

## บทที่ 8

### สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาวิจัยเรื่อง การศึกษาเพื่อการพัฒนาความเข้มแข็งของกลุ่มธุรกิจชุมชนผลิตภัณฑ์จากไม้ในเขตตำบลหนองบอน อำเภอประโคนชัย จังหวัดบุรีรัมย์ ผลการศึกษาวิจัยครั้งนี้มีประเด็นที่จะสรุปอภิปรายผล รวมทั้งข้อเสนอแนะการนำผลการวิจัยไปใช้และการทำวิจัยครั้งต่อไปดังนี้

1. ความมุ่งหมายของการวิจัย
2. วิธีดำเนินการวิจัย
3. สรุปผลการวิจัย
4. อภิปรายผล
5. ข้อเสนอแนะ
  - 5.1 ข้อเสนอแนะในการนำไปใช้
  - 5.2 ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยต่อไป

#### ความมุ่งหมายของการวิจัย

การศึกษาเพื่อการพัฒนาความเข้มแข็งของกลุ่มธุรกิจชุมชนผลิตภัณฑ์จากไม้ในเขตตำบลหนองบอน อำเภอประโคนชัย จังหวัดบุรีรัมย์ มีความมุ่งหมายของการวิจัยดังนี้

1. วิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของการดำเนินงานธุรกิจชุมชนผลิตภัณฑ์จากไม้
2. เพื่อศึกษาการจัดกระบวนการเรียนรู้ร่วมกัน ระหว่างเครือข่ายผู้ผลิตจากไม้และการจัดทำแผนแม่บทชุมชน
3. วิเคราะห์ความสัมพันธ์ของปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของการดำเนินงานธุรกิจชุมชนผลิตภัณฑ์จากไม้

#### วิธีดำเนินการวิจัย

1. ประชากรและกลุ่มเป้าหมาย

**ประชากร** ที่ใช้ในการศึกษา มีทั้งหมด 244 คน คือ คณะกรรมการ จำนวน 15 คน สมาชิกกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ จำนวน 219 คน กลุ่มบุคคลภายนอกหรือเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ จำนวน 10 คน

**กลุ่มเป้าหมาย** ทำการสุ่มตัวอย่างจากประชากรโดยแบ่งเป็น 3 กลุ่มรวม 90 คน ดังนี้

1. คณะกรรมการกลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์จากไม้ ผู้วิจัยกำหนดให้ประชากรเป็นกลุ่มเป้าหมายของการวิจัยทุกคน ซึ่งแต่ละบุคคลที่หน้าที่รับผิดชอบแตกต่างกัน ตามสถานะภาพบทบาท และหน้าที่ของแต่ละบุคคล จำนวน 15 คน
2. ผู้ผลิต ได้แก่ สมาชิกกลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์จากไม้ ใช้วิธีสุ่มตัวอย่างจากประชากรแบบโควตา (Quota Sampling) โดยใช้หลักเกณฑ์กำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่าง คือ จำนวนสมาชิกกลุ่มเป้าหมาย 100 คน ใช้โควตาร้อยละ 30 ในการศึกษาครั้งนี้จำนวนสมาชิกกลุ่ม 219 คน ใช้โควตาร้อยละ 30 รวมสมาชิกกลุ่มเป้าหมาย 65 คน
3. กลุ่มบุคคลภายนอกหรือเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ เช่น ผู้มีความรู้เรื่องผลิตภัณฑ์จากไม้ จำนวน 1 คน พัฒนาการประจำตำบล จำนวน 1 คน เกษตรประจำตำบล จำนวน 1 คน สาธารณสุขตำบล จำนวน 1 คน ครู จำนวน 1 คน ประธานกรรมการบริหารองค์การบริหารส่วนตำบล จำนวน 1 คน สมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบล จำนวน 2 คน ผู้ขายวัตถุดิบ จำนวน 2 คน รวม 10 คน ใช้วิธีสุ่มแบบเจาะจง

## 2. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ใช้เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล ทั้งวิธีการเก็บข้อมูลเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณประกอบด้วยเครื่องมือดังนี้

### 2.1 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเชิงคุณภาพมีดังนี้

2.1.1 ใช้สัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth interview) ซึ่งแบบสัมภาษณ์แบ่งออกเป็น 3 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1 เป็นข้อคำถามที่เกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์ ซึ่งประกอบด้วย เพศ อายุ การศึกษา อาชีพ

ส่วนที่ 2 เป็นข้อคำถามที่เกี่ยวกับบริบทชุมชน ข้อมูลด้านประวัติก่อตั้งชุมชน ผู้มีบทบาทในการก่อตั้ง สภาพทางกายภาพ สภาพทางชีวภาพ สภาพทางสังคมวัฒนธรรม สภาพทางการศึกษา สภาพทางเศรษฐกิจ สภาพทางการเมืองการปกครองและศักยภาพของชุมชน

ส่วนที่ 3 เป็นข้อคำถามที่เกี่ยวกับบริบทกลุ่มผลิตภัณฑ์ไม้ ข้อมูลด้านประวัติการก่อตั้งกลุ่ม ผู้มีบทบาทในการก่อตั้ง การเปลี่ยนแปลงทรัพยากร การระดมทรัพยากร การได้รับการเรียนรู้ วิธีการได้มาของความรู้ การถ่ายทอดการเรียนรู้ การพัฒนาการกลุ่มจากอดีตจนกระทั่งถึงปัจจุบัน การเชื่อมโยงกับภายนอกชุมชนและเครือข่าย ปัญหา/สาเหตุ/ทางเลือกในการแก้ไขปัญหาของกลุ่ม การปรับตัวและการแก้ไขปัญหาของชุมชน ความสนใจของชาวบ้านและโครงสร้างของกลุ่มในปัจจุบัน

2.1.2 จัดเวทีสนทนากลุ่มหรืออภิปรายกลุ่ม (Focus group interviews) ร่วมกับคณะกรรมการและสมาชิกของกลุ่มผลิตภัณฑ์เพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกัน เพื่อเก็บข้อมูลเพิ่มเติมและตรวจสอบข้อมูล

2.1.3 ใช้เทคนิคการวิเคราะห์ SWOT เพื่อวิเคราะห์ข้อมูลนำไปจัดทำแผนยุทธศาสตร์ แผนการตลาด แผนการผลิตของการดำเนินงานกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้

2.1.4 ใช้กระบวนการวางแผนแบบมีส่วนร่วมและการสร้างอนาคตร่วมกัน ผู้วิจัยใช้ในการเก็บข้อมูลจัดเวทีกระบวนการเรียนรู้ร่วมกัน การจัดทำแผนแม่บทชุมชน การจัดทำแผนยุทธศาสตร์ แผนการผลิต และแผนการตลาดการเชื่อมโยงเครือข่ายระหว่างผู้ผลิตเพื่อก่อให้เกิดพลังสร้างสรรค์

2.1.5 การสังเกตและจดบันทึกจากการจัดเวทีอภิปรายกลุ่ม

2.2 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเชิงปริมาณมีดังนี้

2.2.1 ใช้แบบสำรวจข้อมูลสมาชิกกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ และนำมาสู่การจัดเวทีอภิปรายกลุ่มเพื่อสร้างมือแบบสำรวจข้อมูลร่วมกัน โดยแบ่งเป็น 2 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1 เป็นข้อคำถามที่เกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์ ซึ่งประกอบด้วย เพศ อายุ จำนวนสมาชิกวัยแรงงานในครัวเรือน

ส่วนที่ 2 เป็นข้อคำถามที่เกี่ยวกับจำนวนผู้ผลิต กำลังการผลิตต่อวัน / เดือน / ปี แหล่งวัตถุดิบในการผลิต ต้นทุนการผลิตต่อหน่วย ระยะเวลาในการผลิตแหล่งขายและราคาขายส่งและขายปลีกต่อ 1 หน่วยผลิตภัณฑ์ ช่องทางการขายในรอบปีที่ผ่านมา (จำนวนหน่วยผลิตภัณฑ์) ระยะเวลาที่ขายดีแต่ละชนิดผลิตภัณฑ์ ผู้กำหนดราคาและวิธีการกำหนดราคา การกำหนดมาตรฐานผลิตภัณฑ์

2.2.2 ใช้แบบสัมภาษณ์ เพื่อศึกษาปัจจัยความสำเร็จและความล้มเหลวของการดำเนินงานกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ ตามความคิดเห็นของผู้นำ คณะกรรมการและสมาชิกกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ตำบลหนองบอน อำเภอประโคนชัย จังหวัดบุรีรัมย์ แบบสัมภาษณ์นี้ได้มาจากนำผลการศึกษา

ข้อมูลเชิงคุณภาพตามที่ได้จากการศึกษาในขั้นตอนที่ 2.1.1 – 2.1.5 แล้วนำมาสร้างเป็นข้อคำถามในแบบสัมภาษณ์ประกอบด้วยข้อมูล 2 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 เป็นแบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับสถานภาพของ ผู้นำ คณะกรรมการและสมาชิกกลุ่ม

ส่วนที่ 2 เป็นแบบสัมภาษณ์ประเมินความคิดเห็นของผู้นำ คณะกรรมการและสมาชิกกลุ่มเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของการดำเนินงานธุรกิจชุมชนผลิตภัณฑ์จากไม้

### 3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้วิจัยได้กำหนดวิธีการเก็บข้อมูล ดังต่อไปนี้

**3.1 การศึกษาเชิงคุณภาพ** ผู้วิจัยได้ใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลเชิงคุณภาพประกอบการศึกษาครั้งนี้ โดยการศึกษาบริบทชุมชนและบริบทกลุ่ม เป็นการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับประวัติความเป็นมาของหมู่บ้าน เริ่มตั้งแต่ประวัติหมู่บ้าน การก่อตั้งผู้ประกอบการแรกสาเหตุที่อพยพเข้ามาและมีผู้ที่อพยพตามมาอาศัยเพิ่มจนกระทั่งได้รับแยกเป็นชื่อหมู่บ้าน โดยศึกษาการเกิดเหตุการณ์สำคัญๆ ที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงต่างๆ กับสภาพทางกายภาพทั่วไปของหมู่บ้าน รวมถึงการศึกษา ข้อมูลทางกายภาพและชีวภาพของชุมชนที่ส่งผลกระทบต่อวงจรชีวิตความเป็นอยู่ของชุมชน การจัดทำแผนภาพการกระจายตัวของดิน การใช้ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมฤดูกาลที่ชาวบ้านดำเนินการเพาะปลูกพืชและการเลี้ยงสัตว์ ลักษณะภูมิประเทศ โดยทำแผนภาพแนวตั้งแสดงที่ตั้งครัวเรือน แหล่งน้ำและสิ่งสาธารณประโยชน์ แผนภาพตัดขวาง แสดงที่ตั้งหมู่บ้าน ไร่นาและป่าไม้ นอกจากนี้ยังศึกษาข้อมูลสภาพทางสังคมวัฒนธรรมของชุมชน เช่น ข้อมูลเกี่ยวกับประชากรและโครงสร้างประชากร สภาพความเป็นอยู่ วิถีชีวิต ความเชื่อ วัฒนธรรมของวัดต่อชุมชน โรงเรียน บทบาทของโรงเรียนต่อชุมชน วัฒนธรรมประเพณี เครื่องมือ การสืบทอดมรดก ศึกษาข้อมูลสภาพทางเศรษฐกิจของชุมชน ซึ่งเป็นการศึกษาเกี่ยวกับการประกอบอาชีพการใช้ประโยชน์ในที่ดิน ฐานะทางเศรษฐกิจ ศึกษาบริบทกลุ่มรวมถึงปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการผลิต เช่น แหล่งเงินทุน จำนวนเงินกู้กลุ่มเป้าหมาย สภาพการเมืองการปกครอง ประเด็นที่ศึกษา เช่น ข้อมูลเกี่ยวกับผู้นำ การเปลี่ยนแปลงการปกครองและโครงสร้างอำนาจในชุมชน กลุ่มผู้นำ เครื่องมือ การดำเนินงานที่มีผลต่อการพัฒนาหรือผลประโยชน์ของกลุ่ม การพึ่งพา อุปถัมภ์ หรือชุมชนมีการใช้มิติอื่นที่ไม่ใช่เครื่องมือ เช่น อาศัยผู้นำ ผู้ที่เคารพศรัทธา พระสงฆ์ ครู ชุมชนนำเข้ามาเป็นองค์ประกอบในการพัฒนาการของกลุ่ม / ชุมชน และแนวทางตัดสินใจ/อำนาจ ในการประกอบกิจกรรมร่วมกัน

ดังนั้นในการศึกษาจะใช้วิธีการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interview) มีวิธีการเก็บข้อมูลตามประเด็นคำถาม (ดูภาคผนวก ก) เพื่อเก็บรวบรวมข้อมูล จากกลุ่มเป้าหมายทั้งในชุมชนและ

นอกชุมชน เช่น ผู้นำ ผู้ใหญ่บ้าน ผู้รู้ เกษตรกรผู้นำ ผู้อาวุโส ครู ข้าราชการและพระภิกษุสงฆ์ หลังจากนั้นจึงใช้วิธีการอภิปรายกลุ่ม (Focus Group) เพื่อเก็บข้อมูลเพิ่มเติม นอกจากนั้นยังศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมจากพหุภาคีที่มีส่วนร่วมในการพัฒนา เช่น การศึกษาการจัดตั้งกลุ่ม กระบวนการของกลุ่มเดิม จากสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอประโคนชัย การศึกษาสภาพของดิน การใช้ประโยชน์จากดิน จากสำนักงานพัฒนาที่ดินจังหวัดบุรีรัมย์ การประกอบอาชีพจากสำนักงานเกษตรอำเภอประโคนชัยและสำนักงานปศุสัตว์อำเภอประโคนชัย จากนั้นจึงนำข้อมูลมาวิเคราะห์ศักยภาพของชุมชนเพื่อกำหนดแนวทางการเรียนรู้และพัฒนาองค์กรในชุมชน เป็นต้น

**3.2 จัดเวทีสนทนากลุ่มหรืออภิปรายกลุ่ม** เพื่อตรวจสอบข้อมูลและเก็บข้อมูล เพิ่มเติมวิเคราะห์ปัญหาและจัดลำดับความสำคัญของปัญหาโดยใช้เทคนิคการวิเคราะห์ SWOT เพื่อให้ได้รายละเอียดของข้อมูลมากที่สุดแล้วนำมาหาจุดเด่น จุดด้อย โอกาสและอุปสรรค การสนทนาแลกเปลี่ยนความคิดเห็นซึ่งกันและกัน

**3.3 วิเคราะห์ SWOT / วิเคราะห์ปัญหา สาเหตุ และแนวทางแก้ไขปัญห**ของชุมชน แล้วจึงนำข้อมูลที่ได้อันดับความสำคัญของปัญหา โดยการจัดเวทีอภิปรายกลุ่ม แล้วเก็บรวบรวมข้อมูลเพิ่มเติมโดยการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก กลุ่มบุคคลเป้าหมายประกอบด้วย คณะกรรมการกลุ่มสมาชิกกลุ่ม สมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบล ผู้นำ ผู้อาวุโส ผู้รู้ และผู้เกี่ยวข้อง เป็นต้น

**3.4 นำข้อมูลจากการวิเคราะห์ SWOT / วิเคราะห์ปัญหา สาเหตุและแนวทางแก้ไข**ปัญหาของชุมชน เพื่อนำข้อมูลมาประกอบการจัดทำยุทธศาสตร์การพัฒนา โดยการจัดเวทีอภิปรายกลุ่ม แล้วเก็บรวบรวมข้อมูลเพิ่มเติม โดยการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก กลุ่มบุคคลเป้าหมายประกอบด้วย คณะกรรมการกลุ่ม สมาชิกกลุ่ม สมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบล (อบต.) ผู้นำ ผู้อาวุโส ผู้รู้และผู้เกี่ยวข้อง เป็นต้น

**3.5 วิเคราะห์แผนยุทธศาสตร์การพัฒนา** กลุ่มบุคคลเป้าหมายประกอบด้วย คณะกรรมการกลุ่ม สมาชิกกลุ่ม สมาชิก อบต. ผู้นำ ผู้อาวุโส ผู้รู้ และผู้เกี่ยวข้อง โดยการอภิปรายกลุ่ม

**3.6 จัดทำแผนแม่บทชุมชน** โดยเรียงลำดับตามความสำคัญของกลุ่มบุคคลเป้าหมาย ประกอบด้วย คณะกรรมการกลุ่ม สมาชิกกลุ่ม สมาชิก อบต. ผู้นำ ผู้อาวุโส ผู้รู้ สมาชิกในชุมชนและผู้เกี่ยวข้อง โดยการอภิปรายกลุ่ม

**3.7 การเก็บข้อมูลด้านการผลิต** เช่น สำรวจแหล่งวัตถุดิบ กำลังการผลิต ตำแหน่งสินค้า ส่วนแบ่งการตลาด โดยใช้แบบสำรวจข้อมูลกลุ่มแล้วนำข้อมูลมาอภิปรายกลุ่มเพื่อคืนข้อมูลให้กับชาวบ้าน เป็นต้น

**3.8 ดำรวจและเก็บข้อมูลด้านการตลาด** เช่น รูปแบบของผลิตภัณฑ์ที่ขาย ชนิดของผลิตภัณฑ์ที่ขายดี ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความนิยม ต้นทุน ยอดจำหน่ายในรอบปี แหล่งซื้อขายเส้นทางการตลาด ทั้งในท้องถิ่นและต่างจังหวัด โดยใช้แบบสำรวจข้อมูลกลุ่มแล้วนำข้อมูลมาอภิปรายกลุ่มเพื่อคืนข้อมูลให้แก่ชาวบ้านและสร้างการเรียนรู้ร่วมกัน

**3.9 จัดทำแผนการผลิตและแผนการตลาดของกลุ่ม** เรียงลำดับตามความสำคัญ (โดยการอภิปรายกลุ่ม)

**3.10 สรุปผลการดำเนินงาน** เพื่อนำแผนแม่บทแผนการผลิตและแผนการตลาดของกลุ่มไปปรับใช้ในการพัฒนาของกลุ่ม (โดยการอภิปรายกลุ่ม)

**3.11 จัดทำแผนแม่บทชุมชน แผนยุทธศาสตร์ แผนการผลิต แผนการตลาด**

**3.12 การศึกษาเชิงปริมาณ** ซึ่งผู้วิจัยได้ใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลเชิงปริมาณประกอบการศึกษาครั้งนี้ โดยการสัมภาษณ์กับผู้ให้ข้อมูล ซึ่งประกอบไปด้วยกลุ่มเป้าหมายคณะกรรมการกลุ่มจำนวน 15 คนและ สมาชิกผู้ผลิต จำนวน 65 คน รวม 80 คนโดยใช้แบบสัมภาษณ์ประเมินความคิดเห็นปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของการดำเนินงานธุรกิจชุมชนกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้มีวิธีการเก็บข้อมูลตามประเด็นคำถาม (ดูภาคผนวก ข) โดยกลุ่มเป้าหมายให้คะแนนระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยความสำเร็จในแต่ละด้านตามความสำคัญระดับคะแนน 1 – 10 คะแนน

**3.13 สรุปเป็นองค์ความรู้**

**3.14 เขียนรายงานการวิจัย**

#### 4. การวิเคราะห์ข้อมูล

ในการวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยใช้วิธีการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมเมื่อเก็บรวบรวมข้อมูลครบถ้วนของแบบสัมภาษณ์เรียบร้อยแล้ว การตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลผู้วิจัยได้เน้นการดังนี้

**4.1 วิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ** โดยวิธีการดังนี้

**4.1.1 การตรวจสอบข้อมูลที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพครั้งนี้** ใช้การตรวจสอบแบบ 3 เสา่ การตรวจสอบ 3 เสา่ด้านแหล่งข้อมูล (Data triangulation) เป็นการตรวจสอบข้อมูลจากเจ้าของข้อมูลซึ่งเป็นผู้ให้ข้อมูลโดยตรงเลยว่าข้อมูลที่ได้นั้นถูกต้องหรือไม่ซึ่งวิธีนี้ทำให้ข้อมูลมีความเที่ยงตรง (Validity) และน่าเชื่อถือ (Reliability) มากขึ้น แหล่งข้อมูลจากคณะกรรมการกลุ่มผู้ผลิตและแหล่งข้อมูลจากบุคคลภายนอกที่ทำงานเกี่ยวข้องกับกลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์จากไม้ ตำบลหนองบอน อำเภอประโคนชัย จังหวัดบุรีรัมย์

**4.1.2 การวิเคราะห์แบบอุปนัยหรือนิรนัย** คือการสร้างข้อสรุปข้อมูลจากรูปธรรม หรือปรากฏการณ์ที่มองเห็นจากการศึกษาบริบทชุมชน บริบทกลุ่ม เช่น ประวัติความเป็นมา วัฒนธรรมการเปลี่ยนแปลง วิถีชีวิตการทำผลิตภัณฑ์จากไม้ การใช้วัตถุดิบทดแทน การพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยการจัดเวทีอภิปรายกลุ่ม เพื่อตรวจสอบข้อมูลและระดมความคิดจากกลุ่ม

**4.2 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ** เรื่องปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของการดำเนินงานกลุ่มผลิตภัณฑ์ไม้ เริ่มต้นจากการสร้างคู่มือลงรหัส ซึ่งผ่านกระบวนการลงรหัส การตรวจสอบรหัส การป้อนข้อมูลเข้าคอมพิวเตอร์มีการตรวจสอบความถูกต้องก่อนนำไปวิเคราะห์ด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูป SPSS for Windows (Version 10) โดยใช้การวิเคราะห์ดังนี้

**4.2.1 วิเคราะห์ค่าเฉลี่ยรายปัจจัย (Individual mean)** ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานรายปัจจัย (Individual Standard Deviation) เรื่องปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของการดำเนินงานธุรกิจชุมชนผลิตภัณฑ์จากไม้ ประกอบด้วยปัจจัยเกี่ยวกับบริบทชุมชน ผู้นำและคณะกรรมการกลุ่ม สมาชิกกลุ่ม ระบบการจัดการเงินทุนหมุนเวียน วัฒนธรรมประเพณี ศาสนา ความเชื่อ ศักยภาพของกลุ่ม กระบวนการเรียนรู้ การปรับตัว / การแก้ไขปัญหาชุมชน เศรษฐกิจชุมชน และการตลาด

**4.2.1 วิเคราะห์ค่าเฉลี่ยรวม (Total Mean)** ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานรวม (Total Standard Deviation) รวม เรื่องปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของการดำเนินงานธุรกิจชุมชนผลิตภัณฑ์จากไม้ ประกอบด้วยปัจจัยเกี่ยวกับบริบทชุมชน ผู้นำและคณะกรรมการกลุ่ม สมาชิกกลุ่ม ระบบการจัดการเงินทุนหมุนเวียน วัฒนธรรมประเพณี ศาสนา ความเชื่อ ศักยภาพของกลุ่ม กระบวนการเรียนรู้ การปรับตัว/การแก้ไขปัญหาชุมชน เศรษฐกิจชุมชนและการตลาด

**4.2.3 หาความสัมพันธ์ของปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของการดำเนินงานธุรกิจชุมชนผลิตภัณฑ์จากไม้** ของปัจจัยแต่ละคู่

## 5. สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

ในการวิเคราะห์ข้อมูลผู้วิจัยได้ใช้สถิติในการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

**5.1 สถิติพรรณนา** เป็นการพรรณนาถึงรายละเอียดปัจจัยต่างๆ ที่ใช้ในการวิเคราะห์ ตลอดจนอธิบายสภาพทั่วไปของข้อมูลที่จัดเก็บได้และคุณสมบัติทั่วไปของประชากรที่ศึกษาโดยใช้สถิติในการกระจายจำนวนและอัตราส่วนร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

5.2 วิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของกลุ่มตัวอย่าง ด้วยค่าสถิติพื้นฐานหา ค่าความถี่และค่าร้อยละ (Percentage)

5.3 วิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของการ ดำเนินงานธุรกิจชุมชนกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ ด้วยค่าสถิติพื้นฐาน ค่าเฉลี่ย ( $\text{Mean} = \bar{x}$ ) และ ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation : S.D.)

5.4 การวิเคราะห์สถิติสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์อย่างง่าย (Simple Correlation Coefficient) เป็นการคำนวณหาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (Correlation Coefficient) ระหว่างปัจจัย แบบ Pearson's Correlation โดยโปรแกรมสำเร็จรูป SPSS for Windows (Version 10) เป็น การวิเคราะห์เพื่อหาความสัมพันธ์ของปัจจัยแต่ละด้านเป็นการทดสอบว่าปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและ ความล้มเหลวของการดำเนินงานธุรกิจชุมชนแต่ละด้านว่ามีความสัมพันธ์กันในรูปเชิงเส้นหรือไม่ ใช้สัญลักษณ์ ดังนี้

$r$  = ค่าประมาณ สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (Correlation Coefficient)

Level of significane = ระดับนัยสำคัญ ใช้สัญลักษณ์แทนด้วย  $\alpha$  เป็นค่าที่บ่งบอกถึง ความมีนัยสำคัญทางสถิติ ใช้ 2 ระดับ คือ ที่ระดับ 0.05 และ 0.01

$P$  = ค่าที่บอกความน่าจะเป็นของความสัมพันธ์ระหว่าง 2 ปัจจัยที่มีผลต่อนัยสำคัญทางสถิติ ถ้า  $P > 0.05$  แสดงว่า ปัจจัยทั้ง 2 ไม่มีความสัมพันธ์ทางสถิติ

$P < 0.05$  แสดงว่า ปัจจัยทั้ง 2 มีความสัมพันธ์ทางสถิติอย่างนัยสำคัญ

$P < 0.01$  แสดงว่า ปัจจัยทั้ง 2 มีความสัมพันธ์ทางสถิติอย่างมีนัยสำคัญยิ่ง

## สรุปผลการวิจัย

สาระสำคัญจากการศึกษาวิจัยเรื่องนี้ แบ่งได้เป็น 5 เนื้อหาการวิจัยที่สำคัญดังนี้ คือ

- 1) ข้อมูลการศึกษาบริบทชุมชน
- 2) ข้อมูลการศึกษาบริบทกลุ่ม
- 3) ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของการดำเนินงานธุรกิจชุมชนกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้
- 4) ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของการดำเนินงานธุรกิจชุมชนกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้
- 5) กระบวนการเรียนรู้เพื่อพัฒนาเครือข่ายองค์กรธุรกิจชุมชนผลิตภัณฑ์จากไม้โดยมีรายละเอียดดังนี้

### 1. ข้อมูลการศึกษาบริบทชุมชน

เมื่อปี พ.ศ. 2500 ชาวบ้านกลุ่มแรกที่อพยพเข้ามาอาศัยที่บ้านหนองโจรง หมู่ที่ 8 ตำบลหนองบอน อำเภอประโคนชัย จังหวัดบุรีรัมย์ คือ ชาวบ้านจากบ้านอาฏ ตำบลจอมพระ อำเภอนำทม



จังหวัดสุรินทร์ สาเหตุที่อพยพมาก็เพราะว่าบ้านอาภู ตำบลจอมพระ มีที่ดินทำกินน้อย ที่อยู่อาศัยเริ่มคับแคบ เนื่องจากมีสมาชิกในครอบครัวเพิ่มมากขึ้นจึงได้อพยพครอบครัวมาอาศัยอยู่ที่บ้านหนองโจรง เป็นกลุ่มแรก เดิมบริเวณที่ตั้งบ้านหนองโจรงเป็นป่าดงดิบที่มีความอุดมสมบูรณ์ ประกอบด้วยพืชพันธุ์นานาชนิด อาศัยเป็นแหล่งเก็บหาของป่าและเลี้ยงโค - กระบือ ประกอบอาชีพเลี้ยงครอบครัวด้วยการทำเกษตรกรรม

**1.1 ข้อมูลด้านสภาพทางกายภาพ** บ้านหนองโจรง ตั้งอยู่ห่างจากอำเภอประโคนชัย 9 กิโลเมตรอยู่ห่างจากจังหวัดบุรีรัมย์ 53 กิโลเมตร การคมนาคม ติดต่อกับหมู่บ้านข้างเคียงเป็นถนนลาดยางและลูกรังโดยรถยนต์ รถจักรยานยนต์ส่วนตัว สภาพดินส่วนใหญ่จะเป็นร่วนปนทราย ซึ่งจะเป็นที่นาและบริเวณหมู่บ้านทั้งหมด ปัญหาสำคัญในการใช้ประโยชน์ที่ดินของหน่วยแผนที่นี่ ได้แก่ ดินมีความอุดมสมบูรณ์ต่ำและดินบนค่อนข้างเป็นทราย ปัจจุบันบริเวณดังกล่าวส่วนใหญ่ใช้ทำนา บางแห่งใช้ปลูกพืชไร่ สภาพแหล่งน้ำที่ชาวบ้านใช้ในการอุปโภคบริโภคมากที่สุด คือ หนองโจรง มีพื้นที่ขนาดใหญ่จำนวน 36 ไร่ มีปริมาณน้ำเพียงพอสามารถใช้ได้ตลอดปี รองลงมาคือ สระอีสานเขียว มีพื้นที่จำนวน 3 ไร่ และสระเงินเย็น มีพื้นที่จำนวน 1 ไร่ มีน้ำใช้ตลอดปีเช่นกัน สำหรับน้ำที่ใช้ในการทำเกษตรชาวบ้านหนองโจรงจะอาศัยน้ำในหนองท่านบซึ่งมีพื้นที่ 73 ไร่ แต่ไม่ตลอดปี

**1.2 ข้อมูลสภาพทางชีวภาพ** ผลการศึกษาพบว่าหมู่บ้านหนองโจรง ชาวบ้านมีการปลูกพืชและเลี้ยงสัตว์เป็นอาชีพที่ทำกันมาตั้งแต่ดั้งเดิม ชาวบ้านจะปลูกข้าวเจ้ามากที่สุดมีพื้นที่ปลูก 954 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 63.6 รองลงมาคือปลูกต้นยูคาลิปตัสมีพื้นที่ปลูก 500 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 33.33 และปลูกพืชผัก 46 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 3.06 ตามลำดับ

**1.3 ข้อมูลสภาพทางสังคมและวัฒนธรรม** ผลการศึกษาพบว่า จำนวนเพศของสมาชิกบ้านหนองโจรง เป็นหญิง 400 คน คิดเป็นร้อยละ 50.06 เพศชาย 399 คน คิดเป็นร้อยละ 49.93 ของประชาชนทั้งหมด จำนวนสมาชิกในครัวเรือนของชาวบ้านหนองโจรง จำนวนสมาชิก 4-6 คนมากที่สุดมี 103 ครัวเรือน คิดเป็นร้อยละ 62.32 จำนวนสมาชิก 7-9 คน มี 36 ครัวเรือน คิดเป็นร้อยละ 21.81 และจำนวนสมาชิก 1-3 คน มี 22 ครัวเรือน คิดเป็นร้อยละ 13.2 ตามลำดับ ช่วงอายุของประชากรในบ้านหนองโจรง อยู่ในช่วงอายุ 18 – 50 ปี 1 วันถึง 50 ปีเต็ม มากที่สุด รองลงมาคือ 60 ปี 1 วัน ขึ้นไป จำนวน 79 คน และ 6 ปี 1 วัน ถึง 12 ปีเต็ม จำนวน 76 คน คิดเป็นร้อยละ 54.44 9.88 และ 9.51 ตามลำดับ สภาพความเป็นอยู่/วิถีชีวิต มีวิถีชีวิตความเป็นอยู่เรียบง่ายตามวิถีชีวิตของคนชนบทที่ต่างพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกันในการทำงาน จะมีความสัมพันธ์ในเชิงเครือญาติ พ่อแม่ ลูก ปู่ย่า ตายาย จะอยู่เป็นแบบครอบครัวขยายมากกว่าครอบครัวเดี่ยว การนับถือศาสนา

ชาวบ้านหนองโจรงส่วนใหญ่นับถือศาสนาพุทธ มีศาสนสถานประจำหมู่บ้านคือ วัดบ้านหนองบอน สร้างขึ้นครั้งแรกสร้างเมื่อ พ.ศ. 2518 โดยการนำของหลวงพ่อเฮี้ย ปมุตโต ร่วมกับชาวบ้านบริจาคเงินก่อสร้าง อยู่ทางทิศเหนือของหมู่บ้าน วัดเป็นศูนย์รวมจิตใจของชาวบ้านในการประกอบพิธีกรรมทางศาสนา ทุกๆวันจะมีการทำบุญตักบาตร การนำข้าวปลาอาหารไปถวายพระ การฝึกนั่งสมาธิ วิปัสสนา ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความเป็นพุทธศาสนิกชนอย่างเหนียวแน่นและมีชาวบ้านนับถือศาสนาคริสต์ ประมาณ 5 ครัวเรือน มีโบสถ์คริสต์จักร 1 แห่ง ก่อสร้างเมื่อปี พ.ศ. 2443 โดยนายสอน โคนแก้ว เป็นผู้บริจาคที่ดินจะเข้าโบสถ์ทุกวันอาทิตย์ ความเชื่อ ในเรื่องของความเชื่อชาวบ้านจะเชื่อในเรื่องผีบรรพบุรุษ ความเชื่อในเรื่องโชคลาง ได้มีการถ่ายทอดให้กับลูกหลานหลายชั่วอายุคน ทั้งจากการบอกเล่าและการปฏิบัติสืบทอดกันมาให้เป็นแบบอย่าง ประเพณีและกิจกรรมชาวบ้านหนองโจรงได้ยึดถือประเพณีที่ปฏิบัติสืบทอดกันมาตั้งแต่บรรพบุรุษเรื่อยมาจนถึงปัจจุบันมีการประกอบพิธีกรรม บุญเทศน์มหาชาติ บุญพระเวส ประเพณีบุญผีปู่ตา ตรีศกกรานต์ บุญวิสาขบูชา บุญเข้าพรรษา บุญออกพรรษา บุญสารท บุญกฐิน นอกจากนี้ยังมีการจัดงานประเพณีทำบุญผ้าป่าข้าวเปลือกเพื่อพัฒนาหมู่บ้าน โดยมีกลุ่มเป้าหมายหลักคือ กลุ่มผู้สูงอายุและกลุ่มเยาวชน

**1.4 ข้อมูลสภาพการศึกษา** พบว่า โรงเรียนซึ่งมีบทบาทในการให้การศึกษาแก่ชุมชนที่โรงเรียนบ้านหนองบอนวิทยา ซึ่งเป็นโรงเรียนระดับประถมศึกษา สังกัดสำนักงานประถมศึกษาอำเภอประโคนชัย จังหวัดบุรีรัมย์ ก่อตั้งครั้งแรกเมื่อ วันที่ 14 กรกฎาคม พ.ศ. 2504 โดยนายช่วง เสงี่ยมศักดิ์ ประชากรที่อยู่ระหว่างการศึกษาในปัจจุบัน ระดับชั้นประถมศึกษาส่วนมาศึกษาระดับประถมศึกษาปีที่ 5 จำนวน 34 คน รองลงมาคือ ชั้นอนุบาล 2 จำนวน 33 คน และชั้นประถมปีที่ 3 จำนวน 29 คน คิดเป็นร้อยละ 16.9 16.4 และ 14.4 ตามลำดับ

**1.5 สภาพทางเศรษฐกิจ** พบว่า การประกอบอาชีพของชาวบ้านหนองโจรง เป็นอาชีพเกษตรกรรมเป็นอาชีพที่มีจำนวนมากที่สุด คือ มีจำนวน 157 ครอบครั คิดเป็นร้อยละ 95.15 รองลงมาคือ อาชีพ หัตถกรรมจากไม้จำนวน 86 ครอบครั คิดเป็นร้อยละ 52.12 และอาชีพค้าขายจำนวน 9 ครอบครั คิดเป็นร้อยละ 5.4 การถือครองที่ดิน พบว่า บ้านหนองโจรงมีพื้นที่ทั้งหมด 2,500 ไร่ เป็นพื้นที่สำหรับทำนามากที่สุด ประมาณ 1,500 ไร่ ร้อยละ 60 รองลงมา เป็นพื้นที่ทำไร่ 500 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 20 พื้นที่อยู่อาศัย 300 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 12 พื้นที่สาธารณะและพื้นที่แหล่งน้ำ ประมาณ 200 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 8 การใช้แรงงานในการผลิต เฉลี่ย 4-6 คน / ครอบครั ส่วนใหญ่ใช้ในการเกษตรกรรม คือ การทำนาเป็นหลัก ภายหลังจะทำอาชีพหัตถกรรมผลิตภัณฑ์จากไม้ ฐานะทางเศรษฐกิจ ฐานะความเป็นอยู่ของชาวบ้าน ส่วนใหญ่จะมีฐานะปานกลาง

**1.6 สภาพการเมือง การปกครอง** ผู้นำของหมู่บ้านหนองโจรง มีผู้นำทั้ง 2 ฝ่าย คือผู้นำทางการ ได้แก่ ผู้ใหญ่สุวิทย์ สายบุตร ซึ่งเป็นผู้ใหญ่บ้านหนองโจรงเป็นผู้นำที่บทบาทในด้านการปกครองดูแลรักษาความสงบเรียบร้อยภายในหมู่บ้านและประสานงานกับหน่วยงานราชการและภาคเอกชน ตลอดจนการประชาสัมพันธ์ได้นำข้อมูลข่าวสารต่างๆ มาแจ้งให้ลูกบ้านทราบ และช่วยเหลือในกิจกรรมต่างๆ ของหมู่บ้านเป็นอย่างดี มีคณะกรรมการหมู่บ้านแบ่งหน้าที่เป็นฝ่ายๆ เพื่อทำหน้าที่ช่วยเหลือผู้ใหญ่วินิจฉัยปัญหาหมู่บ้านและร่วมกันแก้ปัญหาความเดือดร้อนให้ตรงกับความต้องการของชาวบ้านหนองโจรง ผู้นำไม่เป็นทางการ ประกอบด้วย ผู้รู้ ผู้ชำนาญ บุคคลตัวอย่าง และภูมิปัญญา มีความรู้ความสามารถในด้านต่างๆ เช่น ด้านเกษตรกรรม ด้านอุตสาหกรรมและหัตถกรรม ด้านการแพทย์แผนไทย ด้านกองทุนและธุรกิจชุมชน ด้านศิลปกรรม ด้านปรัชญา ศาสนา และประเพณี โครงสร้างอำนาจในชุมชน กลุ่มองค์กร โครงสร้างอำนาจชุมชน ในกระบวนการตัดสินใจของชุมชน กระบวนการตัดสินใจของชุมชนนั้น มีการยึดชุมชนเป็นหลัก โดยให้ประชาชนมีส่วนร่วมในการตัดสินใจในแต่ละด้านแสดงให้เห็นว่าชาวบ้านหนองโจรงให้ความสำคัญกับวิธีการแบบประชาธิปไตย กลุ่มเครือข่าย มีตระกูลใหญ่ๆ 4 ตระกูล คือ เงามาม ไกรสุข เจริญยิ่ง และตระกูล ดียิ่ง มีการพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกันหลายมิติมีความไว้วางใจกัน ให้ความเคารพซึ่งกันและกันตามลำดับอาวุโส การแต่งงานและการเลือกคู่ เลือกคู่ รุ่นพ่อแม่ วัยกลางคน ส่วนใหญ่จะมีการแต่งงานกันเองในหมู่บ้านเดียวกันและหมู่บ้านใกล้เคียง แต่ในปัจจุบันหนุ่มสาวคนรุ่นใหม่มีแนวโน้มแต่งงานกับคนหมู่บ้านห่างไกลกัน ทั้งนี้เนื่องจากที่มีโอกาสไปทำงานต่างถิ่นมากขึ้น การสืบทอดมรดก จะมีการแบ่งปันให้ลูกทุกคนในสัดส่วนที่เท่าๆ กัน ทั้งนี้จะแบ่งไว้สำหรับพ่อแม่ 1 ส่วนด้วยเพื่อเอาไว้ทำมาหากินยามแก่เฒ่า แต่ถ้าบุตรคนไหนที่เลี้ยงดูพ่อแม่ก็จะให้มากขึ้น และจะแบ่งไว้เป็นกองกลาง 1 ส่วน โครงสร้างอำนาจในกลุ่มองค์กร พบว่า มีร้านค้าชุมชน ศูนย์สาธิตการตลาด กลุ่มออมทรัพย์ กลุ่มจักสาน กลุ่มทอผ้า กองทุนสวัสดิการชุมชน กลุ่มธนาคารข้าว กลุ่มโรงสีข้าว กลุ่มสวนผัก ปลอดภัย การอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ องค์กรสาธารณสุข มีกลุ่มออม. และกองทุนฯ

**2. ข้อมูลการศึกษาบริบทของกลุ่ม** จากการศึกษาพบว่า กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์จากไม้ นั้นเริ่มตั้งแต่ปี พ.ศ. 2528 โดยกลุ่มชาวสันตือโสภณผู้ผลิตผลิตภัณฑ์จากไม้เริ่มจากไปฝึกอบรมหัตถกรรมจากกะลามะพร้าว เช่น ทำทัพพี ช้อน กระจับปี่ ตักน้ำ ฯลฯ ที่สำนักสันตือโสภณ เขตคลองกุ่ม กรุงเทพมหานคร มีจำนวนสมาชิกเริ่มแรกจำนวน 20 คน วัตถุประสงค์ที่ทำการผลิตนั้นก็ใช้กะลาเป็นวัตถุดิบ การระดมทรัพยากรของกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้เนื่องจากการใช้ไม้มาเป็นวัตถุดิบในการผลิตทำ

ให้มีผลกระทบต่อชุมชนเมื่อมีผู้ผลิตมากขึ้น ไม้เริ่มหายาก ชาวบ้านหนองโจรงจึงแก้ไขปัญหาโดยเปลี่ยนวัตถุดิบจากไม้หวงห้ามมาเป็นไม้ตาล ไม้มะพร้าว ไม้หมาก และไม้มะม่วง ซึ่งไม่ใช่ไม้หวงห้าม ปัจจุบันกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์จากไม้ได้ผลิตสิ่งของเครื่องใช้ ของที่ระลึกและสิ่งอำนวยความสะดวกที่หลากหลาย เช่น ตะเกียบ ที่รองตะเกียบ ทัพพี ซ้อน ถ้วยน้ำจิ้ม ตะหลิว ที่เขี่ยบุหรี่ ที่ปักรูปเชิงเทียน ไม้เกาหลัง ไม้จิ้มผลไม้ ซ้อนตักยา กระบายตักน้ำ ซ้อนกาแฟ ไม้คนไวน์ ไม้ปาดเค้ก ไม้ปาดเนย ไม้บรรทัด หวี ลูกเปิด นกกระยาง และเต่า เป็นต้น

**2.1 การพัฒนาของกลุ่มที่มีผลต่อชุมชน** พบว่า มีผลกระทบต่อชุมชนในแง่บวก เป็นการพัฒนาการที่มีผลกระทบกับวิถีชีวิตในชุมชน สุขภาพ การใช้เทคโนโลยี วัสดุอุปกรณ์การผลิตที่ทันสมัยทำให้มีผลกระทบกับวิถีชีวิตดังนี้ 1) ภูมิปัญญา ฝีมือ ดั้งเดิมที่เคยใช้ฝีมือ ทักษะ ทำการผลิตเปลี่ยนแปลงไปใช้เครื่องจักรแทนทำให้สะดวกรวดเร็วขึ้น 2) การอพยพแรงงานลดน้อยลง เพราะว่ามีงานทำ มีรายได้ดี 3) การพัฒนาวัสดุ อุปกรณ์ การใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ในการผลิตทำให้เพิ่มกำลังการผลิตทั้งปริมาณและคุณภาพเพิ่มมากขึ้น พัฒนาแล้วมีผลการพัฒนาที่มีผลกระทบต่อชุมชนในแง่ลบ คือ 1) การทำกิจกรรมเพื่อส่วนรวมลดลง เพราะต่างคนต่างเร่งผลิตชิ้นงานเพื่อให้เสร็จทันตามจำนวนที่พ่อค้าสั่งมาภายในเย็นวันศุกร์ ทั้งนี้เพราะว่าพ่อค้าจะต้องนำไปจำหน่ายต่อที่สวนจตุจักร วันเสาร์ – อาทิตย์ ฉะนั้นชาวบ้านจะมีเวลาว่างพอที่จะทำกิจกรรมต่างๆ ของชุมชนร่วมกันเฉพาะวันเสาร์ อาทิตย์เท่านั้น 2) การพัฒนาการใช้เทคโนโลยี วัสดุอุปกรณ์การผลิตที่ทันสมัยทำให้เกิดเสียงดังรบกวนอาจเป็นอันตรายต่อระบบการได้ยิน 3) การใช้มอเตอร์ซัดทำให้มีฝุ่นละอองเพิ่มมากขึ้นเป็นอันตรายต่อระบบหายใจ 4) วัตถุดิบผลิตภัณฑ์ไม้จากเดิมไม้ชาวบ้านพึ่งพาอาศัยกันเคยขอกันได้จึงมีการซื้อขายกันมากขึ้น

**2.2 การเชื่อมโยงกับภายนอกชุมชนและเครือข่ายแหล่งวัตถุดิบ** พบว่า แหล่งวัตถุดิบที่ชาวบ้านหนองโจรงนำมาแปรรูปผลิตภัณฑ์จากไม้มาจากหลายแหล่งด้วยกันจากพื้นที่ใกล้เคียงและต่างจังหวัด วัตถุดิบในตำบลใกล้เคียง เช่น ตำบลปึงกู ตำบลละเวีย อำเภอประโคนชัย จะมีไม้ประเภท ไม้ตาล ไม้มะพร้าว ไม้หมาก ส่วนเขตอำเภอโนนดินแดง จังหวัดบุรีรัมย์ อำเภอทาบเชิง จังหวัดสุรินทร์ อำเภอกันทรลักษ์ จังหวัดศรีสะเกษ จะเป็นไม้ประเภทไม้เนื้อแข็ง ไม้พุงและไม้มะค่า

**2.3 การเชื่อมโยงกระบวนการเรียนรู้การถ่ายทอดความรู้** เริ่มแรกจากสำนักสันติอโศก การเชื่อมโยงการเรียนรู้ในลักษณะของกลุ่มเริ่มจากนายบุญเรือง เจริญยิ่ง และญาติพี่น้อง

**2.4 การผลิตมีการแบ่งงานกันทำ** พบว่า เนื่องจากผลิตภัณฑ์จากไม้มีรูปแบบผลิตภัณฑ์หลากหลายชนิด ความถนัดหรือความชำนาญของชาวบ้านหนองโจรงจึงมีความแตกต่างกันไป

**2.5 การเชื่อมโยงการเรียนรู้ระหว่างกลุ่ม หมู่บ้าน ตำบล จังหวัด การเชื่อมโยง** การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างกลุ่ม หมู่บ้าน ส่วนใหญ่จะเรียนรู้ในกลุ่มของเครือข่ายมาก่อน ในระดับตำบล เริ่มจากนายสมภพ เกลียวทอง พัฒนาการตำบลหนองบอน ได้จัดทำเวทีประชาคมโดยมีผู้ผลิตจากไม้ตำบลหนองบอนร่วมประชุม ให้มีการตั้งชมรมหัตถกรรมหนอง

**2.6 การเชื่อมโยงเรื่องตลาด** ด้านผู้รับซื้อพบว่า ผู้รับซื้อผลิตภัณฑ์จากกลุ่มผู้ผลิตส่วนใหญ่จะเป็นผู้อาศัยอยู่ในหมู่บ้านหนองโจรง จำนวน 13 คน และหมู่บ้านหนองบอน จำนวน 5 คน โดยมีตำแหน่งเป็นผู้นำชุมชน ผู้นำกลุ่มองค์กรและเป็นบุคคลที่ชาวบ้านยอมรับนับถือ ดังนี้ คือ นายสุวิทย์ สายบุตร ผู้ใหญ่บ้านหนองโจรง คณะกรรมการหมู่บ้านหนองโจรงที่เป็นผู้รับซื้อผลิตภัณฑ์มีจำนวน 5 คน คือ นายบุญเรือง เจริญยิ่ง นายสว่าง มณีศรี นายประเสริฐ เจริญยิ่ง นายสมชัย จิตหาญ นายลอน สงวนวนและนายตรี คำชู ประธานกลุ่มธนาคารข้าว คือ นายสมชัย ทาเงิน และเป็นบุคคลที่ชาวบ้านยอมรับเชื่อถือ จำนวน 4 คน คือ นายบุญทิง สงวนวน นายวิระ งามาม นายบุญสม จิตหาญ และนายพร ศรีเพชร ตามลำดับ ส่วนบ้านหนองบอน ผู้รับซื้อส่วนใหญ่จะเป็นผู้ที่ชาวบ้านให้การยอมรับนับถือมีจำนวน 4 คน คือ นายจรัส เปนะนาม นายสุพัฒน์ พุ่มมะลา นายเสริม พิมพ์พงษ์ และนายทอน บุตรงาม กรรมการหมู่บ้านมี 1 คน คือ นายโชติ หริกประโคน ตามลำดับ

**2.7 ราคาที่รับซื้อ** ราคาที่ขายส่งและส่วนต่าง ผู้รับซื้อในหมู่บ้านจะเป็นผู้กำหนดราคาตามชนิด ขนาด รูปแบบของผลิตภัณฑ์แต่ละชิ้นให้ผู้ผลิต ส่วนราคาที่ขายส่ง การคิดส่วนต่างผลกำไร ผู้รับซื้อจะตกลงซื้อขายกับพ่อค้ารายใหญ่จากกรุงเทพฯ พบว่า ผู้รับซื้อผลิตภัณฑ์จะซื้อตามชนิดของผลิตภัณฑ์แต่ละชิ้น เช่น ที่วางตะเกียบ ตะเกียบ ไม้จิ้มผลไม้ ราคาซื้อตั้งแต่ 3-4 บาท ราคาที่ขายส่ง 3.50-4.50 บาท คิดส่วนต่าง (กำไร) 0.50 บาท คิดเป็นร้อยละ 12.5 บาท กล่องธูป ถ้วยน้ำจิ้ม ช้อน ไม้บรรทัด ราคาที่รับซื้อ 5 บาท ราคาขายส่ง 6 บาท คิดส่วนต่าง (กำไร 1 บาท) คิดเป็นร้อยละ 20 และผลิตภัณฑ์ที่รับซื้อสูงที่สุด คือ โบว์ล (ชาม) ราคาที่รับซื้อ 550 ราคาขายส่ง 570 บาท คิดส่วนต่าง (กำไร) 20 บาท คิดเป็นร้อยละ 3.63 ตามลำดับ

**2.8 ปัญหา/สาเหตุ/ทางเลือก** จากการจัดทำเวทีอภิปรายกลุ่มระดมความคิดร่วมกันของกลุ่มผู้ผลิตจากไม้ วันที่ 31 สิงหาคม 2545 พอสรุปได้ดังต่อไปนี้

### 2.8.1 ปัญหาด้านวัตถุดิบ

สาเหตุ เนื่องจากวัตถุดิบไม้ที่นำมาผลิตมีราคาแพงขึ้นกว่าเดิมไม้บางชนิดเริ่มหายาก เช่น ไม้พยุงสีดำ ไม้ที่ใช้ส่วนใหญ่เป็นไม้หวงห้าม

แนวทางแก้ไข หาไม้ราคาถูกมาทดแทน พยายามใช้ไม้ในท้องถิ่น ใช้ไม้ย้อย่างคุ้มค่าเศษไม้ เหลือทิ้งที่พอทำประโยชน์ได้ก็นำมาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ชิ้นเล็กๆ จำหน่าย

### 2.8.2 ปัญหาสินค้าราคาถูก

สาเหตุ เนื่องจากชาวบ้านมีการผลิตกันมากทำให้เกิดการแข่งขันกันขาย ขายตัดราคา กันเอง ขาดการรวมกลุ่ม ไม่มีการตรวจคุณภาพที่ชัดเจนทำให้ชิ้นงานขาดคุณภาพ ต้นทุนวัตถุดิบ แตกต่างกันไปบางรายซื้อวัตถุดิบจากพ่อค้าขณะที่บางรายซื้อจากญาติ พี่น้องหรือคนที่สนิทสนมกันทำให้ ได้ราคาถูกกว่าจึงมีต้นทุนการที่ผลิตต่ำและขายผลิตภัณฑ์ราคาต่ำกว่ารายอื่นๆ ได้

แนวทางการแก้ปัญหา ต้องมีการรวมกลุ่ม ประกันราคาโดยหน่วยงานราชการ กำหนด ราคาและรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่เป็นของตนเอง รวมกันหาวัตถุดิบ

### 2.8.3 ปัญหารูปแบบสินค้าที่คล้ายกัน

สาเหตุ เนื่องจากไม่ได้พัฒนาสินค้าขึ้นมาใหม่ ขาดการศึกษาดูงาน ชนิดของไม้ที่นำมา ผลิตเหมือนกัน ผลิตภัณฑ์ลอกเลียนแบบได้ง่ายและถูกกำหนดโดยพ่อค้าคนกลาง

แนวทางแก้ไข ผู้ผลิตต้องพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์เอง ฝึกอบรม ศึกษาดูงาน

### 2.8.4 ปัญหากฎหมายทางราชการ

สาเหตุ เนื่องจากไม้ที่นำมาผลิตส่วนใหญ่เป็นไม้หวงห้าม ขาดการจัดตั้งกลุ่มหรือชมรม หรือสหกรณ์ที่ได้รับการรับรองจากทางราชการ

แนวทางแก้ไข ใช้ไม้ที่ทางราชการอนุญาต เช่น ไม้จากโรงเลื่อย ไม้ประเทศกัมพูชา จัดตั้งกลุ่มชมรม สหกรณ์ที่ได้รับการรับรองจากทางราชการ

### 2.8.5 ปัญหาเงินทุนหมุนเวียน

สาเหตุ เนื่องจากเงินทุนประกอบการสูง มีหนี้สินเดิม ไม้ได้รับเงินค่าจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ตามจำนวนจริง

แนวทางการแก้ไขปัญหา เลือกพ่อค้าที่น่าเชื่อถือทางการเงินดี การประชาสัมพันธ์ ขอรับ การสนับสนุนจากองค์กรภายนอก เช่น องค์กรบริหารส่วนตำบล (อบต.) สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (พอช.) ศูนย์บริการการศึกษานอกโรงเรียน (กศน.) สำนักงานพัฒนาชุมชน (พช.) ระดมทุน/ สวัสดิการ

### 2.8.6 ปัญหาด้านมาตรฐานสินค้า

สาเหตุ เนื่องมาจากความไม่เข้าใจการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์  
 แนวทางการแก้ไข เชิญผู้รู้มาให้ความรู้ ศึกษาดูงาน ดำเนินการอย่างจริงจัง มี  
 คณะกรรมการรักษาตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ รับคำแนะนำข้อเสนอแนะมาปรับปรุงแก้ไขให้ได้  
 มาตรฐานดีขึ้น

### 2.8.7 การบริหารการจัดการ

สาเหตุ เนื่องมาจากยังไม่มีระบบกลุ่มที่ชัดเจนเพื่อบริหารการจัดการร่วมกันต่างคนต่างผลิต  
 แต่เดิมเคยตั้งกลุ่มมาแล้วยังไม่สามารถดำเนินกิจกรรมที่ทำให้เข้มแข็งได้

แนวทางแก้ไข ใช้ระบบกลุ่ม

**2.9 การปรับตัว / การแก้ปัญหาของชุมชน** พบว่าในการปรับตัว / การแก้ปัญหาของ  
 ชุมชน กลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้มีการปรับตัวในด้านของวัตถุดิบ ด้านรูปแบบผลิตภัณฑ์ ด้านวัสดุอุปกรณ์  
 ด้านการตลาด ด้านกฎหมาย ดังต่อไปนี้

**2.9.1 การทำผลิตภัณฑ์จากกะลามะพร้าวเมื่อวัตถุดิบเริ่มหายาก** สมาชิกกลุ่มต้อง  
 นำมาจากจังหวัดอื่น เช่น ชลบุรี นครปฐม ฯลฯ ทำให้เพิ่มค่าใช้จ่ายในการขนส่ง ต้นทุนการผลิต  
 สูงขึ้นจึงเปลี่ยนวัตถุดิบมาใช้ไม้ในท้องถิ่น แต่ก็มีปัญหาไม้บางชนิดเป็นไม้หวงห้ามจึงเริ่มเปลี่ยนเป็นไม้  
 ตาล ไม้มะพร้าว ไม้มะม่วง ไม้มันปลา และไม้หมาก มาทดแทน

**2.9.2 ด้านรูปแบบผลิตภัณฑ์** จากเดิมผลิตภัณฑ์กะลามีข้อจำกัดด้านการผลิต  
 รูปแบบผลิตภัณฑ์ผลิตตามรูปทรงของกะลาจึงปรับเปลี่ยนรูปแบบผลิตภัณฑ์มาจนกระทั่งเป็นผลิตภัณฑ์  
 จากไม้

**2.9.3 ด้านวัสดุอุปกรณ์** จากเดิมผลิตด้วยมือเริ่มตั้งแต่การการใช้เลื่อยมือ สว่านมือ  
 ขัดเงาด้วยมือ ฯลฯ มีการปรับตัวใช้เทคโนโลยี อุปกรณ์ที่ทันสมัยขึ้นใช้เลื่อยไฟฟ้า (เลื่อยวงเดือน)  
 สว่านไฟฟ้า มอเตอร์ไฟฟ้าขัดเงา ทำให้สะดวกรวดเร็วเพิ่มปริมาณการผลิตได้มากขึ้น

**2.9.4 ด้านการตลาด** จากเดิมไม่สามารถแก้ไขได้เนื่องจากยังขาดช่องทางการจัด  
 จำหน่ายที่ดี พ่อค้าคนกลางสามารถคุมตลาดได้เป็นผู้กำหนดราคาและคุณภาพผลิตภัณฑ์ และพ่อค้า  
 คนกลางบางรายซื้อไม้มาให้ผลิตในลักษณะจ้างทำ ผู้ผลิตจะขายให้พ่อค้ารายอื่นไม่ได้ เมื่อมีการ  
 รวมกลุ่มจึงติดต่อผู้ซื้อโดยตรงพยายามตัดพ่อค้าคนกลางออก

**2.9.5 ด้านกฎหมาย** เป็นไม้ที่หวงห้ามการแก้ปัญหาที่จะพยายามเจรจาต่อรองกับ  
 เจ้าหน้าที่เกี่ยวข้องในลักษณะการต่อรอง เช่น รถบรรทุกผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายที่สวนจตุจักรเสีย

ค่าบริการผ่านทางจากการตรวจของตำรวจคันละ 100 บาท / สัปดาห์ ค่าวางผลิตภัณฑ์ขายที่ลานจอดรถคันละ 100 บาท / สัปดาห์ ขณะเดียวกันก็พยายามใช้ไม้ที่ถูกต้องทดแทน เช่น ไม้ตาล ไม้มะพร้าว ไม้มะม่วง ไม้มันปลา และไม้หมาก

## 2.10 ความสนใจของชาวบ้าน ศักยภาพชุมชนและองค์ความรู้ ประกอบด้วยดังนี้

**2.10.1 องค์ความรู้ของชาวบ้านด้านการผลิต** พบว่า ชาวบ้านหนองโจรงมีฝีมือความรู้ ความสามารถ ความชำนาญและทักษะในการผลิตหัตถกรรมจากไม้ มานานนับสิบปี เริ่มตั้งแต่การผลิตจากกะลามะพร้าวล้วนๆ (กะลาต่อกะลา) กะลาต่อไม้ (กระบายด้ามไม้ ฯ) จนกระทั่งเปลี่ยนเป็นไม้ทั้งหมด มีฝีมือวิธีการผลิตที่แน่นอน สวยงามเหมาะสมกับการใช้งาน

**2.10.2 เทคนิคการทำให้ผลิตภัณฑ์ดีขึ้น** พบว่า ชาวบ้านหนองโจรงมีเทคนิคในการผลิตที่ทำให้ผลิตภัณฑ์ดีขึ้น โดยนำเอาภูมิปัญญาหรือองค์ความรู้ดั้งเดิมมาประยุกต์ใช้กับเครื่องมืออุปกรณ์ที่ทันสมัย

**2.10.3 การออกแบบผลิตภัณฑ์** พบว่า ผลิตภัณฑ์ที่ชาวบ้านผลิตจะทำตามผู้รับซื้อ รายใหญ่กำหนดเป็นส่วนใหญ่โดยจะนำตัวอย่างรูปร่างหรือขนาดมาให้ผลิต แต่มีผลิตภัณฑ์บางชนิดที่ผู้ผลิตเป็นผู้ออกแบบหรือเลียนแบบเสนอผู้รับซื้อ

**2.10.4 การพัฒนาผลิตภัณฑ์** พบว่า การพัฒนาผลิตภัณฑ์ผู้ผลิตจะพัฒนาฝีมือและรูปแบบผลิตภัณฑ์อยู่ตลอดเวลาเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด ผลิตภัณฑ์บางชนิดต้องอาศัยความสวยงาม ขนาดที่สม่ำเสมอ ถ้าไม่ตรงตามต้องการของผู้รับซื้อจะไม่รับซื้อหรือซื้อแต่ลดราคาลง

**2.10.5 การขาย** พบว่า ผู้ผลิตส่วนใหญ่จะขายให้กับพ่อค้าคนกลางในหมู่บ้านนำไปส่งให้กับผู้รับซื้อรายใหญ่อีกต่อหนึ่ง บางรายก็ส่งขายตามร้านแหล่งท่องเที่ยว เช่น ปราสาทเขาพนมรุ้ง ปราสาทเมืองต่ำ ฯลฯ

**2.10.6 วิธีการขาย** พบว่า ผู้ผลิตจะขายให้กับพ่อค้าในหมู่บ้านเป็นส่วนใหญ่โดยการให้ผลิตภัณฑ์ไปขายก่อนในทุกๆ วันศุกร์ผู้ผลิตจะรวบรวมผลิตภัณฑ์ให้กับพ่อค้าตามจำนวนและราคาที่ตกลงกันได้ เมื่อพ่อค้านำผลิตภัณฑ์ไปขายกลับมาวันอาทิตย์ถึงจะชำระเงินกัน

**2.10.7 การส่งเสริมการขาย** พบว่า ผู้ผลิตยังไม่มี การส่งเสริมขายเนื่องจากการขายนั้นเป็นการขายตามผู้รับซื้อสั่งทำเท่านั้น แต่ก็มีผู้รับซื้อรายใหญ่บางรายที่สวนจตุจักร สั่งซื้อผลิตภัณฑ์เพื่อนำไปเพิ่มมูลค่าเอง เช่น สั่งซื้อตะเกียบหัวเกลียว มีขนาดเฉพาะเพื่อนำไปติดปลายและ



หัวเป็นเงิน หรือบางรายสั่งตะเกียบแต่นำไปบรรจุใส่ของติดสติ๊กเกอร์เป็นผลิตภัณฑ์ของตนเองจำหน่ายต่อไป

**2.10.8 ช่องทางการขาย** พบว่า ช่องทางการขายผลิตภัณฑ์จากไม้แหล่งใหญ่ที่สุดอยู่ที่สวนจตุจักร กรุงเทพฯ ในปัจจุบันนี้ผลิตภัณฑ์จากไม้ตำบลหนองบอนได้รับการยอมรับจากหน่วยงานราชการและเอกชนให้เป็นผลิตภัณฑ์ 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์ ฉะนั้นเป็นโอกาสที่ผู้ผลิตจะส่งจำหน่ายตามงานแสดงสินค้าที่ทางหน่วยงานราชการ / เอกชนจัดขึ้นมีเพิ่มมากขึ้น

**2.10.9 ศักยภาพชุมชน** พบว่า บ้านหนองโจรงมีศักยภาพในด้านแรงงานใช้แรงงานในครอบครัวเป็นส่วนใหญ่ ฉะนั้นจึงมีความพร้อมในด้านแรงงานมาก ศักยภาพด้านเงินทุนชาวบ้านได้กู้ยืมหลายแหล่ง ดังนี้ 1) กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต มีกิจกรรมหลักของกลุ่ม จำนวนสมาชิกที่เริ่มก่อตั้ง 69 คน สมาชิกในปัจจุบัน 150 คน เดิมกลุ่มมีทุนก่อตั้งเพียง 2,400 บาท ปัจจุบันกลุ่มมีเงินกองทุนเพิ่มขึ้นเป็นเงินกว่า 140,000 บาท 2) กองทุนตามโครงการแก้ไขปัญหาคาความยากจน (กข.คจ.) ได้รับการจัดสรรงบประมาณมาจากกรมการพัฒนาชุมชนกระทรวงมหาดไทย ตั้งแต่ปีงบประมาณ พ.ศ. 2539 เป็นจำนวนเงิน 280,000 บาท 3) กองทุนหมู่บ้าน 1 ล้านบาท ได้รับการจัดสรรตามนโยบายของรัฐบาลโครงการกระตุ้นเศรษฐกิจ การกู้ยืมดอกเบี้ยร้อยละ 9 บาทต่อปี ให้ยืมรายละไม่เกิน 20,000 บาท 4) กองทุนหมู่บ้าน 1 แสนบาท เป็นงบประมาณที่องค์การบริหารส่วนตำบลหนองบอนให้กลุ่มศูนย์สาธิตการตลาดและกลุ่มสวนผักยืมโดยดอกเบี้ยร้อยละ 2 บาทต่อเดือน

**2.10.10 ศักยภาพด้านการผลิต** พบว่า แสดงกำลังการผลิตของกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้พบว่าผลิตภัณฑ์ที่ผลิตมีจำนวนหน่วยมากที่สุด คือ ตะเกียบ กล่องรูป ถ้วยน้ำจิ้ม จำนวนที่ผลิตได้ 4,000 ชิ้นต่อวัน จำนวนที่ผลิตได้ 80,000 ชิ้นต่อเดือน และจำนวนที่ผลิตได้ 960,000 ชิ้นต่อปี รองลงมาชิ้นไม้ลาย ผลิตได้ 3,000 อันต่อวัน จำนวนที่ผลิตได้ 60,000 อันต่อเดือน จำนวนที่ผลิตได้ 720,000 อันต่อปี และที่วางตะเกียบ ทัพพี ไม้จิ้มผลไม้ จำนวนที่ผลิตได้ 2,000 ชิ้นต่อวัน จำนวนที่ผลิตได้ 40,000 ชิ้นต่อเดือน จำนวนที่ผลิตได้ 480,000 ชิ้นต่อปี ตามลำดับ

**2.11 โครงสร้างของกลุ่มในปัจจุบัน** พบว่า ชาวบ้านหนองโจรงเริ่มตั้งกลุ่ม เมื่อวันที่ 7 เดือน กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2545 มีเจ้าหน้าที่สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอ นายรณภพ เกลียวทอง สมาชิกมีจำนวนทั้งหมด 219 คน มีจำนวน 7 หมู่บ้าน ในเขตตำบลหนองบอน กฎระเบียบของกลุ่มได้มาจากการประชุมร่วมกันของสมาชิกผลิตภัณฑ์จากไม้ในเขตตำบลหนองบอน เพื่อรวมกลุ่มผู้ผลิตและกำหนดกฎระเบียบร่วมกันโดยใช้ชื่อว่า “ชมรมหัตถกรรมหนองบอน” ประชุมเมื่อ วันที่ 29 มีนาคม พ.ศ. 2545 การพัฒนาเชิงองค์กรของสมาชิกในเรื่องของการบริหารจัดการยังมึน้อย

จากการที่ตั้งกลุ่ม ตั้งแต่ปี 2533 ระยะเวลาแรกมีความสามัคคีร่วมมือในการบริหารจัดการจนถึงปัจจุบันมีสมาชิกเพิ่มมากขึ้นและมีช่องทางของตลาดที่สวนจตุจักร กรุงเทพมหานคร จึงมีการรับซื้อและนำไปขายส่งเองเป็นต้นเหตุขาดการบริหารจัดการร่วมกันมีสมาชิกจำนวน 219 คน จุดเปลี่ยนที่แตกต่างจากกลุ่มเดิม มีการปรึกษาทางราชการ เสนอของบประมาณตามโครงการกระตุ้นเศรษฐกิจตำบลละ 1 ล้าน

**2.12 ความมุ่งหวังในการรวมกลุ่ม** พบว่า การรวมกลุ่มแล้วทำให้กลุ่มจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้มากขึ้น ทั้งในด้านราคาและปริมาณเพราะว่าผู้รับซื้อมีความมั่นใจในผลิตภัณฑ์ที่มีจำนวนมากพอสามารถสั่งซื้อครั้งละมากๆ ได้และมีผลิตภัณฑ์ต่อเนื่อง มีอำนาจต่อรองทั้งในด้านของการซื้อวัตถุดิบ อุปกรณ์ และการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ มีความเอื้ออาทรต่อกันในการแบ่งปันผลประโยชน์ด้านการผลิต วัตถุดิบ อุปกรณ์และเงินทุน การแข่งขันลดน้อยลงแต่จะเพิ่มการพัฒนาฝีมือ ทักษะการผลิตและการจำหน่าย ผลิตได้ทันกับระยะเวลาที่กำหนด เพื่อให้ชาวบ้านมีอาชีพเสริมมีรายได้เพิ่มมากขึ้นหลังฤดูการทำนา เพื่อส่งเสริมภูมิปัญญาชาวบ้านในการประกอบอาชีพตามศักยภาพ เพื่อเกิดความสามัคคีในชุมชน เพื่อให้เกิดชุมชนเข้มแข็งสามารถพึ่งตนเองได้ เพื่อส่งเสริมให้มีการบริหารจัดการที่ดีถูกต้องโปร่งใสสามารถตรวจสอบได้ เพื่อให้เกิดการแบ่งงานในการผลิต ซึ่งมีส่วนได้เปรียบมากกว่าการผลิตแต่คนเดียว

**2.13 วิเคราะห์ SWOT** ผู้วิจัยร่วมกับคณะกรรมการกลุ่มและสมาชิกจัดเวทีอภิปรายกลุ่มวันที่ 2 กันยายน 2545 เวลา ณ วัดบ้านหนองบอน ตำบลหนองบอน อำเภอประโคนชัย จังหวัดบุรีรัมย์ พบว่า **จุดอ่อน** คือ ขาดเงินทุนหมุนเวียน ต้นทุนสูง เนื่องจากวัตถุดิบเริ่มหายากมีราคาแพงเพิ่มมากขึ้น กลุ่มไม่เข้มแข็ง ขาดการวางแผนการผลิต วัตถุดิบการผลิตไม่เพียงพอ ผู้ผลิตกำหนดราคาเองไม่ได้ พ่อค้าคนกลางจะเป็นผู้กำหนดราคา วัตถุดิบไม่ตรงกับความต้องการของตลาด ขาดสัญลักษณ์ ขาดมาตรฐานผลิตภัณฑ์ **จุดแข็ง** คือ มีฝีมือ มีภูมิปัญญา ใช้แรงงานในครอบครัว ผู้นำเข้มแข็ง ผลิตภัณฑ์จากไม้ มีรูปแบบที่หลากหลาย ปรับเปลี่ยนรูปแบบผลิตภัณฑ์ตามทรัพยากร มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับของตลาด การทำงานมีระบบเครือข่าย มีความสงบสุข มีเครือข่ายพันธมิตร เป็นที่ฝึกงาน ฝึกการเรียนรู้ในการผลิต ที่สาธารณะสามารถปลูกป่าชดเชยได้ **อุปสรรค** คือ ตลาดแคบ เนื่องจากผู้ผลิตทำการผลิตตามที่พ่อค้าสั่งทำ ราคาต่ำ พ่อค้าคนกลางมาก ผู้ผลิตมาก กฎหมาย (ไม้หวงห้าม) ไม้หายาก ขาดการส่งเสริมจากหน่วยงานราชการอย่างต่อเนื่อง (อุตสาหกรรม ป่าไม้และพาณิชย์จังหวัด) **โอกาส** คือ การออกร้านในงานเทศกาลที่ทางราชการ เอกชนจัดขึ้น นโยบายรัฐบาลงานวิจัย งบประมาณตามโครงการพัฒนาเศรษฐกิจระดับชุมชน แหล่งพัฒนาความรู้

(ดีกว่าแหล่งประกอบการ) การสนับสนุนจากหน่วยงานราชการ (ศูนย์บริการการศึกษาออกโรงเรียน องค์การบริหารส่วนตำบล และสำนักงานพัฒนาชุมชน) การประชาสัมพันธ์

**2.14 ยุทธศาสตร์ของกลุ่ม พบว่า ยุทธศาสตร์ของกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ตำบลหนองบอนมียุทธศาสตร์เรียงลำดับดังนี้** การส่งเสริมด้านการบริหารจัดการกลุ่มและการเชื่อมโยงเครือข่าย การจัดหาวัตถุดิบและพัฒนาเครื่องมือ การส่งเสริมผลิตภัณฑ์ให้มีมาตรฐานและเอกลักษณ์ ส่งเสริมการพัฒนาด้านการตลาด และการจัดหาเงินทุนหมุนเวียน ตามลำดับ

**2.15 การแปลงยุทธศาสตร์สู่แผนงาน / โครงการ / กิจกรรม พบว่า** กรอบแผนยุทธศาสตร์ของกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้มีกรอบยุทธศาสตร์ 5 ยุทธศาสตร์ 1) ส่งเสริมด้านการบริหารจัดการกลุ่มและเชื่อมโยงเครือข่าย มีโครงการ / กิจกรรม ได้แก่ ประชุมสมาชิก ฝึกอบรมด้านการบริหารจัดการองค์กรและเชื่อมโยงเครือข่าย ศึกษาดูงาน จัดฝึกอบรมด้านบัญชี การเงินและพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ 2) จัดหาวัตถุดิบและพัฒนาเครื่องมือ โครงการ / กิจกรรม ได้แก่ โครงการจัดหาเครื่องมือพร้อมจัดทำทะเบียน โครงการจัดเวทีเพื่อจัดหาวัตถุดิบ โครงการปลูกไม้ทดแทน 3) ส่งเสริมผลิตภัณฑ์ให้มีมาตรฐานและเอกลักษณ์ โครงการ / กิจกรรม ได้แก่ โครงการจัดทำเครื่องหมายการค้า โครงการควบคุมมาตรฐานผลิต โครงการประชาสัมพันธ์ กลุ่มผลิตภัณฑ์ เอกสารเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ สร้างผลิตภัณฑ์จำลองขนาดใหญ่ 4) ส่งเสริมการพัฒนาด้านการตลาด โครงการ / กิจกรรม ได้แก่ โครงการสร้างศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ โครงการสู่ระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โครงการการจัดทำเส้นทางตลาดผลิตภัณฑ์จากไม้ โครงการผลิตภัณฑ์ไม้สัญจร 5) จัดหาเงินทุนหมุนเวียน จัดหาเงินทุน โครงการ / กิจกรรม ได้แก่ ติดต่อประสานงานแหล่งเงินทุน

**2.16 แหล่งที่มาของวัตถุดิบ พบว่า** มีพ่อค้านำไม้มาขายให้ผู้ผลิตโดยจัดส่งให้ถึงบ้าน ไม้บางชนิดจะทำเป็นชิ้นขนาดเท่าผลิตภัณฑ์ เช่น ตะเกียบ พ้อค้าไม้จะแปรรูปไม้ขนาด 1" X 1" ส่วนผลิตภัณฑ์ที่มีขนาดใหญ่พ้อค้าจะตัดเป็นท่อนๆ ยาว 1 เมตร ขนาดไม้เส้นผ่าศูนย์กลาง 6-8 นิ้ว ขายราคาท่อนละ 300-400 บาท ต้นตาลต้นละ 300-400 บาท และต้นมะพร้าว ต้นหมาก ต้นละ 20-50 บาท แหล่งที่ 1 มาจากอำเภอโนนดินแดง จังหวัดบุรีรัมย์ แหล่งที่ 2 มาจากอำเภอกาบเชิง จังหวัดสุรินทร์ แหล่งที่ 3 มาจากอำเภอกันทรลักษ์ จังหวัดศรีสะเกษ ส่วนไม้ตาล ไม้มะพร้าว ไม้มันปลา ไม้หมาก แหล่งที่ 1 มาจากในตำบลหนองบอน แหล่งที่ 2 มาจากตำบลปังกู แหล่งที่ 3 ตำบลละเวีย อำเภอประโคนชัย ทั้งนี้ผู้ให้ข้อมูลไม่สามารถระบุรายชื่อ ที่อยู่ของพ้อค้าที่จำหน่ายไม้ให้ได้เนื่องจากไม้บางชนิดได้มาไม่ถูกต้องตามกฎหมาย

**2.17 ตำรวจต้นทุนการผลิต** พบว่า ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด นั้นขึ้นอยู่กับขั้นตอนการผลิตแต่ละขั้นตอน จากตาราง 25 หน้า 176 พบว่า ต้นทุนการผลิตต่อ 1 หน่วยผลิตภัณฑ์ของกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีขั้นตอนการผลิตระดับยาก ประกอบด้วยค่าใช้จ่ายในการผลิตของแต่ละขั้นตอนการผลิตรวมเป็นต้นทุนการผลิตต่อ 1 หน่วยผลิตภัณฑ์ ดังตัวอย่าง เช่น ต้นทุนการผลิตกระบวย 1 อัน ราคาต้นทุนการผลิตอันละ 40 บาท มีต้นทุนการผลิต ดังนี้ ค่าไม้เป็นเงิน 14 บาท ร้อยละ 35 ของต้นทุน ค่ากระดาษทรายเป็นเงิน 1.60 บาท ร้อยละ 4 ของต้นทุน ค่ากาวที่ใช้ติดชิ้นงาน, ดัดกระดาษทราย และติดผ้าขัดรวมเป็นเงิน 0.80 บาท ร้อยละ 2 ของต้นทุน ค่าไฟฟ้าที่ส่องแสงสว่างและเครื่องมือไฟฟ้า เป็นเงิน 2 บาท ร้อยละ 5 ของต้นทุน ค่าผ้าขัดเป็นเงิน 0.80 บาท ร้อยละ 2 ของต้นทุน ค่าเจาะเป็นเงิน 1.20 บาท ร้อยละ 3 ของต้นทุน ค่ากลึงเป็นเงิน 3.60 บาท ร้อยละ 9 ของต้นทุน และค่าแรงงาน 16 บาท ร้อยละ 40 ของต้นทุน รวมทั้งสิ้นคิดเป็น ต้นทุนการผลิตกระบวย 1 อัน เป็นเงิน 40 บาท

จากตาราง 26 หน้า 178 ต้นทุนการผลิตต่อ 1 หน่วยผลิตภัณฑ์ของกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีขั้นตอนการผลิตระดับปานกลาง ประกอบด้วยค่าใช้จ่ายในการผลิตของแต่ละขั้นตอนการผลิตรวมเป็น ต้นทุนการผลิตต่อ 1 หน่วยผลิตภัณฑ์ ดังตัวอย่าง เช่น ต้นทุนการผลิตทัพพี 1 อัน ราคาต้นทุนการผลิตอันละ 25 บาท มีต้นทุนการผลิต ดังนี้ ค่าไม้เป็นเงิน 7.50 บาท ร้อยละ 30 ของต้นทุน ค่ากระดาษทรายเป็นเงิน 3.75 บาท ร้อยละ 15 ของต้นทุน ค่ากาวที่ใช้ติดชิ้นงาน ดัดกระดาษทราย และติดผ้าขัดรวมเป็นเงิน 0.88 บาท ร้อยละ 3.50 ของต้นทุน ค่าไฟฟ้าที่ส่องแสงสว่างและ เครื่องมือไฟฟ้า เป็นเงิน 0.50 บาท ร้อยละ 2 ของต้นทุน ค่าผ้าขัดเป็นเงิน 0.62 บาท ร้อยละ 2.50 ของต้นทุน ค่าเจาะเป็นเงิน 0.75 บาท ร้อยละ 3 ของต้นทุน และค่าแรงงาน 11 บาท ร้อยละ 44 ของต้นทุน รวมทั้งสิ้นคิดเป็นต้นทุนการผลิตทัพพี 1 อัน เป็นเงิน 25 บาท

จากตาราง 27 หน้า 180 พบว่าต้นทุนการผลิตต่อ 1 หน่วยผลิตภัณฑ์ของกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีขั้นตอนการผลิตระดับง่าย ประกอบด้วยค่าใช้จ่ายในการผลิตของแต่ละขั้นตอนการผลิตรวมเป็น ต้นทุนการผลิตต่อ 1 หน่วยผลิตภัณฑ์ ดังตัวอย่าง เช่น ต้นทุนการผลิตตะเกียบ 1 คู่ ราคาต้นทุนการผลิต คู่ละ 4 บาท มีต้นทุนการผลิต ดังนี้ ค่าไม้เป็นเงิน 1.70 บาท ร้อยละ 42.50 ของต้นทุน ค่ากระดาษทรายเป็นเงิน 0.44 บาท ร้อยละ 11 ของต้นทุน ค่ากาวที่ใช้ติดชิ้นงาน ดัดกระดาษทราย และติดผ้าขัดรวมเป็นเงิน 0.12 บาท ร้อยละ 3 ของต้นทุน ค่าไฟฟ้าที่ส่องแสงสว่างและเครื่องมือไฟฟ้า เป็นเงิน 0.08 บาท ร้อยละ 2 ของต้นทุน ค่าผ้าขัดเป็นเงิน 0.12 บาท ร้อยละ 3 ของต้นทุน

และค่าแรงงาน 1.54 บาท ร้อยละ 38.50 ของต้นทุน รวมทั้งสิ้นคิดเป็นต้นทุนการผลิตตะเกียบ 1 คู่ เป็นเงิน 4 บาท

**2.18 ผลตอบแทน** พบว่า ผลผลิตที่ทำให้ผลตอบแทนต่อ 1 หน่วยผลิตมากที่สุด คือ กล่องรูป ถ้วยน้ำจิ้ม ซ้อน ที่ปักรูป หวี ไม้บรรทัด และเปิด มีผลตอบแทน หน่วยละ 1–2 บาท คิดเป็นร้อยละ 20 รองลงมาคือ เต่า มีผลตอบแทน หน่วยละ 5 บาท คิดเป็นร้อยละ 16.66 และ ผลผลิตที่มีผลตอบแทนน้อยที่สุด คือ โบว์ล (ชาม) หน่วยละ 3 บาท คิดเป็นร้อยละ 3.63

**2.19 ตำแหน่งสินค้า** พบว่าตำแหน่งผลิตภัณฑ์จากไม้อยู่ในระดับกลาง คือ ราคาอยู่ในระดับปานกลางและคุณภาพอยู่ในระดับปานกลางเช่นเดียวกัน

**2.20 ส่วนแบ่งตลาด** พบว่า พ่อค้าที่รับซื้อผลิตภัณฑ์จากตำบลหนองบอนไปจำหน่ายมี ประมาณ 20 ราย ยอดจำหน่ายเฉลี่ยรายละ 50,000 บาทต่อสัปดาห์ ทั้งหมดประมาณ 1,000,000 บาท ต่อสัปดาห์ จากยอดจำหน่ายดังกล่าวสรุปได้ว่า ผลผลิตจากไม้ตำบลหนองบอนมีส่วนแบ่งตลาด ประมาณ 20% ของตลาดรับซื้อที่รับซื้อสินค้าผลิตภัณฑ์จากไม้ทั่วประเทศ

**2.21 การจัดทำแผนการผลิต** พบว่า แผนการผลิตของกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ ประกอบด้วยดังนี้ แผนการฝึกอบรมด้านการบริหารจัดการ มีโครงการ / กิจกรรมการจัดฝึกอบรม เรื่อง การรวมกลุ่ม การเชื่อมโยงเครือข่าย แผนการฝึกอบรมด้านเทคโนโลยีการผลิต มีโครงการ / กิจกรรม การจัดฝึกอบรมการใช้เครื่องมือที่ทันสมัย การอบรมด้านกระบวนการผลิต แผนการจัดหาทุน / วัสดุ/ วัสดุอุปกรณ์ มีโครงการ / กิจกรรมจัดหาทุนทั้งภายนอกและภายในกลุ่ม การจัดซื้อวัสดุ อุปกรณ์ที่ทันสมัย การพัฒนาผลิตภัณฑ์ มีโครงการ / กิจกรรมการออกแบบผลิตภัณฑ์ การควบคุมมาตรฐานผลิตภัณฑ์ การประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มผลิตภัณฑ์ทั้งภาครัฐและเอกชนมี โครงการกิจกรรมประสานงานด้านแหล่งเงินทุน การเชื่อมโยงเครือข่าย และการประสานงานด้านการผลิต

**2.22 การกำหนดราคา** พบว่า การกำหนดราคาผลิตภัณฑ์จากไม้ตำบลหนองบอน จากแบบสำรวจสมาชิกกลุ่มหัตถกรรม จำนวนผลิตภัณฑ์ทั้งหมด 25 ชนิด ปรากฏว่าพ่อค้าคนกลางเป็นผู้กำหนด 11 ชนิด กำหนดร่วมกันระหว่างผู้ผลิตและพ่อค้าคนกลางกำหนด 11 ชนิด และผู้ผลิตกำหนดเอง 3 ชนิด ตามลำดับ

**2.23 การวางแผนการตลาด** พบว่า การวางแผนการตลาดของกลุ่มมีดังนี้ 1) ตัวผลิตภัณฑ์ มีโครงการ / กิจกรรม จัดฝึกอบรมศึกษาดูงานเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ การจัดหาวัสดุ/อุปกรณ์ที่ทันสมัย การควบคุม / มาตรฐานผลิตภัณฑ์ / โลโก้ และการออกแบบผลิตภัณฑ์ การออกแบบ

ผลิตภัณฑ์ การเชื่อมโยงเครือข่ายผลิตภัณฑ์ 2) ราคา มีโครงการ / กิจกรรมสำรวจต้นทุนผลิตภัณฑ์  
สำรวจ คู่แข่ง การกำหนดราคา 3) ช่องทางการจัดจำหน่าย มีโครงการ / กิจกรรม สำรวจตลาด  
4) การส่งเสริมการตลาด มีโครงการ / กิจกรรม การประชาสัมพันธ์ การโฆษณา การกระตุ้นการขาย

### ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของการดำเนินงานกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้

จากการศึกษาตามความคิดเห็นของผู้นำคณะกรรมการและสมาชิกกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของการดำเนินงานธุรกิจชุมชนซึ่งกำหนดตัวชี้วัดไว้ 11 ตัวชี้วัด ซึ่งประกอบด้วย 1) ด้านบริบทชุมชน คือ การดำรงชีวิตความเป็นอยู่ของคนในชุมชน 2) ด้านผู้นำและคณะกรรมการกลุ่ม คือ การมีภาวะความเป็นผู้นำ 3) ด้านสมาชิกกลุ่มให้ความร่วมมือดี คือ มีลักษณะร่วม กำหนดระเบียบ ข้อบังคับตำแหน่ง บทบาทหน้าที่ เพื่อให้สมาชิกดำเนินกิจกรรมอย่างมีประสิทธิภาพ 4) ด้านระบบการจัดการการเงินทุนหมุนเวียน คือ การบริหารจัดการการเงินทุนเพื่อให้สามารถดำเนินกิจกรรมและใช้เป็นสวัสดิการต่างๆ ได้ 5) ด้านวัฒนธรรมประเพณี คือ สมาชิกมีพฤติกรรมที่ได้ทำกิจกรรมภายในกลุ่มในลักษณะร่วมมือ ร่วมแรงร่วมใจ โดยไม่มีการจ้างทำงาน 6) ด้านศาสนา ความเชื่อ การดำรงชีวิตและอยู่ร่วมกันอย่างสันติ คือ การนำหลักธรรมคำสั่งสอน ศาสนามาเป็นเครื่องยึดเหนี่ยวจิตใจในการดำรงชีวิต 7) ด้านศักยภาพของกลุ่ม ความสามารถในการทำงานร่วมกันของสมาชิกในระบบกลุ่ม คือ การแสดงถึงความมีส่วนร่วมกิจกรรมเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการทำงานของกลุ่ม 8) ด้านกระบวนการเรียนรู้ ความสามารถในการเสริมสร้างความรู้ของสมาชิก คือ การแสดงถึงการศึกษาค้นคว้าความรู้เพื่อให้เกิดเป็นองค์ความรู้ใหม่ในการทำงานของกลุ่ม 9) ด้านการปรับตัว / การแก้ไขปัญหาชุมชน การที่สมาชิกมีพฤติกรรมที่แสดงถึงความสามารถเปลี่ยนแปลงวัตถุดิบ การพัฒนาการผลิตและรูปแบบผลิตภัณฑ์การตลาดและกฎหมาย 10) ด้านเศรษฐกิจชุมชน ข้อมูลที่เกี่ยวกับปัจจัยการผลิต เช่น การประกอบอาชีพ การใช้ประโยชน์ที่ดินทำกิน แหล่งเงินกู้ 11) ด้านการตลาด คือ การที่กลุ่มมีแผนงานหรือมีแนวทางการตลาดที่ชัดเจน การประเมินโดยทำการสุ่มตัวอย่างคณะกรรมการและสมาชิกกลุ่มผลิตภัณฑ์ไม้จำนวน 80 คน ผลการศึกษา (ตาราง 45 หน้า 218) พบว่า องค์ประกอบปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของการดำเนินงานธุรกิจชุมชน มีเกณฑ์ประเมินที่มีค่าระดับของความพึงพอใจสูงสุดคือ ปัจจัยเกี่ยวกับผู้นำและคณะกรรมการกลุ่ม คือ การมีภาวะความเป็นผู้นำ ( $\bar{x} = 8.24$  S.D. = 1.37) อันดับที่ 2 สมาชิกกลุ่มให้ความร่วมมือดี คือ มีลักษณะร่วม กำหนดระเบียบ ข้อบังคับตำแหน่ง บทบาทหน้าที่ เพื่อให้สมาชิกดำเนินกิจกรรมอย่างมีประสิทธิภาพ ( $\bar{x} = 8.15$  S.D. = 1.34) อันดับที่ 3 ด้านกระบวนการเรียนรู้ ความสามารถในการเสริมสร้างความรู้ของสมาชิก คือ การแสดง

ถึงการศึกษาหาความรู้เพื่อให้เกิดเป็นองค์ความรู้ใหม่ในการทำงานของกลุ่ม ( $\bar{x} = 7.71$  S.D. = 1.52) อันดับที่ 4 ศักยภาพของกลุ่ม ความสามารถในการทำงานร่วมกันของสมาชิกในระบบกลุ่ม คือ การแสดงถึงความมีส่วนร่วมกิจกรรมเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการทำงานของกลุ่ม ( $\bar{x} = 7.70$  S.D. = 1.44) อันดับที่ 5 ด้านวัฒนธรรมประเพณี คือ สมาชิกมีพฤติกรรมที่ได้ทำกิจกรรมภายในกลุ่มในลักษณะร่วมมือ ร่วมแรง ร่วมใจ โดยไม่มีการจ้างทำงาน ( $\bar{x} = 7.50$  S.D. = 1.65) อันดับที่ 6 ด้านระบบการจัดการการเงินทุนหมุนเวียน คือ การบริหารการจัดการการเงินทุนเพื่อให้สามารถดำเนิน กิจกรรมและใช้เป็นส่วนสวัสดิการต่างๆ ( $\bar{x} = 7.45$  S.D. = 1.25) อันดับที่ 7 ด้านการตลาด คือ การที่กลุ่มมีแผนงานหรือมีแนวทางการตลาดที่ชัดเจน ( $\bar{x} =$  S.D. เท่ากับ  $7.44 = 1.68$ ) อันดับที่ 8 ด้านศาสนา ความเชื่อ การดำรงชีวิตและอยู่ร่วมกันอย่างสันติ คือ การนำหลักธรรมคำสั่งสอน ศาสนามาเป็นเครื่องยึดเหนี่ยวจิตใจในการดำรงชีวิต ( $\bar{x} = 7.30$  S.D. = 1.80) อันดับที่ 9 ด้านการปรับตัว / การแก้ไขปัญหาชุมชน การที่สมาชิกมีพฤติกรรมที่แสดงถึงความสามารถการเปลี่ยนแปลงวัตถุดิบ การพัฒนาการผลิตและรูปแบบผลิตภัณฑ์การตลาดและกฎหมาย ( $\bar{x} = 7.28$  S.D. = 1.60) อันดับ 10 ด้านบริบทชุมชน คือ การดำรงชีวิตความเป็นอยู่ของคนในชุมชน ( $\bar{x} = 7.04$  S.D. = 1.62) และอันดับสุดท้าย ด้านเศรษฐกิจชุมชน ฐานะทางเศรษฐกิจ คือ ข้อมูลที่เกี่ยวกับปัจจัยการผลิต เช่น การประกอบอาชีพ การใช้ประโยชน์ที่ดินทำกิน แหล่งเงินกู้ ( $\bar{x} = 6.99$  S.D. = 1.58) ตามลำดับ

#### วิเคราะห์ความสัมพันธ์ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของการดำเนินงานกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้

การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวแต่ละปัจจัย โดยการจับคู่ทีละคู่เพื่อหาความสัมพันธ์กันเป็นไปดังนี้

1. ปัจจัยด้านบริบทชุมชนกับปัจจัยด้านการปรับตัว / และการแก้ไขปัญหาชุมชนมีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญ ( $\alpha < 0.05$ ) มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน
2. ปัจจัยด้านสมาชิกกลุ่มกับปัจจัยด้านระบบการจัดการการเงินทุนหมุนเวียน มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญ ( $\alpha < 0.05$ ) มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน
3. ปัจจัยด้านสมาชิกกลุ่มกับปัจจัยด้านกระบวนการเรียนรู้มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญ ( $\alpha < 0.05$ ) มีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้าม
4. ปัจจัยด้านสมาชิกกลุ่มกับปัจจัยด้านการตลาดมีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญ ( $\alpha < 0.05$ ) มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน

5. ปัจจัยด้านวัฒนธรรมประเพณีกับปัจจัยด้านศาสนา ความเชื่อ มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญ ( $\alpha < 0.05$ ) มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน

6. ปัจจัยด้านวัฒนธรรมประเพณีกับปัจจัยด้านการปรับตัว / และการแก้ไขปัญหาชุมชนมีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญ ( $\alpha < 0.05$ ) มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน

7. ปัจจัยด้านวัฒนธรรมประเพณีกับปัจจัยด้านเศรษฐกิจชุมชน มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญ ( $\alpha < 0.05$ ) มีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้าม

8. ปัจจัยด้านศาสนา ความเชื่อ กับปัจจัยด้านการตลาด มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญยิ่ง ( $\alpha < 0.05$ ) มีความสัมพันธ์ทิศทางเดียวกัน

9. ปัจจัยด้านศักยภาพกลุ่ม กับปัจจัยด้านเศรษฐกิจชุมชน มีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญ ( $\alpha < 0.05$ ) มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน

**กระบวนการเรียนรู้เพื่อการพัฒนาเครือข่ายองค์กรชุมชนผลิตภัณฑ์จากไม้**

จากการศึกษาด้านกระบวนการเรียนรู้เพื่อพัฒนาเครือข่ายองค์กรชุมชนกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ ผู้วิจัยได้ดำเนินการจัดกระบวนการเรียนรู้พอจะสรุปผลได้ดังนี้

1. การจัดกระบวนการเรียนรู้ตามขั้นตอนและวิธีการจัดกระบวนการรู้ดังต่อไปนี้

1.1 กำหนดแผนการศึกษาวิจัยและการเก็บรวบรวมข้อมูล

1.2 ประสานงานพหุภาคีในพื้นที่และผู้ที่เกี่ยวข้อง เพื่อการศึกษาวิจัยและการเก็บ

รวบรวมข้อมูล

1.3 เก็บรวบรวมข้อมูล ด้านบริบทชุมชนเป็นการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับประวัติความเป็นมาของหมู่บ้านรวมถึงการศึกษาข้อมูลทางกายภาพและชีวภาพของชุมชนที่ส่งผลกระทบต่อกระบวนการพัฒนาชุมชนและด้านบริบทของกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ ทั้งด้านการผลิต ด้านการตลาด การรวมกลุ่ม ศึกษาความเชื่อมโยงกับเครือข่าย ศักยภาพของกลุ่ม ฯลฯ

1.4 จัดเวทีอภิปรายกลุ่มเพื่อตรวจสอบข้อมูลและเก็บข้อมูลเพิ่มเติมร่วมกันอีกครั้งหนึ่ง

1.5 วิเคราะห์ SWOT ของกลุ่ม เพื่อร่วมวิเคราะห์ปัญหาอุปสรรค จุดอ่อน จุดแข็ง

และแนวทางแก้ไขและจัดลำดับความสำคัญของปัญหากลุ่มบุคคลเป้าหมายโดยการอภิปรายกลุ่ม แล้วเก็บรวบรวมข้อมูลเพิ่มเติม

1.6 หลังจากนั้นนำข้อมูลจากการวิเคราะห์ SWOT มาจัดทำแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาและวิเคราะห์แผนยุทธศาสตร์การพัฒนา โดยการอภิปรายกลุ่ม

1.7 จัดทำแผนแม่บทการพัฒนาธุรกิจชุมชน เรียงลำดับตามความสำคัญ



1.8 ออกแบบสำรวจข้อมูลของกลุ่ม โดยการจัดเวทีอภิปรายกลุ่ม ร่วมกันคิดแบบสำรวจของคณะกรรมการและสมาชิกกลุ่มแล้วนำไปให้คณะอาจารย์ที่ปรึกษาตรวจสอบแก้ไขความถูกต้อง

1.9 สำรวจและเก็บข้อมูลด้านการตลาด เช่น รูปแบบของผลิตภัณฑ์ที่ขาย ชนิดของผลิตภัณฑ์ที่ขายดี ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความนิยม ต้นทุน ยอดจำหน่ายในรอบปี แหล่งซื้อขาย เส้นทางการตลาด ทั้งในท้องถิ่นและต่างจังหวัด โดยใช้แบบสำรวจข้อมูลกลุ่ม แล้วนำข้อมูลมาอภิปรายกลุ่ม

1.10 จัดทำแผนการผลิตและแผนการตลาดของกลุ่มเรียงลำดับตามความสำคัญ โดยอาศัยข้อมูลที่ได้จากการสำรวจแล้วนำมาวิเคราะห์ข้อมูลร่วมกับองค์กรชุมชน โดยการอภิปรายกลุ่ม

2. สรุปผลการดำเนินงาน ได้องค์ความรู้หรือข้อเท็จจริงไปปรับใช้ในการพัฒนากลุ่มดังประเด็นต่อไปนี้

2.1 การจัดทำแผนยุทธศาสตร์ หลังจากที่ได้้นำผลการวิเคราะห์ SWOT เรื่อง จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคมาจับคู่กันเพื่อหาความสัมพันธ์หรือมีเหตุผลที่สอดคล้องกันแล้วสมาชิกกลุ่มจึงร่วมกันกำหนดเป็นแผนยุทธศาสตร์ ทำให้ทราบว่ากลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม่มียุทธศาสตร์ของกลุ่มคือ 1) การส่งเสริมด้านการบริหารจัดการจัดการกลุ่มและเชื่อมโยงเครือข่าย 2) การจัดหาวัตถุดิบและพัฒนาเครื่องมือ 3) การส่งเสริมผลิตภัณฑ์ให้มีมาตรฐานและเอกลักษณ์ 4) การส่งเสริมด้านการพัฒนาการตลาด 5) การจัดหาเงินทุนหมุนเวียน

2.2 การจัดทำแผนแม่บท ภายหลังจากที่ดำเนินการตามขั้นตอนต่างๆ ในข้อ 10 หน้า 238 เรียบร้อยแล้วจึงนำยุทธศาสตร์มากำหนดเป็นกรอบแผนแม่บทร่วมกัน อันนำไปสู่แผนงานโครงการ / กิจกรรม กลุ่มเป้าหมาย ระยะเวลาดำเนินการ ผู้รับผิดชอบ สถานที่ และงบประมาณ

2.3 การจัดทำแผนการผลิต โดยสมาชิกกลุ่มร่วมกันสำรวจข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยการผลิตประกอบด้วย การสำรวจแหล่งวัตถุดิบ การสำรวจต้นทุน การสำรวจผลตอบแทน การสำรวจตำแหน่งสินค้า การสำรวจส่วนแบ่งของตลาด แล้วนำข้อมูลที่ได้มาเป็นองค์ประกอบในการตัดสินใจวางแผนการผลิตร่วมกันซึ่งกระบวนการดังกล่าวเป็นกระบวนการเรียนรู้ร่วมกันและได้ใช้ประโยชน์ร่วมกัน

2.4 การจัดทำแผนการตลาด ซึ่งสมาชิกกลุ่มร่วมกันสำรวจผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้โดยคำนึงถึงประโยชน์ที่ใช้สอย คุณภาพของผลิตภัณฑ์ วิธีการกำหนดราคาของผลิตภัณฑ์ ราคาขายปลีก ราคาขายส่งแต่ละชนิด ช่องทางการจัดจำหน่าย / แหล่งขาย การส่งเสริมการขาย เพื่อนำข้อมูลมาเป็นองค์ประกอบในการจัดทำแผนการตลาดร่วมกัน

2.5 การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของการดำเนินงานกลุ่มธุรกิจชุมชนซึ่งสมาชิกกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ไม่ได้แสดงความคิดเห็นและเรียงลำดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยอันจะนำไปสู่กระบวนการเรียนรู้ร่วมกันว่า กลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้มีปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของการดำเนินงานกลุ่มธุรกิจชุมชนอะไรบ้าง มีความสำคัญมากน้อยเพียงใด ที่จะส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของกลุ่ม

### 3. ประโยชน์ที่กลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ได้รับจากการวิจัย มีดังต่อไปนี้

3.1 เกิดการพัฒนาเชิงองค์กรทำให้สมาชิกมีความกระตือรือร้นในการร่วมกิจกรรมกลุ่มเพิ่มมากขึ้น

3.2 ทำให้สมาชิกในชุมชนมีโอกาสได้แลกเปลี่ยนเรียนรู้แลกเปลี่ยนประสบการณ์ซึ่งกันและกันและทำงานร่วมกัน

3.3 ทำให้สมาชิกในชุมชนได้รู้จักการสำรวจข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนา เช่น การสำรวจตนเอง รู้จักการระดมความคิด การวิเคราะห์ ปัญหา อุปสรรค ทำให้มีการร่วมกันคิด ร่วมกันวางแผน ร่วมปฏิบัติ และร่วมแก้ไข ซึ่งนำไปสู่การร่วมรับผลประโยชน์ร่วมกันในอนาคต

3.4 ทำให้สมาชิกในชุมชนเห็นความสำคัญต่อการเชื่อมโยงกับเครือข่ายอื่น ๆ

3.5 สมาชิกในชุมชนมีปฏิสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน เกิดความรักสามัคคีในชุมชน มีการเรียนรู้ร่วมกัน ทั้งในเรื่องการผลิต การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การจำหน่าย การบริหารจัดการองค์กร เป็นต้น

3.6 เป็นที่ยอมรับของสมาชิกในหมู่บ้านและบุคคลทั่วไป ทำให้สมาชิกมีความรู้ความเข้าใจในการดำเนินกิจกรรมที่สอดคล้องกับนโยบาย เช่น โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ของรัฐบาลในปัจจุบัน

3.7 ทำให้สมาชิกรู้จักการสำรวจแหล่งที่มาของวัตถุดิบ รู้จักการวางแผนการผลิต การคิดต้นทุนและผลตอบแทน และการวางแผนการตลาดและรู้จักใช้วัตถุดิบอย่างคุ้มค่ามากขึ้น

3.8 เพื่อเป็นพื้นฐานในการดำเนินงานกิจกรรมด้านธุรกิจชุมชนสาขาอื่นๆ ต่อไป

3.9 เกิดกิจกรรมที่เชื่อมโยงกับการพัฒนากลุ่มผู้ความมั่นคงในอนาคต เช่น มีการสำรวจวัตถุดิบที่ชัดเจนมีการวางแผนการดำเนินงานอย่างเป็นรูปธรรมและต่อเนื่อง มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอมีการประสานงานกับเครือข่ายทั้งในและนอกพื้นที่เพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ มีศูนย์แสดงและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทุกระดับตั้งแต่ระดับกลุ่ม ระดับอำเภอ ระดับจังหวัดและระดับชาติและมีโอกาสได้รับการส่งเสริมสนับสนุนจากองค์กรที่เกี่ยวข้องอย่างเป็นรูปธรรมต่อเนื่อง เป็นต้น

3.10 เป็นแนวทางนำไปสู่ชุมชนเข้มแข็งเกิดความมั่นคงทางเศรษฐกิจในชุมชนทำให้สมาชิกในชุมชนรู้จักการพึ่งพาตนเอง

4. ผู้วิจัยได้รับประโยชน์จากการศึกษาวิจัยกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ สรุปลงได้ ดังนี้

4.1 ด้านการพัฒนาเชิงองค์กร เห็นความกระตือรือร้นในการร่วมกิจกรรมกลุ่มของสมาชิกที่มีความสนใจเพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินกิจกรรมร่วมกันในอนาคตข้างหน้า

4.2 ให้ผู้วิจัยได้แลกเปลี่ยนเรียนรู้แลกเปลี่ยนประสบการณ์และทำงานร่วมกันระหว่างผู้วิจัยและชาวบ้าน

4.3 เกิดประสบการณ์ในการสำรวจและเก็บรวบรวมข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนา เช่น การจัดทำแผนสำรวจชุมชน ประเมินความพร้อมของตนเอง รู้จักวิเคราะห์ ปัญหา อุปสรรค ทำให้มีการร่วมกันคิด ร่วมกันวางแผน ร่วมปฏิบัติ ร่วมแก้ไข ซึ่งจะนำไปสู่การร่วมรับผลสำเร็จจากการวิจัย

4.4 พบเห็นการพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกันของสมาชิกในชุมชนเห็นระบบและความสำคัญของการเชื่อมโยงเครือข่ายกับกลุ่มอื่น ๆ

4.5 เกิดปฏิสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน กับสมาชิกในชุมชนเกิดการเรียนรู้ร่วมกันทั้งในเรื่องการผลิต การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การบรรจุภัณฑ์ การจำหน่าย การบริหารจัดการองค์กร เป็นต้น

4.6 เป็นที่ยอมรับของสมาชิกในหมู่บ้านและบุคคลทั่วไป ทำให้สมาชิกมีความรู้ความเข้าใจในการดำเนินกิจกรรมที่สอดคล้องกับนโยบาย เช่น โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ของรัฐบาลในปัจจุบัน

4.7 เกิดพื้นฐานในการศึกษาวิจัยด้านธุรกิจชุมชนในพื้นที่อื่นๆ

4.8 พบเห็นบทบาทของสมาชิกในชุมชน ผู้นำ ผู้รู้ และผู้เกี่ยวข้องที่ร่วมมือร่วมใจกันในการดำเนินกิจกรรมรวมทั้งความสามารถของชุมชนที่จะพัฒนากลุ่มสู่ความมั่นคงในอนาคต

4.9 ทำให้มองเห็นแนวโน้มของการรวมกลุ่มในอนาคตทั้งด้านวัตถุดิบ ด้านการผลิตและด้านการตลาด โดยสามารถวางแผนการผลิตผลิตภัณฑ์ แผนการตลาด อย่างเป็นระบบ

4.10 ทำให้พบว่า ศักยภาพของสมาชิกในชุมชนนั้นสามารถส่งผลถึงการพัฒนาอย่างมีประสิทธิภาพ ตามแนวทางเศรษฐกิจพอเพียงได้ โดยเน้นการพึ่งพาตนเอง

## อภิปรายผล

จากการศึกษาวิจัยเรื่อง การศึกษาเพื่อพัฒนาความเข้มแข็งของกลุ่มธุรกิจชุมชนผลิตภัณฑ์จากไม้ในเขตตำบลหนองบอน อำเภอประโคนชัย จังหวัดบุรีรัมย์ ทำให้ทราบถึงปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจชุมชนกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ว่ามีปัจจัยอะไรบ้างและมีลำดับความสำคัญมากน้อยเพียงใด ข้อมูลเกี่ยวกับกระบวนการเรียนรู้ของกลุ่มว่ามีกระบวนการเรียนรู้ร่วมกันอย่างไร ตลอดจนความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยว่ามีความสัมพันธ์ที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินงานของกลุ่มอย่างไรบ้าง ข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์เหล่านี้จะเป็นประโยชน์อย่างมากต่อการพัฒนาความเข้มแข็งของกลุ่มธุรกิจชุมชนผลิตภัณฑ์จากไม้ต่อไปซึ่งมีประเด็นที่น่าสนใจนำไปสู่การอภิปรายผลดังต่อไปนี้

### 1. ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของการดำเนินงานธุรกิจชุมชนกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้

1.1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล โดยใช้สถิติสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ (Correlation Coefficient) จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นของปัจจัยความสำเร็จและความล้มเหลวของการดำเนินงานธุรกิจชุมชนกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ ทั้ง 11 ปัจจัย ที่มีค่าระดับคะแนนของความพึงพอใจสูงสุด คือ อันดับที่ 1) ปัจจัยเกี่ยวกับผู้นำและคณะกรรมการกลุ่ม ได้แก่ การมีภาวะความเป็นผู้นำ อันดับที่ 2) ด้านสมาชิกกลุ่มให้ความร่วมมือดี ได้แก่ การมีลักษณะร่วม กำหนดระเบียบ ข้อบังคับ ตำแหน่ง บทบาทหน้าที่ เพื่อให้สมาชิกดำเนินกิจกรรมอย่างมีประสิทธิภาพ อันดับที่ 3) ด้านกระบวนการเรียนรู้ ความสามารถในการเสริมสร้างความรู้ของสมาชิก ได้แก่ การแสดงถึงการศึกษาค้นคว้าความรู้เพื่อให้เกิดเป็นองค์ความรู้ใหม่ในการทำงานของกลุ่ม และอันดับสุดท้าย ด้านเศรษฐกิจชุมชน ฐานะทางเศรษฐกิจ ได้แก่ ข้อมูลที่เกี่ยวกับปัจจัยการผลิต เช่น การประกอบอาชีพ การใช้ประโยชน์ที่ดิน ทำกิน แห่เงินกู้ ตามลำดับ

เมื่อนำมาวิเคราะห์ซึ่งพิจารณาเป็นรายปัจจัยในแต่ละปัจจัยทำให้ทราบว่า ระดับความพึงพอใจที่คณะกรรมการและสมาชิกกลุ่มให้ระดับคะแนนของปัจจัยที่เกี่ยวกับผู้นำและคณะกรรมการกลุ่มซึ่งเป็นตัวแปรที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของการดำเนินงานธุรกิจชุมชนมากที่สุด หมายความว่า ผู้นำและคณะกรรมการกลุ่มมีภาวะความเป็นผู้นำมากเท่าใดก็ยิ่งทำให้การดำเนินงานของกลุ่มธุรกิจชุมชนประสบผลความสำเร็จมากขึ้นตามไปด้วย รองลงมาคือ สมาชิกกลุ่มมีความร่วมมือดีและกระบวนการเรียนรู้ ความสามารถในการเสริมสร้างกระบวนการเรียนรู้ของสมาชิกตามลำดับ

อย่างไรก็ตามผลการศึกษาดังกล่าวสอดคล้องกับการศึกษาของณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ (2542) งานวิจัยการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจชุมชน : กรณีศึกษาบริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทร พบว่า การดำเนินงานจัดตั้งธุรกิจชุมชนได้นั้นต้องมีปัจจัย 4 ประการ คือ แกนนำมีความสามารถ การมีส่วนร่วมของสมาชิก ความได้เปรียบในการแข่งขัน และการตลาด และการศึกษาของสถาพรถาวรธิวาสน์ (2543) งานวิจัยเรื่องประสบการณ์การเรียนรู้ของชุมชนในการพัฒนาธุรกิจขนาดย่อม : กรณีศึกษาเปรียบเทียบความสำเร็จและความล้มเหลว พบว่า ธุรกิจที่เติบโตนั้นจะต้องเติบโตบนพื้นฐานของความสามารถที่แท้จริง ผู้บริหารจะต้องใช้ความคิดอย่างเป็นระบบเชื่อมโยงกันทั้งธุรกิจและข้อมูลด้านการเงินที่มีระบบเป็นมาตรฐาน เพื่อกำหนดกลยุทธ์ในการพัฒนาธุรกิจในลำดับต่อไป ปัจจุบันธุรกิจที่พัฒนาขึ้นมา มักใช้ดัชนีวัดด้านการเงินเพียงด้านเดียวยังไม่เพียงพอ ควรใช้ดัชนีวัดความสำเร็จทั้งด้านการเงิน การตลาดและลูกค้า กระบวนการธุรกิจ และบุคลากรในด้านการเรียนรู้ และการเติบโตเพื่อทำให้การวางแผนพัฒนาธุรกิจเป็นไปตามเป้าหมายที่ต้องการ

1.2 จากการศึกษาโครงสร้างกลุ่มเดิมที่ผ่านมาเกิดการแตกแยกของกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ ข้อมูลจากการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกผู้นำและกรรมการกลุ่ม พบว่ามีประเด็นต่อไปนี วัตถุประสงค์ขายราคาแพงขึ้น เนื่องจากวัตถุประสงค์ในหมู่บ้านไม่เพียงพอทำให้ต้องพึ่งพาวัตถุประสงค์จากภายนอกหมู่บ้านเพิ่มมากขึ้น ประกอบกับพ่อค้าคนกลางบางรายนำไม้มาให้ผลิตก่อนเมื่อขายผลิตภัณฑ์ได้แล้วค่อยหักชำระหนี้กันจึงเป็นการผูกขาดลูกค้าทางการผลิต ผู้ผลิตขาดเงินทุนหมุนเวียน เนื่องจากการซื้อขายผลิตภัณฑ์นั้นผู้ผลิตขายผลิตภัณฑ์ให้กับพ่อค้าคนกลางนำไปขายก่อน เมื่อพ่อค้าคนกลางขายผลิตภัณฑ์กลับมาจึงจะจ่ายเงินกัน ทำให้ผู้ผลิตที่มีเงินทุนน้อยจำเป็นต้องกู้ยืมจากพ่อค้าคนกลางมาซื้อวัสดุอุปกรณ์ในการผลิต เช่น ไม้ กระดาษทราย กาว หินขัด หินเจียรระโน เป็นต้น การแบ่งงานไม่เป็นกรรม กลุ่มเริ่มแตกแยกเมื่อมีคำสั่งซื้อจากพ่อค้าสั่งเข้ามามากขึ้น มีการแบ่งงานกันทำจึงทำให้ได้มาตรฐานที่ไม่เท่ากัน ต่างคนต่างทำบางคนทำชิ้นงานมีขนาดเล็ก บางคนทำชิ้นงานมีขนาดใหญ่ และความมีฝีมือในการผลิตปราณีตที่แตกต่างกัน จึงขายไม่ค่อยได้ ขณะเดียวกันก็มีพ่อค้ามารับซื้อผลิตภัณฑ์เป็นรายบุคคลจึงทำให้กลุ่มที่ตั้งขึ้นเกิดความแตกแยกหันไปขายให้กับพ่อค้าคนกลาง พ่อค้าคนกลางมาก เนื่องจากผลิตภัณฑ์จากไม้ของตำบลหนองบอนมีหลายชนิดและหลายรูปแบบสนองความต้องการของผู้บริโภคจึงเป็นช่องทางทำให้เกิดพ่อค้ามารับซื้อผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายเพิ่มมากขึ้น ส่งผลกระทบต่อกลุ่มทำให้เกิดการแข่งขันแย่งผู้ผลิต สมาชิกกลุ่มจึงหันไปขายให้กับพ่อค้าคนกลางมากขึ้น ดังนั้น จากการศึกษา พบว่า ปัจจัยดังกล่าวเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินงานของกลุ่ม ในประเด็น

ของการรวมกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ อันจะทำให้ประสิทธิภาพของการดำเนินงานไม่ก้าวหน้าเท่าที่ควร และนำไปสู่การล้มเหลวในที่สุด

1.3 จากผลการศึกษาที่มาของแหล่งวัตถุดิบ พบว่า การผลิตใช้วัตถุดิบจาก กะลามะพร้าวเมื่อวัตถุดิบเริ่มหายากต้องนำมาจากจังหวัดอื่นๆ ทำให้เพิ่มค่าใช้จ่ายในการขนส่ง ต้นทุนการผลิตสูงขึ้นจึงเปลี่ยนวัตถุดิบมาใช้ไม้ในท้องถิ่น แต่ก็มีปัญหาไม้บางชนิดเป็นไม้หวงห้ามจึงเริ่มเปลี่ยนเป็นไม้ตาล ไม้มะพร้าว ไม้มะม่วง ไม้มันปลา ไม้หมากมาทดแทน แต่ความพยายามของชาวบ้านพยายามหันมาใช้ไม้ที่ไม่หวงห้ามก็ยังไม่ตรงกับความต้องการของตลาด เพราะว่าตลาดยังต้องการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ที่เป็นไม้เนื้อแข็ง สีสวย มีความคงทนถาวรในการใช้งานนาน และจากการสำรวจข้อมูลแหล่งที่มาของวัตถุดิบผลิตภัณฑ์จากไม้ พบว่ามีพ่อค้านำไม้มาขายให้ผู้ผลิตโดยจัดส่งให้ถึงบ้าน ไม้บางชนิดจะทำเป็นชิ้นขนาดเท่าผลิตภัณฑ์ เช่น ตะเกียบ พ้อคำไม้จะแปรรูปไปขนาด 1" x 1" ส่วนผลิตภัณฑ์ที่มีขนาดใหญ่พ้อคำจะตัดเป็นท่อนๆ ยาว 1 เมตร ขนาดไม้เส้นผ่าศูนย์กลาง 6-8 นิ้ว ขายราคาท่อนละ 300-400 บาท ต้นตาลต้นละ 300-400 บาทและต้นมะพร้าว ต้นหมาก ต้นละ 20-50 บาท แหล่งที่ 1 มาจากอำเภออินดินแดง จังหวัดบุรีรัมย์ แหล่งที่ 2 มาจากอำเภอกาบเชิง จังหวัดสุรินทร์ แหล่งที่ 3 มาจากอำเภอกันทรลักษ์ จังหวัดศรีสะเกษ ส่วนไม้ตาล ไม้มะพร้าว ไม้ในปลา ไม้หมาก แหล่งที่ 1 มาจากในตำบลหนองบอน แหล่งที่ 2 มาจากตำบลปึงกู แหล่งที่ 3 ตำบลละเวีย อำเภอประโคนชัย เมื่อพิจารณาถึงปัจจัยการผลิตแล้ว พบว่า การที่กลุ่มไม่มีแหล่งวัตถุดิบในพื้นที่ของตนเองนั้นในอนาคตอาจประสบปัญหาดังเช่นที่ผ่านมา ทำให้การผลิตชลดตัวหรือขาดความต่อเนื่องในการผลิตมีผลต่อกำล้างการผลิตของกลุ่มได้ ซึ่งประเด็นดังกล่าวจะเป็นปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของการดำเนินงานกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้อีกประเด็นหนึ่ง

1.4 จากผลการศึกษาเรื่องการแบ่งงานกันทำ พบว่า กลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้จะแบ่งงานทำตามความถนัดหรือความชำนาญของชาวบ้านเพราะว่า ชาวบ้านมีภูมิปัญญา มีความรู้ความสามารถและประสบการณ์สูง จึงผลิตชิ้นงานได้หลากหลายชนิด สมาชิกมีความถนัดในการผลิตแตกต่างกันไป ดังนั้นการแบ่งงานจะแบ่งงานกันตามฝีมือหรือความถนัดหรือความชำนาญของแต่ละคนจึงทำให้ผลการผลิตรวดเร็วขึ้นเพราะว่า สมาชิกแต่ละคนจะรู้กระบวนการผลิตของแต่ละขั้นตอนทั้งหมดตามที่ทุกคนผลิตทำให้ชิ้นงานออกมาดี มีความสวยงาม มีคุณภาพดี มีมาตรฐานผลิตภัณฑ์เดียวกัน ด้วยสาเหตุดังกล่าวขอมแสดงให้เห็นถึงการแบ่งงานกันทำของกลุ่มผลิตภัณฑ์ไม้ว่าขึ้นอยู่กับการผลิตโดยสมาชิกกลุ่มมีความพร้อมด้านภูมิปัญญา มีความรู้ความสามารถประสบการณ์ของสมาชิก ซึ่งสอดคล้องกับณรงค์ เพชรประเสริฐ (2542 : 181) ได้กล่าวถึงปัจจัยที่กำหนดความสำเร็จหรือความล้มเหลวของ

ธุรกิจชุมชน ด้านปัจจัยการผลิตว่า ความพร้อมด้านภูมิปัญญา ความรู้ ความสามารถและทรัพยากร ที่เป็นวัตถุดิบอันจะแปรปัจจัยการผลิตเป็นสินค้าที่มีความได้เปรียบทางการแข่งขัน ถ้าขาดแคลนสิ่งเหล่านี้ คือ อุปสรรคและความเสี่ยงต่อความล้มเหลวของการดำเนินงานธุรกิจชุมชน

1.5 การวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสำรวจ ในเรื่องของการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์จากไม้ค้ำบลหนองบอน พบว่า สมาชิกกลุ่มสามารถกำหนดราคาได้เองน้อยมาก จากจำนวนผลิตภัณฑ์ทั้งหมด 25 ชนิด ผู้ผลิตกำหนดเองเพียง 3 ชนิด เฉลี่ยร้อยละ 12 กำหนดร่วมกันระหว่างผู้ผลิตและพ่อค้าคนกลางกำหนด 10 ชนิด เฉลี่ยร้อยละ 40 และพ่อค้าคนกลางเป็นผู้กำหนดมากที่สุด 12 ชนิด เฉลี่ยร้อยละ 48 ตามลำดับ ข้อมูลดังกล่าว แสดงว่าสมาชิกกลุ่มยังขาดอำนาจการกำหนดราคาขาดการต่อรองที่เหมาะสม ประเด็นดังกล่าวเป็นปัจจัยด้านการตลาดที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของการดำเนินงานธุรกิจชุมชนกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ซึ่งสอดคล้องกับแนวความคิดของ ปารีชาติ วลัยเสถียร (2545 : 11) ได้อธิบายถึงลักษณะการประกอบการธุรกิจชุมชนด้านการตลาดว่า กิจกรรมทางการตลาดของธุรกิจชุมชนสามารถจัดแบ่งได้ดังนี้ การพยากรณ์การขายจะต้องมีการพยากรณ์ปริมาณสินค้าหรือบริการที่ผู้บริโภคต้องการ การควบคุมราคา การจัดหาปัจจัยพื้นฐานที่จำเป็นมาบริการแก่ผู้บริโภคในราคายุติธรรม การควบคุมคุณภาพสินค้า เป็นต้น

## 2. การจัดการกระบวนการเรียนรู้ร่วมกันระหว่างเครือข่ายผู้ผลิตจากไม้

2.1 จากการศึกษาบริบทของกลุ่ม พบว่า กลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้มีประวัติความเป็นมาของกลุ่ม ความเป็นมาเกี่ยวกับแหล่งทรัพยากร การนำทรัพยากรที่มีอยู่มาใช้ประโยชน์ การปรับเปลี่ยนวัตถุดิบในการผลิต ความเป็นมาและเปลี่ยนแปลงจากอดีตจนถึงปัจจุบัน รวมถึงกระบวนการเรียนรู้ที่ชุมชนได้รับจากการฝึกอบรมหัตถกรรมผลิตภัณฑ์กะลามาจากสำนักสันติอโศก โดยเริ่มแรกนายบุญเรือง เจริญยิ่งและญาติพี่น้องจำนวน 5 คน ต่อมาจึงฝึกหัดให้กับเครือญาติโดยเพิ่มครั้งละ 2 คน จนเป็นกลุ่มครั้งแรกจำนวน 20 คน และนำความรู้ดังกล่าวมาถ่ายทอดเผยแพร่เป็นอาชีพเสริมของชุมชน จะเห็นได้ว่า ประเด็นดังกล่าวเป็นกระบวนการเรียนรู้ร่วมกันของสมาชิกกลุ่ม กลุ่มมีการพัฒนาและเชื่อมโยงระหว่างชุมชนในด้านการเรียนรู้ ด้านการผลิต ด้านวัตถุดิบ ทั้งในระดับบุคคล ระดับกลุ่ม ระดับหมู่บ้าน และระดับตำบล ซึ่งเป็นการพัฒนาเชิงองค์กร (ความเป็นกลุ่ม) อันนำไปสู่การพัฒนาความเข้มแข็งของกลุ่มธุรกิจชุมชนผลิตภัณฑ์จากไม้ ซึ่งสอดคล้องกับการจัดการกระบวนการเรียนรู้ของมาลี พุกภัยพงสาวลี (2541 : 99-125) ได้จำแนกวิธีการจัดการเรียนรู้ตามกลุ่มเป้าหมายและระดับของงานไว้ 3 ระดับ ได้แก่ ในระดับบุคคล ในระดับกลุ่มและในระดับชุมชน

2.2 ข้อมูลการสังเกตการณ์ที่พบจากการจัดเวทีอภิปรายกลุ่มครั้งที่ 5 วันที่ 15 กันยายน 2545 ณ วัดบ้านหนองบอน พบว่า ผลลัพธ์จากไม่ทำให้ชาวบ้านมีงานทำอย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี มีรายได้มีอาชีพที่มั่นคง สมัยก่อนคนหนุ่มสาวไปทำงานนอกพื้นที่ ปัจจุบันทุกคนทำงานอยู่กับครอบครัว อยู่กันพร้อมหน้า ทำให้ครอบครัวมีความสุข ดังคำพูดของผู้ใหญ่สุวิท สายบุตร ที่บอกว่า **“พอทำได้ แม่ทำด้วย ลูกช่วยทำ”** จากประเด็นดังกล่าว เป็นการบ่งบอกถึงการประกอบอาชีพ การมีรายได้ มีการผลิต ได้ผลผลิต ซึ่งมุ่งเน้นให้ครัวเรือนประกอบอาชีพและดำเนินชีวิตซึ่งสอดคล้องกับทิศทางพัฒนาที่เกี่ยวข้องกับชุมชนเข้มแข็งตามกรอบวิสัยทัศน์ ทิศทาง และยุทธศาสตร์การพัฒนาชุมชนเข้มแข็งในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 9 (พ.ศ. 2545-2549) ว่าเป็นสังคมคุณภาพ สังคมแห่งภูมิปัญญาและสังคมสมานฉันท์ซึ่งตรงตามแนวพระราชดำริของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว โดยยึดหลักการตามแนวทางเศรษฐกิจพอเพียงพึ่งตนเอง

2.3 ผลการศึกษาผลประโยชน์ของสมาชิกที่ได้รับจากการรวมกลุ่ม พบว่า การรวมกลุ่มแล้วทำให้กลุ่มจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้มากขึ้น ทั้งในด้านราคาและปริมาณเพราะว่าผู้รับซื้อมีความมั่นใจในผลิตภัณฑ์มีจำนวนมากพอสามารถสั่งซื้อครั้งละมากๆ ได้และมีผลิตภัณฑ์ต่อเนื่อง มีการตรวจสอบคุณภาพจากกลุ่มทำให้ขายได้ราคาดีกว่าการที่ไม่ได้รวมกลุ่ม เช่น ราคาตะเกียบ ราคาส่งทั่วไป คู่ละ 4-5 บาท แต่พอรวมกลุ่มมีการตรวจสอบคุณภาพ สามารถขายส่งได้ในราคาคู่ละ 8 บาท มีอำนาจการต่อรองทั้งในด้านของการซื้อวัตถุดิบ อุปกรณ์ และการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ มีความเอื้ออาทรต่อกันในการแบ่งปันผลประโยชน์ด้านการผลิตวัตถุดิบอุปกรณ์และเงินทุนการแข่งขันลดน้อยลงแต่จะเพิ่มการพัฒนาฝีมือ ทักษะการผลิตและการจำหน่าย ผลิตได้ทันกับระยะเวลาที่กำหนด เพื่อให้ชาวบ้านมีอาชีพเสริมมีรายได้เพิ่มมากขึ้นหลังฤดูการทำนา เพื่อส่งเสริมภูมิปัญญาชาวบ้านในการประกอบอาชีพตามศักยภาพ เพื่อเกิดความสามัคคีในชุมชน เพื่อให้เกิดชุมชนเข้มแข็งสามารถพึ่งตนเองได้ เพื่อส่งเสริมให้มีการบริหารจัดการที่ดีถูกต้องโปร่งใสสามารถตรวจสอบได้ เพื่อให้เกิดการแข่งขันในการผลิตซึ่งมีส่วนได้เปรียบมากกว่าการผลิตแบบต่างคนต่างผลิต จากผลการศึกษาปัจจัยดังกล่าว ทำให้สมาชิกกลุ่มมีความกระตือรือร้นที่อยากร่วมกันรวมกลุ่มมากขึ้น เริ่มมองเห็นแนวทางและผลประโยชน์ของการรวมกลุ่มดำเนินกิจกรรมร่วมกัน ซึ่งสอดคล้องกับประเวศ วะสี (2535 : 3) ที่กล่าวถึง องค์กรชุมชนว่าเป็นองค์กรที่ประชาชนในชุมชน รวมตัวกันสร้างขึ้นมาเอง และจัดการเองได้ ไม่ใช่องค์กรของคนอื่นสร้างให้หรือยึดเหนี่ยวให้หรือจัดการโดยคนอื่น องค์กรชุมชนเกิดขึ้นโดยกระบวนการที่คนในชุมชนมาประชุมปรึกษาหารือกันซ้ำแล้วซ้ำอีก จนปรากฏตัวผู้นำตามธรรมชาติขึ้น มีการจัดการองค์กร มีการวิเคราะห์ปัญหา วินิจฉัยปัญหา วิเคราะห์ ทางเลือกและตัดสินใจทางเลือกได้ถูกต้องและการสรุป



บทเรียนจึงเป็นเครื่องมือสำคัญของการทำงานพัฒนา เช่นเดียวกับกาญจนา แก้วเทพ (2527 : 211-212) กล่าวถึงการรวมกลุ่มกันเป็นองค์กรชาวบ้าน ประกอบด้วย การมีอุดมการณ์ร่วมกัน หมายถึง การมีทัศนคติต่อโลก ต่อสังคม ต่อชุมชนร่วมกันมีความเข้าใจตรงกันในระดับต่างๆ ของอุดมการณ์นั้น ถือว่าเป็นสิ่งสำคัญที่จะชี้แนะทิศทางของการรวมกลุ่มกันเอาไว้ยัง ถ้าสามารถกำหนดเป้าหมายระยะยาวหรือวิสัยทัศน์ (Vision) ได้ยิ่งทำให้องค์กรนั้นๆ มีอุดมการณ์ในการรวมตัวกันได้ดียิ่งขึ้น ตัวอย่างสหกรณ์การเกษตรทำนาบางแคว จังหวัดขอนแก่น กลุ่มแปรรูปข้าว อำเภอโพธาราย ร้อยเอ็ด และกลุ่มพรรณไม้ ร้อยเอ็ด ทั้ง 3 องค์กรมีอุดมการณ์ร่วมกันในอันที่จะสร้างความมั่นคงทางเศรษฐกิจแก่ชุมชน โดยไม่ละเลยที่จะส่งเสริมความเป็นชุมชนที่มีวัฒนธรรมร่วมกันในทำนองเดียวกันนลินี ดันฐานิตย์ (2538 : 17) กล่าวถึงการรวมกลุ่มว่าการมีเป้าหมายและวัตถุประสงค์ร่วมกัน เป็นเป้าหมายที่จะเดินไปข้างหน้าองค์กรชาวบ้านทำไปเพื่ออะไร เช่น การมีเป้าหมายเพื่อให้หลุดพ้นจากความยากจน มีวัตถุประสงค์เพื่อการมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น การมีเป้าหมายเพื่อสร้างอำนาจทางเศรษฐกิจและการเมือง ก็มีวัตถุประสงค์ในการต่อสู้เพื่อให้ได้มาซึ่งอำนาจต่อรองทางเศรษฐกิจและการเมือง และ การมีผลประโยชน์ร่วมกัน การกระจายผลประโยชน์อย่างเป็นธรรมและทั่วถึงเป้าหมาย วัตถุประสงค์อาจมีลักษณะนามธรรมมากแต่ผลประโยชน์มีลักษณะรูปธรรมโดยธรรมชาติของมนุษย์ทุกคน

2.4 ข้อมูลการสังเกตการณ์ที่พบจากการจัดเวทีอภิปรายกลุ่ม วันที่ 17 สิงหาคม 2545 ณ วัดบ้านหนองบอน ตำบลหนองบอน อำเภอประโคนชัย จังหวัดบุรีรัมย์ ซึ่งเป็นวันแรกที่ผู้วิจัยร่วมจัดเวทีอภิปรายกลุ่มเพื่อตรวจสอบข้อมูลเกี่ยวกับบริบทชุมชนและบริบทกลุ่มผลิตภัณฑ์ไม้ที่ได้จากการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกพบว่า ในวันแรกเป็นบรรยากาศที่ตื่นเต้นอยากรู้ อยากฟัง สมาชิกผลิตภัณฑ์จากไม้ให้ความสนใจดีมาก มีผู้ร่วมประชุม จำนวน 113 คน มีการแลกเปลี่ยนแสดงความคิดเห็นอย่างกว้างขวาง ข้อมูลการสังเกตการณ์และสัมภาษณ์ผู้นำ สมาชิก พบว่า ผู้เข้าร่วมประชุมจัดเวทีอภิปรายกลุ่มครั้งนี้อยากรู้ อยากฟัง อยากทราบว่า มีเนื้อหาสาระอะไรบ้าง เนื่องจากเป็นครั้งแรกที่มีผู้วิจัยเข้ามาศึกษาวิจัยกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ จากประเด็นดังกล่าวสอดคล้องกับปาริชาติ วลัยเสถียร (2543 : 191-192) ได้เสนอยุทธศาสตร์ในการสร้างการเรียนรู้ให้แก่ชุมชนโดยกล่าวไว้ว่า “ชุมชนแห่งการเรียนรู้” อาศัย 4 ยุทธศาสตร์ คือ การกำหนดประเด็นปัญหาโดยการมีส่วนร่วมของชุมชน การสร้างทางเลือกให้กับชุมชน การดำเนินกิจกรรมสาธารณะและการประเมินผลกิจกรรมสาธารณะ

2.5 ข้อมูลการสังเกตการณ์ที่พบจากการทำแผนการผลิต การตลาด การจัดทำแผนการผลิต และการตลาดนั้น สมาชิกร่วมกันสำรวจข้อมูลต่างๆ จากแบบสำรวจผู้ผลิตหัตถกรรมจากไม้ ทำให้ทราบข้อมูลต่างๆ เกี่ยวกับจำนวนผู้ผลิตแต่ละผลิตภัณฑ์ แหล่งวัตถุดิบในการผลิต กำลังการ

ผลิตต่อวัน / เดือน / ปี ต้นทุนและผลตอบแทนต่อ 1 หน่วยผลิตภัณฑ์ การรู้จักศึกษาการตลาด เริ่มตั้งแต่ตัวผลิตภัณฑ์ ราคา ท่าเลที่ตั้งจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการขาย ทำให้สมาชิกทราบว่า ลูกค้าหรือผู้บริโภคเป็นใคร มีความต้องการผลิตภัณฑ์จากไม้รูปแบบใด ไม้ชนิดไหนมาน้อยแค่ไหน ซึ่ง ข้อมูลทั้งหมดดังกล่าวมาสามารถนำมาเป็นองค์ประกอบในการพิจารณาจัดทำแผนการผลิตและแผนการตลาดของกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ได้ ในการทำผลิตภัณฑ์ที่ผ่านมาสมาชิก บางคนไม่เคยสำรวจเก็บข้อมูลมาก่อน เช่น นายสุริยา เจริญยิ่ง จึงเกิดความรู้สึกรู้สึกตื่นเต้นและกระตุ้นทำให้เกิดความคิดขึ้นมาว่า ในการผลิตซึ่งมีรูปแบบผลิตภัณฑ์มากมายหลายชนิด และมีต้นทุนผลตอบแทนที่แตกต่างกัน ฉะนั้นสมาชิกผู้ผลิตสามารถมีทางเลือกในการผลิตชิ้นงานขายให้กับพ่อค้าคนกลางได้ นอกจากจะผลิตตามที่ตนเองถนัดแล้วควรคำนึงถึงผลตอบแทนและความคุ้มค่าในการผลิต โดยการเปรียบเทียบค่าใช้จ่ายในการผลิต ราคาขาย ระยะเวลาในการผลิต ของแต่ละชนิดผลิตภัณฑ์ว่าผลิตภัณฑ์ไหนคุ้มค่าทำรายได้มากกว่ากัน ซึ่งที่ผ่านมาสมาชิกจะทำผลิตภัณฑ์ตามใบสั่งของพ่อค้าคนกลางเท่านั้น จากการสังเกตพบว่า จากการที่สมาชิกสามารถร่วมกันคิดแลกเปลี่ยนหาคำถาม คำตอบ สรุปข้อมูลต่างๆ ทำให้ได้รับกระบวนการเรียนรู้จากการวิจัยครั้งนี้จะเป็นแนวทางในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มต่อไป ซึ่งประเด็นดังกล่าวสอดคล้องกับ การศึกษาวิจัยชุมชนเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม (PAR : Participatory Action Research) เป็นการศึกษาชุมชน โดยมี ขั้นตอนและวิธีการศึกษาที่เน้นการมีส่วนร่วมของผู้คนในชุมชน และผู้ที่เกี่ยวข้องของคณะผู้วิจัยสถาบันราชภัฏบุรีรัมย์ (2545 :10-12) เพื่อการศึกษาวิจัยและการเก็บรวบรวมข้อมูล เก็บรวบรวมข้อมูล บริบทชุมชนและบริบทของกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ ทั้งด้านการผลิต ด้านการตลาด การรวมกลุ่ม ศึกษาความเชื่อมโยงกับเครือข่าย ศักยภาพของกลุ่ม ฯลฯ จัดเวทีอภิปรายกลุ่ม แลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันเพื่อตรวจสอบข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกพร้อมเก็บข้อมูลเพิ่มเติมเพื่อให้ได้ความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น ร่วมกันวิเคราะห์ SWOT ของกลุ่ม วิเคราะห์ปัญหาอุปสรรค จุดอ่อน จุดแข็ง และแนวทางแก้ไข และการจัดลำดับความสำคัญของปัญหา นำข้อมูลมาจัดทำแผนยุทธศาสตร์การพัฒนา สำรวจและเก็บข้อมูลด้านการตลาด เช่น รูปแบบของผลิตภัณฑ์ที่ขาย ชนิดของผลิตภัณฑ์ที่ขายดี ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความนิยม ต้นทุน ยอดจำหน่ายในรอบปี แหล่งซื้อขาย เส้นทางการตลาด ทั้งในท้องถิ่นและต่างจังหวัด การจัดทำแผนการผลิตและแผนการตลาดของกลุ่ม โดยอาศัยข้อมูลที่ได้จากการสำรวจ แล้วนำมาวิเคราะห์ข้อมูลร่วมกับองค์กรชุมชน โดยการอภิปรายกลุ่ม

2.6 กลุ่มผลิตภัณฑ์ไม้สามารถวางแผนการผลิตและแผนการตลาดเองได้ จากการที่ผู้วิจัยได้ร่วมจัดเวทีอภิปรายกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ตำบลหนองบอน อำเภอประโคนชัย จังหวัดบุรีรัมย์ และผลจากการวิเคราะห์ SWOT ทำให้ทราบถึง ปัญหา อุปสรรค สาเหตุของปัญหา ตลอดจน

แนวทางแก้ไขร่วมกันของกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ พบว่า กลุ่มมีศักยภาพในหลายด้าน ทั้งทางด้านภูมิปัญญา ฝีมือในการผลิตความสามารถในการปรับเปลี่ยนแปรรูปผลิตภัณฑ์ตามวัตถุดิบซึ่งนำมาประยุกต์ใช้กับเครื่องมือที่ทันสมัย ทำให้มีกำลังการผลิตที่สูงขึ้นมีปริมาณและคุณภาพมากขึ้น ด้านแรงงานส่วนใหญ่ใช้แรงงานภายในครอบครัวเป็นหลัก มีระบบเครือข่าย มีความสามัคคีช่วยเหลือซึ่งกันและกันในการทำงานที่ดี โดยมีกลุ่มองค์กรหลายกลุ่มที่ดำเนินกิจกรรมร่วมกันมาอย่างต่อเนื่อง เช่น กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต กลุ่มโรงสีข้าว กลุ่มร้านค้าชุมชน กลุ่มปลูกผัก ฯลฯ

แต่กลุ่มมีปัญหาอุปสรรคในด้านของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตไม้เริ่มหายาก มีราคาสูงขึ้น ทำให้มีต้นทุนการผลิตสูงตามขึ้นด้วย การรวมกลุ่มยังไม่เป็นรูปธรรมที่ชัดเจนเพื่อสร้างอำนาจในการต่อรอง ด้านตำแหน่งผลิตภัณฑ์ พบว่า อยู่ในระดับปานกลางทั้งด้านราคาและด้านคุณภาพ ด้านส่วนแบ่งการตลาดกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ตำบลหนองบอนมีส่วนแบ่งการตลาด ประมาณ 20% ของตลาดสวนจตุจักร กรุงเทพฯ ซึ่งเป็นตลาดการค้าผลิตภัณฑ์จากไม้ที่ใหญ่ที่สุดของประเทศ

นอกจากนี้แล้วยังทราบข้อมูลที่ได้จากแบบสำรวจสมาชิกผู้ผลิตหัตถกรรมจากไม้เกี่ยวกับจำนวนผู้ผลิตแต่ละผลิตภัณฑ์ แหล่งวัตถุดิบในการผลิต กำลังการผลิตต่อวัน/เดือน/ปี ต้นทุนและผลตอบแทนต่อ 1 หน่วยผลิตภัณฑ์ ซึ่งข้อมูลทั้งหมดดังกล่าวมาสามารถนำมาเป็นองค์ประกอบในการพิจารณาจัดทำแผนการผลิตของกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ได้

สำหรับการวางแผนการตลาดกลุ่มมีความสามารถศึกษาสำรวจการทำธุรกิจชุมชนเพื่อให้ทราบว่า ลูกค้าหรือผู้บริโภคเป็นใคร มีความต้องการผลิตภัณฑ์จากไม้รูปแบบใด มีความต้องการไม้ชนิดไหน กลุ่มจะต้องผลิตให้สอดคล้องกับความพอใจ และความต้องการของผู้รับซื้อ โดยผู้ผลิตมีกำไรมีรายได้ที่ส่งผลให้กิจการสามารถทำให้เกิดการขายผลิตภัณฑ์ได้ องค์กรประกอบเหล่านั้น ได้แก่ ตัวสินค้า ราคา ท่าเลที่ตั้งจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการขาย เป็นการพิจารณาและตัดสินใจได้ว่ากลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้มีความเป็นไปได้ในการวางแผนการตลาดของกลุ่มเองได้ ซึ่งประเด็นดังกล่าวสอดคล้องกับเทคนิคการจัดกระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วมเพื่อการพัฒนา สำนักงานควบคุมโรคไข้เลือดออก (2544 : 30) กล่าวถึงการสร้างอนาคตร่วมกัน เป็นเครื่องมือที่ช่วยให้กลุ่มช่วยกันค้นหาแนวทางในการทำงานโดยให้กลุ่มแสดงประสบการณ์ ความคิดเห็นและข้อมูล ซึ่งข้อมูลที่ได้จะหลากหลายและถูกนำไปใช้เป็นข้อมูลพื้นฐานในการกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ และแผนปฏิบัติการซึ่งจะเป็นแนวทางในการวางแผนการผลิตและแผนการตลาดเองได้

2.7 ประเด็นในเรื่องของมาตรฐานผลิตภัณฑ์ จากการศึกษา พบว่า การกำหนดมาตรฐานผลิตภัณฑ์จากไม้ประกอบด้วยปัจจัยภายใน โดยใช้ผู้รู้ในกลุ่มคาดคะเน เป็นผู้ที่มีความรู้

ความชำนาญ เป็นผู้สร้างแบบมาตรฐาน ใช้การคาดคะเน และการมีแบบมาตรฐานหรือตัวอย่าง ซึ่งเป็นตัวชี้วัดแบบมาตรฐาน ส่วนปัจจัยภายนอก ประกอบด้วย ผู้ซื้อสินค้าเป็นผู้กำหนด จากปัจจัยการกำหนดมาตรฐานผลิตภัณฑ์ดังกล่าว เมื่อพิจารณาถึงปัจจัยภายในแล้วจะเห็นว่า สอดคล้องกับกระบวนการเรียนรู้ตามแนวความคิดของ Benjamin S. Bloom ซึ่ง มาลี จูทา (2544 : 64-66) ระบุว่าประกอบด้วย 5 ขั้นตอน คือ 1) ความรู้ หลังจากที่บุคคลได้เรียนรู้ไปแล้วจะเกิดเป็นความรู้ติดตัวผู้เรียน โดยวัดได้จากการจำได้ หรือการท่องจำ 2) ความเข้าใจ ต่อจากขั้นที่ 1 บุคคลจะแปลความหมายหรืออธิบายสิ่งที่ได้เรียนรู้ในขั้นที่ 1 เป็นความเข้าใจมากขึ้น 3) การนำไปใช้ เมื่อบุคคลได้เรียนรู้มีความรู้ความเข้าใจแล้วจะสามารถนำความรู้และความเข้าใจไปใช้ได้ เช่น การเรียนรู้ในการแปรรูปผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายเป็นที่ต้องการของตลาด 4) การวิเคราะห์ เมื่อบุคคลได้เรียนรู้ถึงขั้นที่ 3 แล้ว บุคคลจะมีความสามารถในการวิเคราะห์ถึงการคำนวณหาต้นทุน ผลตอบแทน เพื่อวางแผนการผลิต แผนการตลาดของกลุ่มได้เอง 5) การสังเคราะห์ เมื่อบุคคลได้เรียนรู้ขั้นที่ 4 แล้ว บุคคลจะมีความสามารถในการสังเคราะห์หรือจัดทำแผนธุรกิจชุมชนเป็นองค์ความรู้ใหม่ เช่น การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การบรรจุหีบห่อ 6) การประเมินผล เมื่อบุคคลได้เรียนรู้ถึงขั้นที่ 5 แล้ว บุคคลจะมีความสามารถในการตัดสินใจหรือตีค่าหรือประมาณค่าในสิ่งที่กลุ่มดำเนินการว่าถูกต้องและมีคุณภาพดีหรือไม่ เป็นการคาดคะเนสามารถนำไปประยุกต์สร้างแบบมาตรฐานผลิตภัณฑ์ของกลุ่มได้

2.8 ข้อมูลการสังเกตการณ์ที่พบจากการจัดเวทีอภิปรายกลุ่ม ครั้งที่ 3 วันที่ 2 กันยายน 2545 ณ วัดบ้านหนองบอน แลกเปลี่ยนเรียนรู้สรุปข้อมูลเกี่ยวกับการสำรวจแหล่งวัตถุดิบร่วมกันสรุปได้ว่า ผลิตภัณฑ์จากไม้ชาวบ้านยังมีแหล่งวัตถุดิบที่สามารถนำมาแปรรูปได้ โดยยังไม่มีปัญหาเรื่องการขาดแคลนวัตถุดิบในขณะนี้ จากคำพูดของนายเดช ไกรสุข เลขานุการสภาองค์การบริหารส่วนตำบลหนองบอน บอกว่า “เงินมา ไม้มา” เมื่อพิจารณาถึงแหล่งวัตถุดิบซึ่งชาวบ้านไม่สามารถผลิตได้เองต้องซื้อจากพ่อค้า ฉะนั้นพ่อค้าจะมีอำนาจในการต่อรองหรือกำหนดราคามากกว่าผู้ผลิต แม้ว่าขณะนี้ชาวบ้านยังมองว่ามีเงินก็ซื้อไม้ได้ แต่ถ้าปริมาณการผลิตและความต้องการของตลาดยังเป็นอยู่เช่นนี้ ในอนาคตอาจมีปัญหาเรื่องการขาดแคลนวัตถุดิบในการผลิต คำพูดดังกล่าวอาจจะกลายเป็น “เงินมี ไม้ไม่มา” ก็ได้ ฉะนั้นชาวบ้านหนองโจรงต้องเตรียมหาแนวทางป้องกันปัญหาดังกล่าว โดยมีแนวทางดังนี้ เช่น การปลูกไม้ไว้ใช้เองตามหัวไร่ปลายนาหรือพื้นที่สาธารณะ การหาแหล่งวัตถุดิบเพิ่มเติมหรือการใช้ไม้อื่นที่มีคุณภาพใกล้เคียงแทนไม้ที่หายากและขาดแคลนและการใช้ไม้อย่างประหยัดและคุ้มค่า นอกจากนี้แล้วอาจใช้วัตถุดิบอื่นมาผลิตแทนไม้ ซึ่งแนวทางดังกล่าวสามารถนำไปประกอบการวางแผนการผลิตได้ ซึ่งสอดคล้องกับแนวความคิดของณรงค์ เพชรประเสริฐ (2542 : 18) ได้กล่าว

ถึงปัจจัยที่กำหนดความสำเร็จหรือความล้มเหลวของธุรกิจชุมชนเกี่ยวกับปัจจัยการผลิตว่า ความพร้อมด้านทรัพยากร ที่เป็นวัตถุดิบ ภูมิปัญญา ความรู้ความสามารถ ที่จะแปรปัจจัยการผลิต เป็นสินค้าที่มีความได้เปรียบทางการแข่งขัน การขาดแคลนสิ่งเหล่านี้คือ อุปสรรคและความเสี่ยงต่อการล้มเหลว

2.9 ข้อมูลการสังเกตการณ์ที่พบจากประชุมจัดเวทีอภิปรายกลุ่ม พบว่า ผู้ที่เข้าร่วมในการจัดเวทีครั้งแรก ณ วัดบ้านหนองบอน ในวันที่ 17 สิงหาคม 2545 มีผู้สนใจมาร่วมประชุมและการอภิปรายกลุ่มจำนวน 113 คน ประกอบด้วย ผู้ใหญ่บ้าน คณะกรรมการหมู่บ้าน คณะกรรมการและสมาชิกกลุ่มผลิตภัณฑ์ไม้ พ่อคนกลางในหมู่บ้าน ผู้ผลิตทั่วไปที่ไม่ได้เป็นสมาชิกกลุ่ม ผู้สูงอายุ ผู้นำกลุ่มองค์กรต่างๆ ครู เยาวชนและบุคคลที่เกี่ยวข้อง เช่น พัฒนาการ ประธานกรรมการบริหารองค์การบริหารส่วนตำบลหนองบอน ประธานสภาองค์การบริหารส่วนตำบลหนองบอนวันที่ 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 พ่อคนกลางในหมู่บ้าน และบุคคลที่เกี่ยวข้อง เช่น พัฒนาการ ตามลำดับ ข้อมูลจากการสังเกตการณ์ดังกล่าว พบว่า มีกลุ่มบุคคลร่วมการจัดเวทีอภิปรายกลุ่มในครั้งแรกๆมีหลายกลุ่ม แต่ระยะหลังการอภิปรายกลุ่มจะเน้นเรื่องเกี่ยวกับการดำเนินงานของกลุ่มซึ่งสอดคล้องกับกลุ่มที่สนใจจริงๆจึงทำให้จำนวนและกลุ่มบุคคลลดน้อยลงตามลำดับ ซึ่งจำนวนผู้เข้าร่วมประชุมแต่ละครั้งจะลดลงเรื่อยๆ ผู้ที่เข้าร่วมจะเป็นผู้ที่สนใจในทำวิจัยจริงๆ อยากเรียนรู้ถึงกระบวนการวิจัย โดยมีผู้ใหญ่บ้าน คณะกรรมการกลุ่มผลิตภัณฑ์ไม้ พ่อคนกลางบางรายจะมาร่วมทุกครั้ง ทั้งนี้ จากคำกล่าวของนายสุวิทย์ สายบุตร ผู้ใหญ่บ้าน กล่าวว่า ผมมาร่วมประชุมแต่ละครั้งได้รู้อะไรหลายๆ อย่างมากเลย ผมอยากให้ชาวบ้านได้มาร่วมกันมากๆ จึงได้ประชาสัมพันธ์ทางหอกระจายข่าวแล้วแต่รู้สึกว่าการบ้านยังออกมาร่วมประชุมน้อยไปก็ไม่ว่าจะทำอย่างไร ข้อมูลดังกล่าวแสดงว่าบ้านหนองโจรงมีผู้นำที่เข้มแข็ง มีความสนใจอยากเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ มีความต้องการให้ชาวบ้าน

ได้รับการเรียนรู้ด้วย ในทำนองเดียวกันกับประเด็นดังกล่าวปาริชาติ วลัยเสถียร และคนอื่นๆ (2543 : 339) ได้กล่าวถึงผลสำเร็จของการจัดกระบวนการเรียนรู้ว่าต้องอาศัยปัจจัยการมีพันธสัญญาที่หนักแน่นระหว่างกัน มีการพัฒนาอยู่ตลอดเวลา มีการรักษาพันธกรณีระยะยาว มีการเสริมพลังการทำงาน การมีค่านิยมร่วมกัน และการมีภาวะผู้นำ ด้วยสาเหตุดังกล่าวยอมแสดงให้เห็นถึงกลุ่มบุคคลที่เข้าร่วมจัดเวทีอภิปรายกลุ่มระยะหลังจะลดลงเรื่อยๆ เหลือเฉพาะผู้ที่สนใจจริงๆ ซึ่งประกอบด้วย ผู้ใหญ่บ้าน คณะกรรมการและสมาชิกกลุ่ม พ่อค้าคนกลางบางราย เนื่องจากการจัดเวทีอภิปรายกลุ่มครั้งหลังๆ จะเน้นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกลุ่มผลิตภัณฑ์ไม้ เช่น การจัดทำแผนยุทธศาสตร์ แผนการผลิต แผนการตลาด ซึ่งบุคคลเหล่านี้ร่วมกันคิด (วางแผน) ร่วมกันทำ (จัดการ) และร่วมกันรับผิดชอบในผลที่เกิดขึ้น เท่ากับว่าเป็นกลุ่มบุคคลที่มีพันธสัญญาร่วมกันเพื่อพัฒนาและเพิ่มพลังขับเคลื่อนให้ก้าวหน้าต่อไป

2.10 ข้อมูลการสังเกตการณ์ที่พบจากประชุมจัดเวทีอภิปรายกลุ่มในเรื่องของการสำรวจต้นทุนและการวิเคราะห์ผลตอบแทน พบว่า ชาวบ้านไม่เคยคิดเลยว่าผลิตชิ้นงานแต่ละชิ้นจะมีผลตอบแทนเท่าใด เพราะว่าการผลิตและการขายจะทำจำนวนมากๆ 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 สามารถวิเคราะห์ผลตอบแทนการผลิตตะเกียบแต่ละคู่ได้ดังนี้ ซื้อไม้มา 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 พ่อค้ารับซื้อคู่ละ 4 บาท กำไรคู่ละ 0.78 บาท ผลิตได้สัปดาห์ละ 2,000 คู่ กำไร 1,560 บาท ซึ่งผลจากการวิเคราะห์ร่วมกันทำให้นายอ้วน เมืองมากเริ่มความคิดรอบคอบละเอียดถี่ถ้วนขึ้น ข้อมูลดังกล่าว ทำให้สมาชิกสามารถยึดเป็นแนวทางในการตัดสินใจทางเลือกการทำผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมและมีค่าตอบแทนคุ้มค่า เป็นการปลูกฝังนิสัยให้สมาชิกรู้จักคิดก่อนทำซึ่งประเด็นดังกล่าวสอดคล้องกับธีระพงษ์ แก้วหาวงษ์ (2543 : 199-202) กล่าวถึงกระบวนการวางแผนแบบมีส่วนร่วมว่าเป็นการศึกษาชุมชนที่คนภายในชุมชนเป็นผู้ศึกษาวิเคราะห์เองโดยผ่านกระบวนการ

การเสวนากลุ่ม (Focus Group) ในทำนองเดียวกันคณะผู้วิจัยสถาบันราชภัฏบุรีรัมย์ (2545 :10-11) กล่าวถึง การศึกษาวิจัยชุมชนเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมว่าเป็นการศึกษาชุมชน โดยมีขั้นตอนและวิธีการศึกษาที่เน้นการมีส่วนร่วมของผู้คนในชุมชน และผู้ที่เกี่ยวข้องร่วมกันสำรวจและเก็บข้อมูลด้านการตลาด ต้นทุนและผลตอบแทน เช่น รูปแบบของผลิตภัณฑ์ที่ขาย ชนิดของผลิตภัณฑ์ที่ขายดี ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความนิยม ต้นทุน ยอดจำหน่ายในรอบปี แหล่งซื้อขาย เส้นทางการตลาด ทั้งในท้องถิ่นและต่างจังหวัด หลังจากนั้นนำข้อมูลมารวบรวมกันวิเคราะห์ ปัญหาอุปสรรค จุดอ่อน จุดแข็ง แนวทางแก้ไข และจัดลำดับความสำคัญของปัญหา เพื่อจัดทำแผนยุทธศาสตร์การพัฒนา แผนการผลิต และแผนการตลาดของกลุ่ม โดยอาศัยข้อมูลที่ได้จากการสำรวจ แล้วนำมาวิเคราะห์ข้อมูลร่วมกับองค์กรชุมชน โดยการอภิปรายกลุ่ม

### 3. วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของการดำเนินงานกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้

ในส่วนของลักษณะความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยต่างๆ จากผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของการดำเนินธุรกิจชุมชนกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้มีความสัมพันธ์กันทางสถิติอย่างมีนัยสำคัญ มี 10 ปัจจัยจากทั้งหมด 11 ปัจจัย ถึงแม้ว่าจะไม่สัมพันธ์กันทั้งหมดก็ตาม แต่ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยนั้นมีผลต่อการพัฒนาความเข้มแข็งของธุรกิจชุมชน ซึ่งสอดคล้องกับการพัฒนากลุ่มองค์กรให้มีความเข้มแข็งได้อย่างต่อเนื่องจะต้องดำเนินงานขององค์กรตามแนวคิดและกิจกรรมทั้งทางด้านการเมือง เศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรมและการบริหารจัดการ (สมพันธ์ เตชะอธิก. 2540 : 78-79) 1)

3.1 ปัจจัยด้านบริบทชุมชน กับปัจจัยด้านการปรับตัว / และการแก้ไขปัญหาชุมชน (Adapt) มีความสัมพันธ์ต่อกันทางสถิติ ( $P < 0.05$ ) กล่าวคือ ปัจจัยด้านบริบทชุมชนนั้นคนในชุมชนมีความรักความสามัคคีปรองดองกัน มีความผูกพันความเป็นเครือญาติกันสูง มีความรักความสงบสุข มีการศึกษา มีความรู้ มีสุขภาพอนามัยที่ดี มีระเบียบวินัย ใ้แรงงานในครอบครัว มีความรู้ ความชำนาญ มีฝีมือในการผลิต มีความรักความเอื้ออาทรต่อกัน มีความรักความหวงแหนและมีจิตสำนึกที่ร่วมกันพัฒนาชุมชนอย่างจริงจัง และมีแหล่งเงินทุนในหมู่บ้านหลายแหล่ง สิ่งเหล่านี้จะส่งผลให้เกิดปัจจัยด้านการปรับตัว/การแก้ไขปัญหาชุมชน ทำให้สมาชิกกลุ่มมีความสามารถในการเปลี่ยนแปลงวัตถุดิบการผลิต พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีรูปแบบที่หลากหลาย นำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ในการผลิต มีความสามารถในการบริหารจัดการด้านการตลาดร่วมกัน และมีการดำเนินกิจกรรมกลุ่มภายใต้ข้อบังคับ กฎระเบียบ กฎหมาย โดยมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน ซึ่งสอดคล้องกับ

แนวคิดของทงซัคคี คุ่มไข่น้ำ (2534 : 14 – 16) ซึ่งกล่าวถึงแนวทางในการจัดกระบวนการเรียนรู้ในชุมชนว่าเกิดจากการรวมคน ร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมสรุปบทเรียน และร่วมรับผลจากการกระทำ เป็นวงจรแห่งการเรียนรู้ของชุมชนเริ่มต้นจากการรวมคนในชุมชนความเป็นองค์กรชุมชน เพื่อเรียนรู้เรื่องเกี่ยวกับตนเอง ความสัมพันธ์ของตนเองกับครอบครัว ชุมชน และสังคม ความรู้และทักษะด้านวิทยาศาสตร์ ภาษา เทคโนโลยี การจัดการ การประกอบอาชีพ ศาสนา ศิลป วัฒนธรรม ภูมิปัญญาไทยและการดำรงชีวิตอย่างมีความสุข ส่งผลให้เกิดการร่วมคิดเพื่อระดมพลังความคิด การปรับกระบวนการทัศน์ วิเคราะห์ปัญหา จัดลำดับความสำคัญของปัญหา กำหนดแนวทางวิธีการและแผนงานในการแก้ปัญหาได้ การร่วมทำ เพื่อรวมพลังการจัดการ ตามแผนงานที่กำหนดประกอบกับการใช้หลักการ ทฤษฎี เทคโนโลยี และระบบการบริหารจัดการที่ดีมาเชื่อมโยงกันทำให้การใช้ทรัพยากรมีประสิทธิภาพและเกิดประสิทธิผลสูงสุด ร่วมสรุปบทเรียนเพื่อสร้างพลังภูมิปัญญา โดยเริ่มต้นจากการประเมินตนเองและประเมินผลงานผ่านเวทีกลุ่มและเครือข่าย ทำให้เกิดการเชื่อมต่อทักษะ องค์ความรู้ และประสบการณ์ นำไปสู่การพัฒนาองค์ความรู้ใหม่ขององค์กร สุดท้ายร่วมรับผลจากการกระทำเพื่อสร้างพลังปิติ เกิดความภาคภูมิใจและมีความสุขจากการทำงาน สรุปผลที่ได้รับเป็นมิติที่สมาชิกองค์กรธุรกิจชุมชนได้เรียนรู้บริบทชุมชน วิเคราะห์และการทำงานเป็นทีม อันจะนำไปสู่การปรับตัว/การแก้ไขปัญหาของชุมชนเพื่อพัฒนาความเข้มแข็งของกลุ่มธุรกิจชุมชนต่อไป

### 3.2 ปัจจัยด้านสมาชิกกลุ่มกับปัจจัยด้านระบบการจัดการเงินทุนหมุนเวียนมี

ความสัมพันธ์ต่อกันทางสถิติ ( $P < 0.05$ ) กล่าวคือ ปัจจัยด้านสมาชิกต้องมีความตระหนักและยึดถือกฎระเบียบข้อบังคับของกลุ่มอย่างเคร่งครัด มีความสามัคคี และให้ความร่วมมือในการร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมรับผิดชอบและรับผลประโยชน์ร่วมกัน สิ่งเหล่านี้จะส่งผลให้เกิดปัจจัยด้านระบบการจัดการเงินทุนหมุนเวียนโดยมีการระดมทุนภายในกลุ่ม เช่น การออม การลงทุน การบริจาค มีการพึ่งพิงเงินทุนจากแหล่งเงินทุนภายนอกชุมชน มีคณะกรรมการบริหารการจัดการเงินทุนและมีระเบียบปฏิบัติที่ชัดเจนและมีคณะกรรมการตรวจสอบประเมินผล โดยมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน ซึ่งสอดคล้องกับณรงค์ เพชรประเสริฐ (2542 : 181) กล่าวถึงปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของธุรกิจชุมชนเกี่ยวกับปัจจัยการมีส่วนร่วมของสมาชิกว่า ธุรกิจชุมชนเกิดขึ้นดำรงอยู่และเติบโตจากวัตถุประสงค์ขององค์กรสมาชิกต้องมีส่วนร่วมในลักษณะเชิงรุก เริ่มตั้งแต่ร่วมคิด ร่วมตัดสินใจจนถึงการร่วมลงมือทำ เช่น การร่วมระดมทุน การถือหุ้น ร่วมแบ่งปัน ความรู้ความชำนาญและทรัพยากรที่มีต่อธุรกิจชุมชน



3.3 ปัจจัยด้านสมาชิกกลุ่มกับปัจจัยด้านกระบวนการเรียนรู้ มีความสัมพันธ์ต่อกันทางสถิติ ( $P < 0.05$ ) กล่าวคือ ปัจจัยด้านสมาชิกกลุ่ม สมาชิกมีความตระหนักและยึดถือกฎระเบียบ ข้อบังคับของกลุ่มอย่างเคร่งครัด มีความสามัคคี และให้ความร่วมมือในการร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมรับผิดชอบและรับผลประโยชน์ร่วมกัน สิ่งเหล่านี้จะส่งผลให้เกิดปัจจัยด้านกระบวนการเรียนรู้สมาชิกกลุ่มมีความสามารถใช้เทคนิคการผลิตทำให้ผลิตภัณฑ์ดีขึ้น เช่น การใช้มอเตอร์ไฟฟ้ามาใช้จัดความสามารถในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ออกแบบผลิตภัณฑ์เพื่อเสนอผู้รับซื้อ ความสามารถในการร่วมกันวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรคของกลุ่มอันจะนำไปสู่การจัดทำแผนแม่บทชุมชนเองได้ ความสามารถในการร่วมกันสำรวจต้นทุนการผลิต การคิดต้นทุนผลตอบแทน การหาคำแหน่งผลิตภัณฑ์ การหาส่วนแบ่งการตลาด เพื่อนำมาจัดทำแผนการผลิตและแผนการตลาด นอกจากนี้ยังต้องรู้จักเรียนรู้ร่วมกันในการหาวัตถุดิบ วิธีการขาย การส่งเสริมการขาย การหาช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มเองได้ จากการศึกษา พบว่า ปัจจัยทั้ง 2 มีความสัมพันธ์กันในทิศทางตรงกันข้าม ( $P < 0.05$ ) กล่าวคือ ปัจจัยด้านสมาชิกกลุ่มมีมากแต่ในทางตรงกันข้ามปัจจัยด้านกระบวนการเรียนรู้มีน้อยโดยเฉพาะอย่างยิ่งการวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค การจัดทำแผนแม่บท การจัดทำแผนการผลิต การจัดทำแผนการตลาด เนื่องจากกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ขาดการวิเคราะห์ตัวเอง ดังนั้น กลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้จะต้องร่วมกันเสริมสร้างกระบวนการเรียนรู้ดังกล่าวให้สูงขึ้น สอดคล้องกับปัจจัยด้านสมาชิกกลุ่ม จนมีความสัมพันธ์กันในทิศทางเดียวกันซึ่งเป็นกระบวนการเรียนรู้ร่วมกันอันนำไปสู่การพัฒนาที่เข้มแข็งและยั่งยืนต่อไป แนวทางการวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค การจัดทำแผนแม่บท การจัดทำแผนการผลิต การจัดทำแผนการตลาดดังกล่าว สอดคล้องกับการวิเคราะห์ SWOT ของสำนักงานควบคุมโรคใช้เลือดออก กรมควบคุมโรคติดต่อ (2544 : 42) กล่าวถึงเทคนิคการวิเคราะห์องค์กร (SWOT ANALYSIS)ว่าเป็นการวิเคราะห์กลยุทธ์ที่เกี่ยวข้องกับศักยภาพขององค์กรและโอกาสต่างๆ ในการพัฒนา ดังนั้นการวิเคราะห์องค์กรเพื่อกำหนดกลยุทธ์นั้นเทคนิคที่สำคัญที่นิยมนำมาใช้ในการพัฒนาปัจจุบัน ได้แก่ เทคนิคการวิเคราะห์ศักยภาพองค์กร เพราะ SWOT จะมีส่วนในการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์นำมาสู่การปรับปรุงภารกิจขององค์กรหรือก่อให้เกิดการสนทนาอย่างพินิจพิเคราะห์และลงในรายละเอียดของวัตถุประสงค์กลยุทธ์ที่ใช้เป้าหมายและแผนปฏิบัติซึ่งสามารถอธิบายความสัมพันธ์ในเชิงองค์ประกอบของการวางแผน

3.4 ปัจจัยด้านสมาชิกกลุ่มกับปัจจัยด้านการตลาดมีความสัมพันธ์ต่อกันทางสถิติ ( $P < 0.05$ ) กล่าวคือ ปัจจัยด้านสมาชิกกลุ่ม สมาชิกมีความตระหนักและยึดถือกฎระเบียบ ข้อบังคับของกลุ่มอย่างเคร่งครัด มีความสามัคคี และให้ความร่วมมือในการร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมรับผิดชอบและ

รับผลประโยชน์ร่วมกัน สิ่งเหล่านี้จะส่งผลให้เกิดกับปัจจัยด้านการตลาด สมาชิกสามารถผลิตได้ทั้งปริมาณและคุณภาพตามที่ลูกค้าต้องการได้อย่างต่อเนื่อง สามารถกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมเกิน 70% ของชนิดผลิตภัณฑ์ทั้งหมด มีช่องทางการจัดจำหน่ายที่สามารถเพิ่มยอดขายได้มากขึ้น และกลุ่มมีแนวทางการส่งเสริมการขายเพื่อเป็นแรงจูงใจในการตัดสินใจซื้อของลูกค้า โดยมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน ซึ่งสอดคล้องกับ ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ (2542) ได้วิจัยเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจชุมชน : กรณีศึกษาบริษัทธุรกิจชุมชนหัวไทร โดยศึกษาว่า การที่จะจัดตั้งธุรกิจชุมชนขึ้นมาควรมีกระบวนการและกลไกการจัดตั้งอย่างไรบ้าง โดยเฉพาะการจัดตั้งในรูปแบบบริษัท ควรจะมีปัจจัยพิเศษที่นอกเหนือไปจากปัจจัยจำเป็นในการจัดตั้งธุรกิจชุมชนรูปแบบอื่นๆ หรือไม่ ผลการศึกษา พบว่า การดำเนินงานจัดตั้งธุรกิจชุมชนได้นั้นต้องมีปัจจัย 4 ประการคือ การมีส่วนร่วม แคนนำมีความสามารถ ความได้เปรียบ และการตลาด ด้วยสาเหตุดังกล่าวแสดงให้เห็นถึงสมาชิกกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ที่มีส่วนร่วมกันคิด ร่วมกันทำ ร่วมกันวางแผนจนสามารถตอบสนองความต้องการของตลาดได้

3.5 ปัจจัยด้านวัฒนธรรมประเพณีกับปัจจัยด้านศาสนา ความเชื่อ มีความสัมพันธ์ต่อกันทางสถิติ ( $P < 0.05$ ) กล่าวคือ ปัจจัยด้านวัฒนธรรมประเพณี สมาชิกมีความร่วมมือ ร่วมแรง ร่วมใจ ในการทำกิจกรรมต่างๆ ภายในครอบครัว และระหว่างครอบครัว สมาชิกมีความเชื่อในสิ่งศักดิ์สิทธิ์ และจัดพิธีกรรม มีกิจกรรมประเพณีเสริมสร้างความเคารพ ความกตัญญูต่อกัน สิ่งเหล่านี้จะส่งผลให้เกิดปัจจัยด้านศาสนา ความเชื่อ เพิ่มขึ้นโดยจิตสำนึกของสมาชิกกลุ่มมีการร่วมกิจกรรมปฏิบัติธรรม ทำบุญตักบาตรในวันสำคัญทางศาสนา สมาชิกกลุ่มมีการประยุกต์พัฒนาพิธีกรรมมาใช้ได้อย่างเหมาะสม เช่น การทำบุญ ฟ้าป่าข้าวเปลือก มีความเชื่อในพิธีกรรม โชคลาง เช่น การดูตำรา ดูฤกษ์ยาม มีความเคารพนอบน้อมและกตัญญูต่อกันต่อผู้มีพระคุณ ประเด็นดังกล่าวแสดงให้เห็นว่ากลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้มีวัฒนธรรมประเพณีที่ดีงามมีความร่วมมือ ร่วมแรง ร่วมใจ ทำกิจกรรมภายในครอบครัว ระหว่างครอบครัวกัน เช่น การใช้แรงงานภายในครอบครัวประกอบอาชีพผลิตภัณฑ์จากไม้ ไม้ผุพลงไปขายแรงงานนอกชุมชนจนกลายเป็นวัฒนธรรมการพึ่งตนเองของชุมชนเช่นเดียวกับการนับถือศาสนา ความเชื่อ สมาชิกกลุ่มมีการร่วมกิจกรรมทางศาสนา มีความเคารพนอบน้อมกตัญญูต่อกันต่อผู้มีพระคุณ ซึ่งทำให้เป็นครอบครัวสงบสุขและสามารถประยุกต์พิธีกรรมต่างๆ มาใช้ให้เกิดเป็นทุนของชุมชน จึงมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน สอดคล้องกับอัญชัน แกมเชย (2542 : 5) ได้ให้ความหมายธุรกิจชุมชนในแง่วัฒนธรรมการพึ่งตนเองว่า ธุรกิจชุมชน กลายเป็นตัวตนที่ยิ่งใหญ่ ผลักดันงานสาธารณะของชุมชนฐานล่างกลายเป็นวัคซีนในการป้องกันวิกฤตที่เกิดขึ้นแก่สังคม ในภาค

ต่อไปอย่างดี หมายถึง กิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ชุมชนรวมตัวกันดำเนินการ ร่วมกันคิด ร่วมกันทำ ร่วมกันตัดสินใจ ร่วมกันรับผลประโยชน์ โดยมุ่งให้หมู่บ้านหรือชุมชนเป็นศูนย์กลางในการพัฒนา เศรษฐกิจ ก่อให้เกิดอาชีพ รายได้ ศิลธรรม ความสามัคคี แก่ครัวเรือนและชุมชน และในปี พ.ศ. 2512 อาจารย์ป๋วย อึ๊งภากรณ์ ได้จุดประกายแนวความคิดการพัฒนาชนบทขึ้นในโครงการบูรณะ ชนบทสมบูรณที่ลุ่มแม่กลองโดยศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาอาชีพ ประเพณี วัฒนธรรมของ ชาวบ้านปรากฏว่า รากฐานทางวัฒนธรรมประเพณีของประชาชน ดังกล่าวได้แนวคิดธุรกิจชุมชน เกิดขึ้น 2 กระแส คือ 1) ธุรกิจชุมชนกระแสหลัก คือ เน้นการส่งเสริมอาชีพในชุมชนพึ่งตนเองทาง เศรษฐกิจ กิจการลงทุน สนับสนุนให้ประชาชนมีรายได้ เน้นการสร้างอาชีพภายใต้การสนับสนุนของ รัฐบาล และธุรกิจเอกชน ในแนวความคิดทำธุรกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมนั่นเอง 2) แนวคิดธุรกิจ ชุมชนกระแสรอง คือ เน้นการพัฒนาศักยภาพของคน ให้เกิดกระบวนการเรียนรู้และพึ่งตนเอง มีการ จัดการทุนของตนเอง ทั้งทุนที่เป็นเงินตรา และทุนทางสังคม ได้แก่ ประเพณี วัฒนธรรม ความเชื่อ ทรัพยากรธรรมชาติ และภูมิปัญญา ภายใต้การสนับสนุนขององค์กรพัฒนาเอกชน ในแนวความคิดทำ ธุรกิจที่มั่นคง และยั่งยืน

3.6 ปัจจัยด้านวัฒนธรรมประเพณีกับปัจจัยด้านการปรับตัว / และการแก้ไขปัญหาชุมชน มีความสัมพันธ์ต่อกันทางสถิติ ( $P < 0.05$ ) กล่าวคือ ปัจจัยด้านวัฒนธรรมประเพณีสมาชิกมีความ ร่วมมือ ร่วมแรง ร่วมใจในการทำกิจกรรมต่างๆ ภายในครอบครัว และระหว่างครอบครัว เช่น การ ใช้แรงงานภายในครอบครัวประกอบอาชีพผลิตภัณฑ์จากไม้ ไม่อพยพไปขายแรงงานนอกชุมชนจน กลายเป็นวัฒนธรรมการพึ่งตนเองของชุมชน สมาชิกมีความเชื่อในสิ่งศักดิ์สิทธิ์และจัดพิธีกรรม มี กิจกรรมประเพณีเสริมสร้างความเคารพ ความกตัญญูต่อกัน สิ่งเหล่านี้จะส่งผลให้เกิดกับปัจจัยด้าน การปรับตัว / และการแก้ไขปัญหาชุมชน โดยสมาชิกกลุ่มมีความสามารถในการเปลี่ยนแปลงวัตถุดิบ การผลิตพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีรูปแบบที่หลากหลายโดยนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ในการผลิตมี ความสามารถในการบริหารจัดการด้านการตลาดร่วมกัน และมีการดำเนินกิจกรรมกลุ่มภายใต้ ข้อบังคับ กฎระเบียบ กฎหมาย นอกจากนี้แล้วยังสามารถแก้ไขปัญหาชุมชนด้านการขาดแคลน แรงงานได้อีกทางหนึ่งด้วยจึงมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน ซึ่งสอดคล้องกับมงคล ด้านธานินทร์ (2541 : 108) กล่าวถึง ปัจจัยด้านการบริหารจัดการองค์กรธุรกิจชุมชนด้วยการพัฒนาทรัพยากร มนุษย์เกี่ยวกับ มิติทางสังคม วัฒนธรรม และความเป็นชุมชนว่าเป็นส่วนที่เชื่อมโยงให้เห็นถึงภูมิ ปัญญาหรือระบบความรู้ของชาวบ้านในการดำเนินชีวิตด้านต่าง ๆ ที่สะท้อนออกมาในเรื่องของ พิธีกรรม ความเชื่อ ประเพณี ประวัติศาสตร์ชุมชน การใช้ภูมิปัญญาในการรักษาทรัพยากรธรรมชาติ

การให้ความสำคัญ การตั้งกฎเกณฑ์หรือองค์กรเข้าจัดการพื้นที่อันเป็นส่วนรวมของท้องถิ่น ที่เรียกกันว่า “พื้นที่สาธารณะของท้องถิ่น” (Public space) ซึ่งการใช้ภูมิปัญญาในด้านต่าง ๆ นั้น สะท้อนถึงอุดมการณ์ โลกทัศน์ ระบบความสัมพันธ์ทางสังคม ค่านิยม ที่กำกับความคิดและการกระทำของกลุ่ม/ชุมชนนั้น ๆ ที่อาจเรียกว่า “วัฒนธรรมชุมชน”

3.7 ปัจจัยด้านวัฒนธรรมประเพณีกับปัจจัยด้านเศรษฐกิจชุมชน มีความสัมพันธ์ต่อกันทางสถิติ ( $P < 0.05$ ) กล่าวคือ ปัจจัยด้านวัฒนธรรมประเพณีสมาชิกมีความร่วมมือ ร่วมแรง ร่วมใจในการทำกิจกรรมต่างๆ ภายในครอบครัว และระหว่างครอบครัว สมาชิกมีความเชื่อในสิ่งศักดิ์สิทธิ์และจัดพิธีกรรม มีกิจกรรมประเพณีเสริมสร้างความเคารพ ความกตัญญูกตเวที สิ่งเหล่านี้ส่งผลให้เกิดกับปัจจัยด้านเศรษฐกิจชุมชน โดยสมาชิกกลุ่มมีอาชีพเสริมสามารถสร้างงานสร้างรายได้อย่างต่อเนื่องในชุมชนมีแหล่งเงินทุนให้สมาชิกได้กู้ยืมเพื่อประกอบอาชีพได้มากกว่า 1 แหล่ง สมาชิกกลุ่มมีรายได้จากการผลิตจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพิ่มมากกว่าเดิมสมาชิกกลุ่มสามารถใช้พื้นที่ดินปลูกไม้เพื่อเป็นแหล่งวัตถุดิบในชุมชน สมาชิกกลุ่มมีความสามารถในการระดมทุนหรือหาแหล่งเงินทุนได้เพิ่มมากขึ้น มีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้าม ซึ่งประเด็นดังกล่าวจากการศึกษา พบว่า กลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ตำบลหนองบอนมีปัจจัยด้านวัฒนธรรมที่ระดับความพอใจสูงก็ตาม ได้แก่ วัฒนธรรมการพึ่งตนเองของชุมชนโดยการร่วมแรง ร่วมใจทำกิจกรรมร่วมกัน การใช้แรงงานภายในครอบครัวประกอบอาชีพผลิตผลิตภัณฑ์จากไม้ แต่มีปัจจัยด้านเศรษฐกิจชุมชนต่ำ ทั้งนี้เนื่องจากปัจจัยด้านเศรษฐกิจชุมชนนั้น ไม่ใช่จะมุ่งประเด็นเฉพาะว่า สมาชิกกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ มีอาชีพ มีรายได้ มีงานทำมีเงินทุนเพิ่มมากขึ้นเท่านั้น สมาชิกต้องคำนึงถึงแหล่งวัตถุดิบซึ่งเป็นปัจจัยการผลิตรากฐานของเศรษฐกิจชุมชนด้วยการสร้างอุดมการณ์ร่วมกันช่วยยกระดับเศรษฐกิจชุมชนให้สูงขึ้นในทุกๆ ด้าน สมาชิกกลุ่มไม่ได้ใช้พื้นที่ปลูกต้นไม้เพื่อเป็นแหล่งวัตถุดิบของตนเองจึงต้องพึ่งพาอาศัยแหล่งวัตถุดิบจากแหล่งอื่นๆ เป็นส่วนใหญ่ ทำให้เริ่มมีปัญหาด้านวัตถุดิบขาดแคลน และมีราคาแพงขึ้น ดังนั้นกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ต้องใช้วัฒนธรรมประเพณีซึ่งเป็นจุดแข็งของกลุ่มมาร่วมกันสร้างเศรษฐกิจชุมชนด้วยการจัดหาแหล่งวัตถุดิบเป็นของตนเองให้มากที่สุด เพราะว่าปัจจัยดังกล่าวจะส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจชุมชนในระยะยาวได้ กลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้จะต้องร่วมกันสร้างอุดมการณ์เศรษฐกิจชุมชนเพื่อให้เกิดความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกับปัจจัยด้านวัฒนธรรมประเพณีซึ่งแนวทางดังกล่าวสอดคล้องกับแนวความคิดของมังกอล ค่านานินทร์ (2541 : 108) กล่าวถึง ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของธุรกิจชุมชนเกี่ยวกับแบบแผนการจัดการทางเศรษฐกิจ สังคมของชุมชน ว่าเป็นการพิจารณาถึงแบบแผนของกลุ่ม/ชุมชน ในการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจสังคมหรือการผลิต หรือการอยู่ร่วมกันเป็นสังคม

ชุมชน ซึ่งเป็นการพิจารณาในแง่ของกระบวนการทางสังคม (Social Process) ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการจัดการผลิต การกระจายผลผลิต โดยที่มักจะเชื่อมโยงกับวิธีการผลิตว่าจะให้นำหน้าไปในเชิงของการผลิตเพื่อการค้าหรือผลิตเพื่อยังชีพมากน้อยเพียงใดด้วย ปัจจัยการผลิตและวิถึปฏิบัติ เป็นการสะท้อนให้เห็นถึงปัจจัยที่เข้ามาเกี่ยวข้องในวิถีชีวิตการผลิตหรือการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจในลักษณะใดลักษณะหนึ่ง ซึ่งเป็นการมองเชิงเทคนิคว่ามีปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับอะไร และอย่างไรบ้าง เช่น ทรัพยากรในการผลิต เทคโนโลยีในการผลิต แรงงาน / กำลังคน ซึ่งแบบแผนการจัดการนั้นเกี่ยวข้องกับหลาย ๆ เรื่อง เช่น การแข่งขัน การรวมกลุ่ม การแลกเปลี่ยน การช่วยเหลือเกื้อกูลกัน กล่าวคือ การมีวัฒนธรรมชุมชนนั่นเอง

3.8 ปัจจัยด้านศาสนา ความเชื่อ กับปัจจัยด้านการตลาด มีความสัมพันธ์ต่อกันทางสถิติ ( $P < 0.05$ ) ปัจจัยด้านศาสนา ความเชื่อ กล่าวคือ สมาชิกกลุ่มมีการร่วมกิจกรรมปฏิบัติธรรม ทำบุญตักบาตรในวันสำคัญทางศาสนา สมาชิกกลุ่มมีการประยุกต์พัฒนาพิธีกรรมมาใช้ได้อย่างเหมาะสม เช่น การทำบุญ ฝ่าป่าข้าวเปลือก มีความเชื่อในพิธีกรรม โชคลาง เช่น การดูตำรา ดูฤกษ์ยาม มีความเคารพนอบน้อมและความกตัญญูตต่อผู้มีพระคุณ ประเด็นดังกล่าว ก่อให้เกิดเป็นครอบครัวสงบสุขเป็นทุนของชุมชนทั้งในด้านของทุนทางการเงิน ทุนทางจิตใจ การดำรงชีพ และวิถีชีวิตของชุมชน อันจะส่งผลให้เกิดกับปัจจัยด้านการตลาด โดยสมาชิกสามารถผลิตได้ทั้งปริมาณและคุณภาพตามที่ลูกค้าต้องการได้อย่างต่อเนื่อง สามารถกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมเกิน 70% ของชนิดผลิตภัณฑ์ทั้งหมด มีช่องทางการจัดจำหน่ายที่สามารถเพิ่มยอดจำหน่ายได้มากขึ้น และกลุ่มมีแนวทางการส่งเสริมการขายเพื่อเป็นแรงจูงใจในการตัดสินใจซื้อของลูกค้า มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน สอดคล้องกับแนวความคิดของปาริชาติ วลัยเสถียร (2540 : 11) เกี่ยวกับเรื่องการตลาดว่า กิจกรรมทางการตลาดของธุรกิจชุมชนสามารถพยากรณ์การขายจะต้องมีการพยากรณ์ปริมาณสินค้าหรือบริการที่ผู้บริโภคต้องการ เพื่อที่จะผลิตสินค้าหรือบริการของตนให้สนองความต้องการของผู้บริโภค การรวบรวมผลิตภัณฑ์จากสมาชิก การจัดหาแหล่งจำหน่ายสินค้า การควบคุมราคา การจัดหาปัจจัยพื้นฐานที่จำเป็นมาบริการแก่ผู้บริโภคในราคายุติธรรม การควบคุมคุณภาพสินค้า คุณภาพสินค้าต้องตรงตามมาตรฐานทั้งปริมาณและคุณภาพ การเชื่อมโยงตลาด มีการเชื่อมโยงตลาดระหว่างชุมชน การรวมกลุ่มซื้อสินค้าและจำหน่ายให้กับสมาชิก

3.9 ปัจจัยด้านศักยภาพกลุ่ม กับปัจจัยด้านเศรษฐกิจชุมชน มีความสัมพันธ์ต่อกันทางสถิติ ( $P < 0.05$ ) กล่าวคือ ปัจจัยด้านศักยภาพกลุ่ม ได้แก่ สมาชิกกลุ่มมีความสามารถ มีภูมิปัญญา มีทักษะ ในการผลิต สมาชิกกลุ่มมีการเชื่อมโยงแหล่งวัตถุดิบ เช่น การพึ่งพาอาศัยกันหรือสั่งซื้อ

การขายผลิตภัณฑ์ร่วมกัน กลุ่มมีการเชื่อมโยงกระบวนการเรียนรู้ร่วมกัน เช่น การถ่ายทอดความรู้ การแลกเปลี่ยนประสบการณ์ร่วมกัน กลุ่มมีกฎระเบียบ ข้อบังคับที่ชัดเจน สมาชิกยึดถือปฏิบัติได้อย่างเคร่งครัด กลุ่มมีความสามารถในการผลิตได้รูปแบบผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย มีความสามารถกำหนดมาตรฐานผลิตภัณฑ์ได้เอง เช่น การใช้ผู้รู้ ผู้ชำนาญในการสร้างแบบหรือมีตัวอย่างแบบมาตรฐานผลิตภัณฑ์ ด้วยสาเหตุดังกล่าวย่อมแสดงให้เห็นถึงศักยภาพของกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ว่ามีความพร้อมทั้งในด้าน ภูมิปัญญา ความรู้ ความสามารถทักษะในการผลิต มีกระบวนการเรียนรู้ร่วมกัน ยึดถือและปฏิบัติ ตามกฎระเบียบของกลุ่ม อันส่งผลให้เกิดปัจจัยด้านเศรษฐกิจชุมชน ได้แก่ สมาชิกกลุ่มมีอาชีพเสริมสามารถสร้างงานสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง ในชุมชนมีแหล่งเงินทุนให้สมาชิกได้กู้ยืมเพื่อประกอบอาชีพได้มากกว่า 1 แหล่ง สมาชิกกลุ่มมีรายได้จากการผลิตจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพิ่มมากกว่าเดิม สมาชิกกลุ่มสามารถใช้พื้นที่ดินปลูกไม้เพื่อเป็นแหล่งวัตถุดิบในชุมชน สมาชิกกลุ่มมีความสามารถในการระดมทุนหรือหาแหล่งเงินทุนได้เพิ่มมากขึ้น โดยใช้ศักยภาพกลุ่มเป็นเครื่องมือในการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนจึงมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน ซึ่งสอดคล้องกับ กรอบวิสัยทัศน์ ทิศทาง และยุทธศาสตร์ชุมชนเข้มแข็งในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 9 (พ.ศ. 2545-2549) ในหมายเหตุ ทิศทางพัฒนาที่เกี่ยวข้องกับชุมชนเข้มแข็ง เป็นสังคมที่เข้มแข็งและมีคุณภาพ ใน 3 ด้าน คือ 1) สังคมคุณภาพ ที่ยึดหลักความสมดุล พอดี และพึ่งตนเองได้ มีคนดี คนเก่ง มีคุณธรรม จริยธรรม เศรษฐกิจยั่งยืน เมือง / ชุมชนน่าอยู่ การเมืองการปกครองโปร่งใส เป็นธรรม 2) สังคมแห่งภูมิปัญญา และการเรียนรู้ คิดเป็น ทำเป็น เรียนรู้ตลอดชีวิต มีนวัตกรรม / ความคิดริเริ่มความคิดริเริ่ม สืบสานวัฒนธรรมประเพณีและภูมิปัญญา 3) สังคมสมานฉันท์และเอื้ออาทรต่อกัน พึ่งพา เกื้อกูลกัน ดูแลกลุ่มผู้ด้อยโอกาสและคนยากจนและยุทธศาสตร์เพื่อสร้างความเข้มแข็งของชุมชนได้กำหนดให้มีการพัฒนาเครือข่ายภาคประชาชน โดยสนับสนุนกระบวนการประชาสังคมทุกระดับ ให้มีบทบาทในการพัฒนาท้องถิ่นและเกิดการพัฒนาศักยภาพผู้นำชุมชนและแกนนำประชาสังคมรวมทั้งสร้างกระบวนการเรียนรู้อย่างต่อเนื่องเพื่อค้นหาศักยภาพและจัดทำแผนความต้องการของชุมชน อันจะนำไปสู่การพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนที่ยั่งยืนต่อไป

## ข้อเสนอแนะ

### 1. ข้อเสนอแนะในการนำไปใช้

จากผลการศึกษา เรื่องการศึกษาเพื่อพัฒนาความเข้มแข็งของกลุ่มธุรกิจชุมชนผลิตภัณฑ์จากไม้ : กรณีศึกษา ตำบลหนองบอน อำเภอประโคนชัย จังหวัดบุรีรัมย์ ผู้วิจัยขอเสนอแนะข้อมูล

เพื่อเป็นแนวทางให้กับชุมชน องค์กรและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องใช้ในการวางแผนหรือปฏิบัติการที่เหมาะสมและสอดคล้องกับความต้องการของชุมชน ดังต่อไปนี้

1.1 ในการจัดกระบวนการเรียนรู้หรือการสนับสนุนช่วยเหลือกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้มีหน่วยงานของรัฐที่เข้ามามีส่วนร่วมในการสนับสนุนและส่งเสริมกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้จะต้องคำนึงถึงขั้นตอนและวิธีการสนับสนุนอย่างเหมาะสม โดยพยายามให้สมาชิกกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้เข้ามามีส่วนร่วม มิฉะนั้นแล้วการช่วยเหลือหรือสนับสนุนดังกล่าวจะไม่มีคุณค่า ทำให้กลุ่มไม่สามารถพึ่งตนเองได้ ซึ่งจะเป็นฝ่ายรับอย่างเดียว กลุ่มไม่มีส่วนร่วมคิด ร่วมวางแผน ร่วมปฏิบัติ ร่วมรับผิดชอบ และ ร่วมรับผลประโยชน์ เช่น การช่วยเหลือด้านวัสดุอุปกรณ์ จะจัดซื้อโดยให้เปล่า เช่น กระจายทราย โดยไม่ได้ศึกษาความจำเป็นของสมาชิกทุกคน ดังนั้นบางครั้งการช่วยเหลือดังกล่าวไม่ได้อยู่บนพื้นฐานของความจำเป็น ความต้องการของสมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่อย่างแท้จริง

1.2 จากการศึกษา พบว่า วัตถุประสงค์ซึ่งเป็นปัจจัยการผลิตที่สำคัญต้องพึ่งพจากนอกชุมชนเป็นส่วนใหญ่ ดังนั้นกลุ่มจะต้องหาแหล่งวัสดุเพิ่มขึ้น การปรับเปลี่ยนวัตถุประสงค์หรือใช้วัสดุมาทดแทนไม้ซึ่งเริ่มหายาก ดังนั้นกลุ่มหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรหาช่องทางหรือช่วยเหลือและสนับสนุนแนวทางการปรับเปลี่ยนวัตถุประสงค์ที่เหมาะสมกับภูมิปัญญาชาวบ้านและสอดคล้องกับความต้องการของตลาดมากที่สุด

1.3 การพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์และมาตรฐานผลิตภัณฑ์ กลุ่มหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องต้องช่วยส่งเสริมและกำหนดแนวทางที่ชัดเจนเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของผลิตภัณฑ์จากไม้ตำบลหนองบอน

1.4 ผลการศึกษาวิเคราะห์ปัจจัยความสำเร็จและความล้มเหลวของการดำเนินงานกลุ่มธุรกิจชุมชนผลิตภัณฑ์จากไม้คณะกรรมกรและสมาชิกกลุ่มสามารถนำไปเป็นแนวทางในการพัฒนาความเข้มแข็งของกลุ่มต่อไป

1.5 การจัดเวทีสนทนากลุ่มเป็นการส่งเสริมกระบวนการเรียนรู้ทางเลือกหนึ่ง ดังนั้นกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้สามารถนำเอาวิธีการจากการศึกษาวิจัยครั้งนี้มาปรับใช้และข้อมูลที่ได้จากกระบวนการเรียนรู้ร่วมกันนำไปพัฒนาความเข้มแข็งของกลุ่มให้ยั่งยืนต่อไป

1.6 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลในเรื่องของการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์จากไม้ตำบลหนองบอน พบว่า สมาชิกกลุ่มสามารถกำหนดราคาได้เองน้อยมาก ส่วนใหญ่พ่อค้าคนกลางเป็นผู้กำหนดมากที่สุด ข้อมูลดังกล่าว แสดงว่า สมาชิกกลุ่มยังขาดอำนาจการกำหนดราคา ขาดการต่อรองที่เหมาะสม ประเด็นดังกล่าว กลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ต้องหาวิธีหรือแนวทางการควบคุมราคาเอง อันเป็น

ปัจจัยพื้นฐานที่จำเป็นมาบริการแก่ผู้บริโภคในราคายุติธรรม และสามารถควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ได้ด้วย

1.7 การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านสมาชิกกลุ่มกับปัจจัยด้านกระบวนการเรียนรู้ พบว่า ปัจจัยด้านสมาชิกกลุ่มมีมากแต่ในทางตรงกันข้ามปัจจัยด้านกระบวนการเรียนรู้มีน้อยโดยเฉพาะอย่างยิ่งการวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค เพื่อนำข้อมูลมาจัดทำแผนแม่บท การจัดทำแผนการผลิต การจัดทำแผนการตลาด เนื่องจากกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ขาดการวิเคราะห์ตัวเอง ดังนั้นกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้จะต้องแก้ไขปัญหาโดยการสร้างปัจจัยด้านกระบวนการเรียนรู้ร่วมกันให้มากขึ้นสอดคล้องกับปัจจัยด้านสมาชิกกลุ่ม โดยมีความสามารถในการร่วมกันสำรวจต้นทุนการผลิต การคิดผลตอบแทน การหาตำแหน่งผลิตภัณฑ์ การหาส่วนแบ่งการตลาด เพื่อจัดทำแผนการผลิตแผนการตลาด ความสามารถในการหาวิธีการขาย การส่งเสริมการขาย การหาช่องทางการจัดจำหน่ายเองได้

1.8 จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านวัฒนธรรมประเพณีกับปัจจัยด้านเศรษฐกิจชุมชน พบว่า กลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ตำบลหนองบอนมีปัจจัยด้านวัฒนธรรมมาก ได้แก่ วัฒนธรรมการพึ่งตนเองของชุมชนโดยการร่วมแรง ร่วมใจทำกิจกรรมร่วมกัน การใช้แรงงานภายในครอบครัวประกอบอาชีพผลิตผลิตภัณฑ์จากไม้ แต่มีปัจจัยด้านเศรษฐกิจชุมชนต่ำ ทั้งนี้เนื่องจากปัจจัยด้านเศรษฐกิจชุมชนเรื่องแหล่งวัตถุดิบซึ่งเป็นปัจจัยการผลิตรากฐานเศรษฐกิจของชุมชน สมาชิกกลุ่มไม้ได้ใช้พื้นที่ปลูกต้นไม้เพื่อเป็นแหล่งวัตถุดิบของตนเองเลย ต้องพึ่งพาแหล่งวัตถุดิบจากพื้นที่อื่นๆ เป็นส่วนใหญ่ ทำให้เริ่มมีปัญหาด้านวัตถุดิบขาดแคลน และมีราคาแพงขึ้น ดังนั้นกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้ต้องสร้างเศรษฐกิจชุมชนด้วยการจัดหาแหล่งวัตถุดิบเป็นของตนเองให้มากที่สุด เพราะปัจจัยดังกล่าวจะส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจชุมชนในระยะยาวได้ ทั้งนี้เพื่อให้สมาชิกกลุ่มมีอาชีพเสริมสามารถสร้างงานสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง

## 2. ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยต่อไป

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ คณะผู้วิจัยได้เน้นการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมเรื่องการศึกษาเพื่อการพัฒนาความเข้มแข็งของกลุ่มธุรกิจชุมชนผลิตภัณฑ์จากไม้ ดังนั้นระยะต่อไป ควรจะดำเนินการศึกษาวิจัยในประเด็นหรือหัวข้อดังนี้

2.1 ควรมีการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความก้าวหน้าและความยั่งยืนของธุรกิจชุมชนกลุ่มผลิตภัณฑ์แปรรูปจากไม้

2.2 ควรมีการศึกษาความเป็นไปได้ในการเปลี่ยนวัตถุดิบกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้



- 2.3 ควรมีการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าคนกลางกับกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้
- 2.4 ควรมีการศึกษาพัฒนาการด้านการตลาด วัตถุประสงค์ การกำหนดราคา รูปแบบผลิตภัณฑ์ และแหล่งจำหน่ายของกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้
- 2.5 ควรมีการศึกษาสิ่งแวดล้อมและสุขภาพอนามัยของกลุ่มผลิตภัณฑ์จากไม้