

บทที่ 7

กระบวนการเรียนรู้เพื่อพัฒนาเครือข่ายองค์กรธุรกิจชุมชน

การศึกษาเพื่อการพัฒนาความเข้มแข็งของกลุ่มธุรกิจชุมชนกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้บ้านหนองโจรง หมู่ที่ 8 ตำบลหนองบอน อำเภอประโคนชัย จังหวัดบุรีรัมย์ มีวัตถุประสงค์สำคัญเพื่อเสริมสร้างกระบวนการเรียนรู้ร่วมกัน ระหว่างเครือข่ายผู้ผลิตผลิตภัณฑ์จากไม้ อันจะนำไปสู่กระบวนการเรียนรู้เพื่อพัฒนาเครือข่ายองค์กรธุรกิจชุมชน ผู้วิจัยได้ดำเนินการศึกษาการจัดกระบวนการเรียนรู้ ดังต่อไปนี้

1. กำหนดแผนการศึกษาวิจัยและการเก็บรวบรวมข้อมูล
2. ประสานงานพหุภาคีในพื้นที่และผู้ที่เกี่ยวข้อง เช่น หน่วยงานภาครัฐ องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น นักวิชาการ ผู้นำ ผู้รู้ ฯลฯ เพื่อการศึกษาวิจัยและการเก็บรวบรวมข้อมูล
3. เก็บรวบรวมข้อมูล ด้านบริบทชุมชนเป็นการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับประวัติความเป็นมาของหมู่บ้านรวมถึงการศึกษาข้อมูลทางกายภาพและชีวภาพของชุมชนที่ส่งผลกระทบต่อกระบวนการพัฒนาชุมชนและด้านบริบทของกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ ทั้งด้านการผลิต ด้านการตลาด การรวมกลุ่ม ศึกษาความเชื่อมโยงกับเครือข่าย ศักยภาพของกลุ่ม ฯลฯ กลุ่มบุคคลเป้าหมายประกอบด้วย ผู้นำ ผู้อาวุโส ผู้รู้ สมาชิกในชุมชน สมาชิก อบต. และผู้เกี่ยวข้อง โดยการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก
4. จัดเวทีอภิปรายกลุ่ม เพื่อตรวจสอบข้อมูลและเก็บข้อมูลเพิ่มเติมอีกครั้งหนึ่ง
5. วิเคราะห์ SWOT ของกลุ่ม เพื่อร่วมกันวิเคราะห์ปัญหาอุปสรรค จุดอ่อน จุดแข็ง และแนวทางแก้ไขและจัดลำดับความสำคัญของปัญหา กลุ่มบุคคลเป้าหมายประกอบด้วย คณะกรรมการ สมาชิกกลุ่มสมาชิก อบต. ผู้นำ ผู้อาวุโส ผู้รู้ และผู้เกี่ยวข้อง โดยการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกแล้วนำมาอภิปรายกลุ่มเพื่อเก็บข้อมูลเพิ่มเติมและตรวจสอบอีกครั้ง
6. นำข้อมูลจากการวิเคราะห์ SWOT มาจัดทำแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาและวิเคราะห์แผนยุทธศาสตร์การพัฒนา กลุ่มบุคคลเป้าหมายประกอบด้วย คณะกรรมการ สมาชิกกลุ่ม สมาชิก อบต. ผู้นำ ผู้อาวุโส ผู้รู้ และผู้เกี่ยวข้อง โดยการอภิปรายกลุ่ม
7. จัดทำแผนแม่บทการพัฒนาธุรกิจชุมชน เรียงลำดับตามความสำคัญ กลุ่มบุคคลเป้าหมายประกอบด้วยคณะกรรมการและสมาชิกกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้และผู้เกี่ยวข้อง โดยการอภิปรายกลุ่ม

8. ออกแบบสำรวจข้อมูลของกลุ่มโดยการจัดเวทีอภิปรายกลุ่มร่วมกันคิดแบบสำรวจของคณะกรรมการและสมาชิกกลุ่ม แล้วนำไปให้คณะอาจารย์ที่ปรึกษาตรวจสอบแก้ไขความถูกต้อง

9. สำรวจและเก็บข้อมูลด้านการตลาด เช่น รูปแบบของผลิตภัณฑ์ที่ขาย ชนิดของผลิตภัณฑ์ที่ขายดี ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความนิยม ต้นทุน ยอดจำหน่ายในรอบปี แหล่งซื้อขายเส้นทางการตลาด ทั้งในท้องถิ่นและต่างจังหวัด โดยใช้แบบสำรวจข้อมูลกลุ่ม แล้วนำข้อมูลมาอภิปรายกลุ่ม

10. จัดทำแผนการผลิตและแผนการตลาดของกลุ่มเรียงลำดับตามความสำคัญ โดยอาศัยข้อมูลที่ได้จากการสำรวจแล้วนำมาวิเคราะห์ข้อมูลร่วมกับองค์กรชุมชน โดยการอภิปรายกลุ่ม

11. สรุปผลการดำเนินงานเพื่อนำแผนแม่บท แผนการผลิต แผนการตลาด และผลของการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของการดำเนินงานกลุ่มธุรกิจชุมชนไปปรับใช้ในการพัฒนาต่อไป โดยการอภิปรายกลุ่ม

การศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับบริบทชุมชนและบริบทกลุ่ม

1. บ้านหนองโจรง หมู่ที่ 8 ตำบลหนองบอน อำเภอประโคนชัย จังหวัดบุรีรัมย์ เริ่มก่อตั้งหมู่บ้าน ในปี พ.ศ. 2500 ชาวบ้านกลุ่มแรกที่อพยพเข้ามาอาศัย คือ ชาวบ้านจากบ้านอาภู ตำบลจอมพระ อำเภอท่าตูม จังหวัดสุรินทร์ จำนวน 8 ครอบครัว นำโดยนายพรหมเจริญยิ่ง นายเสาร์ เฟ่งพิศ นายเลอ ประดับศรี นายเฮือง จำเรียด นายจันทร์ พระประโคน นายมอญ เงามาม นายขัน คียิ่ง นายสุด คียิ่ง สาเหตุที่อพยพมาก็เพราะว่าบ้านอาภู ตำบลจอมพระมีที่ดิน ทำกินน้อย ที่อยู่อาศัยเริ่มคับแคบ เนื่องจากมีสมาชิกในครอบครัวเพิ่มมากขึ้นจึงได้อพยพครอบครัวมาอาศัยอยู่ที่บ้านหนองโจรงเป็นกลุ่มแรก ต่อมาปี พ.ศ. 2507 มีชาวบ้านจากอำเภอท่าตูม จังหวัดสุรินทร์ อพยพย้ายเข้ามาอยู่อาศัยที่บ้านหนองโจรงอีกกลุ่มหนึ่ง ประกอบด้วย นายสันติ สงนวน นายเพชร เสมมาตร และนายราช ปุยะติ ซึ่งอพยพมาจากอำเภอประโคนชัย จังหวัดบุรีรัมย์ เดิมบริเวณที่ตั้งบ้านหนองโจรงเป็นป่าดงดิบที่มีความอุดมสมบูรณ์ ประกอบด้วยพืชพันธุ์นานาชนิด อาศัยเป็นแหล่งเก็บหาของป่าและเหมาะแก่การประกอบอาชีพเกษตรกรรม ปลูกพืช เลี้ยงสัตว์

2. การประกอบอาชีพ ในปี พ.ศ. 2520 ชาวบ้านหนองโจรงมีอาชีพหลักคือ การทำนา อาชีพรองคือ การรับจ้าง ส่วนใหญ่หลังจากฤดูทำนาชาวบ้านจะไปรับจ้างขายแรงงานที่กรุงเทพฯ และต่างจังหวัด บางครอบครัวไปรับจ้างตัดอ้อยที่จังหวัดชลบุรี สุพรรณบุรี ส่วนหนุ่มสาวก็จะไปรับจ้างตามร้านในเขตอำเภอประโคนชัยและตัวจังหวัดบุรีรัมย์

3. ในปี พ.ศ. 2528 มีการเปลี่ยนแปลงอาชีพที่สำคัญซึ่งนำมาสู่ธุรกิจชุมชนการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากกะลามะพร้าวเนื่องจากปีนั้นฝนแล้งทำนาไม่ได้ชาวบ้านอพยพไปหางานทำที่กรุงเทพฯและต่างจังหวัด โดยเฉพาะกลุ่มชาวบ้านที่เป็นสมาชิกของสำนักสันตือโสโกไปฝึกอบรมหัตถกรรมจากกะลามะพร้าว เช่น ทำทัพพี ช้อน กระจับปี่ ตะกร้า ฯลฯ ที่สำนักสันตือโสโก เขตคลองกุ่ม กรุงเทพมหานคร ประกอบกับได้รับการสนับสนุนจากนายไชยวัฒน์ สินธุวงศ์ อธิบดีรัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุตสาหกรรมสมัยนั้น ให้ชาวบ้านหนองบอน จำนวน 7 คน คือ นายประสงค์ เงามาม นายบุญเรือง เจริญยิ่ง นายสว่าง มณีศรี นายลอน สงวนวน นายอุทัย อินพระ นายระวี เน่าวประโคน และนายดี คำชู ไปฝึกอบรมหัตถกรรมจากกะลามะพร้าวแล้ว นำความรู้ดังกล่าวมาเผยแพร่ให้ชาวบ้านหนองโจรงได้ฝึกทำเป็นอาชีพเสริมรายได้หลังฤดูทำนา

4. การศึกษาข้อมูลบริบทของกลุ่ม เป็นการศึกษาประวัติความเป็นมาของกลุ่ม ความเป็นมาเกี่ยวกับแหล่งทรัพยากร การนำทรัพยากรที่มีอยู่มาใช้ประโยชน์ การปรับเปลี่ยนวัตถุดิบในการผลิต ความเป็นมาและเปลี่ยนแปลงจากอดีตจนถึงปัจจุบัน รวมถึงกระบวนการเรียนรู้ที่ชุมชนได้รับและนำมาใช้ในการประกอบอาชีพ การแปรรูป การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ ผลจากการใช้ทรัพยากรส่งผลต่อการพัฒนาชุมชน ครอบคลุมทั้งด้านบวกและด้านลบ ประเด็นผลกระทบต่อชีวิตประจำวัน ของสมาชิกกลุ่ม กลุ่มมีการพัฒนาและเชื่อมโยงระหว่างชุมชนในการผลิต วัตถุดิบ ด้านการเรียนรู้ ทั้งในระดับหมู่บ้าน ตำบล อำเภอ จังหวัด และต่างจังหวัด นอกจากนี้รวมถึงการศึกษาบทบาทหน้าที่และคุณสมบัติของคณะกรรมการและสมาชิก รวมถึงกฎระเบียบของกลุ่ม กิจกรรมของกลุ่ม การพัฒนาเชิงองค์กร(ความเป็นกลุ่ม)มาตรฐานผลิตภัณฑ์ ความมุ่งมั่นในการรวมกลุ่ม วิธีการดำเนินงาน ผลการวิเคราะห์ เป็นการศึกษาวิธีการถ่ายทอด ตั้งแต่อดีตถึงปัจจุบัน เป็นต้น

ในการศึกษาจะใช้วิธีสัมภาษณ์แบบเจาะลึก หลังจากนั้นใช้วิธีการอภิปรายกลุ่มเพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลเพิ่มเติมจากกลุ่มเป้าหมายทั้งบุคคลภายในชุมชนและนอกชุมชน เช่น ผู้นำผู้ใหญ่บ้าน คณะกรรมการกลุ่ม สมาชิกกลุ่ม ครู ผู้อาวุโส และข้าราชการจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ยังศึกษาจากพหุภาคีที่มีส่วนร่วมในการพัฒนา เช่น ศึกษาการตั้งกลุ่ม การพัฒนา กลุ่ม การเชื่อมโยงกับเครือข่าย การประกอบอาชีพจากสำนักงานเกษตรอำเภอ ประโคนชัย กระบวนการกลุ่มจากสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอประโคนชัย และศูนย์การศึกษา นอกโรงเรียนอำเภอประโคนชัย จากนั้นจึงนำข้อมูลมาวิเคราะห์ศักยภาพของกลุ่มเพื่อกำหนดแนวทางประกอบการเรียนรู้และพัฒนาองค์กรในชุมชน เป็นต้น พอสรุปได้ดังนี้

4.1 ในปี พ.ศ. 2532 ชาวบ้านหนองโจรง เริ่มรวมกลุ่มผลิตภัณฑ์กะลาครั้งแรก มีนายประสงค์ เงามาม เป็นประธาน นายบุญเรือง เจริญยิ่ง เป็นเลขานุการ นายลอน สงวนวน เป็นเหรัญญิก มีสมาชิก 20 คน เริ่มทำจากกะลามะพร้าว แหล่งวัตถุดิบมีภายในหมู่บ้าน และตั้งชื่อมา

จากต่างจังหวัด เช่น ชลบุรี นครปฐม ฯลฯ ผลิตภัณฑ์จากกะลา ประกอบด้วย กระบวยตักน้ำ นกกระยาง ซ้อน ทัพพี เป็นต้น ต่อมาเกิดปัญหาวัตถุดิบกะลามะพร้าวในชุมชนเริ่มหายาก ส่วนใหญ่ต้องสั่งซื้อจากต่างจังหวัดทำให้มีค่าใช้จ่ายในการขนส่งสูงต้นทุนการผลิตจึงสูงขึ้นตามไปด้วย และการแบ่งงานกันทำนั้นทำให้ผลิตภัณฑ์ไม่มีมาตรฐาน เพราะสมาชิกกลุ่มต่างคนต่างผลิต บางคนผลิตชิ้นงานมีขนาดเล็ก บางคนทำชิ้นงานมีขนาดใหญ่และความมีฝีมือ ในการผลิต มีความประณีตที่แตกต่างกัน จึงขายไม่ค่อยได้ ขณะเดียวกันก็มีพ่อค้าคนกลางมารับซื้อผลิตภัณฑ์ เป็นรายบุคคลจึงทำให้กลุ่มที่ตั้งขึ้นมาเกิดความแตกแยกหันไปขายให้กับพ่อค้าคนกลางมากขึ้น

4.2 ต่อมาปี พ.ศ. 2541 มีการเปลี่ยนแปลงจากกะลามะพร้าวมาเป็นไม้มะค่า

ไม้พุง ไม้ตาลและไม้มะพร้าวผลิตแทนกะลา สาเหตุที่ต้องปรับเปลี่ยนวัตถุดิบการผลิต เนื่องจากผลิตภัณฑ์ที่ทำจากกะลามะพร้าวมีข้อจำกัดด้านรูปลักษณะไม่สามารถผลิตให้มีรูปแบบที่หลากหลายได้มากนักและเริ่มหายากในพื้นที่ต้องสั่งซื้อมาจากจังหวัดอื่น ประกอบกับบางขั้นตอนต้องทำด้วยมือใช้ความละเอียดอ่อน ใช้ความประณีตในการผลิตจึงทำให้ใช้เวลาในผลิตนาน ปริมาณการผลิตก็ได้นำน้อย เมื่อหันมาใช้ไม้ผลิตทั้งหมดสามารถใช้เครื่องมือ เช่น เลื่อยวงเดือน ส่วนไฟฟ้า เครื่องกลึง มอเตอร์ไฟฟ้าตัดหินเจียรระโน ดัดกระดาษทรายขัด มาช่วยในการผลิตทำให้เพิ่มปริมาณการผลิตและมีรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายตรงตามความต้องการของตลาด

ในระยะเวลาเดียวกันนี้ชาวบ้านเริ่มตั้งกลุ่มอีกครั้งที่ 2 มีนายสมัย ทาเงิน เป็นประธาน นายอ่อนศรี การรัมย์ เป็นรองประธาน นายอุทัย ทิดประดิษฐ์ เป็นเหรัญญิก มีสมาชิก 44 คน การรวมกลุ่มผลิตมีการระดมทุนจากการรวมกลุ่มลงหุ้นๆละ 10 บาท มีทุนดำเนินการ 20,000 บาท นอกจากนี้ประสานงานขอรับการสนับสนุนจากศูนย์การศึกษาออกโรงเรียนจัดฝึกอบรมและให้กระดาษทรายขัดผิวชิ้นงานองค์การบริหารส่วนตำบลสนับสนุนให้ยืมวัสดุอุปกรณ์ในการผลิต ชาวบ้านมีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันโดยเริ่มจากระบบเครือข่าย และขยายไปยังหมู่บ้านใกล้เคียงทำให้มีผู้ผลิตมากขึ้น จากกระบวนการเรียนรู้ดังกล่าวทำให้ผู้ผลิตมีทางเลือกที่จะทำผลิตภัณฑ์ตามความถนัดหรือความชำนาญของตนเองตามชนิดภักณ์นั้นๆ

ในยุคนี้เริ่มมีเยาวชนสนใจเข้ามาร่วมทำงานด้วย เนื่องจากมีสมาชิกในกลุ่มไปดูผลิตภัณฑ์ที่ห้างโลตัส จึงทดลองทำจากไม้พรรณชาติก่อน ลักษณะไม้เป็นไม้สีด้าๆ กล้าๆ โดยไม่ต้องต่อกะลาทำเป็นไม้ล้วนๆ เช่น ซ้อนส้ม ซ้อนมัลลาลาย ทัพพี ตะหลิว ฯลฯ เมื่อผลิตแล้วสามารถขายได้ ต่อมาชาวบ้านจึงมีการเปลี่ยนแปลงวัตถุดิบจากไม้พรรณชาติมาเป็นไม้ที่มีอยู่ในพื้นที่ เช่น ไม้มะค่า ไม้มะม่วง ไม้พุง ไม้แดง ฯลฯ การผลิตจะใช้แรงงานภายในครอบครัวทำให้ผลิตภัณฑ์ ดังกล่าวแพร่หลายเป็นที่รู้จักของคนทั่วไปและมีผู้มารับซื้อผลิตภัณฑ์เพิ่มมากขึ้น ชาวบ้านสามารถยึดเป็นอาชีพรองจากการทำนา เมื่อถึงฤดูทำนาผู้แปรรูปผลิตภัณฑ์จากไม้ก็จะ

จ้างหว่าน ไร่ ปักดำเก็บเกี่ยว ทำให้มีอาชีพ มีรายได้ มีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ทำให้ครอบครัวมีความอบอุ่นอยู่กันอย่างพร้อมหน้าพ่อแม่ ลูก มีความสุขกับสถาบันครอบครัวมากขึ้น มีรายได้ดีกว่าเดิมเนื่องจากสามารถผลิตได้หลายรูปแบบ มีทางเลือกในการผลิตเพื่อป้อนตลาดมากขึ้นทำให้มีเงินมาใช้จ่ายในชีวิตประจำวันและซื้อสิ่งอำนวยความสะดวกได้ตามความต้องการ

หลังจากที่มีการเปลี่ยนแปลงมาใช้ไม้เนื้อแข็งเป็นวัตถุดิบในการผลิตแล้วทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงวิถีชีวิตในชุมชนดังนี้

4.2.1 มีผลิตภัณฑ์หลากหลาย กลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้สามารถผลิตของที่ระลึกและเครื่องใช้สิ่งอำนวยความสะดวกได้หลากหลาย เช่น ตะเกียบ ที่รองตะเกียบ ทัพพี ช้อน ถ้วยน้ำจิ้ม ตะหลิว ที่เชียบูหรี ที่ปักรูป เชิงเทียน ไม้เกาหลัง ไม้จิ้มผลไม้ ช้อนตักยา กระบวยตักน้ำ ช้อนกาแฟ ไม้คนไวน์ ไม้ปาดเล็ก ไม้ปาดเนย ไม้บรรทัด หวี ลูกบิด นกกระยาง เต่า เป็นต้น

4.2.2 พ่อค้าคนกลางมาก ในช่วงนี้เกิดพ่อค้าคนกลางมากสืบเนื่องมาจากมีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายทั้งชนิดผลิตภัณฑ์และรูปแบบของผลิตภัณฑ์สนองตอบความต้องการของผู้บริโภคและประกอบกับมีผู้ผลิตที่มีความสามารถในผลิตทั้งด้านปริมาณและคุณภาพจึงเป็นทางเลือกในการประกอบอาชีพอีกทางหนึ่งสำหรับผู้ผลิตบางรายเริ่มหันมาเป็นพ่อค้าคนกลางโดยเป็นผู้ผลิตและผู้รับซื้อไปด้วย

4.2.3 ช่องทางการตลาดมาก ผลิตภัณฑ์จากไม้เริ่มมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับทั้งภาครัฐและเอกชนจึงส่งผลให้มีผู้สั่งซื้อผลิตภัณฑ์เพิ่มมากขึ้น โดยมีการสั่งซื้อจากผู้ผลิตเป็นรายสัปดาห์ซึ่งตลาดส่วนใหญ่จะซื้อขายกันที่สวนจตุจักร กรุงเทพฯ และออกร้านตามงานแสดงสินค้าทั่วไป

4.2.4 ขาดการควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ ซึ่งผลิตภัณฑ์จากไม้จะผลิตตามความถนัดหรือความชำนาญของผู้ผลิตแต่ละราย การควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด ผลิตภัณฑ์จึงอาศัยฝีมือ ภูมิปัญญาประกอบกับการประยุกต์ใช้เครื่องมือที่ทันสมัยของแต่ละบุคคล ทำให้ขาดความเป็นมาตรฐานเดียวกัน

5. ใน พ.ศ. 2543 กลุ่มเริ่มแตก เมื่อมีคำสั่งซื้อจากพ่อค้าสั่งเข้ามามากขึ้นและมีผลประโยชน์เป็นลึงจูงใจทำให้กลุ่มมีการเปลี่ยนแปลงดังนี้ (เดช ไกรสุข. สัมภาษณ์. 2545)

5.1 การแบ่งงานไม่เป็นธรรม เองงานที่ทำยากกำไรน้อยให้ผู้ที่ไม่ใช่ญาติหรือไม่ใช่พรรคพวกตัวเองผลิต และจากการแบ่งงานให้ต่างคนต่างทำนั้นบางคนทำชิ้นงานมีขนาดเล็ก บางคนทำชิ้นงานมีขนาดใหญ่ ประกอบกับความมีฝีมือในการผลิตประณีตที่แตกต่างกัน จึงขาย

ไม่ค่อยได้ขณะเดียวกันก็มีพ่อค้ามารับซื้อผลิตภัณฑ์เป็นรายบุคคลจึงทำให้กลุ่มที่ตั้งขึ้นเกิดความแตกแยกกันไปขายให้กับพ่อค้าคนกลาง

5.2 เริ่มมีผลประโยชน์การไม่ไว้วางใจซึ่งกันและกัน สมาชิกยังไม่มีความเข้าใจในระบบการรวมกลุ่มที่ชัดเจนคณะกรรมการเห็นประโยชน์ส่วนตัวมากกว่าผลประโยชน์ของกลุ่ม

5.3 ราคาผูกขาด การกำหนดราคาผลิตภัณฑ์จากไม้ตำบลหนองบอน จากแบบสำรวจสมาชิกกลุ่มหัตถกรรม มีจำนวนผลิตภัณฑ์ทั้งหมด 25 ชนิด ปรากฏว่า พ่อค้าคนกลางเป็นผู้กำหนด 11 ชนิด กำหนดร่วมกันระหว่างผู้ผลิตและพ่อค้าคนกลางกำหนด 8 ชนิด และผู้ผลิตกำหนดเอง 3 ชนิด จะเห็นได้ว่าผู้ผลิตมีอำนาจในการกำหนดราคาเองนั้นน้อยมาก

5.4 ต้นทุนการผลิตสูง สาเหตุ เนื่องจากวัตถุดิบไม้ที่นำมาผลิตมีราคาแพงขึ้นกว่าเดิม ไม้บางชนิดเริ่มหายาก เช่น ไม้พุงสิดา ไม้ที่ใช้ส่วนใหญ่เป็นไม้หวงห้าม

5.5 ตลาดผูกขาด การผูกขาดการรับซื้อผลิตภัณฑ์ เนื่องจากตลาดใหญ่ที่รับซื้ออยู่ที่กรุงเทพฯ ผู้ผลิตจึงต้องอาศัยพ่อค้าคนกลางเป็นสื่อกลางในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์

5.6 ไม้ผิดกฎหมาย เนื่องจากการใช้ไม้มาเป็นวัตถุดิบในการผลิตทำให้มีผลกระทบต่อชุมชนเมื่อมีผู้ผลิตมากขึ้นไม้เริ่มหายาก เช่น ไม้พุง ไม้มะค่า ซึ่งเป็นไม้เนื้อแข็ง มีความคงทนถาวรในการใช้งานและเนื้อไม้ละเอียดเมื่อขัดแล้วจะเงาสวยงาม ทำให้ชาวบ้านซึ่งมีฝีมือ มีความรู้ความสามารถด้านการผลิตจากไม้ต้องหลบซ่อนและไม่กล้าผลิตจำนวนมากๆ

แต่อย่างไรก็ตามชาวบ้านหนองโจรงแก้ไขปัญหาดังกล่าว โดยเปลี่ยนวัตถุดิบจากไม้หวงห้ามมาเป็นไม้ตาลไม้มะพร้าว ไม้หมาก และไม้มะม่วง การแก้ปัญหาโดยเปลี่ยนวัตถุดิบดังกล่าวของชาวบ้านหนองโจรงก็ยังไม่ตรงกับความต้องการของตลาดเพราะว่าตลาดยังมีความต้องใช้ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากไม้ ไม้พุง ไม้มะค่า และไม้ประดู่ ซึ่งมีเนื้อแข็ง เนื้อละเอียด มีความเงางาม มีความคงทนถาวรต่อการใช้งานมาก

6. ระยะต่อมาเกิดระบบอุปถัมภ์ แอบอ้าง กล่าวคือ ปี พ.ศ. 2543 การใช้ชื่อ กลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ยังเป็นช่องทางในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของพ่อค้าคนกลางซึ่งทำให้กลุ่มผู้รับซื้อเชื่อถือและสั่งซื้อผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง โดยใช้ระบบเครือญาติและเพื่อนสนิทเป็นกลุ่มเป้าหมายในการผลิตสินค้าส่งพ่อค้าคนกลางแต่ละราย บางครั้งก็ให้ทุนหรือจัดซื้อวัสดุ/อุปกรณ์ให้ผู้ผลิตก่อนซึ่งไม่ได้เป็นสมาชิกกลุ่ม (อุทัย อินพระ. สัมภาษณ์. 2545)

7. ในระยะต่อมามีการจัดตั้งกลุ่มครั้งที่ 3 ในปี พ.ศ. 2545 เริ่มตั้งกลุ่มเมื่อ วันที่ 7 เดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ. 2545 มีเจ้าหน้าที่สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอ นายรณภพ เกลียวทอง ซึ่งเป็นพัฒนาการประจำตำบลหนองบอน ร่วมจัดตั้งโดยการจัดเวทีประชาคม มีจำนวนสมาชิก 219 คน โดยมีวัตถุประสงค์ของการจัดตั้งกลุ่มดังนี้

7.1 เพื่อรวมกลุ่มทำกิจกรรมร่วมกัน เริ่มจากมีการออม ระดมทุนไว้สำหรับดำเนินกิจกรรมต่างๆ

7.2 เพื่อเป็นจุดรวมในการรับคำสั่งซื้อจากพ่อค้าโดยตรง โดยผ่านระบบกลุ่ม

7.3 เพื่อแบ่งงานกันทำสามารถตรวจสอบทั้งปริมาณและคุณภาพได้

7.4 เพื่อจัดหาวัตถุดิบ ให้สมาชิกผลิตได้ตรงตามความต้องการของตลาดได้อย่างต่อเนื่อง

7.5 เพื่อสร้างอำนาจในการต่อรอง ทั้งทางด้านปัจจัยการผลิตและการตลาด

8. การวิเคราะห์ SWOT เป็นการศึกษาเพื่อวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ทั้งภายในชุมชนและภายในกลุ่ม โดยศึกษาครอบคลุมทั้งด้านบุคลากร (ผู้นำ คณะกรรมการ สมาชิก) ด้านเงินทุน ด้านวัตถุดิบ วัสดุอุปกรณ์ การบริหารจัดการ และองค์ประกอบจากพหุภาคีที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการพัฒนา ในการศึกษาจะใช้วิธีการอภิปรายกลุ่มเพื่อเก็บรวบรวมข้อมูล จากกลุ่มเป้าหมายทั้งในชุมชนและนอกชุมชน เช่น ผู้นำ ผู้ใหญ่บ้าน คณะกรรมการกลุ่ม สมาชิกกลุ่ม ครู ผู้อาวุโส และข้าราชการจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อเก็บข้อมูลเพิ่มเติมนอกจากนั้นยังศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมจากพหุภาคีที่มีส่วนร่วมในการพัฒนา เช่น ศึกษาการตั้งกลุ่ม การพัฒนากลุ่ม การเชื่อมโยงกับเครือข่ายจากสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอประโคนชัย การฝึกอบรมกระบวนการเรียนรู้ศูนย์บริการการศึกษานอกโรงเรียนอำเภอประโคนชัย จากนั้นจึงนำข้อมูลมาวิเคราะห์ศักยภาพของกลุ่มเพื่อกำหนดแนวทางประกอบการเรียนรู้และพัฒนาองค์กรในชุมชน ทั้งนี้เพื่อนำข้อมูลมาใช้ในการจัดทำยุทธศาสตร์การพัฒนากลุ่มอย่างเป็นระบบบนพื้นฐานความเหมาะสมของชุมชนและกลุ่มเป็นสำคัญ

9. การศึกษาปัญหา / สาเหตุ และแนวทางแก้ไข เป็นการศึกษาเพื่อค้นหาปัญหา สาเหตุ และแนวทางแก้ไข ในการดำเนินงานของกลุ่มในการทำผลิตภัณฑ์ว่าในการดำเนินงานของกลุ่มนั้นมีปัญหาอะไรบ้าง สาเหตุที่ทำให้เกิดปัญหาเกิดจากปัจจัยด้านใดบ้าง และชาวบ้านมีวิธีการแก้ไขอย่างไร รวมถึงการปรับตัวของชุมชนภายหลังจากชุมชนประสบปัญหามีวิธีการปรับตัวอย่างไร และแก้ไขปัญหามาอย่างไร เป็นต้น

นอกจากนี้ยังศึกษาองค์ความรู้ของชาวบ้านในด้านต่างๆ เช่น องค์ความรู้เกี่ยวกับการผลิต เทคนิคการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้น/ดีกว่า การศึกษาดำเนินงานสินค้า องค์ความรู้เกี่ยวกับการออกแบบผลิตภัณฑ์ องค์ความรู้เกี่ยวกับการขาย วิธีการขาย การส่งเสริมการขาย ช่องทางการขาย ศักยภาพของชุมชน ด้านแรงงาน ฝีมือ เครื่องจักรอุปกรณ์ ศักยภาพด้านการเงิน รวมถึงศึกษาความเชื่อมโยงกับกองทุนต่างๆ เช่น กองทุนกระตุ้นเศรษฐกิจตำบล 1 ล้าน โครงการแก้ไขปัญหาคความยากจน (กข.คจ.) กองทุนกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต โครงการกองทุนหมู่บ้าน

ฯลฯ ความสนใจของชาวบ้าน มีความสนใจอะไรบ้างที่จะเป็นแนวทางให้กลุ่มพัฒนายิ่งขึ้น เช่น
 ทุน ทักษะการผลิต การตลาด การพัฒนาฝีมือแรงงาน การประกอบการ ทักษะและ
 ประสบการณ์การบริหารจัดการกลุ่ม ระบบการเงินและบัญชี นอกจากนี้ยังศึกษาการแบ่งงาน
 แบ่งหน้าที่กันในการผลิต การเชื่อมโยงการเรียนรู้ในหมู่บ้านระหว่างหมู่บ้าน ต่างจังหวัด และ
 เครือข่ายอื่นๆ การเชื่อมโยงเรื่องการตลาด ผู้รับซื้อ ราคาซื้อขาย เป็นต้น

ในการศึกษาจะใช้วิธีการอภิปรายกลุ่มเพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลปัญหาสาเหตุและแนวทาง
 แก้ไขของกลุ่มเป้าหมายทั้งบุคคลภายในชุมชนและนอกชุมชน เช่น ผู้นำ ผู้ใหญ่บ้าน
 คณะกรรมการกลุ่ม สมาชิกกลุ่ม ครู ผู้อาวุโส และข้าราชการจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
 นอกจากนี้ยังศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมจากพหุภาคีที่มีส่วนร่วมในการพัฒนา เช่น ศึกษาการตั้งกลุ่ม
 การพัฒนากลุ่ม การเชื่อมโยงกับเครือข่ายจากสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอประโคนชัย
 การฝึกอบรมกระบวนการเรียนรู้ศูนย์บริการการศึกษาออกโรงเรียนอำเภอประโคนชัย องค์การ
 บริหารส่วนตำบลหนองบอน ช่วยเหลือด้านการจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ / เครื่องมือให้กลุ่มยืม ก่อสร้าง
 ที่ทำการกลุ่ม / ศูนย์แสดงและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากนั้นจึงนำข้อมูลมาวิเคราะห์ศักยภาพของ
 กลุ่มเพื่อกำหนดแนวทางประกอบการเรียนรู้และพัฒนาองค์กรในชุมชน ทั้งนี้เพื่อนำข้อมูลมาใช้ในการ
 การพิจารณา ร่วมกับการวิเคราะห์ SWOT เพื่อจัดทำยุทธศาสตร์การพัฒนากลุ่มอย่างเป็นระบบ
 บนพื้นฐาน ความเหมาะสมของชุมชนและกลุ่มเป็นสำคัญ

10. การจัดทำเครื่องมือสำรวจกลุ่ม โดยจัดเวทีอภิปรายกลุ่มเพื่อระดมความคิดเห็น
 ร่วมกับองค์กรชุมชนและพหุภาคีเพื่อออกแบบสำรวจข้อมูลกลุ่มร่วมกับคณะกรรมการและสมาชิก
 ประกอบด้วยข้อมูลเกี่ยวกับ เงินทุน ระเบียบกลุ่ม กิจกรรมกลุ่ม ข้อมูลการผลิต / กำลังการผลิต
 แหล่งที่มาของวัตถุดิบ ต้นทุนการผลิต ระยะเวลาการผลิต แหล่งขาย ราคาขาย (ส่งและปลีก)
 ช่องทางการขาย ระยะเวลาที่ขายดี การกำหนดราคา การกำหนดมาตรฐาน รวมถึงข้อมูลเกี่ยวกับ
 ผู้ประสานงานของกลุ่ม เพื่อนำข้อมูลมาใช้ในการจัดทำแผนการผลิต และแผนการตลาดรวมถึง
 เพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการพัฒนากลุ่มอย่างเป็นระบบบนพื้นฐานความเหมาะสม

11. การจัดทำยุทธศาสตร์ ในการศึกษานำผลที่ได้จากการวิเคราะห์ SWOT มาทำ
 กรอบยุทธศาสตร์เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนากลุ่ม ก่อนนำยุทธศาสตร์ที่ได้มาเรียงลำดับ
 ความสำคัญ แล้วจึงนำไปจัดทำแผนยุทธศาสตร์เพื่อพัฒนาต่อไปแผนที่ได้จะต้องครอบคลุมทุกๆ
 ด้านสมาชิกในชุมชนสามารถนำไปประกอบการเรียนรู้ และพัฒนาองค์กรในชุมชนได้อย่างเป็น
 รูปธรรมสอดคล้องกับสภาพของชุมชน

12. การจัดทำแผนการผลิต โดยผู้วิจัยจัดเวทีอภิปรายกลุ่มเพื่อระดมความคิดเห็น
 ร่วมกับองค์กรชาวบ้านและพหุภาคีเพื่อสำรวจข้อมูลเกี่ยวกับวัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิต สํารวจ

ต้นทุนผลตอบแทน สํารวจปัจจัยการผลิต แผนการผลิต ช่องทางการขาย ส่วนแบ่งการตลาด ตำแหน่งผลิตภัณฑ์ จากนั้นจึงนำผลที่ได้จากการวิเคราะห์ SWOT ที่มีความสัมพันธ์กันมาจับคู่ เพื่อมาทำกรอบยุทธศาสตร์เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาในกลุ่มก่อนนำยุทธศาสตร์ที่ได้มาเรียงลำดับความสำคัญ แล้วจึงนำไปจัดลำดับความสำคัญเพื่อจัดทำแผนการผลิตต่อไป

13. การจัดทำแผนการตลาด โดยผู้ศึกษาจัดเวทีอภิปรายกลุ่มเพื่อระดมความคิดเห็นร่วมกับองค์กรชาวบ้านและพหุภาคีเพื่อนำข้อมูลที่ได้จากการสำรวจข้อมูลการผลิตและการตลาดของกลุ่ม เช่น ส่วนแบ่งการตลาด/สำรวจตลาด ตำแหน่งสินค้า/ผลิตภัณฑ์ มาประกอบทำแผนปฏิบัติการด้านการตลาด จัดทำโครงการรองรับแผนการตลาด ต้องเป็นกิจกรรมที่มีความสัมพันธ์กับแผนการตลาด กล่าวคือ นำผลที่ได้จากการวิเคราะห์ SWOT ที่มีความสัมพันธ์กันมาจับคู่เพื่อมาทำกรอบยุทธศาสตร์เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาการตลาดผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเรียงลำดับความสำคัญ แล้วจึงนำไปจัดทำแผนการตลาดเพื่อพัฒนาต่อไป แผนที่ได้จะต้องครอบคลุมทุกๆ ด้าน สมาชิกในชุมชนสามารถนำไปประกอบการเรียนรู้ และพัฒนาองค์กรในชุมชนได้อย่างเป็นรูปธรรมสอดคล้องกับสภาพของชุมชน

ประโยชน์ที่กลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ได้รับจากการวิจัย

จากการศึกษากระบวนการเรียนรู้เพื่อพัฒนาธุรกิจชุมชนกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ ตำบลหนองบอน อำเภอประโคนชัย จังหวัดบุรีรัมย์ เป็นการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม จากการระดมความคิดเห็นของสมาชิก พบว่า กลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ได้รับประโยชน์จากการศึกษาวิจัยสรุปได้ดังนี้

1. เกิดการพัฒนาเชิงองค์กรทำให้สมาชิกมีความกระตือรือร้นในการร่วมกิจกรรมกลุ่มเพิ่มมากขึ้น
2. ทำให้สมาชิกในชุมชนมีโอกาสได้แลกเปลี่ยนเรียนรู้แลกเปลี่ยนประสบการณ์ซึ่งกันและกันและทำงานร่วมกัน
3. ทำให้สมาชิกในชุมชนได้รู้จักการสำรวจข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนา เช่น การสำรวจตนเอง รู้จักการระดมความคิดเห็น การวิเคราะห์ ปัญหา อุปสรรค ทำให้มีการร่วมกันคิด ร่วมกันวางแผน ร่วมปฏิบัติ และร่วมแก้ไข ซึ่งจํานำไปสู่การร่วมรับผลประโยชน์ร่วมกันในอนาคต
4. ทำให้สมาชิกในชุมชนเห็นความสำคัญต่อการเชื่อมโยงกับเครือข่ายอื่น ๆ

5. สมาชิกในชุมชนมีปฏิสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน เกิดความรักสามัคคีใน ชุมชน เกิดการเรียนรู้ร่วมกัน ทั้งในเรื่องการผลิต การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การจำหน่าย การบริหารจัดการองค์กร เป็นต้น

6. เป็นที่ยอมรับของสมาชิกในหมู่บ้านและบุคคลทั่วไป ทำให้สมาชิกมีความรู้ความเข้าใจในการดำเนินกิจกรรมที่สอดคล้องกับนโยบาย เช่น โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ของรัฐบาลในปัจจุบัน

7. ทำให้สมาชิกรู้จักการสำรวจแหล่งที่มาของวัตถุดิบ รู้จักการวางแผนการผลิต การคิดต้นทุนและผลตอบแทน และการวางแผนการตลาดและรู้จักใช้วัตถุดิบอย่างคุ้มค่ามากขึ้น

8. เพื่อเป็นพื้นฐานในการดำเนินงานกิจกรรมด้านธุรกิจชุมชนสาขาอื่นๆ ต่อไป

9. เกิดกิจกรรมที่เชื่อมโยงกับการพัฒนากลุ่มผู้ความมั่นคงในอนาคต เช่น มีการสำรวจวัตถุดิบที่ชัดเจน มีการวางแผนการดำเนินงานอย่างเป็นรูปธรรมและต่อเนื่องมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอมีการประสานงานกับเครือข่ายทั้งในและนอกพื้นที่เพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ มีศูนย์แสดงและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทุกระดับตั้งแต่ระดับกลุ่ม ระดับอำเภอ ระดับจังหวัด และระดับชาติ และมีโอกาสได้รับการส่งเสริมสนับสนุนจากองค์กรที่เกี่ยวข้องอย่างเป็นทางการเป็นประจำต่อเนื่อง เป็นต้น

10. เป็นแนวทางนำไปสู่ชุมชนเข้มแข็งเกิดความมั่นคงทางเศรษฐกิจในชุมชน ทำให้สมาชิกในชุมชนรู้จักการพึ่งพาตนเอง

ประโยชน์ที่ผู้วิจัยได้จากการศึกษาวิจัยกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้

1. ด้านการพัฒนาเชิงองค์กร เห็นความกระตือรือร้นในการร่วมกิจกรรมกลุ่มของสมาชิกที่มีความสนใจเพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินกิจกรรมร่วมกันในอนาคตข้างหน้า

2. ทำให้สมาชิกในชุมชนได้แลกเปลี่ยนเรียนรู้แลกเปลี่ยนประสบการณ์และทำงานร่วมกัน ระหว่างทีมวิจัยและชาวบ้าน

3. เกิดประสบการณ์ในการสำรวจ และเก็บรวบรวม ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนา เช่น การจัดทำแผนสำรวจชุมชน ประเมินความพร้อมของตนเอง รู้จักวิเคราะห์ ปัญหาอุปสรรค ทำให้มีการร่วมกันคิด ร่วมกันวางแผน ร่วมปฏิบัติ ร่วมแก้ไข ซึ่งนำไปสู่การร่วมรับผลสำเร็จจากการวิจัย

4. พบเห็นการพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกันของสมาชิกในชุมชนเห็นระบบและความสำคัญของการเชื่อมโยงเครือข่ายกับกลุ่มอื่น ๆ

5. เกิดปฏิสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน กับสมาชิกในชุมชนเกิดการเรียนรู้ร่วมกันทั้งในเรื่องการผลิต การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การบรรจุภัณฑ์ การจำหน่าย การบริหารจัดการองค์กร เป็นต้น
6. เป็นที่ยอมรับของสมาชิกในหมู่บ้านและบุคคลทั่วไป ทำให้สมาชิกมีความรู้ความเข้าใจในการดำเนินกิจกรรมที่สอดคล้องกับนโยบาย เช่น โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ของรัฐบาลในปัจจุบัน
7. เป็นพื้นฐานในการศึกษาวิจัยด้านธุรกิจชุมชนในพื้นที่อื่นๆ
8. พบเห็นบทบาทของสมาชิกในชุมชน ผู้นำ ผู้รู้ และผู้เกี่ยวข้องที่ร่วมมือร่วมใจกันในการดำเนินกิจกรรม รวมทั้งความสามารถของชุมชนที่จะพัฒนาไปสู่ความมั่นคงในอนาคต
9. ทำให้มองเห็นแนวโน้มของการรวมกลุ่มในอนาคตทั้งด้านวัตถุดิบ ด้านการผลิตและด้านการตลาด โดยสามารถวางแผนการผลิตผลิตภัณฑ์ แผนการตลาดอย่างเป็นระบบ
10. ทำให้พบว่าศักยภาพของสมาชิกในชุมชนนั้นสามารถส่งผลถึงการพัฒนาอย่างมีประสิทธิภาพตามแนวทางเศรษฐกิจพอเพียงได้ โดยเน้นการพึ่งพาตนเอง

ข้อสังเกตจากการศึกษาวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม

จากการศึกษาวิจัยการศึกษาเพื่อการพัฒนาความเข้มแข็งของการดำเนินงานกลุ่มธุรกิจชุมชนผลิตภัณฑ์จากไม้ในเขตตำบลหนองบอน อำเภอประโคนชัย จังหวัดบุรีรัมย์ มีข้อสังเกตจากการศึกษาบริบทชุมชน โดยการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกและการจัดเวทีอภิปรายกลุ่ม สรุปได้ดังนี้

1. ข้อสังเกตที่พบ การจัดเวทีอภิปรายกลุ่มครั้งแรก วันที่ 17 สิงหาคม 2545 ณ วัดบ้านหนองบอนตำบลหนองบอน พบว่า มีสมาชิกผู้ผลิตผลิตภัณฑ์จากไม้ให้ความสนใจดีมากมาร่วมประชุม จำนวน 113 คน มีการแลกเปลี่ยนแสดงความคิดเห็นอย่างกว้างขวาง เช่น นายประสงค์ เงามาม นางงาม สุนทรารักษ์ ได้เล่าความเป็นมาของหมู่บ้าน และประวัติความเป็นมาของการทำผลิตภัณฑ์จากไม้ ซึ่งเป็นที่สนใจของสมาชิกบางคนซึ่งยังไม่ทราบประวัติความเป็นมาเท่าใดนัก บางช่วงก็มีการซักถามกันทำให้บรรยากาศในวันแรกเป็นบรรยากาศที่ดีตื่นตัวอยากรู้ อยากฟัง
2. การจัดเวทีอภิปรายกลุ่ม ครั้งที่ 2 วันที่ 31 สิงหาคม 2545 ณ วัดบ้านหนองบอน ผู้ใหญ่สุวิทย์ สายบุตร ผู้ใหญ่บ้านหนองโจรง ถามว่า ชาวบ้านได้อะไรจากการวิจัยครั้งนี้ ซึ่งแสดงว่า การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมนั้นชาวบ้านยังไม่เข้าใจยังนึกภาพไม่ออกว่าจะได้อะไรจากโครงการนี้ เพราะว่าที่ผ่านหมู่บ้านจะได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานเป็นรูปธรรม เช่น โครงการก่อสร้างถนน แหล่งน้ำ หรือกลุ่มได้รับความช่วยเหลือด้านวัสดุอุปกรณ์มากกว่า

3. การจัดเวทีอภิปรายกลุ่ม ครั้งที่ 3 วันที่ 2 กันยายน 2545 ณ วัดบ้านหนองบอน แลกเปลี่ยนเรียนรู้สรุปข้อมูลเกี่ยวกับการสำรวจแหล่งวัตถุดิบร่วมกัน พอสรุปได้ว่า ผลผลิตจากไม้ชาวบ้านยังมีแหล่งวัตถุดิบที่สามารถนำมาแปรรูปได้โดยยังไม่มีปัญหาเรื่องการขาดแคลนวัตถุดิบในขณะนี้ จากคำพูดของนายเดช ไกรสุข เลขานุการสภาองค์การบริหารส่วนตำบลหนองบอน บอกว่า “เงินมา ไม้มา”

4. การจัดเวทีอภิปรายกลุ่ม ครั้งที่ 4 วันที่ 7 กันยายน 2545 ณ วัดบ้านหนองบอน ผู้วิจัยได้นำตัวอย่าง ผลผลิตจากไม้แฉก (ไม้มะม่วง) ซึ่งอาจจะเป็นทางเลือกในการใช้ไม้มะม่วงมาผลิตทดแทนไม้มะค่า ไม้พะยุง ซึ่งเริ่มหายาก มีราคาแพง และเป็นไม้ผิดกฎหมายจากการสังเกต พบว่า ชาวบ้านยังไม่ให้ความสนใจเท่าใดนัก คุณเฉลิมเกียรติ แผนกิจเจริญ พัฒนาการประจำตำบลไพศาล บอกว่า “งหยหัวไม้จันทน์” อาจเป็นเพราะว่าผลผลิตที่ทำอยู่ขณะนี้ยังเป็นที่ต้องการของตลาดมากกว่า และการใช้ไม้ที่ผลิตในปัจจุบันสามารถทำรายได้คืออยู่แล้วจึงยังไม่คิดที่จะเปลี่ยนจนกว่าจะหาไม้ไม่ได้จริงๆ

5. การจัดเวทีอภิปรายกลุ่ม ครั้งที่ 5 วันที่ 15 กันยายน 2545 ณ วัดบ้านหนองบอน ผลผลิตจากไม้ทำให้ชาวบ้านมีงานทำอย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี มีรายได้มีอาชีพที่มั่นคง สมัยก่อนคนหนุ่มสาวไปทำงานนอกพื้นที่ ปัจจุบันทุกคนทำงานอยู่กับครอบครัว อยู่กันพร้อมหน้า ทำให้ครอบครัวมีความสุข ดังคำพูดของผู้ใหญ่สุวิทย์ สายบุตร บอกว่า “พ่อทำได้ แม่ทำด้วย ลูกช่วยทำ”

6. ข้อสังเกตจากการทำแผนการผลิต การตลาด การจัดทำแผนการผลิต และการตลาดนั้น สมาชิกร่วมกันสำรวจข้อมูลต่างๆ จากแบบสำรวจผู้ผลิตหัตถกรรมจากไม้ ทำให้ทราบข้อมูลต่างๆ เกี่ยวกับจำนวนผู้ผลิตแต่ละผลิตภัณฑ์ แหล่งวัตถุดิบในการผลิต กำลังการผลิตต่อวัน / เดือน / ปี ต้นทุนและผลตอบแทนต่อ 1 หน่วยผลิตภัณฑ์ การรู้จักศึกษาการตลาด เริ่มตั้งแต่ตัวผลิตภัณฑ์ ราคา ทำเลที่ตั้งจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการขาย ทำให้สมาชิกทราบว่าลูกค้าหรือผู้บริโภคเป็นใคร มีความต้องการผลิตภัณฑ์จากไม้รูปแบบใด ไม้ชนิดไหนมาน้อยแค่ไหน ซึ่งข้อมูลทั้งหมดดังที่กล่าวมาสามารถนำมาเป็นองค์ประกอบในการพิจารณาจัดทำแผนการผลิต และแผนการตลาดของกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ได้ ในการทำผลิตภัณฑ์ที่ผ่านมาสมาชิก บางคนไม่เคยสำรวจเก็บข้อมูลมาก่อน เช่น นายสุริยา เจริญยิ่ง จึงเกิดความรู้สึกรู้สึกตื่นตัวและกระตุ้นทำให้เกิดความคิดขึ้นมาว่า ในการผลิตซึ่งมีรูปแบบผลิตภัณฑ์มากมายหลายชนิด และมีต้นทุนผลตอบแทนที่แตกต่างกัน ฉะนั้นสมาชิกผู้ผลิตสามารถมีทางเลือกในการผลิตชิ้นงานขายให้กับพ่อค้าคนกลางได้นอกจากจะผลิตตามที่ตนเองถนัดแล้วควรคำนึงถึงผลตอบแทนและความคุ้มค่าในการผลิต โดยการเปรียบเทียบค่าใช้จ่ายในการผลิต ราคาขาย ระยะเวลาในการผลิต ของแต่ละชนิดผลิตภัณฑ์ว่า

ผลิตภัณฑ์ไหนคุ้มค่าที่สุดมากกว่ากัน ซึ่งที่ผ่านมาสมาชิกจะทำผลิตภัณฑ์ตามใบสั่งของพ่อค้าคนกลางเท่านั้น

7. ข้อสังเกตจากการอภิปรายกลุ่มแต่ละครั้ง พบว่า ผู้ที่เข้าร่วมในการจัดเวทีครั้งแรก ณ วัดบ้านหนองบอน ในวันที่ 17 สิงหาคม 2545 มีผู้สนใจมาร่วมประชุมและการอภิปรายกลุ่มจำนวน 113 คน ประกอบด้วย ผู้ใหญ่บ้าน คณะกรรมการหมู่บ้าน คณะกรรมการและสมาชิกกลุ่มผลิตภัณฑ์ไม้ พ่อคนกลางในหมู่บ้าน ผู้ผลิตทั่วไปที่ไม่ได้เป็นสมาชิกกลุ่ม ผู้สูงอายุ ผู้นำกลุ่มองค์กรต่างๆ ครู เยาวชนและบุคคลที่เกี่ยวข้อง เช่น พัฒนาการ ประธานกรรมการบริหารองค์การบริหารส่วนตำบลหนองบอน ประธานสภาองค์การบริหารส่วนตำบลหนองบอน วันที่ 31 สิงหาคม 2545 มีผู้ร่วมอภิปรายกลุ่มจำนวน 76 คน ประกอบด้วย ผู้ใหญ่บ้าน คณะกรรมการและสมาชิกกลุ่มผลิตภัณฑ์ไม้ พ่อคนกลางในหมู่บ้าน ผู้ผลิตทั่วไปที่ไม่ได้เป็นสมาชิกกลุ่ม ผู้สูงอายุ ผู้นำกลุ่มองค์กรต่างๆ ครู เยาวชนและบุคคลที่เกี่ยวข้อง เช่น พัฒนาการ ประธานกรรมการบริหารองค์การบริหารส่วนตำบลหนองบอน ประธานสภาองค์การบริหารส่วนตำบลหนองบอน วันที่ 2 กันยายน 2545 มีผู้ร่วมอภิปรายกลุ่มจำนวน 31 คน ประกอบด้วย ผู้ใหญ่บ้าน คณะกรรมการและสมาชิกผลิตภัณฑ์ไม้ พ่อคนกลางในหมู่บ้าน ผู้ผลิตทั่วไปที่ไม่ได้เป็นสมาชิกกลุ่ม และบุคคลที่เกี่ยวข้อง เช่น พัฒนาการ ประธานสภาองค์การบริหารส่วนตำบลหนองบอน วันที่ 7 กันยายน 2545 มีผู้ร่วมอภิปรายกลุ่มจำนวน 26 คน ประกอบด้วย ผู้ใหญ่บ้าน คณะกรรมการและสมาชิกกลุ่มผลิตภัณฑ์ไม้ พ่อคนกลางในหมู่บ้าน และพัฒนาการ วันที่ 15 กันยายน 2545 มีผู้ร่วมอภิปรายกลุ่มจำนวน 22 คนประกอบด้วย ผู้ใหญ่บ้าน คณะกรรมการกลุ่มผลิตภัณฑ์ไม้ พ่อคนกลางในหมู่บ้านและบุคคลที่เกี่ยวข้อง เช่น พัฒนาการ ตามลำดับ จากข้อสังเกต พบว่า ผู้เข้าร่วมประชุมจัดเวทีอภิปรายกลุ่มลดลงเรื่อยๆ อาจเป็นเพราะว่า ชาวบ้านเห็นว่ามาร่วมประชุมครั้งแรกๆ แล้วส่วนครั้งต่อไปเป็นหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับคณะกรรมการและสมาชิกกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้เท่านั้น การจัดเวทีอภิปรายกลุ่มแต่ละครั้งดังกล่าวมีข้อสังเกตดังต่อไปนี้

7.1 เริ่มประชุมจัดเวทีอภิปรายกลุ่ม เวลา 18.30 – 23.30 น. ผู้ที่เข้าร่วมประชุมจะอยู่ร่วมกิจกรรมมากที่สุดช่วงเวลาระหว่าง 18.30 – 21.30 น. แต่หลังจากเวลา 21.30 น. ไปแล้วจะมีชาวบ้านบางคนเริ่มง่วงนอนออกจากที่ประชุมกลับบ้าน ทั้งนี้อาจเป็นเพราะว่าชาวบ้านไม่ชินกับการนอนดึก

7.2 จำนวนผู้เข้าร่วมประชุมแต่ละครั้งจะลดลงเรื่อยๆ จากการสังเกต พบว่า ผู้ที่เข้าร่วมจะเป็นผู้ที่สนใจในทำวิจัยจริงๆ อยากเรียนรู้ถึงกระบวนการวิจัย โดยมีผู้ใหญ่บ้าน คณะกรรมการกลุ่มผลิตภัณฑ์ไม้ พ่อค้าคนกลางบางรายจะมาร่วมทุกครั้ง ทั้งนี้จากคำกล่าวของ

นายสุวิท สายบุตร ผู้ใหญ่บ้าน กล่าวว่า ผมมาร่วมประชุมแต่ละครั้งได้รู้อะไรหลายๆ อย่างมากมาย ผมอยากให้ชาวบ้านได้มาร่วมกันมากๆ จึงได้ประชาสัมพันธ์เชิญชวนทางหอกระจายข่าวแล้ว แต่รู้สึกที่ชาวบ้านยังออกมาร่วมประชุมน้อยไปก็ไม่รู้จะทำอย่างไร

7.3 สมาชิกบางคนต้องการขายผลิตภัณฑ์เท่านั้น โดยมีสมาชิกบางคนถามผู้วิจัยว่า ผู้วิจัยมีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์บ้างหรือไม่ ซึ่งอาจเป็นเพราะว่าการเข้าร่วมประชุมของสมาชิกบางคน เพื่อต้องการขายผลิตภัณฑ์เท่านั้น

7.4 การจัดเวทีครั้งแรกๆ พบว่า มีพ่อค้าคนกลางที่อยู่ในหมู่บ้านมาร่วมประชุม หลายคนแต่ระยะหลังจะไม่มาร่วมมากนักก็มีเพียง 1-2 รายเท่านั้นที่อยากแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกัน

8. ข้อสังเกตจากการวิเคราะห์ข้อมูลการผลิตและการตลาด พบว่า ชาวบ้านให้ความสนใจและรู้จักการสำรวจวิเคราะห์การกระทำกิจกรรมของตนเองมากขึ้นซึ่งจะนำไปสู่การรวมกลุ่มเพื่อทำกิจกรรมร่วมกันดังนี้

8.1 การวิเคราะห์การสำรวจต้นทุน สังเกตพบว่า นายเทศ ไกรสุข อายุ 39 ปี อยู่บ้านเลขที่ 49 หมู่ที่ 1 บ้านหนองบอน ตำบลหนองบอน ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตเป็น ซ้อนม้าลาย ไม่เคยคิดต้นทุนการผลิตมาก่อนเลยว่าซ้อนที่ผลิตแต่ละอันมีต้นทุนการผลิตเท่าไร ผลิตแล้วมีกำไร แต่ละอันเท่าใด เนื่องจากจะผลิตตามการสั่งซื้อของพ่อค้าคนกลางเท่านั้น เมื่อมีการสำรวจต้นทุนการผลิตจึงรู้ว่า ซ้อนม้าลาย 1 อัน มีต้นทุนการผลิตดังนี้ ค่าไม้ 3 บาท ค่ากระดาษทราย 0.76 บาท ค่ากาว 0.33 บาท ค่าไฟฟ้า 0.10 ค่าผ้าขัด 0.10 ค่าแรงงานในการผลิต 5.71 บาท รวมต้นทุนการผลิตอันละ 10 บาท

8.2 การวิเคราะห์ผลตอบแทน สังเกตพบว่า ชาวบ้านไม่เคยคิดเลยว่าผลิตชิ้นงานแต่ละชิ้นจะมีผลตอบแทนเท่าใด เพราะว่าการผลิตและการขายจะผลิตจำนวนมากๆ ตามที่รับคำสั่งซื้อจากพ่อค้าคนกลาง โดยจะคิดยอดรวมจำนวนเงินที่ขายได้และทุนค่าใช้จ่ายทั้งหมดมีเงินเหลือก็เป็นกำไร เช่น นายอ้วน เมืองมาก อายุ 45 ปี บ้านเลขที่ 101 หมู่ที่ 8 บ้านหนองโจรง ตำบลหนองบอน ผลิตตะเกียบ ในหนึ่งสัปดาห์ ผลิตตะเกียบ 2,000 คู่ พ่อค้ารับซื้อในราคาคู่ละ 4 บาท เป็นเงิน 8,000 บาท ลงทุนทั้งหมดประมาณ 6,500 บาท กำไร 1,500 บาท ซึ่งการคิดผลตอบแทนดังกล่าวเป็นการคิดคร่าวๆ เป็นการเฉลี่ยประมาณเท่านั้น ข้อมูลในการผลิตจะไม่ทราบละเอียดเท่าใดนัก แต่การจัดเวทีวิเคราะห์ข้อมูลผลตอบแทนจะเป็นการวิเคราะห์รายละเอียดแต่ละขั้นตอนการผลิตว่ามีค่าใช้จ่ายเท่าใด นายอ้วน เมืองมาก สามารถวิเคราะห์ผลตอบแทน การผลิตตะเกียบแต่ละคู่ได้ดังนี้ ซ้อนไม้มา 1 ท่อน ราคา 400 บาท ผลิตตะเกียบได้ 235 คู่ ค่าจ้างซอยไม้เฉลี่ยคู่ละ 0.10 บาท ค่าไม้คู่ละ 1.60 บาท ค่ากระดาษทราย 0.76 บาท ค่ากาว 0.33 บาท ค่าผ้าขัด 0.16 บาท ค่าแรงงาน 0.27 บาท รวมต้นทุนการผลิตต่อคู่ 3.22 บาท พ่อค้ารับซื้อ

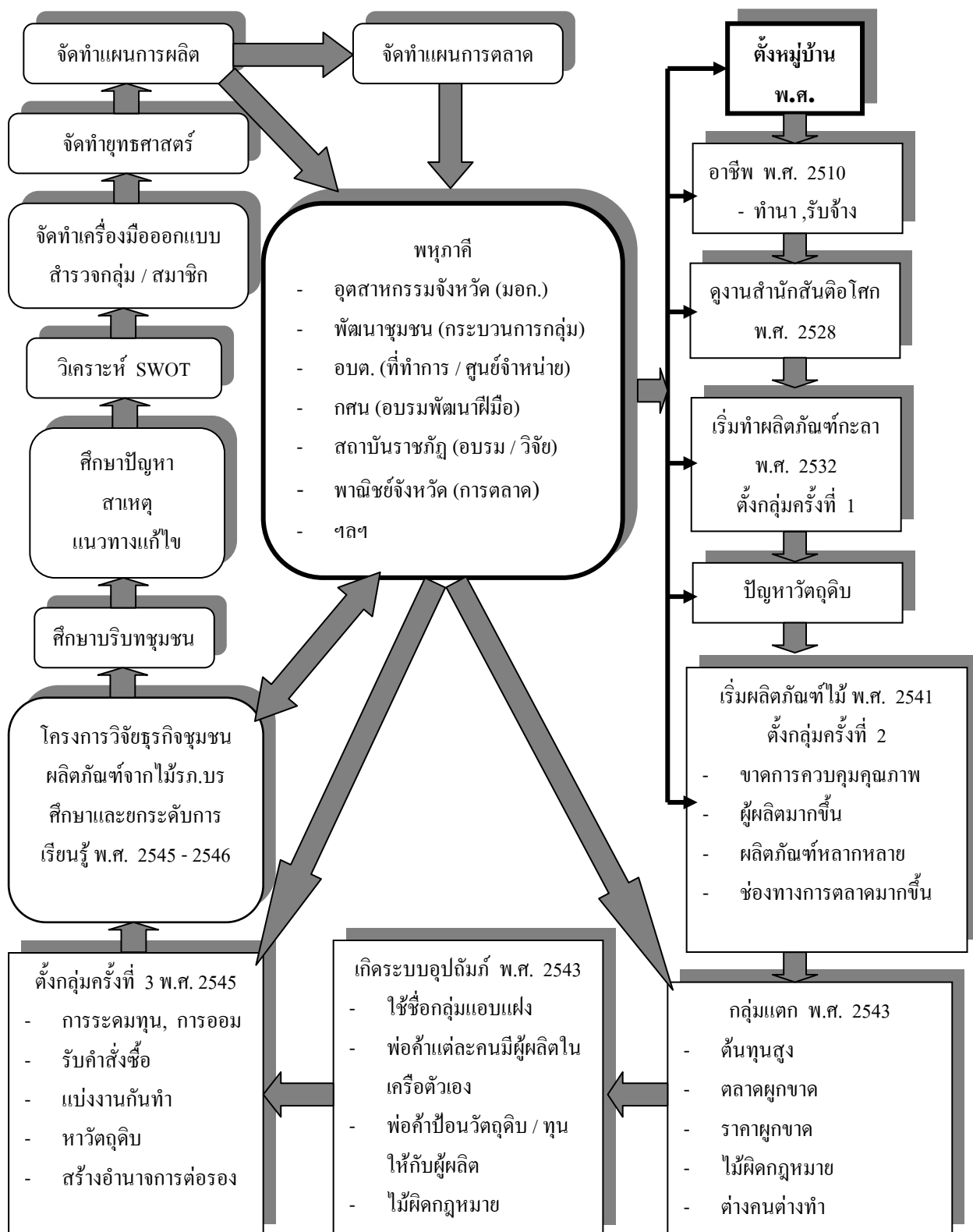
คู่ละ 4 บาท กำไรคู่ละ 0.78 บาท ผลิตได้สัปดาห์ละ 2,000 คู่ กำไร 1,560 บาท ซึ่งผลจากการวิเคราะห์ร่วมกันทำให้นายอ้วน เมืองมาก เริ่มความคิดครอบครองละเอียดถี่ถ้วนขึ้น

8.3 การวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาด สังเกตพบว่า สมาชิกกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ตำบลหนองบอนไม่เคยทราบมาก่อนเลยว่าผลิตภัณฑ์ที่ตนเองผลิตออกจำหน่ายนั้นมีส่วนแบ่งการตลาดทั่วประเทศเท่าใด เมื่อจัดเวทีอภิปรายกลุ่มวันที่ 7 กันยายน 2545 นายสมัช ทาเงิน อายุ 53 ปี บ้านเลขที่ 91 หมู่ที่ 8 ตำบลหนองบอน ซึ่งเป็นพ่อค้าคนกลางผู้ซื้อผลิตภัณฑ์นำไปจำหน่ายที่สวนจตุจักร กรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นตลาดใหญ่ของการค้าผลิตภัณฑ์จากไม้ ได้เข้าร่วมอภิปรายกลุ่มกล่าวว่าในแต่ละสัปดาห์จะมีพ่อค้าจากจังหวัดต่างๆ นำสินค้าผลิตภัณฑ์ไม้ไปจำหน่ายประมาณ 5 จังหวัด ประกอบด้วย จังหวัดบุรีรัมย์ ศรีสะเกษ เชียงใหม่ ลำปางและนครปฐม มียอดจำหน่ายเงินจำหน่ายเฉลี่ยทั้งหมดประมาณ 5,000,000 บาทต่อสัปดาห์ สำหรับพ่อค้าที่รับซื้อผลิตภัณฑ์จากตำบลหนองบอนไปจำหน่ายที่สวนจตุจักรนั้นมีประมาณ 20 ราย มียอดจำหน่ายเงินการจำหน่ายเฉลี่ยรายละ 50,000 บาทต่อสัปดาห์ ทั้งหมดประมาณ 1,000,000 บาทต่อสัปดาห์ จากยอดจำหน่ายเงินจำหน่าย ดังกล่าวสรุปได้ว่า ผลิตภัณฑ์จากไม้ตำบลหนองบอนมีส่วนแบ่งตลาดเฉลี่ย 20% ของตลาดทั่วประเทศ ซึ่งผลการวิเคราะห์ดังกล่าวทำให้ทราบถึงคู่แข่งการตลาดว่ามีผลิตภัณฑ์มาจากแหล่งใดบ้างและกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ตำบลหนองบอนควรจะเพิ่มยอดจำหน่ายเท่าใดถึงจะมีส่วนแบ่งมากขึ้นสามารถครองตลาดได้ และขั้นต่อไปกลุ่มจะร่วมกันวางแผนการตลาดอย่างไรจึงจะมีความสอดคล้องสอดคล้องกับการวางแผนการผลิต การจัดทำแผนการผลิต สังเกตพบว่า สมาชิกผู้เข้าร่วมประชุมอภิปรายกลุ่มส่วนใหญ่ไม่เคยมีการวางแผนการผลิตร่วมกัน เพราะว่าแต่ละคนจะผลิตตามความถนัดและตามจำนวนที่พ่อค้าสั่งจะนั้นการรวมกลุ่มการผลิตจึงยังไม่เป็นรูปธรรมที่ชัดเจน ผู้เข้าร่วมประชุมจึงมีการอภิปรายกลุ่มให้วางแผนฝึกอบรมด้านการบริหาร การจัดการ มีโครงการ / กิจกรรมการจัดฝึกอบรมเรื่องการรวมกลุ่ม การเชื่อมโยงเครือข่าย เป็นอันดับแรก รองลงมาเป็นแผนการฝึกอบรมด้านเทคโนโลยีการผลิต มีโครงการ / กิจกรรมการจัดฝึกอบรมการใช้เครื่องมือที่ทันสมัย การอบรมด้านกระบวนการผลิต ต่อมาเป็นแผนการจัดหาทุน / วัสดุดิบ / วัสดุอุปกรณ์ มีโครงการ / กิจกรรมจัดหาทุนทั้งภายนอกและภายในกลุ่ม การจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ที่ทันสมัย การพัฒนาผลิตภัณฑ์ มีโครงการ / กิจกรรมการออกแบบผลิตภัณฑ์ การควบคุมมาตรฐานผลิตภัณฑ์ และการประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มผลิตภัณฑ์ทั้งภาครัฐและเอกชนมีโครงการกิจกรรมประสานงานด้านแหล่งเงินทุน การเชื่อมโยงเครือข่าย และการประสานงานด้านการผลิต ตามลำดับ

8.4 การวิเคราะห์การกำหนดราคา สังเกตพบว่า การกำหนดราคาผลิตภัณฑ์จากไม้ตำบลหนองบอน จากแบบสำรวจสมาชิกกลุ่มหัตถกรรม สมาชิกกลุ่มสามารถกำหนดราคาได้เอง

น้อยมาก จากจำนวนผลิตภัณฑ์ทั้งหมด 25 ชนิด ผู้ผลิตกำหนดเองเพียง 3 ชนิด เฉลี่ยร้อยละ 12 กำหนดร่วมกันระหว่างผู้ผลิตและพ่อค้าคนกลางกำหนด 10 ชนิด เฉลี่ยร้อยละ 40 และพ่อค้าคนกลางเป็นผู้กำหนดมากที่สุด 12 ชนิด เฉลี่ยร้อยละ 48 ตามลำดับ

การศึกษากระบวนการเรียนรู้เพื่อพัฒนาเครือข่ายองค์กรธุรกิจชุมชน ดังภาพประกอบ 21 (อนันต์ ลิขิตประเสริฐ. 2545)



ภาพประกอบ 21 แสดงกระบวนการเรียนรู้เพื่อพัฒนาเครือข่ายองค์กรชุมชน