

การจัดการกลุ่มวิสาหกิจชุมชน: การเรียนรู้จากกลุ่มอาชีพ กอพ้าไหมและกอพ้าฟ้ายในจังหวัดขอนแก่น¹

วิภาวี กฤษณะภู่ติ²

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสภาพการจัดตั้งและการจัดการกลุ่มของกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมและทอผ้าฝ้ายในจังหวัดขอนแก่นภายใต้โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ในจังหวัดขอนแก่น การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ ผลการวิจัยพบว่า สภาพการจัดตั้งกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมและทอผ้าฝ้ายในจังหวัดขอนแก่นภายใต้โครงการดังกล่าวนั้น แต่ละกลุ่มมีการจัดตั้งกลุ่มที่แตกต่างกัน โดยมาจากการแนะนำจากหน่วยงานภาครัฐต่างๆ การเชิญชวนจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) การส่งเสริมจากองค์กรพัฒนาเอกชน การเป็นกลุ่มอาชีพที่ได้ก่อตั้งขึ้นมาก่อนที่จะมี “โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์” เป็นการรวมกลุ่มกันขึ้นมาเองและการเป็นกลุ่มที่ได้แยกตัวออกมาจากกลุ่มอาชีพทอผ้าหรือกลุ่มโอท็อปแล้วมาจัดตั้งกลุ่มขึ้นใหม่ สำหรับการจัดการกลุ่มของกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมและทอผ้าฝ้ายดังกล่าว พบว่ากลุ่มอาชีพทอผ้าเหล่านี้มีการจัดการด้านต่างๆ ได้แก่ การจัดการด้านการบริหารกลุ่ม การจัดการด้านการวางแผนการผลิต การจัดการด้านการผลิต การจัดการด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การจัดการด้านการตลาด การจัดการด้านการประชาสัมพันธ์ การจัดการด้านการเงิน และการจัดการด้านการทำบัญชี

คำสำคัญ: การจัดการกลุ่ม วิสาหกิจชุมชน ผ้าไหมและผ้าฝ้าย

¹ บทความนี้เป็นส่วนหนึ่งของงานวิจัยเรื่อง “ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับทอโอท็อปสู่การพึ่งตนเองอย่างยั่งยืน” ได้รับทุนสนับสนุนการวิจัย “นักวิจัยรุ่นใหม่” จากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) และสำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา (สกอ.)

² อาจารย์ ดร.ประจำสาขาวิชาพัฒนาสังคม คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

Abstract

The objectives of this research were to study the establishment and management of Thai silk and Thai cotton weaving groups registered under the One Tambon One Product (OTOP) project in Khon Kaen Province. This is qualitative research. The results were as follows: the groups had been established in different ways, such as by recommendation by governmental organizations, suggestion from the Bank for Agriculture and Agricultural Co-operatives, through support from Non-governmental Organizations, continuation of a group predating of OTOP, shared interests and self-organization, and splintering from an existing group to create a new group. The Thai silk and Thai cotton weaving groups' management consisted of many aspects including the group administration, production planning, producing, product development, marketing, public relations, financing, and accounting.

Keywords: Group Management, Community Enterprise, Silk and Cotton

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหาการวิจัย

การพัฒนาสังคมและประเทศชาติจะให้ประชาชนอยู่เย็นเป็นสุขนั้นจะต้องมุ่งเน้นทั้งด้านเศรษฐกิจและสังคมควบคู่กันไป ด้านเศรษฐกิจคือการแก้ไขปัญหาความยากจนโดยการเพิ่มรายได้ ลดรายจ่าย ลดหนี้สิน ซึ่งจะสามารถเพิ่มทรัพย์สินได้ ด้านสังคมคือ การพัฒนาด้านความสัมพันธ์ของคนในสังคมให้ปราศจากความขัดแย้ง มีความสามัคคีกัน มีความเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ต่อกัน ช่วยเหลือเกื้อกูลกัน เมื่อประชาคมในสังคมมีเศรษฐกิจที่ดี สังคมมันคงอบอุ่นก็จะส่งผลให้การเมือง การปกครองมีความมั่นคง มีเสถียรภาพด้วยเช่นกัน ในที่สุดประชาชนก็จะมีชีวิตอยู่เย็นเป็นสุขได้ ดังนั้นรัฐบาลในทุกยุคสมัยต่างให้ความสำคัญกับการแก้ปัญหาความยากจนในประเทศไทยซึ่งเป็นปัญหาสังคมที่เรื้อรังมายาวนาน โดยได้มีการกำหนดยุทธศาสตร์ต่างกัน อาทิ “โครงการเงินผ่านสู่ชนบท”

“โครงการ กขคจ” (การแก้ไขปัญหาความยากจน) “กองทุนหมู่บ้าน” หรือ “กองทุนเงินล้าน” และ “โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์” ซึ่งจัดว่าเป็นการประยุกต์ใช้แนวคิดวิสาหกิจชุมชนประเภทหนึ่งและเป็นโครงการที่มีวัตถุประสงค์สำคัญคือ การแก้ไขปัญหาความยากจนโดยมุ่งเน้นการเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนอันเป็นเศรษฐกิจฐานรากของประเทศ ด้วยการนำทุนชุมชนที่มีอยู่ในท้องถิ่นไม่ว่าจะเป็นทุนทางวัฒนธรรม ทุนทางชีวภาพและทุนทางสังคมมาเป็นกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนวิสาหกิจชุมชน

อนึ่ง โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่องดังจะเห็นได้จากนโยบายของรัฐบาลที่เกี่ยวข้องและรวบรวมโดยสำนักส่งเสริมภูมิปัญญาท้องถิ่นและวิสาหกิจชุมชน (2555, เว็บไซต์) โดยในปี 2544 เป็นปีเริ่มต้นโครงการนั้น รัฐบาลได้มีการจัดกลไกและบูรณาการการทำงานร่วมกับส่วนราชการต่างๆ กำหนดยุทธศาสตร์ แผนงาน/ส่งเสริมเครือข่ายผู้ผลิตโอท็อป ส่งเสริมกระบวนการผลิต การพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ รวมทั้งส่งเสริมการตลาดทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ต่อมาในปี 2545 ได้เริ่มการค้นหาผลิตภัณฑ์หลักโดยการคัดเลือกผลิตภัณฑ์ขึ้นทะเบียนเป็นผลิตภัณฑ์โอท็อปด้วยการจัดทำประชาคมตำบลทั่วประเทศทำให้ได้ผลิตภัณฑ์ถึง 80,000 ผลิตภัณฑ์ ในปี 2546 ได้เริ่มการคัดสรรสุดยอดผลิตภัณฑ์ ด้วยวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมให้ผู้ผลิตผู้ประกอบการโอท็อปได้พัฒนาคุณภาพและรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีมาตรฐานสูงขึ้นตามเกณฑ์การคัดสรรต่างๆ เป็นการสร้างระบบการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์โอท็อปให้เป็นที่ยอมรับของสังคมและผู้บริโภคทั้งในประเทศและต่างประเทศ และคัดสรรสุดยอดโอท็อปในระดับ 1- 5 ดาวส่งผลให้ผู้ผลิต ผู้ประกอบการโอท็อปมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเพิ่มความสามารถในการผลิตให้มีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้นและมีการการจัดงาน โอท็อปซิตี้ขึ้นเป็นครั้งแรก ในปี 2547 ได้มีการพัฒนาคุณภาพและมาตรฐานผลิตภัณฑ์โดยส่งเสริมและสนับสนุนให้สินค้าโอท็อปให้ได้รับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) มอก. อย.และฮาลาล เป็นต้น มีการดำเนินโครงการสมาร์ตโอท็อปเพื่อเพิ่มศักยภาพขีดความสามารถของผู้ประกอบการและเจ้าหน้าที่ผู้เกี่ยวข้องจำนวน 35,179 ราย ในปี 2548 ได้มีการส่งเสริมด้านการตลาดการพัฒนาสินค้าจากท้องถิ่นสู่สากลเป็นไปตามยุทธศาสตร์

“Local Links Gobar Reaches” ได้เน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ควบคู่กับช่องทางการกระจายสินค้ามาตั้งแต่ปี 2546 ที่ได้จัดงานโอทอปชิตีเป็นครั้งแรกจัดจำหน่ายสินค้าระดับ 3- 5 ดาว สำหรับตลาดต่างประเทศมีการคิดสินค้าโอทอประดับพรีเมียมไปจัดแสดงและจำหน่ายส่งผลให้ชาวต่างประเทศนิยมสินค้าโอทอปและมีหลายประเทศที่เข้ามาศึกษาดูงานโอทอปของประเทศไทย

ในปี 2549 ได้มีการคิดสรรโอทอปโดดเด่นเพื่อเป็นเอกลักษณ์ของจังหวัดสร้างจุดขาย จุดแตกต่างที่ชัดเจนเพื่อเป้าหมายในการพัฒนาและสนับสนุนด้านต่างๆ ตามโครงการคัดสรรสุดยอดผลิตภัณฑ์เด่นจังหวัดจำนวน 187 ผลิตภัณฑ์ โครงการจัดประกวดหมู่บ้านจำนวน 80 หมู่บ้าน ซึ่งการดำเนินงานหมู่บ้านโอทอปเพื่อการท่องเที่ยวควบคู่กับการพัฒนาผลิตภัณฑ์โอทอปให้มีคุณภาพได้มาตรฐานเป็นการสร้างรายได้ให้แก่ชุมชน ในปี 2550 ได้ค้นหาผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพทางการตลาด รวมถึงการพัฒนาเครือข่ายองค์ความรู้ในชุมชนจำนวน 75 เครือข่ายในการพัฒนาคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์ให้สามารถจำหน่ายได้ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ในปี 2551 ได้เน้นการส่งเสริมการตลาดเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจและสร้างความเข้มแข็งของเครือข่ายองค์ความรู้ในชุมชนและกลุ่มผู้ผลิต ผู้ประกอบการโอทอปจำนวน 2,500 กลุ่มเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการและการจัดทำแผนธุรกิจสู่การเป็นผู้ประกอบการมืออาชีพ

ในปี 2552 ถึงปัจจุบัน เน้นการพัฒนาที่ยั่งยืนโดยมีการบูรณาการส่งเสริมโอทอปที่แต่เดิมเน้น ผลิตภัณฑ์เปลี่ยนเป็นดำเนินการในเชิงบูรณาการและทำให้ชุมชนเข้ามามีส่วนร่วมในการ สร้างความเข้มแข็งแก่ชุมชนมากขึ้น เช่น โครงการส่งเสริมเยาวชนในท้องถิ่นสืบสานและอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นดำเนินการด้วยยุทธศาสตร์ต่างๆ เช่น โครงการคัดสรรสุดยอดผลิตภัณฑ์เด่นจังหวัด โครงการจัดประกวดหมู่บ้าน การพัฒนาเครือข่ายองค์ความรู้ในชุมชน และโครงการส่งเสริมเยาวชนในท้องถิ่นฯ เพื่อขับเคลื่อนการพัฒนาโอทอป ซึ่งจากนโยบายเกี่ยวกับการพัฒนาโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์และผลงานข้างต้นได้แสดงให้เห็นถึงความมุ่งมั่นและตั้งใจของรัฐบาลในการที่จะขับเคลื่อนเศรษฐกิจชุมชนและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีของชุมชนผ่านการประยุกต์ใช้โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ภายใต้แนวคิด วิสาหกิจชุมชนโดยโครงการดังกล่าวได้รับการตอบสนองจากชุมชน

เป็นอย่างดี ดังจะเห็นได้จากสถิติของการเข้ารับการคัดสรรสุดยอดผลิตภัณฑ์ที่เพิ่มขึ้นจากในปี 2546 จำนวน 31,079 รายเป็นจำนวน 37,840 ราย ในปี 2549 หรือร้อยละ 21.75 รวมทั้งมียอดจำหน่ายจากการจัดงานโอท็อปมิดเียร์รี่ 5 ครั้ง (ตั้งแต่ปี 2546 ถึงปัจจุบัน) รวมยอดจำหน่ายทั้งสิ้น 2,248,709,434 บาทและมียอดจำหน่ายจากงานโอท็อปซิตี้ 6 ครั้ง (ตั้งแต่ปี 2546 ถึงปัจจุบัน) มียอดจำหน่ายทั้งสิ้น 5,385,793,562 บาท ทั้งนี้ได้ประมาณการไว้ว่ารายได้จากการจัดงานทั้งสองนี้จะสามารถก่อให้เกิดการขับเคลื่อนของวงจรเศรษฐกิจระดับชุมชนเกิดการหมุนเวียนของเงินทำให้เกิดผลทวีคูณเป็นลูกโซ่อีก 4-5 เท่า ซึ่งจากรายได้ที่จำหน่ายจะทำให้มีเงินหมุนเวียนมากกว่า 38,172 ล้านบาท สาเหตุประการหนึ่งก็เนื่องมาจากผู้ผลิต ผู้ประกอบการนำเงินที่ได้จากขายสินค้าไปซื้อวัสดุอุปกรณ์ในท้องถิ่นสำหรับ เตรียมการผลิตเพื่อจำหน่ายและซื้อสินค้าอุปโภค บริโภคในชีวิตประจำวัน และผู้ขายสินค้าจะสั่งซื้อสินค้ามาจำหน่ายเพิ่มขึ้น ส่งผลให้สินค้ามีการผลิตอย่างต่อเนื่อง ทำให้ระบบเศรษฐกิจในภาพรวมมีความเข้มแข็ง รวมทั้งช่วยพัฒนาคุณภาพชีวิตของครอบครัวชุมชนและประเทศชาติเจริญก้าวหน้าอย่างยั่งยืน

จังหวัดขอนแก่นเป็นจังหวัดหนึ่งที่มีชื่อเสียงโดดเด่นเกี่ยวกับผ้าทอมือ ทั้งผ้าไหมและผ้าฝ้าย ได้มีการรวมตัวกันของคนในชุมชนเพื่อจัดตั้งเป็นกลุ่มอาชีพภายใต้โครงการดังกล่าวจำนวนไม่น้อยเช่นกัน โดยในการรวมตัวกันจัดตั้งเป็นกลุ่มฯ ได้มีการนำทุนชุมชนที่มีอยู่มาสร้างเสริมรายได้เพิ่มและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีของคนในชุมชนตามแนวคิดวิสาหกิจชุมชน จากการสัมภาษณ์ผู้เกี่ยวข้องเบื้องต้นพบว่า การรวมกลุ่มของชุมชนเพื่อจัดตั้งเป็นกลุ่มอาชีพภายใต้โครงการดังกล่าวว่ามีความแตกต่างกันออกไป ทั้งมีการจัดการกลุ่มในด้านต่างๆ ได้แก่ ด้านการจัดกรกลุ่ม ด้านการวางแผนการผลิต ด้านการผลิต ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ด้านการตลาด ด้านการประชาสัมพันธ์ ด้านการเงินและด้านการทำบัญชีที่แตกต่างกันออกไปเช่นกัน ซึ่งการเพิ่มจำนวนกลุ่มอาชีพภายใต้โครงการดังกล่าวจะช่วยเสริมสร้างเศรษฐกิจฐานรากให้เกิดความมั่นคงและนำไปสู่การพึ่งตนเองของชุมชนตลอดจนการพัฒนาที่ยั่งยืนได้ ดังนั้นการเรียนรู้ถึงการจัดตั้งและการจัดการกลุ่มฯ จากกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมและกลุ่มอาชีพทอผ้าฝ้ายในจังหวัด

ขอนแก่นนี้จะเป็นการถอดบทเรียนและองค์ความรู้ที่จะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งในการใช้เป็นแนวทางการจัดตั้งและจัดการกลุ่มภายใต้โครงการดังกล่าวโดยเฉพาะองค์ความรู้ดังกล่าวมีการถ่ายทอดและจัดเก็บไม่มากนัก ดังนั้นการวิจัยเรื่อง **“การจัดการกลุ่มวิสาหกิจชุมชน: การเรียนรู้จากกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมและทอผ้าฝ้ายในจังหวัดขอนแก่น”** จะเป็นการเติมเต็มองค์ความรู้ใหม่เกี่ยวกับการจัดตั้งและการจัดการกลุ่มอาชีพภายใต้โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ โดยการประยุกต์ใช้แนวคิดวิสาหกิจชุมชนในช่องว่างที่ขาดหายไป ซึ่งจะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อการเรียน การสอน การวิจัยและการบริการวิชาการแก่ชุมชนต่อไป

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาสภาพการจัดตั้งกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมและทอผ้าฝ้ายในจังหวัดขอนแก่นภายใต้ โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ในจังหวัดขอนแก่น
2. เพื่อศึกษาสภาพการจัดการกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมและทอผ้าฝ้ายในจังหวัดขอนแก่นภายใต้ โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ในจังหวัดขอนแก่น

สภาพการจัดตั้งกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมและทอผ้าฝ้าย ในจังหวัดขอนแก่น

- การแนะนำจากหน่วยงานภาครัฐ
- การเสนอแนะจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.)
- การส่งเสริมจากองค์กรพัฒนาเอกชน
- การเป็นกลุ่มอาชีพที่ได้ก่อตั้งขึ้นก่อนการมีโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์

สภาพการจัดการกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมและผ้าฝ้าย ในจังหวัดขอนแก่น

- การจัดการด้านการบริหารกลุ่ม
- การจัดการด้านการวางแผนการผลิต
- การจัดการด้านการผลิต
- การจัดการด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์
- การจัดการด้านการตลาด
- การจัดการด้านการประชาสัมพันธ์
- การจัดการด้านการเงิน
- การจัดการด้านการทำบัญชี

กรอบแนวคิดในการวิจัย (Conceptual Framework)

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพได้เลือกพื้นที่โดยวิธีการสุ่มแบบหลายขั้นตอน (Multi-Stage Random Sampling) ได้เลือกภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งเป็นภูมิภาคที่มีการทอผ้าฝ้ายและผ้าไหมเป็นจำนวนมาก รวมทั้งมีกลุ่มอาชีพหลายกลุ่ม ขั้นตอนต่อมาได้เลือกจังหวัดขอนแก่น ซึ่งมีกลุ่มทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายแบบครบวงจรหลากหลาย นั้นตั้งแต่การจัดหาวัตถุุดิบ การเลือกลายมัดหมี่ การย้อมสี การทอ การแปรรูป การบรรจุภัณฑ์และการตลาด ดังนั้นจึงได้เลือกอำเภอจำนวน 3 อำเภอในจังหวัดขอนแก่น ได้แก่ อำเภอหนองนาคำ อำเภอหนองเรือและอำเภอชนบท และเลือกกลุ่มอาชีพทอผ้าภายใต้โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ในจังหวัดขอนแก่นในเขตพื้นที่ 3 อำเภอดังกล่าวจำนวน 12 กลุ่ม โดยเป็นกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมจำนวน 6 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มทอผ้าไหมบ้านหมือดแอ กลุ่มเกษตรกรทอผ้าไหมบ้านท่าศาลา กลุ่มทอผ้าไหมบ้านห้วยไร่ กลุ่มแม่บ้านสตรีออมทรัพย์ทอผ้าไหมบ้านห้วยไร่ กลุ่มสตรีทอผ้าไหมบ้านห้วยค้อและกลุ่มสตรีสหกรณ์ทอผ้าไหมบ้านห้วยอึ่ง และกลุ่มอาชีพทอผ้าฝ้ายจำนวน 6 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มทอผ้าฝ้ายบ้านขนวน กลุ่มทอผ้าฝ้ายน้ำไหลบ้านหนองพู่ (นิลวดี) กลุ่มทอผ้าฝ้ายบ้านคึมชาติ กลุ่มทอผ้าฝ้ายบ้านวังหินชา และกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านหนองกุงใหญ่และได้เลือกผู้ให้ข้อมูล มีจำนวนทั้งสิ้น 123 ราย ประกอบด้วย คณะกรรมการกลุ่มอาชีพ ได้แก่ ประธานกลุ่ม รองประธานกลุ่ม เลขานุการ เภรัณญิก และกรรมการกลุ่ม (จำนวนละ 1 ราย) รวมจำนวน 60 ราย สมาชิกกลุ่มอาชีพ (กลุ่มละ 5 ราย) รวม 60 ราย และเจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชนอำเภอประจำอำเภอในพื้นที่ดังกล่าวทั้ง 3 อำเภอ (อำเภอละ 1 ราย) รวม 3 ราย หลังจากนั้นจะเลือกกรณีที่น่าสนใจเพื่อสัมภาษณ์เจาะลึกเพื่อจะได้ข้อมูลเชิงลึกหนึ่ง การกำหนดจำนวนผู้ให้ข้อมูลในการวิจัยเชิงคุณภาพได้กำหนดตามความเหมาะสมของสถานการณ์ (ชาย โพธิ์สิตา, 2549)

เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูล ได้แก่ แบบสัมภาษณ์กึ่งโครงสร้างเพื่อสัมภาษณ์บริบทชุมชน แนวทางสัมภาษณ์เพื่อสัมภาษณ์เจาะลึก แนวทางการสังเกตเพื่อสังเกตสถานที่ สังเกตปรากฏการณ์พฤติกรรมของบุคคล ผู้เกี่ยวข้อง แนวทางการสนทนากลุ่ม สมุดบันทึกภาคสนามเพื่อจดบันทึกข้อมูลที่ได้

สัมภาษณ์ การสังเกตจากปรากฏการณ์หรือสถานการณ์ที่เกิดขึ้น และกล้องบันทึกภาพ เพื่อบันทึกภาพของพื้นที่และกิจกรรมต่างๆ ของกลุ่มได้ทำรวมทั้งผลิตภัณฑ์และกระบวนการผลิต การตรวจสอบข้อมูลได้ตรวจสอบข้อมูล 2 ระยะ เริ่มตั้งแต่การรวบรวมข้อมูลภาคสนาม และหลังจากการเก็บรวบรวมข้อมูลมาแล้ว ก่อนการวิเคราะห์ข้อมูลได้ตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล โดยการตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้าด้านข้อมูล (Data Triangulation) เช่น ตรวจสอบแหล่งข้อมูล เวลา สถานที่ และบุคคล และได้ตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้าด้วยวิธีการรวบรวมข้อมูล (Methodological Triangulation) โดยการใช้การสังเกตควบคู่กับการสัมภาษณ์และซักถาม (Probe) พร้อมๆ กัน เมื่อได้ข้อมูลครบถ้วนชัดเจนแล้ว จึงนำข้อมูลไปวิเคราะห์ตามวิธีการวิจัยเชิงคุณภาพเมื่อได้ข้อมูลครบถ้วนแล้วจึงนำข้อมูลที่ได้ไปวิเคราะห์โดยการนำมาจำแนกเป็นหมวดหมู่ตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย และกรอบแนวคิดในการวิจัย วิเคราะห์ข้อมูลและตีความข้อมูลเป็นกลุ่มและวิเคราะห์ภาพรวม โดยใช้วิธีวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนาและการวิเคราะห์เชิงตีความ

ผลการวิจัย

1. ข้อมูลพื้นฐานของผู้ให้ข้อมูล

ผู้ให้ข้อมูลมีทั้งสิ้นจำนวน 123 ราย เป็นหญิง 122 รายและเป็นชาย 1 ราย ประกอบด้วยประธานกลุ่มอาชีพ รองประธานกลุ่มฯ เลขานุการกลุ่มฯ เภรัญญิกกลุ่มและกรรมการกลุ่มฯ อย่างละ 12 ราย สมาชิกกลุ่มฯ 60 ราย (กลุ่มละ 5 ราย) เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชนอำเภอ 3 ราย อายุน้อยที่สุด 36 ปี และอายุมากที่สุด 74 ปีจบการศึกษาดำสุดระดับระดับประถมศึกษาชั้นปีที่ 4 และจบการศึกษาสูงสุดระดับปริญญาตรี

2. สภาพการจัดตั้งกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมและทอผ้าฝ้ายในจังหวัดขอนแก่นภายใต้โครงการ หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ในจังหวัดขอนแก่น

ผลการวิจัยพบว่า ในการจัดตั้งกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมและทอผ้าฝ้ายในจังหวัดขอนแก่นภายใต้โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ในจังหวัดขอนแก่น แต่ละกลุ่มนั้นมีการดำเนินการในการจัดตั้งกลุ่มที่แตกต่างกันออกไปซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

การแนะนำจากหน่วยงานภาครัฐต่างๆ อาทิ สำนักงานพัฒนาชุมชน อำเภอ สำนักงานเกษตรอำเภอ องค์การบริหารส่วนท้องถิ่น (อปท.) โดยเฉพาะ องค์การบริหารส่วนตำบล (อบต.) ซึ่งได้อธิบายถึงผลประโยชน์ต่างๆ ที่กลุ่มจะได้รับหากมีการรวมกลุ่มกันเป็นกลุ่มอาชีพเกิดขึ้น

การเชิญชวนจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) โดยการส่งเสริมการรวมกลุ่มอาชีพเพื่อต้องการหาอาชีพเสริมให้กับ “กลุ่มพักชำระหนี้ ธกส.” ซึ่งเป็นกลุ่มชาวบ้านที่เป็นลูกหนี้กับธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร

การส่งเสริมจากองค์กรพัฒนาเอกชน (Non-Governmental Organizations: NGOs) เช่น องค์การแพลน (PLAN) ได้เข้ามาให้การส่งเสริมในการจัดตั้งกลุ่มอาชีพโดยเฉพาะในเขตอำเภอนองนาคำด้วยเหตุผลที่ต้องการจะช่วยให้มีรายได้เสริมที่จะนำไปสู่การแก้ปัญหาความยากจนในพื้นที่

การเป็นกลุ่มอาชีพที่ได้ก่อตั้งขึ้นมาก่อนที่จะมี “โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์” ซึ่งเป็นการรวมตัวกันอย่างไม่เป็นทางการและต่อมาได้รับการแนะนำให้มึลักษณะการบริหารจัดการกลุ่มอย่างเป็นทางการ รวมทั้งมีการจดทะเบียนกลุ่มจากพัฒนาการประจำอำเภอซึ่งได้แนะนำให้เห็นความสำคัญของการจดทะเบียนเป็นกลุ่มภายใต้โครงการดังกล่าว และกลุ่มเหล่านี้มักจะมีชื่อขึ้นต้นด้วย “กลุ่มสตรีสหกรณ์” หรือ “กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร” เป็นต้น

การรวมกลุ่มกันขึ้นมาเอง เนื่องจากได้เห็นข้อดีของการจัดตั้งกลุ่มจากหมู่บ้านอื่นๆ

การเป็นกลุ่มที่ได้แยกตัวออกมาจากกลุ่มอาชีพทอผ้าหรือกลุ่มโอท็อปแล้วมาจัดตั้งกลุ่มขึ้นใหม่กันเอง เนื่องจากกลุ่มเดิมมีสมาชิกจำนวนมากอีกทั้งเริ่มมีความคิดที่แตกต่างกัน และมีความต้องการที่จะขยายกลุ่มอีกด้วย

3. สภาพการจัดการกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมและทอผ้าฝ้าย ในจังหวัดขอนแก่นภายใต้โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ในจังหวัดขอนแก่น

ในการศึกษาถึงสภาพการจัดการกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมและผ้าฝ้ายภายใต้โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ในจังหวัดขอนแก่นนี้ ได้แก่ การจัดการกลุ่มในด้านต่างๆ ดังต่อไปนี้

3.1 การจัดการด้านการบริหารกลุ่ม หลังจากทีกลุ่มอาชีพเป้าหมายเหล่านี้ได้เริ่มก่อตั้งเป็นที่เรียบร้อยแล้วได้มีการจัดการกลุ่มโดยเริ่มด้วยการเรียกเก็บเงินจากสมาชิกทุกคนเป็น “เงินค่าธรรมเนียมกลุ่ม” หรือ “ค่าหุ้น” ก็เพื่อเป็นการส่งเสริมการมีส่วนร่วมในการจัดตั้งกลุ่มหรือเข้าเป็นสมาชิกกลุ่ม และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนสำหรับกลุ่มในการลงทุนเพื่อเริ่มกิจกรรมกลุ่มในการเรียกเก็บเงินค่าธรรมเนียมนี้ไม่ได้มีการระบุจำนวนเงินที่แน่นอนตายตัว หากแต่จะมีความแตกต่างกันออกไปในแต่ละกลุ่มฯ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับนโยบายของกลุ่มฯ เพื่อนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มต่อไป

จากนั้นจึงนำไปสู่ขั้นตอนการ**เลือกตั้งคณะกรรมการบริหารกลุ่มฯ** หากพิจารณาโดยภาพรวมแล้วก็จะพบว่า กลุ่มส่วนใหญ่จะมีโครงสร้างของคณะกรรมการบริหารกลุ่มคล้ายๆ กัน ประกอบไปด้วย**ประธาน**ทำหน้าที่ดูแลการทำงานของคณะกรรมการทั้งหมดให้ทำหน้าที่อย่างถูกต้อง โปร่งใส เป็นไปตามแผน บรรลุเป้าหมายที่วางไว้รวม ทั้งประสานงานระหว่างคณะกรรมการและสมาชิก และประสานงานกับหน่วยงานภายนอกที่เกี่ยวข้อง **รองประธาน** ช่วยประธานดูแลการทำงานของคณะกรรมการและเรื่องต่างๆ ตามที่ประธานได้มอบหมายให้ทำ **ฝ่ายตรวจสอบ**ตรวจสอบเอกสารทางบัญชี และการเงินและผลการดำเนินงานในด้านต่างๆ **เลขานุการ**จดบันทึกการประชุม ช่วยประธานในการติดตามงาน ติดตามบุคคลต่างๆ ให้กับประธาน และดูแลงานเอกสารต่างๆ **เหรัญญิก**ดูแลในเรื่องการเงินทั้งหมดของกลุ่มเก็บเงินจากการขายสินค้าและเก็บรักษาเงินของกลุ่ม **ฝ่ายบัญชี**บันทึกเกี่ยวกับการเงินของกลุ่มให้เป็นระบบสามารถตรวจสอบได้ **ฝ่ายประชาสัมพันธ์**ให้ข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ให้สมาชิกรับรู้และทำให้สินค้าและบริการของกลุ่มเป็นที่รู้จักด้วยการทำสื่อโฆษณาต่างๆ **ฝ่ายการตลาด**นำสินค้าไปจำหน่ายรวมทั้งหาตลาดใหม่ๆ ในการเสนอขายสินค้า **ฝ่ายจัดหาวัตถุดิบ** ติดต่อซื้อวัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิตโดยต้องพยายามหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพดีและราคาถูก **คณะกรรมการบริหารกลุ่ม** ให้นโยบาย ทิศทาง และควบคุมดูแลการทำงานของประธานและกรรมการฝ่ายงานต่างๆ ให้เป็นไปตามเป้าหมายที่ต้องการด้วยความยุติธรรม โปร่งใส ตรวจสอบได้ คณะกรรมการอาจได้มาจากการแต่งตั้ง ทั้งสมาชิกกลุ่มและบุคคลนอกกลุ่มก็ได้ และ**สมาชิก**

ผู้ถือหุ้นสมาชิกทุกคนเป็นเจ้าของกลุ่ม ดังนั้นสมาชิกจึงมีหน้าที่สำคัญในการช่วยกันดูแลสอดส่องการทำงานของคณะกรรมการดูแลผลประโยชน์ของกลุ่ม สำหรับ **วาระในการดำรงตำแหน่งการบริหารกลุ่มฯ** นั้นก็จะมีผลแตกต่างกันออกไปตามแต่ละกลุ่มฯ จะตกลงกัน เริ่มตั้งแต่ 2 ปี ไปจนถึง ตลอดชีพ แต่สามารถพ้นตำแหน่งได้หากลาออกหรือเสียชีวิต

ขั้นตอนต่อมาคือ **การแบ่งหน้าที่รับผิดชอบของสมาชิกกลุ่มในกระบวนการผลิต** จะมีความแตกต่างกันออกไปทั้งนี้ขึ้นอยู่กับกฎเกณฑ์ของกลุ่มที่ได้ร่วมกันบัญญัติโดยสมาชิกแต่ละคนจะได้รับการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบในกระบวนการผลิตตามความถนัด และขั้นตอนสุดท้าย คือ **การร่างกฎเกณฑ์หรือกฎระเบียบข้อบังคับของกลุ่ม** อาทิ วัตถุประสงค์ของการจัดตั้งกลุ่ม แหล่งที่มาของเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่ม คุณสมบัติของสมาชิก การสมัครเข้าเป็นสมาชิก การขาดหรือพ้นสภาพจากการเป็นสมาชิก การคิดค่าธรรมเนียมแรกเข้า หุ้นและการชำระค่าหุ้น หน้าที่ความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหารกลุ่ม การกู้ยืมเงินจากกลุ่มรวมทั้งหลักประกัน การชำระหนี้และอัตราดอกเบี้ยและการวินิจฉัยชี้ขาดของที่ประชุม ทั้งนี้ก็เพื่อเป็นแบบแผนในการปฏิบัติในทิศทางเดียวกันของสมาชิกกลุ่ม

3.2 การจัดการด้านการวางแผนการผลิต จากผลการวิจัยพบว่า กลุ่มอาชีพทอผ้าแทบทุกกลุ่มได้มีการจัดทำแผนธุรกิจ (Business Plan) เนื่องจากการพัฒนาชุมชนโดยสำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดขอนแก่นได้มีการจัดอบรมเชิงปฏิบัติการการเขียนแผนธุรกิจเป็นประจำ แต่กลุ่มส่วนใหญ่ไม่ได้ยึดถือปฏิบัติตามเท่าใดนัก เนื่องจากเห็นว่าเป็นการวางแผนระยะยาว และต้องมีการปรับปรุงประจำปีอยู่ตลอดเวลา เป็นเรื่องยุ่งยาก เสียเวลา ดังนั้นในการจัดหาวัตถุดิบจะคำนึงถึงปัจจัยสำคัญ เช่น งานเทศกาลหรืองานออกร้านต่างๆ ซึ่งก็จะทำการผลิตไว้ล่วงหน้าเพื่อนำไปจำหน่ายในช่วงเวลาที่มียานเทศกาลหรืองานออกร้านต่างๆ เป็นสำคัญ

3.3 การจัดการด้านการผลิต หลังจากที่ได้มีการจัดทำแผนธุรกิจเสร็จสิ้นแล้ว กลุ่มจะ**จัดหาวัตถุดิบ** จากผลการวิจัยพบว่า กลุ่มอาชีพทอผ้าเหล่านี้จะไม่มีการผลิตวัตถุดิบเองแต่จะซื้อหาจากแหล่งจำหน่ายต่างๆ เป็นส่วนใหญ่ ซึ่ง

ทำให้สามารถจำแนกการจัดหาวัตถุดิบของกลุ่มได้ 2 ลักษณะคือ **กลุ่มรับหน้าที่จัดหาวัตถุดิบให้แก่สมาชิกกลุ่ม** มักจะนำเงินของกลุ่มซึ่งเป็น “เงินกองกลาง” ที่เก็บไว้เป็นเงินทุนหมุนเวียนนำมาใช้ในการจัดซื้อวัตถุดิบมาขายต่อให้กับสมาชิกกลุ่มที่มักจะมีราคาสูงกว่าที่ซื้อมาเล็กน้อย แต่สมาชิกก็ยอมรับว่าเงินดังกล่าวจะนำกลับไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มต่อไปและก็เป็นผลดีกับสมาชิกกลุ่มที่ไม่ต้องเสียเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทางออกจากชุมชนเพื่อเข้ามาซื้อวัตถุดิบ อย่างไรก็ตาม ก็มีบางกลุ่มเช่นกันที่ได้จัดหาวัตถุดิบมาให้แก่สมาชิกกลุ่มโดย**มิได้มีการขายต่อให้แก่สมาชิกกลุ่มในราคาที่สูงขึ้น**แต่อย่างใด หากแต่แจกจ่ายวัตถุดิบให้แก่สมาชิกกลุ่มและลงบัญชีจำนวนฝ้ายหรือด้ายที่มารับไป เพื่อที่จะได้คิดจำนวนเงินที่สมาชิกต้องจ่ายคืน และ**กลุ่มให้สมาชิกเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดหาวัตถุดิบ** กลุ่มประเภทนี้เป็นกลุ่มที่สมาชิกกลุ่มจะต้องจัดหาวัตถุดิบเอง

การออกแบบผลิตภัณฑ์ หมายถึงการย้อมสีและการเลือกวัตถุดิบมัดหมี่หรือลายขีดเพื่อมาทอผ้าทั้งผ้าไหมมัดหมี่และผ้าฝ้าย ในการย้อมสีนั้นกลุ่มทอผ้าเหล่านี้จะใช้ทั้ง “**สีเคมีและสีธรรมชาติ**” ย้อมผ้า กรณีสีธรรมชาตินั้นจะเป็นการสกัดสีจากส่วนต่างๆ ของต้นไม้نانาชนิดไม่ว่าจะเป็น ใบไม้ ดอกไม้ เปลือกไม้ ผลไม้ แก่นไม้ และรากไม้ เป็นต้น ซึ่งจะให้สีที่แตกต่างกันออกไป สำหรับสีเคมีจะเป็นสีย้อมผ้าที่มาจากโรงงานมีลักษณะเป็นผงต้องมาละลายน้ำจึงจะใช้ย้อมสีได้ มีหลายชนิดด้วยกัน ได้แก่ “**สีตราใบหม่อน**” จะให้สีออกเป็นสีธรรมชาติไม่ฉูดฉาด “**สีตราสิงโต**” จะให้สีเข้ม และ “**สีตราเสือเหยียบโลก**” สีเคมีเหล่านี้มีราคาประมาณหลอดละ 45 บาทหรือซองละ 5 บาทในกรณีที่ขายปลีก และสามารถหาซื้อได้ทั่วไปตามตลาดในอำเภอต่างๆ

การเลือกวัตถุดิบผ้า ผลการวิจัยพบว่า ผ้าไหมและผ้าฝ้ายจะมีวัตถุดิบที่แตกต่างกันและจะมีผลต่อการออกแบบลวดลายของผ้า **ลวดลายผ้าไหม**เกิดจากการ “**มัดหมี่**” ซึ่งเป็นการใช้เทคนิคการมัดย้อมมาใช้กับการมัดย้อมเส้นไหมก่อนจะนำมาทอเพื่อกำหนดลวดลายจัดได้ว่าเป็นภูมิปัญญาอันล้ำค่าของ “**ชาวอีสาน**” และได้กลายเป็นเอกลักษณ์ลายผ้าไหมของภาคตะวันออกเฉียงเหนือมาจวบจนปัจจุบันนี้ ส่วนที่มาของลวดลายผ้าไหมมัดหมี่มาจากหลายแหล่งด้วยกัน อาทิ จินตนาการและประสบการณ์ของผู้ทอหรือสิ่งที่ได้พบเห็นในชีวิตประจำวัน

เช่น ลายหมากจับน้อยที่เป็นแรงบันดาลใจมากจากการได้เห็นหญ้าเจ้าชู้ที่ขึ้นตามท้องทุ่ง) บางลายก็เป็นลายโบราณที่ตกทอดมาจากรุ่นสู่รุ่นมีอายุนานร่วมร้อยปี ในกรณีผ้าฝ้ายนั้นในการออกแบบลวดลายของผ้านั้นมีหลายวิธีด้วยกันคือ การใช้เทคนิคการมัดย้อมที่แตกต่างจากการมัดย้อมของผ้าไหมมัดหมี่เล็กน้อย กล่าวคือ การมัดย้อมของผ้าฝ้ายนั้นมักจะใช้เชือกฟางที่ใหญ่กว่าและใช้เพียงสีเดียวแต่จะไล่สีจากสีอ่อนไปหาสีเข้ม เช่น สีขาว สีเหลืองอ่อนและสีเหลืองเข้ม เป็นต้น เพื่อสร้างลวดลายบนผืนผ้า เช่น ลายมัดน้ำไหล ลายน้ำไหลและลายสายฝน เป็นต้น วิธีการอีกวิธีการหนึ่งในการออกแบบลายผ้าฝ้ายก็คือ การใช้เทคนิคการทอที่เรียกกันว่า “ผ้าขิด” ซึ่งเป็นการทอแบบ “เก็บขิด” หรือ “เก็บดอก” ทำให้เกิดเป็นลวดลายบนผืนผ้าเหมือนการปักผ้า สำหรับลวดลายที่พบคือ ลายลูกหวาย ลายลูกแก้ว ลายก้อนเมฆ ลายสับประรด และลายปลา เป็นต้น ซึ่งเป็นลวดลายที่ตกทอดมาจากรุ่นสู่รุ่นนานนับหลายทศวรรษ นอกจากนี้ ยังมีการใช้วิธีการทอสลัสีที่ทำให้เกิดลวดลายบนผืนผ้า เช่น ลายตารางหรือลายผ้าขาวม้าที่เรียกกันว่า “ลายสก็อต” นั่นเอง อย่างไรก็ตาม การออกแบบลวดลายบนผืนผ้านี้นอกจากจะเป็นลวดลายที่ตกทอดสืบทอดมาตั้งแต่บรรพบุรุษ บางครั้งก็มาจากจินตนาการด้วยเช่นกัน เช่น การคิดค้นลวดลายผ้าขิดขึ้นเอง นั่นก็คือ “ลายปลา” โดยได้รับแรงบันดาลใจจากการที่หมู่บ้านตั้งอยู่ติดหลังเขื่อนอุบลรัตน์ ทำให้มีปลามากมายหลายชนิดและมีอาชีพหลักคือ การจับปลาซึ่งกระทำทุกวันทำให้เห็นปลาทุกวัน จึงเป็นแรงบันดาลใจมาออกแบบเป็นลายขิดบนผืนผ้า

3.4 การจัดการด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ จากผลการวิจัยพบว่า**การแปรรูปผลิตภัณฑ์** กลุ่มทอผ้าไม่ค่อยมีการแปรรูปผลิตภัณฑ์เท่าใด เนื่องจากขาดอุปกรณ์สำคัญ (จักรเย็บผ้า) ขาดความรู้และงบประมาณ ขาดแรงงาน (บางกลุ่มสมาชิกน้อยและต้องบางครั้งดูแลครอบครัวและงานบ้าน) บางกลุ่มไม่สามารถแปรรูปผลิตภัณฑ์ได้เพราะไม่มีความรู้เกี่ยวกับการแปรรูปผลิตภัณฑ์ อีกทั้งยังไม่พบว่ามีลูกค้าให้ความสนใจมาสั่งซื้อผลิตภัณฑ์แปรรูปของกลุ่ม บางกลุ่มไม่ให้ความสำคัญต่อการแปรรูปผลิตภัณฑ์แต่อย่างใด เนื่องจากกลุ่มมีความคิดว่าการขายผ้าเป็นผืนน่าจะขายดีกว่า ง่ายกว่าและสะดวกกว่า รวมทั้งมองว่าเป็นหน้าที่ของผู้ซื้อที่จะนำไปแปรรูปต่อเอง สำหรับการออกแบบบรรจุ

ภักธะนั้น กลุ่มทอผ้าบางกลุ่มเป็น**กลุ่มที่มีบรรจุกันท์**เนื่องจากต้องการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ แต่ในขณะที่บางกลุ่มมีบรรจุกันท์ก็เพราะได้รับการแนะนำจากคณะกรรมการคัดสรรสุดยอดผลิตภัณฑ์โอท็อปถึงความสำคัญของบรรจุกันท์ และปายตราสินค้าว่ามีผลต่อการเพิ่มขึ้นของจำนวนดาว ดังนั้นกลุ่มจึงได้ของบประมาณสนับสนุนจากแหล่งเงินทุน ต่างๆ อาทิ “บขช.ผู้ว่าสีอีโอ” และองค์การบริหารส่วนตำบล ในขณะที่บางกลุ่มเป็น**กลุ่มที่ไม่มีบรรจุกันท์**เป็นของกลุ่มมักจะใช้เพียงถุงพลาสติกใส่ใส่สินค้าให้กับผู้ซื้อเท่านั้น เนื่องมาจากบางกลุ่มเห็นว่ากลุ่มยังไม่มี ความมั่นคงและเข้มแข็งเพียงพอ อีกทั้งยังไม่เห็นความสำคัญของบรรจุกันท์ของกลุ่มเนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่ที่มาซื้อมักจะเป็นคนในชุมชนเท่านั้น บางกลุ่มเห็นว่ากลุ่มไม่ได้ขายผลิตภัณฑ์เหล่านี้เป็นอาชีพหลักหรือขายอย่างเป็นทางการ หากแต่ขายตามตลาด ขายตามบ้าน ทำกันเป็นอาชีพเสริมเท่านั้น ซึ่งโดยปกติแล้วก็จะไปทำไร่นากัน จะทอผ้าก็ต่อเมื่อไม่ได้ทำนา ดังนั้นจึงคิดว่าการมีบรรจุกันท์มิใช่สิ่งที่จำเป็นสำหรับกลุ่ม อย่างไรก็ตามกลุ่มแก้ปัญหาของการไม่มีบรรจุกันท์โดยเฉพาะ “ถุง” ของกลุ่มฯ ด้วยการหาซื้อถุงกระดาษเพื่อใส่ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มจากร้านขายผ้าไหมในตลาดในราคาถุงละ 5 บาท เพราะเห็นว่าสะดวก และไม่ต้องลงทุนมากนักเอง **การเขียนประวัติความเป็นมาของผลิตภัณฑ์** ผลการวิจัยพบว่ามีเพียง 3 กลุ่มเท่านั้นที่มีตำนานผลิตภัณฑ์อยู่บนบรรจุกันท์ เนื่องจากใช้เพื่อส่งเข้าคัดสรรสุดยอดผลิตภัณฑ์โอท็อป และเพื่อเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ สำหรับสำหรับกลุ่มอื่นๆ ที่ไม่มีตำนานผลิตภัณฑ์นั้น แม้กลุ่มจะเข้าใจ และเห็นความสำคัญของการมีตำนานผลิตภัณฑ์ที่ช่วยเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ แต่กลุ่มฯ ก็ไม่สามารถเขียนหรือเรียบเรียงขึ้นมาได้ เนื่องจากสมาชิกส่วนใหญ่มีการศึกษาไม่สูงนักคือ จบการศึกษาเพียงชั้นประถมศึกษาชั้นปีที่ 4 อีกทั้งยังขาดความรู้ ความเข้าใจและทักษะในการเขียนตำนาน และบางกลุ่มไม่คิดว่าตำนานผลิตภัณฑ์มีความสำคัญเนื่องจากกลุ่มฯ ทำเป็นอาชีพเสริมเท่านั้น

3.5 การจัดการด้านการตลาด ผลการวิจัยจะมุ่งนำเสนอใน 2 มิติด้วยกันคือ **การกำหนดราคา** ของกลุ่มอาชีพทอผ้าเหล่านี้ส่วนใหญ่จะกำหนดราคาโดยพิจารณาจากต้นทุนการผลิต ได้แก่ ค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการซื้อวัตถุดิบในการผลิตและค่าจ้างแรงงาน การเปรียบเทียบราคากับผลิตภัณฑ์

ที่คล้ายคลึงกันที่มีขายอยู่โดยทั่วไปหรือที่เรียกกันว่า **“ราคาตามท้องตลาด”** ในการกำหนดราคาคาผลิตภณัณ์นั้นสามารถกระทำได้หลายวิธีด้วยกันคือ **การกำหนดราคาโดยผู้นำกลุ่ม** มักจะเป็นกลุ่มที่สมาชิกกลุ่มให้ความไว้วางใจ ประธานกลุ่มเนื่องจากเห็นว่าประธานเป็นผู้ที่มีความชำนาญ มีวิสัยทัศน์ มีความซื่อสัตย์และมีประสบการณ์ในการกำหนดราคามาบ้างแล้ว ซึ่งกลุ่มที่มีลักษณะของการกำหนดราคาโดยประธานมีบทบาทสำคัญในการกำหนดราคาสินค้าโดยจะพิจารณาจากค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการลงทุนซื้อวัตถุดิบ ค่าแรง และคิดราคาเพิ่มตามที่ประธานคิดว่าเหมาะสมซึ่งอาจจะพิจารณาจากราคาทั่วไปตามท้องตลาดและความต้องการของผู้บริโภค เป็นต้น วิธีการอีกวิธีการหนึ่งที่ใช้ในการกำหนดราคาคาผลิตภณัณ์ก็คือ **การกำหนดราคาโดยการให้สมาชิกกลุ่มเข้ามามีส่วนร่วม**จะกระทำกันหลังจากพิจารณาต้นทุนการผลิตแล้ว ซึ่งการมีส่วนร่วมดังกล่าวของสมาชิกกระทำโดยผ่านการประชุมกลุ่มและตั้งเป็นกฎเกณฑ์ของกลุ่มในการกำหนดราคาสินค้า บางกลุ่มได้มีการนำความยากง่ายของลวดลายที่ทอและความหลากหลายของสีด้ายที่นำมาใช้มาเป็นเกณฑ์เพิ่มเติมในการกำหนดราคาคาผลิตภณัณ์และบรรจุไว้เป็นข้อตกลงร่วมกันของสมาชิกกลุ่ม กล่าวคือ ผ้าที่ทอด้วยลวดลายที่ละเอียดกว่าจะทอยากกว่าและผ้าที่ใช้ด้ายที่มีจำนวนสีมากกว่าก็จะมีราคาที่สูงกว่าผ้าที่ทอด้วยลวดลายที่ง่ายกว่าและมีจำนวนสีด้ายน้อยกว่า

วิธีการสุดท้ายคือ **การกำหนดราคาโดยผู้ทอ** ซึ่งส่วนใหญ่จะพบในกลุ่มทอผ้าไหม โดยสมาชิกกลุ่มผู้ที่เป็นผู้ทอจะเป็นผู้กำหนดราคาผ้าไหมที่ทอเอง แต่จะให้กลุ่มเป็นผู้ขายผลิตภณัณ์ให้ส่งผลให้มีความแตกต่างกันออกไปในแต่ละกลุ่ม ซึ่งสมาชิกกลุ่มผู้ทอเป็นผู้กำหนดราคาเองโดยคำนึงถึง ฝีมือ ความประณีต สวยงามของผ้าที่ทอสำเร็จแล้วซึ่งสังเกตได้จากการทอสม่ำเสมอและความเรียบของผ้าที่ไม่มียอตะปุมตะป๋างของเส้นไหมหรือที่เรียกกันว่า **“ซีไหม”** ปรากฏให้เห็นและพิจารณาจากลวดลายซึ่งเป็นความยากง่ายของลวดลาย **“มัดหมี่”** ทำให้โดยมากแล้วผ้าสีพื้นที่มีราคาที่ถูกกว่าผ้ามัดหมี่ และความหลากหลายสีเป็นเกณฑ์ สมาชิกผู้ทอจะไม่ได้คิดคำนวณต้นทุนเป็นหลักแต่จะติดคร่ำๆ เองให้มีความเหมาะสมกับฝีมือการทอ ทำให้ราคาเริ่มต้นของผ้าไหมกลุ่มจะอยู่ที่ประมาณ 1,000 บาท แต่หากผ้าไหมผืนใดมีความประณีต สวยงามก็จะมีราคาสูงขึ้นอีกเพียงเล็กน้อย

อนึ่ง แม้ว่าการกำหนดราคาจะเป็นไปตามเกณฑ์ที่ได้กล่าวไปแล้วข้างต้น รวมทั้งบทบาทของประธานกลุ่มและสมาชิกกลุ่มในการกำหนดราคา ทำให้กลุ่มอาชีพแต่ละกลุ่มเหล่านี้มีวิธีการกำหนดราคามลิตภัณฑ์และราคามลิตภัณฑ์ที่แตกต่างกันออกไป แต่สิ่งหนึ่งที่มีความเหมือนกัน ก็คือ การกำหนดราคา “ขายส่ง” และ “ขายปลีก” ที่กลุ่มอาชีพเหล่านี้ได้ให้ความสำคัญมาก และได้มีการกำหนดราคาระหว่างการขายส่งและขายปลีกที่มีความแตกต่างกันอย่างเห็นได้ชัดเจนและราคาขายส่งจะมีราคาที่ถูกลงกว่าราคาขายปลีก นอกจากนี้ ลวดลายที่ซับซ้อนทอยากและใช้สีของด้ายเป็นจำนวนมากก็จะมีราคาที่สูงกว่าลวดลายที่ซับซ้อนน้อยกว่าและใช้สีด้ายน้อยกว่า สำหรับการกำหนดราคามลิตภัณฑ์ที่ผลิตตามที่ถูกคำสั่งหรือการผลิตตาม “ออร์เดอร์” นั้นก็มีความแตกต่างกันออกไปตามแต่ความพอใจและข้อตกลงระหว่างกลุ่มอาชีพทอผ้าและผู้สั่งซื้อซึ่งจะต้องมีการตกลงกันก่อนที่จะ “ตกปาก” รับงานมาทำ

ช่องทางการจำหน่ายผลผลิตภัณฑ์ จากผลการวิจัยพบว่า ช่องทางการจำหน่ายผลผลิตภัณฑ์เริ่มจากการผลิตสินค้าตามการสั่งซื้อจากลูกค้า หรือที่เรียกว่า “ออร์เดอร์” (Order) นั้น มี 2 ลักษณะด้วยกันโดยในลักษณะแรกคือการผลิตสินค้าจำนวนมากตามการสั่งซื้อของลูกค้าเพื่อนำไปแปรรูปเป็นผลผลิตภัณฑ์อื่นๆ เช่น กระเป๋า และเสื้อผ้าต่อไป ส่วนใหญ่มักเป็นกลุ่มทอผ้าฝ้ายที่อำเภอหนองนาคำทั้ง 4 กลุ่มที่ได้ผลิตตามการสั่งซื้อของลูกค้าเป็นหลัก โดยส่วนใหญ่แล้วผู้ที่มาสั่งจะรับผ้าไปหนึ่งเดือนก่อน แล้วหลังจากนั้นอีก 1 เดือนจึงจะมารับผ้าไปใหม่ พร้อมทั้งจ่ายเงินค่าสินค้าที่ได้รับไปเมื่อเดือนที่แล้ว แต่ก็มีผู้สั่งซื้อบางรายเช่นกันที่จ่ายเงินค่าสินค้าให้ทันที หากมียอดการสั่งที่ไม่มากนัก สำหรับลักษณะหลังคือการสั่งซื้อของลูกค้าเป็นรายบุคคลโดยมีการสั่งทอสีและลวดลายตามที่ต้องการเพื่อนำไปตัดเสื้อผ้าต่อไป ซึ่งการสั่งซื้อในลักษณะนี้ส่วนใหญ่เป็นประสบการณ์ที่กลุ่มทอผ้าไหมในอำเภอชนบทเนื่องจากผ้าไหมที่พบเห็นทั่วไปตามท้องตลาดไม่เป็นที่ถูกใจเท่าใดนัก **การจำหน่ายในตลาดท้องถิ่น** จากผลการวิจัยพบว่ามีความหมายต่อกลุ่มอาชีพทอผ้าเหล่านี้มากที่สุดเนื่องจากเป็นแหล่งที่กลุ่มอาชีพมักจะนำผลผลิตภัณฑ์ของตนไปจำหน่ายด้วยเหตุผลที่ไม่ต้องเดินทางไกลจากบ้านพักเป็นเวลานานและเป็นภูมิปัญญาตนเองจึงสะดวกสบายในการดำเนินชีวิตเช่นเดิม

สำหรับตลาดในท้องถิ่นที่กลุ่มอาชีพทอผ้าเหล่านี้ใช้เป็นแหล่งในการจำหน่ายสินค้า ได้แก่ **การจำหน่าย ณ ที่ทำการกลุ่ม**ซึ่งมักจะเป็นผลสืบเนื่องมาจากการเข้ามาศึกษาดูงานของนักวิชาการ นักศึกษา หรือชาวต่างชาติที่ให้ความสนใจเกี่ยวกับการบริหารจัดการ กระบวนการผลิตและผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม หรือการประสานงานของหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตามงานเทศกาลประจำปีต่างๆ ที่จัดขึ้นทั้งในระดับอำเภอและระดับจังหวัดก็เป็นตลาดในท้องถิ่นอีกแหล่งหนึ่งที่เป็นที่นิยมในการนำผลิตภัณฑ์ของกลุ่มไปจัดจำหน่ายในงานเทศกาลดังกล่าว การจำหน่ายตามสถานที่ท่องเที่ยวสำคัญๆ (พิพิธภัณฑสถานแห่งชาติในเสารักษ์เวียงหรือศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์โอท็อปประจำอำเภอต่างๆ และประจำจังหวัดขอนแก่น) **การผลิตเพื่อส่งโรงงานหรือร้านขายผ้าไหมในเขตอำเภอชนบท**เป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่กลุ่มทอผ้าไหมในเขตอำเภอชนบทได้เลือกเป็นช่องทางในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ด้วยเหตุผลที่ว่าไม่ต้องกังวลถึงการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เนื่องจากจะทอดตามความต้องการที่ร้านผ้าไหมเหล่านี้ได้สั่งมาเท่านั้น การจำหน่ายผ่านญาติพี่น้องหรือคนรู้จัก (มักจะเป็นญาติพี่น้องที่กลับมาเยี่ยมบ้านจากการไปขายแรงงานในเมืองใหญ่ๆ หรือกรุงเทพมหานคร และได้เดินทางกลับมาเยี่ยมบ้านก็มักจะซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ กลับไปเพื่อไปเป็นของฝาก) การจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลางที่ได้เข้ามาซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มและนำไปจำหน่ายต่อยังจังหวัดอื่นๆ มีการฝากกลุ่มอื่นๆ ในชุมชนเดียวกันไปขายตามงานเทศกาลต่างๆ การที่เครือข่ายโอท็อปการขายตามงานบุญต่างๆ (งานทอดผ้าป่า การขายให้แก่คนในชุมชนที่มักจะซื้อเพื่อใช้ในงานแต่งงาน) การนำไปขายตามสถานที่ราชการ การนำไปขายหมู่บ้านอื่นๆ การสั่งซื้อจากลูกค้าชาวต่างชาติได้พบเห็นผ้าไหมในงานแสดงผลิตภัณฑ์โอท็อปต่างๆ และได้สนใจติดต่อสั่งซื้อมา และการฝากประธานเครือข่ายฯ

ในกรณีการจำหน่ายในตลาดระดับประเทศ มีช่องทางสำคัญคือ **งานแสดงสินค้าโอท็อปที่เมืองทองธานี** ซึ่งจะจัดขึ้นเป็นประจำประมาณปีละ 2 ครั้งคือ “งานโอท็อปกลางปีหรือโอท็อปมิตรเยี่ยม” (ประมาณเดือนสิงหาคม) และ “งาน โอท็อปที่ดี” (ประมาณเดือนธันวาคม) กลุ่มอาชีพทอผ้าเหล่านี้แทบทุกกลุ่มได้ใช้ช่องทางนี้เพื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มในระดับประเทศ ซึ่งบางกลุ่มได้

ให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่งกับงานโอท็อปทั้งสองงานเนื่องจากสามารถนำรายได้มาสู่กลุ่มเป็นที่น่าพอใจเป็นอย่างยิ่ง ช่องสำหรับการจำหน่ายในตลาดระดับต่างประเทศ จากผลการวิจัยพบว่า กลุ่มเป้าหมายไม่ได้มีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มในระดับต่างประเทศแต่อย่างใด มีเพียงชาวต่างชาติที่เป็นนักท่องเที่ยวหรือนักวิชาการเข้ามาเยี่ยมกลุ่มฯ รวมทั้งชาวบ้านที่กลับมาเยี่ยมบ้านได้ซื้อผลิตภัณฑ์กลับไปเพื่อเป็นของขวัญหรือของฝากเท่านั้น

3.6 การจัดการด้านการประชาสัมพันธ์ กลุ่มอาชีพเหล่านี้ส่วนใหญ่รับรู้และเข้าใจถึงความสำคัญของการประชาสัมพันธ์ว่าเป็นสิ่งที่ช่วยให้เป็นที่รู้จักของลูกค้า แต่กลุ่มก็ยังเลือกใช้การประชาสัมพันธ์ “แบบดั้งเดิม” ที่มีการใช้วิธีการบอก “ปากต่อปาก” เท่านั้นไม่ได้มีการประชาสัมพันธ์กลุ่มที่มีรูปแบบที่เป็นทางการ ตลอดจนเป็นไปอย่างทั่วถึงและต่อเนื่องแต่อย่างใดเนื่องจากขาดองค์ความรู้และงบประมาณในการดำเนินการดังกล่าว

3.7 การจัดการด้านการเงิน จากผลการวิจัยสามารถสรุปได้ว่าแหล่งเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มเหล่านี้มาจาก 2 แหล่งด้วยกันคือ แหล่งเงินทุนหมุนเวียนจากภายในชุมชน ได้แก่ เงินค่าธรรมนิยม เงินค่าหุ้น เงินอุดหนุนจากหน่วยงานภาครัฐ (องค์การบริหารส่วนท้องถิ่น) การขายวัตถุดิบให้กับสมาชิกกลุ่มในราคาที่สูงกว่าตลาดเล็กน้อย เงินจากการแบ่งผลประโยชน์ซึ่งจะไม่มีรูปแบบที่แน่นอนตายตัวแตกต่างกันออกไปขึ้นอยู่กับข้อตกลงซึ่งเป็นกฎเกณฑ์ของกลุ่มอย่างไรก็ดี กลุ่มอาชีพทอผ้าเหล่านี้แทบทุกกลุ่มมักจะทำการหักเงินที่เป็นกำไรจากการขายผลิตภัณฑ์นั้นๆ เข้ากลุ่มเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนต่อไป ซึ่งจำนวนเงินที่หักนั้นจะมีความแตกต่างกันออกไปในแต่ละกลุ่มขึ้นอยู่กับกฎเกณฑ์ที่กลุ่มได้ตั้งไว้ มีเพียงกลุ่มเดียวเท่านั้นที่ได้มีการแบ่งเงินให้แก่กลุ่มหลังจากที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้ สมาชิกผู้ทำหน้าที่ทอจะเป็นผู้ได้รับเงินทั้งหมดจากการขายผลิตภัณฑ์ที่เป็นผู้ทอแต่เพียงผู้เดียวเนื่องจากกลุ่มมีวัตถุประสงค์เบื้องต้นในการรวมกลุ่มกันขึ้นมาก็เพื่อการจำหน่ายเท่านั้น หรือที่เรียกกันง่ายๆ ว่าเป็นการที่ “ต่างคน ต่างซื้อ ต่างคน ต่างทำ แต่ขายในนามกลุ่ม” นอกจากนี้ ยังมีแหล่งเงินทุนหมุนเวียนที่น่าสนใจอีกแหล่งหนึ่งก็คือ การจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ด้วยวัตถุประสงค์ที่มุ่งเน้นให้สมาชิกกลุ่มกู้ยืมเงินเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

ในการผลิต หรือเพื่อการอื่นๆ ที่จำเป็นซึ่งนับได้ว่าเป็นการส่งเสริมให้เกิดการช่วยเหลือกัน และส่งเสริมการการออมอีกด้วย หากแต่กฎเกณฑ์เกี่ยวกับการกู้ยืม และการชำระดอกเบี้ย การออม รวมทั้งการปันผลนั้นก็จะมีแตกต่างกันออกไปในแต่ละกลุ่มนั่นเอง สำหรับ**แหล่งเงินทุนหมุนเวียนจากภายนอกชุมชน** ได้แก่ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) และเป็นแหล่งเงินทุนจากภายนอกที่ได้รับความไว้วางใจจากกลุ่มอาชีพเป้าหมายมากที่สุดเนื่องจากมีกฎระเบียบที่ไม่เข้มงวดเท่าใดนักและให้วงเงินที่เพียงพอต่อความต้องการของกลุ่มรวมทั้งสะดวกในการติดต่อกับธนาคารอีกด้วย

3.8 การจัดการด้านการทำบัญชี กลุ่มอาชีพพหุผ้าเหล่านี้ส่วนใหญ่ไม่ค่อยให้ความสำคัญกับการทำบัญชีรายรับและรายจ่ายของกลุ่มเท่าใดนัก เนื่องจากไม่มีความรู้และไม่เข้าใจถึงหลักเกณฑ์การทำบัญชีที่ถูกต้อง ดังนั้นจึงมักไม่ค่อยทำบัญชีกัน หรือหากมีการจัดทำบัญชีมีลักษณะง่ายๆ เท่านั้น

อภิปรายผล

1. การจัดตั้งกลุ่มพบว่า กลุ่มอาชีพเหล่านี้เริ่มก่อตั้งขึ้นมาได้นั้นจะต้องได้รับการสนับสนุนจากผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องไม่ว่าจะเป็นผู้นำชุมชนหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อเป็นแกนกลางในการประสานคนที่สนใจและมีทักษะเข้ามารวมกลุ่มกันซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของสมแก้ว รุ่งเลิศเกรียงไกรและคณะ (2547) และจากงานวิจัยนี้จะเห็นได้ว่ามีทั้งองค์กรภาครัฐและและองค์กรพัฒนาเอกชนที่ได้เข้ามามีส่วนสำคัญอย่างยิ่งในการจัดตั้งกลุ่ม เมื่อพิจารณาถึงกลุ่มอาชีพที่ได้มีการรวมตัวกันเป็นกลุ่มในลักษณะของ “กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร” หรือ “กลุ่มสตรีสหกรณ์” อยู่ก่อนที่จะมีการริเริ่มโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์แล้วนั้น ก็จะพบว่าหน่วยงานภาครัฐก็ได้เข้ามามีส่วนสำคัญอย่างยิ่งในการส่งเสริมให้กลุ่มฯ ดำเนินงานภายใต้โครงการดังกล่าว ซึ่งทำให้กลุ่มอาชีพเหล่านี้สามารถ “ก่อร่าง” ได้

2. หลังจากที่ได้มีการจัดตั้งเป็นกลุ่มแล้วนั้น ขั้นตอนต่อมา ก็คือการระดมเงินทุนจากภายในชุมชน ได้แก่ การเรียกเก็บเงินจากสมาชิกทุกคนเป็น “เงินค่าธรรมเนียมกลุ่ม” หรือ “ค่าหุ้น” เพื่อเป็นการส่งเสริมการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่มและใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนสำหรับกลุ่มในการลงทุนเพื่อเริ่มกิจกรรมกลุ่ม และ

มีการเลือกตั้งคณะกรรมการบริหารกลุ่มฯ รวมทั้งมีการแบ่งหน้าที่รับผิดชอบของสมาชิกกลุ่มในกระบวนการผลิตซึ่งเป็นข้อค้นพบที่คล้ายคลึงกับงานวิจัยของ บุศรินทร์ คะโยธา (2545) สมแก้ว รุ่งเลิศเกรียงไกรและคณะ (2547) และนภาพคำ (2550) เป็นต้น

3. เกี่ยวกับการวางแผนการผลิต ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มอาชีพทอผ้าเหล่านี้แม้ว่าจะได้รับการอบรมเชิงปฏิบัติการเกี่ยวกับการจัดทำแผนธุรกิจซึ่งเป็นหัวใจสำคัญของการดำเนินธุรกิจหลายต่อหลายครั้งด้วยจุดประสงค์เพื่อให้มีองค์ความรู้และเห็นความสำคัญ ตลอดจนได้มีแผนธุรกิจของกลุ่มเพื่อที่จะได้นำไปใช้ในการบริหารจัดการกลุ่มต่อไปในอนาคต แต่ในทางปฏิบัตินั้นกลับมิได้ให้ความสำคัญกับการวางแผนการผลิตเท่าใดนัก เนื่องจากความยุ่งยาก ซับซ้อน ในการปรับปรุงและปรับเปลี่ยนให้สอดคล้องกับสภาวะการณ์ในปัจจุบัน ตลอดจนความเคยชินกับการผลิตแบบดั้งเดิมที่ไม่ได้มีการวางแผนการผลิตที่ดูเหมือนจะเป็นสาเหตุสำคัญในการปฏิบัติตามแผนธุรกิจที่ได้วางไว้ ดังนั้นผู้วิจัยจึงมองว่าการผลิตแบบดั้งเดิมของกลุ่มฯ นั้นเป็นการผลิตแบบ **“ตาขาวสารกรอกหม้อ”** นั่นเองกล่าวคือ จะผลิตก็ต่อเมื่อมีงานหรือเทศกาลที่ต้องไปขายเท่านั้น ซึ่งนำไปสู่ปัญหาต่างๆ ติดตามมาไม่ว่าจะเป็นการขาดแคลนวัตถุดิบและการที่ต้องซื้อหาวัตถุดิบในราคาที่สูงขึ้น เป็นต้น อย่างไรก็ตาม หลังจากที่กลุ่มได้มีการเข้ารับการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการแล้วก็ได้เห็นความสำคัญของการดำเนินการตามแผนธุรกิจมากขึ้น แต่คงเป็นสิ่งที่จะต้องใช้เวลาในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมให้ดำเนินการตามแผนที่ได้วางไว้

4. การจัดหาวัตถุดิบที่สำคัญในการผลิต เช่น เส้นไหมและด้าย (หรือฝ้าย) ที่กลุ่มอาชีพทอผ้าส่วนใหญ่เหล่านี้เลือกซื้อจากตลาดด้วยเหตุผลที่แตกต่างกันออกไป แต่เหตุผลหนึ่งที่อาจกล่าวได้ว่าแทบจะเหมือนกันกับทุกกลุ่มก็คือ การซื้อหาวัตถุดิบที่มีจำหน่ายอยู่มากมายในท้องตลาดนั้นเป็น **“การลดขั้นตอนการผลิตเพื่อประหยัดเวลา”** ซึ่งสามารถตอบสนองวิถีชีวิตของคนรุ่นใหม่ในยุคโลกาภิวัตน์ที่เต็มไปด้วยการแข่งขันภายใต้การขับเคลื่อนด้วยระบบทุนนิยม ทำให้ผู้ประกอบการต่างหันมาให้ความสนใจกับการความเร่งรีบในกระบวนการผลิตเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของบริโภคได้ทันทั่วทั้งที่ ซึ่งก็เป็นสิ่งที่สร้าง

ความเคยชินให้กับผู้ทอฯ เช่นกันให้หลงใหลไปกับการได้รับการตอบสนองที่ทันท่วงทีเมื่อเป็นผู้บริโภค ในทางกลับกัน เมื่อเปลี่ยนบทบาทจากผู้ทอที่เป็นผู้บริโภคมาเป็นผู้ผลิตก็ทำให้อดไม่ได้ที่จะดำเนินรอยตามเช่นเดียวกัน นั่นก็คือการริบเร่งผลิตเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ทันท่วงทีด้วยการซื้อหาวัตถุดิบจากท้องตลาดแทนการผลิตขึ้นเองในท้องถิ่นที่เป็นการช่วยลดเวลาในกระบวนการผลิตที่ซับซ้อน ดังที่นักวิชาการได้เปรียบเทียบไว้ว่า **“ในยุคนี้คงไม่มีใครมานั่งต้มน้ำซूपเพื่อทำก๋วยเตี๋ยวอีกต่อไป เพราะทุกคนเลือกที่บริโภคบะหมี่กึ่งสำเร็จรูปที่ใส่น้ำร้อนก็สามารถรับประทานได้เลย”**

5. สำหรับความประหลาดใจประการที่สองเกี่ยวกับการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ได้พบซึ่งเป็นข้อค้นพบใหม่ก็คือ การที่กลุ่มอาชีพทอผ้าฯ เหล่านี้ นอกจากไม่ให้ความสำคัญกับการพัฒนาบรรจุภัณฑ์สำหรับกลุ่มของตนแล้ว ยังแก้ปัญหาของการไม่มีบรรจุภัณฑ์โดยเฉพาะ “ถุง” ของกลุ่มฯ ด้วยการหาซื้อถุงกระดาษเพื่อใส่ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มจากร้านขายผ้าไหมในตลาดในราคาถุงละ 5 บาท โดยหารู้ไม่ว่า การกระทำดังกล่าว หากเป็นการที่จะต้องเสียเงินไปซื้อหาในสิ่งที่ไม่สมควรแล้ว ยังเป็นการช่วยประชาสัมพันธ์ให้แก่ร้านค้าผ้าไหมนั้นๆ อีกด้วยทั้งๆ ที่ร้านค้าผ้าไหมดังกล่าวมิได้มีส่วนเกี่ยวข้องกับกลุ่มแต่อย่างใดทำให้รู้สึกว่ **“ร้านได้รับโชคสองชั้น คือ ได้รับเงินจากการขายถุงให้กลุ่ม และการได้รับประชาสัมพันธ์จากกลุ่มฯ ด้วย”**

6. การผลิตตามการสั่งซื้อหรือการผลิตตามออร์เดอร์ (Order) โดยเฉพาะการผลิตสินค้าจำนวนมากตามการสั่งซื้อของลูกค้าเพื่อนำไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อื่นๆ เช่น กระเป๋า และเสื้อผ้าต่อไป นั้นเปรียบเสมือน **“ดาบสองคม”** สำหรับกลุ่มอาชีพทอผ้าฯ เหล่านี้ เพราะหากพิจารณาในแง่ดีก็พบว่าเป็นตลาดที่แน่นอนให้แก่กลุ่มฯ ส่งผลให้กลุ่มฯ ไม่ต้องกังวลเกี่ยวกับการจำหน่ายผลิตภัณฑ์หลังจากที่ได้ทอเสร็จแล้ว และอาจเกิดการเรียนรู้จากการผลิตผลิตภัณฑ์ที่ผู้สั่งซื้อได้สั่ง แต่ในทางตรงกันข้ามก็อาจเป็นผลเสียได้เช่นกัน เนื่องจากกลุ่มจะต้องผลิตลดทอนและสีเส้นตามที่ได้รับคำสั่งมาทำให้ไม่มีความคิดสร้างสรรค์ที่เป็นของตนเอง การได้รับเงินต้องรอเวลาเนื่องจากส่วนใหญ่แล้วผู้ที่มาสั่งจะรับผ้าไปก่อนและจ่ายเงินทีหลัง ซึ่งกลุ่มมองว่า **“ทำให้เงินจม”** แต่ก็มีบ้างผู้สั่งซื้อบางรายเช่นกัน

ที่จะจ่ายเงินค่าสินค้าให้ทันทีหากมียอดการสั่งที่ไม่มากนัก นอกจากนี้ ยังมองว่าเป็นการผูกขาดในเรื่องราคาที่จะต้องเป็นที่พอใจของทั้งสองฝ่ายที่ไม่สามารถปรับเปลี่ยนไปตามสภาพเศรษฐกิจได้และยังส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มไม่เป็นที่รู้จักแพร่หลายอีกด้วยเพราะเป็นเพียงวัตถุดิบที่จะนำไปสู่การแปรรูปผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอื่นหรือผู้อื่นต่อไปเท่านั้นซึ่งเป็นข้อค้นพบใหม่ที่น่าสนใจเช่นกัน

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

1.1 จากผลการวิจัยพบว่า การให้ความสำคัญเกี่ยวกับการประยุกต์ใช้แผนธุรกิจยังไม่เป็นที่นิยมในหมู่กลุ่มอาชีพเท่าใดนัก เนื่องจากความยุ่งยาก ซับซ้อนในการปรับปรุงและปรับเปลี่ยนให้สอดคล้องกับสภาวะการณ์ในปัจจุบัน ดังนั้นหน่วยงานที่เกี่ยวข้องจึงควรมีนโยบายให้การสนับสนุนการเสริมสร้างองค์ความรู้เกี่ยวกับการจัดทำแผนธุรกิจ เพื่อให้กลุ่มอาชีพต่างๆ เกิดความรู้ ความเข้าใจ ตลอดจนตระหนักถึงความสำคัญของแผนธุรกิจ อีกทั้งควรมีการจัดประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อช่วยเหลือกลุ่มฯ ในการจัดทำและปรับเปลี่ยนแผนธุรกิจต่อไป

1.2 จากผลการวิจัยพบว่า แหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่สร้างโอกาสสร้างรายได้ตลอดจนเป็นที่ชื่นชอบของกลุ่มอาชีพทอผ้าเป้าหมายมากที่สุดก็คือ การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในตลาดท้องถิ่นโดยเฉพาะการขาย ณ ที่ทำการกลุ่ม เพราะเอื้อต่อการได้อยู่บ้านดูแลครอบครัว มีวิถีชีวิตเช่นเดิม ไม่ต้องเดินทางไกล และไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเดินทางเพื่อไปจำหน่ายผลิตภัณฑ์ยังต่างจังหวัด ซึ่งเป็นการลดต้นทุนของกลุ่มลงอีกด้วย ดังนั้นหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) ควรมีนโยบายส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมและหัตถกรรมเพื่อเป็นการนำนักท่องเที่ยวสู่ชุมชนซึ่งจัดได้ว่า “เป็นการนำเวทีโลกมาสู่ท้องถิ่นไทย” นอกจากนี้ หน่วยงาน เช่น กรมการพัฒนาชุมชน กรมการปกครองส่วนท้องถิ่น และสถาบันการศึกษาต่างๆ ควรมีการส่งเสริมการศึกษาดูงานในระดับชุมชนเพราะทำให้ได้เข้าใจถึงการจัดการวิสาหกิจชุมชนของกลุ่มและเป็นการสร้างรายได้ให้กับกลุ่มจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ด้วย

1.3 จากผลการวิจัยพบว่า แหล่งเงินทุนหมุนเวียนที่สำคัญของกลุ่ม

อาชีพทอผ้าเหล่านี้ก็คือ แหล่งเงินทุนจากภายในชุมชนโดยเฉพาะ “กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต” ดังนั้นหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรมีนโยบายในการส่งเสริมการจัดตั้งและการเสริมสร้างความเข้มแข็งของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตควบคู่ไปกับการบริหารจัดการกลุ่มอาชีพต่างๆ ทั้งนี้เป็นการส่งเสริมการลดการพึ่งพิงจากภายนอกและเป็นการสนับสนุนการช่วยเหลือกันของคนในชุมชนที่จะนำไปสู่การพึ่งตนเองและการพัฒนาที่ยั่งยืนในที่สุด

2. ข้อเสนอแนะสำหรับงานวิจัยครั้งต่อไป

2.1 การเสริมสร้างความเข้มแข็งของแหล่งเงินทุนหมุนเวียนภายในชุมชนเป็นสิ่งที่ควรได้รับการส่งเสริมเป็นอย่างยิ่งเนื่องจากเป็นการนำไปสู่การลดการพึ่งพาจากภายนอก ตลอดจนเป็นการสนับสนุนการช่วยเหลือกันของคนในชุมชนที่จะนำไปสู่การพึ่งตนเองและการพัฒนาที่ยั่งยืนในที่สุด ดังนั้นในการวิจัยครั้งต่อไปจึงควรศึกษาวิจัยเกี่ยวกับการวิจัยเชิงปฏิบัติการกับการเสริมสร้างความเข้มแข็งของสถาบันการเงินชุมชน เช่น กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตดังกล่าว

2.2 ในการวิจัยครั้งต่อไปควรทำการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม (Participatory Action Research: PAR) ระหว่างกลุ่มอาชีพ นักวิจัย และนักพัฒนาเพื่อหาปัญหาและความต้องการและแก้ไข้ปัญหาของกลุ่มอาชีพประเภทอื่นๆ ภายใต้โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ต่อไป

กิตติกรรมประกาศ

งานวิจัยนี้สำเร็จลุล่วงด้วยดีเนื่องจากได้รับการสนับสนุนจากผู้มีพระคุณหลายท่าน อาทิ สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) และสำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา (สกอ.) ที่ได้ให้การสนับสนุนงบประมาณและนักวิชาการที่ได้ให้คำแนะนำที่ทรงคุณค่ายิ่ง ตลอดจน รศ.ดร.สมศักดิ์ ศรีสันติสุข ที่ปรึกษาโครงการวิจัย จึงใคร่ขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้ด้วย อนึ่ง หากไม่ได้รับความร่วมมือจากท่านเหล่านี้ ได้แก่ นักวิชาการพัฒนาชุมชนชำนาญการอำเภอหนองนาคำ อำเภอหนองเรือและอำเภอชนบท จังหวัดขอนแก่น ก็ยากที่งานวิจัยนี้จะสำเร็จสมบูรณ์ได้ จึงใคร่ขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงและคณะกรรมการบริหารกลุ่ม ตลอดจนคณะกรรมการกลุ่มฯ และสมาชิกกลุ่มอาชีพ

เป้าหมายภายใต้โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ทั้ง 12 กลุ่มจึงใคร่ขอขอบ
พระคุณเป็นอย่างสูง

เอกสารอ้างอิง

- ชาย โพธิธิตา. (2549). **ศาสตร์และศิลป์แห่งการวิจัยเชิงคุณภาพ**. กรุงเทพฯ:
บริษัทอมรินทร์พริ้นติ้ง แอนด์พับลิชชิ่ง จำกัด (มหาชน).
- นพ กบคำ. (2550). **ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานวิสาหกิจชุมชน : กรณี
ศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านเซตวัน ตำบลหัวทุ่ง อำเภอคลอง
จังหวัดแพร่**. วิทยานิพนธ์ปริญญาศิลปศาสตร มหาบัณฑิต
บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- บุศรินทร์ คะโยธา. (2545). **การจัดการธุรกิจขาไ้หม่อนของกลุ่มแม่บ้าน
เกษตรกรในจังหวัดขอนแก่น**. รายงานการศึกษาอิสระปริญญา
วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาวิชาธุรกิจการเกษตร บัณฑิตวิทยาลัย
มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- สมแก้ว รุ่งเลิศเกรียงไกร และคณะ. (2547). **รูปแบบการดำเนินงานวิสาหกิจ
ชุมชนของโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์. ชุดโครงการ
การจัดการของวิสาหกิจชุมชนในโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์
ในภาคใต้**. คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.
- สำนักส่งเสริมภูมิปัญญาท้องถิ่นและวิสาหกิจชุมชน. **ความเป็นมา**. สืบค้นเมื่อ
19 กันยายน 2555. จาก <http://www.cep.cdd.go.th/#>