

## บทที่ 6

### ผลการศึกษา

#### วิสาหกิจชุมชนทอผ้าย้อมครามนครลำเต้า

วัฒนธรรมชุมชนเดิมเกี่ยวกับการทำผ้าย้อมครามของบ้านลำเต้า นั้นเป็นวัฒนธรรมที่มีมานานแล้ว ในหมู่บ้านก็จะมีการทำผ้าครามกันไว้ใช้ตามบ้านเรือนต่างๆ โดยทำสืบทอดๆ กันมา อันเป็นภูมิปัญญาที่ได้รับการสืบทอดจากพ่อแม่ ในลักษณะการเรียนรู้ที่เห็น ได้จากการกระทำในชีวิตประจำวัน ต่อมาในปี 2531 ได้มีการรวมกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านลำเต้าขึ้นในปี 2531 วัตถุประสงค์ในการรวมตัวกันนั้น เพื่อการผลิตอาหารบริโภคในครัวเรือน การผลิตผ้าฝ้ายมัดหมี่ทอมือ ผ้าย้อมเคมี ผ้าไหมประดิษฐ์ ผ้าชิ้นเครือขาว ขึ้นจำหน่ายเพื่อเป็นรายได้เสริมให้กับครอบครัว แรกเริ่มในการก่อตั้งกลุ่มนั้น ได้รับเงินทุนสนับสนุนจากโครงการของยูนิเซฟเป็นจำนวนเงิน 25,000 บาท จากการส่งเสริมจากหน่วยงานหลายหน่วยงาน ได้แก่ พัฒนาชุมชน สภาอุตสาหกรรมจังหวัด เกษตรฯจังหวัด เป็นต้น ลักษณะการสนับสนุนก็คือ การให้ทุนเริ่มต้นในการประกอบธุรกิจ และการให้ข้อมูล จัดหา ช่องทางในการจัดจำหน่าย โดยแรกเริ่มสุดนั้น ได้รวมกลุ่มในชื่อ กลุ่มทอผ้าพื้นเมือง โดยเงินที่ได้รับการสนับสนุนมานั้น กลุ่มจะนำไปซื้อข้าวของเครื่องใช้ที่จำเป็นในการทำผ้าย้อมในกลุ่มสมาชิก เช่น เส้นไหม เป็นต้น

จากนั้นเรื่อยมาก็เริ่มมีการทำการตลาดโดยการ ไปออกงานจัดจำหน่ายและแสดงสินค้าต่างๆ ในตัวจังหวัดสกลนคร รวมไปถึงการแสดงสินค้าต่างๆ ตามกรุงเทพฯ ด้วย ในช่วงปี 2542 ได้มีการเริ่มต้นในการรื้อฟื้นนำการทำผ้าย้อมคราม อันเป็นภูมิปัญญาที่ทำกันมาตั้งแต่ดั้งเดิมมา รื้อฟื้น โดยนำมาผลิตเพื่อการจัดจำหน่าย ซึ่งในปีนั้นผู้ใหญ่สมคิด อันเป็นประธานของกลุ่ม ได้รับเลือกให้เป็นผู้ใหญ่บ้านพอดี ผู้ใหญ่สมคิดได้ไปหาผู้เฒ่าผู้แก่ในบ้านให้มาสอนคนในกลุ่ม ถึงกระบวนการการทำผ้าย้อมคราม จนสามารถทำผ้าย้อมครามเพื่อออกจำหน่ายได้ ประกอบกับการผลิตผลิตผ้าฝ้ายมัดหมี่มากขึ้นทั้งในชุมชนบ้านลำเต้าเองและนอกชุมชน ราคาผลิตภัณฑ์ไม่ค่อยดีนัก แต่เริ่มมีตลาดเข้ามาในชุมชนมากขึ้นและมีหน่วยงานภายนอกมาสนับสนุนการทอผ้ามากขึ้น ชาวบ้านมีภูมิปัญญาในการทอผ้าอยู่แล้วจึงทำผ้าฝ้ายย้อมคราม ในช่วงนั้นมีการสนับสนุนให้กลุ่มทำผ้าย้อมสีธรรมชาติ ชาวบ้านลำเต้ามีการทำผ้าย้อมครามกันอยู่แล้ว จึงได้ใช้

ครามจากธรรมชาติย้อม และทอผ้าย้อมคราม ช่วงแรกผ้าครามมีราคาต่ำมาก แต่มีคนสนใจผ้าครามค่อนข้างมากขึ้นและเป็นที่พอใจของลูกค้า จึงทำให้มีตลาดเข้ามาติดต่อเพื่อนำไปจำหน่ายและออกแสดงสินค้า ทำให้ผู้คนรู้จักบ้านถ้ำเต่า ผ่านการจำหน่ายผ้าครามมากขึ้น และที่สำคัญในช่วงนั้นผู้ใหญ่ส้ม (นางสมคิด พรหมจักร) ได้รับเลือกเป็นผู้ใหญ่บ้าน

ในช่วงนั้นผู้ใหญ่สมคิดก็สังเกตเห็นว่าชาวบ้านถ้ำเต่ามี “ของคืออยู่ในตัว” จึงมีการตั้งกลุ่มอย่างจริงจัง “ชื่อกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านถ้ำเต่า” ซึ่งจัดตั้งกลุ่มมาตั้งนานแล้วแต่ลุกขึ้นมารวมตัวกันอีกครั้งและได้มีการประสานงานกับหน่วยงานต่างๆ เพื่อขอความช่วยเหลือในด้านการพัฒนาฝีมือ การตลาด เป็นต้น หน่วยงานเข้ามาสนับสนุน ได้แก่ เทศบาล พัฒนาชุมชนอำเภอและจังหวัด เกษตรฯจังหวัด อุตสาหกรรมจังหวัด สหกรณ์จังหวัด เป็นต้น และได้รับโอกาสจากหน่วยงานต่างๆจากหน่วยงานราชการให้กลุ่มมาบ้านเกษตรกรบ้านถ้ำเต่านี้ได้ไปจัดแสดงสินค้าตามสถานที่ต่างๆจึงทำให้ผู้คนรู้จักผ้าครามบ้านถ้ำเต่ามากขึ้น

ต่อมาประมาณปลายปี 2544 ได้มีผู้สนใจผ้าฝ้ายย้อมครามติดต่อให้สมาชิกทำการผลิตปรากฏว่าเป็นที่พอใจของลูกค้า ประกอบกับการผลิตผ้าฝ้ายย้อมครามเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นที่ได้ทำกันมานานแล้วและกำลังจะเลือนหายไปจึงได้ทำการฟื้นฟูและส่งเสริมให้สมาชิกกลุ่มหันมาผลิตผ้าฝ้ายย้อมคราม

จากความพยายามในการรื้อฟื้นภูมิปัญญาในการทำครามและย้อมคราม อีกทั้งยังมีการเปิดตลาดในการเข้าร่วมออกร้านตามงานต่างๆ เช่น การพากลุ่มเข้าคัดสรรให้เป็น หมู่บ้านหัตถกรรมทอผ้าย้อมครามธรรมชาติ จนกระทั่งได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐมากขึ้น โดยได้มีการจัดสรรกองทุนมาให้ก่อสร้างโรงทอผ้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อวันที่ 9 สิงหาคม 2547 นางสมคิด พรหมจักร ผู้เป็นหัวหน้ากลุ่มรวมถึงเป็นผู้ใหญ่บ้านในปัจจุบันได้ร่วมเข้าเฝ้าสมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถ ในงาน “เทิดฟ้าสู่สากล สูดยอดหมู่บ้านอุตสาหกรรม และผ้าไทยครั้งที่ 3” และหลังจากนั้นไม่นานในปลายปีเดียวกันผลิตภัณฑ์ของกลุ่มก็ได้รับการคัดสรรผ้าย้อมครามระดับ 5 ดาว ด้วย

ช่วงปีพ.ศ. 2550มีหลักสูตรการเรียนการสอนเกี่ยวกับการทำผ้าย้อมคราม โดยทางโรงเรียนมีการพัฒนาหลักสูตรเพื่อให้นักเรียนได้เรียนรู้การทำผ้าครามโดยมีการนำนักเรียนได้มีการศึกษานอกสถานที่ การนำนักเรียนมาเรียนรู้การทำผ้าครามที่ศูนย์วิสาหกิจชุมชนหรือที่กลุ่มการทอผ้าย้อมครามในหมู่บ้านถ้ำเต่าโดยให้นักเรียนได้มาเรียนรู้การทำผ้าครามเป็นประจำทุกวันจันทร์และวันพฤหัสบดี อาทิตย์ละสองวัน ซึ่งครูผู้สอนคือสมาชิกกลุ่มทอผ้าบ้านถ้ำเต่า สอนตั้งแต่การเริ่มทำครามขั้นตอนแรก จนถึงขั้นตอนสุดท้าย

ช่วงปี พ.ศ.2553 กลุ่มทอผ้าย้อมครามได้มีการจัดตั้งธนาคารครามขึ้น โดยจากการทำประชาคมภายในกลุ่มจึงได้แนวคิดใหม่ว่า เมื่อมีการทำผลิตภัณฑ์เพิ่มมากขึ้น ทำให้เนื้อความไม่เพียงพอในการทอ จึงมีแนวคิดที่จะทำการจัดเก็บเนื้อครามไว้เพื่อให้สมาชิกได้มีการยืมเนื้อครามในกรณีที่สมาชิกไม่มีเนื้อคราม ในขณะที่รายการสินค้าที่มีจำนวนมาก และมีการส่งครามคืนในส่วนที่สมาชิกยืมไป ปีต่อปี และมีการกำหนดระเบียบข้อตกลงร่วมกัน ลักษณะคล้ายกับธนาคารข้าว

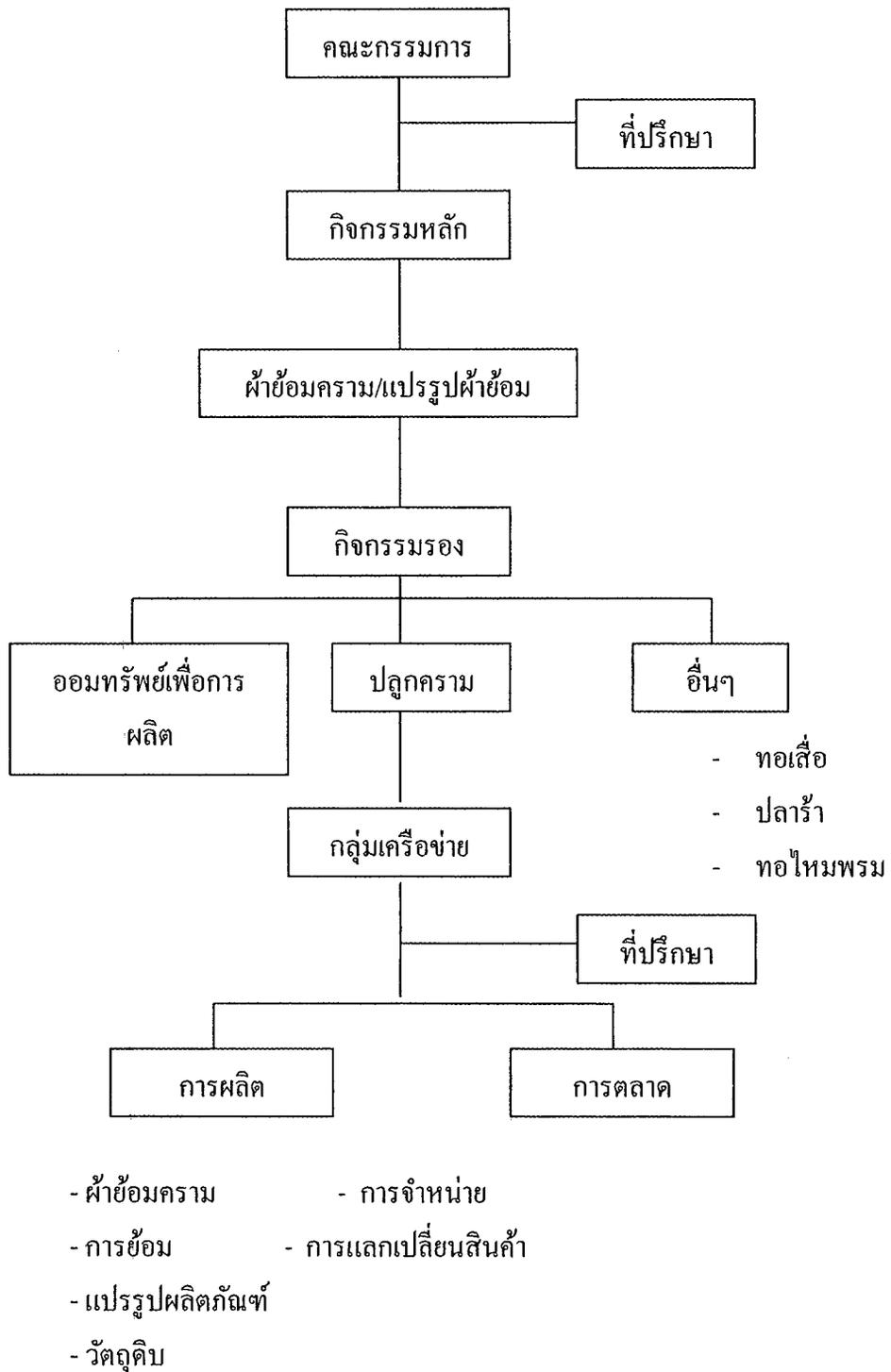
ปัจจุบันกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านถ้ำเต่า ได้ขอจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชน ตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548 ในชื่อ “วิสาหกิจชุมชนทอผ้าย้อมครามนครถ้ำเต่า” เมื่อวันที่ 22 พฤศจิกายน 2548 รหัสทะเบียน 4-47-11-08/1-0001

เนื่องด้วยมีการร่วมกลุ่มกันอย่างเหนียวแน่น และมีการบริหารจัดการที่ดี ทำให้ทางกลุ่มได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ ดังนี้

ตาราง 5 หน่วยงานที่สนับสนุน

ปี พ.ศ.	หน่วยงานที่สนับสนุน	กิจกรรม	งบประมาณ (บาท)
2539	สำนักงานพัฒนาชุมชน	ทอผ้า	23,000
2540	สำนักงานพัฒนาชุมชน	โครงการสนับสนุนอาชีพ	40,000
2542	อบต. สามัคคีพัฒนา	สตรี	21,237
2544	อบต. สามัคคีพัฒนา	ทอผ้าเยี่ยมชม	100,000
2545	อบต. สามัคคีพัฒนา	ทอผ้าเยี่ยมชม	20,000
2546	อบต. สามัคคีพัฒนา	การชื้อน้ำคราม	20,000
	กรมส่งเสริมการเกษตร	ส่งเสริมการเกษตร	150,000
2547	อบต. สามัคคีพัฒนา	ทอผ้าเยี่ยมชม	24,000
	อบต. สามัคคีพัฒนา	กลุ่มอาชีพทอผ้า	145,000
2548	อบต. สามัคคีพัฒนา	สร้างโรงทอ	40,000
2549	อบต. สามัคคีพัฒนา	ทอผ้าเยี่ยมชม	40,000
2550	สหกรณ์จังหวัด	ทอผ้าเยี่ยมชม	40,000
	อุตสาหกรรมจังหวัด	ไหมเยี่ยมชม	50,000
	ศูนย์บริการการศึกษานอก	ไหมเยี่ยมชม	30,000
	โรงเรียน	ทอผ้าเยี่ยมชม	37,000
2552	อุตสาหกรรมภาค	อุปกรณ์การผลิต	40,000
	สหกรณ์จังหวัด	ต่อยอดการดำเนินกิจกรรม	
<b>รวม</b>			<b>820,237</b>

ที่มา จากการสัมภาษณ์



ภาพประกอบ 24 โครงสร้างการบริหารงานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านถ้ำเต่า

## กว่าจะเป็นผ้าครามบ้านถ้ำเต่า

การทอผ้าครามบ้านถ้ำเต่า ชาวบ้านมีการทอกันมาตั้งแต่บรรพบุรุษและได้สืบทอดกัน มาจนถึงปัจจุบัน การทอผ้าครามในอดีตเป็นการทอไว้สำหรับนุ่งห่มในครัวเรือนและเป็นของ ผากให้กับญาติพี่น้องที่มาเยี่ยมเยือน การออกแบบลวดลายไม่มีความหลากหลายและสีสันของ ครามไม่น่าสนใจมากนัก

จากสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อการเพาะปลูก และความเชื่อของผู้นำชุมชน หรือก็คือ ผู้ใหญ่สมคิด ที่ว่าบ้านถ้ำเต่านั้น “มีของดีอยู่ในตัว” ของชาวบ้านอยู่แล้ว จึงทำให้มีการพัฒนา และการส่งเสริมให้ชาวบ้านมีความรู้และมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น ได้รับการสนับสนุนจาก หน่วยงานที่หลากหลายดังที่ได้กล่าวไปแล้ว

ขั้นตอนการทอผ้าครามเป็นกระบวนการที่ซับซ้อนมากต้องเป็นคนที่มีความประสพการณ์ และชำนาญการในการทอผ้ามาก่อนจึงจะเข้าใจ ชาวบ้านบ้านถ้ำเต่ามีเสน่ห์อยู่ในตัวทำให้ ชาวบ้านถ้ำเต่ามีรายได้เสริมจากการทำไร่ทำนา สามารถใช้เวลาว่างจากการทำนาที่เป็นอาชีพ หลัก มารวมกลุ่มกันทอผ้าครามภายในครอบครัวอยู่กันพร้อมหน้าพร้อมตา ไม่จำเป็นต้อง ออกไปหางานข้างนอกหรือต่างจังหวัดก็สามารถเลี้ยงชีพได้และทำให้ผู้คนรู้จักคนบ้านถ้ำเต่า มากขึ้นจากการออกตลาด โชว์ผ้าครามในแต่ละสถานที่และจังหวัดต่างๆด้วย ซึ่งจะสามารถ สังเกตได้ชัดเจนจากการมีก๊อทอผ้าอยู่แทบทุกครัวเรือนในหมู่บ้าน

การจำหน่ายผ้าครามของชาวบ้านถ้ำเต่า จำหน่ายด้วยการรวมกลุ่มและจำหน่ายด้วยตัวเอง การจำหน่ายด้วยการรวมกลุ่ม ผ้าครามบ้านถ้ำเต่ามีการจัดตั้งกลุ่มทอผ้าย้อมครามบ้านถ้ำเต่าขึ้น จึงทำให้ชาวบ้านถ้ำเต่าทอผ้าครามมากขึ้นและมีตลาดรองรับผลิตภัณฑ์มากขึ้น จนทำให้ ปัจจุบันผ้าครามเป็นเศรษฐกิจขั้นดีของบ้านถ้ำเต่าที่ทำให้ชาวบ้านมีรายได้จากการทอผ้าย้อม คราม และยังมีชื่อเสียงเรื่องลือทั่วจังหวัดสกลนครอีกด้วย

สำหรับคนที่เป็สมาชิกกลุ่มและจำหน่ายร่วมกับกลุ่มเสมอ เล่าว่า การจำหน่ายผ่าน กลุ่มเป็นการจัดซุ่มหรือนำผ้าไปแสดงสินค้าในที่ต่างๆตามส่วนราชการสนับสนุนหรือเทศกาล วันสำคัญต่างๆ ทำให้ชาวบ้านได้แสดงศักยภาพในการแสดงสินค้าสู่สังคมที่กว้างขึ้น ยอมรับ และเข้าใจการทำงานเป็นกลุ่ม ทำเพื่อส่วนรวม ทุกครั้งที่ออกแสดงสินค้ากลุ่มทอผ้าครามบ้าน ถ้ำเต่าก็จะแจกนามบัตรให้กับคนที่สนใจติดตั้งชื่อผ่านกลุ่มได้

ด้วยเหตุที่กลุ่มทอผ้าบ้านถ้ำเต่าออกหาตลาดเพื่อนำเสนอสินค้าของตัวเองไปจำหน่าย นั้นเอง ทำให้ผู้คนรู้จักเข้ามาศึกษาดูงานการทอผ้าครามบ้านถ้ำเต่ามากขึ้น ลูกค้าบางคนสนใจผ้า

ครามที่ย้อมจากสีธรรมชาติเดินทาง ไปส่งกับชาวบ้านถึงบ้านถ้าเค้าก็มีเป็นลูกค้าประจำเลยก็ว่าได้

ส่วนคนที่จำหน่ายด้วยตัวเองที่บ้านโดยตรง อย่างที่กล่าวไว้ข้างต้นคือ มีคนเข้ามาศึกษา ดูงานการทอผ้าครามบ้านถ้าเค้าอยู่เสมอๆจึงมีช่องทางการตลาดที่หลากหลาย มีคนมาสั่งสินค้าที่บ้านและมีร้านในจังหวัดมารับซื้อที่บ้าน ชาวบ้านเล่าว่าบางครั้งลูกค้าสั่งสินค้าทีละมากๆทอแทบจะไม่ทัน จะต้องบริหารจัดการโดยการแบ่งให้เพื่อนบ้านทำช่วยกันเพื่อให้ได้สินค้าตามที่ลูกค้าสั่ง

ดังนั้นเพื่อไม่ให้เกิดการทอผ้าครามสูญหายไปจากชุมชนผู้เฒ่าผู้แก่และคนในชุมชนทุกคน จะต้องมีการสืบสานวัฒนธรรมหรือภูมิปัญญาชาวบ้านให้รุ่นลูกรุ่นหลานถือปฏิบัติต่อไป โดยทางกลุ่มวิสาหกิจได้ร่วมมือกันกับทางโรงเรียนให้มีการจัดการเรียนการสอนกระบวนการผลิตครามทั้งกระบวนการ โดยในแต่ละอาทิตย์นักเรียน โรงเรียนบ้านถ้าเต่าเข้ามาเรียนกระบวนการทำผ้าครามดังกล่าว ทั้งกระบวนการคือตั้งแต่กระบวนการก่อกหม้อคราม การย้อมคราม การมัดหมี่ การทอผ้า ผู้ใหญ่บ้านและชาวบ้านทั่วไปเมื่อสอบถามจะได้รับคำตอบว่า ลูกเด็กเล็กแดงในบ้านถ้าเต่าทุกคนทั้งเพศชายและหญิงก็สามารถที่จะทอผ้าครามกันได้ทุกคน

### **ลักษณะการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนทอผ้าครามนครถ้าเต่า**

การดำเนินของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนทอผ้าครามนครถ้าเต่าในระดับโครงสร้างทั้งหมด ประธานกลุ่มจะมีหน้าที่ในการดูแลการจัดการทั้งหมด โดยที่สำคัญคือ ในกระบวนการผลิต ทั้งการย้อมคราม การก่อกหม้อคราม การแปรรูปผ้าคราม การทอผ้า การมัดหมี่ แต่ละส่วนจะมีการแยกงานกันทำ หากเป็นลักษณะของงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนทอผ้าครามนครถ้าเต่า ด้านการตลาดจะมีการจัดการสั่งซื้อสินค้าเข้ามาให้ทางกลุ่ม หลังจากนั้นทางประธานกลุ่มก็จะแบ่งงานกันไป โดยให้ฝ่ายก่อกหม้อครามก็ก่อกหม้อคราม เพื่อให้ได้สีในแต่ละการผลิตแต่ละครั้งนั้นไปในทางเดียวกัน สีและคุณภาพไม่ต่างกันไปมาก สมาชิกในกลุ่มจะต้องใช้เส้นไหมที่ได้จากการย้อมครามจากหม้อครามที่ก่อกให้จากทางกลุ่ม ในกรณีที่ทำตามการสั่งซื้อสินค้ามีจำนวนมากจนสมาชิกในกลุ่มไม่สามารถที่จะทำได้ทัน ก็จะมีการกระจายไปให้กลุ่มเครือข่าย ในลักษณะของการจ้างทอตามลายที่กำหนดด้วย ตรงนี้มีข้อสังเกตที่น่าสนใจคือ จุดเด่นของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนทอผ้าครามนครถ้าเต่านั้น โดยมากจะเป็นการผลิตตามจำนวนการสั่งซื้อเป็นหลัก โดยการผลิตตามการสั่งซื้อสินค้านั้นอย่างที่ได้กล่าวไปในข้างต้นว่าจะต้องใช้

เส้นไหมที่ผ่านการย้อมจากทางกลุ่ม ดังนั้นสมาชิกก็จะได้รับวัตถุดิบในการผลิตผ้าย้อมคราม จากทางกลุ่มไปผลิตนั่นเอง โดยทางกลุ่มจะรับซื้อจากสมาชิกเมตรละ 80-200 บาทแล้วแต่ ลวดลาย โดยเฉลี่ยแล้วสมาชิกจะมีรายได้จากการทอผ้าเฉลี่ยเดือนละ 3,000-5,000 บาท และไม่ จำเป็นที่จะต้องไปทำงานที่กลุ่มก็ได้ หากบ้านสมาชิกมีที่ทอผ้าก็สามารถนำงานกลับไปทำที่ บ้านได้ตลอดเวลา ภาพที่เห็นในหมู่บ้านคือ แม่เป็นเวลาพลบค่ำเรายังเห็นชาวบ้านนั่งทอผ้าอยู่ ตามบ้านเรือนอยู่เสมอ ในส่วนของสมาชิกที่ได้รับผิดชอบในการย้อมฝ้ายนั้น จะได้รับรายได้จากราคาการย้อมกิโลกรัมละ 300 บาท และการย้อมไหมนั้น สมาชิกจะได้รับราคา กิโลกรัมละ 500 บาท ในกรณีที่ปั่นไหมสีพื้น หากเป็นไหมมัดหมี่จะได้รับราคา กิโลกรัมละ 500 บาท

### กลุ่มวิสาหกิจชุมชนทอผ้าย้อมครามนครถ้ำเต่ากับปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

ผู้เฒ่าผู้แก่อายุ 71 ปีท่านหนึ่งในหมู่บ้านได้เล่าว่า “ผ้าครามได้ทำการทอผ้ามาตั้งแต่รุ่นพ่อ รุ่นแม่แล้ว ซึ่งทอไว้สำหรับทำเป็นชุดไปทำไร่ทำนา เพราะผ้าครามมีเนื้อผ้าเย็นใส่แล้วไม่ร้อน คนสมัยก่อนจะมักทำชุดเพื่อใช้สวมใส่ในการทำงาน แต่ไม่ค่อยมีคนทอเพราะนอกจากทอไว้ สวมใส่แล้วก็ขายไม่ได้”

แรกเริ่มเดิมทีการรวมกลุ่มนั้น เป็นไปเพื่อการผลิตผ้าฝ้ายมัดหมี่ทอมือ ผ้าย้อมเคมี ผ้าไหม ประดิษฐ์ ผ้าขึ้นเครื่องขาว ขึ้นจำหน่ายเพื่อเป็นรายได้เสริมให้กับครอบครัว แรกเริ่มในการก่อตั้ง กลุ่มนั้น ได้รับเงินทุนสนับสนุนจากโครงการของยูนิเซฟ เป็นจำนวนเงิน 25,000 บาท

จนกระทั่งมีกระแสการนิยมผลิตภัณฑ์ธรรมชาติ ผลิตภัณฑ์พื้นเมือง จึงทำให้ผ้าย้อมคราม เป็นที่นิยมขึ้นมา ซึ่งจะกล่าวได้ว่า ปัจจัยภายนอกในช่วงแรกนี้ ส่วนหนึ่งคือเงินสนับสนุนใน การจัดตั้ง/สนับสนุนกลุ่ม และเงื่อนไขที่ส่งผลให้ประสบผลในเชิง โครงสร้างมหาภาคคือ กระแสการใช้ผลิตภัณฑ์ธรรมชาติ

กล่าวแบบนี้ ก็คงเหมือนกันหมดนั่นคือ ที่ไหนที่ไหนก็ได้ก็สามารถประสบผลสำเร็จ ไม่ จำเป็นที่จะต้องเป็นวิสาหกิจชุมชนทอผ้าย้อมครามนครถ้ำเต่า แต่สิ่งที่สำคัญที่สุดคือ ภาวะผู้นำ ที่มีความรู้ ความสามารถ เป็นที่นับถือ ซึ่งก็คือนางสมคิด ที่ได้มีการประสานงานกับหน่วยงาน ต่างๆเพื่อขอความช่วยเหลือในด้านการพัฒนาฝีมือ การตลาด ทำให้ได้รับ โอกาสจาก หน่วยงานต่างๆจากหน่วยงานราชการให้กลุ่มทางกลุ่ม ได้มีโอกาสไปจัดแสดงสินค้าตาม สถานที่ต่างๆจึงทำให้ผู้คนรู้จักผ้าครามบ้านถ้ำเต่ามากขึ้น รวมไปถึงการพยายามรื้อฟื้นการทำผ้า

ฝ่ายย่อมครามอันเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นที่ได้ทำกันมานานแล้วและกำลังจะเลือนหายไปให้กลับคืนมา หรือจะเรียกอีกอย่างก็ได้ว่าผู้ใหญ่มชคิตท่านจับกระแสดิ้นค้าได้ดีทีเดียว

จากความพยายามในการรื้อฟื้นภูมิปัญญาในการทำครามและย่อมคราม อีกทั้งยังมีการเปิดตลาดในการเข้าร่วมออกร้านตามงานต่างๆ เช่น การพากลุ่มเข้าคัดสรรให้เป็น หมู่บ้านหัตถกรรมทอผ้าย่อมครามธรรมชาติ จนกระทั่งได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐมากขึ้น โดยได้มีการจัดสรรกองทุนมาให้ก่อสร้างโรงทอผ้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อวันที่ 9 สิงหาคม 2547 นางสมคิด พรหมจักร ผู้เป็นหัวหน้ากลุ่มรวมถึงเป็นผู้ใหญ่บ้านในปัจจุบันได้ร่วมเข้าเฝ้าสมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถ ในงาน “เทิดฟ้าสู่สากล สูดยออดหมู่บ้านอุตสาหกรรม และผ้าไทยครั้งที่ 3” และหลังจากนั้นไม่นานในปลายปีเดียวกันผลิตภัณฑ์ของกลุ่มก็ได้รับการคัดสรรผ้าย่อมครามระดับ 5 ดาว ด้วย นั้นเป็นเงื่อนไขทางผู้นำ จนนำไปสู่การได้รับการสนับสนุนมากมายจากหน่วยงานภายนอกมากมาย

การร่วมกลุ่มกันที่เข้มแข็ง วางอยู่บนความไม่เสี่ยง สมาชิกไม่ต้องแบกรับต้นทุนในการผลิตเอง หากแต่นำต้นทุน/วัตถุดิบในการผลิตทั้งหมดทางกลุ่มเป็นผู้รับผิดชอบ รวมไปถึงแรกเริ่มเดิมทีก็มีหลากหลายหน่วยงานเข้ามาให้การสนับสนุนทั้งในด้านความรู้ และงบประมาณในการจัดซื้อจัดหาเครื่องใช้ที่จำเป็นให้แก่ทางกลุ่ม

การจัดการรื้อฟื้นความรู้ในกระบวนการทำผ้าทอย่อมคราม ไม่ว่าจะเป็นการก่อหม้อ การย้อม การมัดหมี่ การปลูกรวม เก็บเกี่ยวคราม นั้น นอกจากจะได้รื้อฟื้นความรู้ดั้งเดิมแล้วยังมีการสืบถอดต่อไปในรุ่นต่างๆ ด้วยการร่วมกับทางโรงเรียนบ้านถ้ำเต่าเปิดสอนกระบวนการผลิตผ้าทอย่อมครามทั้งระบบอีกด้วย

ชาวบ้านถ้ำเต่าทั่วไปโดยมากจึงมักจะปลูกข้าวนาปี ไว้เพื่อการบริโภคตนเองในครัวเรือน แล้วปลูกรวมไว้เพื่อใช้ในกระบวนการผลิตผ้าทอย่อมคราม มีรายได้จากการปลูกเพื่อทำเนื้อคราม ไร่ชาย เก็บเมล็ดครามขาย ย่อมครามขาย ทอผ้าครามให้แก่ทางกลุ่ม จึงเป็นชุมชนที่พบว่ามีรายได้เฉลี่ยต่อหัวค่อนข้างสูงทีเดียว กล่าวคือ มีรายได้ด้านการเกษตร เฉลี่ยครัวเรือนละ 80,986.93 บาท/ปี เฉลี่ยคนละ 16,179.00 บาท/ปี และรายได้ที่เป็นตัวเงิน เฉลี่ยครัวเรือนละ 152,386.36 บาท/ปี เฉลี่ยคนละ 30,442.68 บาท/ปี

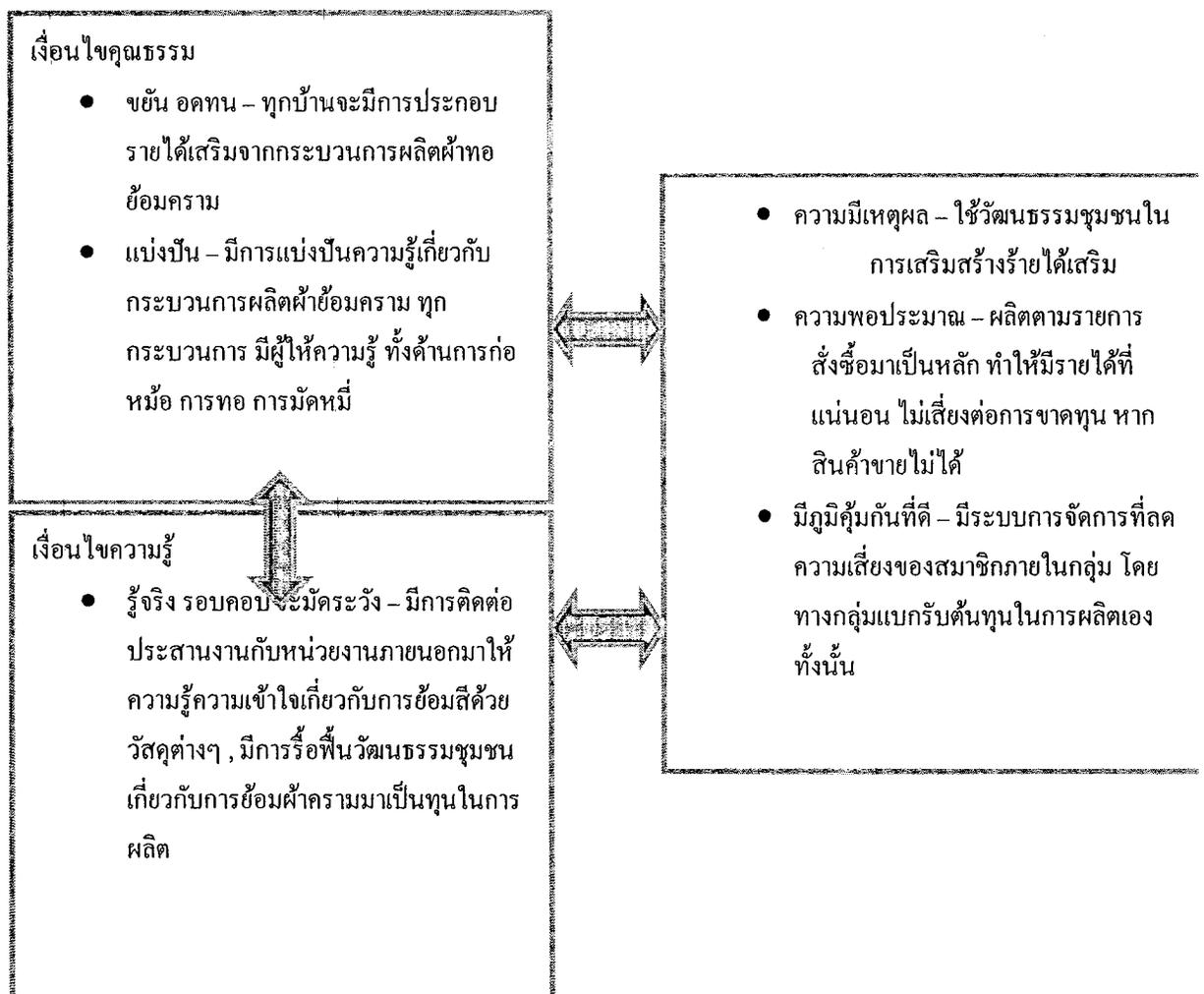
กล่าวคือ ในบริบทเงื่อนไขภายในนั้น ชุมชนบ้านถ้ำเต่ามีภูมิปัญญาในการเพาะปลูกรวม และผลิตผ้าย่อมครามมาอยู่แล้วตั้งแต่ในอดีต อีกทั้งสภาพแวดล้อมทางระบบนิเวศที่เหมาะสมกับการปลูกรวม คุณลักษณะการมองการไกล ความพยายาม ของผู้นำหรือผู้ใหญ่สมคิด ที่พยายามติดต่อประสานงานให้ได้รับการสนับสนุนทั้งในด้านความรู้และงบประมาณ

จากหน่วยงานภายนอก ทำให้ชาวบ้านหรือสมาชิกมีความเชื่อมั่น และได้รับการนับถือมาก  
 เงื่อนไขในการร่วมกลุ่มที่ทางกลุ่มแบกรับความเสี่ยงทุกอย่างไว้เกือบหมด ทั้งวิ้งหาคาด  
 รายการสั่งซื้อล่วงหน้า และค่อยกระจายให้สมาชิกกลุ่มได้ทำการผลิตตามรายการสั่งซื้อ ทำให้  
 สมาชิกในชุมชนไม่ต้องแบกรับความเสี่ยงในเรื่องการลงทุนในระบบการตลาดสมัยใหม่ เป็น  
 ส่วนสำคัญที่ทำให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนทอผ้าอ้อมครามนครจำเริญประสบความสำเร็จนั่นเอง

เงื่อนไขที่พอเพียง

วิธีการ ( Method )

(Sufficient Condition)



ภาพประกอบ 25 แผนภูมิสรุปเศรษฐกิจพอเพียงบ้านจำเริญ

### ความพอเพียง

1. ในระดับปัจเจก – ปลูกข้าวเพื่อการบริโภค และมีรายได้เสริมจากการกระบวนการผลิตผ้าอ้อมคราม ไม่มีความเสี่ยงจากกลไกตลาดมากนัก เพราะผลิตตามความต้องการของตลาดล่วงหน้าตามที่ได้รับมา
2. ในระดับชุมชน- คนในชุมชนมีรายได้ที่ดี อีกทั้งยังไม่มีความเสี่ยงจากกลไกตลาด เพราะมีการรวมกลุ่มกันเพื่อร่วมกันสร้างผลประโยชน์ โดยทางกลุ่มแบกรับความเสี่ยงไว้แทน อีกทั้งยังช่วยเหลือเกื้อกูลกันทางด้านความรู้ มีการสอนและเรียนรู้เกี่ยวกับกระบวนการผลิตผ้าอ้อมครามทั้งระบบภายในชุมชน
3. ในระดับเครือข่าย- มีเครือข่ายในการที่จะกระจายกำลังการผลิตในกรณีที่เกิดการผลิตไม่ทัน มีตลาดในการขายผลิตภัณฑ์ครามอื่นๆ ทั้งเนื้อคราม ผ้าฝ้ายอ้อมคราม หรือผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปแล้วจากผ้าครามอื่นๆ

### กลุ่มทอผ้าอ้อมครามบ้านพันนา

การทำผ้าอ้อมครามบ้านพันนาเป็นวัฒนธรรมที่มีมาตั้งแต่โบราณเช่นเดียวกับบ้านถ้ำเต่า การย้อมครามได้ทำกันมาตั้งแต่บรรพบุรุษ ในลักษณะการใช้ในครัวเรือน แม่คำพูล (ประธานกลุ่มทอผ้าอ้อมครามบ้านพันนา) เล่าว่าเกิดมาก็เห็นการย้อมครามอยู่แล้ว เพราะแม่จำได้ว่าขนาดเล่นของเล่น หรือเล่นขายของตอนสมัยยังเด็ก “เล่นของเขื่อนน้อย” ก็ได้เล่นการย้อมผ้า (จับหม้อ) ใช้ดอกทองกวาว ดอกอัญชัญ จึงทำให้แม่คำพูลพอรู้เรื่องการย้อมสีจากธรรมชาติบ้าง คนสมัยก่อนจะมีการสังเกตดูหญิงสาวที่จะมาเป็นเนื้อคู่หรือแต่งงานด้วยนั้นจะต้องดูที่การแต่งกาย ความละเอียดอ่อนของเสื้อผ้า เช่น การดูผ้าถุง ลวดลายต่างๆ หมอน มีความสวยงาม โดยจะมองว่าหญิงใดที่มีทอผ้าครามเป็น ก็จะมองดูที่เสื้อผ้า การแต่งกายสะอาด ระเบียบเรียบร้อย เป็นหญิงที่ชายต้องการมากในสมัยก่อน

แม่คำพูลไม่เคยได้รับการปลูกฝังเรื่องการทอผ้า พ่อของแม่คำพูลเป็นคนหัวทันทสมัย ชอบค้าขาย อยากให้ไปเรียนหนังสือ จึงไม่ปลูกฝังการทอผ้า เพราะมันล้าสมัย มันช้า เสียเวลา เพื่อจะได้ผ้าหนึ่งผืน จึงไม่สนใจเรื่องการทอผ้า แม่คำพูลก็เลยทอผ้าไม่เป็น

ประมาณปีพ.ศ. 2508 แม่แต่งงานพอดี ก่อนแต่งงานชาวบ้านมักจะพูดว่า “จะไปเอามันหยั่ง มันจะตำหุงได้ อยู่บ่” แม่คำพูลเล่าว่าพอได้ยินบ่อยครั้งว่า ไปแต่งงานกับนางคำพูลทอผ้าก็ไม่เป็น ผ้าถุง ผ้าขาวม้าขาด ก็จะไม่ได้ใส่ ไม่ได้ใช้กันพอดี เมื่อได้ยืมชาวบ้านอย่างนั้น ก็เลยบอก

ตัวเองว่า จะเป็นอะไรเราเรียนรู้ใหม่ไม่ได้หรือ (ชอบความท้าทาย) จึงทำให้แม่ได้หันมาสนใจในเรื่องการทอผ้า ด้วยความตั้งใจจริง ทั้งทำทั้งเลี้ยงลูกไปด้วยจึงอยากทำให้ชาวบ้านเห็นว่า “คนที่ไม่เคยทำมาก่อน มาเรียนรู้ใหม่ก็ยังไม่สาย”

จุดเริ่มต้นการทอผ้า แม่คำพูลเล่าว่า ได้มีการทอผ้าย้อมสีเคมีมาก่อน (ฝ้ายย้อมสีเคมี) ในขณะที่แม่คำพูลทอผ้าไม่เป็น ด้วยความอยากลองทำและสนใจจึงลองทำหมอนจิด ทำเสร็จก็เรียกชาวบ้านที่เขาทำเป็นนั่นนั่นมาดู เขาเลยถามแม่คำพูลว่า ทำไมถึงทำเป็น แม่คำพูลตอบว่าดูจากที่คนอื่นทำ จำและสังเกต แม่คำพูลเล่าว่าการทอผ้าต้องใช้วิชาคณิตศาสตร์มาช่วยในการนับฝ้าย (จีน ,ลำ) ในขั้นตอนการค้นหมีด้วย เช่น “ลายนี้มีกี่ลาก็จีนถึงได้ขนาดที่เราต้องการจึงเป็นเรื่องที่ละเอียดอ่อนมาก คนที่ไม่รู้เรื่อง “หัวไม่ไว” ก็จะทำไม่เป็น

ประมาณปีพ.ศ. 2531 เริ่มจัดตั้งกลุ่ม เป็นกลุ่มอาชีพเพื่อสร้างรายได้ให้ชุมชน ซึ่งไม่อยากจะให้ชาวบ้านไปทำงานต่างจังหวัด จึงหากิจกรรมให้คนในชุมชนทำเพื่อเป็นอาชีพเสริมหลังการทำนา โดยมีสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอสว่างแดนดิน เข้ามาอบรมส่งเสริมให้ความรู้แก่คนในชุมชน สำนักงานเกษตรอำเภอ มาอบรมให้ความรู้เรื่องการจัดตั้งกลุ่มการรวมตัวกันขาย การประกอบอาชีพ เช่น การทำขนม ดอกไม้ประดิษฐ์ แปรรูปการเกษตร (กล้วยตาก กล้วยฉาบ มะม่วงกวน มะม่วงคอง ) แต่เมื่อทำแล้วขายไม่ค่อยได้ เพราะขาดความชำนาญ ไม่ค่อยอร่อยขายได้แต่ไม่คุ้มทุน จึงได้ส่งเสริมการแปรรูป โดยตามชาวบ้านว่าทำอะไรได้บ้าง ชาวบ้านมีภูมิปัญญาเดิมคือการทอผ้าอยู่แล้วจึงมีการพัฒนากลุ่มทอผ้า มีสมาชิกจำนวน 35 คน สำนักงานพัฒนาชุมชนเข้ามาส่งเสริมเรื่องการแปรรูปผ้าขาวม้า ทำเป็นเสื้อผ้า ขายในราคาถูกและพัฒนาตามยุคตามสมัยของสังคม ในปี พ.ศ. 2535 - 2538 และได้ทำขาย จึงมองกลุ่มว่าต้องมีทุนของกลุ่มและมีกิจกรรมกลุ่มจึงมีการระดมทุนกันในกลุ่มคนละ 50 บาทเป็นการเริ่มต้นการตั้งกลุ่ม แต่กลุ่มยังไม่กล้าใช้เงินทุนกลุ่มเพราะกลัวเงินหาย จึงนำเงินไปฝากไว้ที่ธนาคาร ได้มีการรับผ้าจากชาวบ้านที่แยกกันผลิตตามสะดวกแล้วแต่เวลาที่มีจะอำนวย มารวมกันเพื่อที่จะนำไปขายตามเทศกาล ตามงานที่หน่วยงานติดต่อให้ไปแสดงสินค้า เช่น งานกาชาดของจังหวัดสกลนคร งานธงฟ้า จากการจำหน่ายมีทั้งขายได้บ้างและขายไม่ได้บ้าง บางครั้งก็ได้ครั้งละ 1,000 - 2,000 บาท บางครั้งก็ขาดทุน แต่ชาวบ้านก็ตั้งใจภูมิใจที่ได้ทำ การแบ่งเงินให้สมาชิกกลุ่มตามที่ชาวบ้านฝากสินค้าไปขาย ขายได้เท่าไรก็จ่ายคืนนั้นส่วนกำไรจะแบ่งคนที่ไปขาย

ประมาณปีพ.ศ.2539 ได้ไปแสดงสินค้าที่สวนจตุจักร ในช่วงปีนั้นพรรคพลังธรรมกำลังรุ่ง กรรมการพรรคจึงให้แม่คำพูลเป็นแกนนำหลัก เพื่อช่วยหาเสียง โดยสัญญาว่าจะให้พื้นที่ในการไปขายสินค้าให้เป็นที่ตอบแทนจึงให้แม่ไปขายของที่ตลาดจตุจักร เสียค่า

สถานที่จัดครั้งละ 20 บาท ในตอนนั้นไปขายก็ยังไม่ค่อยรู้เรื่องด้านการตลาดรวมถึงเรื่องการบริหารจัดการกลุ่ม จากการทำไปในครั้งนี้ก็ได้มีการเรียนรู้สิ่งแปลกใหม่กับเพื่อนๆจังหวัดอื่นที่ไปแสดงสินค้าด้วยกัน จึงเห็นกลุ่มของเพื่อนทำเกี่ยวกับผ้าที่ทำจากการย้อมสีธรรมชาติขายดีมีราคาสูง จึงนำแนวคิดมาปรับใช้ในกลุ่มของตนเองบ้าง

หลังกลับจากการแสดงสินค้าที่กรุงเทพฯประมาณปี พ.ศ. 2540 แม่คำพูลได้ประชุมกันกับกลุ่มเพื่อเขียนโครงการให้ศูนย์พัฒนาฝีมือและแรงงานมาอบรมเพื่อเสริมสร้างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการทำผ้าย้อมสีจากธรรมชาติ และได้รับการสนับสนุนเป็นอุปกรณ์คือได้พื้ 25 อัน กระสวย 50 อัน หลา 3 อัน อัก 2 อัน และหลอด ให้เฉพาะกลุ่มที่เข้าอบรมเท่านั้น จึงเป็นต้นทุนในการตั้งกลุ่มทอผ้า หลังจากผ่านการอบรมกลุ่มได้ผลิตสินค้าเช่นเสื้อที่ทำจากผ้าขาวม้า ในขณะที่ทำช่วงนั้นไม่ได้มีระบบการจัดการ ไม่มีการคำนวณว่าค่าอุปกรณ์การใช้จ่ายในการทอนั้นเท่าไร จึงไม่รู้ว่าผลิตภัณฑ์แต่ละอย่างนั้นมีราคาต้นทุนอยู่เท่าไร โดยขายตามตลาดเห็นเขาขายเท่าไรก็ขายตามเขาเท่านั้น การขาดการบริหารจัดการหลายๆด้านนี้ บ่อยครั้งจึงทำแล้วขาดทุน ต่อมาประธานกลุ่มจึงมองว่าถ้าเราทำอยู่แบบนี้เราไม่ได้อะไรแน่ เพราะบางครั้งที่ทำไปขายก็ได้บ้างไม่ได้บ้าง จากการออกแสดงสินค้าบ่อยขึ้นสำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดร่วมกับศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาค 4 มาให้ความรู้เรื่องการบริหารจัดการ การคำนวณต้นทุนการผลิต มีสหกรณ์จังหวัดให้ความรู้เรื่องการทำบัญชีการคำนวณกำไร-การขาดทุน งบดุลในการผลิต การบริหารจัดการที่เป็นกลุ่มแบบสหกรณ์ กศน. ให้การอบรมเกี่ยวกับวิชาชีพร้อยชั่งโมง ซึ่งชาวบ้านสนใจเรื่องใดก็สามารถอบรมเรื่องนั้นได้โดยแจ้งทางหน่วยงานเพื่อส่งเสริมให้ชาวบ้านมีความรู้และพึ่งพาตนเองได้ แต่ศูนย์พัฒนาฝีมือและแรงงานไม่เคยทอดทิ้งชาวบ้าน เพราะจะมีการพัฒนาทุกปี ขึ้นอยู่กับชุมชนที่จะเสนอให้หน่วยงานที่ให้การสนับสนุนได้พัฒนาด้านใดเช่นอาจมีการพัฒนาต่อยอดสิ่งที่ทำไว้แล้วคือการทอผ้าพัฒนาให้เป็นการแปรรูปผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น หรือเป็นเรื่องการสร้างที่อยู่อาศัยก็สามารถขอความช่วยเหลือจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องมาอบรมให้ความรู้หรือช่วยสอนจริงได้ จึงทำให้ชาวบ้านรู้สึกอบอุ่นขึ้นเนื่องจากมีหน่วยงานหลายฝ่ายมาช่วยให้คำปรึกษาและกลุ่มก็ได้มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

ปีพ.ศ.2544 มีโครงการจากทางรัฐบาลให้ชุมชนตั้งกลุ่มผลิตภัณฑ์สินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) เน้นการผลิตสินค้าที่คำนึงถึงภูมิปัญญาท้องถิ่นเป็นหลัก “ขายความเป็นภูมิปัญญา ขายความเป็นท้องถิ่น” จึงทำให้มีการยอมรับมากขึ้น จุดประสงค์ของการทำ

ครามของบ้านพินนาไม่ใช่ทำไว้เพื่อบูชามหาหรือใช้ในครัวเรือนเท่านั้น แต่ชาวบ้านเริ่มทำขายได้เงินเพื่อมาจุนเจือครอบครัว มีการเริ่มปลูกครามเริ่มทำการทอผ้าข้อมครามมากขึ้น

ส่วนกลุ่มของแม่คำพูล ได้ถามกลุ่มตัวเองหรือคนในชุมชนว่าเรามีความถนัด มีความสามารถในการทำอะไรได้บ้าง ในลักษณะของการเรียกประชุมหารือกัน ก็มีการทอผ้าเป็นหลัก จีบหม้อทำอย่างไรนั้น คนในกลุ่มทำเป็นบ้างไม่เป็นบ้างจึงได้ไปถามคนเฒ่าคนแก่ หลังจากนั้นก็ลองทำ ทำแล้วทำเล่าก็ทำไม่เป็นก็เลยเลิกทำ

ปีพ.ศ. 2545 จึงพยายามทำอีกครั้งแต่ก็ยังทำไม่เป็น จึงมาเริ่มอีกครั้งเมื่อปี พ.ศ.2546 การที่กลุ่มยังไม่ล้มเลิกความคิดเรื่องการทอผ้า ในขณะที่เดียวกันมหาวิทยาลัยราชภัฏสกลนคร เข้ามาศึกษางานวิจัยและจะมาสอนเรื่องการทอผ้าคราม แม่คำพูลจึงบอกว่าไม่อยากจะทำเพราะมันทำยาก จึงปฏิเสธว่าไม่เอา แม่คำพูลจึงถามสมาชิกว่ากลุ่มมีใครอยากทำบ้าง นางกา แก้วกิ่ง (คณะกรรมการศูนย์การเรียนรู้ชุมชน) ก็เลยรับว่าจะทำการทอผ้าข้อมครามจึงมีการเริ่มทอผ้าทอครามด้วยชาวบ้านมีความถนัดที่แตกต่างกัน ไปจึงทำให้เกิดการเรียนรู้ร่วมกัน พบว่าการส่งเสริมของหน่วยงานต่างๆจึงทำให้กลุ่มทอผ้าข้อมครามชาติมีการพัฒนาจนทำให้เกิดความชำนาญ และในปีนั้นได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ก่อสร้างอาคารทรงไทย เพื่อเป็นศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ และกองทุนการสังคมสนับสนุนจัดตั้งให้เป็น “ศูนย์การเรียนรู้ชุมชน”

พ.ศ.2545 ทางกลุ่มได้ส่งผ้า “ลายหินปราสาทหอม” เข้าประกวดลายผ้าประจำจังหวัดสกลนคร ประเภทผ้าฝ้าย ได้รับรางวัลชนะเลิศ ซึ่งนายทวีป เทวิน ผู้ว่าราชการจังหวัดสกลนคร ขณะนั้นเป็นผู้ริเริ่มโครงการนี้ขึ้น และเปลี่ยนชื่อลายผ้าใหม่ขึ้นให้สอดคล้องกับความเป็นเอกลักษณ์ของชาวจังหวัดสกลนคร ในฐานะที่เป็นเมืองแห่งธรรมะ และมีหนองหาร เป็นเอกลักษณ์สำคัญ จึงตั้งชื่อว่า “ลายสะเกิดธรรม”

การทำหมอนแ้ว แม่คำพูลเล่าว่าสืบเนื่องจากโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ซึ่งเน้นการคำนึงถึงภูมิปัญญาท้องถิ่นจึงมีคิดถึงการทอผ้าและการทำหมอนแ้วที่เป็นเอกลักษณ์ของชาวบ้านพินนา โดยถ้าผ้าที่ทอเสร็จแล้วเมื่อนำไปขายแล้วขายไม่ได้ก็จะนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อย่างอื่นเช่นนำมาทำหมอนแ้ว หมอนอิง หมอนสามเหลี่ยม ที่นอน และก็แปรรูปเป็นเสื้อผ้า ให้มีลวดลายที่หลากหลายตามยุคตามสมัยของสังคม แต่ผลิตภัณฑ์ที่เปลี่ยนลายและรูปทรงไม่ได้คือ “หมอนแ้ว” ดำเนินการทำหมอนแ้ว “คนที่ทำหมอนแ้วครั้งแรกนั้นมีลูกทั้งหมด 16 คน ไม่มีผ้าที่จะทำเสื้อทำหมอนดีๆให้ลูกใช้ได้ทั้ง 16 คน การเลี้ยงลูกก็ค่อนข้างลำบาก หมอนไม่ใช่แค่ไว้นอนอย่างเดียวแต่ใช้เป็นหมอนข้างให้ลูกๆนอนกอด

และทำหมอนแทนตุ๊กตาให้ลูกๆ ได้เล่น” จึงเป็นตำนานสำหรับผู้ที่มิถุนมากและยากจน จึงมีการถ่ายทอดและสืบสานภูมิปัญญาท้องถิ่นในการทำหมอนแฉ่วถึงทุกวันนี้ ปัจจุบันเรียกหมอนแฉ่วว่า “หมอนโบราณเพื่อสุขภาพ” มีการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์และได้รับโอกาสการออกแบบโลโก้จากสถาบันเทคโนโลยีราชมงคลอโยธยาเข้ามาศึกษาเพื่อทำวิจัยการทอผ้าบ้านพินนาและได้เป็นผู้ออกแบบโลโก้ผลิตภัณฑ์เป็นการขายตำนานด้วยโดยการพิมพ์ตำนานสอดใส่ในถุงที่บรรจุผลิตภัณฑ์

เริ่มมีการบริหารจัดการ ตลาดหลักคือการจำหน่ายสินค้าที่เมืองทอง และตามเทศกาลตามที่หน่วยงานต่างๆ จัดขึ้น จึงมีโอกาสดำเนินไปแสดงสินค้ามีการคำนวณทุกอย่างตั้งแต่เริ่มผลิตจนได้ตัวผลิตภัณฑ์

ปีพ.ศ. 2546 กลุ่มลงทะเบียนเป็นสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ และส่งผลิตภัณฑ์เข้ารับการคัดสรรระดับอำเภอ ได้รับมาตรฐานสินค้า OTOP ระดับ 5 ดาว และปัจจุบันผลิตภัณฑ์ผ้าคราม ได้รับการคัดสรรระดับประเทศ มาตรฐานสินค้า OTOP ระดับ 5 ดาว

ในปี 2546 - 2548 กลุ่มเป็นหนี้ ประมาณ 300,000 บาท เนื่องจากขาดการบริหารจัดการ

จังหวัดสกลนครได้มีการส่งเสริมการใช้ผ้าครามโดยเฉพาะในหน่วยงานราชการจะมีการใส่ชุดที่ทำด้วยผ้าคราม โดยเฉพาะลายสะเท็ดธรรม การเข้าร่วมงานในช่วงแรกได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานราชการต่างๆ อาทิ พาณิชยจังหวัด โดยได้รับค่าพาหนะ 2,000 บาท ขณะเดียวกันเมื่อมีหน่วยงานที่ติดต่อมาให้กลุ่มไปแสดงสินค้า กลุ่มก็เริ่มมีการปรึกษาหารือกันก่อนที่จะรับงาน เพื่อการทำงานให้เป็นระบบขึ้น

รูปแบบผลิตภัณฑ์นั้น แม้ม้าพูลจะไม่ลอกเลียนแบบคนอื่น การขายก็จะพูดตามความจริง ครามก็บอกว่าการคราม ย้อมจากเคมีก็บอกตรงๆ ว่าผ้าเคมี ก็คือมีความซื่อสัตย์ รูปแบบลวดลายผลิตภัณฑ์จะมีการพัฒนาตามลายโบราณที่หายากที่ใกล้จะสูญหายไปจากชุมชนและลายไม่ซ้ำกับคนอื่น มีลายที่เป็นเอกลักษณ์กลุ่มคือลายปราสาทหอม ที่เป็นลายประจำจังหวัดนั่นเอง “ลายสะเท็ดธรรม” แม้ม้าพูลเล่าว่าพยายามเอาลายทำตามภูมิปัญญาของชุมชน โดยการนำผ้าเก่าๆ มาเป็นแบบอย่าง ปัจจุบันลายมัดหมี่มีมาก ก็จะมีการบันทึกชื่อคนทอผ้าลายนี้และได้ลายนี้มาจากใคร

จากการออกไปแสดงสินค้าผู้ขายจะรู้เลยว่ากลุ่มเครือข่ายไหนเป็นคนทอ จึงเป็นข้อสังเกตง่ายจากผู้ทอที่สามารถนำไปประยุกต์ลวดลายเราได้จะทำให้ลายของบ้านพินนาไม่ซ้ำใคร

ปีพ.ศ.2549 ไปจัดแสดงสินค้าที่เมืองทอง ขายได้หนึ่งผืน แต่หลังการออกขายวันต่อมา มีคนมาตั้งจองเป็นพันๆผืนจึงมีการบริหารจัดการหนักขึ้นเมื่อทำไม่ทันจะมีการกระจายออกไปยังกลุ่มเครือข่ายเพื่อที่จะทำให้เสร็จตรงตามเวลา การกระจายสู่ชุมชนเพื่อแบ่งงานตามความถนัดของแต่ละคน การทอผ้าจะทอตามที่ลูกค้าสั่งก่อนเท่านั้น และจะทอตัวอย่างสำรองไว้ เฉพาะลวดลายที่มีคนนิยมใช้กันมากไว้โชว์ให้ผู้ศึกษาดูงานได้ชม ไว้ไม่เกิน 20 เมตรต่อลาย และจะคิดลายใหม่ๆปีละครั้ง ถ้าขายไม่ได้ก็จะไม่ลดราคา จะนำไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เช่น หมวกทำได้ไม่เกิน 5 ใบ หมอนแฉ่ว กระเป๋า เป็นต้น โดยมีช่างตัดหรือกลุ่มแปรรูปประจำกลุ่ม

นอกจากการทอผ้าครามเป็นอาชีพเสริมของชาวบ้านแล้วยังเริ่มมีการปลูกยางพารา เพื่อเป็นอาชีพเสริมที่กำลังเป็นรายได้ที่ค่อนข้างสูงในปัจจุบัน และมีการปลูกพืชผักสวนครัวไว้ในครัวเรือนของตนเองทั้งกินเองและทำเป็นเศรษฐกิจพอเพียง สำหรับคนที่ไม่มียางพาราและไม่ได้ทำเกี่ยวกับครามปลูกคละกันมีความหลากหลายชนิด มีทั้งการเลี้ยงปลา และจะทำการปลูกทุกฤดูกาลหลังการทำนาถ้าจะมีการไถกลบปลูกพืชผักไว้สำหรับขาย บางคนจะกำหนดไว้จะต้องมีรายได้วันละ 500 บาท ก็อยู่ได้แล้วและมีรายได้ตลอดปี ทุกวันนี้ผู้คนเริ่มกลับมาจากกรุงเทพฯ แล้วเพราะที่บ้านไม่ได้เสียค่าใช้จ่ายอะไรมากมาย อยู่บ้านเราอยากทำอะไรก็ปลูกและทำเองก็มีความภูมิใจมากกว่า

“การปลูกยางพาราเป็นการปลูกพืชเชิงธุรกิจไม่ใช่เชิงภูมิปัญญา”

ปลูกยางมีรายได้วันละหมื่นก็มีแต่ความคิดของแม่คำพูดนั้นไม่ใช่ “จะทำสิ่งที่คนอื่นไม่ทำ ไม่ดำเนินชีวิตตามกระแส”(“บ่เล่นตามกระแส”)

ภูมิปัญญาอีกอย่างเป็นนำเปลือกไม้มาข้อมผ้า ซึ่งต่างจากการข้อมครามเพราะสีจากเปลือกไม้จะข้อมได้ขะส่วนการข้อมด้วยครามจะข้อมได้น้อย

การปลูกครามหมู่บ้านใกล้เคียงที่เป็นสมาชิกทั้งปลูกและหมักเป็นเนื้อครามมาขายให้กับทางศูนย์ แต่การปลูกครามของชาวบ้านจะปลูกทิ้งไว้ตามพื้นที่ว่างและพอเก็บเกี่ยวมาหมักเป็นเนื้อครามมาขาย

### โครงสร้างของกลุ่ม

สมาชิกกลุ่มมี 254 คน

กรรมการบริหารจะมาที่ศูนย์ทุกวัน และกำหนดกรรมการตรวจสอบ เพื่อสร้างความโปร่งใสในการทำงานของกลุ่ม นับตั้งแต่บัญชีรับ บัญชีจ่าย ตลอดจนการจ่ายเงินปันผล ต้องได้รับการเห็นชอบจากกรรมการบริหาร และสมาชิก สำหรับคณะกรรมการบริหารมาจากการเลือกตั้งตัวแทนของหมู่บ้านๆละ 2 คน

## เงินปันผล

การจ่ายเงินปันผล ถือหลักการง่าย เพื่อสะดวกในการบริหารงาน ได้แก่

- สมาชิกลงทุนหุ้น ย่อมได้รับเงินปันผลจากการบริหารงานขาย
- หากสมาชิกผลิตสินค้า ก็จะได้รับเงินปันผล
- สมาชิกมาทำงานที่นี้ก็ถือว่าเป็นคณะกรรมการ
- ทำสินค้ามาส่งที่ศูนย์ไม่เป็นสมาชิกก็ได้

คณะกรรมการบริหาร 25% ลงหุ้นร้อยละ 20 คนหนึ่งลงหุ้นไม่เกิน 500 บาทส่วนใหญ่ ลงหุ้น หนึ่งคนจ่ายคนละ 100 บาท เราทำเพื่อให้ชุมชนและสมาชิกมีส่วนร่วมเพราะไม่ต้องการเงินมาลงทุนอะไรมากมาย

ในแรกเริ่มที่ยังไม่มีระบบการจัดการที่นั่น เนื่องจากรับสินค้าที่สมาชิกผลิตมา ทั้งหมดเอาไว้ที่ศูนย์ โดยไม่มีตลาดในการแบ่งกระจายสินค้า ทำให้ทางศูนย์เป็นหนี้ 300,000 บาท เพราะมีรายจ่ายออกทั้งค่าเส้นไหม ค่าอุปกรณ์ต่างๆตลอดเวลา อีกทั้งยังต้องจ่ายค่าแรงของสมาชิกกลุ่มที่นำมาขายด้วย แม้คำพูดแล้วว่าแม่ถูกประมาณว่า โกงเงินของชาวบ้าน แต่เมื่อเริ่มรู้จักคำนวณต้นทุน ค่าแนวราคาขาย รู้จักสต็อกสินค้าไว้หรือต้องปล่อยสินค้า “ถ้าลงทุนเท่านี้ ต้องได้กำไรเท่านี้” มีการจัดการบริหารอย่างเป็นระบบ กำไรในช่วงที่เป็นหนี้ คุยกันในกลุ่มเมื่อได้กำไรก็จะไปใช้ส่วนที่ค้างจ่ายมีการตกลงกันเรื่องเงินที่ขายของได้ แต่เพิ่มทุนสำรอง แต่รายได้สมาชิกก็จะน้อยลง ก็จะเพิ่มเงินให้ไปใช้หนี้จนหมด

ปีพ.ศ. 2551 กลุ่มทั้งหมดหนี้ หลังจากมีการวางแผนการทำงานที่ชัดเจน ในการผลิตสินค้า การกระจายสินค้าดังที่กล่าวมาข้างต้น

ปัจจุบัน มีการวางแผนอนาคตในการพัฒนาศูนย์ฯ ทำแผนพัฒนาภายในศูนย์ เช่น เว็บไซต์เป็นของเรา ที่ศูนย์ยังขาดเครื่องคอมพิวเตอร์ในการเก็บรวบรวมข้อมูลต่างๆที่สำคัญของศูนย์และมีเจ้าหน้าที่ดูแล อินเทอร์เน็ตประจำศูนย์เพื่อที่จะเผยแพร่ข้อมูลสู่โลกกว้างทั้งในประเทศและต่างประเทศหลังจากการปันผลปีพ.ศ.2555 จะต้องมีเครื่องโปรเจกเตอร์เพื่อใช้กับผู้ที่มาศึกษาดูงานในศูนย์ และปี พ.ศ. 2556 เราต้องมีเงินทุนหมุนเวียน จากเดิมมี 6,220 บาทกับทางอบต.สนับสนุน 100,000 บาท ต้องให้ได้ 1 ล้านบาท ในปีนี้มีเงินทั้งสิ้น 800,000 บาท และจะแบ่งให้เป็นสวัสดิการของสมาชิก คือครอบครัวเสียชีวิตจำเป็นต้องไปช่วยเหลือ เช่น ครอบครัวละ 500 บาทในนามกลุ่มของเรา

หลักสำคัญที่กลุ่มเน้นย้ำกับสมาชิกกลุ่มเสมอ คือ

- จะต้องทำงานให้ดีที่สุด
- จะต้องเอาใจลูกค้าทำให้ได้ตามที่เขาต้องการถ้าทำตอนนี้ให้ดีแล้วเพื่อที่จะสืบทอด ณ จุดนี้ให้ลูกหลานได้รู้จักวางแผนสิ่งดีๆที่อยู่ในชุมชนของเรา

ข้อบัญญัติ หรือข้อเตือนใจภายในกลุ่ม

- เราจะไม่เป็นหนี้เหมือนที่ผ่านมา
- เราจะไม่ขอเงินจากที่อื่น เราจะยืนอยู่ด้วยลำแข้งของตนเองให้ได้

ก่อนที่จะมีการรับงบจากที่อื่นเพื่อมาสนับสนุนกลุ่ม เราต้องดูก่อนว่าหน่วยงานหรือกลุ่มองค์กรไหนที่เข้ามาในมาในวัตถุประสงค์ใด ก็จะมีการพูดคุยกันภายในกลุ่มก่อนและมีการยึดตัวเราเป็นหลักว่าเราต้องทำอะไรอย่างไร เป็นการเรียกประชุมเพื่อหาข้อตกลงก่อนจะมีการรับงบสนับสนุน เพื่อที่จะไม่ให้ใครคนภายนอกมาใช้อำนาจในการจัดการงานมากกว่าสิ่งที่ทางกลุ่มได้ตกลงกันไว้ โดยหวังว่า กลุ่มจะมีการดำเนินงานต่อเนื่องตลอดไปเพื่อให้ “กลุ่มเราลูกหลานเราเคยทำแล้วประสบความสำเร็จแบบนี้ก็ต้องรู้จักวางแผนไว้และสืบต่อไป”

การรับสินค้าที่ลูกค้าสั่งมานั้นจะมากจะน้อยต้องมีการตกลงผ่านคณะกรรมการเพราะแม่ไม่ได้ทำงานคนเดียว “สมาชิกขอยเป็นคนเฮ็ด ขอยต้องปรึกษาสมาชิกขอยก่อน ต้องคุยทุกคน ทอและคนสั่ง” จากการสัมภาษณ์ นาง คำพูน สุราชวงศ์

ปีหนึ่งมีการประชุมใหญ่ประชุมสมาชิก โดยให้ตัวแทนมามีการประชุมและพัฒนา กลุ่มโครงสร้างทุกปีเช่น เปลี่ยนคณะกรรมการ เพื่อพัฒนาศูนย์ เป็นต้น

ในส่วนของการถ่ายทอดภูมิปัญญามีการเรียนรู้เยาวชนเข้ามาเรียนรู้การทอผ้าคราม ซึ่งปกติเด็กก็จะเรียนรู้การทอข้อมครามกับแม่ตัวเองอยู่แล้วจึงเป็น โอกาสที่เด็กจะได้เรียนรู้และเป็นการปลูกฝังมาตั้งแต่เด็กเพื่ออนุรักษ์ภูมิปัญญาที่ดั้งเดิมไว้

หมอนแ้าว: การขายเรื่องเล่าลงในตัวผลิตภัณฑ์

“หมอนแ้าว” ดำเนินการทำหมอนแ้าว “คนที่ทำหมอนแ้าวครั้งแรกนั้นมีลูกทั้งหมด 16 คน ไม่มีผ้าที่จะทำเสื่อทำหมอนดีๆให้ลูกใช้ได้ทั้ง 16 คน การเลี้ยงดูลูกก็ค่อนข้างลำบาก หมอนไม่ใช้แค่ไว้นอนอย่างเดียวแต่ใช้เป็นหมอนข้างให้ลูกๆนอนกอดและทำหมอน

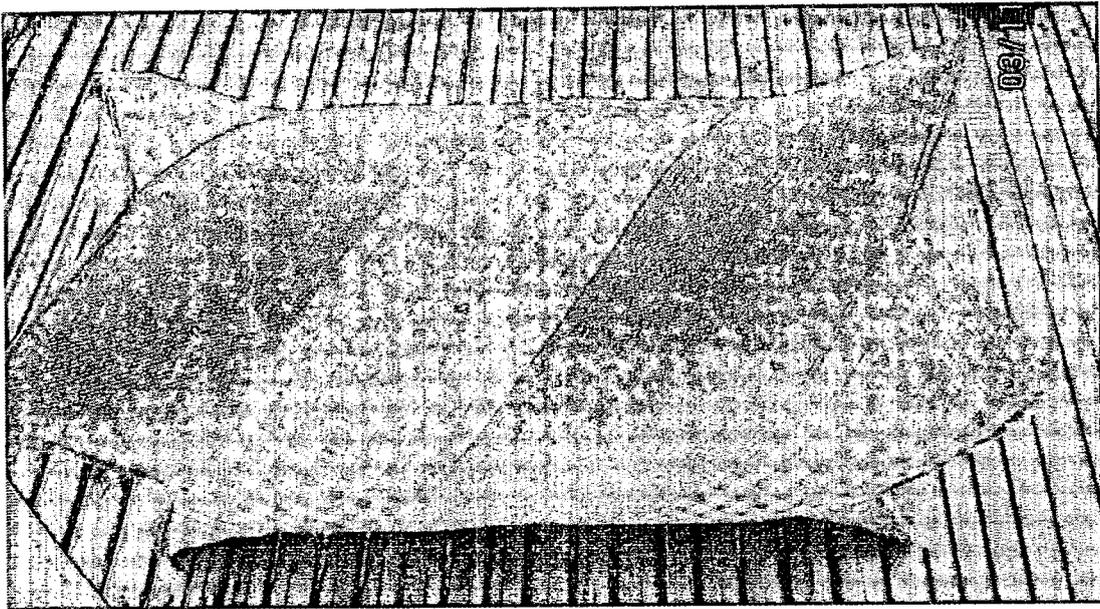
แทนตุ๊กตาให้ลูกๆ ได้เล่น” จึงเป็นตำนานสำหรับผู้ที่มิลูกมากและยากจน จึงมีการถ่ายทอดและสืบสานภูมิปัญญาท้องถิ่นในการทำหมอนแ้วถึงทุกวันนี้ จากการสัมภาษณ์ นางคำหล้า สมรัตน์ อายุ 59 ปี

แม่หว่าเล่าว่าเมื่อก่อนการทำหมอนแ้วทำเพื่อให้ลูกให้หลานใช้ในครัวเรือน โดยใช้ฝ้ายที่เจ็นเอง ใช้เข็มเย็บธรรมดา (เย็บมือ) ผู้เฒ่าผู้แก่บอกต่อกันว่า ตำนานการทำหมอนแ้ว “คนที่ทำหมอนแ้วครั้งแรกนั้นมีลูกทั้งหมด 16 คน ไม่มีฝ้ายที่จะทำเสื่อทำหมอนคิๆ ให้ลูกใช้ได้ ทั้ง 16 คน การเลี้ยงดูลูกก็ค่อนข้างลำบาก หมอนไม่ใช่แค่ไว้นอนอย่างเดียวแต่ใช้เป็นหมอนข้างให้ลูกๆ นอนกอดและทำหมอนแทนตุ๊กตาให้ลูกๆ ได้เล่น” หมอนแ้วเป็นงานฝีมือที่ใช้ภูมิปัญญาชาวบ้านผ่านเรื่องเล่าที่ชาวบ้านพบนานามาเป็นเอกลักษณ์ของบ้าน เพราะได้นำเอาวิถีชีวิต ความรู้ที่ได้จากการทอก็คือได้เรียนรู้จากผู้เฒ่าผู้แก่โดยดูจากคนที่ทำเป็น

แม่คำหว่าเริ่มทำหมอนแ้วตั้งแต่เด็กและได้เข้าเป็นสมาชิกกลุ่มก่อนตั้งศูนย์ในปัจจุบัน โดยไปรับฝ้ายจากศูนย์มาเย็บ แต่ทุกวันนี้แม่คำหว่ามีปัญหาเรื่องสายตาก็เลยทำได้น้อยลงจึงสอนให้ลูกสะใภ้เพื่อสืบทอดและสามารถทำให้ศูนย์ได้เมื่อมีลูกค้าสั่ง แต่จะไม่ทำขายเองในครัวเรือน ในหนึ่งวันสามารถเย็บได้ 15 - 20 ผืน แม่คำหว่าเย็บเป็นหมอนแต่ไม่ได้ใส่หนุน (ยัดนุ่น) ถ้าทำส่งศูนย์ทำสำเร็จรูปขายใบละ 60 บาท รายได้จากการทำหมอนแ้ว 7,000 - 8,000 บาทต่อปี

โดยฝ้ายที่นำมาเย็บหมอนแ้วนั้นเป็นฝ้ายที่ขายไม่ได้ ฝ้ายฝ้ายที่ตกเกรดมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์หมอนแ้ว จุดเริ่มต้นของการทำหมอนแ้วให้กับศูนย์ คือ การเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นจึงทำให้แม่คำหล้านึกถึงการทำหมอนแ้ว จึงถามความีใครทำเป็นบ้าง แม่คำหว่าก็เลยบอกว่าทำเป็น แม่คำหล้าจึงอยากขายความเป็นภูมิปัญญาจึงได้มาแลกเปลี่ยนความรู้กัน แม่คำหว่ามีความรู้เรื่องเย็บหมอนแ้วอยู่แล้ว ขาดแค่การคำนวณฝ้ายที่จะทำให้เกิดการใช้ฝ้ายให้คุ้มค่าที่สุด แม่คำหล้าจึงให้คำแนะนำแม่คำหว่าและแม่คำหว่าก็ได้เป็นสมาชิกกลุ่มมาตั้งแต่เริ่มมีการตั้งกลุ่ม

อุปกรณ์ที่ใช้เย็บหมอน สมัยก่อนใช้มือเย็บ ใช้เข็มเย็บธรรมดา แต่ต่อมาเมื่อทำขายจึงใช้จักรเย็บฝ้ายเย็บเพื่อความรวดเร็วและทันเวลาที่ลูกค้ากำหนด



ภาพประกอบ 26 หมอนแ้ว (ขนาดยาว 21 นิ้ว)

ทำไมถึงบอกว่าหมอนแ้ว ก็เพราะว่ามันมีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวคือการใช้ผ้าฝ้ายเดียวทำเป็นหมอนเกลียวสวย ซึ่งทำยากมากในหมู่บ้านพื้นนามีคนที่ทำหมอนแ้วเป็นและสวยมีแค่แม่หวากับลูกสะใภ้ มีคนในชุมชนอยากทำหมอนแ้ว จึงได้มาเรียนที่บ้านแม่คำหวา และคนในศูนย์ก็มาเรียนรู้เพื่อจะทำช่วยกันเมื่อมีลูกค้าสั่งกันเยอะ แม่คำหวาเคยสอนให้สมาชิกกลุ่มทำ แต่ก็ทำไม่สวย ไม่มีความละเอียดแม่คำพูดเลยบอกให้แม่คำหวาและลูกสะใภ้ทำส่งศูนย์ พอมีลูกค้าสั่งผลิตภัณฑ์ แม่คำพูดก็จะประสานและนำผ้ามาให้แม่คำหวาเย็บและจะสั่งเย็บอีกครั้งก็ต่อเมื่อในศูนย์มีหมอนแ้วใกล้จะหมด

ในปัจจุบันการบรรจุภัณฑ์ในการจำหน่ายนั้น จะมีการพิมพ์ประวัติเกี่ยวกับของหมอนแ้วใส่กระดาษบรรจุเข้าไปในผลิตภัณฑ์ (ขณะที่ไปนั้น สินค้าหมด เหลือแต่ที่ทำไว้ แต่ยังไม่ได้บรรจุในบรรจุภัณฑ์) ด้วย แม่คำพูดเล่าว่า สินค้าหมอนแ้วนั้นขายดี เพราะคนซื้อนั้นส่วนมากจะชอบเรื่องราวที่เกี่ยวกับที่มาที่ไปของหมอนแ้ว ที่ไม่ได้เป็นเพียงหมอนทั่วๆ ไป หากแต่เป็นหมอนที่มีเรื่องราว อีกทั้งลักษณะของหมอนที่มีรูปร่างแปลกๆ ขนาดเล็กกระทันรัดราคาไม่สูงมาก จึงเป็นสินค้าอีกตัวหนึ่งที่ขายดีมากเช่นกัน

## กลุ่มวิสาหกิจชุมชนทอผ้าย้อมครามบ้านพันนา กับปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

การทอผ้าครามนั้น เป็นภูมิปัญญาที่มีแต่ดั้งเดิมอยู่แล้วในแถบบริเวณนี้ โดยมากเป็นการทอเพื่อใส่กันเองในครัวเรือน ทอไว้ใส่ไปทำนาเพราะว่ามันเย็น เป็นต้น

จะเห็นว่าแรกเริ่มในการร่วมกลุ่มนั้นเป็นการเข้ามาของหน่วยงานภายนอก คือ สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอสว่างแดนดิน ที่เข้ามาอบรมส่งเสริมให้ความรู้แก่คนในชุมชน เพื่อเป็นอาชีพสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชน อันเป็นการลดปัญหาการขาดรายได้ และการย้ายไปทำงานในต่างจังหวัดหลังฤดูทำนา อันเป็นสิ่งที่ชาวบ้านในภาคอีสานมักจะทำกันเพื่อหารายได้ ในช่วงที่ไม่ได้ทำนา การเข้ามาอบรมส่งเสริม นั้น มีลักษณะของการให้ความรู้ จากสิ่งที่หน่วยงานภาคนอกอยากจะให้ชาวบ้านทำ โดยไม่ได้ถามความต้องการและความถนัดของชาวบ้านในครัวเรือน ผลที่ได้คือ ผลิตภัณฑ์ที่ทำออกมานั้น ไม่มีคุณภาพที่ดีพอ และขายไม่ออก หลังจากนั้น ก็มีการประชุมปรึกษากันว่าแล้วสิ่งที่ชาวบ้านถนัดนั้นคือการทำอะไร คำตอบที่ได้คือ การทอผ้า จึงได้มีการสนับสนุนการทอผ้าขึ้นจากหน่วยงานภาคนอกมากขึ้น ทั้งในเรื่องของเครื่องมืออุปกรณ์ต่างๆ และให้ข่าวสารเกี่ยวกับช่องทางการจัดแสดงและการจัดจำหน่าย

ในส่วนของเงินทุนนั้น ทางกลุ่มได้มีการระดมเงินทุนจากสมาชิกเพื่อเป็นทุนเริ่มต้นในการจัดตั้งกลุ่ม เพื่อใช้ในการจัดการต่างๆ เช่น การซื้อเส้นไหม เป็นต้น แล้วค่อยกระจายออกไปให้สมาชิกผลิตกันตามแต่ละสวนแล้วแต่เวลาจะอำนวย ในช่วงแรกที่ขาดระบบการจัดการที่ดี ทำให้เป็นหนี้ เนื่องจากต้องสั่งซื้อเส้นไหมเข้ามาตลอด แต่ไม่สามารถที่จะหาตลาดที่จะระบายสินค้าจำนวนมากที่สมาชิกผลิตมาส่งได้ ทางกลุ่มจึงได้บทเรียนจากการเป็นหนี้ครั้งนี้ ให้การมีระบบการจัดการ การคำนวณต้นทุน การกำหนดราคาขาย และการทำขายตามการสั่งซื้อสินค้าจากการให้ความรู้จากสำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดร่วมกับศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาค 4

จะเห็นได้ว่า แม้การทอผ้า จะเป็นวัฒนธรรมที่มีมาตั้งแต่ดั้งเดิม ดังเรื่องเล่าของแม่คำพูน เรื่อง “จะไปเอามันหยัง มันจะตำหุงได้ อยู่บ่” นั้นสะท้อนวัฒนธรรมการให้คุณค่ากับการทอผ้าไว้ อย่างดีว่า ควรจะทำเป็นจึงจะสามารถออกเหย้าออกเรือนได้ รวมถึงความเหมาะสมของสภาพแวดล้อมในการปลูกคราม และภูมิปัญญาในการย้อมคราม เมื่อแรกเริ่มคิดว่าจะรวมกลุ่มกันทำอะไรดี ชาวบ้านจึงรวมกลุ่มกันทำผ้าทอ แต่อย่างไรก็ดี การส่งเสริมในเรื่องการจัดการต่างๆ จากหน่วยงานภายนอกนั้น เป็นเรื่องสำคัญในการก่อให้เกิดความยั่งยืนของกลุ่ม อีกทั้งกระบวนการตัดสินใจของทางกลุ่ม ที่มีการสอบถามความถนัดของสมาชิกเสมอ เช่น ในช่วงที่นโยบายเกี่ยวกับหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ลงมา ทางกลุ่มจึงได้คิดจะทำหม้อแก้วขึ้นมาเพื่อ

จำหน่าย ซึ่งนอกจากจะได้ใช้ประโยชน์จากผ้าตกเกรด ผ้าเหลือใช้แล้ว ยังมีการเสริมคุณค่าด้วยการเพิ่มเติมเรื่องเล่า อันเป็นภูมิปัญญาที่สะท้อนถึงวิถีชีวิตในอดีตของชาวบ้านในแถบอีสานได้ดี ทำให้ผลิตภัณฑ์สามารถขายได้ดีมากขึ้นอีกด้วย

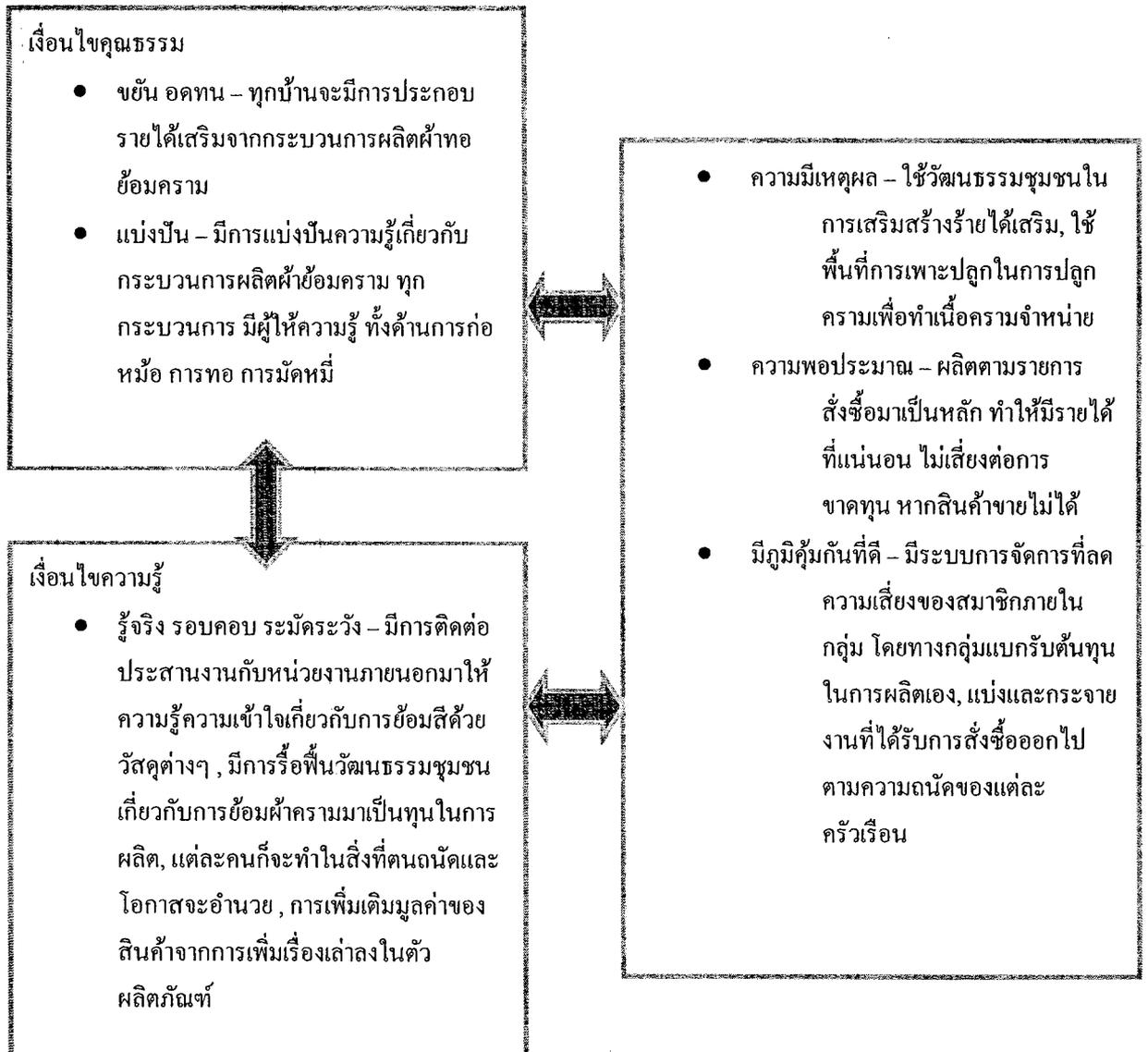
นอกจากนั้นในการคิดค้นที่จะผลิตสายผ้าอะไรออกจำหน่าย ก็ได้มีการไปหาสายผ้าเก่าๆ อันเป็นภูมิปัญญาในอดีตขึ้นมาประยุกต์เป็นสายผลิตภัณฑ์จนได้รับรางวัล

ในเรื่องการจัดการของทางกลุ่มนั้น จากข้อมูลที่ได้รับ จะเห็นว่า ศูนย์จะมีการกระจายงานแบ่งงานให้สมาชิกและเครือข่ายของตน เป็นการกระจายงานแบ่งงานไปตามความถนัด หรือปัจจัยอื่นๆ เช่น สถานที่ วัตถุประสงค์ จำนวนคน/ความสามารถเฉพาะด้าน เช่น หมู่นี้หรือกลุ่มนี้ปลูกเฉพาะคราม กลุ่มนี้/คนนี้เฉพาะย้อม – มัดลาย หรือคนอื่นๆ ที่เย็บหมอน กล่าวคือ ศูนย์หรือประธานกลุ่มจะแบ่งหน้าที่ให้แก่สมาชิกแต่ละคนตามความถนัด หรือประธานกลุ่มมาสังเกตเห็นแล้วว่า บุคคลนั้นๆ เหมาะจะทำอะไร อย่างไร และทุกคนก็จะทำหน้าที่นั้นอย่างถึงที่สุด และที่สำคัญคือ ชาวบ้าน(สมาชิกกลุ่ม)มีหน้าที่อะไรก็จะทำแต่หน้าที่นั้นๆ คือฉันมีหน้าที่ย้อมฉันก็เอาแต่ย้อม ฉันมีหน้าที่ทอฉันก็จะทอ(แต่การทอจะมีความยากง่าย ขึ้นอยู่กับลายและความถนัดของบุคคล) หรือฉันมีหน้าที่เย็บหมอนทำหมอนก็ทำแค่นั้น ยัดนุ่นก็ยัดนุ่นอยู่อย่างนั้น ฯลฯ ชัดเจนมากกว่าทุกคนจะเที่ยงตรงกับหน้าที่มาก จะไม่มีใครก้าวก่ายหน้าที่ของใคร หากไม่จำเป็น ซึ่งก็เป็นไปตามความถนัดของแต่ละคนในการหารายได้ เช่น บางคนย้อมเป็น มีพื้นที่ในการปลูกคราม แต่ไม่สะดวกในการที่จะทอผ้า ก็สามารถที่จะทำเนื่อครามมาจำหน่ายกับทางศูนย์ได้ เป็นต้น

## เงื่อนไขที่พอเพียง

## วิธีการ ( Method )

## (Sufficient Condition)



ภาพประกอบ 27 แผนภูมิสรุปเศรษฐกิจพอเพียงบ้านพินนา

### ความพอเพียง

1. ในระดับปัจเจก – ปลุกข้าวเพื่อการบริโภค และมีรายได้เสริมจากการกระบวนการผลิตผ้าฝ้ายอ้อมคราม ไม่มีความเสี่ยงจากกลไกตลาดมากนัก เพราะผลิตตามความต้องการของตลาดล่วงหน้าตามที่ได้รับมา และใช้พื้นที่ในการปลูกและผลิตเนื้อคราม
2. ในระดับชุมชน- มีการระดมความคิดเห็นสอบถามเกี่ยวกับ กำลังในการผลิตทุกครั้งที่มีการสั่งซื้อ หรือ มีการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ เข้ามา , ชาวบ้านมีรายได้เสริมหลังจากการทำนา ตามแต่ความถนัดและโอกาส/เงื่อนไขของแต่ละคร
3. ในระดับเครือข่าย- มีเครือข่ายในการที่จะกระจายกำลังการผลิตในกรณีที่เกิดการผลิตตามการสั่งซื้อไม่ทัน มีตลาดในการขายผลิตภัณฑ์ครามอื่นๆ ทั้งเนื้อคราม ผ้าฝ้ายอ้อมคราม หรือผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปแล้วจากผ้าครามอื่นๆ

### อภิปรายผล

จากการศึกษาพบว่า เงื่อนไขที่สำคัญที่ทำให้วิสาหกิจชุมชนต้นแบบทั้งสองประสบผลสำเร็จ คือ เงื่อนไขทางวัตถุวิสัย (Objective condition) และเงื่อนไขทางจิต (Subjective condition) และเงื่อนไขสนับสนุนต่างๆ

ด้านเงื่อนไขทางวัตถุวิสัย นั้น เป็นเงื่อนไขที่สัมพันธ์กับบริบทด้านการพัฒนาสังคมไทยที่กำหนดสภาพแวดล้อมโดยรวม เป็นแนวทางการพัฒนาแบบทุนนิยมที่เน้นสร้างความทันสมัยและความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ ที่เบียดขับอำนาจในการจัดการทรัพยากรของชุมชนออกไป การผลิตข้าวพันธุ์เดียวกันเพื่อจำหน่าย หรือความจำเป็นในการที่จะต้องเข้าไปหารายได้หลังจากฤดูการทำนาของชาวบ้านภาคอีสานด้วยเงื่อนไขของเงินที่มีความจำเป็นมากขึ้นๆเรื่อยๆ ในการทำการแลกเปลี่ยนปัจจุบัน ทั้งสองชุมชนจึงได้มีการนำเอาภูมิปัญญาของชาวบ้านมาเป็นทุนในการจัดการ ในเรื่องเล่าของแม่คำพูนนั้น เป็นสิ่งที่เห็นได้ชัดเกี่ยวกับวัฒนธรรมการทอผ้าของคนในพื้นที่ ด้วยสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมต่อการปลูกคราม ภูมิปัญญาในการย้อมคราม ทอผ้า จึงเป็นสิ่งที่ชุมชนเรียนรู้ที่จะจัดการหรือฟื้นขึ้นมา จากการไปให้ผู้เฒ่าผู้แก่สอนก็ดี การนำลายผ้าโบราณมาเป็นลายต้นแบบในการออกแบบลายผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ก็ดี หรือ การนำเรื่องเล่าเกี่ยวกับหมอนแ้วมาเพิ่มมูลค่าในการแลกเปลี่ยนของตัวผลิตภัณฑ์ก็ดี เป็นความพยายามของชุมชนในการที่จะจัดการกับองค์ความรู้ และสิ่งแวดลอมรอบตัว แต่ที่ทั้งสองชุมชนประสบผลสำเร็จนั้นก็ด้วยเงื่อนไขสนับสนุนต่างๆแต่อย่างไรก็ตามจากการศึกษาก็พบว่า ระบบ

เศรษฐกิจในชุมชนอันเป็นระบบเศรษฐกิจแบบพอเพียงนั้น มิได้ดำรงอยู่อย่างเป็นอิสระทั้งหมด หากแต่มีระดับสังคมที่ใหญ่กว่าระดับชุมชนซ้อนทับอยู่อีกชั้นหนึ่ง เช่นระบบทุนนิยม เป็นต้น

สำหรับด้านเงื่อนไขสนับสนุนต่างๆ นั้น ในระดับโครงสร้าง ได้มีการสนับสนุนให้เกิดการสร้างรายได้ภายในชุมชน โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ มีส่วนสำคัญทั้งในด้านการร่วมกลุ่มที่เหนียวแน่นขึ้น เพราะสามารถมีตลาดในการจัดจำหน่าย โดยทางหน่วยงานต่างๆ ก็สนับสนุนในการช่วยในเรื่องพื้นที่ที่ออกร้าน เป็นต้น ส่วนในด้านความรู้ในการจัดการ จะเห็นว่า มีหน่วยงานต่างๆ ของช่วยรัฐสนับสนุน ทั้งสิ้น ทั้งในแง่เงินทุน ความรู้ในระบบการจัดการ แต่อย่างไรก็ดี สิ่งที่ทำให้ทั้งสองชุมชนต้นแบบประสบผลสำเร็จนั้น มีส่วนเกี่ยวข้องกับเงื่อนไขทางจิตด้วย

ในชุมชนบ้านถ้ำเต่า จะเห็นว่า ผู้นำมีความเข้มแข็งและมีความกระตือรือร้นในการวิ่งตลาด การติดต่อให้หน่วยงานต่างๆ ให้การสนับสนุนในทุกๆ ด้าน ทั้งในแง่ความรู้ และทุน ส่วนในชุมชนบ้านพันนาจะเห็นว่า ชุมชนร่วมกันเห็นบทเรียนอันเกิดจากการบริหารจัดการที่ผิดพลาด จนก่อให้เกิดหนี้สิน ทำให้การทำงานในทุกชั้นตอนนั้นมีการมีส่วนร่วมของคนในชุมชนเสมอ ทั้งในเรื่องการจะรับการสั่งซื้อ หรือการรับการสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอก

กล่าวโดยสรุป การพัฒนาแบบเศรษฐกิจพอเพียง เป็นการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจทั้งในด้านการผลิต การบริโภค การแลกเปลี่ยน โดยอิงกับความรู้ที่มีมาแต่ดั้งเดิมของชุมชน ตามสภาพแวดล้อม โดยรู้จักความพอ และไม่เบียดเบียนตนเอง โดยเป็นการผลิตเพื่อตอบสนองความต้องการบริโภคของครัวเรือนเป็นสิ่งสำคัญ ชุมชนทั้งสองชุมชนมีการปลูกข้าวเพื่อบริโภค โดยแบ่งพื้นที่ไว้อยู่แล้ว สำหรับคนที่ไม่มีพื้นที่มากอาจจะปลูกเพื่อจำหน่ายด้วย ในเงื่อนไขของความรู้ที่นำเอาภูมิปัญญาการทอผ้าครามมาสร้างให้เกิดรายได้ขึ้น ก็ด้วย มีรากของความรู้เดิมอยู่แล้ว ประกอบกับสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมในการปลูกต้นครามของพื้นที่ ทำให้วิสาหกิจชุมชนการทอผ้าครามนั้น ตั้งอยู่บนความไม่ประมาท อันจะเห็นว่าในด้านเงื่อนไขคุณธรรมนั้น คนในชุมชนจะมีความขยัน อดทน โดยทุกบ้านจะมีการประกอบรายได้เสริมจากกระบวนการผลิตผ้าทอครามตามความถนัดของแต่ละบุคคลและตามแต่ความสะดวก/เงื่อนไขของครัวเรือน ในส่วนของการแบ่งปันความรู้นั้นก็มีการแบ่งปันความรู้เกี่ยวกับกระบวนการผลิตผ้าคราม ทุกกระบวนการ เช่นในบ้านถ้ำเต่าก็มีการให้ความรู้เกี่ยวกับกระบวนการผลิตเป็นหลักสูตรโดยรวมมือกับทางโรงเรียน อันเป็นทางเลือกในการที่จะดำรงชีวิตโดยไม่อิงกับระบบทุนภายนอกมากจนเกินไปให้กับคนในชุมชน ในด้านเงื่อนไขความรู้นั้นก็จริง ครอบคลุมระมัดระวัง – โดย นำความรู้ความสามารถของคนในชุมชนมาก่อนให้เกิดมูลค่าในการแลกเปลี่ยน

รวมถึงมีการติดต่อประสานงานกับหน่วยงานภายนอกมาให้ความรู้ความเข้าใจอยู่เสมอๆ ทั้งในด้านความรู้ ทั้งในด้านการจัดการ โดยมีความพอประมาณและมีภูมิคุ้มกันที่ดี ด้วยมีระบบการจัดการในการลดความเสี่ยงให้กับสมาชิกในกลุ่ม โดยการที่ทางกลุ่มแบ่งรับต้นทุนการผลิตเอาไว้ทั้งหมด และกระจายงานให้สมาชิกในลักษณะที่คล้ายๆ กับการจ้างงาน หรือ การทำงานแบบรับช่วงต่อ (Subcontract ) รวมถึงมีความพอประมาณ จากการทำที่ผลิตตามรายการคำสั่งซื้อเป็นหลัก ทำให้มีรายได้ที่แน่นอน และไม่เสี่ยงต่อการขาดทุนในกรณีที่สินค้าขายไม่ได้ อย่างในกรณีของบ้านพินนาในช่วงแรกของการเริ่มก่อตั้งกลุ่มนั่นเอง

## ข้อเสนอแนะ

### 1. ข้อเสนอแนะเชิงวิชาการ

การดำเนินกิจการวิสาหกิจชุมชนตามแนวทางเศรษฐกิจพอเพียงนั้น ควรให้ความสำคัญในเรื่องทุนทางวัฒนธรรม ในมิติของการผสมผสานวัฒนธรรมในกระบวนการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน อันได้แก่ ระบบความเชื่อ ภูมิปัญญา วิถีชีวิต และระบบนิเวศของชุมชนในพื้นที่ มากกว่าที่จะเป็นการสนับสนุนการสร้าง โดยตรงมาจากหน่วยงาน อันจะเห็นได้จากการศึกษาที่ว่า ต่างล้มเหลวทั้งสิ้น เนื่องจากไม่มีมิติของการมีส่วนร่วม ซึ่งจะทำให้คนในชุมชนไม่ได้รู้สึกถึงความเป็นเจ้าของ การดำเนินกิจการวิสาหกิจชุมชน โดยเน้นเรื่องทุนทางวัฒนธรรมนั้น นอกจากจะสร้างความรู้สึกรู้สึกถึงความเป็นเจ้าของของคนในชุมชนเองแล้ว ยังเป็นการสร้างแรงจูงใจในการที่จะรื้อฟื้นภูมิปัญญาดั้งเดิมของชุมชนอีกด้วย อันเป็นความต้องการของคนในชุมชนเอง

### 2. ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

ในการดำเนินการวิจัยครั้งนี้ แม้ทำการศึกษาในชุมชนที่ประกอบอาชีพเกษตรกรรมเป็นหลัก แต่หน่วยในการวิเคราะห์คือ วิสาหกิจชุมชน จึงมุ่งเน้นที่คนในชุมชนที่สัมพันธ์กับวิสาหกิจชุมชนเท่านั้น แต่อย่างไรก็ตามในพื้นที่พินนา ก็พบเห็นการทำเกษตรผสมผสาน ซึ่งก็เป็นการดำรงชีวิตตามแนวทางปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงเช่นกัน ควรให้ความสำคัญกับหน่วยในการวิเคราะห์ที่หลากหลายมีมิตินี้ เพราะปัจจุบันพื้นที่ต่างๆ ในภาคอีสานนั้นเริ่มมีการเข้ามาของยางพารา และอ้อย การศึกษาถึงการร่วมกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ดี หรือ การศึกษาเกี่ยวกับการดำรงชีวิตตามแนวทางเศรษฐกิจพอเพียงที่ดี ในระดับของปัจเจกที่สัมพันธ์กับทุนภายนอกมาก ๆ ภายในชุมชนที่มีวิสาหกิจชุมชนที่สร้างขึ้นจากภูมิปัญญาจึงเป็นเรื่องที่น่าสนใจศึกษา เช่น เมื่อยางพาราเข้ามา แล้วต้องไปกรีดยางแต่เข้ามิด ทำน้ำยาง ทำยาง

แผ่น ส่งผลอย่างไรต่อความสัมพันธ์ของคนในชุมชนด้วยกัน หรือ แนวโน้มในการสานต่อ  
กิจกรรมทางวิสาหกิจชุมชน ในชุมชนๆ นั้นจะเป็นอย่างไรต่อไปในอนาคต เป็นต้น