol style="list-style-type: none"> <li>1.การพัฒนาบุคลากรล่าช้าไม่มีหน่วยงานเข้าพัฒนาจริงจัง</li> <li>2.บางสหกรณ์ผู้นำขาดความซื่อสัตย์</li> <li>3.สมาชิกขาดวินัย นำน้ำมาผสมน้ำยาง มาส่งสหกรณ์</li> <li>4.มีเงินทุนน้อยในการรวบรวมยาง</li> <li>5.ผลเฉลี่ยคืนสมาชิกน้อย</li> <li>6.สมาชิกบางสหกรณ์ไม่ศรัทธาสหกรณ์</li> <li>7.กรรมการไม่กี่คนมาทำงานหรือเครือญาติพรรคพวกในกลุ่มคนไม่กี่คน</li> <li>8.กรรมการขาดความรู้ ไม่เข้าใจในธุรกิจยาง การเงิน ปัญญา และการบริหารบุคคล</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.สำนักงานกองทุนยางจังหวัดสนับสุนน</li> <li>2.สำนักงานตรวจบัญชีจังหวัดสนับสุนน</li> <li>3.สำนักงานสหกรณ์จังหวัดสนับสุนน</li> <li>4.ไม่เสียภาษี</li> <li>5.น้ำยางสดกับราคารายแผ่นรมควันต่างกันมาก ทำให้สหกรณ์มีโอกาสแปรรูปไม่เสี่ยงต่อการขาดทุน</li> </ol>
จุดแข็ง	อุปสรรค
<ol style="list-style-type: none"> <li>1.อยู่ใกล้วัดตุดิบ</li> <li>2.มีโรงงานเป็นของตนเอง</li> <li>3.สมาชิกมาถือหุ้น มีผู้บริจาคที่ดินสร้างโรงงาน</li> <li>4.ผู้นำส่วนใหญ่รักดีต่อสหกรณ์</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.ไม่พินราคาสูงขึ้นหลายเท่า</li> <li>2.พ่อค้าคู่แข่งใช้กลยุทธ์ขึ้นราคาน้ำยางสด</li> <li>3.พ่อค้ามีทุนมากกว่าสหกรณ์</li> </ol>

### วิเคราะห์เครือข่ายตามแนวคิดการมีส่วนร่วม





กระบวนการมีส่วนร่วมของผู้นำเครือข่ายยางพารา	
กระบวนการ	ผลการปฏิบัติและข้อสังเกต
1.ร่วมคิด	1.ผู้นำส่วนใหญ่แสดงออกถึงปัญหา การแก้ไข เพื่อให้เครือข่ายเดินไปข้างหน้าได้อย่างยั่งยืน 2.ร่วมกันคิดเกี่ยวกับการจัดการภายในสหกรณ์ให้มีประสิทธิภาพ พร้อมกับการเรียกร้องเรื่องราคารายให้สูงขึ้น
2.ร่วมตัดสินใจ	1.การเข้าร่วมเป็นเครือข่ายโรงงานอัดก้อน บางสหกรณ์ยังลังเลการเซ็นรับโรงงาน เนื่องจากต้องเป็นหนี้ผูกพันกับกรมวิชาการเกษตร เมื่องานวิจัยเข้ามาร่วม จัดประชุมชี้แจงข้อดีข้อเสีย ทุกคนยินยอมเซ็นรับโรงงาน 2.ชุมนุมสหกรณ์ร่วมตัดสินใจรวบรวมยางจากสมาชิก และขายให้พ่อค้าในหาดใหญ่วันต่อวัน ตามราคาแต่ละวันที่ตกลงกัน
3.ร่วมปฏิบัติ	1.ผู้นำร่วมปฏิบัติ โดยการนำยางมาส่งชุมนุมสหกรณ์ หรือการไปอบรมทำยางอัดก้อน 2.ร่วมประชุมกับที่มวิจัยของจังหวัด การประชุมกรรมการเครือข่าย 3.ร่วมมาเป็นเครือข่ายโรงงานยางอัดก้อนร่วมระดมเงินฝากไว้กับชุมนุม
4.ร่วมรับผล	1.การดำเนินการรวมยางของชุมนุมกำไรน้อยเนื่องจาก การดึงราคารายให้สูง ถือว่าประโยชน์ได้กับสมาชิกจากราคายที่สูงขึ้น 2.โรงงานอัดก้อนมีเพียงอาคาร อุปกรณ์ ยังไม่พร้อมกับการดำเนินงานอัดยางก้อน ทุกโรงร่วมรับผลใช้เป็นที่เก็บวัสดุการเกษตร เช่นปุ๋ย
5.ร่วมประเมิน	1.การประเมินเครือข่ายยังไม่มีประเมินจากกรรมการ แต่จากที่มวิจัยถือว่า เครือข่ายยางประสบความสำเร็จ คือ 1) ดำเนินงานต่อเนื่อง 2) สมาชิกได้รับประโยชน์ 3) ผู้นำมีความเข้มแข็งและเสียสละ

สรุป เครือข่ายยาง แบ่งออกเป็นเครือข่ายโรงงานอัดก้อน 11 โรงอัด เป็นเครือข่ายประกอบด้วย สหกรณ์กองทุนสวนยาง 71 สหกรณ์ และชุมนุมสหกรณ์จังหวัดตรังอีก 1 เครือข่ายย่อย มีสมาชิกรวม 101 สหกรณ์ มูลค่ารวบรวมยางแผ่นดิบของชุมนุมสหกรณ์ประมาณ 200-300 ล้านบาทต่อปี สามารถดึงราคากลางให้สูงขึ้นโดยเฉลี่ยกิโลกรัมละ 40-50 บาท และชุมนุมจะมีส่วนเหลือมกิโลกรัมละ 30 สตางค์ ความเข้มแข็งของเครือข่ายยางพาราของชุมนุม สหกรณ์จังหวัดตรังเกิดจากผู้นำที่เป็นกรรมการ ส่วนใหญ่เสียสละ มีความเข้าใจในระบบตลาดยางและเข้าใจบทบาทตนเอง เข้าใจระบบสหกรณ์ที่เป็นเครื่องมือในการพัฒนาเศรษฐกิจของสมาชิก การจัดการภายในชุมนุมสหกรณ์ที่เป็นระบบ แต่ยังมีจุดอ่อนคือ การบริหารเงินทุน ขาดแคลนเงินทุน ไม่มีการจัดทำ

แผนระดมเงินทุนให้กว้างขวางระหว่างสหกรณ์ด้วยกันและระหว่างกลุ่มองค์กรประชาชนอื่น ๆ อีกทั้งการจัดระบบสารสนเทศภายในไม่เป็นระเบียบ

#### ข้อเสนอแนะ

- 1.การจัดโครงการเพื่อเพิ่มมูลค่ายางพาราโดยการผลิตเป็นผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมยางให้มีโรงงานเกิดขึ้นในจังหวัดตรัง การใช้ผลิตภัณฑ์ยางเผยแพร่ให้กว้างขวางมากขึ้น
- 2.การกำหนดแผนงานเครือข่าย ต้องให้กระทรวงอุตสาหกรรมเข้ามาร่วมวางแผน เพราะศักยภาพสหกรณ์เครือข่ายมีน้อย
- 3.พัฒนานักวิจัยมาร่วมสถาบันการศึกษา ทดลองวิจัยแปรรูปผลิตภัณฑ์ยางเชิงอุตสาหกรรม จดสิทธิบัตร
- 4.รัฐเป็นสื่อกลางในการประกวดผลิตภัณฑ์ยางประติษฐ์ที่เป็นประโยชน์ในชีวิตประจำวันของประชาชนให้รางวัลกับนักประติษฐ์ทุกรุ่น จัดประกวดทุกปีต่อเนื่อง

## 2. เครือข่ายข้าวสาร

เครือข่ายข้าวสารเป็นเครือข่ายการรวมกันส่งซื้อข้าวสารจากสหกรณ์ในจังหวัดทางภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โดยมีสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัดเป็นแม่ข่าย ส่วนลูกข่ายเป็นสหกรณ์และกลุ่มองค์กรประชาชนอื่น ๆ

1. รูปแบบ – สหกรณ์การเกษตร กลุ่มสตรีสหกรณ์ กลุ่มออมทรัพย์
2. กระบวนการ – วิธีปฏิบัติรับข้าวสาร และจำหน่ายข้าวสาร
3. ขั้นตอน – การสร้างเครือข่าย ร่วมกันซื้อให้เข้มแข็ง  
โดยมีรายละเอียดดังนี้

### รูปแบบ

1. รูปแบบ ธุรกิจ – เป็นการรวมกันซื้อข้าวสาร โดยสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด เป็นแม่ข่าย ส่งซื้อข้าวสารรวมกัน 3 สหกรณ์ คือ สหกรณ์การเกษตรห้วยยอด จำกัด และสหกรณ์การเกษตรเมืองตรัง จำกัด

2. รูปแบบการเชื่อมโยง – โดยส่งข้าวสารจากสหกรณ์การเกษตรในจังหวัดศรีสะเกษ และจังหวัดบุรีรัมย์ โดยสหกรณ์ทั้งสองจังหวัดจะซื้อต้นกล้ายางพาราไปปลูกในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ การชำระเงินแบบหักกลบลบกัน ส่วนที่เหลือจ่ายเป็นเงินสด

ชนิดของข้าวสารที่ส่งซื้อเป็นข้าวสารชนิดอ่อนและนุ่ม ข้าวหอมมะลิ ส่วนสมาชิกที่ต้องการข้าวชนิดแข็งก็จะซื้อจากจังหวัดพัทลุง

### กระบวนการ

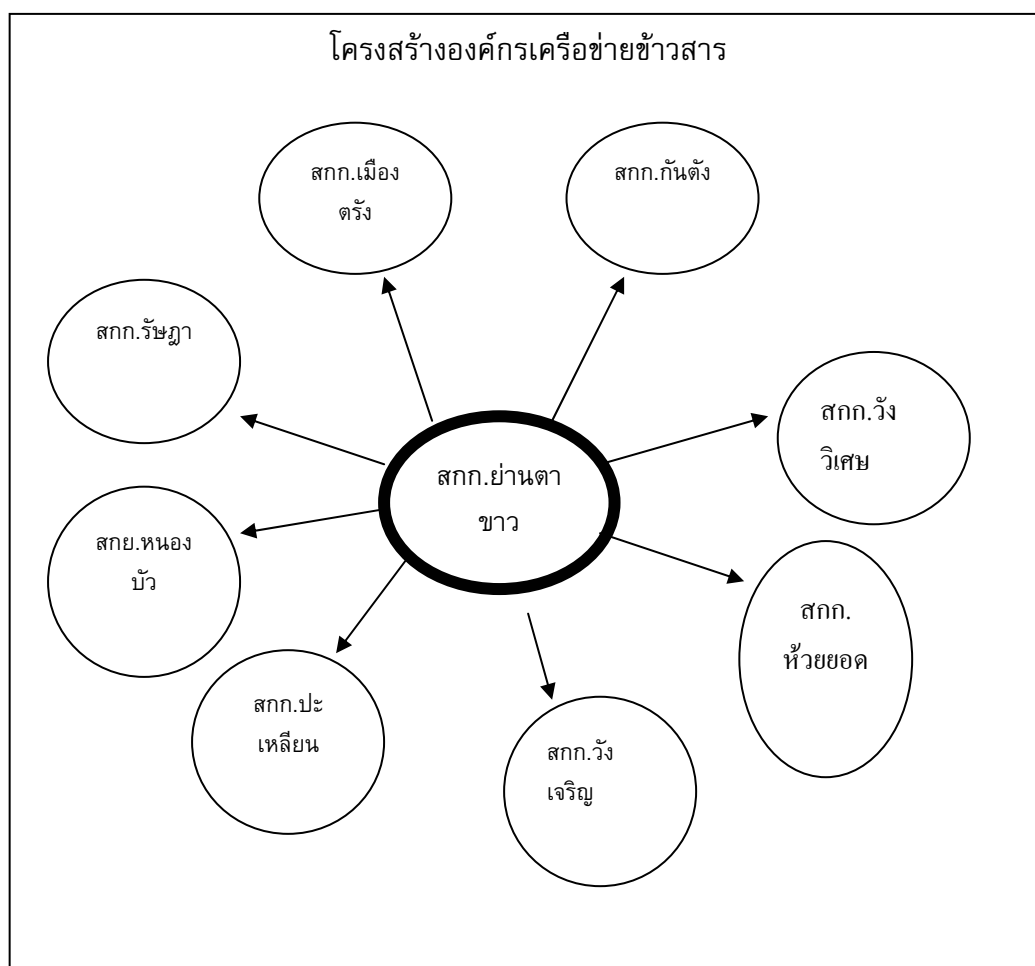
1. สหกรณ์การเกษตรที่เข้าร่วมเครือข่าย ต้องสำรวจความต้องการของสมาชิกและให้สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว ส่งซื้อข้าวสาร การชำระเงินตกลงกันระหว่างเครือข่ายตามใบสั่งที่ส่งมอบให้สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว

2. รถบรรทุกข้าวสารมาจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และลงข้าวสารจุดแรก ที่สหกรณ์การเกษตรห้วยยอด จำกัด จุดที่ 2 สหกรณ์การเกษตรเมืองตรัง จำกัด และจุดที่ 3 สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด

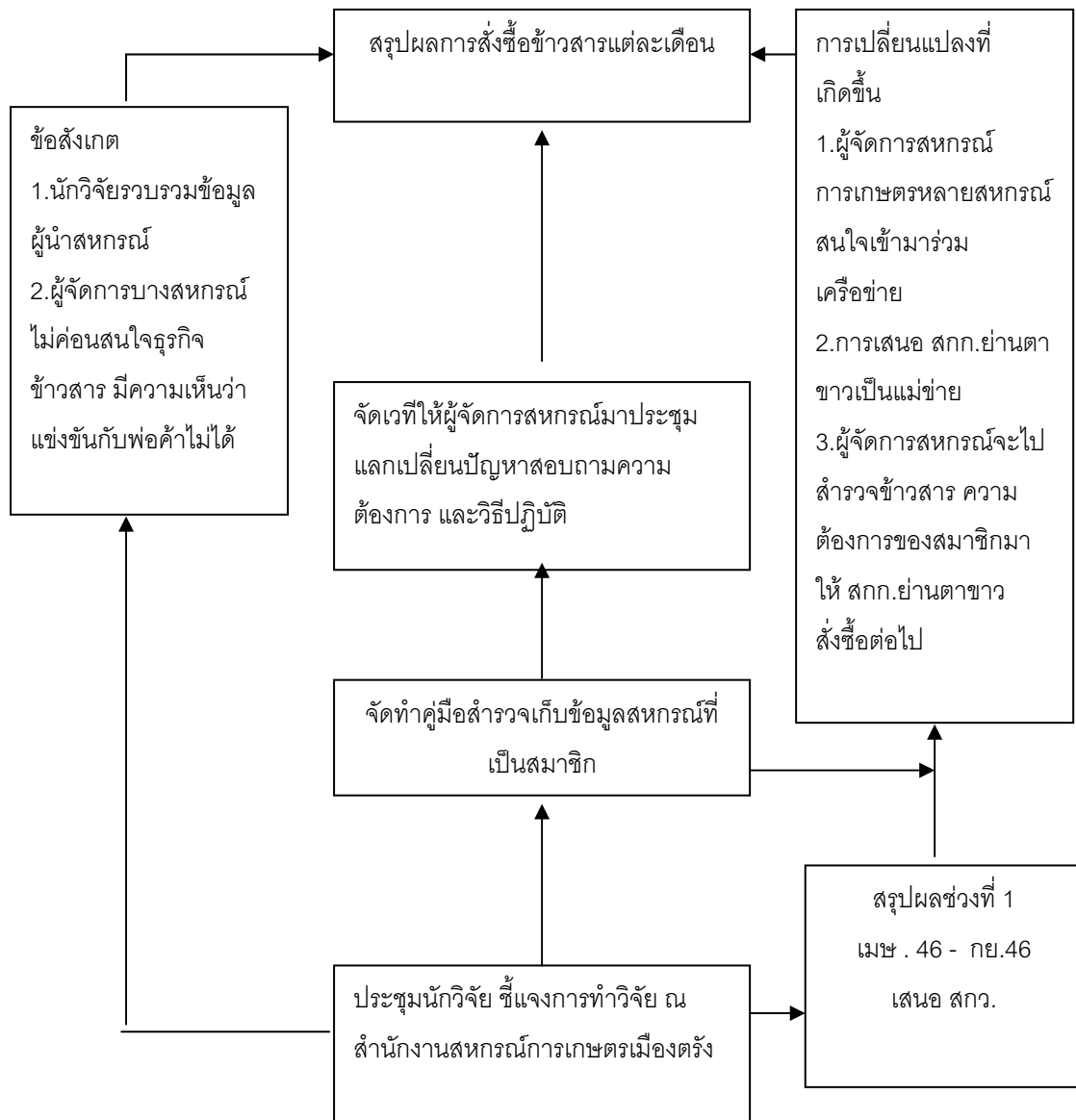
3. สหกรณ์ที่อยู่บริเวณใกล้เคียงมารับข้าวสารไปจำหน่ายให้กับสมาชิกของตนในแต่ละสหกรณ์ แต่ละกลุ่ม รวมทั้งชุมชนสหกรณ์จังหวัดกระบี่

4. สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จะชำระเงินสดทันทีต่อสหกรณ์การเกษตรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ หรือการให้เครดิต ตามแต่จะตกลงกัน

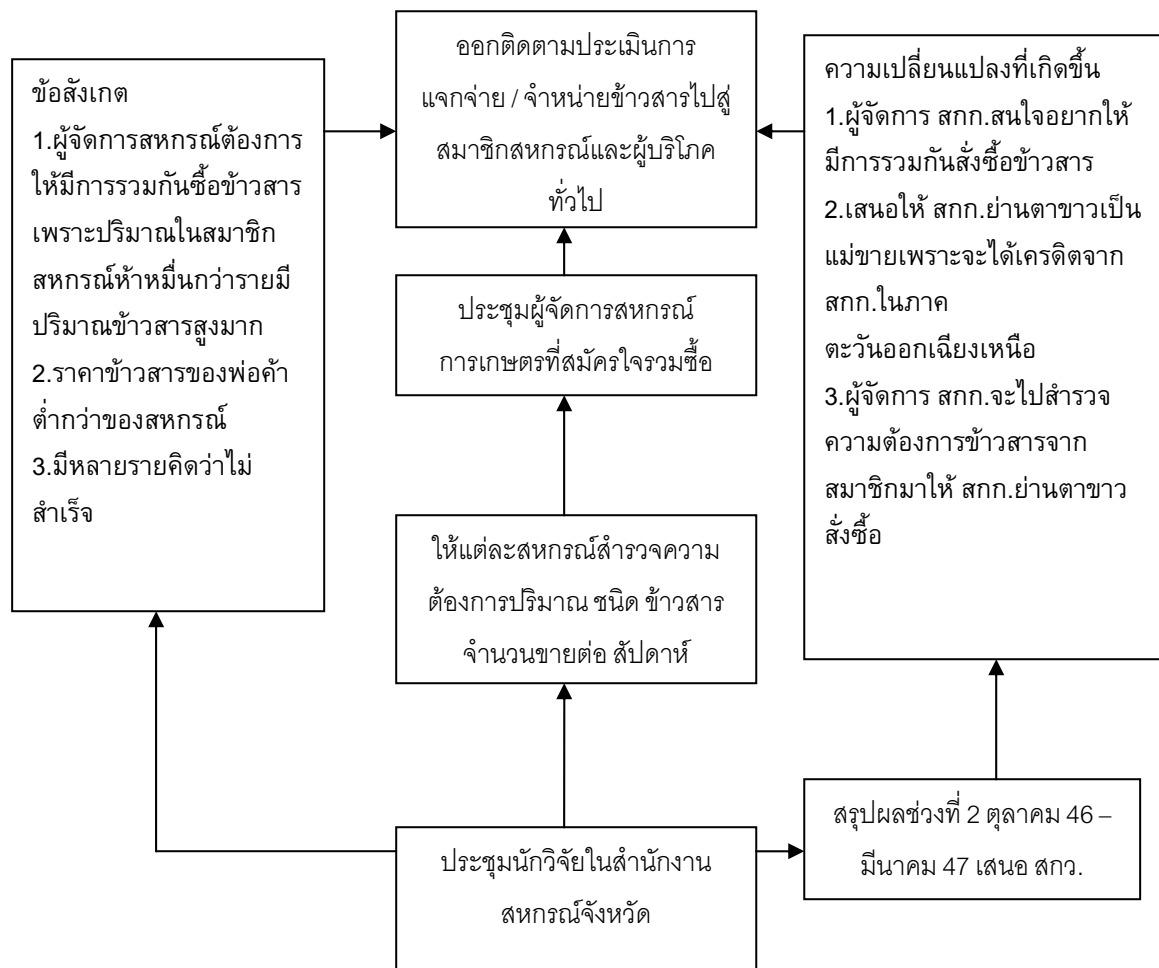
5. สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด จะรวบรวมสินค้าที่สหกรณ์ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือต้องการ ขายกลับไป ขนส่งไปกับรถที่บรรทุกข้าวสาร
6. การสั่งซื้อข้าวสารโดยเฉลี่ย เดือนละ ครั้ง



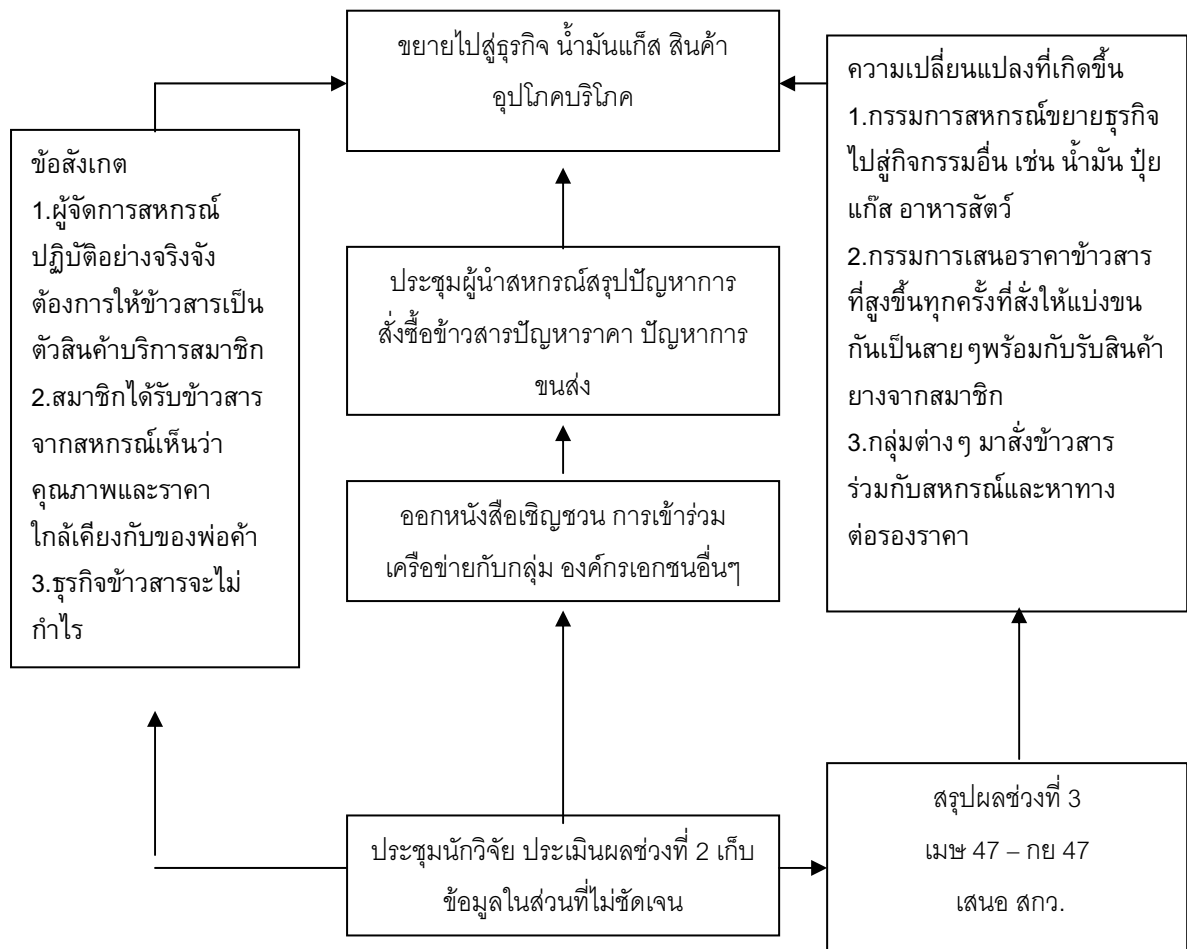
### ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายข้าวสาร ช่วงที่ 1



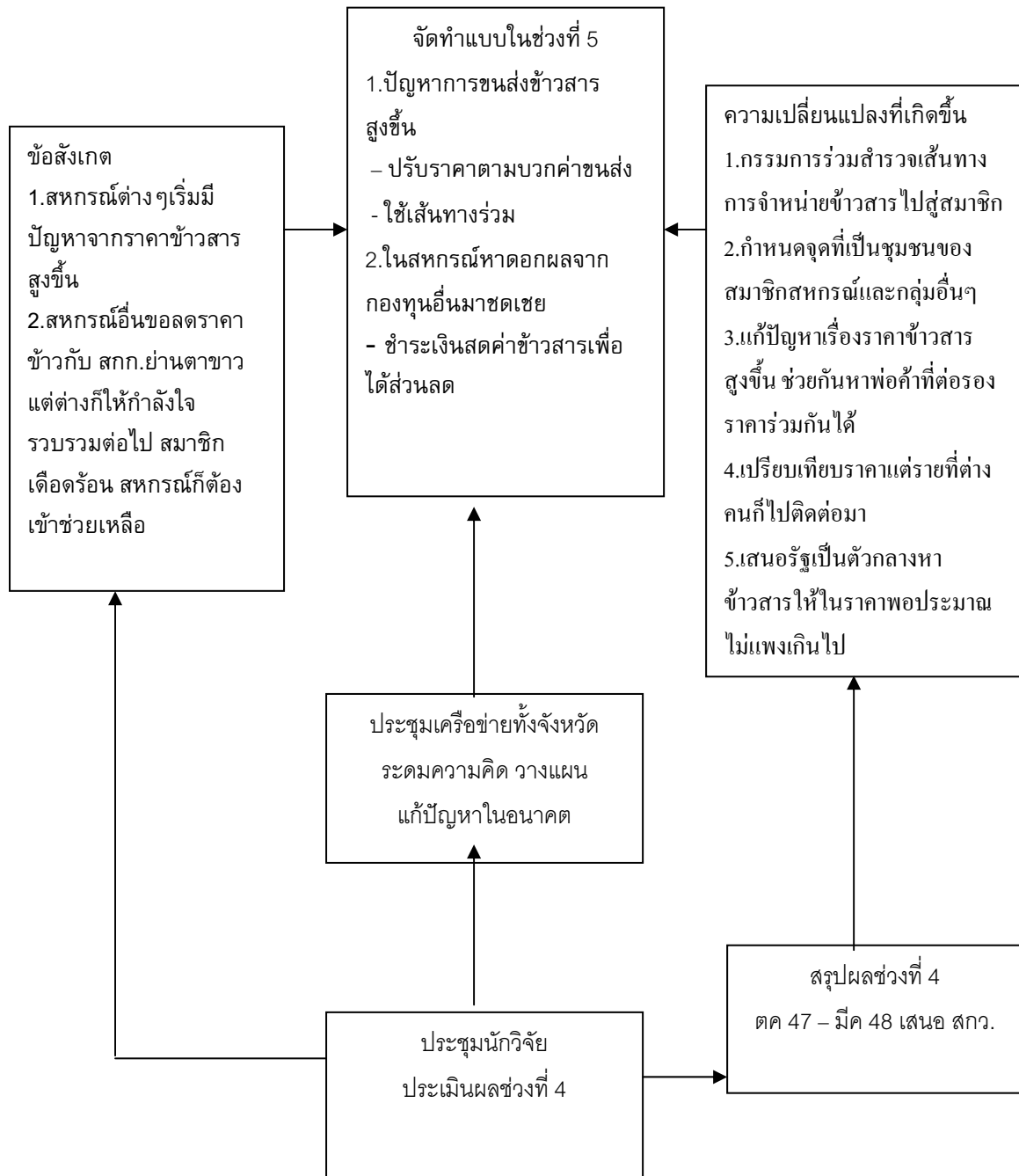
## ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายข้าวสารช่วงที่ 2



### ขั้นตอนการพัฒนา เครือข่ายข้าวสาร ช่วงที่ 3



### ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายข้าวสาร ช่วงที่ 4





### กระบวนการมีส่วนร่วมของผู้นำเครือข่ายข้าวสาร

เครือข่ายข้าวสาร	ผลการปฏิบัติ / ข้อสังเกต
1. ร่วมคิด	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ผู้จัดการสหกรณ์การเกษตรที่มาประชุม ร่วมกันคิด แล้วต้องการเรื่องทราบราคาข้าวในการสั่งซื้อต่อไปแต่ละครั้ง</li> <li>2. การสำรวจความต้องการของสมาชิก ยังไม่เป็นระบบแต่ทุกคนเห็นด้วยให้มีการสำรวจ</li> </ol>
2. ร่วมตัดสินใจ	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ผู้จัดการทุกคนที่เป็นตัวแทนสหกรณ์ มาประชุมได้ตัดสินใจ ให้สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด เป็นผู้สั่งข้าวสาร</li> <li>2. ให้มีการตัดสินใจขยายการรวมซื้อไปยังกลุ่มธุรกิจอื่นต่อไป</li> </ol>
3. ร่วมปฏิบัติ	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ผู้แทนสหกรณ์ทุกคน สม่ครใจร่วมปฏิบัติมาประชุมทุกครั้งที่มีนัดหมาย</li> <li>2. รับข้อเสนอแนะจากที่ประชุมไปเสนอต่อกรรมการสหกรณ์</li> </ol>
4. ร่วมรับผล	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. คือการมีสินค้าไปจำหน่ายสมาชิก โดยเฉพาะข้าวสาร</li> <li>2. สมาชิกมาติดต่อกับสหกรณ์เพิ่มขึ้น ถือว่าเป็นผลพลอยได้</li> </ol>
5. ร่วมประเมิน	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ทุกสหกรณ์ได้ประเมินตนเองเกี่ยวกับการจำหน่ายข้าวสารทั้งปริมาณ ราคา และการเปรียบเทียบความนิยมของสมาชิก</li> <li>2. ประเมินการค้าข้าวสารของพ่อค้าโดยให้สมาชิก ไปเปรียบเทียบบางช่วงมีราคาใกล้เคียงกัน บางช่วงของสหกรณ์ราคาสูง</li> </ol>

การวิเคราะห์เครือข่ายข้าวสารจังหวัด			
จุดอ่อน	จุดแข็ง	โอกาส	อุปสรรค
<b>จุดอ่อน</b> 1. ราคาข้าวสูง 2. ปริมาณสินค้าน้อย 3. ค่าขนส่งทางไกล 4. ผู้บริโภคนิยมข้าวหลายชนิด	1. มีสมาชิกผู้บริโภคแน่นอน 2. ขายสินค้าอื่นกลับไป 3. มีตัวแทนทุกอำเภอ	1. หน่วยราชการสนับสนุน 2. เชื่อมไปยังสินค้าชนิดอื่นได้ 3. สร้างเครือข่ายกับกลุ่มอื่นๆที่ไม่ใช่สหกรณ์	1. ราคาข้าวพ่อค้าบางครั้งต่ำกว่าของสหกรณ์ 2. ผู้ค้าให้เครดิตสั้นๆ 3. สินค้าจากหลายแหล่งสิ้นเปลือง 4. พ่อค้าปรับกลยุทธ์ได้เร็วกว่า

**สรุปเครือข่ายข้าวสาร** เป็นเครือข่ายเกิดจากความร่วมมือระหว่างสหกรณ์การเกษตรด้วยกัน และขยายไปสู่กลุ่มต่าง ๆ ทั้งระดับอำเภอและหมู่บ้าน ความเข้มแข็งของเครือข่ายขึ้นอยู่กับผู้จัดการ สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว สหกรณ์การเกษตรห้วยยอด และสหกรณ์การเกษตรเมืองที่ช่วยกระจายข้าวสารจนถึงมือผู้บริโภคอย่างรวดเร็วและมากที่สุด พร้อมกับขยายธุรกิจเป็นสินค้าชนิดอื่น ๆ เพิ่มขึ้นเป็นสินค้าที่จำเป็นในชีวิตประจำวันได้แก่ แก้วหูงัดม น้ำมันและอาหารสัตว์ จุดอ่อนเครือข่ายข้าวสาร คือ ต้นทุนการขนส่งจะแพงขึ้น สหกรณ์การเกษตรทั้ง 3 แห่งจะรับภาระมากขึ้น

### ข้อเสนอแนะ

1. การแก้ปัญหาราคาข้าวสารสูงขึ้น เนื่องจากค่าขนส่งเพิ่มขึ้น ต้องร่วมกันซื้อจากพ่อค้าที่ให้ราคาลด หรือช่วยกันต่อรองราคา
2. การลดราคาอาจจะทำไม่ได้แต่อาจจะจัดตั้งกองทุนของสหกรณ์มาชดเชยค่าขนส่งข้าวสารเพื่อตรึงให้ราคาข้าวสารมาถึงผู้บริโภคในราคาต่ำ
3. พยายามให้หน่วยราชการเข้ามาเป็นตัวกลางในการเชื่อมโยงหรือการจัดการให้เจ้าของข้าวสารที่เป็นสหกรณ์ได้ลดราคาให้แก่สหกรณ์ด้วยกัน

### 3. เครือข่ายการเงิน

เครือข่ายการเงินเป็นการรวมกลุ่มของสหกรณ์การเกษตร สหกรณ์กองทุนสวนยางและสหกรณ์ออมทรัพย์ ระดมเงินไปฝากไว้กับชุมชนสหกรณ์จังหวัดตรังซึ่งทำหน้าที่เป็นแม่ข่าย

ในระดับอำเภอสหกรณ์การเกษตร รับฝากเงินจากสมาชิกสหกรณ์และกลุ่มองค์กรประชาชนต่าง ๆ

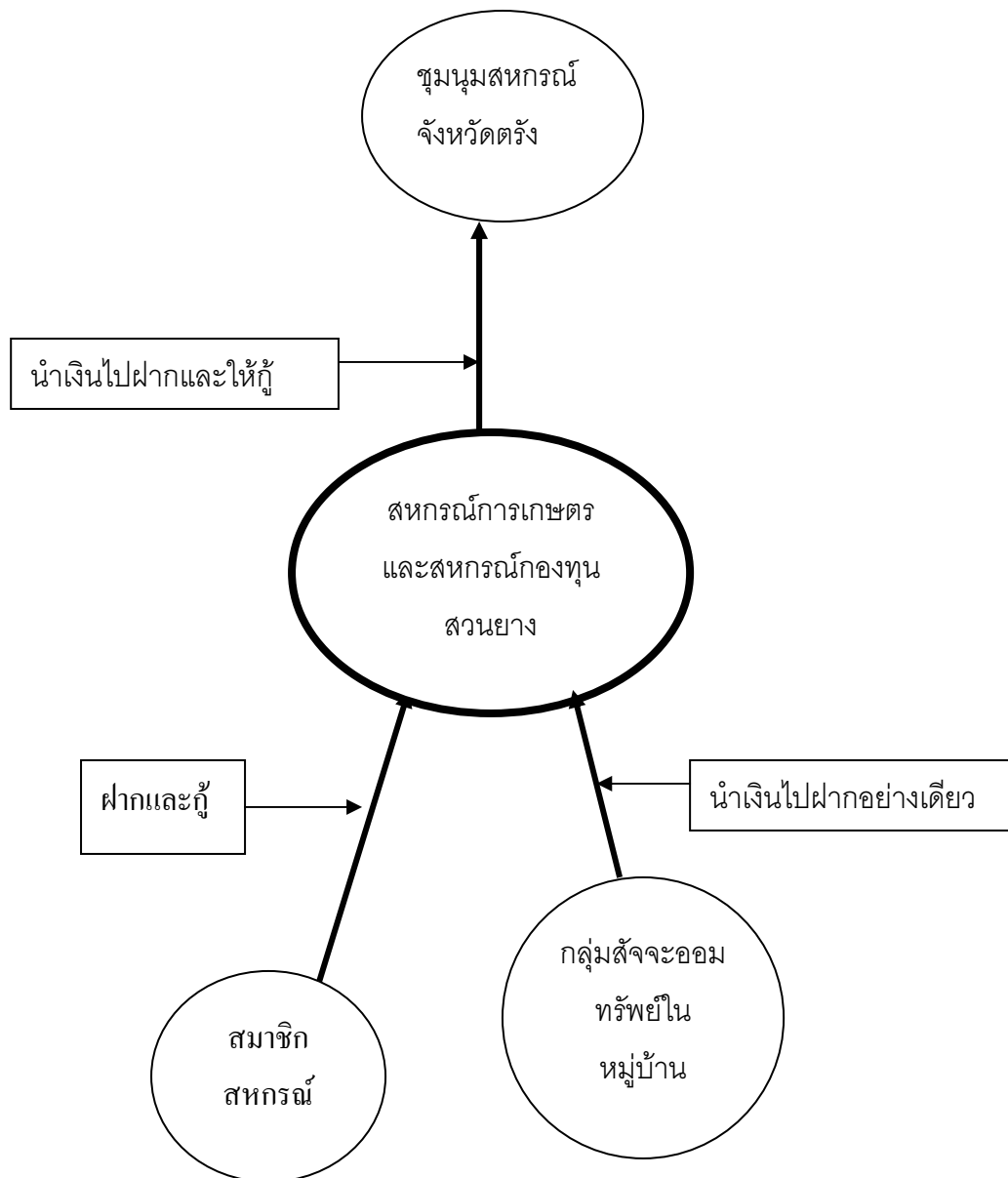
ในระดับจังหวัดชุมชนสหกรณ์จังหวัดตรัง เป็นแหล่งรวมเงิน กระจายเงิน ทั้งให้กู้และไปฝากไว้กับสหกรณ์อื่นหรือรับฝากในจังหวัด

1. รูปแบบ – ชุมชนสหกรณ์ รับฝากจากสหกรณ์สมาชิก และสหกรณ์รับฝากจากกลุ่มออมทรัพย์
2. กระบวนการ – ระดมเงินฝากจากกลุ่มและสมาชิกมาฝากกับสหกรณ์ และสหกรณ์นำมาฝากในชุมชน
3. ขั้นตอน – การสร้างเครือข่าย ระดมเงินฝากโดยเชิญชวน สร้างความสัมพันธ์กับกลุ่มย่อยโดยมีรายละเอียด ดังนี้

#### 1. รูปแบบ

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

### โครงสร้างเครือข่ายการเงิน



## 2. กระบวนการ

2.1 เครือข่ายการเงินมีกระบวนการโดยแนะนำให้กรรมการสหกรณ์การเกษตร ที่มีตำแหน่งในกลุ่มสัจจะออมทรัพย์ของหมู่บ้านได้นำเงินมาฝากไว้กับสหกรณ์

2.2 ให้สมาชิกสหกรณ์การเกษตรที่มีเงินฝากในสหกรณ์ช่วยกันระดมเงินมาฝากเพิ่มขึ้นโดยการจัดโครงการระดมเงินฝากด้วยวิธีการต่าง ๆ ในสหกรณ์การเกษตร

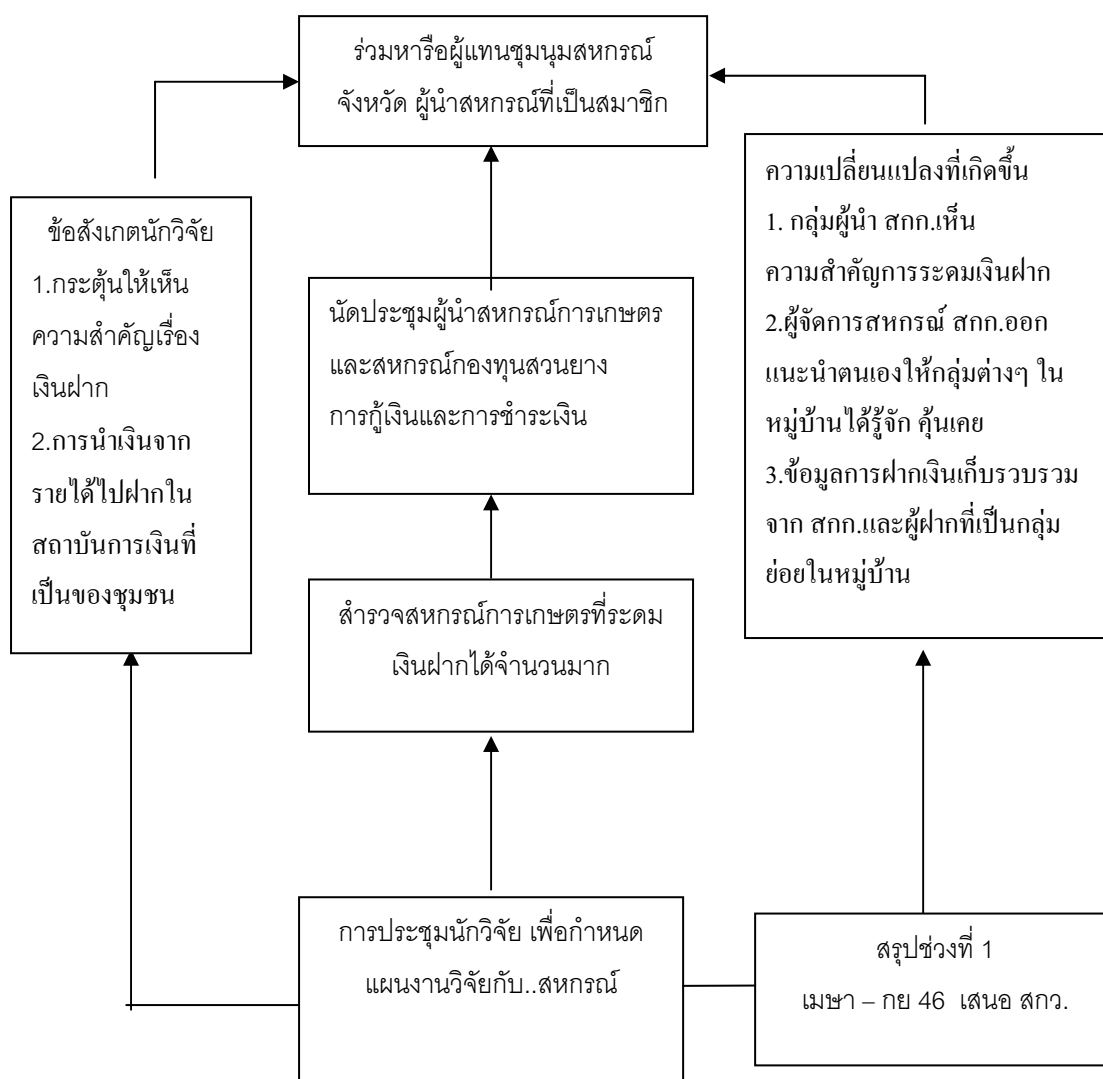
2.3 ให้สหกรณ์กองทุนสวนยาง ที่มีเครดิตดี ภูจากสหกรณ์การเกษตร ไปรวบรวมยาง

2.4. สหกรณ์การเกษตรนำเงินไปฝากไว้กับชุมนุมสหกรณ์ และชุมนุมสหกรณ์นำเงินให้สหกรณ์สมาชิกหรือนำไปฝากไว้สหกรณ์อื่นๆ

2.5 ชุมมนุนำเงินฝากไปหมุนซื้อขายจากสมาชิก

## 3. ขั้นตอนการพัฒนาเป็นเครือข่าย

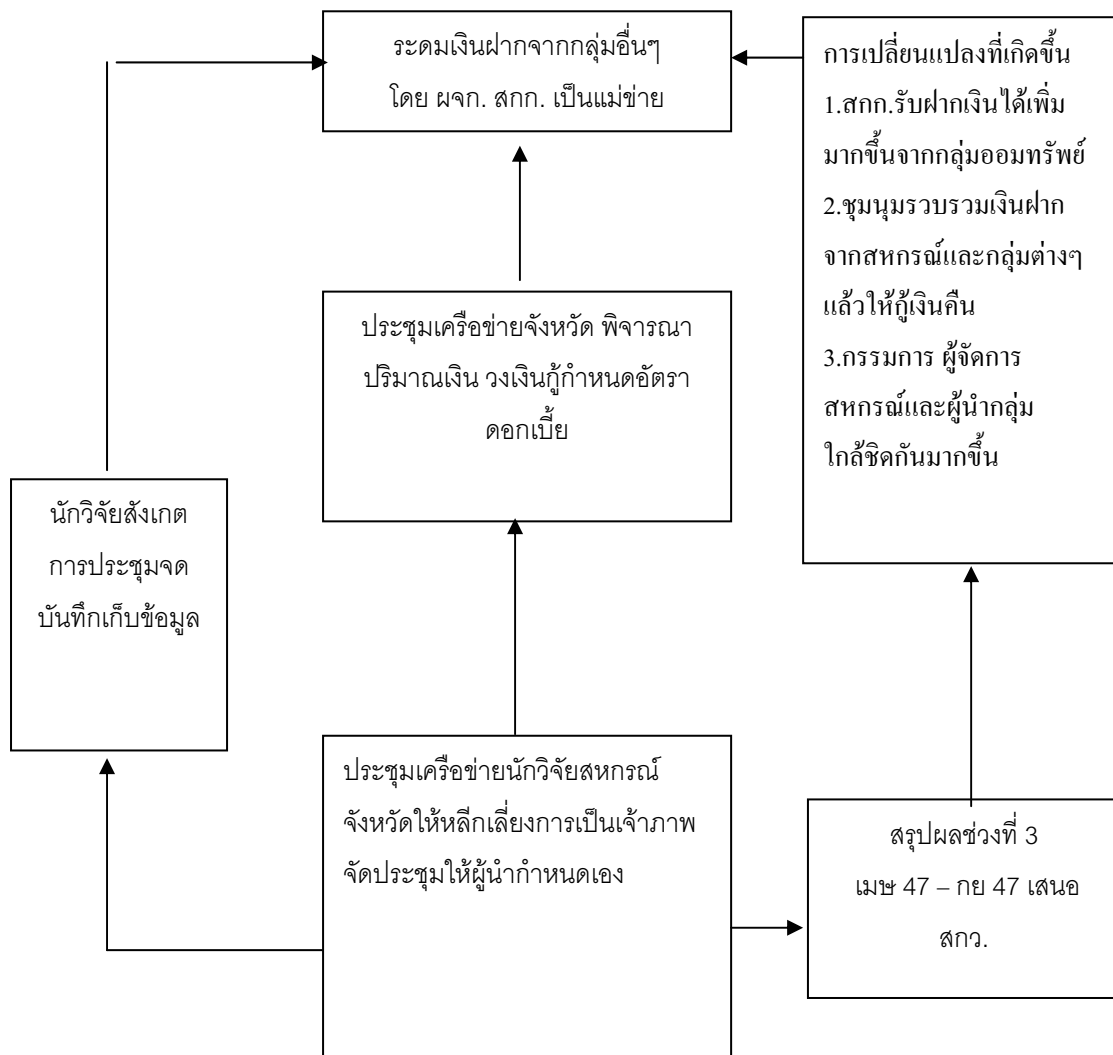
### ขั้นตอนการพัฒนาเป็นเครือข่ายการเงินช่วงที่ 1



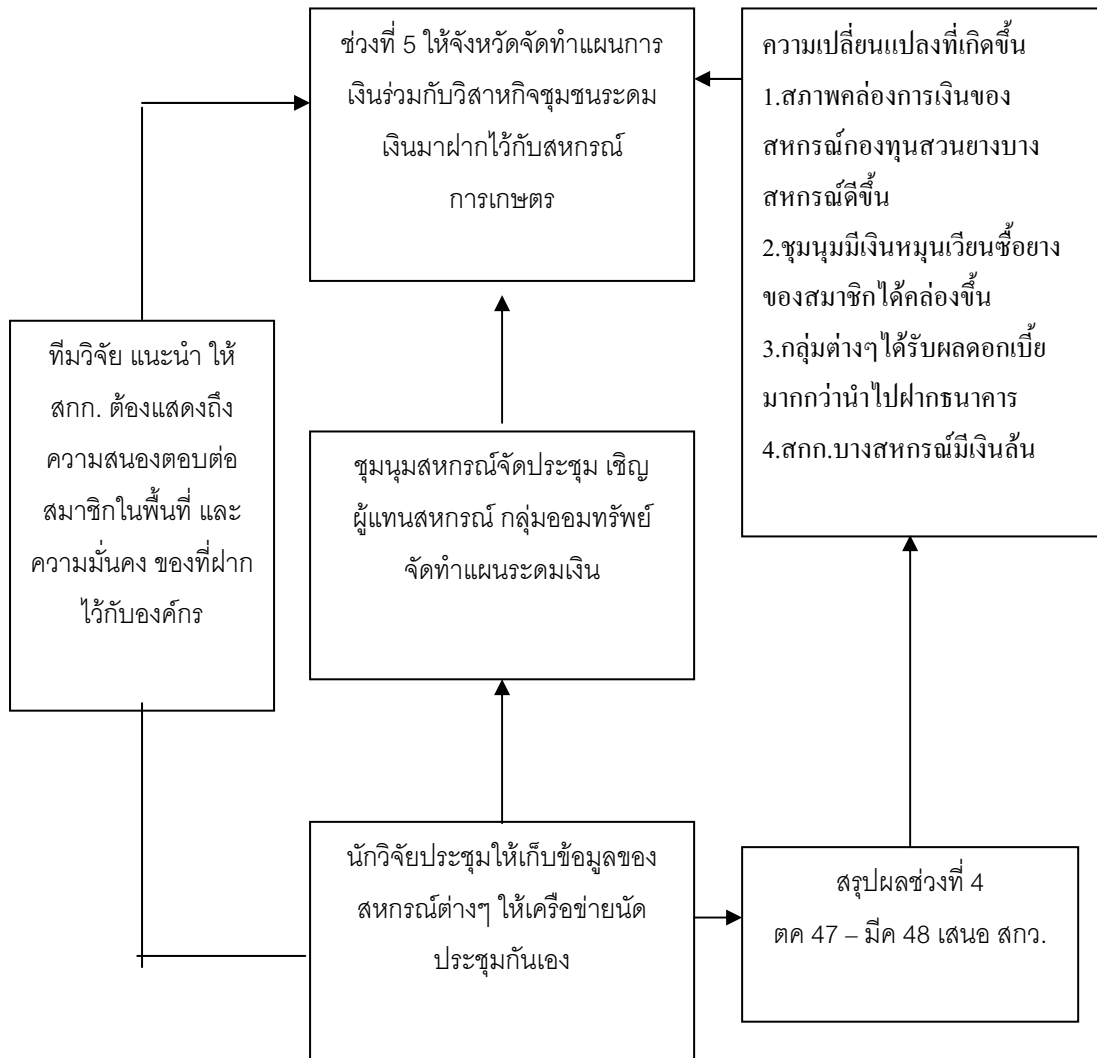
## ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายการเงิน ช่วงที่ 2



### ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายการเงิน ช่วงที่ 3



### ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายการเงิน ช่วงที่ 4





### กระบวนการการมีส่วนร่วมของผู้นำเครือข่ายการเงิน

การมีส่วนร่วม	ผลการปฏิบัติและข้อสังเกต
1. ร่วมคิด	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ผู้นำสหกรณ์ในระดับอำเภอ สหกรณ์กองทุนสวนยาง สนใจการระดมเงินฝาก หาท่างป้องกันความปลอดภัยของเงิน</li> <li>2. ผู้จัดการสหกรณ์แสดงให้เห็นถึงความปลอดภัยของการฝากเงินไว้กับสหกรณ์การเกษตร</li> </ol>
2. ร่วมตัดสินใจ	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. กรรมการชุมนุมร่วมกันตัดสินใจระดมเงินฝากและพิจารณาการให้เงินกู้แก่ สหกรณ์ที่ประสงค์ขอกู้</li> <li>2. การกำหนดอัตราดอกเบี้ยเงินฝากเงินกู้</li> </ol>
3. ปฏิบัติ	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. กรรมการชุมนุมติดตามการกู้เงินของสหกรณ์ต่อชุมนุมการระดมเงินรับฝากโดยประชุมผู้นำสหกรณ์สมาชิก</li> <li>2. ร่วมกำหนดแผนรับฝากเงินร่วมกับสหกรณ์สมาชิก</li> </ol>
4. ร่วมรับผล	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. กรรมการชุมนุมที่เป็นผู้แทนสหกรณ์ในระดับอำเภอรอรับดอกเบี้ยจากการนำเงินไปฝากไว้กับชุมนุม</li> <li>2. ร่วมรับผลดอกเบี้ยเงินจากชุมนุม</li> <li>3. กลุ่มออมทรัพย์รับดอกเบี้ยเงินฝากไปจัดสวัสดิการให้สมาชิกของตน</li> </ol>
5. ร่วมประเมิน	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. การประเมินผลเครือข่ายการเงินมีเพียงสรุปยอดเมื่อสิ้นปี โดยสำนักงานสหกรณ์จังหวัดนำข้อมูลมาประเมิน</li> <li>2. การประเมินการเติบโตทางการเงินสำนักงานสหกรณ์จังหวัดเห็นว่า การฝากเงินระหว่างปี จากกลุ่มอื่นๆ ต่อสหกรณ์การเกษตรระดับอำเภอมีสูงขึ้น</li> </ol>

การวิเคราะห์ธุรกิจเครือข่ายการเงินชุมชนสหกรณ์			
จุดอ่อน	จุดแข็ง	โอกาส	อุปสรรค
1. ไม่สามารถกำหนดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ให้สูงได้ 2. ปริมาณเงินจำนวนมากรับภาระอัตราดอกเบี้ยเงินฝาก 3. ผู้กู้มีน้อยราย	1. ต้นทุนการเงินกำหนดได้ 2. ผู้กู้เป็นสมาชิกเชื่อถือได้ 3. สหกรณ์ผู้กู้ผู้ฝากเงินเป็นเจ้าของชุมชนและชุมชนเป็นนิติบุคคลทำธุรกรรมการเงินกฎหมายรองรับ	1. ระดมเงินฝากจากกลุ่มออมทรัพย์มาฝากเงินในสหกรณ์สมาชิกและคนภายนอกเริ่มเข้าใจหลักสหกรณ์ 2. อัตราดอกเบี้ยเงินฝากธนาคารต่ำ 3. สหกรณ์การเกษตรกระจายอยู่ทุกอำเภอเหมือนเป็นสาขาการเงินให้ชุมชน 4. รัฐบาลสนับสนุนให้กลุ่มการเงินมีสถาบันการเงินของตนเอง	1. อัตราดอกเบี้ยสูงขึ้นสมาชิกจะมาถอนเงินออกไป 2. กองทุนหมู่บ้านที่มีเงินต้นไม่สามารถมาฝากได้เพราะกฎหมายไม่เปิดช่อง 3. สมาชิกสหกรณ์ในระดับอำเภอ และสหกรณ์กองทุนสวนยางกลุ่มต่างๆ ยังไม่มีความเชื่อถือในเรื่องการรักษาเงินสต็อกอย่างปลอดภัยของสหกรณ์การเกษตร

**สรุปเครือข่ายการเงิน** เป็นเครือข่ายที่รวมผู้นำกลุ่มสหกรณ์ กลุ่มออมทรัพย์ กลุ่มสตรี สหกรณ์ กลุ่มแม่บ้าน ธนาคารหมู่บ้าน กองทุนเพื่อการศึกษา แล้วนำเงินมาฝากไว้กับสหกรณ์การเกษตรและสหกรณ์การเกษตรนำไปฝากไว้กับชุมชนสหกรณ์จังหวัดและให้ชุมชนสหกรณ์จังหวัดปล่อยให้สหกรณ์อื่น ๆ กู้ เช่น สหกรณ์กองทุนสวนยาง สหกรณ์การเกษตร สหกรณ์ออมทรัพย์และกลุ่ม OTOP ที่อยู่ภายใต้การสนับสนุนของสหกรณ์ที่อยู่ภายใต้สหกรณ์การเกษตร ความเข้มแข็งของเครือข่ายขึ้นอยู่กับผู้นำกลุ่มระดมเงินในกลุ่มแล้วนำมาฝากไว้กับสหกรณ์การเกษตรในระดับอำเภอ และสหกรณ์การเกษตรที่มีการบริหารจัดการองค์กรที่ดีให้เป็นสถาบันที่มีความมั่นคงประชาชนเชื่อถือ จุดอ่อนของเครือข่ายการเงิน คือ ยังไม่เปิดโอกาสให้กองทุนหมู่บ้านเข้ามาฝากเงินและสหกรณ์บางสหกรณ์ผู้นำไม่แสดงบทบาทในการออกไประดมเงินฝากจากองค์กร ประชาชนอื่น

### ข้อเสนอแนะ

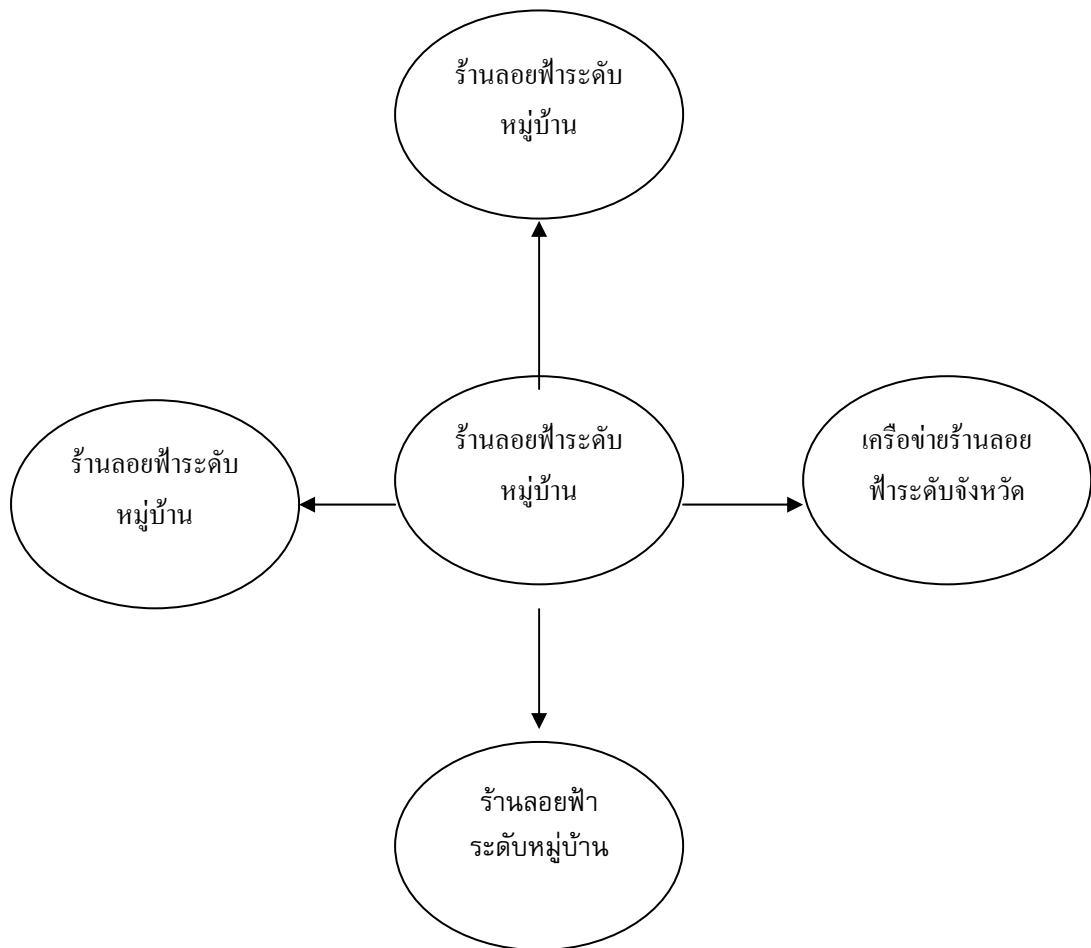
1. ชุมชนสหกรณ์เป็นสถาบันการเงินของจังหวัด แต่ควรจะให้กระทรวงการคลัง ธนาคารแห่งประเทศไทยเข้ามาดูแลด้วย เพื่อความปลอดภัยทางการเงินของประชาชน
2. เครือข่ายการเงินทำให้เกิดสภาพคล่อง รัฐต้องฝึกเจ้าหน้าที่สหกรณ์และเจ้าหน้าที่ของ

รัฐให้เชี่ยวชาญเรื่องการบริหาร จัดการเงินในสหกรณ์และในชุมชนต้องให้สหกรณ์ใช้ความเป็น  
องค์กรนิติบุคคลสร้างความเชื่อมั่นให้ประชาชนทั่วไปและสมาชิกเชื่อมั่นว่าสามารถรักษาเงินสดของ  
ประชาชนไว้ได้อย่างแน่นอน

#### 4.เครือข่ายร้านลอยฟ้า

ร้านลอยฟ้าสินค้าตามใบสั่ง เป็นกลุ่มคนในหมู่บ้านรวมใบสั่งซื้อสินค้าของคนในหมู่บ้านนั้นแล้วจ้างรถไปซื้อด้วยกัน ผู้แทนที่ไปซื้อต้องหมุนเวียนผลัดเปลี่ยนกันไป เงินที่ไปซื้อก้อนแรกต้องลงหุ้นกัน หรือเอาจากดอกผลของเงินทุนสัจจะออมทรัพย์ เป้าหมายคือให้คนในชุมชนรู้จักการประหยัด เลิกกังวลระแวงต่อกัน

โครงสร้างเครือข่ายร้านลอยฟ้าสินค้าตามใบสั่ง



## รูปแบบ

ร้านลอยฟ้ามีลักษณะเป็นกลุ่มหลายกลุ่มในหมู่บ้าน มีผู้นำมารวมกัน แต่ละหมู่บ้านมีวิธีการสั่งซื้อสินค้าที่ประหยัด โดยเฉพาะสินค้าอุปโภคและบริโภค ที่จำเป็นในชีวิตประจำวัน

## กระบวนการ

เครือข่ายร้านลอยฟ้า มีผู้ใหญ่สายัญ ทองสม ราษฎร หมู่ 4 ตำบล ละมอ อำเภอนาโยง เป็นผู้เผยแพร่แนวความคิด เป็นวิทยากร เครือข่ายออกแนะนำ เยี่ยมชมผู้นำในหมู่บ้านอื่น ๆ รวมทั้งเพื่อนที่เคยเป็นผู้นำหมู่บ้านมาด้วยกัน และออกไปแนะนำให้ใช้วิธีซื้อสินค้าโดยการรวมกันซื้อ สำหรับหมู่บ้านที่ห่างไกลตลาด ห่างสรรพสินค้า แนวคิดดังกล่าวมีผู้สนใจมานาน แต่ไม่ได้ลงมือปฏิบัติ แนวคิด ดังกล่าว คือ

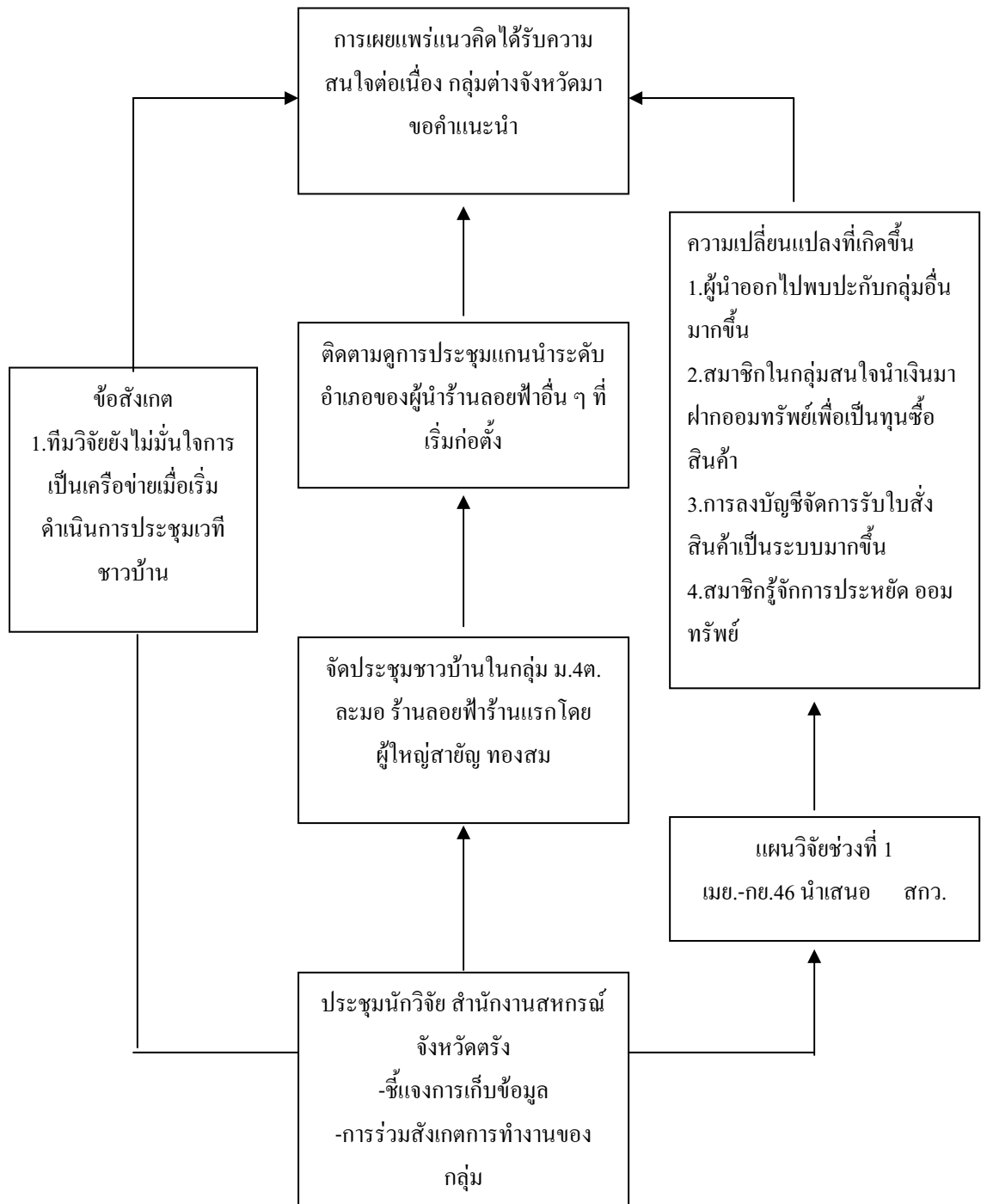
- 1.ให้ชุมชนระดมเงินก้อนแรกในกลุ่มให้ได้เพื่อนำไปซื้อสินค้า หรืออาจจะได้จากเงินออม ดอกผลของเงินออมในกลุ่ม
- 2.ให้การอบรมแก่ชาวบ้านในกลุ่ม เกี่ยวกับปัญหาในการซื้อสินค้ามาบริโภคในชีวิตประจำวัน
- 3.รวบรวมใบสั่งซื้อสินค้าจากสมาชิก และออกไปซื้อสินค้ามาแจกจ่ายตามใบสั่งของคนในกลุ่ม
- 4.ทุกคนต้องหมุนเวียนผลัดเปลี่ยนกันไปซื้อสินค้า ว่าจ้างรถในกลุ่มไปคันเดียว เพื่อประหยัดค่าขนส่ง
5. สมาชิกจะนำเงินมาชำระค่าสินค้า พร้อมกับใบสั่งสินค้าในรอบต่อไป ระยะเวลาอาจจะ 1 เดือนหรือ 15 วัน ตามความเหมาะสมของคนในชุมชน

เมื่อแนวคิดดังกล่าวถูกเผยแพร่ออกไป ทำให้หลายคนสนใจ ได้นำไปทดลองปฏิบัติสำเร็จบ้างล้มเหลวบ้าง จึงได้มารวมกันเป็นเครือข่าย

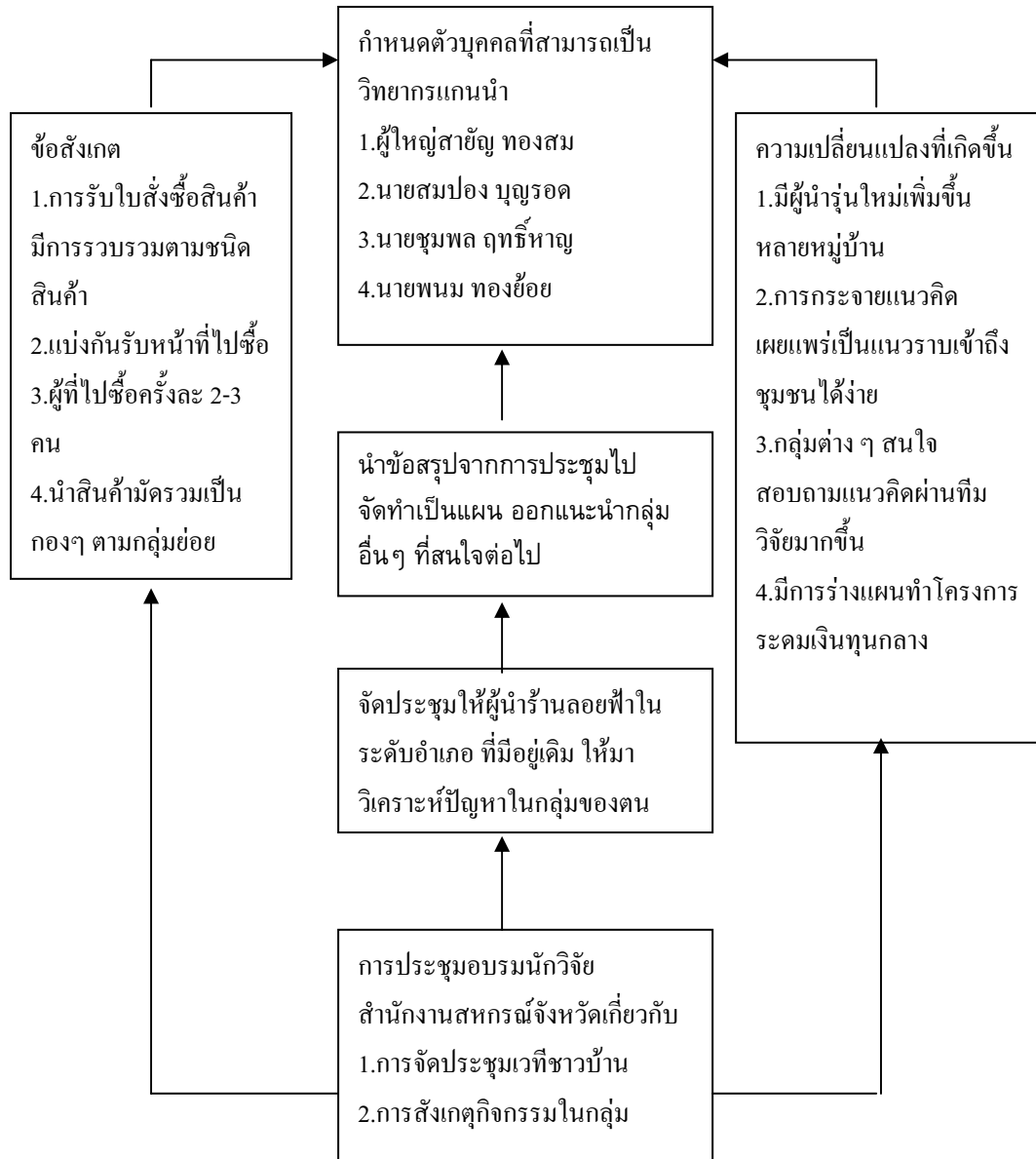
## ขั้นตอนการพัฒนา

การพิจารณาขั้นตอนการสร้างเครือข่ายร้านลอยฟ้า เป็นการสร้างเครือข่ายในลักษณะผู้นำประชาชนที่มีแนวคิดในเรื่องการรวมคนเป็นหลักการใหญ่ การรวมคนที่จะได้ผลนั้นต้องมีความเข้าใจกันก่อน มีความเชื่อถือต่อกัน สร้างความใกล้ชิดสนิทสนมกันมากขึ้นแล้วจึงมารวมกันและนำเงินมารวมกัน เพื่อนำไปใช้ซื้อสินค้า โดยมีขั้นตอนการสร้างเครือข่าย ดังนี้

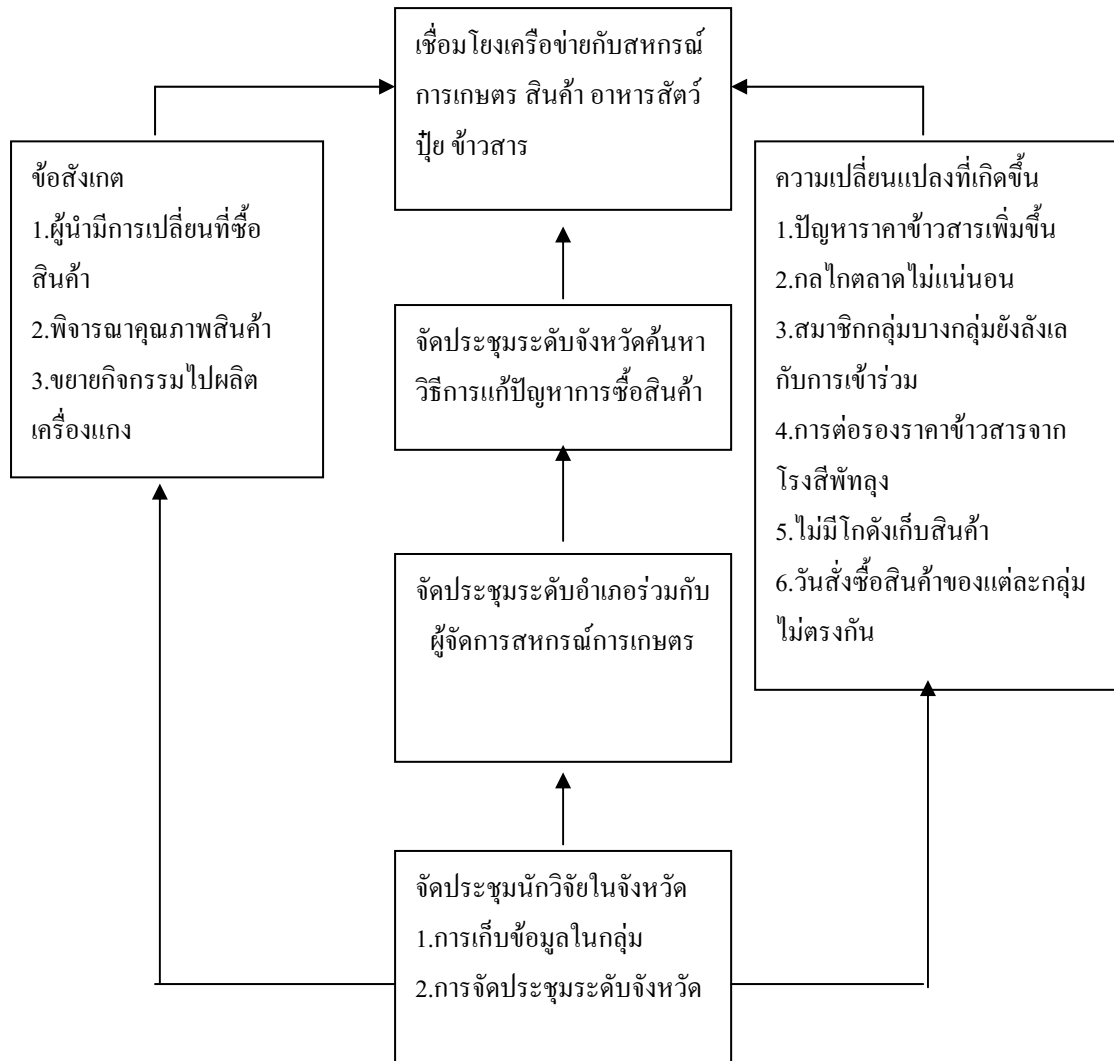
### ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายร้านลอยฟ้า ช่วงที่ 1



## ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายร้านลอยฟ้า ช่วงที่ 2

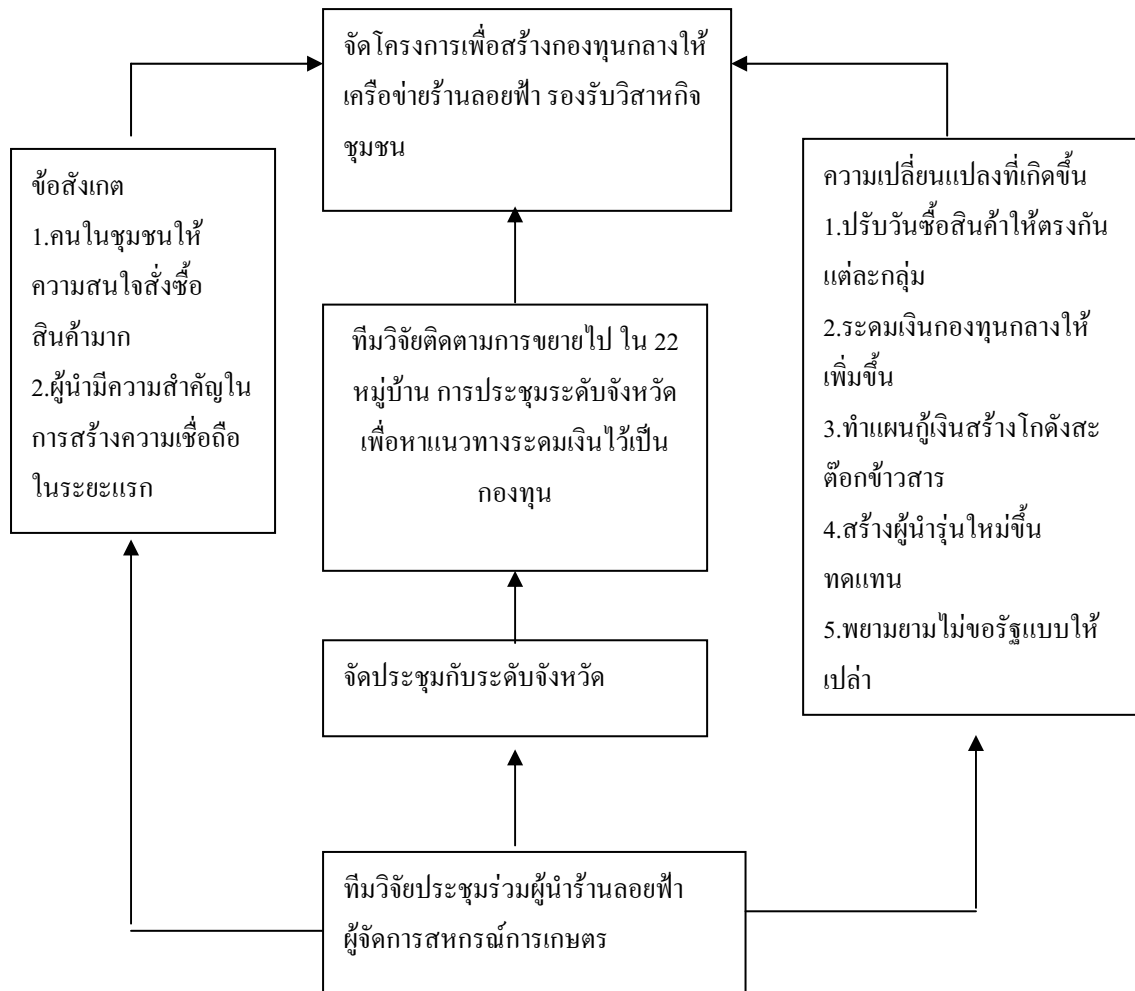


### ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายร้านลอยฟ้า ช่วงที่ 3





#### ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายร้านลอยฟ้า ช่วงที่ 4



วิเคราะห์การจัดการเครือข่ายร้านลอยฟ้า

จุดอ่อน	โอกาส
<p>1.ผู้นำกลุ่มบางกลุ่มไม่มีแผนทิศทางในการพัฒนากลุ่ม มาขอความคิดเห็นจากเวทีจังหวัด</p> <p>2.การสั่งซื้อสินค้ารวมกันหลายๆกลุ่มไม่สามารถปฏิบัติได้ เนื่องจากวันสั่งซื้อไม่ตรงกัน</p> <p>3.ขาดเงินทุนก้อนแรกเมื่อการสั่งซื้อสินค้าจำนวนมาก</p> <p>4.ไม่มีสถานที่เก็บสินค้ากรณีแจกจ่ายไปไม่หมด</p>	<p>1.ราคาสินค้าปรับตัวสูงขึ้นทุกครั้งที่สั่งซื้อ แต่ทำให้เห็นความประหยัดชัดเจนเมื่อรวมกันซื้อ</p> <p>2.ราคาขายสูง ทำให้รายได้สูง ปริมาณการสั่งซื้อสินค้ามาบริโภคสูงด้วย</p> <p>3.กระแสต่อต้านห้างสรรพสินค้าต่างชาติสูง ทำให้แนวคิดร้านลอยฟ้าได้รับการยอมรับจากประชาชนทั่วไปมากขึ้น</p> <p>4.นำดอกผลจากการออมไปหมุนซื้อสินค้าให้สมาชิก</p>
จุดแข็ง	อุปสรรค
<p>1.ผู้นำมีความเข้มแข็งเสียสละ</p> <p>2.การเผยแพร่แนวคิด การปฏิบัติโดยชาวบ้านรับฟัง เป็นกระบวนการของชาวบ้านไม่หวังพึ่งพารัฐ</p> <p>3.ไม่สิ้นเปลืองพื้นที่ในอาคาร สามารถใช้อาคารเป็นประโยชน์แก่ชุมชนด้านอื่นๆได้</p> <p>4.คนในชุมชนไม่ระแวงต่อกันเมื่อผู้ขายมาขายและสินค้าขาดหาย</p> <p>5.สามารถขยายกิจกรรมไปผลิตสินค้า เช่นเครื่องแกง ปลุกผักขาย เลี้ยงสัตว์ได้เพิ่มขึ้น</p> <p>6.สามารถระดมคนได้เพิ่มมากขึ้น</p>	<p>1.กลุ่มคนฐานดีไม่เห็นด้วย ว่าการไปห้างสะดวกกว่า</p> <p>2.สินค้าท้องตลาดมีไม่ครบทุกอย่างตามที่สั่ง ทำให้สมาชิกไม่เชื่อถือ</p>

## กระบวนการมีส่วนร่วมของผู้นำเครือข่ายร้านลอยฟ้า

การมีส่วนร่วม	ผลการปฏิบัติ/ข้อสังเกต
1. ร่วมกันคิด	1.ผู้ที่ได้มาร่วมกันคิด หลาย ๆหมู่บ้านในการแก้ไขปัญหาในการรวมซื้อสินค้า ก่อให้เกิดการประหยัด หาแหล่งซื้อที่ยอมลดราคาให้กับกลุ่ม
2. ร่วมกันตัดสินใจ	2.ผู้นำร่วมกันตัดสินใจไปซื้อสินค้า มาให้คนในกลุ่ม ให้ตรงตามที่เขาต้องการ และต่อรองราคาให้ต่ำสุด ไม่รับส่วนเกินที่พ่อค้าลดให้
3. ร่วมปฏิบัติ	3.ทุกคนในกลุ่มได้ไปซื้อสินค้า มาแบ่งสินค้า ได้รับสินค้าพร้อมกัน คุณภาพแบบเดียวกัน
4. ร่วมรับประโยชน์	4.สมาชิกทุกคนในกลุ่มได้รับประโยชน์สินค้าใดหมดก่อนในครัวเรือน สามารถหยิบยืมกันได้ เช่น น้ำปลา ข้าวสาร หอมกระเทียม น้ำตาล และลดการสูญบุหรือลังได้
5. ร่วมประเมินผล	5.ผู้นำได้ร่วมกันประเมินปัญหาและแก้ไขปัญหาเป็นช่วง ๆ 2-3 เดือน ครั้ง ตามโอกาสที่เหมาะสม

**สรุปเครือข่ายร้านลอยฟ้า** เกิดจากการรวมคนที่มีความต้องการซื้อสินค้าบริโภคและอุปโภคที่จำเป็นในชีวิตประจำวันมารวมกันแล้วสั่งซื้อสินค้าคราวเดียวกันในวันเดียว แล้วนำสินค้ามาแบ่งปันตามใบสั่งของแต่ละคน ในการซื้อสินค้าของกลุ่มใช้ดอกผลของเงินฝากในกลุ่มจ่ายออกไปก่อนสมาชิกค่อยมาชำระค่าสินค้าในรอบต่อไปพร้อมกับใบสั่งซื้อสินค้ารอบใหม่ คนที่ต้องออกไปซื้อสินค้าต้องเป็นคนในกลุ่มผลัดเปลี่ยนกันไปทุกคนในกลุ่มในรอบ 1 ปี ต้องได้ออกไปซื้อสินค้าด้วยตนเอง 1 ครั้ง และได้รวมตัวกันขึ้นหมู่บ้านละ 1 กลุ่มทั่วทั้งจังหวัด จุดแข็งของเครือข่าย คือ ผู้นำระดับจังหวัดมาพบปะประชุมและมีการจัดตั้งกองทุนเครือข่ายร้านลอยฟ้าขึ้นในระดับจังหวัด โดยมาเชื่อมโยงกับเครือข่ายข้าวสาร และมีกิจกรรมเครือข่ายอื่น ๆ อยู่ภายในกลุ่มร้านลอยฟ้า ได้แก่ กลุ่มอนุรักษ์ป่าต้นน้ำ กลุ่มออมทรัพย์ กลุ่มสวัสดิการ และกลุ่มผลิตเครื่องแกง จุดอ่อน คือไม่สามารถรวบรวมใบสั่งซื้อได้ทั้งหมด เพราะวันสั่งซื้อไม่ตรงกันจึงรวมกันซื้อทั้งจังหวัดไม่ได้

**ข้อเสนอแนะ**

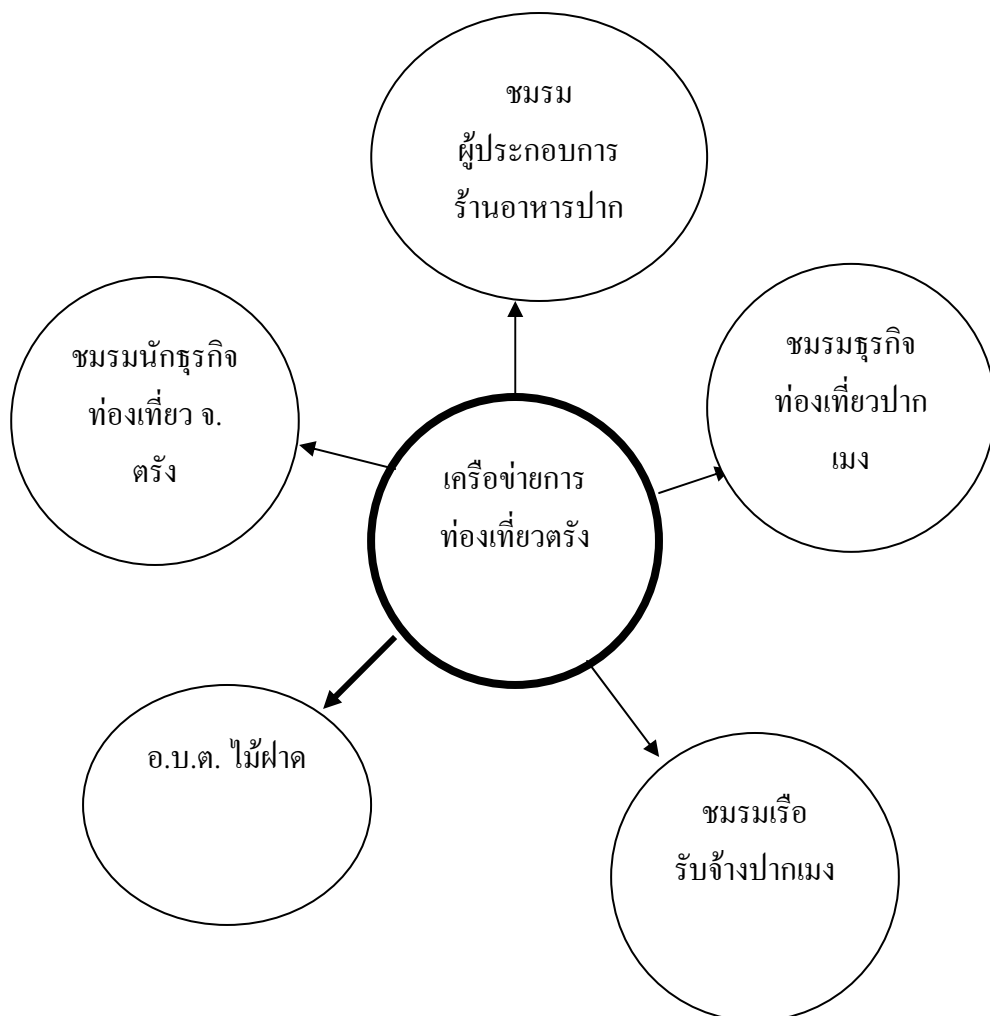
1. รัฐต้องสนับสนุนให้ความรู้แก่ผู้นำที่ออกเผยแพร่แนวความคิด หาหน่วยงานเข้าอบรมเป็นวิทยากรชาวบ้าน

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

## 5. เครือข่ายท่องเที่ยว

เป็นเครือข่ายเน้นการจัดการแหล่งท่องเที่ยวชายหาดปากเมงให้สวยงาม เป็นที่นิยมของนักท่องเที่ยว เพราะผู้นำเป็นกลุ่มประชาชนที่ประกอบอาชีพกับนักท่องเที่ยว จึงต้องการให้ชายหาดปากเมงเป็นแหล่งท่องเที่ยวอย่างยั่งยืน

### โครงสร้างเครือข่ายการท่องเที่ยวตรัง



## รูปแบบ

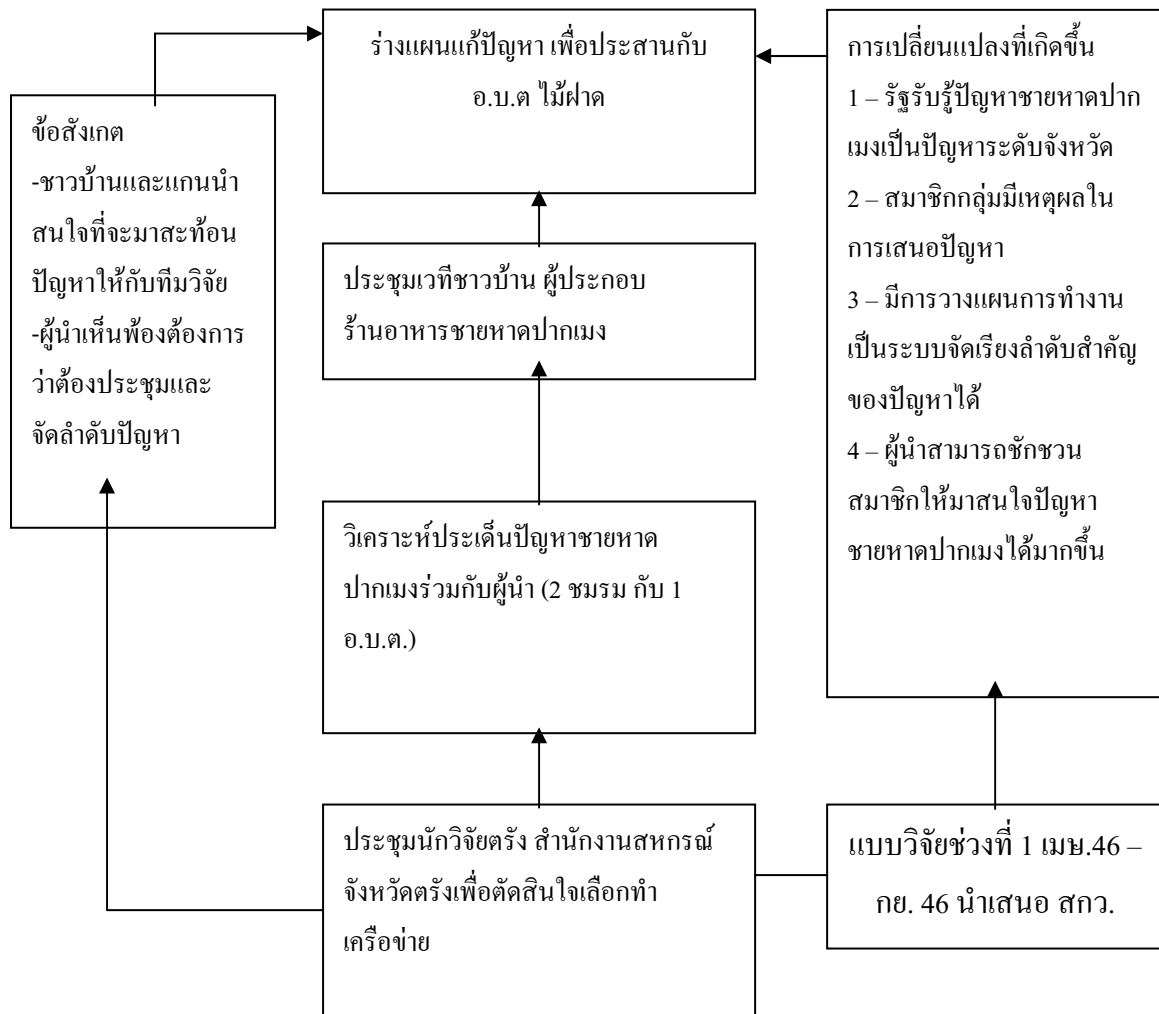
1. รูปแบบ – เครือข่ายการท่องเที่ยวประกอบด้วยชมรมผู้ประกอบการร้านอาหารและที่พัก ชายทะเลปากเมง ชมรมผู้ประกอบการธุรกิจท่องเที่ยวรายย่อยปากเมง ชมรมเรือรับจ้างปากเมง องค์การบริหารส่วนตำบลไม้ฝาด และชมรมนักธุรกิจท่องเที่ยวจังหวัดตรัง

2. กระบวนการ – เริ่มจัดเป็นรูปเครือข่ายครั้งแรกมีเพียง 3 ชมรม คือ ชมรมผู้ประกอบการร้านอาหารชายทะเลปากเมง 72 ร้าน ชมรมผู้ประกอบการธุรกิจท่องเที่ยวปากเมง 24 ราย ชมรมเรือรับจ้างขนาดเล็กปากเมง 7 ราย

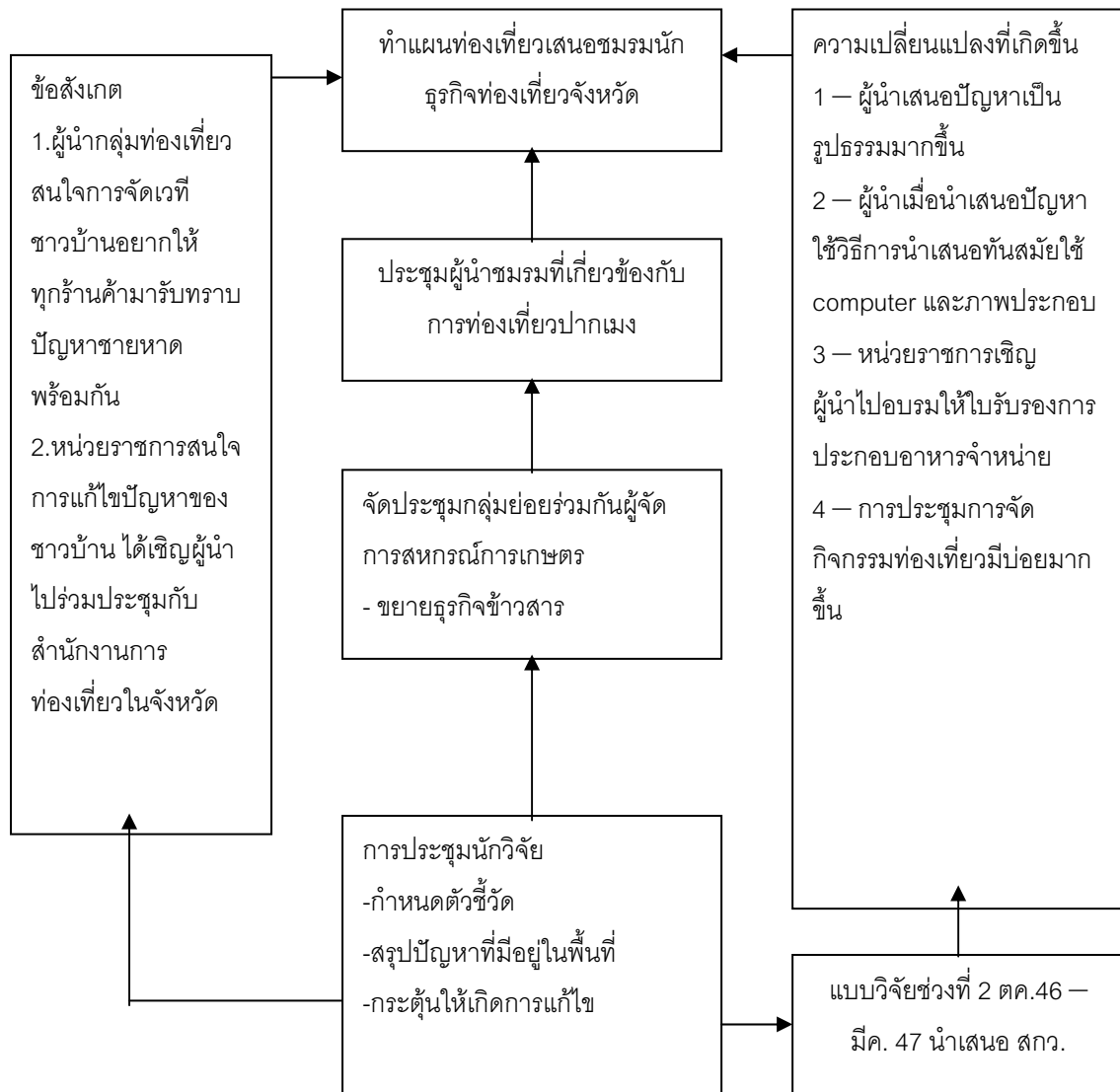
- ร่วมประชุมเพื่อแก้ไขปัญหาชายหาดปากเมง
- เจรจากับอุทยาน เรื่องความขัดแย้งการบุกรุกพื้นที่อุทยาน
- จัดทำแบบของบประมาณ ติดตั้งไฟฟ้า
- ประสานงานจัดเก็บขยะจาก อ.บ.ต. ไม้ฝาด

3. ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายท่องเที่ยวจริง

### ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายการท่องเที่ยวตรัง ช่วงที่ 1

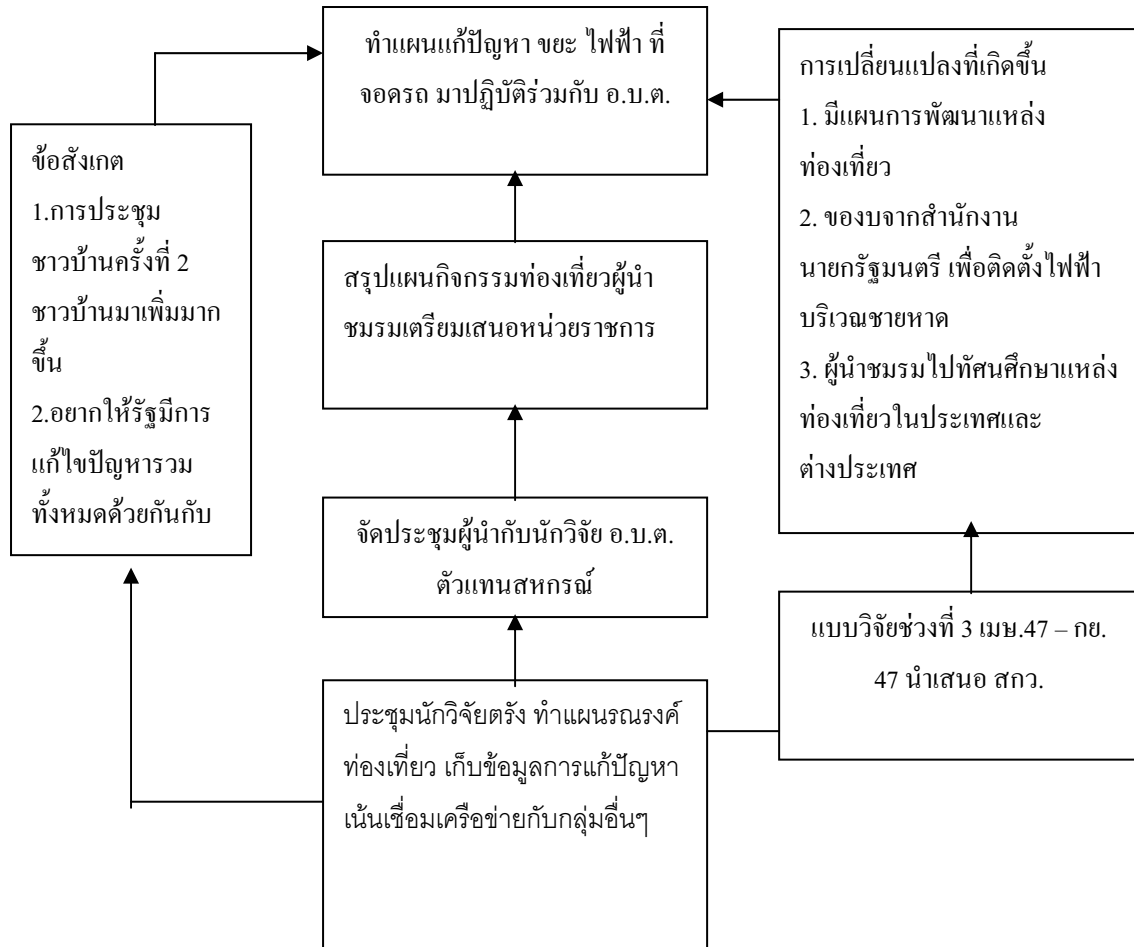


## ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายท่องเที่ยวตรัง ช่วงที่ 2

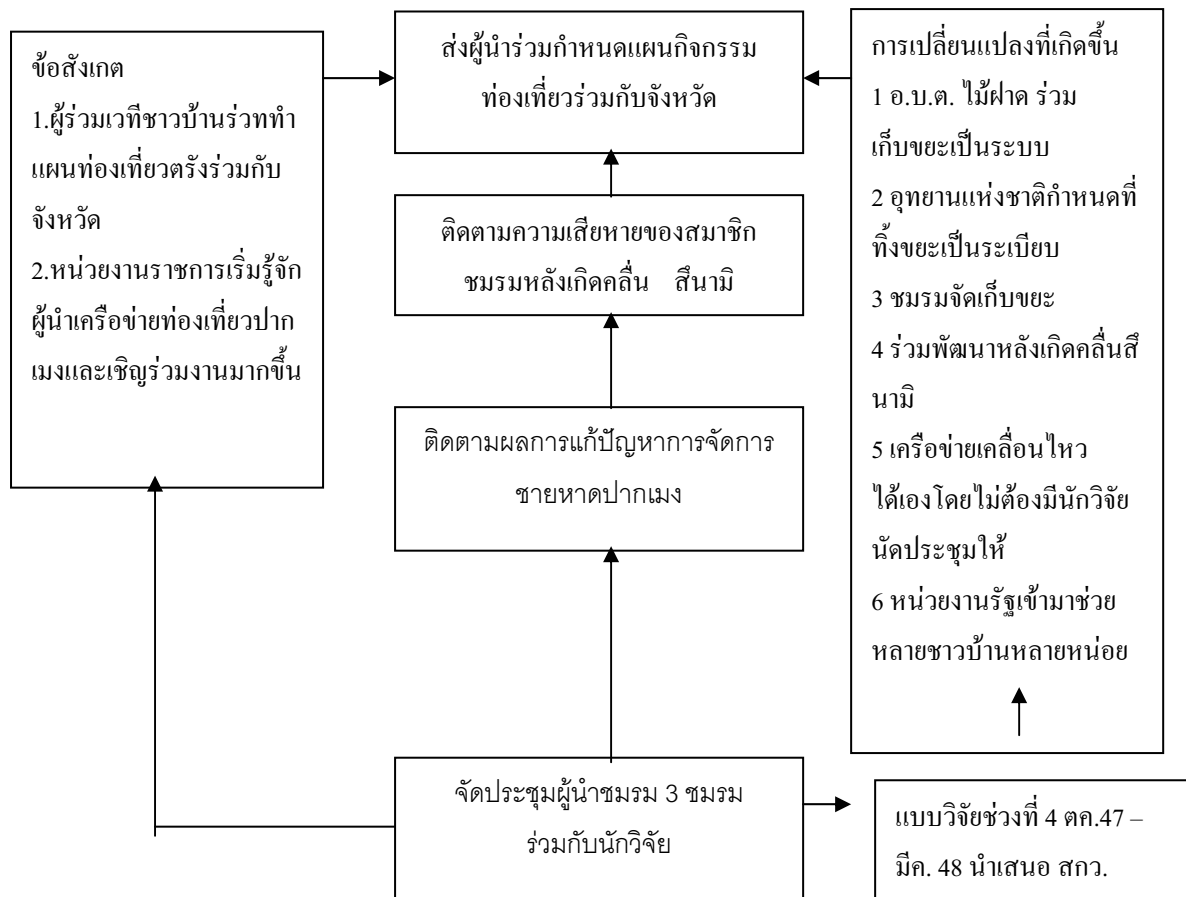




### ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายท่องเที่ยวตรัง ช่วงที่ 3



### ขั้นตอนพัฒนาเครือข่ายท่องเที่ยว ช่วงที่ 4



วิเคราะห์การจัดการเครือข่ายท่องเที่ยวตรัง			
จุดอ่อน	จุดแข็ง	โอกาส	อุปสรรค
1. การกำหนดแบบ ภูมิทัศน์ชายหาดไม่ เป็นระเบียบ 2. ผู้นำขาด ประสบการณ์การ จัดการชายหาดให้ เป็นชายหาดระดับ สากล 3. เครือข่ายไม่มี เงินทุนรณรงค์การ ท่องเที่ยว 4. ขาดสิ่งอำนวยความสะดวก นักท่องเที่ยว	1. ปากเมงเป็น ชายหาดสวยงาม ธรรมชาติยังคงเดิม 2. การคมนาคม สะดวก 3. ผู้นำทุกชมรมมี ความสามัคคี 4. เจ้าของธุรกิจ ร้านอาหารและที่พัก เป็นคนพื้นที่เกือบ ทั้งหมดพูดคุยกัน เข้าใจกับเครือข่ายอื่น	1. จังหวัดทำการ ท่องเที่ยวปากเมงเป็น กลยุทธ์จังหวัด 2. หน่วยงานของรัฐได้ จัดงานสำคัญ เช่น วิวาทิไต้สมุทร เทศกาลจังหวัดและ เทศกาลหมูย่าง 3. รัฐบาลให้ ความสำคัญกับแหล่ง ท่องเที่ยวปากเมง	1. สาธารณูปโภคไม่ พร้อม 2. ขาดหน่วยงานหลัก ในการทำแผนรณรงค์ ต่อเนื่องเพื่อการ ท่องเที่ยว 3. รัฐไม่ให้ขยายเขต เพราะเป็นแนว อุทยานและทับซ้อน กับที่ดินชาวบ้าน 4. กิจกรรมเครือข่าย บูรณาการกับ เครือข่ายอื่นๆได้น้อย

### กระบวนการมีส่วนร่วมของผู้นำเครือข่ายท่องเที่ยว

การมีส่วนร่วม	ผลการปฏิบัติ / ข้อสังเกต
1. การร่วมคิด	1. ผู้นำร่วมกันคิดแก้ปัญหาเกี่ยวกับแนวเขตทับซ้อนกับเขตอุทยาน และวางแผนแก้ปัญหาที่ชุมชนร่วมกับ อบ.ต. และ อบจ.
2. ร่วมตัดสินใจ	2. ผู้นำร่วมกับสมาชิกชมรมท่องเที่ยวต่างๆ ตัดสินใจแก้ปัญหาโดยร่วมกันเรียกร้องให้อุทยาน ชี้แนวเขตที่ชัดเจน และกรณี แจ้งการจับกุม การตั้งข้อหาต้องแจ้งให้ทราบเวลาจับกุม
3. ร่วมปฏิบัติ	3. ผู้นำและสมาชิกเครือข่ายร่วมประชุม ปฏิบัติตามระเบียบที่รัฐหรือชมรมต่างๆออกระเบียบ การทิ้งขยะ การจัดที่จอดรถนักท่องเที่ยว การรักษาความปลอดภัยร่วมกับเจ้าหน้าที่
4. ร่วมรับผลประโยชน์	4. เมื่อนักท่องเที่ยวมาเที่ยวชายหาดปากเมงมากขึ้นสามารถสร้างรายได้ให้กับชมรมร้านค้า อาหาร และเจ้าของที่พักเป็นการร่วมรับประโยชน์
5. ร่วมประเมินผล	5. การประเมินผลโดยเฉพาะการติดตามผลกระทบจากภัยสึนามิ และประเมินการแก้ไขปัญหาเรื่องการจัดการชายหาด ทุก 2 เดือนร่วมกับ อบต.

**สรุปเครือข่ายการท่องเที่ยว** เกิดจากการรวมตัวของชมรมผู้ประกอบการธุรกิจท่องเที่ยวชายหาดปากเมง ชมรมผู้ประกอบการร้านอาหารชายหาดปากเมง และชมรมเรือรับจ้างชายหาดปากเมง ซึ่งเป็นผู้ประกอบการรายเล็ก และเข้าเป็นสมาชิกชมรมนักธุรกิจท่องเที่ยวจังหวัดตรัง กิจกรรมเครือข่ายรวมตัวกันเพื่อแก้ปัญหาการจัดการแหล่งท่องเที่ยวชายหาดปากเมง จัดทำแผนพัฒนาชายหาดร่วมกับ อบต. ขอไฟฟ้าจากบสำหนักนายกรัฐมนตรีและผู้นำได้จัดทำแผนร่วมกับเครือข่ายข่าวสาร ทำแผนพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวร่วมกับทางจังหวัด จุดแข็ง คือ ผู้นำรวมตัวกันเหนียวแน่น ส่วนราชการสนับสนุนแหล่งท่องเที่ยวโดยบรรจุไว้ในแผนยุทธศาสตร์จังหวัด องค์การบริหารส่วนตำบลไม้ฝาด และองค์การบริหารส่วนจังหวัดให้การสนับสนุน จุดอ่อน คือ ขาดแผนทิศทางการจัดการชายหาดปากเมงให้เป็นแผนที่ปฏิบัติได้ และให้ผู้มีหน้าที่ปฏิบัตินำเสนอให้รัฐบาลกลางช่วยผลักดันให้ชายหาดปากเมงเป็นชายหาดติดอันดับสากล

#### ข้อเสนอแนะ

1. จัดการรณรงค์การท่องเที่ยวชายหาดปากเมง แบบเป็นหมู่ group turn จากต่างชาติ
2. สร้างความเข้มแข็งกับฐานล่าง โดยสัมพันธ์ทางธุรกิจรวมซื้อกับเครือข่ายต่าง ๆ อาทิ เครือข่ายข่าวสาร การเงินและอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ

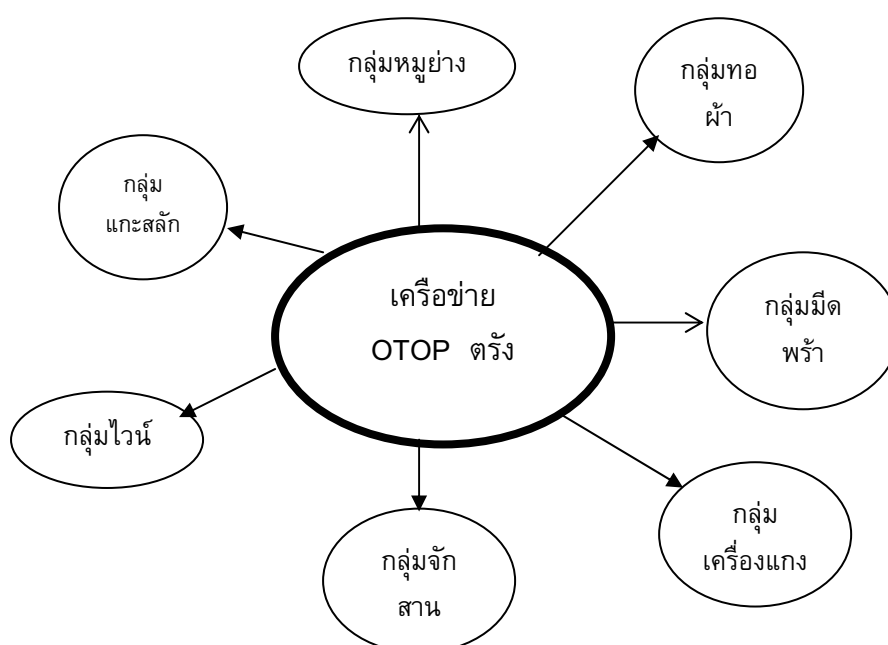
3. หน่วยงานราชการควรวางทางจัดสัมมนาให้ร้านค้าขายหัตถ์ปากเมงได้รับความสนใจเรื่อง  
การท่องเที่ยวมากขึ้น

## 6. เครือข่าย OTOP

ความสำคัญเครือข่ายผลิตภัณฑ์จากนโยบายหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ เป็นนโยบายเร่งด่วนของรัฐบาลในการต่อสู้กับปัญหาความยากจน เพื่อยกระดับความเป็นอยู่ของคนในชุมชนให้ดีขึ้น การเกิดกลุ่มผลิตภัณฑ์เป็นการเกิดโดยใช้ภูมิปัญญาชาวบ้าน ใช้ทรัพยากรท้องถิ่นและใช้แรงงานในชุมชนพัฒนาให้ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพ มีเอกลักษณ์มานำเสนอเป็นจุดขายของตนเอง

การให้ชุมชนคิดพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตนเอง จะทำให้ชุมชนได้เห็นแนวทางในการสร้างเศรษฐกิจชุมชนฐานราก ซึ่งจะสามารถยกระดับความเป็นอยู่ของคนในชุมชนให้ดีขึ้น

### โครงสร้างเครือข่ายผลิตภัณฑ์ OTOP ตรัง



### รูปแบบ

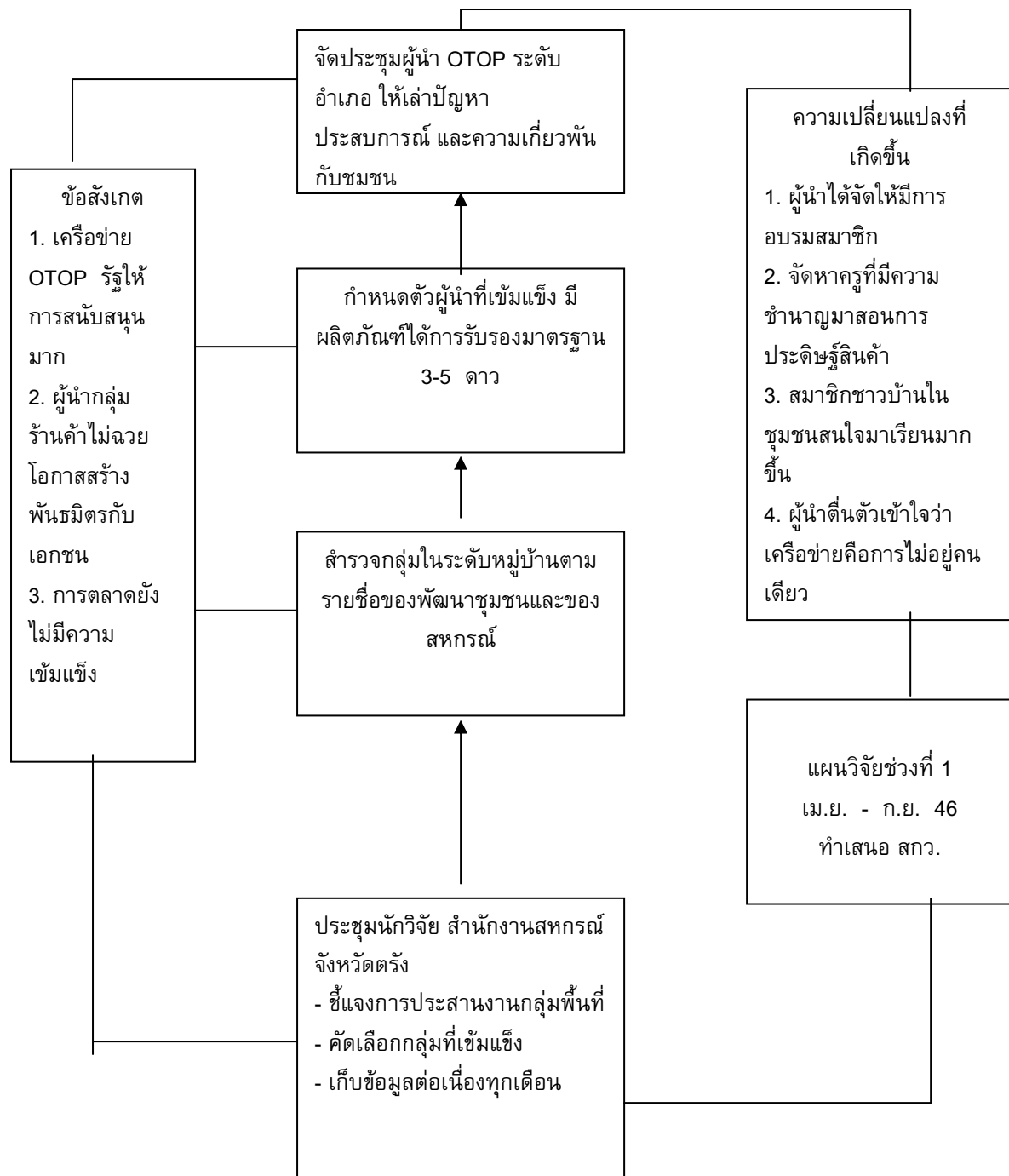
- กลุ่มผลิตภัณฑ์ OTOP มีผู้นำแต่ละกลุ่มมารวมกันในระดับจังหวัด เพื่อจัดตลาด คัดเลือกคุณภาพ OTOP Product Champion ผลักดันพัฒนากลุ่มอ่อนแอ

### กระบวนการ

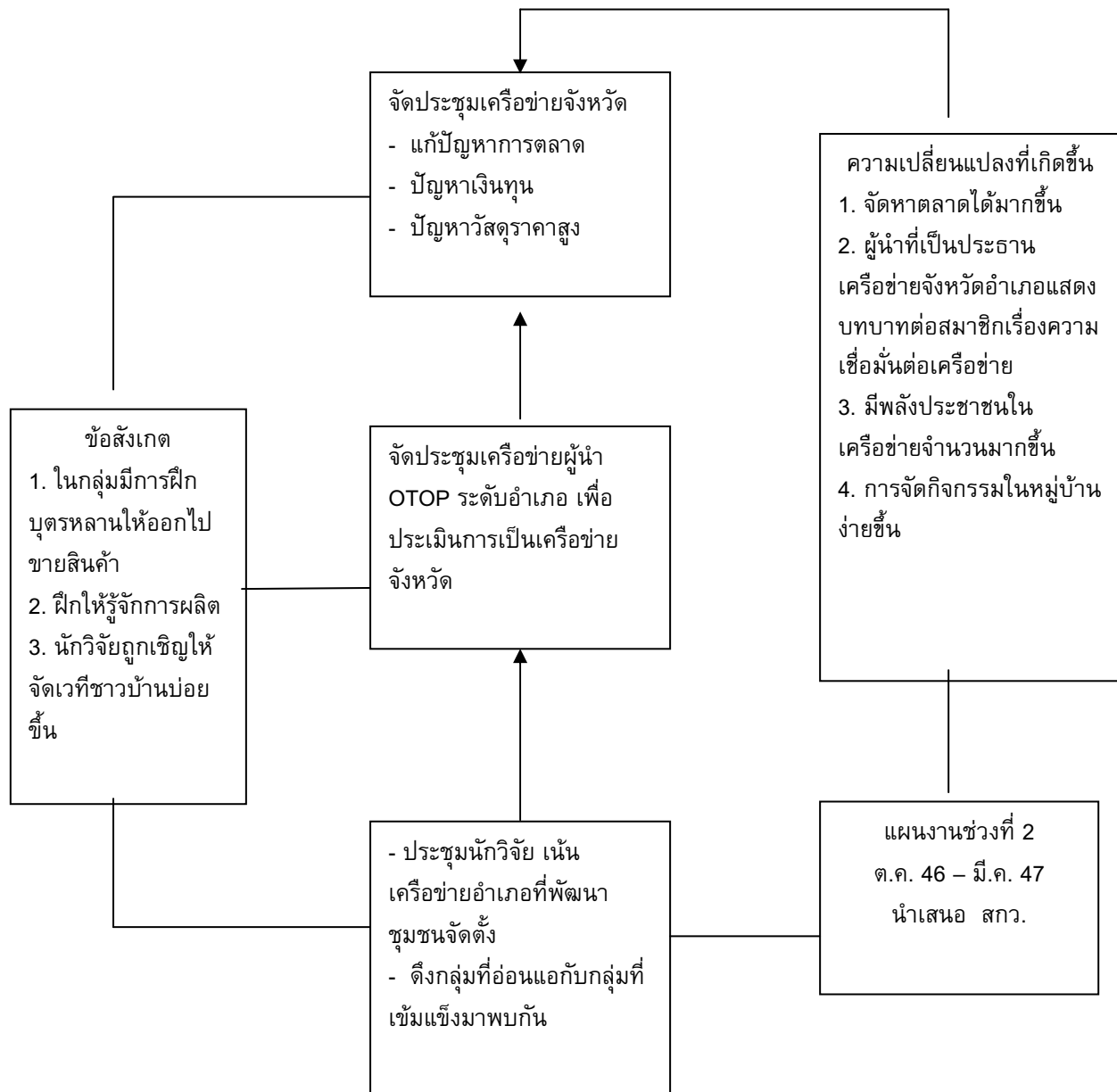
- เครือข่ายผลิตภัณฑ์เกิดจากกลุ่มย่อยในหมู่บ้านที่ผลิตสินค้า OTOP ได้มาตรฐาน จากกลุ่มหมวดอาหาร และไม่ใช่อาหาร หมวดอาหารได้แก่ กลุ่มหมูย่าง เครื่องแกง ไวน์ ขนมเค้ก ฯลฯ หมวดที่ไม่ใช่อาหาร ได้แก่ ผ้า มีดพร้า จักสาน แกะสลัก
- ผู้นำประสานงานในระดับอำเภอ ภายใต้การสนับสนุนของรัฐ

### 3. ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่าย

#### ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายผลิตภัณฑ์ OTOP ตรัง ช่วงที่ 1.

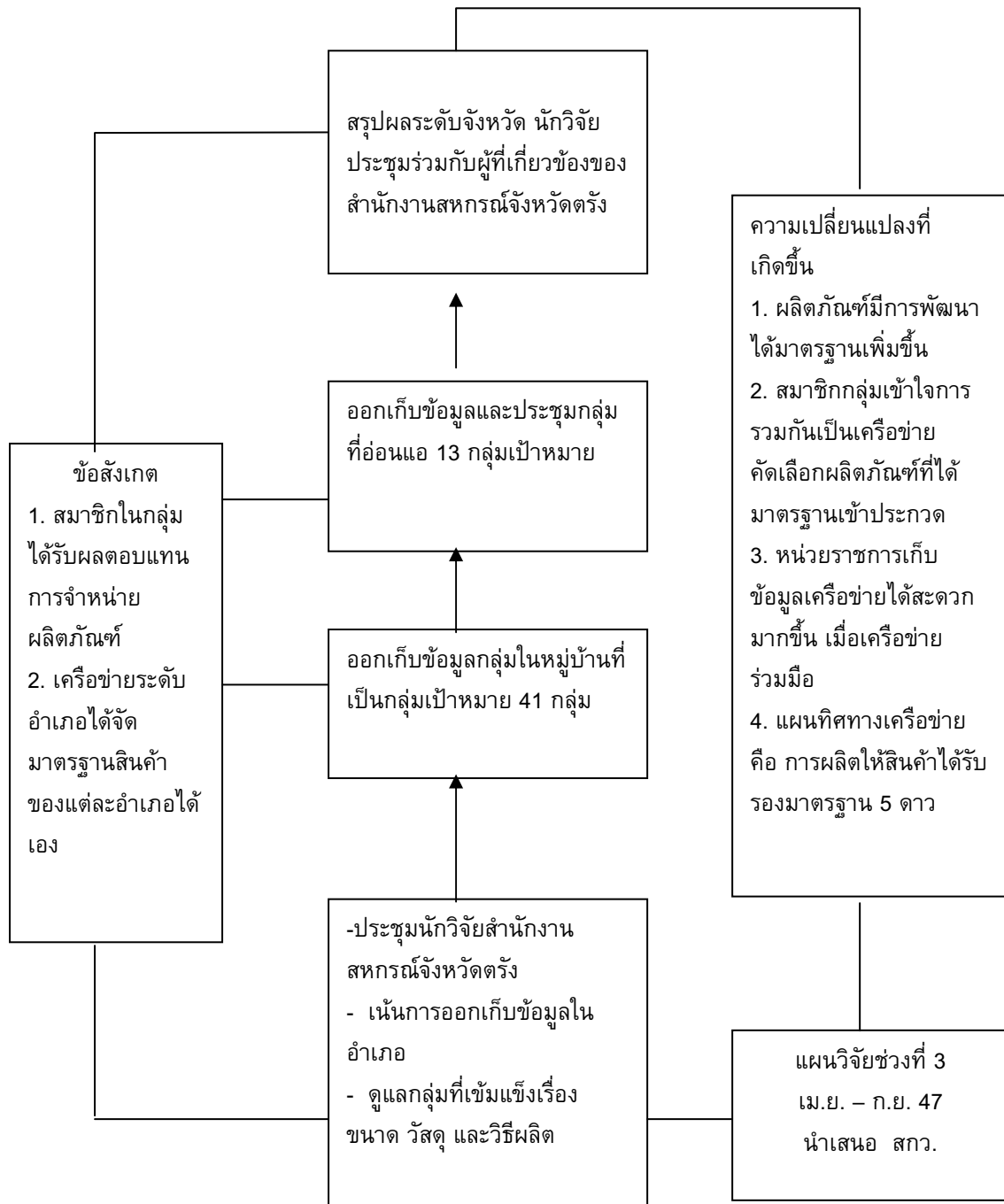


ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายผลิตภัณฑ์ OTOP ตรัง ช่วงที่ 2





### ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายผลิตภัณฑ์ OTOP ช่วงที่ 3



## ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายผลิตภัณฑ์ OTOP ช่วงที่ 4



### การวิเคราะห์การจัดเครือข่ายผลิตภัณฑ์ OTOP ตรัง

จุดอ่อน	โอกาส
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ผู้นำหวังพึ่งตลาดที่หน่วยงานของรัฐจัดทำให้</li> <li>2. กลุ่มย่อยในหมู่บ้านอ่อนแอ บางกลุ่มไม่สนใจจะพัฒนาตนเอง ขาดผู้นำ หากคนมาเป็นผู้นำหรือกรรมการกลุ่มไม่ได้</li> <li>3. การพัฒนาคนรุ่นหลังให้มาเป็นผู้เข้าร่วมกับเครือข่ายมีน้อย ระดับจังหวัดเมื่อมาประชุมก็เป็นคนผู้นำกลุ่มคนเดิม</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. หน่วยงานราชการหลายหน่วยให้การสนับสนุนเงินทุน วิชาการ การอบรมพัฒนาผลิตภัณฑ์</li> <li>2. รัฐบาลสนับสนุนจัดงานในกรุงเทพมหานครบ่อยมากขึ้น ทำให้กลุ่มได้เห็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และนำมาปรับในกลุ่มตนเอง</li> <li>3. เป็นการส่งเสริมให้เกิดอาชีพใหม่</li> </ol>
จุดแข็ง	อุปสรรค
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ผู้นำกลุ่มย่อยสนใจยอมรับ สนับสนุนการเป็นเครือข่ายจังหวัด โดยการประชุมร่วมคัดเลือกสินค้า</li> <li>2. ผู้นำบางกลุ่มเสียสละไม่ยอมรับประโยชน์ที่ควรจะได้ แต่บริจาคให้กับกลุ่ม</li> <li>3. สินค้าได้รับมาตรฐาน 5 ดาว จำนวนมากขึ้น</li> <li>4. ผู้นำเครือข่ายแต่ละอำเภอมีความสามารถในการนำกลุ่มออกไปแข่งขันกับตลาดภายนอกได้อย่างมีประสิทธิภาพ</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ราคาน้ำมันสูงขึ้น ดึงให้วัตถุดิบบางอย่างที่ต้องสั่งซื้อจากภายนอกมีราคาสูงขึ้น</li> <li>2. เยาวชนที่เป็นนักศึกษาไม่มีเวลาฝึกหัดเพื่อพัฒนาฝีมือในการผลิต ผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้น เพราะต้องใช้เวลาไปเรียนหนังสือ</li> <li>3. สมาชิกใช้ชีวิตประจำวันเหมือนคนในเมือง ค่าใช้จ่ายสูง ไม่มีเงินเก็บในกลุ่ม ทำให้กลุ่มขาดเงินทุนในการพัฒนาผลิตภัณฑ์</li> </ol>

### กระบวนการมีส่วนร่วมของผู้นำเครือข่ายผลิตภัณฑ์ OTOP

การมีส่วนร่วม	ผลการปฏิบัติ/ข้อสังเกต
1. การร่วมคิด	1. ผู้นำเมื่อได้รับการประชุมจากทีมวิจัย รวมทั้งการไปดูงานภายนอกจังหวัด กลับมาร่วมกันคิดในเครือข่าย เรื่องการปรับปรุงผลิตภัณฑ์
2. ร่วมตัดสินใจ	2. ผู้นำและสมาชิกร่วมกันตัดสินใจในการส่งผลิตภัณฑ์เข้าร่วมงานแสดงสินค้าร่วมกับภาครัฐ ทั้งภายในและภายนอกจังหวัด
3. ร่วมปฏิบัติ	3. ผู้นำทุกคนได้ร่วมประชุมกำหนดแผนปฏิบัติในการหาตลาด จัดคัดเลือกผลิตภัณฑ์ ส่งผลิตภัณฑ์เข้าร่วมกับหน่วยงานของรัฐร่วมให้กำลังใจกับกลุ่มที่อ่อนแอ
4. ร่วมรับประโยชน์	4. ผู้นำและสมาชิกกลุ่ม เมื่อเป็นเครือข่ายร่วมรับประโยชน์ตั้งแต่ได้โควตาพื้นที่ให้ส่งสินค้าไปจำหน่ายที่หน่วยรัฐจัดขึ้น ได้เงินสนับสนุนกลุ่ม ได้กำไรจากการขาย และได้รับเกียรติจากหน่วยงานรัฐให้เข้าร่วมกิจกรรมทุกครั้ง
5. ร่วมประเมิน	5. ผู้นำได้ร่วมกับหน่วยราชการประเมินรายได้ รายจ่ายของกลุ่มแต่ละครั้ง เมื่อการจัดงานเสร็จสิ้น

**สรุปเครือข่ายผลิตภัณฑ์ OTOP** เป็นเครือข่ายของกลุ่มผลิตสินค้า “หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์” กลุ่มได้ผลิตสินค้าออกจำหน่ายหลายชนิด แบ่งได้ ดังนี้ หมวดยอาหาร เครื่องดื่ม ผ้าเครื่องแต่งกาย เครื่องใช้ เครื่องประดับ ศิลปะประดิษฐ์ ของที่ระลึก สมุนไพร การผลิตของกลุ่มเครือข่ายในจังหวัดตรังได้มาตรฐาน 5 ดาว หลายรายการยอดจำหน่ายปีละ 200-300 ล้านบาท รายได้ต่อกลุ่มเฉลี่ย 50,000-300,000 บาท/เดือน สมาชิกมีรายได้ 4,000-5,000 บาท/เดือน อำนาจประโยชน์คุณภาพชีวิตดีขึ้นจำนวน 6,390 ครัวเรือน หรือจำนวน 25,567 คน มีสินค้าออกจำหน่ายทั้งในและนอกจังหวัด ผลิตภัณฑ์หมวดยอาหารทำรายได้กลับมาสู่ภายในจังหวัดตรังมากที่สุด รองลงมามีมือหัตถกรรมต่าง ๆ กลุ่ม OTOP ซึ่งหน่วยราชการจัดหาตลาดให้เป็นส่วนใหญ่อุดมแข็งของเครือข่าย คือ มีสินค้าได้มาตรฐานจำนวนมากขึ้น เพิ่มชนิดมากขึ้นและหน่วยราชการจัดหาตลาดและอำนวยความสะดวกในการขนส่งไปจำหน่าย จุดอ่อน คือ กลุ่มที่อ่อนแอได้รับการพัฒนาช้า ผู้นำไม่มีความเข้มแข็งและทำให้เครือข่ายอ่อนแอไปด้วย

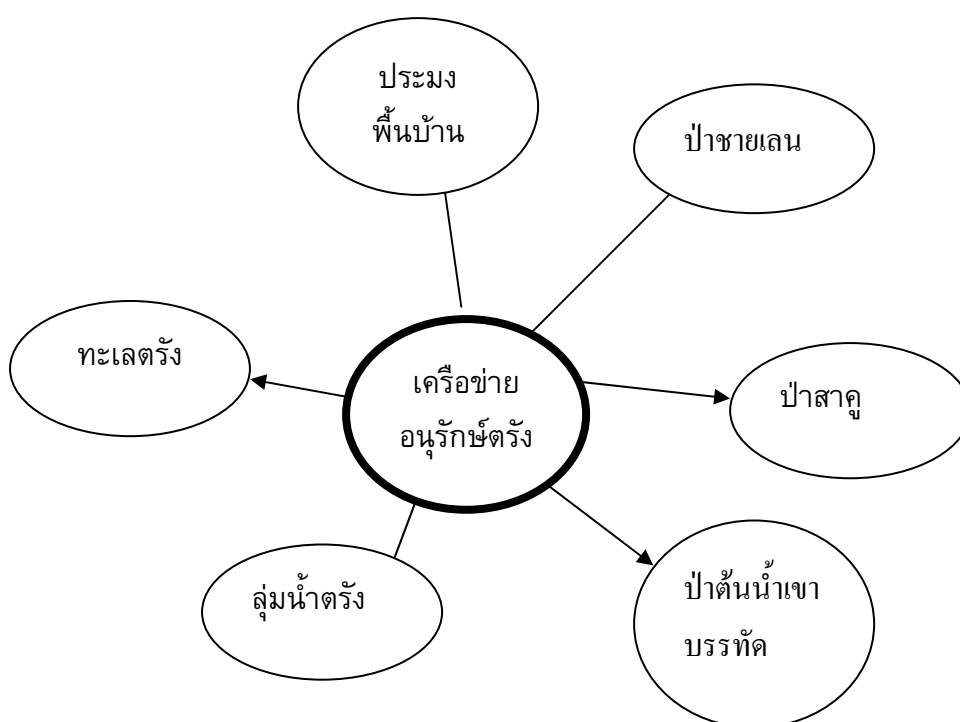
### ข้อเสนอแนะ

1. การพัฒนาผลิตภัณฑ์ในกลุ่มต่าง ๆ ควรอาจารย์ใช้สถานศึกษาในท้องถิ่นให้มากขึ้น เช่น โรงเรียนสารพัดช่าง โรงเรียนส่งเสริมอาชีพ ทีมอาจารย์ พร้อมกับส่วนราชการให้จัดการอบรม สมาชิกชาวบ้าน ให้มีการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ เมื่อเข้มแข็งก็ให้เข้ามาเป็นเครือข่าย
2. สถานที่จัดแสดงสินค้าให้เป็นที่แหล่งรวมสินค้าทุกชนิด เป็นสถานที่จัดแสดง สาธิต จำหน่ายแบบครบวงจรและใกล้แหล่งท่องเที่ยว

## 7. เครือข่ายอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ

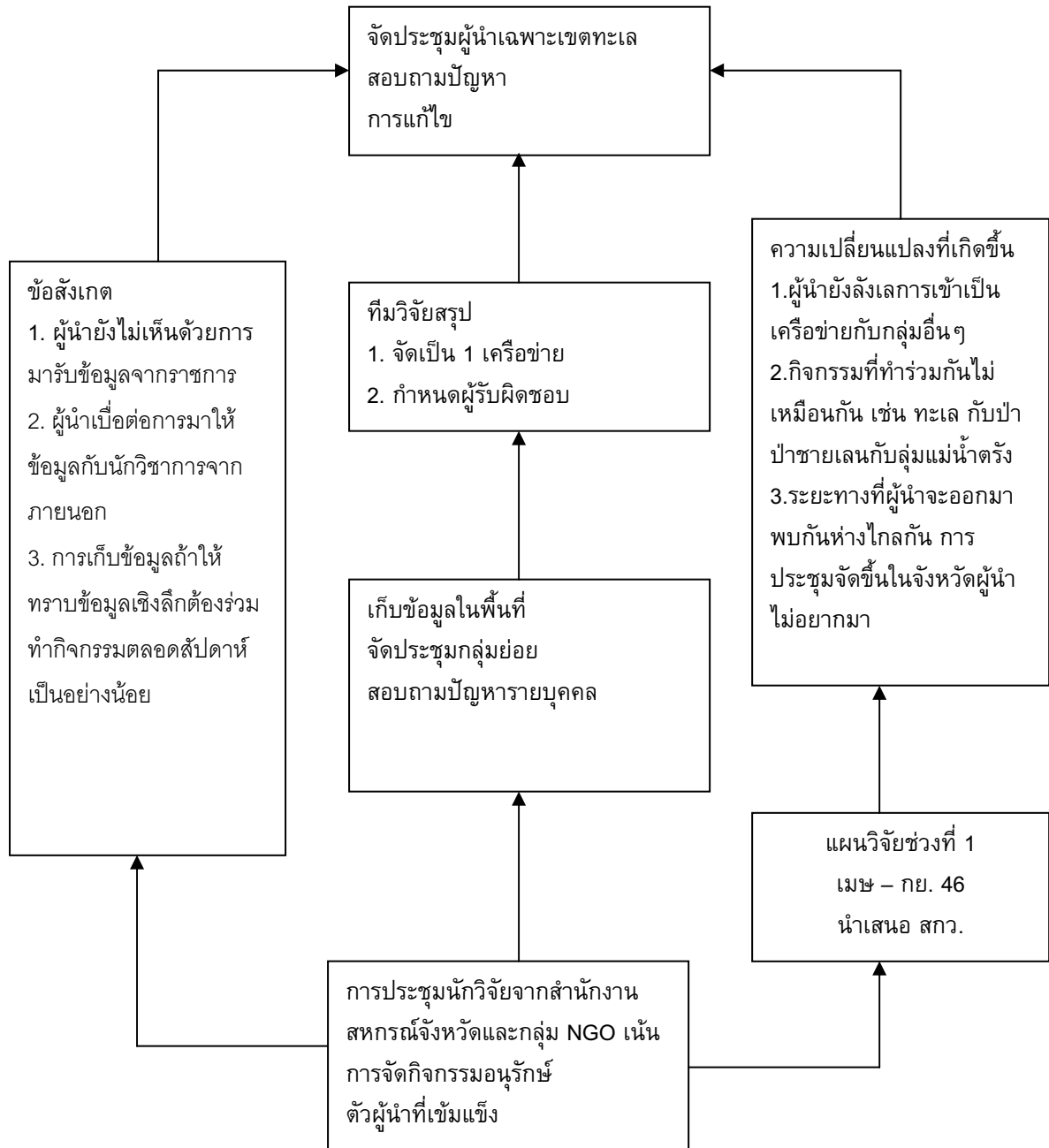
เครือข่ายการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติจังหวัดตรัง ประกอบด้วยกลุ่มต่างๆ ได้แก่ กลุ่มประมงพื้นบ้าน กลุ่มอนุรักษ์เขาบรรทัด กลุ่มอนุรักษ์แม่น้ำตรัง กลุ่มอนุรักษ์ป่าสาคร กลุ่มอนุรักษ์ป่าชายเลน ผู้นำกลุ่มเป็นชาวบ้านที่มีจิตสำนึกหวงแหนทรัพยากรธรรมชาติไม่ให้เกิดทำลายได้มารวมกลุ่มกัน เพื่อจัดเป็นเครือข่ายทั้งจังหวัด

### โครงสร้างเครือข่ายอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติตรัง

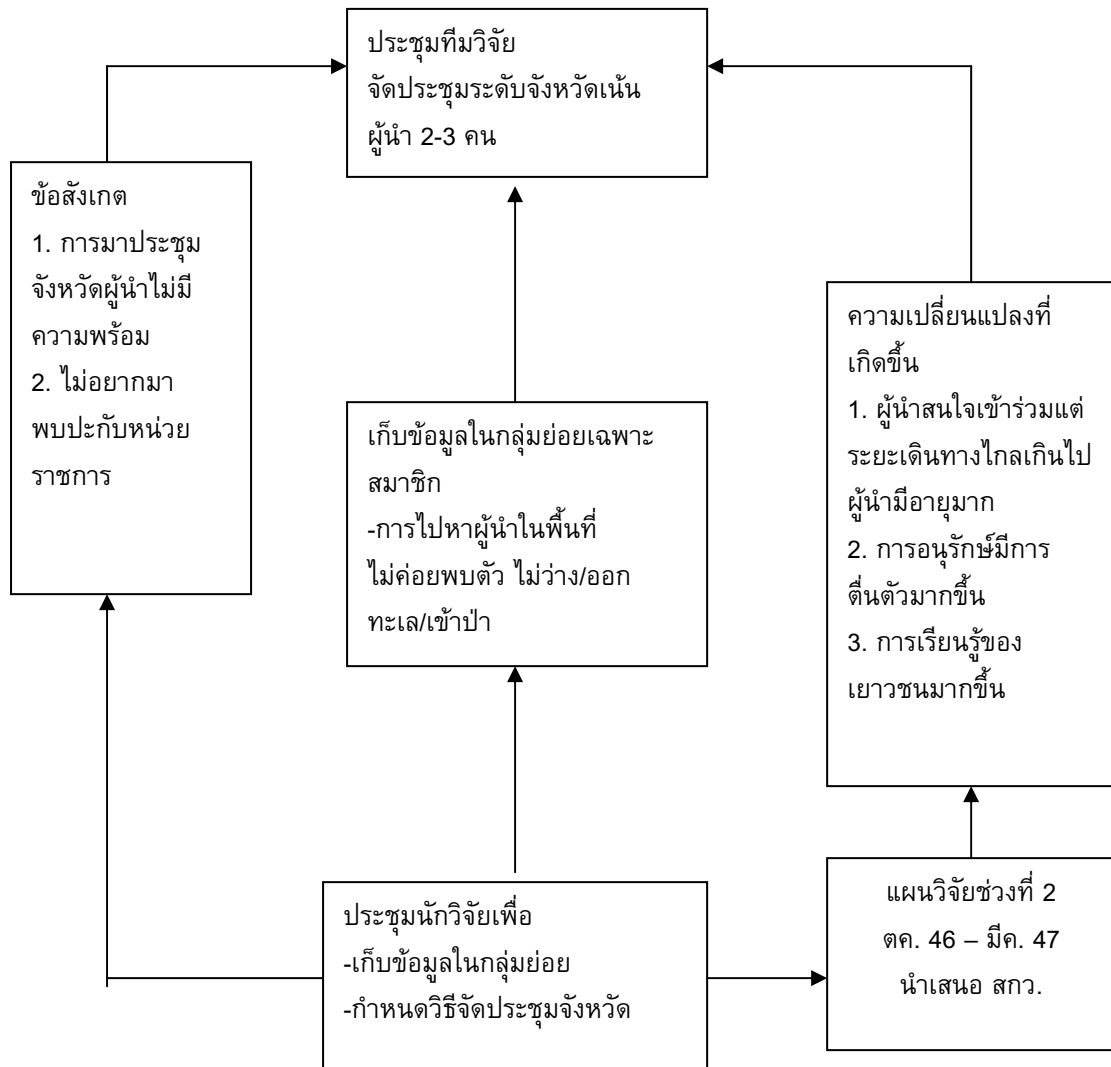


1. รูปแบบเครือข่ายอนุรักษ์ประกอบด้วยเครือข่ายย่อยที่เกี่ยวข้องกับการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ หลายกลุ่ม มารวมกันเป็นเครือข่ายเดียวกัน
2. กระบวนการ การประชุม ผู้นำมาพบปะแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเชิงเรียนรู้สอบถามปัญหาทั่วไป แยกการประสานตามเขตธรรมชาติคือเขตทะเล ป่าชายเลน ประมงพื้นบ้าน เขตป่า คือป่าต้นน้ำ ป่าแถบภูเขาบรรทัด และที่ลุ่มน้ำป่าสาคร พื้นราบ
3. ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่าย

### ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่าย ช่วงที่ 1

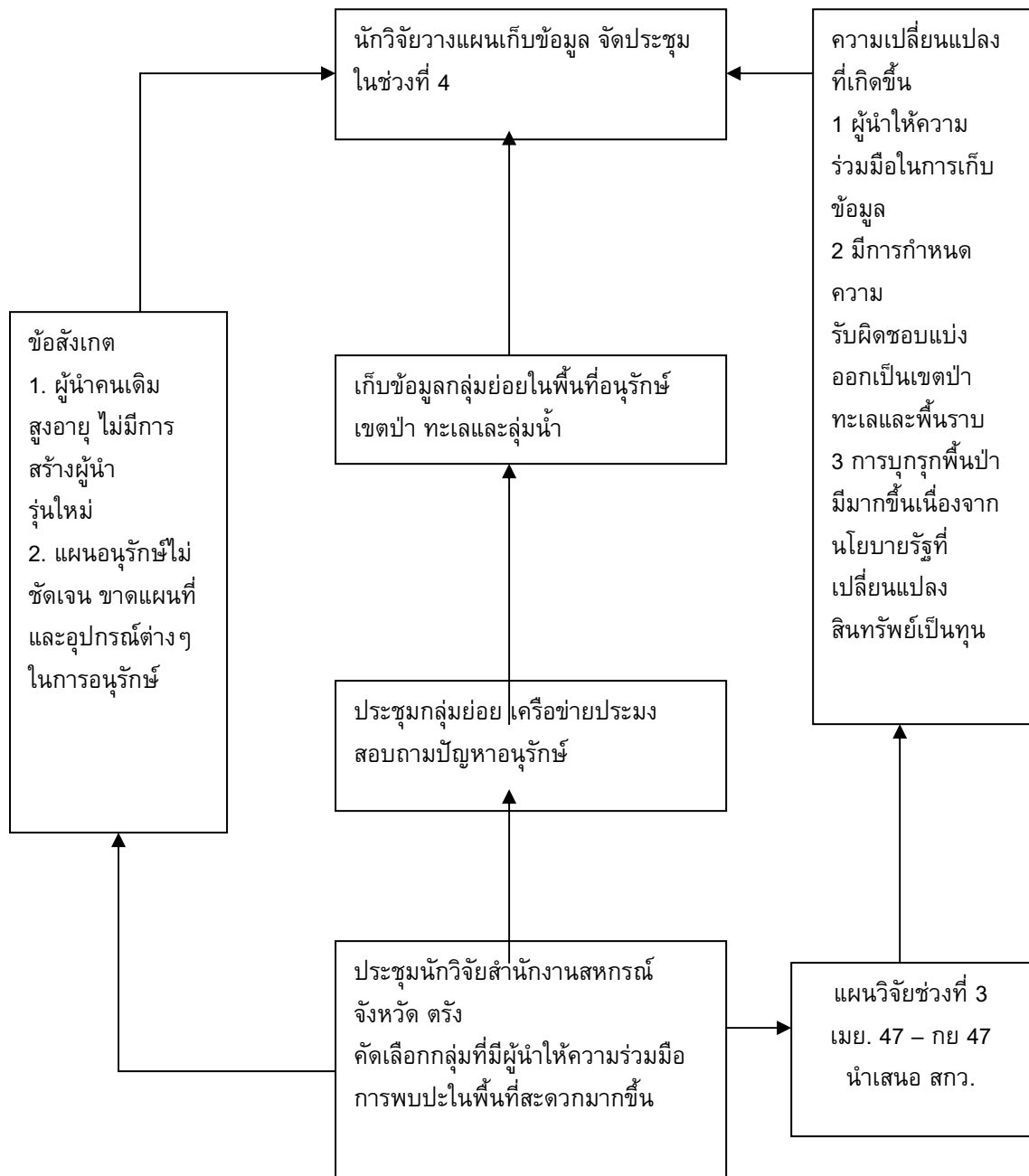


## ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายอนุรักษ์ ช่วงที่ 2

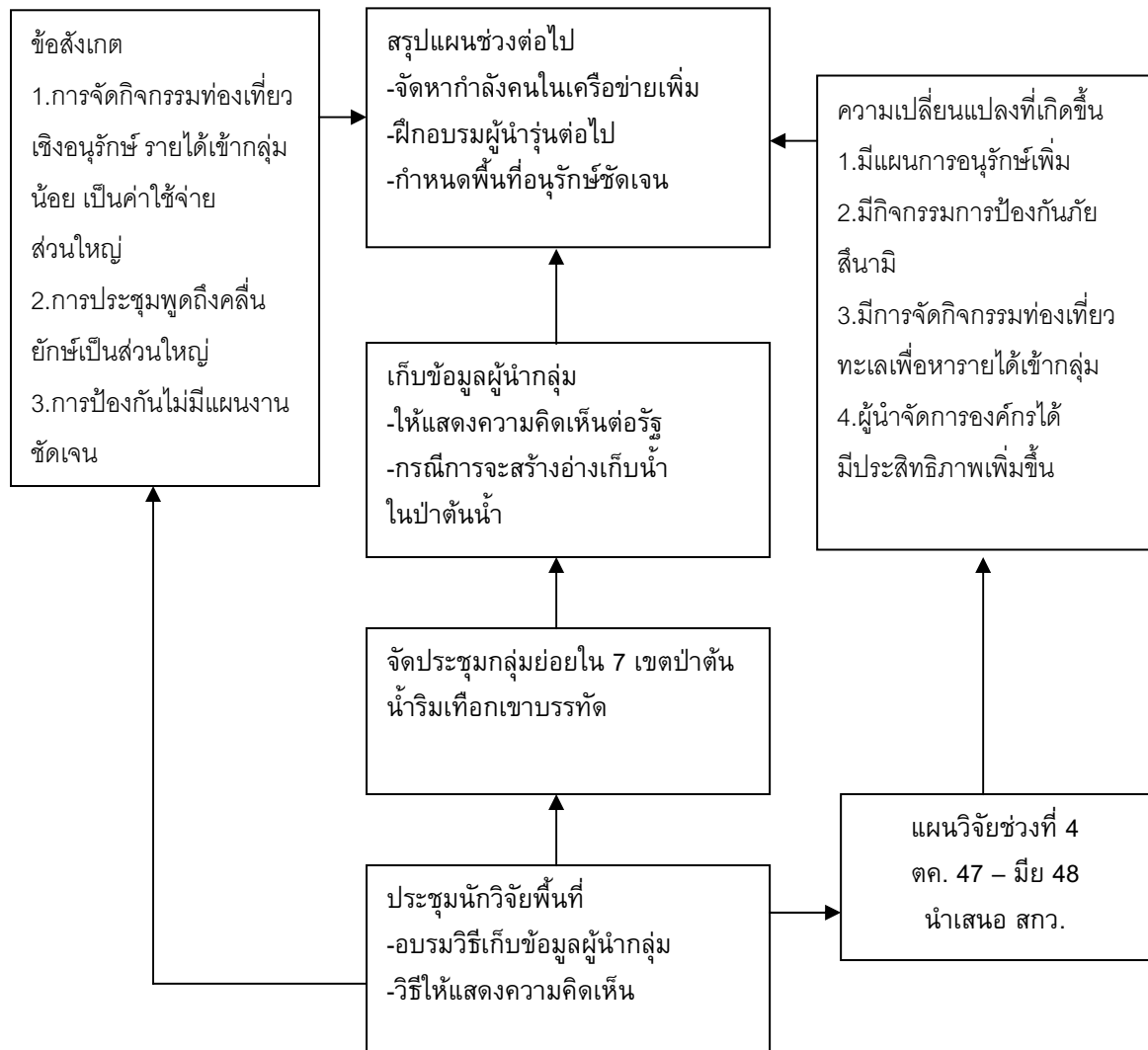




### ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่ายอนุรักษ์ ช่วงที่ 3



### ขั้นตอนการพัฒนาเครือข่าย ช่วงที่ 4



วิเคราะห์จุดอ่อนจุดแข็งของเครือข่ายอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ จังหวัด ตรัง			
จุดอ่อน	จุดแข็ง	โอกาส	อุปสรรค
<p>1.การรวมกลุ่มในชุมชนยังเป็นกลุ่มย่อย หลายๆกลุ่มสมาชิกคาดหวังการอนุรักษ์สูง แต่การปฏิบัติเพื่อรักษากระทำได้ยาก</p> <p>2.การมาเป็นเครือข่ายเพียงการประชุมพูดคุยปัญหาการทำงานอนุรักษ์ไม่ได้ใช้ความเป็นเครือข่ายเข้าไปปฏิบัติเพื่อให้เกิดการอนุรักษ์</p> <p>3.ผู้นำชายทะเลจะมีอายุมาก และการทดแทนมาเป็นผู้นำรุ่นใหม่มีน้อย</p> <p>4.แต่ละกลุ่มอยู่กันห่างไกล การมาพบปะกันจึงมีค่าใช้จ่ายสูง</p> <p>5. การอนุรักษ์เป็นเรื่องวิชาการ ผสมผสานกับทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่จริง แต่ข้อมูลชาวบ้านไม่ชัดเจน</p>	<p>1. ผู้นำเสียสละออกตรวจตราอนุรักษ์</p> <p>2. เมื่อเป็นเครือข่ายก็ยินดีเข้าร่วมประชุมให้ข้อมูล</p> <p>3. มีการจัดตั้งผู้รับผิดชอบเขตการอนุรักษ์แต่ละด้าน</p> <p>4. เครือข่ายมีผู้นำหลายกลุ่มรวมตัวกันได้ในอำเภอเดียวกัน</p>	<p>1. รัฐบาลณรงค์ให้เกิดการอนุรักษ์และส่งเสริมให้ชุมชนอยู่ร่วมกันกับป่า</p> <p>2. องค์กรประชาชนต่างประเทศให้ความสนใจสนับสนุนเงินทุนแก่บางกลุ่ม</p> <p>3. กรณีเกิดคลื่นสึนามิและมีประชาชนล้มตายน้อย เนื่องจากป่าชายเลนที่อนุรักษ์เป็นเกราะก้ำบังทำให้ชาวบ้านทั่วไปเห็นความสำคัญของการอนุรักษ์</p>	<p>1. เครือข่ายขาดผู้สนับสนุน</p> <p>2. หน่วยราชการบางหน่วยไม่เข้าใจบทบาทกลุ่มอนุรักษ์</p> <p>3. ผู้นำกลุ่มที่เข้ามาร่วมเป็นเครือข่ายขาดการประสานกับองค์กรภายนอก</p> <p>4. ชุมชนต้องการใช้ทรัพยากรมากขึ้น จึงไม่สนับสนุนกลุ่มอนุรักษ์เช่นป่าไม้ชายเลน</p>

### กระบวนการมีส่วนร่วมของผู้นำเครือข่ายอนุรักษ์

การมีส่วนร่วม	ผลการปฏิบัติ / ข้อสังเกต
1. การร่วมกันคิด	1. ผู้นำเมื่อได้มาพบกันได้ร่วมกันคิดวางแผนเพื่อให้เครือข่ายดำเนินไปอย่างยั่งยืน
2. ร่วมกันตัดสินใจ	2. การตัดสินใจในเครือข่ายมีน้อย เนื่องจากกิจกรรมการอนุรักษ์การตัดสินใจจะอยู่ในพื้นที่ ในระดับกลุ่มย่อย เมื่อถึงระดับจังหวัด เพียงแต่มาพูดคุยกันเรื่องปัญหาในกลุ่ม
3. ร่วมปฏิบัติ	3. การปฏิบัติการอนุรักษ์ผู้นำได้ร่วมกับสมาชิกในกลุ่มย่อย มากกว่าเป็นเครือข่ายทั้งจังหวัด
4. ร่วมรับประโยชน์	4. การปฏิบัติตนในกลุ่มอนุรักษ์ระดับหมู่บ้านเมื่อเกิดประโยชน์ ผืนป่าเพิ่มขึ้นสัตว์ทะเลมากขึ้นก็ จะได้รับประโยชน์โดยตรง
5. ร่วมประเมิน	การประเมินผลเครือข่ายในแนวตั้งสูงขึ้นไปยังไม่มี การประเมิน เพียงแต่ประเมินกลุ่มย่อยในระดับหมู่บ้าน

### สรุปเครือข่ายอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติตรัง เป็นเครือข่ายที่มีบริเวณใหญ่สุด

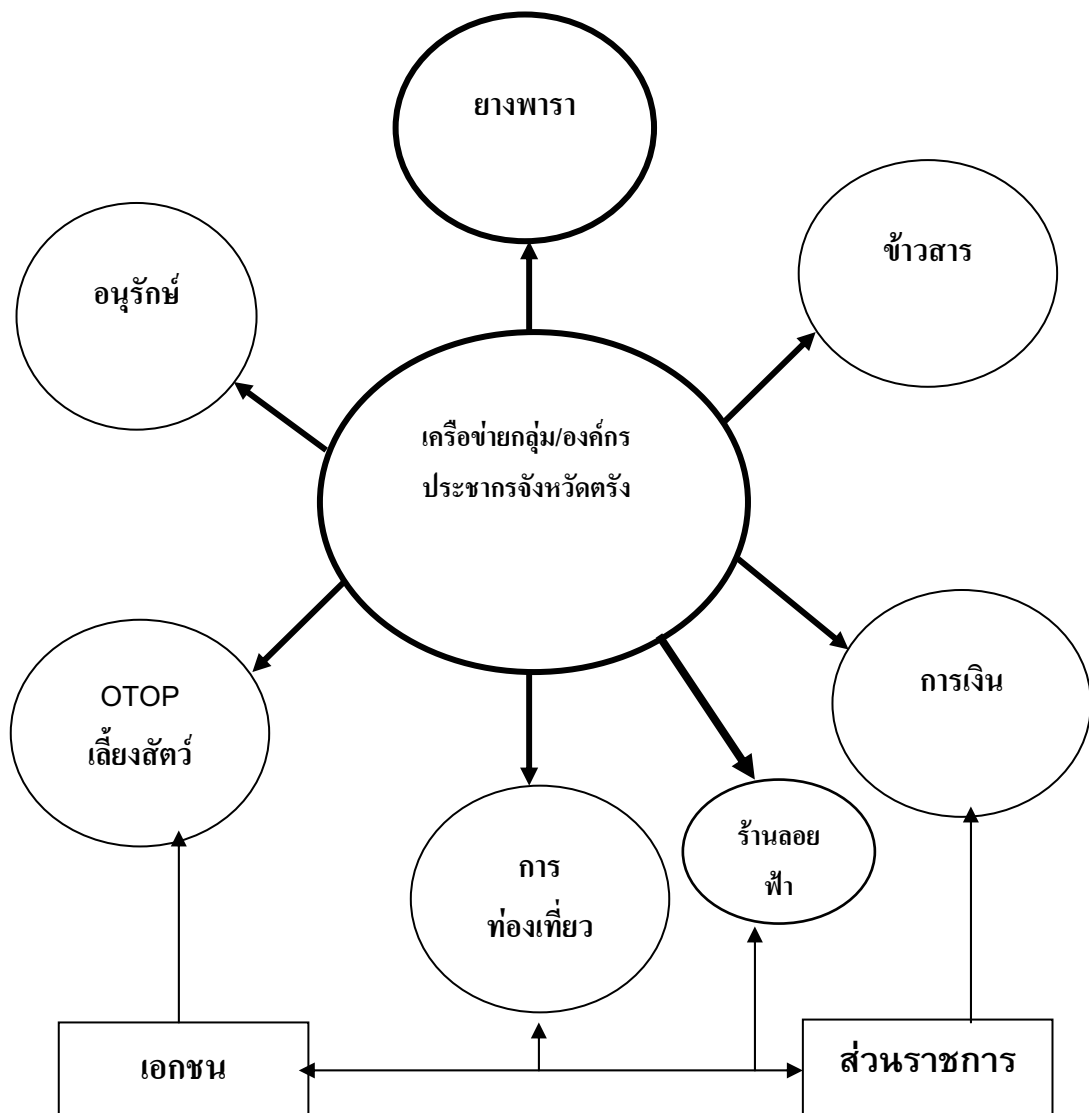
ครอบคลุม ภูเขา ป่า นา ทะเล รวมทั้งหมด 55 กลุ่ม มีเป้าหมายอนุรักษ์ชัดเจน ผลงานการอนุรักษ์มี ปรากฏให้เห็น ได้แก่ กลุ่มประมงพื้นบ้าน กลุ่มหยาดฝน กลุ่มป่าต้นน้ำ กลุ่มอนุรักษ์ป่าชายเลน ธนาคารประมงพื้นบ้าน กองทุนพัฒนาชุมชน กลุ่มผู้เลี้ยงกุ้งเชิงเกษตรอินทรีย์ กลุ่มท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ มีกิจกรรมรณรงค์การอนุรักษ์ทั้งจังหวัด จุดแข็ง มีผู้นำกล้าหาญ เข้มแข็ง สามารถระดมชาวบ้านได้จำนวนมาก มีการอนุรักษ์ร่วมกับหน่วยงานรัฐในบางเขตงาน จุดอ่อนคือไม่มีงบประมาณในการรณรงค์การอนุรักษ์ การจัดประชุมกำหนดแผนการอนุรักษ์เป็นกรอบของเครือข่ายทั้งจังหวัด ผู้นำเข้าซื้อ ขาดข้อมูลในเชิงการจัดการเพื่อการสาธารณะ

### ข้อเสนอแนะ

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

เมื่อรวมเครือข่ายย่อยภายในจังหวัด ผลการวิจัยได้เครือข่ายผู้นำเป็นตัวแทนกลุ่มกิจกรรมภายใต้ เครือข่ายกลุ่มองค์กรประชาชนในจังหวัดตรัง 7 กิจกรรม ดังโครงสร้างข้างล่าง

แสดง โครงสร้างเครือข่ายสหกรณ์กลุ่มองค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตรัง



แผนภูมิที่ 5.1 แสดงโครงสร้างเครือข่ายสหกรณ์กลุ่มองค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตรัง

## ข้อเสนอแนะการสร้างเครือข่าย

โดยภาพรวมการสร้างเครือข่ายที่จะนำไปใช้ผลจากการวิจัยไปใช้คือ

1. การสำรวจปัจจัยผู้นำหรือการค้นหา **“เครือข่ายคน”** ให้ได้ก่อนเป็นลำดับแรก เพราะคุณสมบัติสำคัญของเครือข่ายคือ ต้องมีผู้นำที่เข้มแข็งเสียสละ สามารถนำพากลุ่มย่อยในระดับล่างที่จะมาเป็นสมาชิกเครือข่าย และต้องนำพาเครือข่ายให้เจริญรุ่งเรืองจนกลายเป็นสถาบันในที่สุด

2. **กิจกรรมนำ** ในการสร้างเครือข่ายต้องมีกิจกรรมนำในกลุ่มย่อย และกิจกรรมนั้นต้องมีผลประโยชน์แก่สมาชิกในระดับล่างและผลประโยชน์แก่ผู้นำ ถ้าเป็นกิจกรรมที่มีเป้าหมายทางธุรกิจ ก็ต้องมีการจัดการ การเงินและการควบคุมโครงสร้างภายในให้เป็นไปตามจุดประสงค์ขององค์กรนั้น ๆ รวมทั้งการตลาด บทบาทหน่วยราชการที่จะมาสนับสนุน การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่จะนำเข้าสู่ตลาด แต่ถ้าไม่เกี่ยวกับธุรกิจ เช่น ร้านลอยฟ้า กิจกรรมนั้นต้องมีผลทางสังคม คือ การลดต้นทุนการซื้อสินค้าในครัวเรือน หรือการท่องเที่ยวหาตปากเมง กิจกรรมนั้นก็ต้องรักษาความปลอดภัยในชายหาตปากเมง ซึ่งสะท้อนปัญหาสังคมออกมาให้เห็น

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

4. **การมีอาณาเขต** การสร้างเครือข่ายเริ่มแรกต้องมีพื้นที่อาณาเขตที่จำกัด ไม่ควรสร้างตามนัยกิจกรรมที่ไร้ขอบเขต เพราะจะทำให้ขาดความไว้วางใจต่อกัน แต่มีข้อยกเว้น ถ้าสามารถควบคุมในระยะใกล้ระหว่างผู้นำเครือข่ายกับสมาชิกก็อาจจะไม่มีขอบเขตจำกัดในการสร้างเครือข่าย อย่างไรก็ตามเครือข่ายที่เข้มแข็งเป็นสถาบันที่สมาชิกพึงพาอาศัยได้ ต้องมีขอบเขตจำกัด จะด้วยเหตุผลของกิจกรรม หรือตัวผู้นำก็ตาม การบ่งชี้ถึงระยะเวลาหรือขอบเขตของเครือข่ายแล้ว จะทำให้เกิดความเชื่อมั่นจากสมาชิก เพราะว่าสมาชิกจะคุ้นเคยระหว่างสมาชิกด้วยกัน ใกล้ชิดกัน การสร้างความใกล้ชิดเป็นวิธีการที่ดีที่สุดในการสร้างเครือข่าย และจะพัฒนาไปสู่ความไว้วางใจต่อกัน

5. **การประเมินตนเอง** เครือข่ายจะเดินไปได้ต้องมีการประเมินตนเองตลอดเวลา ไม่ว่าจะอยู่ในสถานการณ์อย่างไร เพราะผู้ที่บอกว่าเครือข่ายจะเดินไปได้อย่างไรหรือไม่ คือสมาชิก การประเมินจึงต้องเกิดจากสมาชิกในพื้นที่ อันจะนำไปสู่การสร้างเครือข่ายที่เข้มแข็งในที่สุด

6. **หน่วยสนับสนุน** การสร้างเครือข่ายของเราในปัจจุบันจำเป็นต้องมีหน่วยสนับสนุน หรือหน่วยงานที่ทำให้เกิดเครือข่ายครั้งแรกก่อน หน่วยงานที่ทำหน้าที่ดีที่สุดคือ รัฐ จะเป็นผู้สนับสนุนให้เกิดเครือข่ายครั้งแรกก่อน และพยายามประคับประคองให้เครือข่ายเดินไปได้ในระยะทางที่กำหนดเอง หรือช่วงเวลาที่รัฐกำหนด เมื่อหมดภารกิจก็จะหมดความเป็นเครือข่าย แต่ถ้าประชาชนสร้างขึ้นเองก็จะดำรงอยู่ตลอดไปตามความต้องการของผู้นำเครือข่ายนั้น ๆ

## กรอบของรัฐต่อการพัฒนาสหกรณ์และกลุ่มองค์กรประชาชน

การศึกษาแนวทางการพัฒนาเครือข่ายกลุ่มองค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตรัง พิจารณากรอบของรัฐต่อการพัฒนาสหกรณ์และกลุ่มองค์กรประชาชนได้ ดังนี้

1.การพัฒนาสหกรณ์และกลุ่มองค์กรประชาชน โดยกรมส่งเสริมสหกรณ์ เป็นหน่วยงานหนึ่งที่รับภาระการพัฒนาสหกรณ์ตั้งแต่การจัดตั้ง การส่งเสริมสถาบัน การพัฒนาบุคลากร กรรมการและสมาชิก ไปจนถึงการจดทะเบียนเลิก สหกรณ์ ส่วนการส่งเสริมกลุ่มองค์กรประชาชน ต้องสนับสนุนภายใต้ พ.ร.บ.วิสาหกิจชุมชนและนโยบายรัฐบาลที่เกี่ยวข้อง เช่น นโยบายหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ การรวมกลุ่มทั้งหมดต้องใช้กิจกรรมและความใกล้ชิดเป็นตัวเชื่อมโยงเครือข่าย รัฐจึงต้องเป็นฝ่ายสร้างเวทีให้สมาชิกทั้งหลายมาพบกันบ่อยขึ้น

2.กรมส่งเสริมสหกรณ์เป็นกลไกของรัฐในการพัฒนาสหกรณ์และกลุ่มองค์กรประชาชน รวมทั้งการประสานงานจากภาคการเมือง การแปรนโยบายของรัฐไปใช้ การใช้แนวทางสหกรณ์ เพื่อการพัฒนาเศรษฐกิจ สังคมและวิสาหกิจชุมชนอย่างเป็นรูปธรรมโดยการส่งเสริมสิ่งที่กลุ่มขาดแคลน เช่น การทำบัญชี โดยให้พนักงานบัญชีของสหกรณ์เข้าไปช่วย และรัฐเป็นฝ่ายจัดเงินอุดหนุนเพราะพนักงานบัญชีสหกรณ์มีความใกล้ชิดกับคนในกลุ่มอื่นๆ อยู่ก่อนแล้ว

3. การแก้ไขปัญหาความยากจนและการกระจายรายได้ การพัฒนาสหกรณ์ และกลุ่มองค์กรประชาชน รัฐคิดและหวังจะใช้สหกรณ์ทั้งกระบวนการเป็นตัวขับเคลื่อนในการแก้ไขปัญหาความยากจนของเกษตรกรในชนบทและในชุมชนเขตเมือง การพัฒนารูปธรรมด้านสหกรณ์กลุ่มองค์กรประชาชน รัฐมีการจัด “ระดับมาตรฐานสหกรณ์” และต่อไปควรจัดมาตรฐานกลุ่มองค์กรประชาชนด้วย สหกรณ์หรือกลุ่มองค์กรประชาชนใดที่ได้มาตรฐานมีความเข้มแข็งภายในองค์กร รัฐควรจะให้สิทธิพิเศษในด้านต่างๆ เช่น การจัดหาเงินทุนอัตราดอกเบี้ยต่ำหรือจัดหาเงินกู้ให้ อย่างเพียงพอ สนับสนุนทางวิชาการ วัสดุอุปกรณ์สำนักงานที่จำเป็นต่อการบริการสมาชิก การให้คำปรึกษาเฉพาะเรื่อง เช่น การส่งออก มาตรฐานสินค้า สมส. การแปรรูปสินค้า การฝึกอบรม กรรมการ ฝ่ายจัดการให้เกิดความชำนาญ การอำนวยความสะดวกทางธุรกิจ รวมทั้งการชี้ช่องให้รัฐบาลเข้าไปช่วยเหลือตามที่เห็นสมควร นอกจากนี้ รัฐควรประสานความร่วมมือกับหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้เกิดการกระจายรายได้ โดยการใช้ภูมิปัญญาผลิตสินค้าเชิงวัฒนธรรม เชิงการท่องเที่ยวเพื่อนำไปสู่การบรรลุเป้าหมายตามวาระแห่งชาติ ส่วนสหกรณ์หรือกลุ่มองค์กรประชาชนใดที่ยังอ่อนแอต้องเร่งเข้าไปสัมผัสวิเคราะห์ปัญหาในพื้นที่และแก้ไขให้มีความเข้มแข็ง หรือเชิญชวนเข้ามาเป็นเครือข่ายให้กลุ่มอื่นที่เข้มแข็งกว่าช่วยกันพัฒนา

4. การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ เนื่องจากกระบวนการ สหกรณ์กลุ่มองค์กรประชาชน จะเกี่ยวข้องกับคนหลายระดับ หลากหลายอาชีพ การแข่งขันแต่ละอาชีพจึงมีความแตกต่างกัน สหกรณ์และกลุ่มองค์กรประชาชน จึงต้องปรับตัวในการจัดการทางธุรกิจของตนเอง ธุรกิจในครัวเรือน ในกลุ่มระดับท้องถิ่น อย่างมีความชำนาญ เช่น การผลิตสินค้าเกษตร หัตถกรรม การท่องเที่ยว ส่วนการส่งออกต้องร่วมมือหรือเป็นพันธมิตรกับเอกชน พ่อค้าส่งออก ที่เขามีความชำนาญ การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันจึงจำเป็นต้องทำไปพร้อม

กับการผลักดันระบบเศรษฐกิจระดับล่าง คือ คนยากจนในกลุ่มองค์กรประชาชน จึงจำเป็นต้องพัฒนาสังคมด้วย เช่นการให้ความรู้เกี่ยวกับการรวมกลุ่ม การผลิตที่ใช้วัตถุดิบธรรมชาติแต่ไม่เป็นการทำลายธรรมชาติ การเลี้ยงสัตว์ที่นำมูลสัตว์มาผลิตแก๊สหุงต้ม

5. การพัฒนาด้านทุนทางสังคม สหกรณ์และกลุ่มองค์กรประชาชนไม่ใช่เป็นองค์กรทางเศรษฐกิจเพียงอย่างเดียว แต่เป็นสถาบันทางสังคมตั้งแต่ระดับท้องถิ่นจนถึงระดับชาติ กฎหมายที่ออกมาใช้ กรณี พ.ร.บ.สหกรณ์ พ.ศ. 2542 พ.ร.บ.วิสาหกิจชุมชน กิติ เป็นการกำหนดเนื้อหาทางกฎหมายที่บังคับใช้กำหนดให้ “สหกรณ์หรือกลุ่มองค์กรประชาชนเป็นองค์กรทางเศรษฐกิจและทางสังคมด้วย” ดังนั้น การพัฒนาสังคมให้เติบโตก้าวหน้า ทุกส่วนของสังคมต้องพิจารณากฎหมายที่เกี่ยวข้องด้วย ต้องปรับปรุงให้เข้ากับ พ.ร.บ.สหกรณ์ ให้มีการแก้ไขในสาระที่อำนวยความสะดวกทางสังคมแก่สหกรณ์กลุ่มองค์กรประชาชน พ.ร.บ.วิสาหกิจชุมชน ให้มีเครือข่ายร่วมกับกลุ่มอื่น ๆ ได้ กลุ่มที่ไม่จดทะเบียนเป็นสหกรณ์ จะสามารถร่วมทุนทางเศรษฐกิจและทุนทางสังคม ของชุมชนได้กับกลุ่มที่จดทะเบียน เช่นประสานกันในเรื่อง หลักการรวมกลุ่ม การพึ่งตนเอง การสร้างผู้นำ การใช้กลุ่มเป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้ การกำจัดความกังวลในชุมชน การอยู่ร่วมกันหลาย ๆ อาชีพ ต่างศาสนา หรือคนหลาย ๆ รุ่น ต่างอายุ ในชุมชนเดียวกันการป้องกันภัยจากภายนอกชุมชน เป็นต้น แต่ในกฎหมายสหกรณ์ปัจจุบันมีบทบังคับไว้บางเรื่อง เช่น การจัดสวัสดิการสมาชิก ดังนั้นควรมีด้านสังคมอื่น ๆ ด้วย

6. การพัฒนาที่ยั่งยืน ระบบสหกรณ์และกลุ่มองค์กรประชาชน เป็นระบบที่พัฒนา ด้วยหลักพึ่งพาตนเอง ตั้งแต่ระดับท้องถิ่นจนถึงภูมิภาคหรือระดับชาติ บางส่วนอาจจะอ่อนแอ ดังจะเห็นได้จากความขัดแย้งในขบวนการระดับยอดของสหกรณ์ คือ สันนิบาตสหกรณ์แห่งประเทศไทย ชุมนุมสหกรณ์การเกษตรแห่งประเทศไทย บริษัทสหประกันชีวิตที่สหกรณ์ถือหุ้นทั้งหมด เนื่องจากการฝึกอบรมผู้นำไปสู่ระดับชาติไม่ได้เกิดจากการฝึกอบรมของเครือข่ายในระดับล่าง และควรมีการให้การรับรองจากเครือข่ายระดับล่างมาก่อน ก่อนจะเข้าสู่ระดับชาติเพื่อให้องค์กรสหกรณ์ในระดับชาติมีผู้นำที่เสียสละ

### กรอบของการราชการในพื้นที่

การใช้ขบวนการสหกรณ์และกลุ่มองค์กรประชาชนในพื้นที่จังหวัดตรัง ให้เคลื่อนไปข้างหน้าได้นั้น ควรมีการปรับปรุงปัจจัยที่ต้องพัฒนาพอจะแบ่งออกเป็น 5 ประการ คือ

**1. ทรัพยากรมนุษย์** การพัฒนาสหกรณ์หรือกลุ่มองค์กรประชาชน โดยเฉพาะสหกรณ์ได้ระดับมาตรฐาน

**1.1 สมาชิก** สหกรณ์ที่มวลสมาชิกค่อนข้างมีความรู้ การพัฒนาช่วงต่อไป คือ การเน้นเรื่องการเสียสละ การให้เห็นประโยชน์จากการฝากเงินไว้กับสหกรณ์ การอบรมสมาชิก สหกรณ์และกลุ่มองค์กรประชาชน ต้องใช้ความพยายามมากที่สุด ให้มีเป้าหมายการร่วมทุน

ส่วนสมาชิกในสหกรณ์ภาคการเกษตรและกลุ่มองค์กรประชาชน ที่เป็นคนจนก็ต้องพัฒนาตนเองด้วย ในอนาคตปัญหาจำนวนมากรออยู่แล้ว เช่น ปัญหาราคาน้ำมัน อุบัติภัยราคาสินค้า บางครั้งรัฐต้องใช้งบประมาณสนับสนุนด้วย



**1.2 กลุ่มกรรมการสหกรณ์และกลุ่มองค์กรประชาชน** เมื่อการพัฒนาองค์กรไปสู่การพัฒนาชาติตามภารกิจต่างๆ กรรมการสหกรณ์หรือกลุ่มองค์กรประชาชน ที่เป็นผู้ดำเนินงานจึงต้องเข้ามาเป็นตัวจักรสำคัญ เพราะกรรมการสหกรณ์หรือกลุ่มองค์กรประชาชน ทำหน้าที่ 2 อย่างในเวลาเดียวกัน คือ เป็นตัวแทนของสมาชิกและเป็นผู้บริหารสหกรณ์หรือกลุ่มองค์กรประชาชน รัฐและเครือข่ายจึงจำเป็นต้องมีแนวทางที่ชัดเจนต่อการพัฒนากรรมการผู้นำกลุ่มให้มีบทบาทสำคัญ ทั้งสหกรณ์นอกภาคและในภาคการเกษตรและกลุ่มองค์กรประชาชน โดยเฉพาะความเสียสละ และเห็นแก่ประโยชน์ส่วนรวมเป็นที่ตั้ง พร้อมกับสนับสนุนกรรมการรุ่นใหม่

**1.3 กลุ่มพนักงานสหกรณ์** ซึ่งหลายสหกรณ์ที่มีความมั่นคง เช่น สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว สหกรณ์ออมทรัพย์ครุตรัง ได้จัดสวัสดิการต่างๆ ให้พนักงานสหกรณ์ และทำงานในสหกรณ์มั่นคง และให้พนักงานสหกรณ์มีบทบาทในการเป็นแกนนำสร้างเครือข่ายกับและกลุ่มองค์กรประชาชนอื่น ๆ แทนข้าราชการที่นับวันจะลดน้อยลง รวมทั้งเป็นที่ปรึกษาให้กับกลุ่มองค์กรประชาชนในท้องถิ่น

**1.4 กลุ่มบุคคลที่เกี่ยวข้อง** เช่น สมาชิกองค์การบริหารส่วนท้องถิ่น อบต. อบจ. เจ้าของกิจการ บริษัทเอกชนในจังหวัดตรัง และข้าราชการในส่วนอื่นๆ ที่เข้าใจเรื่องสหกรณ์ผิดไปจากหลักการเดิม รัฐและเครือข่าย จำเป็นต้องพยายามจัดการให้ความรู้แสดงตนแสดงพลังให้เป็นไปตามความประสงค์ของเครือข่าย

**2. ธุรกิจ :** สหกรณ์หรือกลุ่มองค์กรประชาชนเมื่อดำเนินธุรกิจบางครั้งต้องมีกำไร แต่ความเป็นจริงแล้วสหกรณ์หรือกลุ่มองค์กรประชาชน จะนำกำไรไปจัดสรรคืนสู่สมาชิกทั้งหมด และธุรกิจต้องบริการสมาชิกอย่างเท่าเทียม จุดมุ่งหมายคือการบริการแต่เมื่อดำเนินธุรกิจกำไรเป้าหมายทางธุรกิจของสหกรณ์หรือกลุ่มองค์กรประชาชนเปลี่ยนไปจากการบริการสมาชิกมาเป็นแสวงหากำไรจากสมาชิกไม่ได้” จะทำให้ระบบสหกรณ์หรือกลุ่มองค์กรประชาชนอ่อนแอในที่สุด เป้าหมายธุรกิจในสหกรณ์ที่ถูกต้อง คือ

**2.1 เป้าหมาย** ต้องมุ่งบริการ อำนวยประโยชน์ สนับสนุนสมาชิกและชุมชนท้องถิ่นเป็นส่วนใหญ่ ถ้าเป็นสหกรณ์ในเมือง หรือในหน่วยงานรัฐ ก็ต้องเพื่อคนในหน่วยงานนั้น

**2.2 แนวทางเลือกตัวแทนเข้ามาบริหาร** คือ การใช้หลักประชาธิปไตยลงมติ และผู้ถูกเลือกต้องคำนึงเสมอว่าต้องเสียสละและเพื่อสมาชิก

**2.3 วิธีการ** คือ การใช้ระบบการเปิดรับสมาชิกทั่วไป หรือหลักสหกรณ์สากล ทั้ง 7 ข้อ มาเป็นวิธีปฏิบัติ ไม่ควรไปแปรความหมายให้ผิดเพี้ยนไปจาก หลักพึ่งตนเอง หลักเสียสละ และหลักเพื่อสมาชิกทั้งหมดอย่างเท่าเทียม

**3. เทคโนโลยี :** การพัฒนาทางวิทยาศาสตร์และทางสังคม ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลง ดังนั้น ทำอย่างไรให้สหกรณ์หรือกลุ่มองค์กรประชาชน ที่ยากจนแต่มีภูมิปัญญาชาวบ้านกระจัดกระจายให้ได้มารวมศูนย์และถ่ายทอดออกไปสู่ชุมชนอื่นๆ ชุมชนใดที่ขาดภูมิปัญญาเหล่านั้นรวมถึงเทคโนโลยีทางวิทยาศาสตร์ เช่น computer หรือ Internet ให้สหกรณ์หรือกลุ่มองค์กร

ประชาชนได้มีและใช้อย่างเท่าเทียมกัน เรื่องนี้รัฐต้องเข้าไปเอื้ออาทรให้มากขึ้น เพราะสหกรณ์หรือกลุ่มองค์กรประชาชน ต้องมีข้อมูลเพื่อการจัดการกับเพื่อการบริการสมาชิก

**4. เครือข่าย** รัฐจึงต้องมีมาตรการ โดยให้สหกรณ์ที่เข้มแข็งกว่า มีเงินทุนมากกว่า รวมศูนย์เป็นเครือข่ายช่วยเหลือสหกรณ์หรือกลุ่มองค์กรประชาชนที่ด้อยกว่า ในเรื่องธุรกิจการค้า หรือความเสี่ยงภัย การวางแผน การจัดสรรทรัพยากรที่อยู่ภายในจังหวัด การจัดกิจกรรม และการถ่ายทอดกลยุทธ์ต่างๆ เพื่อการอำนวยความสะดวกแก่สมาชิกสหกรณ์และกลุ่มองค์กรประชาชน ด้วยกัน

**5. การพัฒนาศูนย์การเรียนรู้** เพื่อบ่มเพาะปราชญ์ชาวบ้านร่วมกับนักวิชาการจากสถาบันต่างๆ ทั้งภายในและภายนอกจังหวัด โดยใช้ประชาชนทั่วไปมาเป็นนักศึกษา รัฐ สหกรณ์ และองค์กรประชาชนภายในจังหวัดต้องมาจัดตั้งศูนย์การเรียนรู้ร่วมกัน ให้เป็นแหล่งที่คนทุกกลุ่มต่าง ๆ ทุกวัย ทุกศาสนา เข้ามาเรียนรู้ได้ โดยให้ชุมชน สหกรณ์และองค์กรประชาชนเป็นเจ้าของ ผู้จัดการบริหารศูนย์ รัฐเป็นเพียงที่ปรึกษา ค่อนสนับสนุนปัจจัยที่องค์กรชุมชนขาดแคลน เช่น ศูนย์พัฒนาเศรษฐกิจพอเพียง ศูนย์การอนุรักษ์ ศูนย์การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ พัฒนาผู้นำระดับจังหวัด ศูนย์พัฒนากีฬาวัฒนธรรมพื้นบ้าน ฯลฯ

**สรุป** กรอบของรัฐต่อการพัฒนาสหกรณ์หรือกลุ่มองค์กรประชาชน คือ การคาดหวังให้สหกรณ์และองค์กรประชาชนเป็นกลไกสำคัญ ในการเดินตามวาระแห่งชาติ คือ

1. ใช้สหกรณ์หรือกลุ่มองค์กรประชาชน แก้ไขปัญหาความยากจนและการกระจายรายได้
2. ใช้สหกรณ์หรือกลุ่มองค์กรประชาชน เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ
3. ใช้สหกรณ์หรือกลุ่มองค์กรประชาชน พัฒนาด้านทุนทางสังคมเป็นต้นทุนทางเศรษฐกิจ
4. ใช้สหกรณ์หรือกลุ่มองค์กรประชาชน พัฒนาส่วนต่างๆ ของจังหวัดอย่างยั่งยืน

### เครือข่ายองค์กร

คือเครือข่ายประชาชน	ทุกทุกคนร่วมโยงโย
ผูกพันด้วยจิตใจ	มุ่งช่วยเหลือกันและกัน
เข้มแข็งด้วยแรงรัก	ให้แน่นหนักสิ่งสร้างสรรค์
กิจกรรมสร้างสัมพันธ์	ถึงหากันเหมือนใกล้ชิด
อุดมการณ์สหกรณ์	เรียนขั้นตอนทั้งเกาะติด
ช่วยกันและช่วยคิด	องค์กรใหม่ให้เจริญ
ขจัดความยากจน	ติดชุมชนไม่ห่างเหิน
เรียนรู้ให้ผลิตผลิต	สู่สังคมความสมบูรณ์

ภาคผนวก

## รายนามนักวิจัย

นายสมเกียรติ ฉายไธสง	หัวหน้าโครงการวิจัย
นายสมภพ ตติยาภรณ์	นักวิจัย
นางวัชรีย์ กลิ่นสอน	นักวิจัย
นายสุจริต ชาญเสน	ผู้ช่วยนักวิจัย
นายสถาพร วังบุญคง	ผู้ช่วยนักวิจัย
นายณรงค์ ศิลปะผล	ผู้ช่วยนักวิจัย
นายจรรวย ภูมิชาติ	ผู้ช่วยนักวิจัย
นายปกาศิต สมิติ	ผู้ช่วยนักวิจัย
นายสุวิทย์ จันทรมีศรี	ผู้ช่วยนักวิจัย
นายสวัสดิ์ มีแต้ม	ผู้ช่วยนักวิจัย
นางอาพร มากคงแก้ว	ผู้ช่วยนักวิจัย
นายวิชิต ภาสพร	ผู้ช่วยนักวิจัย
นางสาวอรอุมา ศรีจันทร์ทอง	ผู้ช่วยนักวิจัย
นางสาวอัญชนา สุเมธเสนีย์	ผู้ช่วยนักวิจัยและเจ้าหน้าที่บัญชี