

(3) พัฒนาการบรรจุภัณฑ์

แต่เดิมกลุ่มได้ใช้ใช้ถุงพลาสติก PP เพื่อบรรจุผ้าไหมทำให้รูปแบบดูไม่สวยงามจึงได้ซึ่งทางกลุ่มได้มีการพัฒนาการบรรจุภัณฑ์ โดยเชิญวิทยากรมาเสริมทักษะ การทำกล่องบรรจุภัณฑ์โดยใช้กระดาษสา เพื่อเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายให้ดูน่าซื้อ และมีราคามากยิ่งขึ้น และจากที่ผู้นำกลุ่มได้มีโอกาสเข้าร่วมประชุมสัมมนาเกี่ยวกับการพัฒนาการทอผ้า สีน้า การจัดการด้านต่างๆ นั้นทำให้กลุ่มต้องพัฒนาไปอีกระดับหนึ่ง คือ การพัฒนาโลโก้ของกลุ่มเพื่อให้เป็นที่รู้จัก จำได้ง่าย และการให้ความรู้สอดแทรกไปกับกล่องบรรจุภัณฑ์สินค้าน้ำ (อยู่ในระหว่างดำเนินการพัฒนาต่อไป)

5. 9 การพัฒนาทักษะขีดความสามารถ (ศักยภาพ) ของสมาชิกกลุ่มทอผ้า

การพัฒนาทักษะขีดความสามารถของสมาชิกกลุ่มทอผ้ามีความจำเป็นอย่างยิ่ง เพราะการดำเนินงานในรูปแบบของธุรกิจชุมชนนั้น ทุกฝ่าย ทุกคนต้องเข้ามามีส่วนในการพัฒนา ร่วมสร้าง ร่วมทำ ร่วมได้ประโยชน์ โดยอาศัยทุนเดิมของกลุ่ม แต่กระนั้นไม่มีใครที่มีทักษะหรือเก่งไปทุกอย่าง และเพื่อให้ดำรงอยู่ได้ ต้องมีการพัฒนา มีการปรับเปลี่ยนอยู่เสมอๆ ให้เท่าทันกับสถานการณ์และดำเนินการด้านธุรกิจชุมชนได้อย่างยั่งยืน จำเป็นต้องมีการพัฒนาคน โดยกลุ่มสมาชิกทอผ้าบ้านเนินไพรพัฒนาได้รับโอกาสทางด้านการศึกษาวิจัย เพื่อช่วยพัฒนาสมาชิกกลุ่ม ให้ทำงานเป็นระบบ รู้จักใช้ฐานข้อมูลมาวางแผนการผลิต การทดลองลองผิดลองถูก ติดตามประเมินผลอย่างใกล้ชิดทำให้ได้เรียนรู้การทำงาน การแก้ปัญหาอย่างรอบคอบได้ ซึ่งทางกลุ่มได้อาศัยโอกาสในการได้รับทุนสนับสนุนการวิจัยในครั้งนี้พัฒนา โดยมีกระบวนการ กิจกรรมที่ใช้พัฒนาทักษะขีดความสามารถกลุ่มดังนี้

- การจัดประชุมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม เพื่อให้สมาชิกกลุ่มและนักวิชาการ พี่เลี้ยง กลุ่มเครือข่ายได้แลกเปลี่ยนเรียนรู้ วิเคราะห์ข้อมูลที่เก็บรวบรวม และสรุปบทเรียนที่ได้จากการดำเนินงานที่ผ่านมา รวมทั้งระดมความคิดในการหาแนวทางในการแก้ไขปัญหา และการบริหารจัดการธุรกิจการทอผ้าไหมในชุมชน เพื่อให้กลุ่มดำรงอยู่ได้และยั่งยืน

- จัดประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อวิเคราะห์และจัดทำระบบข้อมูล และเตรียมความพร้อมก่อนไปศึกษาดูงานประเด็นต่างๆ เพื่อนำกลับมาจัดทำเป็นเอกสารข้อมูล ให้แก่สมาชิกได้มีส่วนร่วมในการเรียนรู้

- ศึกษาดูงานในแหล่งที่ประสบผลสำเร็จทางด้านการบริหารจัดการกลุ่มและการทำธุรกิจชุมชน โดยการไปศึกษาดูงานที่บ้านสันธาตุ อำเภอเชียงแสน ซึ่งเป็นแหล่งปลูกหม่อนเลี้ยงไหมโดยเฉพาะ และไปศึกษาดูงานกลุ่มทอผ้าบ้านศรีดอนชัย อำเภอเชียงของ จังหวัดเชียงราย ซึ่งประสบความสำเร็จ ด้านบริหาร การตลาด การผลิต การแปรรูปผลิตภัณฑ์ จากนั้นไปศึกษาดูงานกลุ่มสตรีทอผ้าสันหลวงใต้ อำเภอแม่จัน จังหวัดเชียงราย ซึ่งประสบความสำเร็จด้านการบริหารจัดการ การตลาด การผลิต การแปรรูปผลิตภัณฑ์ นอกจากนั้นคือ

- การไปศึกษารวบรวมข้อมูลด้านรสนิยมของตลาด และรูปแบบผลิตภัณฑ์ บริเวณถนนคนเดินบริเวณถนนท่าแพ จังหวัดเชียงใหม่ ผลจากการไปศึกษาดูงานมา 4-5 แห่งในครั้งนี้ทำให้สมาชิกกลุ่ม ได้แลกเปลี่ยนเรียนรู้และมีประสบการณ์ได้รู้เห็นทั้งมิติด้านที่ประสบความสำเร็จกับด้านที่เป็นปัญหา สามารถนำแนวคิด คำแนะนำ และประสบการณ์ที่ได้รับนำมาปรับใช้กับกลุ่มของตน สามารถสร้างเครือข่ายกลุ่มทอผ้าและวัตถุดิบ ทำให้มองเห็นช่องทางทางการตลาดและทราบรสนิยมและความต้องการของตลาด

- การเสริมทักษะการคิดต้นทุนกำไร การทำบัญชี เพื่อสามารถทำบัญชี รับ-จ่าย ได้ สามารถคิดต้นทุนการผลิตได้และสามารถกำหนดกำไร ได้ โดยเชิงวิทยากรซึ่งเป็นเจ้าหน้าที่คลังของสภาองค์กรบริหารส่วนตำบลป่าซางซึ่งการเสริมทักษะด้านการจัดทำบัญชีทำให้ทำให้กลุ่มสามารถจัดทำบัญชีสำหรับ บริหารงานการเงินกลุ่มได้อย่างเป็นระบบ สมาชิกกลุ่มเข้าใจง่าย ตรวจสอบได้ สามารถคิดต้นทุน กำไร การตั้งราคาขายกับต้นทุนที่สมดุล ให้ยุติธรรมกับทั้งผู้ผลิตและผู้รับซื้อ

- การประชุมปฏิบัติการเพื่อและเปลี่ยนและระดมความคิดในการพัฒนาระบบผลิต พัฒนางานให้เป็นระบบปรับปรุงวางแผนการผลิตให้ทันตามความต้องการของตลาด และวางแผนสร้างงานการผลิตให้ครบวงจร ผลการประชุม สมาชิกเห็นว่าควรมีการแสวงหาแหล่งทุนเพื่อซื้อไหมมาเก็บสต็อก ขามขาดแคลนหรือซื้อเก็บเมื่อไหมราคาถูกจะได้ลดต้นทุนการผลิต และให้สมาชิกกลุ่มเพิ่มพื้นที่การปลูกหม่อนเพื่อเลี้ยงไหม

- การอบรมเชิงปฏิบัติการในการฝึกเทคนิคในการฟอกสี ย้อมไหม การโหวนไหม ฝึกทักษะในการมัดหมี่ ฝึกการใช้กี่กระตุก ทอผ้าพื้น ฝึกทักษะแปรรูป เพื่อพัฒนาคุณภาพสินค้าให้มีคุณภาพสูง และตรงกับความต้องการของตลาด ผลการอบรมทำให้สมาชิกกลุ่มทราบเทคนิค/เคล็ดลับวิธีการฟอกการย้อมสีไหม สามารถนำมาปรับปรุงคุณภาพวัตถุดิบได้ ส่วนการย้อมด้วยสี ธรรมชาติจะมีข้อเสียอยู่ตรงที่ไม่สามารถกำหนดมาตราส่วนของสีได้ได้ตามที่ตลาดต้องการ เพราะสีที่ได้จะไม่แน่นอน กลุ่มจึงเน้นการย้อมด้วยสีเคมีเป็นส่วนใหญ่ เพราะสามารถควบคุมสีให้คงที่ตามใบสั่งสินค้า นอกจากนั้นกลุ่มยังสามารถทดลองพัฒนาลายผ้าและทักษะการทอได้จนกลายเป็นลายที่เป็นเอกลักษณ์ของกลุ่ม

- การนำสินค้าออกจำหน่ายเนื่องในโอกาสที่ทางส่วนราชการ หรือเอกชนจัดงานพิเศษตามวาระต่าง ๆ เช่น เกษตรแฟร์ ไม้ดอกไม้ประดับ งานพ่อขุนเม็ง งานทานตะวันบาน งานชาโลก งานสินค้า OTOP ระดับอำเภอ ระดับจังหวัด ระดับภาค และระดับประเทศ ฯลฯ ซึ่งทำให้เรียนรู้ความต้องการของตลาดต่อตัวชิ้นงาน ทำให้ได้พบปะลูกค้ารายใหญ่ รายย่อย ที่ช่วยแนะนำช่วยเหลือ และนำมาปรับปรุงคุณภาพสินค้าต่อไป แล้วทำให้สมาชิกขายสินค้าได้ นำไปสู่การคิดเรื่องต้นทุน กำไร และการบริหารจัดการกลุ่ม จากทฤษฎีสู่การปฏิบัติจริง ทำให้เกิดการเรียนรู้อย่างรอบด้าน

- การประชุมแลกเปลี่ยนเพื่อสรุปบทเรียนความคิดเห็นในประเด็น ด้านวัตถุดิบ ด้านการฟอกสี การโหวนไหม การทอผ้า การแปรรูป การกำหนดราคา การบรรจุผลิตภัณฑ์ การควบคุมคุณภาพ

ใหม่ คุณภาพผ้า การควบคุมคุณภาพเส้นไหม การจำหน่าย การจัดการกลุ่ม จำนวน 3 ครั้ง ร่วมกันระหว่างสมาชิกกลุ่ม เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชน เจ้าหน้าที่เกษตรอำเภอ สมาชิกตัวแทนกลุ่มเครือข่ายกลุ่มทอผ้า นักวิจัยพี่เลี้ยงของโครงการ นักวิชาการ สกว. สมาชิก อบต. ของหมู่บ้าน

กระบวนการ/กิจกรรมส่วนใหญ่จะเป็นการประชุม สรุปรบทเรียน แลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันภายในกลุ่ม และกับบุคคลที่มีความรู้มีความชำนาญในแต่ละด้านที่กลุ่มต้องการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ทำให้กลุ่มได้มองเห็นการทำงานที่แตกต่างกันออกไป มีรู้ทาง แนวทางในการพัฒนาตนเอง และกลุ่มทอผ้าของตนเองต่อไป

5.10 การปรับปรุงโครงสร้างและองค์ประกอบในการบริหารจัดการกลุ่ม

แต่เดิมก่อนที่จะมาดำเนินการทำวิจัยกลุ่มทอผ้ามีสมาชิก 40 คน แต่ในปัจจุบันกลุ่มฯ มีสมาชิกทั้งหมด 51 คน บริหารจัดการกลุ่มฯ โดยระบบคณะกรรมการซึ่งแบ่งออกเป็น 6 ฝ่าย คือ คณะกรรมการอำนวยการ คณะกรรมการฝ่ายผลิต คณะกรรมการตลาด คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการการจัดซื้อ และคณะกรรมการฝ่ายประชาสัมพันธ์ใช้หลักการบริหารแบบประชาธิปไตยและหลักการบริหารแบบมีส่วนร่วม คือ ร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมตัดสินใจ ร่วมรับผลประโยชน์ ร่วมวางแผน ร่วมหาแนวทางแก้ไขปัญหา และร่วมวัดผลประเมินผล มีความชัดเจนและเป็นระบบมากกว่าแต่ก่อนเพราะแต่เดิมนั้นมีการจัดการกลุ่มที่แบ่งเป็นแต่ละฝ่ายก็จริง แต่คณะกรรมการหรือคนที่ได้รับผิดชอบนั้นบางคนขาดความชำนาญ หรือมีความถนัดไม่ตรงกับบทบาทหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย และบางคนไม่เข้าใจบทบาทหน้าที่ของตนเองดีพอ แต่หลังจากที่ได้มีการพัฒนาศึกษาเรียนรู้ทำให้คณะกรรมการมีบทบาทหน้าที่ชัดเจน โดยคณะกรรมการกลุ่มจะมีคำตอบแทนการทำงานตอนสิ้นปี จัดสรรตามน้ำหนักการทำงานที่เกิดประโยชน์สูงสุดแก่กลุ่มฯ หรือตามบทบาทการเข้ามารับผิดชอบเต็มที่ในงานที่ได้รับมอบหมาย หรือนอกเหนือจากบทบาทหน้าที่ (ซึ่งในบางครั้งทำให้คณะกรรมการเกิดความขัดแย้ง เพราะผลประโยชน์ไม่ลงตัว หรือไม่ยอมรับว่าตนเองทำหน้าที่ไม่มีประสิทธิภาพ ขาดความรับผิดชอบ เป็นต้น) ซึ่งเป็นบทบาทของผู้นำที่ต้องแก้ไขตัดสินใจและชี้แจงให้เข้าใจด้วยเหตุด้วยผล

คณะกรรมการจะมีหน้าที่ในการร่วมร่างกฎระเบียบข้อตกลงกลุ่มฯ และให้สมาชิกรับรองกฎระเบียบในวาระการประชุมใหญ่ปีละ 3 ครั้ง ส่วนคณะกรรมการจะประชุมกันบ่อย ๆ เพื่อปรึกษาหารือหาข้อตกลงสร้างความเข้าใจร่วมกัน หาแนวทางแก้ไขปัญหา ขจัดข้อข้องใจหรือตัดสินใจความขัดแย้ง เพราะ เป็นกลุ่มเชิงธุรกิจ เกี่ยวข้องกับเงินทอง ผลประโยชน์ เศรษฐกิจ และปากท้องครอบครัวส่วนบุคคลในชุมชน หากไม่บริหารจัดการอย่างเข้าใจเพื่อให้เกิดความสมดุลลงตัว ความขัดแย้งอาจลุกลามไปในระดับเครือญาติ และสร้างความเสียหายต่อความสัมพันธ์ระดับโครงสร้างของชุมชน

5.10.1 การพัฒนาโครงสร้างการทำงานกลุ่ม

คณะกรรมการกลุ่มได้แบ่งหน้าที่รับผิดชอบออกเป็น 6 ฝ่าย ดังนี้

1) คณะกรรมการอำนวยการ

นางศิริรัตน์ การรักษา ประธาน

นางทองยูน นพบาล รองประธาน

นางปราณี การสุวรรณ เลขานุการ

นางหวานใจ แวงวรรณ เภรัญญิก

มีหน้าที่อำนวยความสะดวกในการทำงานของทุกฝ่าย ควบคุมดูแลโครงสร้างกลุ่มโดยรวม ดูแลความเรียบร้อยของการทำงาน คอยแก้ปัญหาต่างๆที่เกิดขึ้นหรือแก้ไขข้อขัดแย้ง

2) คณะกรรมการฝ่ายผลิต

นางนวน บุตรนาแพง

นางไสว การรักษา

นางทองใบ แวงวรรณ

มีหน้าที่เป็นผู้คอยรับ-ส่งสินค้าตามออเดอร์ ตลอดจนเก็บสต็อกใหม่ พัฒนาคุณภาพวัตถุดิบมีหน้าที่ฟอกใหม่ ย้อมใหม่

3) คณะกรรมการตลาด

นางมานิตย์ แก้วนิลดา

มีหน้าที่ควบคุมดูแลด้านความเคลื่อนไหวการตลาด เรื่องราคา เรื่องแหล่งรับซื้อหรือดูทางในการนำสินค้าไปจำหน่าย (ออกร้านตามบูธ) โดยตรงตามเทศกาลหรืองานประจำปีต่างๆ

4) คณะกรรมการตรวจสอบ

นางจิตร การรักษา

นางสมุค การรักษา

มีหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพไหมที่รับซื้อ ตรวจสอบคุณภาพผ้าที่สมาชิกทอส่งออเดอร์และตรวจสอบบัญชีเบิกไหม จ่ายไหม และตรวจสอบบัญชีการเงิน โดยมีตัวอย่างการเบิกจ่ายเส้นไหมที่ฟอกแล้ว ที่คณะกรรมการตรวจสอบต้องดำเนินการ

ตัวอย่างตารางบัญชีเบิกจ่ายเส้นไหมที่ฟอกแล้ว

วัน/เดือน/ปี	รายการ	จำนวนรับ	จำนวนจ่าย	ผู้รับไปทอ	ผู้จ่ายเส้นไหม
29ก.พ.46	ไหมเลข	20 ก.ก.	2 ก.ก.	น.ส.ไสว การรักษา	จิตร

5) คณะกรรมการฝ่ายจัดซื้อ

นางสนั่น บุปผารัตน์

นางลำไผ่ พลเยี่ยม

มีหน้าที่จัดซื้อจัดหาวัตถุดิบเส้นไหมให้พอเพียงและพัฒนาคุณภาพวัตถุดิบ

6) คณะกรรมการฝ่ายประชาสัมพันธ์

นางบุภาพร ฟองเมฆ

นางสอน คันธนู

มีหน้าที่โฆษณาประชาสัมพันธ์ หาแนวทางทำผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่รู้จักหรือนำไปโชว์ จัดทำ
แคตตาล็อกตัวอย่างลายผ้า สีผ้า แสงหวาดตลาด แสงหวาดลูกค้า ดือนรับผู้มาเยือนและลูกค้า

คณะกรรมการการเงินต้องมี 3 คน เพื่อความโปร่งใสของกลุ่ม ได้แก่

คนที่ 1 นางศิริรัตน์ ภารรักษา มีหน้าที่ทำบัญชี

คนที่ 2 นางหวานใจ แวงวรรณ มีหน้าที่เก็บเงิน

คนที่ 3 นางพานิตย์ แก้วนิลดา มีหน้าที่จ่ายเงิน

5.10.2 กฎระเบียบของกลุ่ม

การหมดสภาพการเป็นสมาชิก

- ขาดการประชุมเกิน 3 ครั้ง

- ลาออก

การจัดสรรกำไร 100 %

- ทุนสำรอง 35%

- ทุนสาธารณประโยชน์ 10%

- ทุนศึกษาดูงาน 20%

- ปันผล 10%

- ค่าตอบแทน 15%

- เหลือคืนให้สมาชิก 10%

คณะกรรมการต้องมาจากการเลือกตั้ง และอยู่ในวาระ คราวละ 2 ปี

5.10.3 การระดมทุนของกลุ่ม สมาชิกทุกคนต้องลงหุ้นเพิ่มอีก 100 บาทสมาชิกกลุ่มที่มีรายได้จาก
กลุ่มต้องออมเงินกันทุกงวดที่ได้รับค่าแรง ตั้งแต่หุ้นละ 50 –500 บาท เพื่อเป็นทุนสำรองในการ
บริหารจัดการกลุ่ม กลุ่มจะเรียกเก็บจากสมาชิกแรกเข้า ทุกคน คนละ 20 บาท และสมาชิกทุกคนเมื่อขาย
ผ้าไหมได้จะต้องออมเงินเข้ากลุ่ม คนละ 50-500 ตามกำลังความสามารถ นอกจากนี้เงินทุนสำรองยังเกิด
จากการที่กลุ่มประสบความสำเร็จด้านการตลาด ทำให้แหล่งทุนเงินกู้มองเห็นกลุ่มเป็นธุรกิจ SME
(ผู้ประกอบการธุรกิจรายย่อย) มีอำนาจและแนวโน้มในการคืนทุนสูง จึงเข้ามานำเสนอการสนับสนุน

อยู่หลายแหล่งทุน เช่นของบสนับสนุนจาก อบต. ป่าซาง , ส.จ. เพื่อสมทบสร้างอาคาร กู้ยืมจาก ธกส. อุตสาหกรรมจังหวัด การปิโตรเลียมแห่งประเทศไทย เป็นต้น ซึ่ง ณ จุดนี้กลุ่มฯ ได้เรียนรู้อีก ประเด็น คือด้านการตัดสินใจเลือกรับการสนับสนุนและคัดกรองแหล่งทุน เพราะบางแหล่งทุนเข้ามา ด้วยจุดประสงค์ ไม่บริสุทธิ์ใจ หรือด้วยหวังผลประโยชน์จากกลุ่ม

นอกจากนั้นจากเงินผลกำไรหลังจากการสนับสนุนทุนวิจัยการทอผ้า (2546-2547) ได้ผลกำไร สุทธิ 83,540 บาทกลุ่มได้จัดสรรแยกประเภทเงินได้ดังนี้

- จัดสรรทุนสำรอง	40 %	= 33,460 บาท
- เหลือคืนแก่สมาชิก	20 %	= 16,008 บาท
- ปันผล	5 %	= 4,177 บาท
- ทุนศึกษาดูงาน	10 %	= 8,354 บาท
- แบ่งคณะกรรมการดำเนินงาน	25 %	= 20,885 บาท

หมายเหตุ ส่วนใหญ่เงินทุนสำรองเป็นเงินออม และต้องคืนทุน

ด้านการจัดทำทะเบียนกลุ่มกลุ่มได้จัดทำแผนผังโครงสร้างการบริหารในรูปแบบคณะกรรมการ การจัดทำบัญชีการเงิน รายรับ รายจ่ายจากการซื้อขาย ไว้อย่างค่อนข้างเป็นปัจจุบันตามภาระหน้าที่ของ ฝ่ายรับผิดชอบ มีความโปร่งใส สมาชิกสามารถตรวจสอบได้

จากขั้นตอน ภาพรวมด้านต่าง ๆ ในการวิจัยการบริหารจัดการกลุ่มทอผ้า พบว่ากลุ่มฯ มีศักยภาพ และความสามารถในการบริหารจัดการกลุ่มได้อย่างค่อนข้างมีประสิทธิภาพ สามารถสร้างแรงจูงใจ วัตถุประสงค์ ข้อตกลงเงื่อนไข การจัดการผลประโยชน์และการตรวจสอบได้ เป็นต้น ซึ่งน่าจะเป็น ปัจจัยในกลุ่มเกิดความยั่งยืน และอยู่ได้ยาวนาน

จากผลการวิจัยการบริหารจัดการกลุ่มธุรกิจชุมชน ซึ่งเกิดจากความต้องการอย่างแท้จริงของ ชุมชน และเป็นวิถีวัฒนธรรมชุมชน ไปสู่การมีอยู่มีกินเรื่องของปากท้องและเศรษฐกิจ และดำเนินงาน โดยชาวบ้านซึ่งมีพื้นฐานความสัมพันธ์ที่เท่าเทียมมิได้ถูกสั่งการ โดยองค์กรส่วนกลางของภาครัฐ ภายนอก ชุมชน มีความเข้าใจความเป็นมา โครงสร้างทางสังคม วัฒนธรรม วิถีชีวิตของรากเหง้าตนเอง อย่างลึกซึ้ง จึงทำให้การบริหารจัดการมีความเป็นธรรมชาติ สอดคล้องกับ วิถีการดำเนินชีวิต มีความ เข้าใจวิธีการจัดการปัญหาความขัดแย้งที่ละเอียดอ่อนด้วยวิธีการ เฉพาะตัว เป็นการตอบโจทย์การ วิจัยเชิงปฏิบัติแบบการมีส่วนร่วมของชุมชนได้เป็นอย่างดี

5.10.4 การประชุมกลุ่ม กลุ่มจะประชุมเพื่อสรุปบทเรียน แลกเปลี่ยนความคิดเห็นในประเด็นด้านต่าง ดังต่อไปนี้

- 1) ประเด็นการฟอกย้อมไหม การมัดหมี่ การทำตัวอย่างผลิตภัณฑ์ 1 ครั้ง

2) ประเด็นการแปรรูป การกำหนดราคา, การบรรจุภัณฑ์, การควบคุมคุณภาพเส้นไหม 1 ครั้ง

3) ประเด็น การจำหน่าย, การชำระเงิน, การขาย, การขนส่ง, การจัดการกลุ่ม, โครงสร้างกลุ่ม 1 ครั้ง

จากการพัฒนาปรับปรุงโครงสร้างและองค์ประกอบในการบริหารและการจัดการกลุ่ม ทั้งโครงสร้างของกลุ่มให้มีความชัดเจน ทุกคนเข้าใจบทบาทหน้าที่ และสามารถดำเนินการตามบทบาทหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย ได้มีการปรับปรุงในเรื่องของการลงทุน การระดมทุนของกลุ่มที่ต้องอาศัยสมาชิกในกลุ่มช่วยเหลือกัน และเมื่อกลุ่มมีกำไรมากขึ้นมีทุนสำรองเพียงพอในการผลิต ในอนาคตทางกลุ่มอาจจะมีการคืนกำไรให้กับสมาชิกกลุ่มได้มากยิ่งขึ้น และอาจจะมีการจัดสวัสดิการด้านการกู้ยืมเงิน ด้านการรักษาพยาบาล ด้านเครื่องมือในการทอผ้า และการดำรงอยู่ได้อย่างยั่งยืนของกลุ่ม ซึ่งเป็นเป้าหมายสูงสุดของกลุ่ม

5.11 การปรับปรุงเรื่องการตลาด

ทางกลุ่มได้ทดลองดำเนินการด้านการตลาดควบคู่กับกระบวนการพัฒนาระบบการผลิต โดยมีแนวทางในการดำเนินงาน และการติดตามประเมินผลดังต่อไปนี้

5.11.1 การควบคุมคุณภาพด้านการทอผ้า โดยทางกลุ่มได้พัฒนาให้มีระบบการตรวจสอบคุณภาพด้านการผลิต

ดังที่ได้กล่าวมาแล้วในข้างต้น ซึ่งได้มีการกำหนดข้อตกลงร่วมกันกับสมาชิกกลุ่มไว้ว่า

- สมาชิกที่ผลิตผ้าไม่ได้มาตรฐาน ผู้ทอต้องรับผิดชอบผ้า จ่ายค่าไหมในราคาต้นทุน
- สมาชิกทุกคนมีสิทธิออกความคิดเห็นและเข้ามาทำงานให้กลุ่มทุกคน

ในที่นี้จะเสนอตัวอย่างของการตรวจสอบคุณภาพผ้าทอ ที่สมาชิกกลุ่มได้นำส่งให้กับกลุ่มโดยมีคณะกรรมการเป็นผู้รับผิดชอบในการตรวจสอบควบคุมคุณภาพ ดังกรณีตัวอย่างต่อไปนี้

ตัวอย่างตารางบันทึกเกรดผ้า

วัน/เดือน/ปี	ชนิดของผ้า	จำนวนผืน	ผู้ทอ	คุณภาพผ้า		
				1	2	3
29 ก.พ 46	1. ผ้ารังผึ้ง	32	นาง			✓
2 ม.ค 47	2. สไบลายสายฝน	28	ป้าไก		✓	
2 ม.ค 47	3. ผ้าสไบเก็ดเต่า	20	นิตย์			✓

ผู้รับผิดชอบ นางจิตร ภารรักษา

หมายเหตุ :

- เกรด 1 ดีมาก
- เกรด 2 ดี
- เกรด 3 ดีพอใช้

5.11.2 การกำหนดอัตราค่าจ้างในกลุ่มสมาชิก

- ค่าทอผ้าสะไบรังผึ้งขนาด 2 เพียงยาว 2 เมตร ราคา 50 บาท
- ค่าทอผ้าพื้นกว้าง 80 เซนติเมตร เมตรละ 50 บาท
- ค่าทอผ้าสะไบสายฝน กว้าง 2 เพียงยาว 180 เซนติเมตร ชิ้นละ 30 บาท
- ค่ากวักไหม 1 กิโลกรัม กิโลกรัมละ 70 บาท
- ค่าฟอกไหม กิโลกรัมละ 20 บาท
- ค่าไหมวัน เมตรละ 1.50 บาท

5.11.3 การคิดต้นทุน รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมดเป็นต้นทุน เช่น

- วัตถุดิบ เช่น เส้นไหม , ค้าง , สี , สารส้ม , สารจุนสี , แป้งมัน , แป้งข้าวเจ้า
- ค่าแรง เช่น ค่าทอ , ค่าฟอก , ค่าย้อม , ค่ากวัก , ค่าไหมวัน , ค่ามัดหมี่
- ค่าเสื่อมวัสดุอุปกรณ์ เช่น ฟืม , เข , กี่ , กระทะ , กระละมัง
- ค่าใช้จ่ายในการขาย เช่น การค่ารถไปขายผ้า , ค่าไปส่งผ้า , ค่าตอบแทนผู้ขาย
- ค่าสาธารณูปโภค เช่น ค่าน้ำค่าไฟ ค่าโทรศัพท์

ตัวอย่างตารางการคิดต้นทุน - กำไร

ว.ด.ป.	ชนิดผ้า	ค่าวัตถุดิบ	ค่าแรง	ค่าเสื่อม วัสดุ อุปกรณ์	ค่าใช้จ่าย ในการ ขาย	ค่า สาธารณูปโภค	ราคา ขาย	กำไร
1กพ.46	รังผึ้ง	100	50	2 บาท	20	5	220	43

5.11.4 การจัดทำบัญชี มีหน้าที่รับผิดชอบของ 3 คน เพื่อให้เกิดความโปร่งใส คือ

- ผู้ถือเงิน คุณทองใบ แวงวรรณ
- ทำบัญชี คุณศิริรัตน์ การรักษา
- ผู้จ่ายเงิน คุณพานิตย์ แก้วนิลดา

วิธีการจัดทำระบบบัญชีการเงิน จะมีทำรายรับรายจ่ายในทุกๆวัน พอครบ 1 เดือนจะมีการทำ

งบดุล

ตัวอย่างการทำบัญชีรับ-จ่าย

วัน/เดือน/ปี	รายการ	รายรับ	รายจ่าย	หมายเหตุ
1 ก.พ. 46	ซื้อเส้นไหม 30 ก.ก.	-	21,000	
2 ก.พ. 45	ขายผ้า 100 ผืน	22,000		

5.11.5 วิธีการชำระเงิน ในการรับซื้อไหมและขายสินค้าจะชำระโดยวิธีส่งไปรษณีย์เก็บเงินปลายทาง และวิธีการโอนเงินเข้าบัญชีธนาคาร

5.11.6 การแสวงหาตลาด วิธีการในการพัฒนาของกลุ่มนั้นกลุ่มจะดำเนินการในเชิงรุก โดย

- สืบราคาตามท้องตลาด เพื่อนำราคามาเปรียบเทียบกับของกลุ่ม โดยกลุ่มจะพิจารณาถึงวัตถุดิบ ขนาด สี สัน ลวดลาย ของกลุ่มอื่นๆ เพื่อวิเคราะห์จุดเด่นจุดด้อยของกลุ่มคนอื่นกับของกลุ่มทอผ้าบ้านเนินไทรพัฒนา

- ติดตามความต้องการของตลาดมีการติดตามประเมินผลด้านการตลาดจากร้านค้า ลูกค้าที่รับสินค้าของกลุ่มไปจำหน่าย

ซึ่งผลจากการทดลองดำเนินการในเรื่องนี้ทำให้กลุ่มรู้ความเคลื่อนไหวของตลาด สามารถนำข้อมูลมาพัฒนาตัวสินค้าของกลุ่มได้ โดยในขณะนี้ทางกลุ่มได้พัฒนาการทอผ้าให้มีลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์ ดังเช่น

- การทอผ้าลายรังผึ้ง ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ OTOP ดีเด่น ระดับ 4 ดาว ของจ.เชียงรายและระดับภาค
- การทอผ้าลายหินอ่อน
- การทอผ้าพื้นใส่เกลียวไหม

ผ้าทั้ง 3 อย่างขณะนี้เป็นที่ต้องการของตลาดเป็นจำนวนมาก และจากการแสวงหาตลาดทำให้กลุ่มได้แหล่งตลาดเพิ่มขึ้นอีก 2 ที่

ตารางการจัดสรรค่าใช้จ่าย

ที่	ชนิดผ้า	การจัดสรร											
		ค่า เส้น ไหม	ค่า ฟอก- ย้อม	ค่า ก๊วก	ค่า ไหมวัน	ค่า ทอ ผ้า	ค่า ด่าง	ค่าสี	ค่า สารสั ม	ค่า ฟาง รัด	ค่าสื่อม อุปกรณ์	ค่า ขน ส่ง	ค่าใช้ จ่ายขาย
1	ผ้าพื้น ราคา เมตรละ 150	50	2	3	1	25	1	1	1	1	3	5	10

หมายเหตุ : ผ้าพื้น 1 ผืน ราคา 150 บาท หักค่าใช้จ่าย 105 บาท ได้กำไร 45 บาท

5.11.7 การจำหน่ายและการขนส่ง (ตลาดภายนอก)

การจำหน่ายสินค้าเรียงตามวันที่ผลิต โดยมีบัญชีสินค้าที่จัดบันทึกสินค้าเข้า-ออก ทางกลุ่มการจัดทำเพื่อแสดงสถิติยอดขายจัดจำหน่าย-ยอดคงเหลือและข้อมูลราคาตลาดในแต่ละประเภทหรือรูปแบบ โดยจะมีการเก็บข้อมูลยอดขายทั้งชนิด/รูปแบบ/ปริมาณ และราคา ที่จำหน่ายทั้งตลาดภายในพื้นที่ทั้งในชุมชนและพื้นที่ใกล้เคียงและภายนอกพื้นที่ เช่น อำเภอเชียงแสน อำเภอป่าแดด เป็นต้น โดยกำหนดวิธีการขาย 2 ลักษณะ คือ

- จัดจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลาง ทั้งในพื้นที่และนอกพื้นที่
- จัดจำหน่ายผ่านร้านค้าของกลุ่มทอผ้า

โดยแบ่งเป็น 2 รูปแบบ คือ

- การจำหน่ายผ้าที่ทอสำเร็จ ที่ทดลองพัฒนาให้ตรงตามความต้องการของตลาด ในด้านสี สันรูปแบบ ลวดลาย และขนาด ที่ได้คุณภาพสม่ำเสมอ
- จัดทำบัญชีสินค้าเข้า-ออก และติดตามด้านการตลาด เช่น แหล่งรับซื้อ ราคา วันเดือนปี การซื้อขนาด ลวดลาย สี สันและรูปแบบ เพื่อนำมาพัฒนาปรับปรุงการผลิตสินค้าให้ดีขึ้น
- การจำหน่ายผลิตภัณฑ์แปรรูป โดยจะพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่จะนำออกสู่ตลาดโดยทางกลุ่มได้มีการสำรวจตลาด เบื้องต้นที่ได้จากร้านค้า แหล่งจำหน่ายของที่ระลึก เกี่ยวกับรูปแบบคุณลักษณะ รสนิยมความต้องการของผู้บริโภคจึงทดลองพัฒนาผลิตภัณฑ์ จากผ้าทอมาเป็นของใช้และของชำร่วยไว้ได้แก่ กระเป๋า ปลอกหมอน ที่ใช้โทรศัพท์ และผ้าพันคอ

ทำการติดตามประเมินผลด้านการตลาด โดยจัดทำบัญชีเข้า – ออก และยอดการจัดจำหน่าย - คงเหลือ โดยคณะกรรมการฝ่ายการตลาดทำการติดตามประเมินผล ด้วยการสัมภาษณ์ร้านค้า หรือแหล่งจำหน่ายของที่ระลึก เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์แปรรูป รสนิยม ความต้องการ ด้านสี ลักษณะ รูปแบบ ขนาด และคุณภาพความประณีตที่ตรงตามความต้องการของตลาด

ผลจากการดำเนินการทำให้กลุ่มได้รู้ข้อมูลแหล่งรับซื้อที่กลุ่มสำรวจและส่งขายคือ แหล่งจำหน่ายของที่ระลึก แหล่งขายสินค้าหัตถกรรมส่งออก โดยเฉพาะในเมืองใหญ่ซึ่งเป็นแหล่งท่องเที่ยวสำคัญ เช่น เชียงใหม่ เชียงราย กรุงเทพฯ หาดใหญ่ สงขลา อุดรธานี นอกจากนั้นคือการนำไปขายตรงยังงานเทศกาลต่างๆซึ่งมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายสินค้า OTOP เช่น การจัดที่อิมแพคเมืองทองธานี กทม. งานเกษตรแฟร์ งานชาโลก งานพ้อขุนเม็งราย ฯลฯ

การจำหน่ายตลาดต่างประเทศ จัดจำหน่ายโดยผ่านพ่อค้าคนกลางเป็นผู้รับออเดอร์(ใบสั่งสินค้า)จากลูกค้าโดยมารับสินค้าเองเมื่อพ่อค้าคนกลางต้องการกำหนดราคา/ คุณสมบัติสินค้าตามความต้องการของตลาด และดูคุณภาพสินค้าก่อนส่งออกหรือต้องการคืนสินค้า หากตกลงและยินดีรับเงื่อนไขเป็นที่พอใจทั้งสองฝ่ายทางกลุ่มจะนำส่งทางรถโดยสารประจำทางหรือวัสดุไปรษณีย์ โดยพ่อค้าคนกลางจะนำส่งลูกค้าต่างประเทศเอง ส่วนมากก็นำส่งตลาดที่ประเทศญี่ปุ่น ในการจำหน่ายสินค้าแปรรูปที่นอกเหนือจากการขายผ้าที่ทอสำเร็จเป็นผืนนั้น ทางกลุ่มคงต้องมีการพัฒนาทักษะใน

ด้านนี้อีกมาก เพราะในขณะนี้เนื่องการทอดผ้าเพื่อส่งจำหน่ายตามออเคอร์แถบไม่ทัน จึงทำให้สมาชิกกลุ่มไม่มีเวลาที่จะมาแปรรูปได้มาก แต่ทางกลุ่มได้อาศัยฝีมือที่ทอดผ้าเป็นผืนได้นี้ จัดส่งให้กับกลุ่มเครือข่ายที่ทำการแปรรูปเสื้อผ้า ของชารวบ ได้แก่ กลุ่มบ้านห้วยเคียน แทน

และจากการทดลองดำเนินการจำหน่ายสินค้าของกลุ่มที่มีการบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ สามารถสรุป และยกตัวอย่างจำนวนผ้าที่ขายในแหล่งตลาด การขนส่ง การชำระเงินได้ดังตารางด้านล่าง

ตารางจำนวนผ้าที่จำหน่าย

ชนิดผ้าไหม	ตลาดที่จำหน่าย	จำนวนส่งผ้า	การขนส่ง	การชำระเงิน	หมายเหตุ
ผ้ารังผึ้ง	อุดรธานี	200ผืน/เดือน	ทางรถประจำทาง	โอนเข้าบัญชีเมื่อได้รับผ้า	
ผ้ารังผึ้ง	เขียงราย	20ผืน/เดือน	ลูกค้ามารับเอง	สด	
ผ้ารังผึ้ง	พ่อค้าคนกลาง	30ผืน/เดือน	รับเอง	สด	

ราคาจำหน่ายสินค้า คือ

- ผ้าสไบรังผึ้งเล็ก กว้าง 16 นิ้ว ยาว 2 เมตร ราคาขายปลีก 300 บาท ขายส่ง 220 บาท
- ผ้าสไบรังผึ้งใหญ่ กว้าง 21 นิ้ว ยาว 2 เมตร ราคาขายปลีก 350 บาท ขายส่ง 250 บาท
- ผ้าสไบลายหินอ่อน กว้าง 21 นิ้ว ยาว 2 เมตร ราคาขายปลีก 400-500 บาท ขายส่ง 350 บาท

หมายเหตุ จะทำทุกสิ้นเดือน

5.11.8 การประชาสัมพันธ์สินค้า ของกลุ่ม

นอกเหนือจากการหาตลาดแล้วทางกลุ่มยังได้ทดลองดำเนินการในการประชาสัมพันธ์กลุ่มโดยการจัดทำแผ่นพับ นามบัตร การออกร้าน นิทรรศการ การเข้าร่วมประชุมกับกลุ่มเครือข่ายอื่น และได้จัดทำ Catalog ตัวอย่างสีผ้าและเนื้อผ้าให้ลูกค้าชมก่อน เพื่อประกอบการเลือกสั่งออเคอร์ ซึ่งในการออกร้านจำหน่ายในงาน กิจกรรมของอำเภอ จังหวัด ระดับเครือข่าย ทางกลุ่มจะนำเกียรติบัตรรับรองการเป็นสินค้าที่ได้รับการคัดสรรเป็นผลิตภัณฑ์ดีเด่นระดับสัปดาห์ ประเภทผ้าและเครื่องแต่งกายระดับจังหวัดและระดับภาค วางโชว์เคียงคู่ผลิตภัณฑ์ ซึ่งทำให้สินค้ามีความน่าเชื่อถือ และมีคุณค่าเพียงพอต่อการตัดสินใจเลือกซื้อของลูกค้า

ผลจากการตอบรับด้านสินค้าของกลุ่มเป็นที่พอใจ กับสมาชิกกลุ่มทำให้สมาชิกกลุ่มบางคนจากเดิมที่ไม่ค่อยเข้าใจเกี่ยวกับการดำเนินการธุรกิจที่เป็นระบบ เริ่มที่จะเข้าใจ และได้เรียนรู้ มีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกันมากขึ้น การดำเนินการของกลุ่มในปัจจุบันสามารถลบคำสาปเคราะห์ของพ่อค้าที่เคยถูกลูกค้าว่ากลุ่มไม่สามารถดำเนินการได้เอง ณ วันนี้ถึงแม้ว่างานวิจัยจะเสร็จสิ้น แต่

กระบวนการที่กลุ่มได้เรียนรู้จากการทำงานวิจัย ที่กลุ่มได้นำมาเป็นตัวขับเคลื่อนให้การดำเนินการธุรกิจ
ทอผ้าไหมของกลุ่มดำรงอยู่ได้นั้น ยังคงอยู่ในตัวของสมาชิกกลุ่มทุกคน และสามารถที่จะนำแนวทาง
เหล่านี้ไปปรับใช้กับการดำเนินงานพัฒนาชุมชนด้านอื่นๆ ต่อไป

บทที่ 6

สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

การศึกษาและพัฒนาระบบการผลิตของกลุ่มทอผ้าไหมในเชิงธุรกิจชุมชน บ้านเนินไทรพัฒนา หมู่ 13 ต. ป่าซาง กิ่งอำเภอเวียงเชียงรุ้ง เป็นการแสวงหาแนวทางส่งเสริมและพัฒนากระบวนการผลิต การตลาด และการบริหารจัดการองค์กร / กลุ่มการทอผ้าไหมของสตรีในเชิงธุรกิจของชุมชนอีสานอย่าง ครบวงจร เพื่อให้สามารถพัฒนาชิ้นงานให้มีคุณภาพสอดคล้องกับความต้องการของตลาด สามารถ สร้างกลุ่มให้เข้มแข็ง สามารถพึ่งพาตนเองได้ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว กำหนดรายได้ด้วยตนเอง เห็นคุณค่าภาคภูมิใจในภูมิปัญญาดั้งเดิม ร่วมสืบสานจนกลายเป็นอาชีพเสริมรายได้ในครัวเรือนสามารถ มีอยู่ มีกิน โดยไม่ต้องย้ายไปทำงานต่างถิ่น ทำให้ฐานครอบครัวในชุมชนมีเอกภาพและอบอุ่น

การพัฒนาระบบการผลิตเชิงธุรกิจเพื่อชุมชน โดยชุมชนเป็นเรื่องที่มีความพยายามและล้มลุกคลุกคลานมาโดยตลอดการพัฒนาชนบท เพราะเกี่ยวข้องกับผลประโยชน์และปากท้องของคนที่มีความแตกต่างกันอย่างสิ้นเชิงของคนในชุมชน แตกต่างด้านวัย ต่างประสบการณ์ แนวคิด ภูมิความรู้ ความสามารถ เป็นต้น การหลอมรวมคนให้เกิดความเป็นเอกภาพ เพื่อดำเนินงานที่อาศัยความรู้ความ ชำนาญ อันประณีต และละเอียดละออ มีขั้นตอนและระบบซึ่งต้องทำด้วยใจรัก เพาะบ่มสั่งสม ประสบการณ์ รวมถึงการต้องแก้ไขปรับปรุง แก้ปัญหาร่วมกันของกลุ่มไปตลอดระยะ ให้ประสบ ความสำเร็จได้ เป็นกระบวนการที่ตอบโจทย์คำถามการศึกษาและพัฒนาระบบผลิตของกลุ่มทอผ้าไหม ในเชิงธุรกิจชุมชน โดยวิธีการวิจัยเชิงปฏิบัติแบบมีส่วนร่วมและแนวคิดการมีส่วนร่วม และหลักการ บริหารจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มกลุ่ม เป็นเวลา 1 ปี กลุ่มสามารถเรียนรู้ ระบบหรือกระบวนการต่าง ๆ ดังนี้

การพัฒนาปรับปรุงการทอผ้าไหมในเชิงธุรกิจชุมชน

6.1 การปรับปรุงการปลูกหม่อนเลี้ยงไหม

การพัฒนาการปลูกหม่อนทางกลุ่มได้เพิ่มปริมาณในการขยายพื้นที่การปลูกหม่อนจากเดิม ปลูกได้เพียง 2 งาน ขณะนี้ขยายเพิ่มเป็น 6 ไร่ และ 2 งาน โดยทางกลุ่มได้รับการสนับสนุนต้นกล้าจาก สำนักงานเกษตรอำเภอ คือพันธุ์พื้นเมือง และพันธุ์บุรีรัมย์ 60 (บร.60) ซึ่งเป็นหม่อนที่มี คุณลักษณะ ให้ใบหนาสม่ำเสมอ ก้านอวบยาวและปลูกตามหลักวิชาการเกษตร โดยเจ้าของพื้นที่ปลูกจะ เป็นคนดูแลพื้นที่ตนเองและสังเกตว่าต้นหม่อนสามารถนำมาเลี้ยงไหมได้ ใช้เวลาปลูก 1 ปี ถึงสามารถ นำมาเลี้ยงไหมให้เจริญเติบโตได้ ใบหม่อนมี 2 อย่างคือ ใบหม่อนอ่อน นำไปเลี้ยงไหมอ่อน และใบ หม่อนแก่ นำไปเลี้ยงไหมที่มีอายุมากขึ้น เทคนิคการเก็บ คือ เก็บเพียงครึ่งล่าง และเพียงครึ่งบน โดยให้ ใบส่วนกลางติดลำต้นไว้

การเลี้ยงไหมทางกลุ่มจะดำเนินการเลี้ยงไหมพันธุ์พื้นบ้าน คือ ไหมนางน้อย ไหมนางลาย และ ไหมเหลือง ซึ่งสำหรับการเลี้ยงไหมเพื่อให้ได้เส้นไหม ให้มีปริมาณเพียงพอต่อการทอผ้าของกลุ่มนั้นยังไม่ได้ดำเนินการอย่างเป็นรูปธรรม เพราะอยู่ในระหว่างทดลองเลี้ยงหม่อน ให้มีอายุครบ 1 ปี อย่างไรก็ตาม การเลี้ยงแบบพื้นบ้าน ทางกลุ่มจะพัฒนาให้เป็นระบบขึ้น คือ จัดการด้านสถานที่ การดูแลตัวไหม การให้อาหาร และการรักษาความสะอาดในการเลี้ยง ซึ่งกลุ่มจะขยายการเลี้ยงให้มากขึ้น โดยจะจัดสร้างโรงเลี้ยงไหมของกลุ่มทอผ้า (ได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากสำนักงานเกษตรอำเภอ) โดยจะมีคณะกรรมการฝ่ายเลี้ยงไหมร่วมกับสมาชิกกลุ่ม แบ่งเวรกันดูแลให้อาหาร คอยสังเกตการณ์เจริญเติบโต และดูแลแมลงที่จะมารบกวน โดยเฉพาะความสะอาดของเครื่องมืออุปกรณ์ ต้องสะอาดมากที่สุด

หมายเหตุ การเลี้ยงไหมยังไม่สามารถบอกปริมาณของผลการผลิตเส้นไหม ว่ามีปริมาณมากน้อยขนาดไหน คุณภาพเส้นไหมเป็นอย่างไร และเพียงพอต่อความต้องการของกลุ่มหรือไม่ อีกทั้งยังไม่สามารถเปรียบเทียบความสามารถในการลดต้นทุนการผลิตลงไปมากน้อยขนาดไหน เพราะกำลังอยู่ในช่วงจะเริ่มดำเนินการในฤดูฝนที่จะถึงนี้ เพราะต้นหม่อนมีอายุถึงกำหนดในการใช้เลี้ยงไหมได้ ดังนั้นฤดูฝนเป็นช่วงที่ กลุ่มฯซื้อเส้นไหมได้ในราคาถูกขึ้นบ้าง เพราะเครือข่ายที่กลุ่มฯรับซื้อเส้นไหม สามารถผลิตได้มาก

6.2 การปรับปรุงวิธีการจัดซื้อจัดหาวัตถุดิบในการผลิต

1) เส้นไหม

(1) การปรับปรุงการผลิตเส้นไหมในชุมชน

เป็นวิธีการที่สามารถช่วยลดต้นทุนการผลิตช่วยให้ประโยชน์ ลดการพึ่งพาตลาดเส้นไหมนอกชุมชนได้เป็นอย่างดี ประกอบกับเป็นการส่งเสริมภูมิปัญญาท้องถิ่นดั้งเดิมของชาวอีสาน ในการผลิตเส้นไหมแบบครบวงจร

(2) การปรับปรุงการซื้อไหมจากภายนอกชุมชน

การซื้อไหมจากภายนอกชุมชน ส่วนใหญ่จะซื้อจากหมู่บ้านสันธาตุ อ.เชียงแสน จ.เชียงราย ซึ่งเป็นเครือข่ายการเรียนรู้ของกลุ่ม เทคนิคการคัดเลือกเส้นไหมที่มีคุณภาพ คือ ชนิดของเส้นไหม ถ้าเป็นไหมน้อยต้องสะอาด เส้นเสมอกัน ราคาประมาณ 600-700 บาท ซึ่งราคาของเส้นไหมจะขึ้นอยู่กับราคาของผ้าไหมด้วย เป็นต้นว่าช่วงฤดูหนาวเส้นไหมจะแพง เพราะผ้าไหมจะแพงมากตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งมักเป็นนักท่องเที่ยวและมีกำลังซื้อเป็นสูง

วิธีการรับซื้อวัตถุดิบ (กรณีซื้อเส้นไหมจากแหล่งอื่น)

- การจัดซื้อวัตถุดิบจะทดลองซื้อวัตถุดิบ จากแหล่งผลิตในตำบลพื้นที่ใกล้เคียงและพื้นที่ต่างอำเภอ เช่น จากสมาชิกกลุ่มฯ ที่ปลูกหม่อนเลี้ยงไหม และเกษตรกรที่ปลูกหม่อน โดยจะทำข้อตกลง/

สัญญาร่วมกันก่อนการซื้อขายในด้านปริมาณซึ่งพบว่า พอเพียงต่อกำลังการผลิตของสมาชิกกลุ่ม ในการซื้อขายคุณภาพของวัตถุดิบ กำหนดราคา และการขนส่ง โดยมีคุณลักษณะของวัตถุดิบที่ต้องการ ดังนี้

ตารางคุณลักษณะของวัตถุดิบที่ต้องการ

วัตถุดิบ	ราคารับซื้อ	คุณลักษณะที่ต้องการ	การใช้ประโยชน์	การตรวจสอบ
1. ไหมเปลือกนอก	500 บาท/กก.	เส้นใหญ่, เส้นต้องเสมอกัน, มีความสะอาด (ไม่มีขี้ไหม) และมีสีเหลืองทองอ่อน (ไหมพื้นบ้าน)	ใช้ทอผ้าเนื้อหยาบ	-การสังเกต -การสัมผัส
2. ไหมชั้นกลาง	800 บาท/กก.	เส้นต้องเสมอกัน, มีความสะอาดและมีสีเหลืองทองอ่อน (ไหมพื้นบ้าน)	ใช้เป็นไหมเส้นเดียวในทางอื่น	-การสังเกต -การสัมผัส
3. ไหมแสง (ไหมตอนเย็น)	400 บาท/กก.	เส้นใหญ่, เส้นต้องเสมอกัน, มีความสะอาด (ไม่มีขี้ไหม) และสีขาว	ใช้ทอผ้าไหมทั้งผืน	-การสังเกต -การสัมผัส
4. ไหมเลข	700 บาท/กก.	เป็นไหมผสมไม่แยกสาว เส้นใหญ่ปานกลาง, เส้นต้องเสมอกัน, มีความสะอาด (ไม่มีขี้ไหม) และสีเหลืองเข้ม สีเหลืองปานกลาง และสีขาว	ใช้ทอผ้าไหมทั้งผืน	-การสังเกต -การสัมผัส
5. ไหมเกษตร		เส้นต้องเสมอกัน, มีความสะอาด (ไม่มีขี้ไหม) และสี ถ้าเป็นฟักขาวจะเป็นไหมสีขาว และฟักเหลืองจะมีสีเหลืองอ่อนกว่าไหมพื้นบ้าน	ใช้ทอผ้าไหมทั้งผืน	-การสังเกต -การสัมผัส

- การตรวจสอบคุณภาพ ด้วยวิธีการตรวจสอบทางกายภาพ โดยสังเกตจากน้ำหนัก ลักษณะภายนอกของวัตถุดิบ เช่น ไหมต้องไม่เป็นเชื้อรา มีความสะอาด (ไม่มีขี้ไหมหรือต้องไม่มีสีดำ) เส้นต้องเสมอกัน ตามประเภทของเส้นไหม เช่น ไหมพื้นบ้านจะมีสีเหลือง และไหมเกษตรฟักขาวจะมีสีขาว และถ้าเป็นฟักเหลืองจะมีสีเหลืองที่อ่อนกว่าไหมพื้นบ้าน เป็นต้น

6.3 การพัฒนาทุนในการผลิต

1) ทุนด้านทักษะฝีมือการผลิต / ภูมิปัญญาดั้งเดิม

เนื่องจากสมาชิกหมู่บ้านเนินไทรพัฒนาส่วนใหญ่ คือ ผู้ที่อพยพมาจากภาคอีสาน ซึ่งส่งสมภูมิปัญญาด้านการปลูกหม่อนเลี้ยงไหมและทอผ้าไหม มายาวนานตั้งแต่ครั้งบรรพบุรุษ เมื่อย้ายถิ่นก็ได้ทอดทิ้งละเลย เพราะการทอผ้าไหมของคนอีสานถือเป็นการกระทำเพื่อสักการะพระพุทธรูปเป็น "ของสูง" ปกติยามว่างเว้นงานไร่นาก็จะมีการทอผ้าฝ้ายเป็นเครื่องนุ่งห่ม ตามปกติอยู่แล้ว ดังนั้นเด็กผู้หญิงอีสานมักโตมาพร้อมกับการเห็น พ่อ แม่ คิดฝ้าย ทอผ้า

2) ทุนด้านสังคม

ด้วยความเป็นชุมชน "คนอีสาน" ที่อาศัยอยู่ท่ามกลาง "คนเมืองล้านนา" ทำให้คนอีสานซึ่งมีเอกลักษณ์ วัฒนธรรม ภาษา และวิถีชีวิตที่เบอีสานไว้อย่างเหนียวแน่น การใช้ความเป็นเครือญาติทำให้การรวมกลุ่มทำกิจกรรมเพื่อกลุ่ม เพื่อชุมชน โดยใช้จิตใจเกื้อหนุนกันไปไปในแนวทางที่สร้างสรรค์ และเจริญงอกงาม โดยเฉพาะภาวะผู้นำกลุ่มที่มีความเสียสละและให้คุณค่าต่อภูมิปัญญาดั้งเดิม พร้อมเปิดใจ

รับฟังความคิดเห็นและหมั่นศึกษาเรียนรู้จึงสามารถนำกลุ่มไปสู่ความสำเร็จ กลุ่มมีความเชื่อมั่นในผู้นำ และภาคภูมิใจร่วมกันเป็นทุนที่สำคัญประการหนึ่ง และการปั่นฝ้าย สาวไหม กวักไหม ข้อมผ้า กระตุก ฟืมบนก่ เป็นภาพที่ชินตา การได้รับการปลูกฝัง กล่อมเกลายทอด และฝึกฝนด้านทักษะการทอผ้าอยู่ในจิตวิญญาณจนทอผ้าเป็น ทั้งนี้การทอผ้าถือเป็นกิจกรรมต้องทำทุกครัวเรือน การทอผ้าไม่ใช่ว่าเป็นการขัดกับเจตนารมณ์ และบกพร่องในหน้าที่ความเป็น แม่ หรือภรรยา

จากเหตุผลข้างต้นทำให้กลุ่มทอผ้าบ้านเนินไพรพัฒนามีทุนทางด้านฝีมือและภูมิปัญญาดั้งเดิม อยู่เต็มเปี่ยม เพียงแต่ยังไม่คุ้นเคยหรือรู้จักประยุกต์ดัดแปลงในการทอลายใหม่ๆ ยังคงยึดตามแบบ อีสานดั้งเดิม ขาดการพัฒนาด้านการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด ด้านคติแนวคิดการ ทอแบบดั้งเดิมนั้นทอขึ้นมาเพื่อใช้นุ่งห่มในครอบครัว และการใส่เพื่อไปทำบุญ ถือเป็นของสูงหรือไว้ แจกในหมู่เครือญาติ/ผู้ที่นับถือ

3) ทุนด้านที่ดินของสมาชิกในการปลูกหม่อน

4) ทุนการผลิตในด้านงบประมาณและการสนับสนุนด้านวิชาการ การขาย การตลาด

6.4 การปรับปรุงวิธีการเก็บรักษาวัตถุดิบ

1) การจัดการสถานที่เก็บ

จะจัดให้เป็นห้องโล่ง อากาศถ่ายเทได้สะดวก สะอาด มีตู้สำหรับใส่เส้นไหม เป็นสัดส่วน

2) การจัดเก็บวัตถุดิบ

การรับซื้อเส้นไหมของกลุ่มส่วนมากจะเป็นไหมที่ยังไม่ได้ทำการฟอก/ข้อมมาก่อนจะนำมา ทำการฟอก/ข้อมก่อนการจัดเก็บเข้าสู่กระจก โดยชั่งน้ำหนักก่อน-หลังการฟอก/ข้อมตรวจสอบลักษณะ ทางกายภาพ เช่น สี ความสะอาด ลักษณะของเส้นไหมที่จะฟูขึ้น มีความนิ่มและติดนากลายละเอียดไว้ แต่ละปอຍไหมเพื่อให้สามารถตรวจสอบ แหล่งที่มาได้ ซึ่งเป็นการเปรียบเทียบความคุ้มค่าของการ จัดซื้อ

3) สต็อกเส้นไหมของกลุ่ม

การสต็อกเก็บเส้นไหมมีความจำเป็นในการรองรับออเดอร์ ดังนั้นภายใน 1 เดือนอย่างน้อย กลุ่มจะต้องซื้อเส้นไหม 20 กิโลกรัม เพื่อให้เพียงพอต่อความต้องการของตลาด โดยต้องซื้อสต็อก ไหม น้อย 10 กิโลกรัม ไหมเลย 10 กิโลกรัม

4) วิธีการตรวจสอบคุณภาพ

เป็นการตรวจสอบป้องกันเพื่อให้ได้เส้นไหมที่มีคุณภาพ สามารถทอผ้าไหมที่ให้ ได้ มาตรฐาน เส้นไหมต้องดูที่ความเสมอกันของเส้นไหม และไม่มีขี้ไหม สิ่งสกปรกปนเปื้อนต่าง ๆ และ ถ้าเป็นไหมน้อยเส้นไหมจะมีสิ่งเหลืออกค้าง

6.5 การปรับปรุงการฟอกไหม ย้อมไหม

การจัดการด้านการย้อมไหม ฟอกไหม กลุ่มได้ทดลองย้อมด้วยสีธรรมชาติ ฟอกด้วยน้ำค้างธรรมชาติ ปรากฏว่ายุ่งยาก เพราะเสียเวลาหาแหล่งวัตถุดิบและเสียเวลาผลิตน้ำค้างและได้สีไม่คงที่แน่นอน กับปริมาณที่เหมาะสมเหมือนเดิมตาม Catalog ที่นำเสนอลูกค้าไม่ได้ ประกอบกับออเดอร์ (ใบสั่งสินค้า) เข้ามามาก การย้อมฟอกด้วยวิธีโบราณ ของภูมิปัญญาดั้งเดิม ทำให้ล่าช้าไม่ทันต่อความต้องการของตลาด หรือตลาดติดกลับสินค้า ซึ่งได้สีไม่ได้มาตรฐานหรือไม่ได้ตามความต้องการ ทำให้เสียหายขาดทุน กลุ่มจึงหันกลับมาใช้สารเคมีแทนเป็นส่วนใหญ่ในปัจจุบัน คือ ใช้สีเคมี น้ำค้างเคมี สารกระตุ้นเคมีที่ให้ความเงางามของเนื้อผ้า ซึ่งได้มาตรฐานคงที่ เป็นที่พอใจของลูกค้า สามารถผสมย้อมรวดเร็ว ประหยัดเวลา ทั้งนี้กลุ่มฯ ได้จัดการด้านสิ่งแวดล้อม โดยสร้างบ่อน้ำทิ้งน้ำเสียตามหลักสาธารณสุข เพื่อป้องกันปัญหามลพิษในชุมชน

จากผลการทดสอบและพัฒนาทักษะการบริหารการฟอกการย้อมกลุ่มสามารถจัดการได้ตรงกับความต้องการของตลาด สินค้ามีคุณภาพสีคงที่ คงทน สวยเป็นเงางาม การจัดคนในการทำหน้าที่เหมาะสม สามารถผสมสี ได้ตามที่กลุ่มและตลาดคาดหวัง แต่ต้องพัฒนาทักษะทฤษฎีสีให้ มีความแม่นยำในการผสมมากขึ้น

6.6 การปรับปรุงวิธีการทอ/การโหวน

กลุ่มได้พัฒนาและปรับปรุงให้เป็นระบบมากขึ้น โดยปรับมาใช้วิธีการเพิ่มตัวลอก 2 ตัว (ตัวเล็ก 1 ตัวใหญ่ 1) เพื่อทำให้มีรอบในการหมุนได้มากขึ้น ส่งผลให้สามารถผลิตทอไหมจากเดิมได้ 500 กรัม/วัน เป็น 1 กิโลกรัม/วัน และจากการทอไหมแต่เดิมไม่มีการกำหนดปริมาณในการทอไหม เพื่อให้เหมาะสมกับการทอผ้าแต่ละชนิด เช่น ถ้าจะทอผ้าเกล็ดเต่าขาว 6,400 เซนติเมตร ใช้ไหม 1.4 กิโลกรัม ใช้ชัก 8 ชัก ต้องทอไหมใส่ อักละ 0.175 กิโลกรัม ทอใส่ชักตามปริมาณที่แบ่งไว้ ผลทำให้สูญเสียเส้นไหมน้อยเนื่องจากมีปริมาณที่พอดีกับการทอผ้าแต่ละชนิด และสามารถทอไหมได้มากขึ้นต่อวัน ทำให้ลดต้นทุนด้านแรงงาน เวลา ไปได้ ดังตัวอย่างด้านล่าง

ชนิดของผ้า	ขนาดฟืม	ความยาวของผ้า (ซ.ม.)	จำนวนชัก (ชัก)	จำนวนเส้นไหม (ก.ก.)
ผ้าเกล็ดเต่า	21"	6,400	8	1.4

การปรับปรุงการโหวน จะมีการบันทึกแรงงาน ระยะเวลา ปริมาณผ้าที่โหวนได้ เพื่อนำไปคิดต้นทุนในการผลิตได้ โดยจะกำหนดมาตรฐานในการโหวนด้ายไว้ต่อวัน

6.7 การปรับปรุงคุณภาพและคุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ตามความต้องการของตลาดท้องถิ่น

1) การพัฒนารูปแบบ สี สัน ลวดลาย

ทางกลุ่มฯ ได้ทำการสำรวจรสนิยมจากร้านค้า ลูกค้าและจากการศึกษาฐานโดยได้นำปรับปรุงให้ได้มาตรฐาน ทั้งพัฒนารูปแบบ สี สัน ลวดลาย ของผ้า โดยเฉพาะเรื่องการทอผ้าของกลุ่มจะมีกฎกติกาในการทอ หากสมาชิกกลุ่มคนใดไม่สามารถทำได้ตามมาตรฐานหรือตามออเดอร์ เช่น ทำไหม หลุดขาด ลายผิด ทอไม่เสมอกันทั้งผืน หรือตลาดติดกับสินค้า สมาชิกคนนั้นจะต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายทั้งหมดเอง โดยกลุ่มจะไม่ช่วยเหลือใด ๆ ทั้งสิ้น ทำให้สมาชิกทอผ้าที่ต้องการขายสินค้าให้ได้จึงต้องพัฒนาทักษะฝีมือขึ้น โดยปริยาย หากสมาชิกคนใดขาดความรับผิดชอบ ไม่พัฒนาฝีมือ หรือไม่ยอมรับฟังความคิดเห็นคำตำหนิด้านผลงานจากผู้ทอ "ทอเป็น ดูเป็น" จะถูกบีบบอกโดยกระบวนการกลุ่ม เพราะ "อยู่ไม่ได้ ละอายใจ" และโดยข้อหาทำให้กลุ่มเกิดความเสียหาย เสียชื่อเสียงแล้วแต่กรณี

ผลงานการทอผ้าที่ได้รับรางวัล การรับรองว่าเป็นผลิตภัณฑ์ OTOP Product Champion ตามโครงการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ประเภทผ้าและเครื่องแต่งกาย ระดับจังหวัดและระดับภาคในระดับสี่ดาว โดยเฉพาะการพัฒนาการทอผ้าลายรังผึ้งได้กลายเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของกลุ่มถือเป็นสุดยอดความสำเร็จระดับหนึ่ง กล่าวได้ว่า เป็นความภาคภูมิใจและสะท้อนว่ากลุ่มสามารถพัฒนาการจัดการการทอผ้าได้เป็นอย่างดี

นอกจากนี้กลุ่มยังมีฝ่ายตรวจสอบคุณภาพการทอการเก็บรักษาชิ้นงานให้สะอาดกันฝุ่น ละออง และแมลง เป็นต้น

2) การแปรรูปผลิตภัณฑ์

การแปรรูปผลิตภัณฑ์เป็นช่องทางหนึ่งในการสร้างมูลค่าเพิ่มแก่สินค้า ซึ่งกลุ่มถือเป็นเป้าหมายในการพัฒนา แต่ยังไม่สามารถดำเนินงานได้ ก่อนทำการศึกษาวิจัยเป้าหมายของกลุ่ม คือแปรรูปเป็นเสื้อผ้าสำเร็จรูปสุภาพบุรุษ สุภาพสตรี โดยจะเชิญวิทยากร การตัดเย็บมาฝึกทักษะแก่สมาชิกที่สนใจ แต่ประสบปัญหาหลายอย่าง เช่น ขาดทุนสนับสนุนด้านงบประมาณ ไม่มีเวลาฝึก เพราะแค่ทอผ้าส่งตามออเดอร์ความต้องการของตลาด ก็เกือบไม่ทันบางครั้งต้องงดรับออเดอร์ เพราะกลัวเสียสั่งจะ นอกจากเหตุผลดังกล่าวแล้วกลุ่มฯขาดสมาชิกผู้สนใจที่จะฝึก และขาดความเชื่อมั่นว่าตนเองสามารถแปรรูปสินค้าได้ดีมีคุณภาพและสามารถขายได้

อย่างไรก็ตามทางกลุ่มได้นำผ้าทอส่งให้กลุ่มตัดเย็บในเครือข่าย คือ กลุ่มป่าซางหมู่ 3 กิ่งอำเภอเวียงเชียงรุ้ง นำไปแปรรูปเป็นกระเป๋าสตางค์ กระเป๋าโทรศัพท์ โดยขายในราคาเมตรละ 150 และ 200 ซึ่งเป็นผ้ามีเนื้อผ้าสวยงามละเอียด

6.8 การปรับปรุงการจัดการด้านการตลาด

โดยทางกลุ่มได้ทดลองดำเนินการด้านการตลาดควบคู่กับกระบวนการพัฒนาระบบการผลิต คือ โดยมีแนวทางในการดำเนินงาน และการติดตามประเมินผลดังต่อไปนี้

1) การตั้งอัตราค่าจ้างในกลุ่มสมาชิก

- ค่าทอผ้าสะไบรังผึ้งขนาด 2 เพียงยาว 2 เมตร ราคา 50 บาท
- ค่าทอผ้าพื้นกว้าง 80 เซนติเมตร เมตรละ 50 บาท
- ค่าทอผ้าสะไบสายฝน กว้าง 2 เพียงยาว 180 เซนติเมตร ชิ้นละ 30 บาท
- ค่ากวักไหม 1 กิโลกรัม กิโลกรัมละ 70 บาท
- ค่าฟอกไหม กิโลกรัมละ 20 บาท
- ค่าไหมวัน เมตรละ 1.50 บาท

2) การคิดต้นทุน รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมดเป็นต้นทุนเช่น

- วัตถุดิบ เช่น เส้นไหม , ค้าง , สี , สารส้ม , สารจุนสี , แป้งมัน , แป้งข้าวเจ้า
- ค่าแรง เช่น ค่าทอ , ค่าฟอก , ค่าย้อม , ค่ากวัก , ค่าไหมวัน , ค่ามัดหมี่
- ค่าเสื่อมวัสดุอุปกรณ์ เช่น ฟืม , เข , กี่ , กระทะ , กะละมัง
- ค่าใช้จ่ายในการขาย เช่น การค่ารถไปขายผ้า , ค่าไปส่งผ้า , ค่าตอบแทนผู้ขาย
- ค่าสาธารณูปโภค เช่น ค่าน้ำค่าไฟ ค่าโทรศัพท์

3) แหล่งวัตถุดิบและแหล่งรับซื้อสินค้า

ทั้งแหล่งวัตถุดิบและแหล่งรับซื้อผ้า แหล่งวัตถุดิบของกลุ่มเกิดจากการสร้างเครือข่าย โดยกลุ่มผูกขาดการซื้อเส้นไหมจาก กลุ่มปลูกหม่อนเลี้ยงไหมทอผ้าไหมบ้านสันธาตุ อ.เชียงแสน โดยสัญญาแก่กันว่าจะต้องขายในราคา มีตรภาพ และมีไหมขายให้แก่กลุ่มตามที่กลุ่มต้องการและมีกำลังซื้อสำรอง สินค้าที่รับซื้อต้องมีการตรวจสอบคุณภาพจากคณะกรรมการฝ่ายตรวจสอบเสียก่อน

แหล่งรับซื้อ

มีทั้งตลาดในประเทศและแหล่งรับซื้อนอกประเทศ แหล่งรับซื้อในประเทศจะจัดหาโดยผ่าน บทบาทเครือข่ายกลุ่มทอผ้าเป็นผู้แนะนำตลาดให้ รวมถึงการจัดหาเองและจากการแนะนำโดยการช่วย บอกต่อของลูกค้าที่พึงพอใจในผลงานของกลุ่ม นอกจากนั้นคือ การออกแสดงสินค้าในงานเทศกาล ประเพณีของอำเภอ จังหวัด ภาคและประเทศ การจำหน่ายสินค้ากลุ่มมีวิธีการบริหารจัดการด้านการคิด คำนวณด้านแรงงาน เช่น ค่าย้อม ค่าไหมวัน ค่ากวัก ค่ามัดหมี่ ต้นทุน ค่าเส้นไหม ค่าทอ ตั้งราคาในอัตราที่ ขายได้และมีกำไรสมาชิกพออยู่ได้

4) การขนส่งสินค้า

มีทั้งส่งทางไปรษณีย์ การส่งทางรถทัวร์ และลูกค้ามารับสินค้าเอง

5) การประชาสัมพันธ์สินค้า

ได้จัดทำ Catalog ตัวอย่างสีผ้าและเนื้อผ้าให้ลูกค้าชมก่อน เพื่อประกอบการเลือกสั่งออเดอร์ และการประชาสัมพันธ์สินค้าที่ดีอีกประการหนึ่ง คือ การนำเกียรติบัตรรับรองการเป็นสินค้าที่ได้รับการคัดสรรเป็นผลิตภัณฑ์ดีเด่นระดับสัดาว ประเภทผ้าและเครื่องแต่งกายระดับจังหวัดและระดับภาค วางโชว์เคียงคู่ผลิตภัณฑ์ ซึ่งทำให้สินค้ามีความน่าเชื่อถือ และมีคุณค่าเพียงพอต่อการตัดสินใจเลือกซื้อของลูกค้า

6.9 การบริหารจัดการองค์กร

ปัจจุบันกลุ่มฯ มีสมาชิกทั้งหมด 51 คน บริหารจัดการกลุ่มฯ โดยระบบคณะกรรมการซึ่งแบ่งออกเป็น 6 ฝ่าย คือ คณะกรรมการอำนวยการ คณะกรรมการฝ่ายผลิต คณะกรรมการตลาด คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการการจัดซื้อ และคณะกรรมการฝ่ายประชาสัมพันธ์ ใช้หลักการบริหารแบบประชาธิปไตย และหลักการบริหารแบบมีส่วนร่วม คือ ร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมตัดสินใจ ร่วมรับผลประโยชน์ ร่วมวางแผน ร่วมหาแนวทางแก้ไขปัญหา และร่วมวัดผลประเมินผล คณะกรรมการมีบทบาทหน้าที่ชัดเจน และมีค่าตอบแทนการทำงานคอนสตันปี จัดสรรตามน้ำหนักการทำงานที่เกิดประโยชน์สูงสุดแก่กลุ่มฯ หรือตามบทบาทการเข้ามารับผิดชอบเต็มที่ในงานที่ได้รับมอบหมาย หรือนอกเหนือจากบทบาทหน้าที่ (ซึ่งบางครั้งทำให้คณะกรรมการเกิดความขัดแย้ง เพราะผลประโยชน์ไม่ลงตัว หรือไม่ยอมรับว่าตนเองทำหน้าที่ไม่มีประสิทธิภาพ ขาดความรับผิดชอบ เป็นต้น) ซึ่งเป็นบทบาทของผู้นำที่ต้องแก้ไขตัดสินใจและชี้แจงให้เข้าใจด้วยเหตุด้วยผล

คณะกรรมการจะเป็นผู้ร่วมร่างกฎระเบียบข้อตกลงกลุ่มฯ และให้สมาชิกรับรองกฎระเบียบในวาระการประชุมใหญ่ปีละ 3 ครั้ง ส่วนคณะกรรมการจะประชุมกันเนืองบ่อย ๆ เพื่อปรึกษาหารือ หาข้อตกลงสร้างความเข้าใจร่วมกัน หาแนวทางแก้ไขปัญหา ขจัดข้อข้องใจหรือตัดสินใจความขัดแย้งเพราะเป็นกลุ่มเชิงธุรกิจ เกี่ยวข้องกับเงินทอง ผลประโยชน์ เศรษฐกิจ และปากท้องครอบครัวส่วนบุคคลในชุมชน หากไม่บริหารจัดการอย่างเข้าใจเพื่อให้เกิดความสมดุลลงตัว ความขัดแย้งอาจลุกลามไปในระดับเครือญาติ และสร้างความเสียหายต่อความสัมพันธ์ระดับโครงสร้างของชุมชน

ด้านการวางแผนการผลิต กลุ่มเรียนรู้เรื่องการสต็อกเส้นไหม และการสต็อกผ้าว่า แม้ว่าช่วงไหนที่ไม่มีออเดอร์สั่งเข้ามา ก็ต้องผลิตผ้าทอเก็บไว้ เพราะจากประสบการณ์ที่ผ่านมา ในช่วงฤดูกาลทำนาสมาชิกจะลงนากันหมด เมื่อมีออเดอร์เข้ามาปรากฏว่ากลุ่มฯ ไม่มีผ้าในสต็อกทำให้เสียลูกค้า ส่วนเส้นไหมกลุ่มฯ พบว่าในฤดูฝนเส้นไหมจะมีราคาถูกลง ทำให้ต้นทุนการผลิตต่ำมีกำไรมาก ควรมีเงินทุนสำรองในการซื้อเส้นไหมเก็บไว้ในสต็อก

ด้านการระดมทุน เพื่อเป็นทุนสำรองในการบริหารจัดการกลุ่ม กลุ่มจะเรียกเก็บจากสมาชิกแรกเข้า ทุกคน คนละ 20 บาท และสมาชิกทุกคนเมื่อขายผ้าไหมได้จะต้องออมเงินเข้ากลุ่ม คนละ 50-500 ตามกำลังความสามารถนอกจากนี้เงินทุนสำรองยังเกิดจากการที่กลุ่มประสบความสำเร็จ ด้านการตลาด

ทำให้แหล่งทุนเงินกู้มองเห็นกลุ่มเป็นธุรกิจ SME (ผู้ประกอบการธุรกิจรายย่อย) มีอำนาจและแนวในการคืนทุนสูง จึงเข้ามานำเสนอการสนับสนุนอยู่หลายแหล่งทุน เช่น ธกส. อุตสาหกรรมจังหวัด การปิโตรเลียมแห่งประเทศไทย ซึ่ง ณ จุดนี้กลุ่มฯ ได้เรียนรู้อีกประเด็น คือด้านการตัดสินใจเลือกรับการสนับสนุนและคัดกรองแหล่งทุน เพราะบางแหล่งทุนเข้ามาด้วยจุดประสงค์ ไม่บริสุทธิ์ใจ หรือด้วยหวังผลประโยชน์จากกลุ่ม

นอกจากนั้นจากเงินผลกำไรหลังจากการสนับสนุนทุนวิจัยการทอดผ้า (2546-2547) ได้ผลกำไรสุทธิ 83,540 ทางกลุ่มได้จัดสรรแยกประเภทเงินได้ ดังนี้

- จัดสรรทุนสำรอง	40 %	= 33,460 บาท
- เหลือคืนแก่สมาชิก	20 %	= 16,008 บาท
- ปันผล	5 %	= 4,177 บาท
- ทุนศึกษาดูงาน	10 %	= 8,354 บาท
- แบ่งคณะกรรมการดำเนินงาน	25 %	= 20,885 บาท

หมายเหตุ : ส่วนใหญ่เงินทุนสำรองเป็นเงินออม และต้องคืนทุน

ด้านการจัดทำทะเบียนกลุ่มกลุ่มได้จัดทำแผนผังโครงสร้างการบริหารในรูปแบบคณะกรรมการ การจัดทำบัญชีการเงิน รายรับ รายจ่ายจากการซื้อขาย ไว้อย่างค่อนข้างเป็นปัจจุบันตามภาระหน้าที่ของฝ่ายรับผิดชอบ โปร่งใส สมาชิกสามารถตรวจสอบได้

จากขั้นตอน ภาพรวมด้านต่าง ๆ ในการวิจัยการบริหารจัดการกลุ่มทอดผ้า พบว่ากลุ่มฯ มีศักยภาพ และความสามารถในการบริหารจัดการกลุ่มได้อย่างค่อนข้างมีประสิทธิภาพ สามารถสร้างแรงจูงใจ วัตถุประสงค์ ข้อตกลงเงื่อนไข การจัดการผลประโยชน์และการตรวจสอบได้ เป็นต้น ซึ่งน่าจะเป็นปัจจัยในกลุ่มเกิดความยั่งยืน และอยู่ได้ยาวนาน

จากผลการวิจัยการบริหารจัดการกลุ่มธุรกิจชุมชน ซึ่งเกิดจากความต้องการอย่างแท้จริงของชุมชน และเป็นวิถีวัฒนธรรมชุมชน ไปสู่การมีอยู่มีกินเรื่องของปากท้องและเศรษฐกิจ และดำเนินงานโดยชาวบ้านซึ่งมีพื้นฐานความสัมพันธ์ที่เท่าเทียม มิได้ถูกสั่งการโดยองค์กรส่วนกลางของภาครัฐ ภายนอกชุมชน มีความเข้าใจความเป็นมา โครงสร้างทางสังคม วัฒนธรรม วิถีชีวิตของรากเหง้าตนเองอย่างลึกซึ้ง จึงทำให้การบริหารจัดการมีความเป็นธรรมชาติ สอดคล้องกับวิถีการดำเนินชีวิต มีความเข้าใจวิธีการจัดการปัญหาความขัดแย้งที่ละเอียดอ่อนด้วยวิธีการเฉพาะตัว เป็นการตอบโจทย์การวิจัยเชิงปฏิบัติแบบการมีส่วนร่วมของชุมชนได้เป็นอย่างดี

6.10 การพัฒนาศักยภาพ ขีดความสามารถของสมาชิกกลุ่ม

การพัฒนาทักษะขีดความสามารถของสมาชิกกลุ่มทอดผ้ามีความจำเป็นอย่างยิ่ง เพราะการสมาชิกกลุ่มเปรียบเสมือนเครื่องจักรในการทำงานของกลุ่ม ต้องมีการพัฒนา มีการปรับเปลี่ยนอยู่เสมอๆ ให้เท่าทันกับสถานการณ์ และดำเนินการด้านธุรกิจชุมชนได้อย่างยั่งยืน โดยกลุ่มสมาชิกทอดผ้า

บ้าน เนินไทรพัฒนาได้รับโอกาสทางด้านการศึกษาวิจัยที่ได้พัฒนาตนเองและการบริหารจัดการกลุ่ม ด้วยกระบวนการเสริมจากกิจกรรมดังต่อไปนี้

- การจัดการประชุมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม เพื่อให้สมาชิกกลุ่มและนักวิชาการ พี่เลี้ยง กลุ่มเครือข่ายได้แลกเปลี่ยนเรียนรู้วิเคราะห์ข้อมูลที่เก็บรวบรวมและสรุปบทเรียนที่ได้จากการดำเนินงานที่ผ่านมา รวมทั้งระดมความคิดในการหาแนวทางในการแก้ไขปัญหา และการบริหารจัดการ ธุรกิจการทอผ้าไหมในชุมชน เพื่อให้กลุ่มดำรงอยู่ได้และยั่งยืน

- การศึกษาดูงานในแหล่งที่ประสบผลสำเร็จทางด้านการบริหารจัดการกลุ่มและการทำธุรกิจชุมชน จากกลุ่มอื่นๆที่ประสบความสำเร็จด้านการบริหารจัดการ การตลาด การผลิต การแปรรูป ผลิตภัณฑ์ เพื่อนำมาเป็นแนวทางในการพัฒนากลุ่ม และได้เปิดวิสัยทัศน์ด้านความคิด เห็นรูปแบบที่เป็นรูปธรรม

- การศึกษารวบรวมข้อมูลด้านรสนิยมของตลาด และรูปแบบผลิตภัณฑ์ ทำให้กลุ่มได้เห็นแนวทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เทคนิควิธีการ ได้รู้เห็นทั้งมิติด้านที่ประสบความสำเร็จกับด้านที่เป็นปัญหา สามารถนำแนวคิด คำแนะนำ และประสบการณ์ที่ได้รับนำมาปรับใช้กับกลุ่มของตน สามารถสร้างเครือข่ายกลุ่มทอผ้าและวัตถุดิบ ทำให้มองเห็นช่องทางทางการตลาดและทราบรสนิยมและความต้องการของตลาด

- การเสริมทักษะการคิดต้นทุนกำไร การทำบัญชี เพื่อสามารถทำบัญชี รับ-จ่าย ได้ สามารถคิดต้นทุนการผลิตได้และสามารถกำหนดกำไรได้ และพัฒนาทักษะทางการฟอกย้อม ผัก ทักขะการมัดหมี่เพื่อนำมาพัฒนาคุณลักษณะและรูปแบบผลิตภัณฑ์ของกลุ่มให้ตรงตามความต้องการของตลาด โดยเชิญวิทยากรที่มีความเชี่ยวชาญในแต่ละด้านมาเสริมความรู้ให้

- การประชุมกลุ่มย่อย เพื่อแลกเปลี่ยนและระดมความคิดในการพัฒนาระบบผลิต พัฒนางานให้เป็นระบบปรับปรุงวางแผนการผลิตให้ทันตามความต้องการของตลาด และวางแผนสร้างงาน การผลิตให้ครบวงจร เป็นวาระประจำของกลุ่ม

- การนำสินค้าออกจำหน่ายเนื่องในโอกาสที่ทางส่วนราชการ หรือเอกชนจัดงานพิเศษตามวาระต่าง ๆ เช่น เกษตรแฟร์ ไม้ดอกไม้ประดับ งานพ่อขุนเม็ง งานทานตะวันบาน งานชาโลก งานสินค้า OTOP ระดับอำเภอ ระดับจังหวัด ระดับภาค และระดับประเทศ ฯลฯ ซึ่งทำให้เรียนรู้ความต้องการของตลาดต่อตัวชิ้นงาน ทำให้ได้พบปะลูกค้ารายใหญ่ รายย่อย ที่ช่วยแนะนำช่วยเหลือ และนำมาปรับปรุงคุณภาพสินค้าต่อไป แล้วทำให้สมาชิกขายสินค้าได้ นำไปสู่การคิดเรื่องต้นทุน กำไร และการบริหารจัดการกลุ่ม จากทฤษฎีสู่การปฏิบัติจริง ทำให้เกิดการเรียนรู้อย่างรอบด้าน

กระบวนการ/กิจกรรมส่วนใหญ่จะเป็นการประชุม สรุปบทเรียน แลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันภายในกลุ่ม และกับบุคคลที่มีความรู้มีความชำนาญในแต่ละด้านที่กลุ่มต้องการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ทำให้กลุ่มได้มองเห็นการทำงานที่แตกต่างกันออกไป มีคู่ทาง แนวทางในการพัฒนาตนเอง และกลุ่มทอผ้าของตนเอง ซึ่งเป็นกระบวนการในการพัฒนาทักษะ พัฒนาวิธีการทำงานของกลุ่ม

ปัจจัยที่ทำให้กลุ่มประสบความสำเร็จ

1) ปัจจัยด้านผู้นำกลุ่ม เป็นองค์ประกอบสำคัญประการหนึ่งผู้นำกลุ่มทอผ้าไหม บ้านเนินไทร พัฒนาเป็นบุคคลที่มีจิตสาธารณะพร้อมที่จะอุทิศเวลา และมีความเสียสละทั้งด้านกำลังกาย กำลังใจ กำลังสติปัญญา และมีอุดมการณ์ทำงานเพื่อผลประโยชน์ส่วนรวม ประกอบกับมีประสบการณ์ในการสร้างและรวมกลุ่ม/องค์กรชุมชน การเป็นประธานกลุ่มสตรี หมู่บ้าน หมู่ 3 เมื่อครั้งยังไม่แยกหมู่บ้าน เป็นหมู่ 12 และหมู่ 13 ทำให้สังคมความเป็นผู้นำ ได้เรียนรู้หลักการบริหาร คน เงิน และเวลา เป็นผู้ริเริ่มในการสร้างศูนย์เด็กเล็กตำบลป่าซาง ต่อมายังเป็นประธานกลุ่มออมทรัพย์ อีกทั้งยังจบการศึกษาด้านสหกรณ์ ประกอบกับได้รับการฝึกประสบการณ์และพัฒนาศักยภาพ ทั้งจากองค์กรภาครัฐและเอกชน เช่น การอบรมสัมมนา การศึกษาดูงาน เป็นต้น

ดังนั้นเมื่อต้องมารับบทบาททอผ้าผู้ใหญ่นบ้านเสมือนรับบทบาทผู้นำอย่างไม่เป็นทางการโดยปริยาย จึงมองเห็นแนวทางในการพัฒนากลุ่มด้านเศรษฐกิจในหมู่บ้านให้เติบโตยั่งยืนและมีแรงบันดาลใจจากการที่ถูกกลุ่มนายทุนทอผ้าไหมในหมู่บ้าน ประมาทหมั่นแคลนจึงมีความมุ่งมั่นแน่วแน่ในการสร้างกลุ่มให้เข้มแข็งและประสบผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์ ประกอบกับการสั่งสมความน่าเชื่อถือในผลการดำเนินงานที่ผ่านมา จึงทำให้มีแหล่งทุน กลุ่ม/องค์กรสนับสนุนภายนอกชุมชนให้การช่วยเหลือดูแลและให้คำแนะนำที่มีประโยชน์

2) ปัจจัยด้านองค์ความรู้ดั้งเดิมที่ได้รับการปลูกฝัง ฝึกฝนของบรรพบุรุษในการผลิตและการทอผ้าจากเส้นไหม ที่หญิงสาวชาวอีสานจะต้องปลูกหม่อน เลี้ยงไหม สาวไหม และทอผ้าเป็น ทำให้การต่อยอดและพัฒนาฝีมือการทอให้มีคุณภาพได้มาตรฐานตามความต้องการของตลาด ทำได้อย่างรวดเร็ว

3) ปัจจัยด้านแรงจูงใจทางเศรษฐกิจ ด้วยการทอผ้าไหมเชิงธุรกิจ ทำให้สมาชิกกลุ่มมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น มีรายได้สม่ำเสมอ สามารถกำหนดรายได้ด้วยตนเอง พึ่งพาตนเองได้ มีกองทุนหมุนเวียนให้กู้ยืม สามารถประกอบการในชุมชน โดยมีต้องย้ายถิ่น ทำให้สมาชิกเกิดความภาคภูมิใจ เห็นคุณค่าของการจัดตั้งกลุ่มฯ

4) ปัจจัยด้านการมีส่วนร่วมในการสร้างเงื่อนไข ข้อตกลงกลุ่ม ที่สมาชิกต้องเคารพอย่างเคร่งครัด และมีผลต่อการพัฒนาฝีมือให้สินค้าขายได้ เป็นที่ยอมรับและตลาดรับซื้อให้ความเชื่อถือรับซื้ออย่างไม่จำกัดจำนวน สามารถบริหารการผลิตโดยสมาชิกมีส่วนร่วมในการคิดวิเคราะห์ วางแผนการผลิต วางแผนการตลาดร่วมคิดคำนวณต้นทุนกำไร ร่วมพัฒนาทักษะฝีมือ ร่วมประชุมหาแนวทางแก้ไข ปัญหาและพัฒนาอย่างเป็นระบบ ทำให้สมาชิกมีความไว้วางใจซึ่งกันและกัน เกิดความสมัครสมานสามัคคี และมีความรู้สึกเป็น เจ้าของ เกิดความหวงแหนและมีความรู้สึกเป็นเจ้าของธุรกิจกลุ่มฯ ร่วมกันประกอบกับการจัดทำบันทึกกระบวนการผลิต การทำบัญชีจำนวนวัตถุดิบ ต้นทุน กำไร การซื้อ การขาย ทำให้ระบบบัญชีมีความโปร่งใส สมาชิกสามารถตรวจสอบได้

5) ปัจจัยด้านเงินค่าตอบแทน คณะกรรมการและปันผลคืนแก่สมาชิกกลุ่ม ซึ่งมีการกระจายผลประโยชน์ได้อย่างเป็นรูปธรรมจับต้องสัมผัสได้

6) ปัจจัยด้านรางวัลเกียรติบัตร ที่รับการคัดสรรเป็นสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ โดยภาครัฐในระดับจังหวัดและระดับภาค ซึ่งทำให้กลุ่มฯ เกิดความภาคภูมิใจสูงสุด มีกำลังใจที่ผลงานได้รับการยอมรับ ซึ่งผลที่ได้รับที่ตามมาคือ สินค้าสามารถขายได้ดีมากขึ้นกว่าเดิมมีลูกค้าและมียอดขายเพิ่มขึ้น

7) ปัจจัยทุนทางสังคม ทุนทางสังคมวัฒนธรรม ตลอดจนทุนด้านแรงงาน พื้นที่ดิน และทุนด้านการเงินที่ได้รับการสนับสนุนจากองค์กรภายนอกในรูปแบบให้เปล่า และทุนเงินกู้ ตลอดจนการระดมทุนในกลุ่มสมาชิก ที่นำมาผสมผสานจนสามารถขับเคลื่อนธุรกิจกลุ่มฯ ให้ดำเนินงานไปตามกลไกธรรมชาติของวิถีการดำเนินชีวิตในชุมชนอย่างกลมกลืน

8) ปัจจัยการสนับสนุนจากองค์กรภายนอกทั้งภาครัฐและเอกชน ซึ่งเข้ามาสนับสนุนทั้งด้านเทคโนโลยีการผลิตให้มีคุณภาพ ให้คำแนะนำด้านวิชาการการบริหาร จัดการเงิน การบัญชี การตลาด การบริหารจัดการองค์กร วิชาการการเกษตร ซึ่งทำให้กลุ่มพัฒนาองค์กรไปอย่างมีระบบขั้นตอนมากขึ้น มีขวัญและกำลังใจในการต่อสู้แก้ไขปัญหาอย่างไม่ลดละ มีองค์กรภายนอกชุมชนทั้งภาครัฐและเอกชนเห็นและชื่นชมยกย่องในผลงานและสนับสนุนเปิดโอกาสให้นำเสนอสินค้า เช่นการออกร้านจำหน่ายสินค้า และการช่วยประชาสัมพันธ์

9) ปัจจัยด้านเครือข่ายกลุ่มฯ ซึ่งมีทั้งเครือข่ายภายในชุมชนและภายนอกชุมชน ที่เอื้อต่อกระบวนการผลิต การตลาดต่อกัน ซึ่งประกอบด้วยเครือข่ายที่ขายวัตถุดิบเส้นไหมให้แก่กลุ่มในราคาถูก เครือข่ายกลุ่มฯ ที่ช่วยเหลือด้านการเสริมทักษะการฟอกการย้อมสี การเสริมทักษะการทอลายผ้า เครือข่ายกลุ่มฯ ที่ช่วยแนะนำตลาด แหล่งจำหน่ายสินค้า แนะนำลูกค้ารับซื้อสินค้าทั้งในและนอกประเทศ และรับสินค้าไปฝากขายในร้านของตนเอง เป็นต้น

ข้อดีและสรุปบทเรียนการเรียนรู้ที่ได้จากการพัฒนาระบบการผลิตของกลุ่มทอผ้าไหมในเชิงธุรกิจชุมชนบ้านเนินไทรพัฒนา

1) สมาชิกกลุ่มมีรายได้ประจำสม่ำเสมอและแน่นอนตลาดรับซื้อไม่อั้น มีรายได้เพียงพอต่อการเลี้ยงดูครอบครัว ให้อยู่ดีกินดี การทำอาชีพในชุมชนทำให้ได้อยู่พร้อมหน้าพร้อมตากับ ครอบครัว มีวิถีชีวิตที่เป็นสุข มีความหวัง และมั่นคงขึ้น สามารถคาดหวัง อนาคตได้ เพราะสามารถกำหนดรายได้ด้วยตนเองทำให้มีสุขภาพจิตดี

2) ได้สืบสานภูมิปัญญาดั้งเดิมของท้องถิ่นอีสานให้คงอยู่มีความภาคภูมิใจในพื้นที่ของตนเอง เห็นคุณค่าของตนเอง มีความเชื่อมั่นในตนเองสูงขึ้น ค้นหาช่องทางในการทำมาหากิน

3) เกิดความรัก ความเข้าใจ ความสามัคคี ความเอื้ออาทร ระหว่างกันและกันอย่างแนบแน่น ด้วยผ่านประสบการณ์ ร่วมทุกข์ร่วมสุขด้วยกัน กลุ่มเกิดความเข้มแข็ง ยั่งยืน มีสมาชิกเพิ่มขึ้น

4) มีทักษะในการแสวงหาตลาดที่เก่งและกว้างขึ้น และตลาดผู้รับซื้อสินค้าทำให้เครดิตและให้ความไว้วางใจ

5) มีทักษะประสบการณ์ ศึกษาดูงานการไปนำเสนอสินค้า ประชาสัมพันธ์สินค้าและการจำหน่ายสินค้า ทำมาประสบการณ์ได้มีโอกาสศึกษา แลกเปลี่ยนความรู้ มีโลกทัศน์ที่กว้างขวางขึ้น ตลอดจนสามารถนำความรู้และประสบการณ์มาพัฒนาการทอผ้า จนมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับ โดยเฉพาะผ้าลายรังผึ้งซึ่งกลายเป็นเอกลักษณ์ของกลุ่มที่ไม่เหมือนใคร มีตลาดแปลกตา จนได้รับการคัดสรรเป็นสุดยอดผลิตภัณฑ์ที่ดี

6) กลุ่มมีทักษะบริหารจัดการด้านการทุนการผลิต กำไร ขาดทุน ประสานการตลาด การลงทุนอย่างมืออาชีพ

7) ด้านเศรษฐกิจการพัฒนากระบวนการผลิต กระบวนการตลาด จนกระทั่งกลุ่มเกิดความเข้มแข็งมีผลงาน และสามารถแก้ปัญหาให้แก่ผู้ผลิตภายในกลุ่มได้อย่างเป็นรูปธรรม ทำให้มีทั้งหน่วยงานภาครัฐ และเอกชนต่าง ๆ พากันยื่นมือเข้ามาอุปถัมภ์ค้ำชู โดยไม่ต้องวิ่งเต้นร้องขอความช่วยเหลือ เหมือนในอดีตในระยะก่อตั้งกลุ่ม (ถนนทุกสายมุ่งสู่บ้านเนินไทรพัฒนา

8) กระบวนการกลุ่ม ทำให้มีโอกาสพบปะแลกเปลี่ยนความคิดเห็นซึ่งกันและกัน ของคนต่างวัย ต่างประสบการณ์ ทำให้กลุ่มค้นพบศักยภาพที่มีอยู่ในแต่ละบุคคลนำไปสู่การจัดคน จัดบทบาทหน้าที่ให้รับผิดชอบได้เหมาะสม และเรียนรู้กระบวนการคัดกรองสมาชิก ตลอดจนนำไปสู่การบริหารความขัดแย้ง การสร้างเป้าหมายร่วมกัน การใช้ประโยชน์ต่อองค์ความรู้ดั้งเดิมไม่ให้ขาดหายไปจนสามารถพัฒนาให้ดีกว่าเดิมและตลาดยินดีรับซื้อ และเรียนรู้หลักการบริหารคน งาน เงิน ผลประโยชน์ที่เหมาะสม

9) การพัฒนาเครือข่ายการเรียนรู้ และเครือข่าย การซื้อการขายการตลาด ในวงการทอผ้าไหมเชิงธุรกิจย่อมมี กลุ่มเครือข่ายที่หลากหลาย ซึ่งกลุ่มต้องประสานติดต่อ ซื้อขาย แลกเปลี่ยนเรียนรู้เพื่อนำมาเชื่อมต่อกิจการให้คงอยู่ได้ เครือข่ายที่ประสบความสำเร็จก่อนย่อมมีประสบการณ์มากกว่า กลุ่มฯ พบว่าเครือข่ายสามารถช่วยเหลือได้หลายด้าน เช่น เป็นแหล่งวัตถุดิบ เป็นแหล่งรับซื้อ สามารถบอกหรือนิยมตลาด เทคนิคการย้อม การฟอก การทอ การแปรรูป และการช่วยแนะนำลูกค้า / ตลาด โดยพบว่าเครือข่ายกลุ่มฯเหล่านี้ช่วยในกระบวนการพัฒนาความรู้ / ทักษะประสบการณ์ในการทอผ้าเชิงธุรกิจแก่กลุ่มได้เป็นอย่างดี

10) กลุ่มทอผ้ากับมิติการนำไปสู่การแก้ไขปัญหาชุมชนด้านต่างๆ จากการที่แม่บ้านหันมาประกอบอาชีพทอผ้าเป็นอาชีพเสริมรายได้ เมื่อผลผลิตเสียหายจากการขาดแคลนแหล่งน้ำ เช่น ปลุกข้าวโพดปลุกข้าว เป็นต้น ก็สามารถนำรายได้จากการทอผ้าไปใช้หนี้จากการลงทุนทางการเกษตรจนสามารถปลดหนี้ได้ ทั้งนี้ในโอกาสที่สมาชิกกลุ่มทอผ้ามาพบปะประชุมกันเนื่องๆ เรื่องที่พูดคุยมักไม่จำกัดอยู่แต่เรื่องทอผ้า ประเด็นพูดคุยจะเกี่ยวพันกับเรื่องอื่นๆเช่น เรื่องครอบครัว เรื่องการทำมาหากิน การลดต้นทุนการผลิต การเพิ่มรายได้ของตนเอง เป็นต้น ณ บ้านผู้นำชุมชน ผู้นำกลุ่มมักใช้โอกาสนี้

เผยแพร่และนำความรู้ข้อมูล/เอกสารหลายด้านจากหน่วยงานภาครัฐเพื่อให้กลุ่มนำไปปฏิบัติ เช่น การ ใช้นุ้ยหมักชีวภาพแทนปุ๋ยเคมี การปลูกพืชผักสวนครัวทำอาชีพเสริมรายได้หรือลดการพึ่งพาดตลาด ภายนอกและเป็นการลดรายจ่าย ซึ่งกลุ่มได้นำแนวคิดนี้ไปปฏิบัติจริงและเห็นผลในเชิงปฏิบัติ ทำให้เกิด กลุ่มปลูกพริก เลี้ยงไก่ ทำนุ้ย ปลูกผักกาด ดองผักกาด ทำให้กลุ่มทอผ้าสร้างมิติการพัฒนาและแก้ไขปัญหาชุมชนด้านอื่นๆ ควบคู่กันไป บนฐานแนวคิดของการช่วยเหลือพึ่งพาและเศรษฐกิจพอเพียง

ความคิดเห็นของสมาชิกหลังการดำเนินงานวิจัย/และปัญหาอุปสรรคการวิจัย

กลุ่มสมาชิก สมาชิกในกลุ่มส่วนใหญ่กล่าวว่า ถึงแม้ว่าจะได้เข้ามามีส่วนในการร่วมคิด ร่วม เรียนรู้ ร่วมแลกเปลี่ยนข้อมูลหรือเดินทางไปศึกษาดูงานในต่างถิ่นไม่บ่อยเท่ากับทีมวิจัย แต่ส่วนใหญ่ จะได้ร่วมรับรู้หรือรับฟังประสบการณ์ที่ได้รับการถ่ายทอดจากทีมวิจัย และยอมรับว่า หลังจากที่มีการ ศึกษาวิจัยเข้ามาตนเองได้เรียนรู้วิธีการพัฒนาและปรับปรุงการผลิตสินค้าการทอให้มีคุณภาพที่ดีขึ้นและ ตรงกับความต้องการของตลาด ทำให้มีรายได้ดีขึ้น เพราะผลผลิตขายได้ดีมาก และอยากลงทุนให้ มากกว่านี้ เพราะเมื่อสิ้นปีก็มีเงินปันผลคืนมากขึ้นตามไปด้วย

ทีมวิจัย ทีมงานวิจัยกล่าวว่า ในประเด็นการพัฒนาตนเองจากการทำงานวิจัยทำให้ตนเอง เป็นคนที่ฉลาดขึ้น เชื่อมั่นในความเป็นชาวบ้านของตนเอง ไม่เกรงกลัวหรือเคอะเขินเข้าใหญ่นายโต/ ข้าราชการหรือนักวิชาการเหมือนแต่ก่อน เพราะถือว่าตนเองก็ทำได้หรือเป็นคอกเตอร์ในประเด็น ภูมิปัญญาที่ตนเองมีอยู่ จากการที่ได้มีโอกาสออกร้านติดต่อพบปะลูกค้าหรือพูดคุยเพื่อนร่วมงาน ผลิตสินค้า OTOP อย่างกว้างขวาง รวมถึงจากการศึกษาดูงานและแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันบ่อยๆ ใน ทีมงาน ทำให้เท่าทันผู้คนและสังคมมากขึ้น การได้รวบรวมข้อมูลอย่างรอบด้าน ทำให้สามารถนำมา ประกอบการคิดวิเคราะห์ที่เป็นระบบและประเมินแสวงหาทางเลือกที่เหมาะสม สามารถตั้งรับและ วางแผนบริหารจัดการกับทุกปัญหาที่เกิดขึ้นภายในกลุ่มได้อย่างมีสติ มีเหตุผลขึ้น รู้จักการรับฟังความ คิดเห็นที่แตกต่าง เรียนรู้ความแตกต่างระหว่างบุคคลทำให้สามารถทำงานร่วมกันในระบบทีมได้อย่างมี ระบบ ทำให้เรียนรู้ว่าเมื่อคนเรามีความอดทนอดกลั้นและความตั้งใจที่แน่วแน่ และหมั่นหาแนวทาง แก้ไขปัญหาความสำเร็จย่อมเกิดขึ้นได้แน่นอน แต่การเดินไปข้างหน้าต้องอย่าลืมเหลียวมองทางขรุขระ ด้านหลัง เพราะปัจจัยที่นำมาสู่จุดที่ยืนอย่างมั่นคงในปัจจุบันล้วนประกอบด้วยเหตุด้วยปัจจัยและผู้คน สนับสนุน ที่ต้องหมั่นนำมาใคร่ครวญเพื่อจะได้ไม่ล้มตัวหรือทะนงตน นอกจากนี้การวิจัยยังได้ฟื้นฟู ทักษะการพูด การสะกดคำการเขียนภาษาไทย การหมั่นจดบันทึกซึ่งโดยปกติอยู่แต่ในไร่นาไม่ได้ นำมาใช้ในชีวิตประจำวันบ่อยนัก

ส่วนในประเด็นการพัฒนาผลผลิตการทอผ้าสมาชิกกล่าวว่า ทำให้รู้จักการทำงานที่เป็น ระบบและเป็นขั้นตอน รู้จักการจัดการวัตถุดิบ การสต็อกผ้า รู้จักการผลิตสินค้าให้ตรงกับความ ต้องการของตลาดและพัฒนาจนมีเอกลักษณ์เป็นของตนเอง รู้จักเทคนิคการเสนอขายสินค้า ที่สำคัญ

อย่างยิ่งคือ เกิดเครือข่ายด้านวัตถุดิบ และเครือข่ายด้านการตลาดที่กว้างขวางสามารถช่วยเหลือเกื้อกูล แนะนำลูกค้า/ให้ข้อมูลแหล่งจำหน่ายสินค้า ทำให้มือออเดอร์รับซื้อสินค้าจนกระทั่งผลิตไม่ทัน ทำให้สมาชิกมีความเป็นอยู่ดีกินดีและปลดหนี้ปลดสินได้

ส่วนปัญหาอุปสรรคที่เกิดจากการวิจัยชุมชน ปัญหาหลักๆประการแรกที่ทีมวิจัยขาดความเชื่อมั่นในความสามารถของตนเอง คือ ทีมงานขาดทักษะความรู้ด้านการขีดเขียน เพราะจบการศึกษาในระบบโรงเรียนโดยเฉลี่ยกันแค่ระดับ ป. 4 - ป. 6 ขาดความรู้ทักษะการเขียนรายงานวิจัยตามสำนวนเชิงทฤษฎีทางวิชาการ ประการที่สองคือ พี่เลี้ยงวิจัยคนแรกที่ทีมวิจัยเลือกซึ่งข้อดีคือ เป็นคนอีสานเหมือนกันทราบข้อมูลชุมชนเป็นอย่างดีและสื่อสารด้วยภาษาเดียวกัน แต่ขาดความเชี่ยวชาญด้านงานวิจัยเพื่อการพัฒนา จึงไม่สามารถให้คำแนะนำที่เป็นประโยชน์และชี้้นำการดำเนินงานวิจัยไปในทิศทางที่ก้าวหน้าตามแนวทางที่เหมาะสมหรือควรจะเป็นได้ กลุ่มต้องทำงานกันอย่างสะเปะสะปะโดยไม่สามารถคาดหวังความช่วยเหลือจากพี่เลี้ยงได้ ซึ่งทำให้การรายงานการวิจัยเป็นไปอย่างล่าช้า กว่าที่พี่เลี้ยงคนใหม่มาทดแทนก็เกือบสิ้นสุดโครงการฯ ปัญหาประการที่สามคือ ขาดเครื่องคอมพิวเตอร์ในการพิมพ์รายงานวิจัยทำให้ต้องไปพึ่งพาผู้อื่น ทำให้การรายงานเต็มไปด้วยปัญหาและอุปสรรคเพราะรายงานการวิจัยต้องมีการแก้ไขเพิ่มเติมเพื่อให้ได้ชิ้นงานที่สมบูรณ์ นอกจากนั้นต้องมาพบกับปัญหาที่ไม่คาดคิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์เครื่องที่ใช้บันทึกข้อมูลเป็นประจำเกิดการชำรุด ต้องเสียเวลาส่งซ่อมแซมและต้องรออะไหล่จากกรุงเทพฯ สร้างความท้อแท้สูญเสียความมั่นใจในการรายงานผลการวิจัยอย่างยิ่ง ประการสุดท้ายคือ การเรียนรู้ของกลุ่มนั้นต้องค่อยเป็นค่อยไป และต้องแบ่งเวลาและบทบาทหน้าที่ให้เหมาะสม เพราะแต่ละคนมีภาระครอบครัว งานไร่งานนา หรืองานส่วนรวมของชุมชน จึงทำให้บางครั้งในการประสานงานต้องล่าช้าไปบ้าง

ข้อเสนอแนะในการวิจัยและพัฒนา

1) ทุกปัญหาในชุมชน ผู้รู้ปัญหาที่ดีที่สุดคือ คนในชุมชน และผู้ได้รับผลกระทบจากปัญหา คือ คนในชุมชน ดังนั้นผู้แก้ปัญหาได้ดีที่สุด คือ คนในชุมชน ผู้หาแนวทางแก้ไขปัญหาได้และรู้วิธีการแก้ไข ก็คือ ชุมชน กลุ่มองค์กรในชุมชนจะยั่งยืนอยู่ได้ยาวนาน ควรเป็นกลุ่มองค์กรที่ชุมชน อยากให้เกิดขึ้นเพื่อนำมาตอบคำถามปัญหาและแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้น ผลการวิจัยเพื่อชุมชน โดยชุมชน สรุปโดยชุมชน เป็นชิ้นงานที่ภาครัฐควรนำไปศึกษาวิเคราะห์ เพื่อนำไปปรับเป็นแผนงาน /นโยบาย ทิศทางการดำเนินงาน เพื่อสนับสนุนให้ชุมชน ดำเนินงานศึกษาวิจัยพัฒนาการแก้ไขปัญหามุมชนโดยชุมชน ภาครัฐควรมีบทบาทเพียงสนับสนุนทางวิชาการ ทุนเทคโนโลยี งบประมาณ การให้คำแนะนำเชิงวิชาการ อำนวยความสะดวกในการดำเนินงาน ตลอดจนพัฒนากระบวนการเรียนรู้และสนับสนุนแนวคิดการทำงานเพื่อให้ส่งเสริมให้ชาวบ้านสรุป วิเคราะห์ วางแผน หาแนวทาง แก้ไขปัญหาอย่างเป็นระบบ โดยเน้นกระบวนการมีส่วนร่วมสูงสุด โดยไม่ใช้ระบบการสั่งการ เพื่อให้ชาวบ้านได้เรียนรู้ด้วย

ตนเอง สามารถใช้วัฒนธรรมชุมชนและองค์ความรู้ภูมิปัญญาของตนเองควบคู่ไปกับความรู้เชิงวิชาการจากภายนอกเพื่อใช้ในแก้ปัญหาได้ในที่สุด

2) ควรมีการศึกษาวิจัยแบบองค์รวมเพื่อพัฒนาวิถีชีวิตชุมชนในกระแสนิยมเสรี ทั้งด้านผลกระทบด้านสุขภาพกาย สุขภาพจิต สุขภาพเศรษฐกิจครอบครัว สถานะเสี่ยงในการใช้ชีวิตในระบบการบริโภคนิยม การเปลี่ยนวิถีการผลิต เพื่อสนองการตลาด เป็นการแสวงหาคำตอบหรือแนวทางการปรับตัวเข้ากับเปลี่ยนแปลงเจริญก้าวหน้ารวดเร็วของเทคโนโลยี ได้อย่างมีความสุข ในชุมชนชนบท

3) ควรให้ชุมชนมีกระบวนการมองเห็นทิศทาง และวางแผนการพัฒนากระบวนการผลิตเส้นไหม/วัตถุดิบที่มีคุณภาพในชุมชนที่เอื้อต่อการผลิตสินค้า สามารถดำรงอยู่ได้อย่างพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน และมีเงินทุนเวียนอยู่ในชุมชน

4) สถาบันศึกษาในชุมชน ควรวิจัยและจัดสร้างหลักสูตรท้องถิ่น เพื่อนำไปพัฒนาจัดกระบวนการเรียนการสอนให้กับนักเรียนได้เรียนรู้และตระหนักในคุณค่าและภูมิปัญญาท้องถิ่นและส่งเสริมการเรียนรู้จากแหล่งเรียนรู้ในชุมชน

หนังสืออ้างอิง

กลุ่มสังคมศาสตร์ สาธารณสุข "การมีส่วนร่วมทางชุมชน: จุดอ่อนทางงานสาธารณสุขชุมชน "

วารสารสังคมพัฒนา 10 (6) หน้า 23. 2525.

จรรยา วรณทอง. กระบวนการทางการศึกษาในการจัดองค์กรและการดำเนินบทบาททางการศึกษาของกลุ่มสตรีที่มีผลต่อการพัฒนาชุมชน. วิทยานิพนธ์ ศษ.ม. (การศึกษานอกระบบ) เชียงใหม่: มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, 2537.

พัชนี นาดประชา และคณะ. เอกสารโรเนียว : ไม่ปรากฏปีที่พิมพ์

วิรุฬห์ นิลโมจน์. การสังเคราะห์งานวิจัยที่ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการมีส่วนร่วมของสตรีในกิจกรรมการพัฒนาโดยใช้เทคนิคการวิเคราะห์เนื้อหา. พิมพ์ครั้งที่ 4 . สงขลา : ศูนย์การศึกษา นอกโรงเรียนภาคใต้, 2542.

เสน่ห์ จามริก และคณะ. "นโยบายการพัฒนาชนบท" ในชนบทไทย 2523 สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจ และสังคมแห่งชาติ. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์สำนักงานเลขาธิการคณะรัฐมนตรี. สมพันธ์ เตชะอธิก และคณะ. การพัฒนาความเข้มแข็งขององค์กรชาวบ้าน. ขอนแก่น : โรงพิมพ์เจริญ วิทยการพิมพ์, 2540.

เสรี พงศ์พิศ. "ภูมิปัญญาชาวบ้าน ". 7(2531) : 12 สำนักพิมพ์หมู่บ้าน, 2533 " วัฒนธรรมพื้นบ้าน " รากการพัฒนา " ในภูมิปัญญาชาวบ้าน กับการพัฒนาชนบท (บรรณาธิการ) เล่ม 1. เสรี พงศ์พิศ (บรรณาธิการ). กรุงเทพมหานคร : มูลนิธิภูมิปัญญา. 2536.

อคิน รพีพัฒน์. "การมีส่วนร่วมทางชุมชนในการพัฒนาชนบทในสภาพสังคมและวัฒนธรรมไทย"

ในการมีส่วนร่วมของประชาชนในการพัฒนา ทวีทอง หงษ์วิวัฒน์, 2547.

ภาคผนวก

ประวัติและประสบการณ์ทีมงานวิจัย

1. หัวหน้าโครงการ

นางศิริรัตน์ การรักษา อายุ 40 ปี วุฒิปริญญาตรี อนุปริญญา เอกการสหกรณ์ บ้านเลขที่ 26 บ้านเนินไทรพัฒนา หมู่ 13 กิ่งอ. เวียงเชียงรุ้ง จ. เชียงราย มีบุตร 2 คนกำลังศึกษาอยู่

ประสบการณ์ มีพื้นฐานในการทอผ้ามาตั้งแต่เด็กเพราะในครอบครัวทอผ้าไว้ใช้ เคยเป็นพนักงานขายบริษัทเซ็นทรัลลาดพร้าว พนักงานสินเชื่อสหกรณ์การเกษตร อำเภอแม่ใจ จ. พะเยา เป็นประธานการทอผ้าพื้นเมือง และได้รับรางวัล ดาบพิงค์เด่น ปี พ.ศ.2540 และได้รับการคัดเลือกเป็นผู้นำสตรีของ จ.เชียงราย เข้าร่วมประชุมผู้นำสตรีระดับประเทศ ปี พ.ศ. 2540

- ปัจจุบัน
- เป็นเหรัญญิกกลุ่มออมทรัพย์เครือข่ายระดับอำเภอ
 - ประธานกองทุนหมู่บ้าน
 - ประธานกลุ่มทอผ้าไหม
 - เหรัญญิกกลุ่มออมทรัพย์ในหมู่บ้าน
 - ทีมงานโครงการสนับสนุนเครือข่ายองค์กรชุมชน (สค.อช.)

2. นักวิจัยพี่เลี้ยง

นางสาวอารีย์ ปันโพธิ์ อายุ 40 ปี บ้านเลขที่ 54 หมู่ 3 ต.ป่าซาง กิ่งอ.เวียงเชียงรุ้ง จ.เชียงราย ที่ทำงาน ร.ร.บ้านป่าซาง ต.ป่าซาง กิ่งอ.เวียงรุ้ง จ.เชียงราย

สำเร็จการศึกษา คุรุศาสตรบัณฑิต (คบ.) สาขาศิลปศึกษา วิทยาลัยครูเชียงใหม่ (สถาบันราชภัฏเชียงใหม่)

สำเร็จการศึกษา ศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต (ศส.ม.) สาขาการศึกษานอกระบบ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ปัจจุบัน รับราชการครู ตำแหน่งอาจารย์ 2 ระดับ 6 โรงเรียนบ้านป่าซาง ต. ป่าซาง กิ่งอ.เวียงเชียงรุ้ง จ. เชียงราย

- ประสบการณ์การทำงานด้านพัฒนา/งานวิจัย

1. ผู้ช่วยนักวิจัยในพื้นที่ชุมชนแออัดและคนงานก่อสร้างในจังหวัดเชียงใหม่ ในโครงการ เอดส์ศึกษาและพัฒนา รูปแบบการดำเนินงานด้านเอดส์คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ (2537 - 2539)
2. ผู้ประสานงานโครงการพัฒนาศักยภาพเยาวชนในการดำเนินงานป้องกันและแก้ไข ปัญหาเอดส์ในชุมชน ต. ป่าซาง กิ่ง อ. เวียงเชียงรุ้ง จ. เชียงราย (2542- 2544)
3. หัวหน้าโครงการพัฒนารูปแบบการพัฒนาเยาวชนในการรณรงค์และแก้ไขปัญหายาเสพติดในชุมชน อย่างมีส่วนร่วม (2545- 2547)

3. ทีมงานวิจัย

- 1) นางทองยูน นพบาล อายุ 41 ปี บ้านเลขที่ 40 หมู่ 13 ต.ป่าซาง กิ่งอ.เวียงเชียงรุ้ง จ.เชียงราย
อาชีพ ทำนา , มีบุตรธิดา 3 คน
ประสบการณ์ เป็นประธานแม่บ้าน , กรรมการกลุ่มออมทรัพย์ , เลขากลุ่มพัฒนาสตรี
 ระดับตำบล และอำเภอ , เป็นรองประธานกลุ่มทอผ้าไหม
ความชำนาญ ด้านลายผ้าพื้นเมือง ทอผ้าไหม
- 2) นางจิตกร ภารรักษา อายุ 42 ปี บ้านเลขที่ 7 หมู่ 13 ต.ป่าซาง กิ่งอ.เวียงเชียงรุ้ง จ.เชียงราย
อาชีพ ค้าขาย
ประสบการณ์ กรรมการกลุ่มออมทรัพย์ , เลขากลุ่มพัฒนาสตรีหมู่บ้าน , กรรมการฝ่าย
 ตรวจสอบกลุ่มทอผ้าไหม
ความชำนาญ ด้านมัดหมี่ ทอผ้าลาดจก , ทอผ้าลายขิด , และลายน้ำไหล
- 3) นางสาวไสว ภารรักษา อายุ 35 ปี บ้านเลขที่ 15 หมู่ 13 ต.ป่าซาง กิ่งอ.เวียงเชียงรุ้ง
 จ.เชียงราย
อาชีพ ทำนา
ประสบการณ์ กรรมการฝ่ายผลิตกลุ่มทอผ้าไหม
ความชำนาญ ด้านทอผ้า , ลายผ้าไหม , และลายจก
- 4) นางนวน บุตรนาแพง อายุ 39 ปี บ้านเลขที่ 3 หมู่ 13 ต.ป่าซาง กิ่งอ.เวียงเชียงรุ้ง จ.เชียงราย
อาชีพ ทำนา , มีบุตรธิดา 2 คน
ประสบการณ์ เป็นรองประธานกลุ่มพัฒนาสตรี , กรรมการฝ่ายผลิตกลุ่มทอผ้าไหม
ความชำนาญ ด้านทอผ้า , ทอผ้าลายขิด , และลายจก
- 5) นางสุดใจ พลเยี่ยม อายุ 40 ปี บ้านเลขที่ 14 หมู่ 13 ต.ป่าซาง กิ่งอ.เวียงเชียงรุ้ง จ.เชียงราย
อาชีพ ทำนา , มีบุตรธิดา 2 คน
ประสบการณ์ เป็นกรรมการฝ่ายการจัดซื้อกลุ่มทอผ้าไหม
ความชำนาญ ด้านทอผ้า , และเป็นนักร้องเพลง เป็นนางเอกหมอลำ ขับร้องสรภัญญะ
- 6) นางหวานใจ แวงวรรณ อายุ 50 ปี บ้านเลขที่ 2 หมู่ 13 ต.ป่าซาง กิ่งอ.เวียงเชียงรุ้ง จ.เชียงราย
อาชีพ ทำนา , มีบุตรธิดา 2 คน
ประสบการณ์ เป็นเหรัญญิกกลุ่มทอผ้าไหม
ความชำนาญ ด้านทอผ้า , การปลูกหม่อน เลี้ยงไหม การโห่วันहुก
- 7) นางนาง สิงห์ขัน อายุ 52 ปี บ้านเลขที่ 13 หมู่ 13 ต.ป่าซาง กิ่งอ.เวียงเชียงรุ้ง จ.เชียงราย
อาชีพ ทำนา มีบุตรธิดา 3 คน
ประสบการณ์ เป็นสมาชิกกลุ่มทอผ้า
ความชำนาญ ด้านการปลูกหม่อน เลี้ยงไหม การสาวไหม

8) นางทองใบ แวงวรรณ อายุ 43 ปี บ้านเลขที่ 27 หมู่ 13 ต.ป่าซาง กิ่งอ.เวียงเชียงรุ้ง จ.เชียงราย

อาชีพ ทำนา มีบุตรธิดา 3 คน

ประสบการณ์ เป็นสมาชิกกลุ่มทอผ้า

ความชำนาญ ด้านการทอผ้าลายผ้าไหม , ด้านการปลูกหม่อน เลี้ยงไหม

9) นางปราณี ภารสุวรรณ อายุ 29 ปี บ้านเลขที่ 11 หมู่ 13 ต.ป่าซาง กิ่งอ.เวียงเชียงรุ้ง จ.เชียงราย

อาชีพ ทำนา มีธิดา 1 คน

ประสบการณ์ เจริญญีกกลุ่มออมทรัพย์ , เลขานุการ

ความชำนาญ ทอผ้าไหม

10) นางพนิตย์ แก้วนิลดา อายุ 41 ปี เลขที่ 40 หมู่ 13 ต.ป่าซาง กิ่งอ.เวียงเชียงรุ้ง จ.เชียงราย

อาชีพ ทำนา มีบุตรธิดา 2 คน

ประสบการณ์ เป็นอช.หมู่บ้าน ประธาน อช.ตำบล , เป็นกรรมการกองทุนหมู่บ้าน ,
เจริญญีกกลุ่มออมทรัพย์

ความชำนาญ ด้านการทอผ้าไหม



ทำสัญญารับเงินสนับสนุน
โครงการจาก สกว.



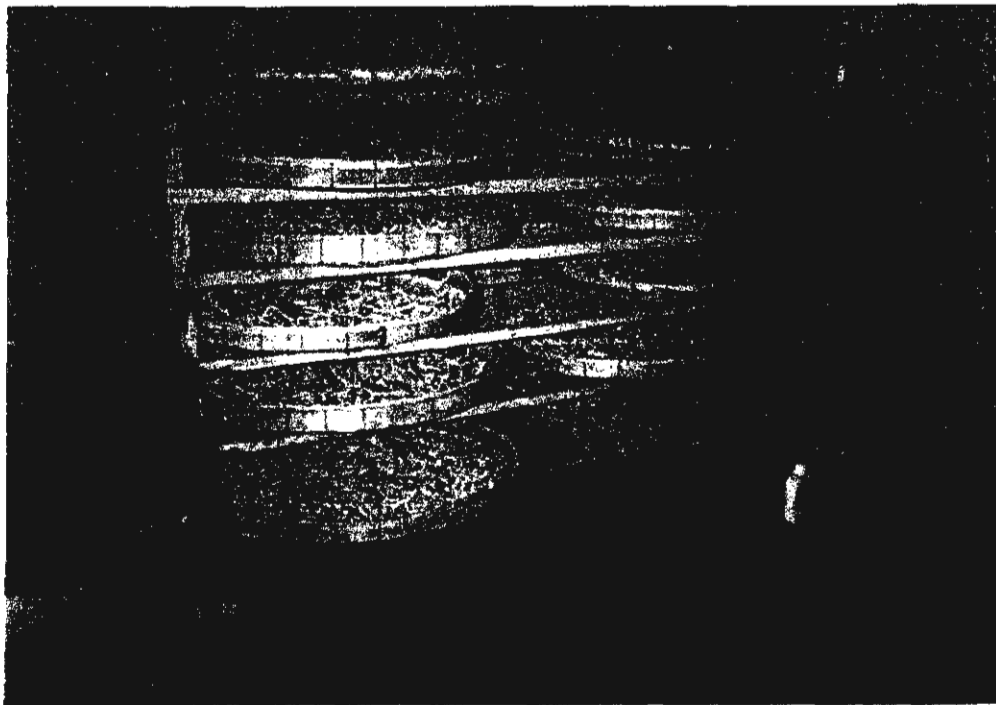
สรุปบทเรียนระหว่างดำเนินงานการวิจัย



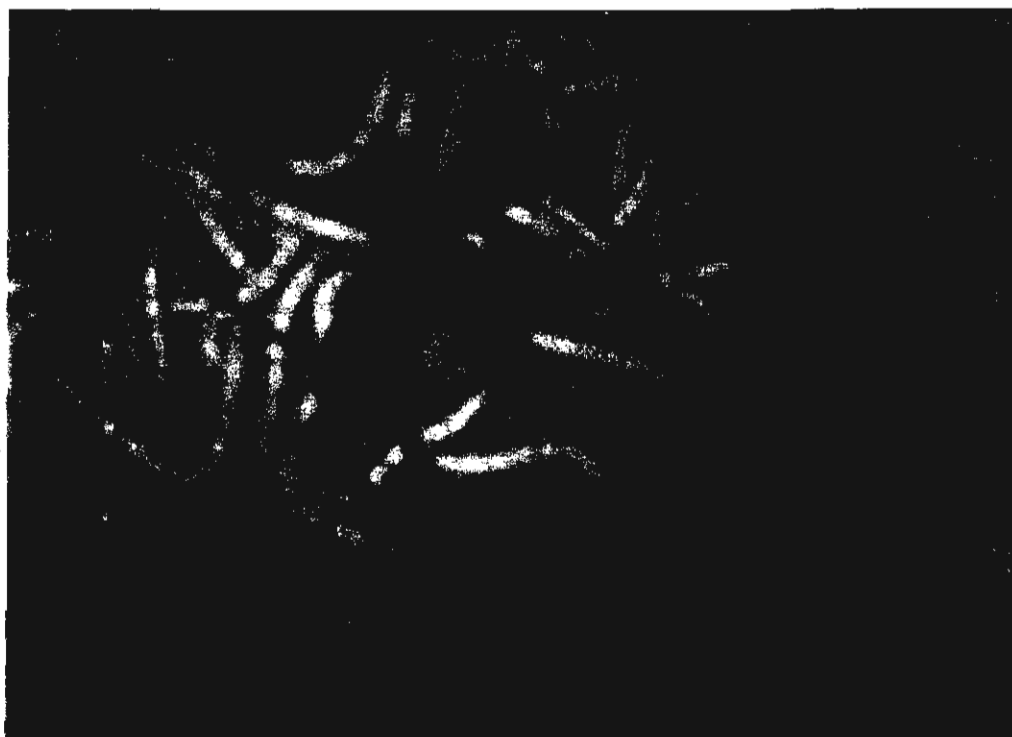
การเพาะชำต้นหม่อน



ต้นหม่อนที่เจริญเติบโตตามกาลเวลา



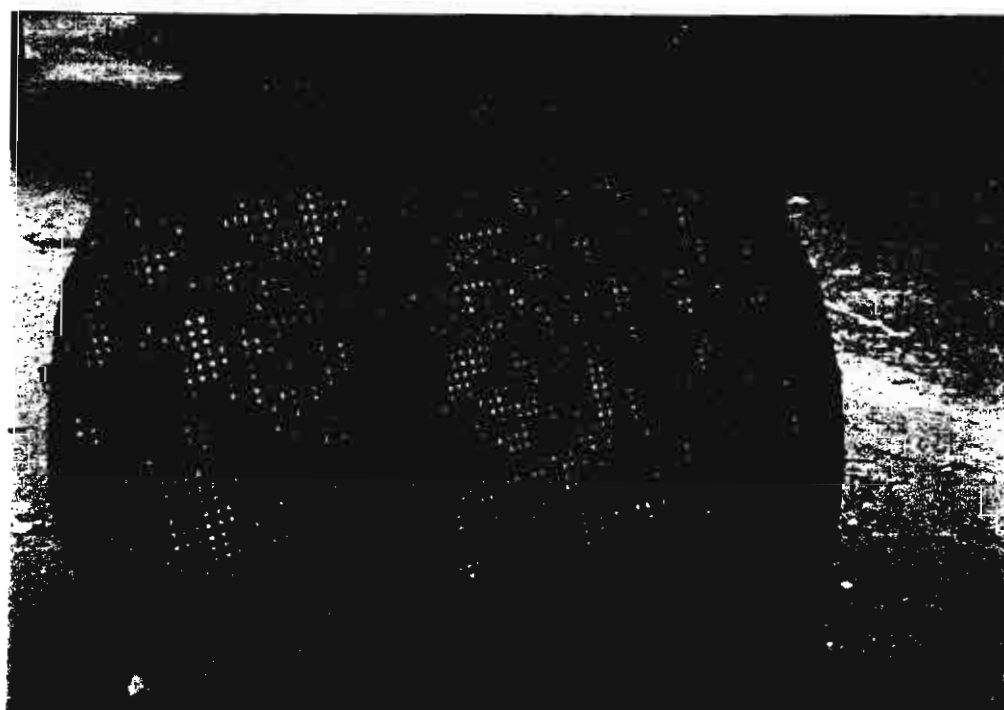
การเพาะเลี้ยงตัวไหม



ตัวไหมที่เจริญเติบโตพร้อมที่จะเก็บลงจอ



การนำตัวไหมเข้าจอ



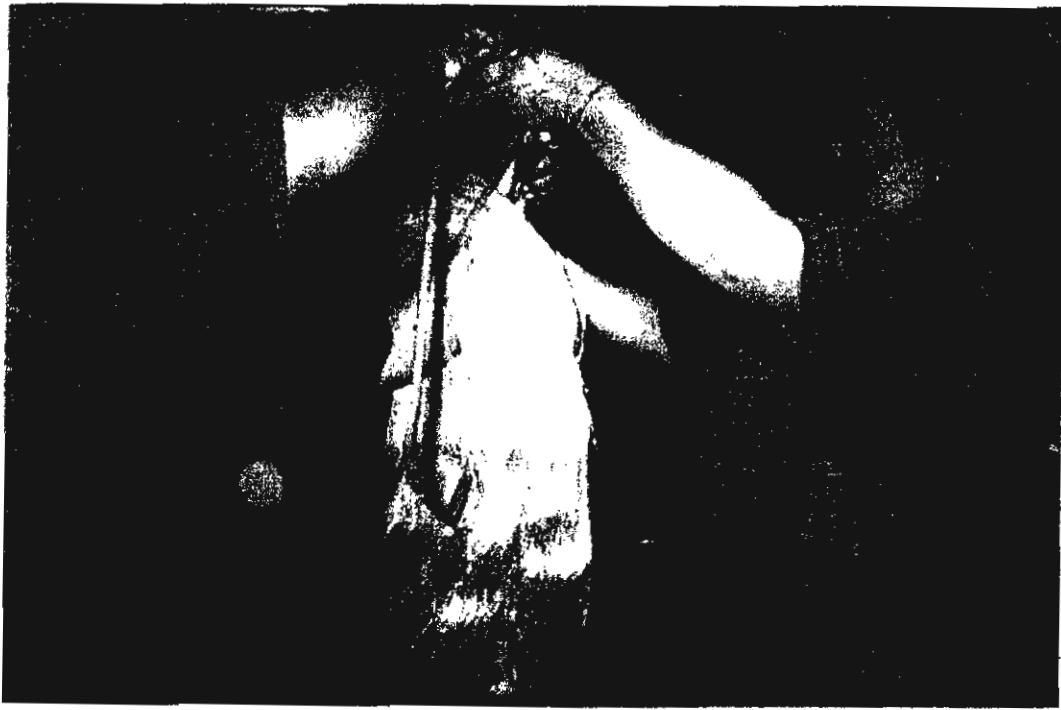
ตัวไหมที่กลายเป็นดักแด้พร้อมที่สาว



การสาธิตการสาวไหม



การสาธิตการเดินไหมก่อนที่
จะนำไปทอ



การเตรียมการปลูกไหม



การดำริตการปลูกไหม



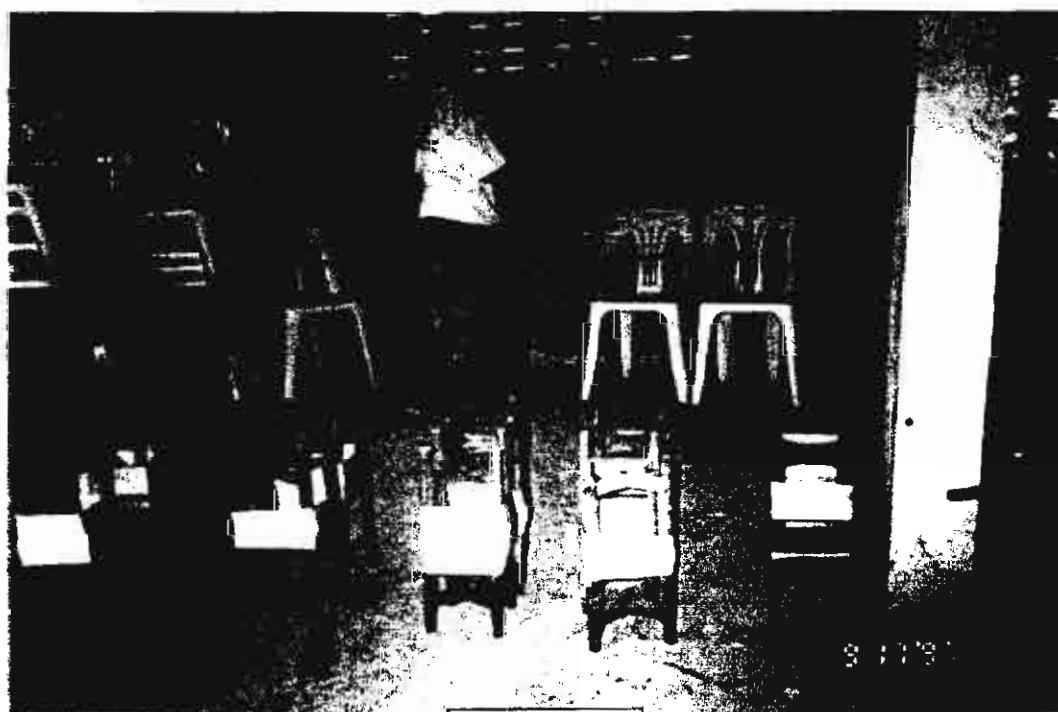
นำไหมที่ฟอกมาทำให้แห้ง



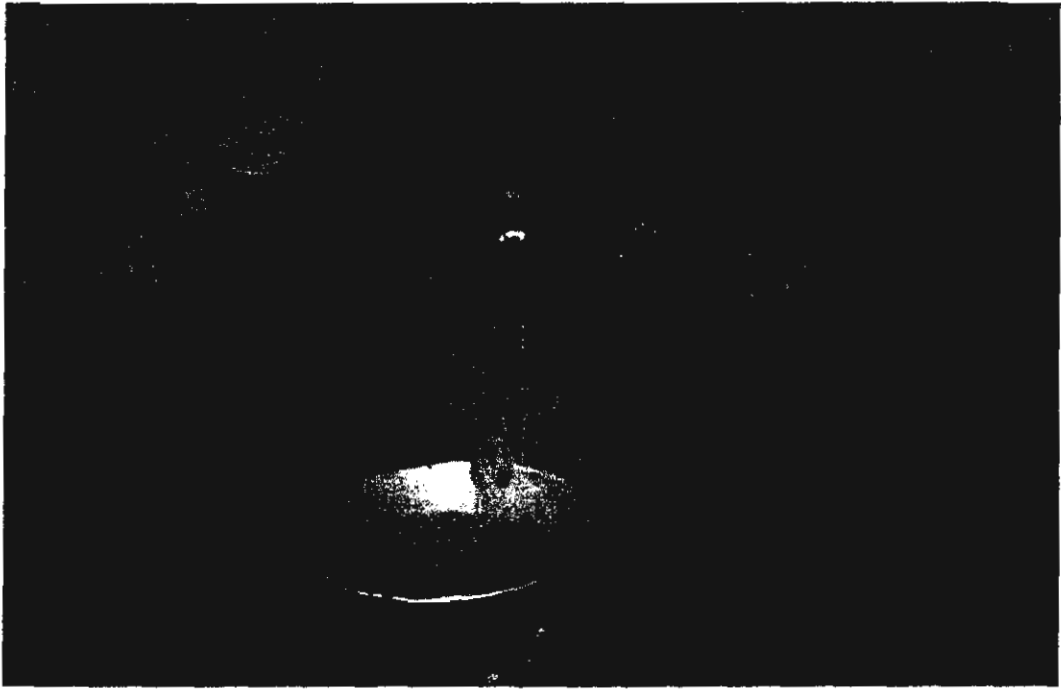
การตากไหมให้แห้งก่อนที่จะนำไปฟอก



การกวักใหม่ก่อนที่นำไปไหว้



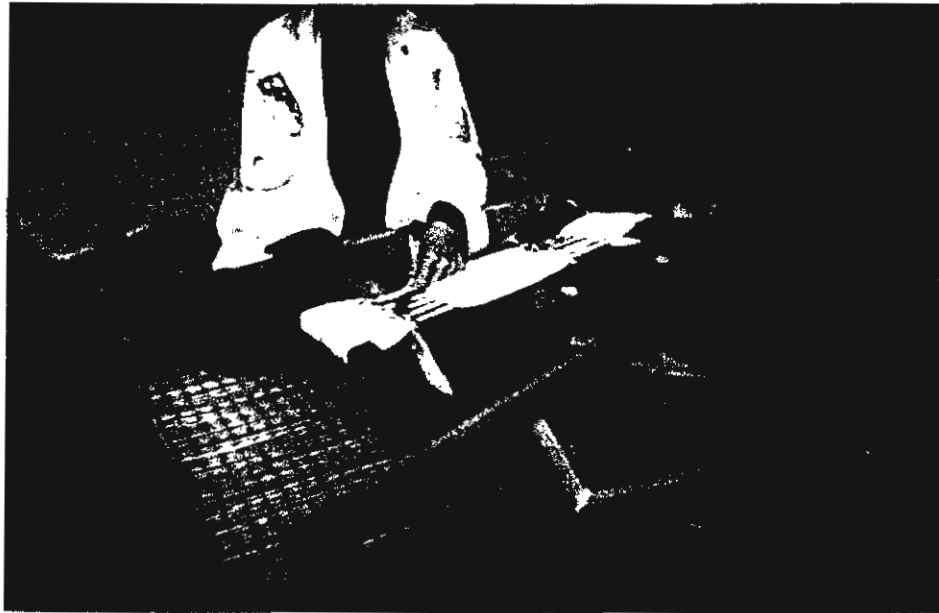
การไหว้วันทุก



การสาธิตการย้อมเส้นไหม



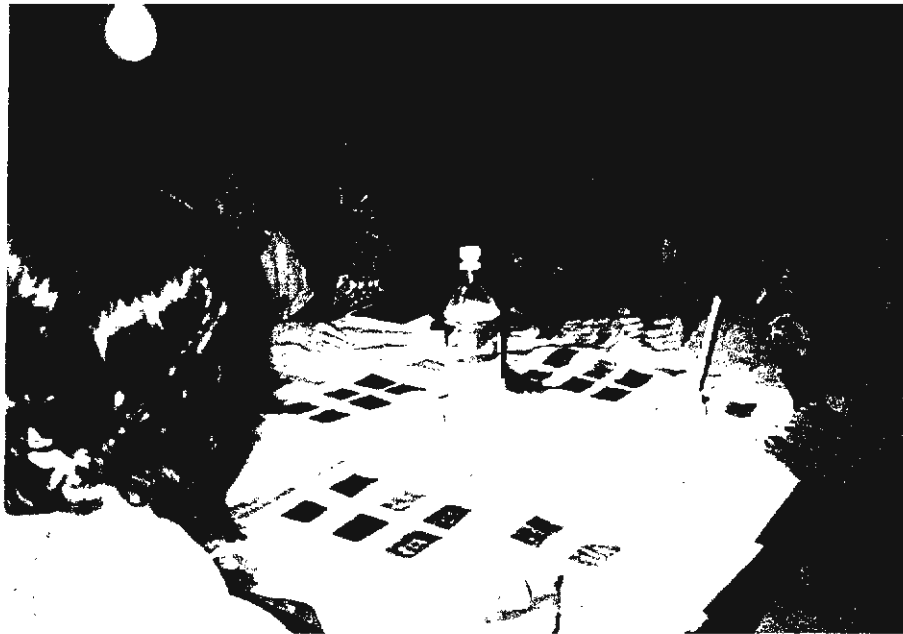
นำเส้นไหมที่ย้อมเสร็จมาตากให้แห้ง



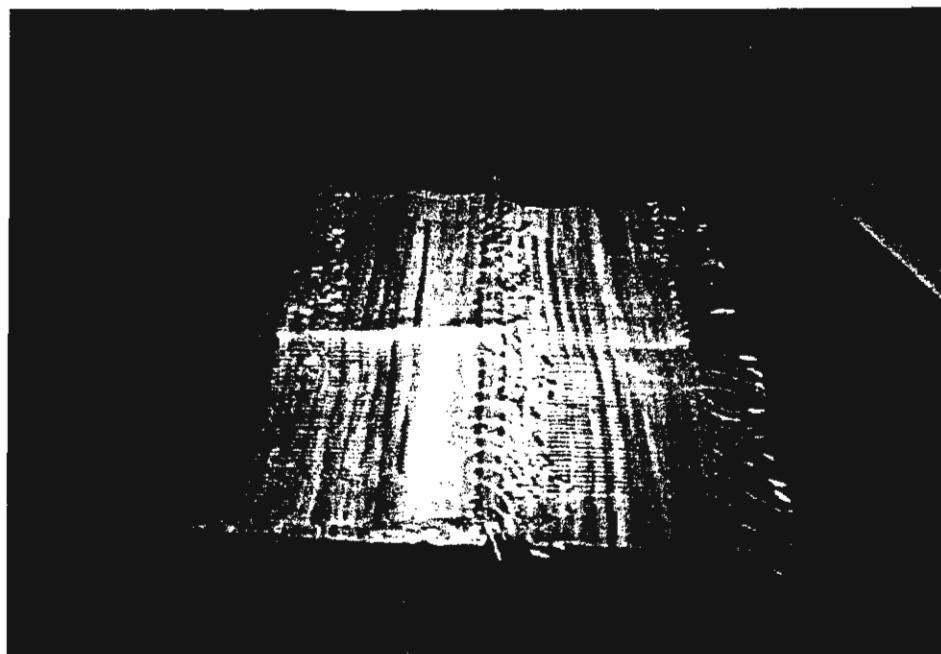
วิทยากรท้องถิ่นสาธิตการทำ
ผ้าทอมัดหมี่



การทอผ้าตามขอเดอร์ลูกค้า



จัดทำแคทตาล็อก เสื้อผ้าเพื่อนำเสนอลูกค้า



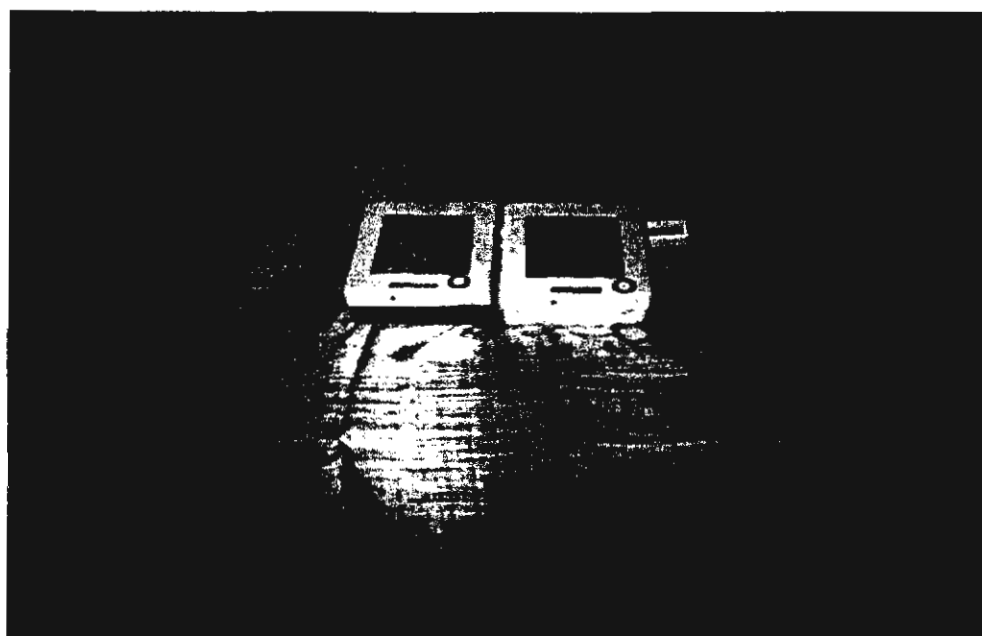
ตัวอย่างผ้าทอลายรังผึ้ง
ฝีมือของกลุ่ม



แพชีนโหว้ ผ้าฝีมือการทอ ของกลุ่มฯ ที่แปรรูป
(การประชาสัมพันธ์)



ออกร้านที่ จ. เชียงใหม่ในงานเกษตร
แฟร์



ผลงานที่ได้รางวัล OTOP 4 ดาว



ประกาศเกียรติคุณผลิตภัณฑ์สินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์

ประกาศเกียรติคุณนี้ให้เพื่อแสดงความ

ผลิตโดย

กลุ่มแม่บ้าน

ตำบลบึงทองหลาง

หน้า 1

ตำบล

อำเภอ

จังหวัดเชียงราย

หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (One Product One Town) ระดับ

4

ดาว

ประเภท

ผ้า/เครื่องแต่งกาย

ของจังหวัดเชียงราย

เข้าสู่มาตรฐานภูมิภาคสู่สากล (Local Link Global Reach) ประจำปี 2546

ขอให้มีการพัฒนาสินค้า รักษาคุณภาพให้มาตรฐานอย่างต่อเนื่อง

เพื่อสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์

ของชุมชนสู่สากล นำเงินรายได้สู่ประเทศชาติต่อไป

ให้ไว้ ณ วันที่ 4 กรกฎาคม พ.ศ. 2546

(นายติเรก ก้อนกลีป)

รองผู้ว่าราชการจังหวัด ปฏิบัติราชการแทน

ผู้ว่าราชการจังหวัดเชียงราย



ประกาศนียบัตรนี้ให้ไว้เพื่อแสดงว่า

ผ้าคลุมไหล่ลายรังผึ้ง

ของกลุ่มแม่บ้าน

เลขที่ ๒๖ หมู่ที่ ๑๓ ตำบลป่าซาง อำเภอเวียงเชียงรุ้ง จังหวัดเชียงราย

ได้รับการคัดสรรเป็นผลิตภัณฑ์ดีเด่น ระดับลดา

ภาคเหนือ ประจำปี พ.ศ. ๒๕๕๖

ประเภทผ้าและเครื่องแต่งกาย

ตามโครงการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย

OTOP Product Champion

ให้ไว้ ณ วันที่ ๖ พฤศจิกายน พ.ศ. ๒๕๕๖

(นายสมคิด จาตุศรีพิทักษ์)

รองนายกรัฐมนตรี

ประธานกรรมการอำนวยการ

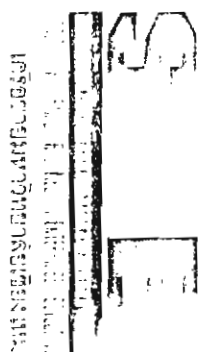
หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์แห่งชาติ

(นายประชา มาตินนท์)

รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงมหาดไทย

ประธานอำนวยการคัดสรรสุดยอด

หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย



สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เครือข่ายมหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ร่วมกับ

ศูนย์ช่วยเหลือทางวิชาการพัฒนาชุมชนเขตที่ ๕ ลำปาง และ

ศูนย์ศึกษาปริญญากองทุนสำหรับวิสาหกิจขนาดกลาง ขนาดย่อม และประชาชน จังหวัดลำปาง

ขอมอบผู้สมัครฉบับนี้เพื่อแสดงว่า

นางศิริกัญญา กาศสุภะ

ได้ผ่านการฝึกอบรม

โครงการสัมมนาแลกเปลี่ยนเรียนรู้และเชื่อมโยงเครือข่ายการตลาด

และหลักสูตรการบริหารจัดการธุรกิจช่วงเริ่มต้น

ระหว่างวันที่ ๖ - ๑๐ มกราคม ๒๕๔๗

ณ ห้องสิริภูมิ โรงแรมออลิเดย์ การ์เดน จังหวัดเชียงใหม่

ขอแสดงความยินดี ความสำเร็จในธุรกิจ และอาชีพการงาน

๐๑-4๗

(นายติรภ จีโหม)

ผู้อำนวยการ

ศูนย์พัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

นางสาว อรุณ

(รศ.ดร.บงกช ใจเย็น)

ผู้อำนวยการ

ศูนย์พัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

