

บทที่ 4

ผลการวิจัย

การศึกษาองค์ประกอบที่มีผลต่อการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มสตรี กรณีการศึกษา ศูนย์ฝึกอาชีพบ้านวังชัย ตำบลวังชัย อำเภอnáพอง จังหวัดขอนแก่น ผลการศึกษา มีดังต่อไปนี้

4.1 ประวัติความเป็นมาของบ้านวังชัย

บ้านวังชัยเริ่มตั้งขึ้นเป็นหมู่บ้านเมื่อปี พ.ศ. 2433 โดยชาวบ้านบ้านบัวใหญ่ ตำบลบัวใหญ่ อำเภอnáพอง จังหวัดขอนแก่น ซึ่งเป็นผู้มีถิ่นฐานเดิมอยู่ทางจังหวัดอุบลราชธานี ได้นำวัว ควาย ออกหนีจากบ้านบัวใหญ่เพื่อหนีโรคระบาด (โรคทำ) มาตั้งทับเลี้ยงวัว ควาย อยู่ข้างลำน้ำพอง ได้พบแหล่งน้ำในคิ่งน้ำพอง ต่อมาเรียกคิ่งน้ำนั้นว่า วังถั่ว วังหินเห็บ วังเก็ง อดมไปด้วยปลานานาพันธุ์ ทำให้ชาวบ้านกลุ่มดังกล่าวเกิดความพอใจในสภาพภูมิประเทศที่พบเห็น และพากันกลับบ้านบัวใหญ่ เมื่อโรคทำได้หมดไป ต่อมาชาวบ้านในหมู่บ้านบัวใหญ่ ได้อพยพมาตั้งถิ่นฐานอยู่บริเวณที่มาเลี้ยงวัวควายนี ซึ่งก็คือบ้านวังชัยในปัจจุบันนี้ โดยการนำของพ่อเจ้าสิงห์ทอง (บุตรขุนอาษา บ้านบัวใหญ่) และพ่อแถม และต่อมาก็ได้ขวนญาติพี่น้องที่อยู่บ้านขาด บ้านขมื่น บ้านยางร่อน บ้านขาม บ้านไก่เตี้ย (ปัจจุบันเป็นหมู่บ้านที่อยู่ในเขตอำเภอธวัชบุรี จังหวัดร้อยเอ็ด) มาตั้งถิ่นฐานทำมาหากินที่บ้านวังชัยนี้ด้วย

บ้านวังชัย เดิมเรียกบ้านหนองแวงใหญ่ เนื่องจากทางทิศใต้ของหมู่บ้านมีหนองน้ำ มีดินแวงขึ้นอยู่อย่างหนาแน่น จึงได้ตั้งชื่อหมู่บ้านว่าบ้านหนองแวง ต่อมาได้เปลี่ยนชื่อเป็นบ้านหนองแวงใหญ่ ตามจำนวนประชากรที่อพยพมาตั้งถิ่นฐานเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ต่อมาสมัยขุนมหาวิชัย (จันทร์ อดตรนคร) นายอำเภอnáพอง (ซึ่งเดิมชื่ออำเภอท่าหว้า) ได้เปลี่ยนชื่อบ้านหนองแวงใหญ่เป็นบ้านวังชัย ตามที่ตนเองได้

รับพระราชทานทินนามเป็นขุนมหาวิชัย ซึ่งคำว่าวังมาจากแหล่งน้ำกว้าง ลึก และคำว่าชัยมาจากชื่อนายอำเภอ จากการที่บ้านวังชัยมีความอุดมสมบูรณ์ทำให้ชื่อเสียงเลื่องลือ จึงมีผู้อพยพเข้ามาตั้งถิ่นฐานอยู่มิได้ขาด ส่วนนาหลวงในช่วงหลังจะเป็นชาวบ้านมาจากอำเภอกันทรวิชัย จังหวัดร้อยเอ็ด ชาวบ้านอำเภอโกสุมพิสัย และจากอำเภอเชียงยืน จังหวัดมหาสารคาม และจากจังหวัดยโสธร วนเริ่มแรกได้แบ่งค้ำวนการอยู่อาศัยเป็น 2 ค้ำ คือ

ค้ำหนองแขว มีพ่ออาญา ปลาเป้า พ่อวงษ์ หาราช และหลวงศรีวิชา เป็นผู้นำค้ำ ค้ำนี้ส่วนมากมาจากบ้านชาติ ซึ่งเดิมทีอยู่ในเขตจังหวัดอุบลราชธานี

ค้ำอุบล มีพ่อแถม พ่อสิงห์ทอง และพ่อกองสี เป็นผู้นำค้ำ ค้ำนี้ส่วนใหญ่นายมาจากบ้านขมิ้น บ้านยางโทน บ้านไก่อ๊ต้อย จังหวัดร้อยเอ็ด

มีพ่อกวนมหาขานนท์ เป็นผู้ปกครองหมู่บ้าน (ผู้ใหญ่นบ้าน) เป็นคนแรก

จากการที่เป็นหมู่บ้านขนาดใหญ่ เนื่องจากมีประชาชนย้ายมาตั้งถิ่นฐานเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ นั้น ทำให้การปกครองเป็นไปด้วยความลำบาก ในปี พ.ศ. 2452 กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทยจึงได้แบ่งเขตการปกครองบ้านวังชัยออกเป็นบ้าน 2 หมู่ คือบ้านวังชัยหมู่ 1 และบ้านวังชัย หมู่ 2 และในปี พ.ศ. 2459 กรมการปกครองได้แบ่งเขตการปกครองบ้านวังชัยหมู่ 1 ออกเป็น 2 หมู่ เป็นบ้านวังชัยหมู่ 1 เหมือนเดิมและบ้านวังชัยหมู่ 6 รวมปัจจุบันมีบ้านวังชัยทั้งสิ้น 3 หมู่บ้านโดยชื่อชื่อบ้านเหมือนกันทั้ง 3 หมู่บ้านคือใช้ชื่อ "บ้านวังชัย" เป็นบ้านวังชัยหมู่ 1 บ้านวังชัย หมู่ 2 บ้านวังชัย หมู่ 6 มีผู้ใหญ่นบ้านปกครองดูแลดังนี้

บ้านวังชัย หมู่ 1 มีผู้ปกครองตามลำดับดังนี้

1. ขุนกำจัตนรดี
2. ขุนรัตน
3. นายเพียร อุยหล้า
4. นายบุญมา มังคดา
5. นายพด ชาติ
6. นายพัค ิบลาศ

7. นายสา วงษ์ขารุ
8. นายสำออง หาปัญญา
9. นายสำเนียง จันทะรัง (คนปัจจุบัน)

บ้านวังชัย หมู่ 2 มีผู้ปกครองตามลำดับดังนี้

1. พ่อกวนมหาขานนท์ (คนบ้านขมื่น จังหวัดร้อยเอ็ด)
2. ชุนวังชัยขำนิ (นายโรสรส บุษราคัม)
3. นายศรี สิงห์สุ่ถ้ำ
4. นายทองสุข หาปัญญา
5. นายหนูภา วงษ์คำจันทร์
6. นายบุญมา ไอยรา
7. นายสุทธิศล ดีชัยทน (คนปัจจุบัน)

บ้านวังชัย หมู่ 6 มีผู้ปกครองตามลำดับดังนี้

1. นายวงษ์ หาราช
2. หลวงศรีวิชา
3. หมื่นกรรณประชารมย์ (พ่อจารย์ชาสีห์ สำนักวังชัย)
4. นายเป สำนักวังชัย
5. นายคำไสย หาปัญญา
6. นายสอน สุนสุข
7. นายทา กงทา
8. นายพงษ์ ไร้วังชัย (คนปัจจุบัน)

เดิมชาวบ้านวังชัยประกอบอาชีพการทำนา ทำไร่ไถ่ยอ ทำไร่มันสำปะหลัง
ปลูกสับปะรด ปลูกถั่วเขียว ปลูกถั่วฝักยาว ปลูกถั่วเหลือง ปลูกแตงกวา ปลูกผัก
หาปลาตามหนองน้ำ บริเวณที่ทำมาหากินจะเป็นไร่นา หนองน้ำในแถบหมู่บ้านซึ่ง
ตนเป็นเจ้าของ ถือว่าเป็นอาชีพหลักของชาวบ้าน จากสภาพอากาศและภาวะ

เศรษฐกิจที่แปรเปลี่ยน (ฝนทิ้งช่วง ค่าครองชีพสูงขึ้น) ทำให้การทำมาหากินของชาวบ้านได้เปลี่ยนแปลงตามยุคตามสมัยจากที่เคยทำไร่ทำนา หาจับสัตว์น้ำ ยิงนกตกปลา หาของป่า มาประกอบอาชีพรับจ้างตามโรงงานต่าง ๆ เป็นส่วนใหญ่ และสนับสนุนให้บุตรหลานได้เรียนในระดับที่สูงๆ เพื่อมุ่งหวังให้บุตรหลานได้รับราชการหรือทำงานในโรงงานในตำแหน่งใหญ่ๆ เพื่อจะได้เงินเดือนสูงพอที่จะช่วยครอบครัวตนเองได้ ดังนั้นในปัจจุบันจะมีชาวบ้านเพียงส่วนน้อยที่หาเลี้ยงชีพตนเองด้วยการทำนา ทำไร่มันสำปะหลัง ทำไร่อ้อย ปลุกถั่วเขียว ปลุกถั่วเหลือง ปลุกถั่วฝักยาว ฯลฯ ดังที่เคยทำมา โรงงานที่ชาวบ้านไปทำส่วนใหญ่จะเป็นโรงงานที่อยู่บนเขตอำเภอ น้ำพอง เช่น โรงงานน้ำตาล โรงงานสุราสรรพสามิต โรงงานเพอร์นิเจอร์ โรงงานไม้อัด โรงงานกระดาษ และยังมีชาวบ้านบางส่วนไปทำงานที่โรงงานแหวนที่ตั้งอยู่ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ซึ่งสามารถไปกลับได้ และนอกนั้นไปทำงานที่ต่างจังหวัด โดยเฉพาะที่กรุงเทพฯ ส่วนใหญ่เป็นกรรมกรก่อสร้าง และทำงานตามร้านอาหาร ห้างสรรพสินค้าต่าง ๆ ฯลฯ ความสัมพันธ์ของคนในครอบครัวจึงได้มีการเปลี่ยนแปลง จากครอบครัวใหญ่กลายมาเป็นครอบครัวเล็ก ความอบอุ่นในครอบครัวที่เคยมีก็ลดน้อยลงไป เนื่องจากแยกกันไปทำงานคนละทิศคนละทาง แต่การช่วยเหลือกัน ความสามัคคีในหมู่คณะของชาวบ้าน การเคารพผู้อาวุโส การทำบุญร่วมกัน การจัดงานประเพณีต่าง ๆ ก็ยังมีความเหนียวแน่น มีความสามัคคีกันดี มีความรำลึกถึงผู้เฒ่าผู้แก่อยู่ เช่น เคยจะเห็นได้จากการร่วมจัดงานประเพณีต่าง ๆ ในหมู่บ้าน การกลับมาของลูกหลานที่ไปทำงานต่างถิ่นในช่วงเทศกาลสงกรานต์ เป็นต้น

ในช่วง พ.ศ. 2533 จนถึงปัจจุบัน ในหมู่บ้านได้เริ่มมีการเปลี่ยนแปลง รศยเริ่มมีการจัดตั้งกลุ่มแม่บ้าน (หรือกลุ่มสตรี ศูนย์ฝึกอาชีพบ้านวังชัยในปัจจุบันนี้) ขึ้นมารศยแม่บ้านคิดกันขึ้นมาเองเพื่อต้องการหารายได้ช่วยครอบครัว รศยใช้เวลาว่างที่ตนมีอยู่ให้เกิดประโยชน์ ในช่วงเริ่มแรกได้ร่วมกันลงทุนทอดผ้าออกจำหน่าย และในช่วงต่อมาได้มีการพัฒนากิจกรรมของกลุ่มรศยได้รับการช่วยเหลือจากทั้งภาครัฐบาลและภาคเอกชน จนกลุ่มมีความมั่นคงเหนียวแน่น นับว่าชาวบ้านบ้าน

วังชัยทั้ง 3 หมู่ ได้มีการเปลี่ยนแปลงชีวิตของตนเองเป็นลำดับตามสภาวะการณ์ เพื่อความอยู่รอดของตนเองและครอบครัว (สำอังก์ หาบัญนะ, นวลจันทร์ พุมลา, ดวงจันทร์ อาสนะ และเบญจวรรณ อัดพงศ์พิเชษฐ์, 2538)

ที่ตั้งและอาณาเขต

ที่ตั้ง บ้านวังชัยทั้ง 3 หมู่บ้าน คือ หมู่ 1 หมู่ 2 และหมู่ 6 ตั้งอยู่ทางทิศเหนือของอำเภอป่าพอง ห่างจากที่ว่าการอำเภอป่าพอง 3 กิโลเมตร ห่างจากจังหวัดขอนแก่นประมาณ 47 กิโลเมตร

อาณาเขตของบ้านวังชัยทั้ง 3 หมู่

ทิศเหนือ	ติดต่อกับบ้านวังเก็ง ม.7 ตำบลวังชัย
ทิศใต้	ติดต่อกับบ้านวังถั่ว ม.5 บ้านหนองแสงม.3 ตำบลวังชัย
ทิศตะวันออก	ติดต่อกับบ้านนายม ม.3 ตำบลหนองกุง
ทิศตะวันตก	ติดต่อกับบ้านสร้างแข่ง ม.7 ตำบลวังชัย

(เป็นโรคติสุวรรณ, ไพจิตรโยธะคง, สหทยา นามแสง, และทองออน ศรีชุม, 2538)

ข้อมูลประชากร

บ้านวังชัยหมู่ 1 หมู่ 2 และหมู่ 6 มี 430 หลังคาเรือน จำนวนประชากร 2991 คน เพศชาย 1535 คน เพศหญิง 1456 คน มีประชากรในวัยเด็กแรกเกิดถึงอายุ 14 ปี ทั้งสิ้น 672 คน หรือร้อยละ 22.46 ของประชากรทั้งหมด ประชากรที่อยู่วัยแรงงาน อายุระหว่าง 15 - 59 ปี ทั้งสิ้น 1,950 คน หรือร้อยละ 65.20 และประชากรที่อยู่วัยชราหรืออายุมากกว่า 59 ปีขึ้นไป ทั้งสิ้น 369 คน หรือร้อยละ 12.34 ดังนั้น ผู้ที่อยู่วัยพึ่งพิงทั้งสิ้น 1,041 คนหรือคิดเป็นร้อยละ 34.80 จะเห็นว่าวัยแรงงานต้องมีการเลี้ยงดูวัยพึ่งพิงเป็นจำนวนมาก ประชากรทั้งหมดทั้ง 3 หมู่ นับถือศาสนาพุทธทั้งหมด ภาษาที่ใช้เป็นภาษาไทยอีสาน

ตารางที่ 1 แสดงจำนวนประชากรบ้านวังชัย หมู่ 1 หมู่ 2 และหมู่ 6

หมู่	กลุ่มอายุ								
	แรกเกิด - 14 ปี			15 - 59 ปี			มากกว่า 59 ปี		
	ชาย	หญิง	รวม	ชาย	หญิง	รวม	ชาย	หญิง	รวม
1.	107	95	202	341	313	654	67	73	140
2.	93	85	178	269	303	572	43	51	94
6.	142	150	292	407	317	724	66	69	135
รวม	342	330	672	1,017	933	1,950	176	193	369

จากการสำรวจข้อมูลจากทะเบียนบ้าน (ทร.14) 5 กรกฎาคม 2538

ตารางที่ 2 แสดงจำนวนสมาชิกในแต่ละครัวเรือน

หมู่	จำนวนสมาชิกในแต่ละครัวเรือน			
	1 - 3 คน	4 - 5 คน	6 คนขึ้นไป	รวม
1	67 ครัวเรือน	73 ครัวเรือน	24 ครัวเรือน	164 ครัวเรือน
2	43 "	51 "	10 "	104 "
6	44 "	93 "	25 "	162 "
รวม	154 ครัวเรือน	217 ครัวเรือน	59 ครัวเรือน	430 ครัวเรือน

สำรวจข้อมูลเมื่อวันที่ 5 กรกฎาคม 2538

(สำเนียง จันทะรัง, สุทธิพล ตีชัยทน, พงษ์ รัตวงษ์ และม้วย ท้าวเทพ, 2538)

ลักษณะภูมิประเทศ

สภาพพื้นที่โดยทั่วไปเป็นที่ราบลุ่มเหมาะแก่การประกอบอาชีพด้านการทำนา พื้นที่ทั้งหมด (หมู่ 1, 2 และ 6) 6,870 ไร่ แบ่งเป็นพื้นที่ทำการเกษตร 6,010 ไร่ (พื้นที่ทำนา 3,088 ไร่ พื้นที่ทำไร่ 2,300 ไร่ พื้นที่ทำสวน 622 ไร่) และที่สาธารณะประโยชน์ 860 ไร่

สภาพของดินเป็นดินร่วนปนทราย ส่วนมากของพื้นที่จะมีปัญหาในเรื่องดินจืด ทรัพยากรธรรมชาติที่หมู่บ้านยังมีอยู่ (ของทั้ง 3 หมู่บ้าน) และได้ใช้ประโยชน์ก็คือที่สาธารณะประโยชน์ เนื้อที่ 860 ไร่ ที่ใช้เป็นที่เลี้ยงสัตว์ของราษฎรในหมู่บ้านและหมู่บ้านใกล้เคียง

(สำรวจจากข้อมูลของสำนักงานเกษตรอำเภอน้ำพองเมื่อวันที่ 12 กันยายน 2538)

แหล่งน้ำ

หมู่บ้านทั้ง 3 หมู่ มีแหล่งน้ำที่ใช้ร่วมกัน ทั้งที่เป็นแหล่งน้ำตามธรรมชาติและแหล่งน้ำที่ขุดขึ้นไว้ กล่าวคือ

แหล่งน้ำตามธรรมชาติ ได้แก่ หนองกุง หนองแวง หนองโสก สายญาติ

แหล่งน้ำที่ขุดได้แก่บ่อน้ำต้นจำนวน 120 บ่อ บ่อบาดาล จำนวน 17 บ่อ (สำรวจจาก ข้อมูลแหล่งน้ำ ของที่ทำการปกครองอำเภอน้ำพอง เมื่อวันที่ 18 กันยายน 2538)

สาธารณูปโภค สาธารณูปการ

ถนน ภายในหมู่บ้านเป็นถนนลูกรัง สภาพาใช้การได้ มีเส้นทางติดต่อกับหมู่บ้านอื่น และอำเภอ 4 เส้นทาง

ไฟฟ้า ในหมู่บ้านมีไฟฟ้าใช้ทุกหลังคาเรือน เริ่มมีใช้เมื่อปีพ.ศ. 2509

วัด เป็นวัดที่สร้างขึ้นเมื่อปีพ.ศ. 2436 พ่อควนมหาขานนที่ร่วมกับขุนอาหาบ้านบัวใหญ่ และพระครูเพี้ยเจ้าอาวาสวัดบ้านบัวใหญ่และเจ้าคณะแขวงได้นำ

ชาวบ้านสร้างวัด แล้วนิมนต์พระภิกษุเฝ้า จากวัดบ้านบัวใหญ่มาเป็นเจ้าอาวาสรูปแรก ปัจจุบันวัดพิชัยพัฒนาราม บ้านวังชัย มีเจ้าอาวาสวัดชื่อ พระมหาขบวน อคฺคฉนฺทมฺหิ มีพระจำนวน 9 รูป สามเณร จำนวน 12 รูป

(สำอังกค์ หาปัญญา , บุคสา แก้วกันเนตร , และจันทา ภักดีเพชร , 2538)

หอกระจายข่าว มีอยู่ทั้ง 3 หมู่บ้าน หมู่ 1 สร้างเมื่อปี พ.ศ. 2523 งบประมาณกรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทยสร้างขึ้นให้ หมู่ 2 สร้างเมื่อปี พ.ศ. 2536 งบประมาณของ ส.ส. รอดย ส.ส. ปัญญา ศรีปัญญา สนับสนุน หมู่ 6 สร้างเมื่อปี พ.ศ. 2536 งบประมาณของ ส.ส. รอดย ส.ส. ปัญญา ศรีปัญญา สนับสนุนเช่นกัน หอกระจายข่าวของทั้ง 3 หมู่ตั้งอยู่ที่บ้านผู้ใหญ่บ้านทุกหมู่บ้าน เป็นเครื่องมือที่ใช้ในการประชาสัมพันธ์ แจ้งข่าวสารให้ประชาชนได้รับทราบ ไม่ว่าจะเป็นข่าวของทางราชการหรือแม้แต่เหตุการณ์สำคัญที่ชาวบ้านควรจะได้รับทราบ ปัจจุบันยังใช้การได้ดีทั้ง 3 แห่ง

โรงเรียน ตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2458 เริ่มแรกอาศัยศาลาวัดเป็นที่เรียน ครูใหญ่คนแรกคือ นายศรี สิงห์สุถ้ำ ได้รับเงินเดือน 6 บาท ครูน้อย คือ นายมี ศรีพรรณ ได้รับเงินเดือน 4 บาท เมื่อปี พ.ศ. 2492 ด้ายายโรงเรียนไปตั้งทางทิศตะวันออกของหมู่บ้านติดกับทางรถไฟ เป็นที่ตั้งโรงเรียนประถมศึกษาบ้านวังชัยในปัจจุบัน มีผู้บริหารโรงเรียนรวมทั้งสิ้น 21 คน เปิดสอนตั้งแต่ชั้นเด็กเล็กจนถึงชั้นประถมศึกษาปีที่ 8 อาจารย์ใหญ่คนปัจจุบันชื่อ นายสมเพชร สุพรหมพิทักษ์ มีครูอาจารย์รวมทั้งสิ้น 16 คน

ศูนย์ฝึกอาชีพ เริ่มมีอาคารศูนย์ฝึกอาชีพเมื่อปี พ.ศ. 2535 มีกิจกรรมที่ดำเนินการอยู่ในศูนย์ 4 กิจกรรม คือ การทำปลาบอง การทำเต้าเจี้ยว การทำขนมพวนหางจระเข้ และการทอผ้า มีสมาชิกทั้งสิ้น 40 คน มีวิทยากรมาให้ความรู้เป็นประจำมีการจำหน่ายสินค้าที่ศูนย์ผลิตทั้งที่ติดต่อร้านค้า ห้างสรรพสินค้า และที่นำไปออกร้านตามเทศบาลงานต่างๆ มีหน่วยงานทั้งในและต่างประเทศที่มาศึกษาดูงานอยู่เป็นประจำ

ข้อมูลทางเศรษฐกิจ

อาชีพหลัก ราษฎรทั้ง 3 หมู่บ้านมีอาชีพหลักคือ การทำนา ทำไร่ (ไร่
มันสำปะหลัง ไร่อ้อย)

อาชีพเสริม 1. รับจ้างตามโรงงานอุตสาหกรรมต่างๆทั้งในเขตอำเภอ
น้ำพอง อำเภอใกล้เคียง และตามโรงงานในต่างจังหวัด

2. รับจ้างอื่น ๆ เช่นเป็นแม่บ้าน เป็นกรรมกรก่อสร้าง

3. ดำเนินกิจกรรมในศูนย์ฝึกอาชีพบ้านวังชัย

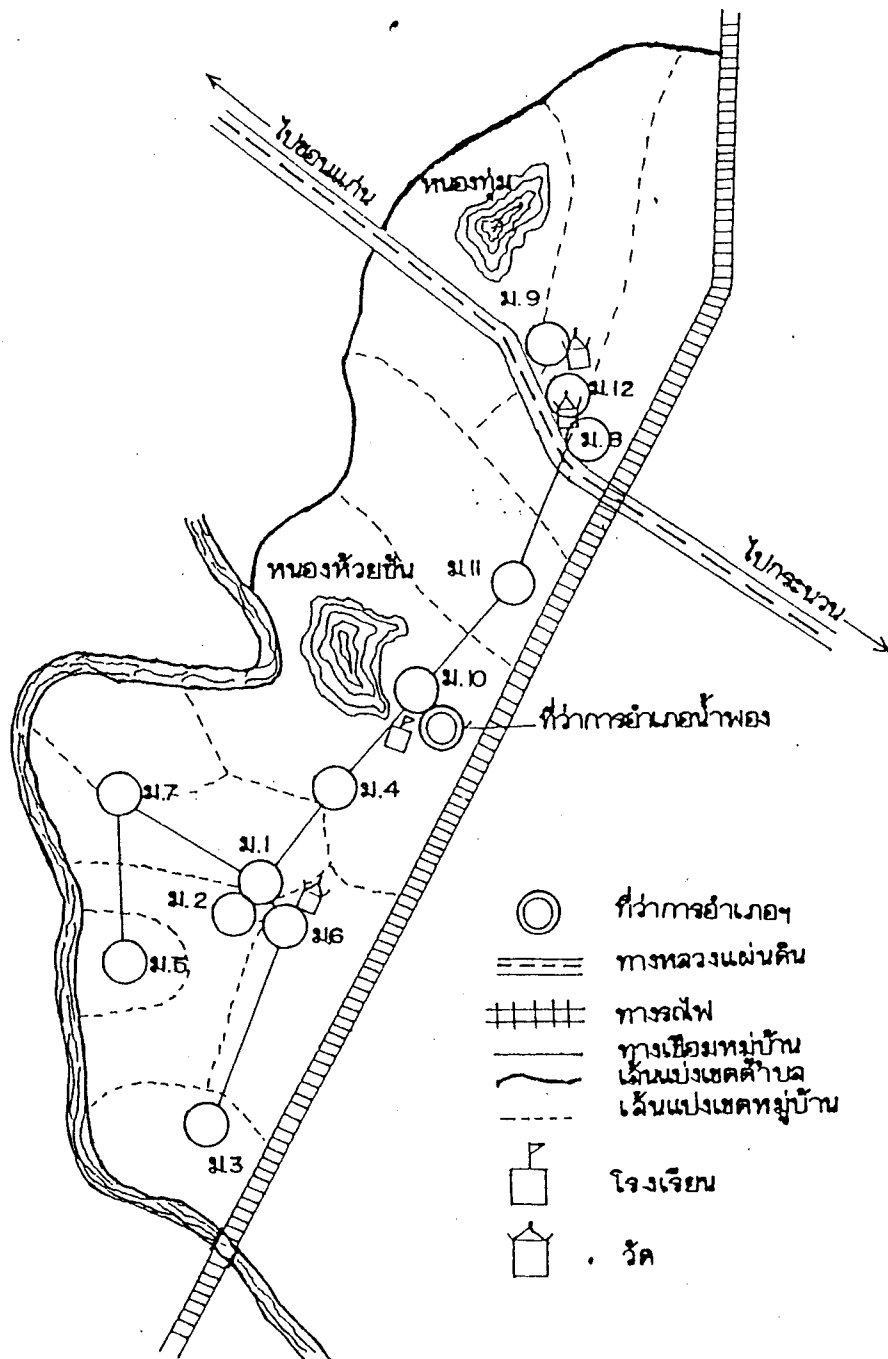
หนี้สิน ชาวบ้านส่วนใหญ่เป็นหนี้เงินกู้ที่ยืมมาเพื่อซื้อปุ๋ยใส่นาข้าวและไร่อ้อย
มีส่วนน้อยที่กู้เพื่อการศึกษาของบุตรหลาน การกู้เงินจะกู้กับนายทุนในตัวอำเภอโดย
ใช้ที่นาที่ไร่เป็นหลักค้ำประกันเงินกู้ ในลักษณะการจำนองและการขายฝาก
(สวนสนุก จุมพล, สำราญ เขียวรัมย์, และเพชรมณี เหลาคำควร, 2538)

	มค. กพ. มีค. เมษ. พค. มิย. กค. สค. กย. ตค. พย. ธค.
ทำนา	<----->
ทำไร่อ้อย	<----->
รับจ้าง	<----->
ทำไร่มัน	<----->
สำปะหลัง	
ทำงานที่	<----->
ศูนย์ฯ	
ถั่วเหลือง	<----->
ถั่วฝักยาว	<----->
ตัดอ้อย	<----->

แผนผังที่ 1 แสดงปฏิทินกิจกรรมการผลิตและการประกอบอาชีพของชาวบ้าน

แผนที่ตำบลวังชัย โดยสังเขป

เหนือ



4.2. องค์ประกอบที่มีผลต่อการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มสตรี ศูนย์ฝึกอาชีพบ้านวังชัย

4.2.1 องค์ประกอบด้านภูมิหลังและการพัฒนากลุ่มฯ

จากประวัติความเป็นมาของบ้านวังชัยดังที่กล่าวข้างต้นแล้วนั้น ทำให้ทราบชีวิตความเป็นอยู่ของชาวบ้านก่อนว่าข้างจะฝืดเคือง ชาวบ้านบางส่วนต้องอพยพแรงงานไปทำงานต่างถิ่นมากขึ้น และชาวบ้านส่วนใหญ่มุ่งหวังให้บุตรหลานได้รับการศึกษาในระดับสูง เพื่อหวังที่จะให้บุตรหลานได้รับราชการ หรือทำงานตามโรงงาน ห้างร้าน บริษัท ฯลฯ ที่สามารถทำเงินรายได้มาจุนเจือในครอบครัว อันเป็นการช่วยแก้ไขปัญหาเรื่องภาวะเศรษฐกิจในครอบครัวอีกทางหนึ่ง จึงส่งบุตรหลานเข้าไปเรียนในอำเภอเมืองขอนแก่น และที่ต่างจังหวัด เช่น ที่จังหวัดเลย จังหวัดมหาสารคาม จังหวัดอุดรธานี รวมทั้งเข้าไปศึกษาต่อที่กรุงเทพฯ และอีกส่วนหนึ่งก็เดินทางไปทำงานตามโรงงานต่างๆ ทั้งโรงงานที่อยู่ในเขตอำเภอ น้ำพอง เช่น โรงงานสุราสรรพสามิต โรงงานกระดาษ โรงงานน้ำตาล โรงงานไม้อัด โรงงานเฟอร์นิเจอร์ และตามโรงงานที่อยู่ในต่างอำเภอ เช่น โรงงานแหวน เป็นต้น หรือไปรับจ้างทำงานก่อสร้างตามเมืองใหญ่ๆ ก็มีจำนวนมาก ส่วนชาวบ้านที่ยังคงอาศัยและประกอบอาชีพอยู่กับบ้านส่วนใหญ่มักจะเป็นสตรีที่มีหน้าที่ดูแลครอบครัว กล่าวคือเป็นแม่บ้านเลี้ยงดูบุตรที่ยังเล็ก เลี้ยงดูคนแก่ที่ไม่สามารถไปไหนมาไหนได้แล้ว นอกจากนั้นสตรีกลุ่มนี้บางคนยังชอบทำงานฝีมือ เช่น ทอผ้า เย็บจักร ตัดเสื้อผ้า ทำอาหาร ซึ่งส่วนใหญ่มักจะทำขึ้นเพื่อไว้ใช้หรือไว้รับประทานเองนอกจากนั้นยังทำไว้เพื่อฝากญาติพี่น้อง ไว้ร่วมทำบุญ เป็นต้น

ปี พ.ศ. 2533 สตรีที่ทำหน้าที่เป็นแม่บ้าน และมีฝีมือในการทอผ้า ได้ร่วมกันคิดปรึกษาหารือ ในการที่จะทอผ้า เพื่อออกจำหน่าย อันเป็นการหารายได้ช่วยครอบครัวอีกทางหนึ่ง ประกอบกับมีร้านตัดเสื้อผ้าที่จำหน่ายทั้งราคาปลีกและราคาส่งในหมู่บ้าน ได้ยื่นความประสงค์ที่จะรับซื้อผ้าผืนที่ทอเสร็จแล้ว เพื่อนำไปตัดเสื้อจำหน่าย สตรีกลุ่มนี้จำนวน 30 คนจึงได้ร่วมกันลงหุ้นกันคนละ 100 บาท เป็นการเริ่มต้น ได้ทุนรวมทั้งสิ้น 3,000 บาท ได้นำเงินดังกล่าวไปซื้อผ้าเพื่อนำมาทอผ้า และนำไปจำหน่ายให้กับร้านตัดเสื้อที่รับซื้อดังกล่าวข้างต้น ในขั้นต้นกำไรที่ได้รวม

ทั้งต้นทุนที่ลงทุนกันครั้งแรก สตรีกลุ่มนี้ไม่มีการแบ่งปันกันแต่นำมารวมเป็นเงินทุนให้มากขึ้น เพื่อที่จะเพิ่มกำลังการผลิตให้มากขึ้นเรื่อยๆ จนในระยะหลังนอกจากจะขายให้กับร้านตัดเสื้อผ้าในหมู่บ้านดังกล่าวแล้ว ยังนำสินค้าที่ผลิตได้ออกไปจำหน่ายตามเทศบาลงานต่างๆ เช่น เทศกาลงานไหม อันเป็นงานประจำจังหวัดขอนแก่น เป็นต้น นับเป็นการรวมกลุ่มที่ชาวบ้านเป็นผู้ริเริ่มในการจัดตั้งกลุ่มกันเอง ประกอบกับ นายอำเภอเมือง คือ นายชาญ เมตกรณจิต (ปัจจุบันท่านดำรงตำแหน่งรองผู้ว่าราชการจังหวัดกาฬสินธุ์) ได้เห็นความสำคัญของกลุ่มดังกล่าว จึงได้ให้การสนับสนุน โดยเชิญชวนส่วนราชการ ภาคเอกชนมาให้การสนับสนุน เพื่อให้กลุ่มดังกล่าวสามารถช่วยเหลือครอบครัวของตน ในเรื่องค่าครองชีพได้อีกทางหนึ่ง เป็นการบำบัดทุกข์ บำรุงสุขให้แก่ประชาชน ตามแนวความคิดของกรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย ซึ่งก็มีหลายหน่วยงานที่ได้ให้ความช่วยเหลือ เช่น

ปี พ.ศ. 2534 สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดขอนแก่น ได้ให้การสนับสนุน วิทยากรมาช่วยให้คำแนะนำในเรื่องการทอผ้า เช่น ลวดลาย การทอผ้าที่ถูกวิธีการย้อมสี การให้สีสันทัดเนื้อผ้า ขนาดของผ้าที่ตลาดต้องการ เป็นต้น นอกจากนี้ยังได้สร้างकिกระตุกให้จำนวน 10 หลัง

ปี พ.ศ. 2535 บริษัทเอสซีเอ็กซ์ซิโพลเรชั่น แอนด์โปรดักชันโคราชอิงค์ ได้ให้การสนับสนุนงบประมาณก่อสร้างอาคารศูนย์ฝึกอาชีพอุตสาหกรรม เป็นจำนวนเงิน 500,000 บาท (เป็นช่วงที่นายอำเภอ คุณ รมทองกุล ดำรงตำแหน่งเป็นนายอำเภอเมือง) และนอกจากนั้น สำนักงานเกษตรอำเภอเมือง ได้ให้การสนับสนุน เพื่อให้กลุ่มมีกิจกรรมเพิ่มขึ้นอีกทางหนึ่ง โดยจัดหางบประมาณให้กับกลุ่มในการทำเต้าเจี้ยวออกจำหน่าย งบประมาณ 300,000 บาท (สามแสนบาทถ้วน) โดยให้คุณยุพิน กล้าหาญ เกษตรกร เจ้าของที่ดินสำนักงานเป็นผู้ช่วยฝึกการทำเต้าเจี้ยว และจัดหาตลาดในการจำหน่ายให้กับกลุ่มสตรีด้วย เนื่องด้วยในเขตพื้นที่บ้านวังชัย มีวัตถุดิบคือถั่วเหลืองที่ปลูกเป็นจำนวนมากพอที่จะนำมาทำเต้าเจี้ยวได้ อีกทั้งละแวกหมู่บ้านใกล้เคียงก็ปลูกถั่วเหลืองกันมาก พอที่จะซื้อมาทำถั่วเหลืองมาเป็นวัตถุดิบเพิ่มเติมได้ ในกรณีที่ถั่วเหลืองที่ปลูกในบ้านวังชัยไม่เพียงพอ ในปี

เดียวกันนี้เอง ทางองค์การบริหารส่วนจังหวัดขอนแก่น ได้จัดงบประมาณซื้อจักรเย็บผ้าให้กับกลุ่มฯ จำนวน 10 หลัง มีมูลค่า 50,000 บาท และในปีนั้นกลุ่มสตรีฯได้ตั้งชื่อกลุ่มของตนเอง ว่า"กลุ่มสตรี ศูนย์ฝึกอาชีพบ้านวังชัย"

ปี พ.ศ.2536 สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอเมืองน้ำพองจัดงบประมาณสนับสนุนจำนวน 80,000.บาท (แปดหมื่นบาทถ้วน) ให้กับกลุ่มโดยจัดซื้อฝ้ายเพื่อใช้ในการทอผ้าไว้เป็นวัตถุดิบให้กับสมาชิกได้ยืมไปใช้ในการทอผ้า นับเป็นกองทุนของกลุ่มฯ อันหนึ่งที่ทางราชการให้การสนับสนุน และในปีนั้นทางสำนักงานเกษตรอำเภอเมืองน้ำพองก็ได้ให้เคหะกิจเกษตรคือ นางยุพิน กล้าหาญ ช่วยฝึกการทำแชมพูจากว่านหางจระเข้ให้กับสมาชิก เพื่อเป็นรายได้ส่วนหนึ่งของสมาชิกที่จะนำไปจุนเจือครอบครัวด้วย ซึ่งวัตถุดิบคือว่านหางจระเข้สมาชิกปลูกกันเองในแต่ละครัวเรือน

นอกจากที่กล่าวมาแล้วนี้ยังมีอีกหลายหน่วยงาน เช่น สำนักงานแรงงานจังหวัด สำนักงานการศึกษานอกโรงเรียน ประชาสงเคราะห์จังหวัดได้จัดวิทยากรมาให้ความรู้ในเรื่องผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มผลิต เพื่อให้มีคุณภาพ สี สัน ขนาด ตามที่ตลาดต้องการ ซึ่งทำให้กลุ่มได้รับการพัฒนาขึ้นมาเป็นลำดับ สมาชิกกลุ่มมีฝีมือในการผลิต และมีกำลังใจในการประกอบอาชีพมากขึ้น จึงทำให้มองเห็นว่าการรวมกลุ่มเป็นจุดเริ่มต้นของการร่วมกันต่อสู้ปัญหาโดยเฉพาะเรื่องรายได้ของสมาชิก สมาชิกมีความรู้ความสามารถเพิ่มมากขึ้นในเรื่องการผลิต การจัดการ การตลาด และเรื่องอื่นๆที่เกี่ยวกับการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มฯเช่น การทอผ้า การทำเต้าเจี้ยว การทำแชมพูจากว่านหางจระเข้ การทำบลาจ๊อบองและที่สำคัญอีกประการหนึ่งก็คือการรวมกลุ่มดังกล่าวทำให้สมาชิก รู้จักการใช้ทรัพยากรในพื้นที่ให้เป็นประโยชน์ เช่นถั่วเหลืองที่ปลูกในพื้นที่ ที่นำมาเป็นวัตถุดิบในการทำเต้าเจี้ยว เป็นต้น เกิดความคิดสร้างสรรค์ เกิดความสามัคคีในกลุ่ม ความสัมพันธ์ในระบบเครือญาติยังคงแน่นแฟ้น ช่วยกันแก้ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นร่วมกัน ซึ่งทำให้สมาชิกกลุ่มเกิดการเรียนรู้ และความเชื่อมั่นในการดำเนินกิจกรรมต่างๆของกลุ่มฯ ปัจจุบันนี้กลุ่มฯมีสมาชิกทั้งสิ้น 40 คน ซึ่งจากการสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มว่าทำไมจำนวนสมาชิกจึงเพิ่มไม่มาก ทั้งที่ศูนย์ฝึกอาชีพแห่งนี้เป็นที่รวมของทั้งสามหมู่บ้าน ได้รับทราบว่

ประชาชนส่วนใหญ่โดยเฉพาะ เด็กวัยรุ่นไปเรียนหนังสือในจังหวัด และที่ต่างจังหวัด กันมาก เพราะค่านิยมที่ต้องการให้บุตรหลานได้รับราชการและทำงานตามภาค เอกชนที่มีเงินเดือนที่มั่นคง และที่สำคัญอีกประการหนึ่งก็คือในพื้นที่อำเภอ น้ำพอง มีโรงงานอุตสาหกรรมมากมายที่จะรับคนเข้าทำงานเช่นโรงงานน้ำตาล โรงงาน กระดาษ โรงงานไม้อัด โรงงานเฟอร์นิเจอร์ โรงงานสุราสรรพสามิต นอกจาก นั้นอำเภอใกล้เคียงเช่นอำเภอเมือง ก็มีโรงงานแหวน ฯลฯ ที่สามารถรับคนงาน เข้าทำงานได้เป็นจำนวนมาก คนหนุ่มสาวและผู้มีอายุวัยกลางคนที่ได้รับการศึกษา น้อย และที่จบการศึกษาแล้ว ต่างก็จะออกไปทำงานตามโรงงานต่างๆ เหล่านี้ มี ประชากรบางส่วนที่ไปรับจ้างที่ต่างจังหวัดโดยเฉพาะที่กรุงเทพฯ จึงเห็นได้ว่าสตรี ที่รวมกลุ่มกันนี้ เป็นกลุ่มบุคคลที่ต้องทำงานเป็นแม่บ้านและใช้เวลาว่างที่มีอยู่นั้น ละวันมาทำงานที่กลุ่มฯ นับว่าเป็นการใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ นอกจากนั้น พบว่าสมาชิกที่รวมกลุ่มกันได้ ส่วนใหญ่มีใจรักในการทำกิจกรรมเหล่านี้ คือมีพื้นฐาน และใจรักในการทำอาหารพื้นบ้านเป็นทุนเดิม จึงสามารถรวมตัวกันได้ และที่สำคัญอีกประการหนึ่งก็คือ สมาชิกในครอบครัวของเหล่าสมาชิกกลุ่มสตรีฯ นี้ ก็มีส่วนในการสนับสนุน ให้กลุ่มสตรีเหล่านี้มาทำงานในศูนย์ด้วย อีกทั้งทางศูนย์จะ พิจารณาคณะที่จะมารวมกลุ่มด้วยว่า เห็นสมควรจะรับเข้าเป็นสมาชิกหรือไม่ โดย คำนึงถึงคุณสมบัติและคุณภาพของผู้ที่จะมาเป็นสมาชิกด้วย อีกประเด็นหนึ่งก็คืออายุ ของสมาชิก พบว่าสมาชิกในกลุ่มมีอายุอยู่ระหว่าง 40-50 ปี ซึ่งเป็นช่วงที่อยู่ านวัยทำงาน ดังนั้นกลุ่มจึงมีสมาชิกอยู่เพียง 40 คนเท่านั้น ซึ่งก็นับว่ามีความ พอเหมาะแก่การทำกิจกรรมร่วมกัน สมาชิกกลุ่มก็พอใจที่กลุ่มมีสมาชิกเพียงเท่านี้ จากการสัมภาษณ์ สมาชิกให้ความคิดเห็นว่า หากสมาชิกมากกว่านี้ อาจจะทำให้ กิจกรรมของกลุ่มล้มเหลว เพราะปัจจัยเรื่องอุปกรณ์ เครื่องใช้ที่ใช้ในการผลิตมี จำนวนจำกัด หากสมาชิกมากกว่าเครื่องมืออุปกรณ์ที่มี อาจทำให้สมาชิกบางส่วน ไม่ได้มีส่วนร่วมในการทำงานในกลุ่มฯ สมาชิกกลุ่มฯ อาจจะเกิดความเบื่อหน่าย เนื่องจากไม่มีงานทำ หรือเกิดความล้าหลังในการมีส่วนร่วมในกิจกรรม ดังนั้น สมาชิกกลุ่มมีความพอใจแล้วที่จำนวนสมาชิกมีจำนวนเท่านี้ ถ้าหากจะเพิ่มสมาชิก

ขึ้นกว่าที่เป็นอยู่ บัจฉัยทางด้านเครื่องมือ อุปกรณ์ ที่ใช้ในการผลิตก็จะต้องเพิ่มมากขึ้นด้วย

การทำงานของกลุ่มฯ ได้จัดแบ่งหน้าที่ของสมาชิก รับผิดชอบให้มีประธานกลุ่ม มีรองประธานกลุ่ม มีเลขานุการ มีเหรัญญิก และสมาชิกที่เหลือก็เป็นกรรมการในกลุ่ม โดยมีการเลือกตั้งภายในกลุ่มสมาชิกด้วยตนเอง ซึ่งชุดคณะกรรมการที่ทำงานอยู่ในปัจจุบันนี้ได้จัดตั้งกันขึ้น เมื่อปี พ.ศ. 2536 โดยมี นางนวลจันทร์ พุมลา เป็นประธานกลุ่ม นางปิ่น รัชติสุวรรณ เป็นรองประธานกลุ่ม นางไพจิตร รัชตะคง เป็นเลขานุการ นางสาวดวงจันทร์ อาสนะ เป็นเหรัญญิกกลุ่มฯ และสมาชิกกลุ่มที่เหลืออีก 36 คน เป็นกรรมการ

นอกจากกลุ่มจะแบ่งบทบาทหน้าที่ในกลุ่มดังกล่าวแล้วข้างต้นก็ตาม กลุ่มยังแบ่งกิจกรรมภายในกลุ่มออกเป็น 4 กลุ่มย่อย ได้แก่ กลุ่มทอผ้า กลุ่มทำเต้าเจี้ยว กลุ่มทำขนมพว่วนหางจระเข้ กลุ่มทำปลาร้าบอง สมาชิกกลุ่มทุกคนสามารถไปร่วมกิจกรรมในกลุ่มย่อยใดๆก็ได้ หากสมาชิกผู้นั้นมีเวลาว่าง และมีความสมัครใจที่จะเข้าร่วมกิจกรรมนั้นๆ เช่น สมาชิกเข้าร่วมกลุ่มทอผ้า อาจไปร่วมกิจกรรมกลุ่มทำปลาร้าบองก็ได้ ถ้าตนเองมีเวลาและชอบในกิจกรรมนั้น เป็นต้น และในการทำกิจกรรมของกลุ่มย่อยทุกกิจกรรมจะมีเงินกองทุนของศูนย์ฯ ช่วยในการสนับสนุน เงินจำนวนนี้ได้มาจากการเป็นสมาชิกแรกเข้าซึ่งต้องจ่ายคนละ 100 บาท และเมื่อทำกิจกรรมใดๆกลุ่มแต่ละกลุ่มจะนำเงินกองทุนของศูนย์ฯ ไปใช้ในการลงทุน เรียกกันว่ายืมเงินกองทุนไป และเมื่อได้กำไรจากกิจกรรมนั้น ต้องส่งใช้เงินยืมพร้อมดอกเบี้ยโดยคิดร้อยละ 2 ของเงินยืม นอกจากเงินกองทุนที่ได้มาด้วยวิธีการที่กล่าวแล้วนั้น ยังมีวัตถุดิบเช่นฝ้ายที่ทางสำนักงานพัฒนาชุมชน อำเภอ น้ำพอง จัดซื้อไว้ให้เพื่อให้สมาชิกได้ยืมฝ้ายไปใช้ในการทอผ้า โดยคิดราคาตามท้องตลาดหากสมาชิกผู้ใดยืมฝ้ายไปทอผ้าก็จะคิดราคาตามจำนวนที่ยืม และเมื่อใช้เงินคืนจะต้องจ่ายเท่าราคาที่ตกลงกันพร้อมดอกเบี้ยโดยคิดร้อยละ 2 จากราคาฝ้ายที่ยืมเช่นกัน

การทำงานของกลุ่มฯ ยังเป็นที่น่าสนใจตรงที่สมาชิกทุกคนเป็นผู้ที่พร้อมที่จะเสียสละเพื่อกลุ่ม เช่น การดูแลอาคารศูนย์ฯ การรักษาเครื่องมือ อุปกรณ์ที่ใช้

ในการผลิต ทุกคนต่างช่วยกันดูแลรักษา ไม่เกี่ยงการทำงาน เวลาทำงานอาหาร
การกินทุกคนต่างนำมาเพื่อประกอบเลี้ยงกันเอง ไม่ต้องจัดซื้อหา เวลามีแขกมา
เยี่ยมดูงานที่ศูนย์ฯทุกคนต่างก็รู้หน้าที่ตนว่าจะต้องทำอะไร ำให้การต้อนรับแขกที่มา
เยือนอย่างไม่ว่าจะเงิน และทุกคนต่างเชื่อฟังซึ่งกันและกัน และการทำกิจกรรมมา
ในกลุ่มจะต้องมาจากการตกลงในที่ประชุมกลุ่มเสียก่อนทุกครั้ง จึงทำให้มองเห็นว่า
กลุ่มฯได้พัฒนามาได้ถึงทุกวันนี้ ส่วนหนึ่งคงเนื่องมาจากผู้นำกลุ่มด้วย เพราะจาก
การที่ผู้วิจัยได้สัมผัสจาก ประธานกลุ่มฯ รองประธานกลุ่มฯ เลขากลุ่มฯ และ
เหรัญญิกกลุ่มฯ เห็นว่าทุกคนต่างเป็นผู้ที่เสียสละเพื่อกลุ่มจริงๆ ไม่ว่าจะเป็นเรื่อง
เวลา การกระจายเรื่องความรู้ที่ตนได้รับการฝึกอบรมมา เป็นต้น นอกจากนั้นผู้นำ
เหล่านี้พื้นฐานเดิมเป็นผู้มีความรู้ เป็นผู้มีฐานะในหมู่บ้าน และที่สำคัญเป็นที่ศรัทธา
ของชาวบ้านและของสมาชิกกลุ่มฯที่สามารถจะชักนำให้สมาชิกทำงานร่วมกันเพราะ
หากผู้นำเป็นผู้มีฝีมือ มีความรู้ความสามารถเป็นที่ยอมรับของสมาชิกกลุ่มทุกคนแล้ว
สมาชิกส่วนใหญ่มักจะประพฤติปฏิบัติตาม และที่สำคัญอีกประการหนึ่งกลุ่มจะมีการ
วางแผนในการผลิตสินค้าแต่ละชิ้นทุกครั้ง เพื่อให้ต้นทุนในการผลิตต่ำ ถ้าใครสูง
เป็นที่ถูกใจของผู้บริโภค ทันต่อความต้องการของผู้ซื้อ เช่น การจัดซื้อถั่วเหลือง
ในช่วงที่ถั่วเหลืองปลูกกันมากและราคาถูกอยู่ เพื่อจะทำให้ต้นทุนการผลิตต่ำ เป็นต้น

นับแต่ที่เริ่มจัดตั้งกลุ่มอย่างไม่เป็นทางการจนกระทั่งได้ซื้อกลุ่มและมีสถานที่
เป็นศูนย์ฯใช้ฝึกอาชีพแล้ว นับเป็นเวลา 6 ปีเศษ ไม่มีสมาชิกผู้ใดลาออกจากการเป็น
สมาชิกกลุ่มเลย แต่อย่างไรก็ตามในช่วงของการดำเนินการของกลุ่มนับแต่เริ่มจัด
ตั้งกลุ่มฯจนถึงปัจจุบันก็ยังคงมีปัญหาคอขวดอยู่บ้าง เช่น ในช่วงเริ่มต้นร้านตัดเสื้อ
ในหมู่บ้านที่รับซื้อ สร้างเงื่อนไขในเรื่องราคาซึ่งทำให้ราคาผ้าที่ทอออกมาได้ราคา
ต่ำกว่าที่ควรจะได้ ทางกลุ่มจำต้องขายให้เนื่องจากบุญคุณที่ทางร้านทำไว้กับสมาชิก
ในการรับซื้อตั้งแต่เริ่มต้น จึงทำให้เกิดความสับสนในบุญคุณ อีกอย่างความรู้เรื่อง
ตลาดก็มีส่วนสำคัญแต่ก็ยังเป็นปัญหารอง เพราะในช่วงหลังเจ้าหน้าที่ของรัฐมาช่วย
ในการจัดหาตลาดให้ ซึ่งสมาชิกก็มีความรู้ในเรื่องตลาดดีขึ้น แต่เพราะความ
เกรงใจ และบุญคุณที่ทางร้านตัดเสื้อในหมู่บ้านมีต่อกลุ่มฯ ทางกลุ่มฯจึงจำต้องทนใน

เรื่องราคา จนกระทั่งทางร้านตัดเสื้อได้ปิดลง เนื่องจากเจ้าของร้านดังกล่าวไม่สบาย (ในช่วงปี พ.ศ.2536 ถึงปัจจุบัน) สมาชิกจึงนำผ้าที่ทอได้ไปจำหน่ายให้ร้านค้าอื่น ส่วนผลิตภัณฑ์อื่นที่กลุ่มฯช่วยกันผลิต จะมีปัญหาแต่เพียงในเรื่องวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต เช่น การทำแชมพูว่านหางจระเข้ก็สามารถทำได้ในช่วงที่วุ้นหางจระเข้มีจำนวนมากราคาไม่แพงนัก เป็นต้น การทำปลา ร้าบองปัญหาที่เกิดขึ้นและสมาชิกร่วมกับเจ้าหน้าที่เกษตรกิจเกษตรของสำนักงานเกษตรอำเภอน้ำพอง ร่วมกันแก้ไขอยู่ที่คือ จะทำอย่างไรให้เก็บไว้ได้นาน โดยปลา ร้าบองไม่เสีย รสชาติไม่เปลี่ยน การทำเต้าเจี้ยวก็เช่นกัน จะพบปัญหาในเรื่องต้นทุนการผลิต โดยเฉพาะราคาของถั่วเหลืองขวิดที่ใช้บรรจุมีราคาสูง เป็นต้น ซึ่งสมาชิกกลุ่มและเจ้าหน้าที่ของรัฐที่ให้ความช่วยเหลือพยายามหาทางแก้ไข ตลอดมาจนปัจจุบันก็สามารถแก้ไขปัญหามาอย่างไปได้บ้างเช่น ราคาขวิดที่ใช้ในการบรรจุเต้าเจี้ยวจะสั่งจำนวนมาก เพื่อให้ต้นทุนต่ำลง รวมทั้งได้เปลี่ยนชนิดขวิดมาใช้ขวิดน้ำราดแทน ซึ่งก็ลดต้นทุนไปได้มาก การผลิตปลา ร้าบองในจำนวนที่คาดว่าจะขายได้ในระยะเวลาสั้นทั้งหมด และผลิตใหม่เมื่อต้องการนำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายในโอกาสต่อไป การจัดซื้อถั่วเหลืองในช่วงที่ถั่วเหลืองราคาถูกเก็บตุนไว้ เป็นต้น

จึงเห็นได้ว่ากลุ่มได้พัฒนาตนเองมาเรื่อยๆจากเมื่อปี พ.ศ.2533 มีสมาชิกเพียง 30 คน มีเงินกองทุนเริ่มแรกเพียงจำนวน 3,000 บาท จากการเก็บจากสมาชิกคนละ 100 บาท ในปี พ.ศ.2534 มีเงินกองทุนจำนวน 5,280 บาท ปี พ.ศ.2535 มีเงินกองทุนจำนวน 5,740 บาท ปี พ.ศ.2536 มีเงินกองทุนจำนวน 88,841 บาท ปี พ.ศ.2537 มีเงินกองทุนจำนวน 88,950 บาท และในปี พ.ศ.2538 (เดือน กันยายน) มีเงินกองทุนจำนวน 95,000 บาท เงินจำนวนดังกล่าวเหรียญกษาปณ์นำไปฝากไว้กับธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) สาขาน้ำพอง จะเห็นได้ว่ากลุ่มได้พัฒนาขึ้นมาเรื่อยๆอย่างมีความมั่นคง ทำให้สมาชิกกลุ่มมีความพอใจและภูมิใจในกลุ่มฯของตนเป็นอย่างมาก และยิ่งกลุ่มมีความคิดริเริ่ม ที่จะให้สมาชิกมีความมั่นคงในเรื่องฐานะ โดยจัดให้สมาชิกมีเงินออมฝากไว้กับธนาคาร ธ.ก.ส.สาขาน้ำพอง ในอัตราขั้นต่ำเดือนละ

50 บาท มีเงื่อนไขว่าสมาชิกต้องฝากไปเรื่อยๆจนครบ 5 ปี จึงสามารถถอนเงินฝากนั้นได้ ทั้งนี้ตามเงื่อนไขของทางธนาคารเอง ปัจจุบันสมาชิกแต่ละคนมีเงินฝากส่วนตัวในธนาคารดังกล่าวเป็นเงินมากพอสมควร. (สมาชิกไม่ประสงค์จะบอกจำนวนเงินที่แท้จริง เกรงจะเป็นอันตรายต่อตนเอง) สิ่งเหล่านี้ยิ่งทำให้สมาชิกกลุ่มฯเห็นคุณค่าของการเป็นสมาชิกกลุ่มฯนี้ อันจะทำให้กลุ่มมีความเป็นกลุ่มที่มีความเหนียวแน่นและสร้างผลประโยชน์ให้กับสมาชิกกลุ่มต่อไป

(เกษร วงษ์ขารุ, อรทัย ชุมแวงวาปี, สายทอง อ่อนเหลา, บุญมี แพงตาแก้ว, สุตตา ท้าวเทพ, และอภิญา หลาบหนองแสง, 2538)

จากข้อมูลพื้นฐานของหมู่บ้าน และจากการวิเคราะห์ข้อมูลการศึกษาวิจัยกลุ่มสตรี ศูนย์ฝึกอาชีพบ้านวังชัย ตำบลวังชัย อำเภอโนนพอง จังหวัดขอนแก่น สามารถดำเนินกิจกรรมของกลุ่มฯมาได้จนถึงบัดนี้ คงเนื่องมาจากองค์ประกอบย่อยดังต่อไปนี้คือ

1. ขนาดของกลุ่มฯ (group size) ขนาดของกลุ่มสตรีนี้มีสมาชิกจำนวน 40 คน จากการสัมภาษณ์สมาชิกทั้งหมดทราบว่า สมาชิกที่เข้าร่วมกิจกรรมจะต้องผ่านการพิจารณาของที่ประชุมสมาชิกกลุ่มฯก่อน หากเห็นว่าจะเข้าร่วมเป็นสมาชิกด้วยใจรักและไม่น่าจะสร้างปัญหาให้กับกลุ่มฯทางกลุ่มฯ ก็จะรับเข้าเป็นสมาชิก และที่สำคัญแนวคิดของกลุ่มฯมีความเห็นว่าควรมีสมาชิกจำนวนเท่านี้ หรือไม่ให้มากนักเนื่องจากเกรงจะมีปัญหาทำให้กลุ่มล่มสลาย เพื่อให้เกิดความสมดุลกับกิจกรรมที่ทำอยู่ เครื่องมือ อุปกรณ์ที่มีอยู่ในศูนย์ฯ และที่สำคัญสามารถสร้างความสัมพันธ์ปรึกษาหารือ และมีความเป็นกันเองภายในกลุ่มฯได้ดีกว่ามีสมาชิกเป็นจำนวนมาก ซึ่งจะมีส่วนให้กลุ่มพัฒนาไปตามขั้นตอนและเกิดความมั่นคง

2. ความเหนียวแน่นของกลุ่มฯ (group cohesiveness) สมาชิกกลุ่มฯส่วนใหญ่มักจะเป็นญาติกัน เป็นบุคคลที่เติบโตในหมู่บ้าน ได้ร่วมงานประเพณีภายในหมู่บ้านมาด้วยกัน เช่นร่วมทำบุญประเพณีประจำปีหมู่บ้าน รดน้ำดำหัวที่วัดเดียวกันซึ่งเป็นวัดประจำหมู่บ้านของทั้ง 3 หมู่ รู้จักกันดีทั้งนิสัยใจคอ และมีความเคารพกันภายในสายญาติเป็นพื้นฐานเดิมอยู่แล้ว มีความไว้วางใจกันและที่สำคัญวัตถุประสงค์

ของสมาชิกก็อยู่ที่ประเด็นเดียวกัน คือต้องการหารายได้โดยใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ เพื่อช่วยเหลือครอบครัว สิ่งเหล่านี้จึงสร้างความเหนียวแน่นให้เกิดขึ้นกับกลุ่มสตรีบ้านวังชัย

3. บรรทัดฐานของกลุ่มฯ (group norms) บรรทัดฐานเป็นพฤติกรรมร่วมที่สมาชิกทุกคนพึงปฏิบัติและยึดถือในการอยู่ร่วมกันซึ่งรวมไปถึงวัฒนธรรมค่านิยม การเคารพเชื่อถือด้วยในกลุ่มสตรีฯนี้ มีบรรทัดฐานแบบไม่เป็นทางการเป็นข้อตกลงกันเองเห็นดีด้วยกันพร้อมที่จะปฏิบัติตาม เป็นบรรทัดฐานที่ไม่ซับซ้อนซึ่งสมาชิกกลุ่มฯสามารถเข้าใจและปฏิบัติตามได้ เช่นข้อตกลงในกิจกรรมการทำงานสมาชิก ทุกคนสามารถเข้าร่วมทุกกิจกรรมได้ ถ้าสนใจและมีเวลาร่วมในกิจกรรมนั้นๆ หรือเรื่องตกลงคิดดอกเบี้ยเงินยืมที่ยืมจากกองทุนกลุ่มฯ โดยตกลงให้คิด 2% ของเงินที่ยืมเพื่อนำไปรวมเข้าเป็นเงินกองทุนต่อไป ซึ่งสมาชิกยินยอมพร้อมใจที่จะปฏิบัติตาม เพราะเป็นข้อตกลงที่ทุกคนเห็นดีด้วย ซึ่งบรรทัดฐานหรือข้อตกลงอันนี้ มีความเป็นอิสระตั้งกันเองตามข้อตกลงมีความยืดหยุ่นเปลี่ยนแปลงกันได้ตามมติของสมาชิกกลุ่มฯ และที่สำคัญยังเป็นการควบคุมกันเอง เพื่อให้สมาชิกปฏิบัติตามข้อตกลงของกลุ่มฯ เพื่อให้กลุ่มฯมีความมั่นคงดำรงอยู่ได้

4. เกิดจากการรวมตัวกันเองแบบไม่เป็นทางการ (informal group) เป็นลักษณะกลุ่มธรรมชาติ ที่เกิดขึ้นมาเพราะความตั้งใจ ความพอใจ และความสมัครใจของสมาชิกที่รวมกลุ่มกันเอง จึงทำให้เกิดการรวมกลุ่มที่มีพลังมากกว่าการถูกบังคับให้ทำ ความเป็นอิสระในแนวความคิด ในการจัดการในการบริหารซึ่งเกิดขึ้นจากความต้องการของสมาชิกทั้งหมดของศูนย์ฯ

5. การได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐและภาคเอกชน เป็นส่วนช่วยผลักดันให้กลุ่มสตรีฯดำเนินกิจกรรมมาได้อย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นการสนับสนุนทางด้านวัสดุ อุปกรณ์ อาคารสถานที่ทำงานศูนย์ฯ วัตถุดิบ หรือแม้แต่การจัดวิทยากร เจ้าหน้าที่มาให้คำแนะนำ ฝึกอบรม ซึ่งทำให้สมาชิกเกิดความอบอุ่น มองเห็นคุณค่าแนวความคิดของตนในการรวมกลุ่มว่าแม้แต่ทางราชการยังเห็นความสำคัญจึงทำให้สมาชิกมีขวัญ กำลังใจในการทำงานต่อไป ดังจะเห็นได้จากที่กล่าวมาแต่เบื้องต้น

แล้วว่า หน่วยงานทั้งภาครัฐ และภาคเอกชนหน่วยงานใดบ้าง ที่ให้ความช่วยเหลือกลุ่มๆ

6. การสนับสนุนจากครอบครัวของสมาชิกศูนย์ฯ มีส่วนช่วยผลักดันให้สมาชิกมีกำลังใจมีความสะดวก มีความคล่องตัวในการที่จะมาทำงานร่วมกับสมาชิกภายในศูนย์ฯ ซึ่งมีผลต่อผลงานในกิจกรรมของศูนย์ฯ ที่ผลิตหรือทำออกมา ส่งผลให้กลุ่มๆ ดำรงอยู่ได้ จากการสัมภาษณ์สมาชิกทั้งหมดทราบว่า ครอบครัวของสมาชิกทุกคนให้การสนับสนุนสมาชิกในการมาร่วมกิจกรรมที่ศูนย์ฯ ตลอดมา

7. สมาชิกกลุ่มๆ มีวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่ชัดเจน กล่าวคือ ต้องการใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ หารายได้ช่วยเหลือครอบครัวซึ่งจุดประสงค์นี้เป็นกำลังใจที่ผลักดันให้สมาชิกต้องยืนหยัดต่อสู้เพื่อความอยู่รอดของครอบครัว

8. ผู้นำกลุ่มๆ (group reader) ในที่นี้หมายถึงประธานกลุ่มๆ รองประธานเลขานุการและ เภรัญญิกของกลุ่มๆ จากการสัมภาษณ์ทราบว่าผู้นำกลุ่มๆ เป็นผู้ที่สมาชิกทุกคนไว้วางใจให้ความเคารพเชื่อฟัง มีความศรัทธาในตัวผู้นำเนื่องจากผู้นำเหล่านี้ เป็นผู้ที่มีความจริงใจและจริงใจในการทำงานของกลุ่มๆ เสียสละ มีความสามารถ มีความใจเย็น มีเหตุมีผล ยอมรับฟังความคิดเห็นของทุกคน และที่สำคัญเป็นผู้ประสานงานกับส่วนราชการต่างๆ และกับบุคคลภายนอกได้ดียังผลประโยชน์ให้กับกลุ่มๆ ตลอดมา

9. ความใกล้ชิดคุ้นเคย (intimacy) จากการที่กลุ่มๆ คัดเลือกสมาชิกและมีสมาชิกที่พอเหมาะกับกิจกรรมและความเป็นคนบ้านเดียวกัน รู้นิสัยใจคอกันดี เป็นญาติกัน การร่วมกิจกรรมในศูนย์ฯ ด้วยกัน การได้รับการฝึกอบรมด้วยกัน การไปศึกษาดูงานด้วยกัน ทำให้สมาชิกมีความใกล้ชิดคุ้นเคยกันมากขึ้น ประเด็นนี้จึงทำให้สมาชิกอยากร่วมกิจกรรมด้วยกัน ซึ่งทำให้สมาชิกมีความรู้สึกว่ามีเพื่อนบ้าน ไม่ได้ทำงานร่วมกัน เหมือนขาดอะไรไปอย่างหนึ่ง เหล่านี้ย่อมมีผลต่อความเป็นปึกแผ่นของกลุ่มๆ

10. การมีส่วนร่วม (participation) สมาชิกกลุ่มๆ ร่วมกันทำกิจกรรม ย่อมทราบปัญหาร่วมกัน ช่วยกันแก้ไขปัญห และช่วยกันพัฒนากลุ่มๆ ความผูกพันที่มี

ต่อกันจะเกิดขึ้นโดยธรรมชาติ สร้างความเหนียวแน่นภายในกลุ่มฯดังจะเห็นได้จาก การที่สมาชิกมีความสุข มีความสนุก ในเวลาร่วมกันทำงาน พุดคุยสนุกสนานเฮฮา ด้วยกัน ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งที่ช่วยให้กลุ่มฯดำรงอยู่ได้

11. การแบ่งปันหน้าที่ (group function) สมาชิกได้แบ่งบทบาทหน้าที่ ในกลุ่มกันเช่นการมีประธาน รองประธาน เลขานุการ เจริญญิก เป็นต้น ทุกคนรู้ หน้าที่ของตน ที่จะปฏิบัติไม่เกิดการทำงานที่ซ้ำซ้อน ทำให้การทำงานเป็นระบบ กิจกรรมการบริหารราบรื่น ปัญหาไม่เกิดย้อมทำให้สมาชิกมีความพึงพอใจและภูมิใจ ในบทบาทของตน อันเป็นการสร้างขวัญกำลังใจในการรวมกลุ่มฯให้เหนียวแน่นต่อไป

12. การบริหารการจัดการของสมาชิกกลุ่มฯ (group management) กลุ่มฯดำเนินการโดยให้สมาชิกทุกคนได้มีส่วนร่วมในกิจกรรมทั้ง 4 กิจกรรมที่ศูนย์ฯ ดำเนินการอยู่ การดำเนินการกลุ่มฯจะมีเป้าหมาย หรือวัตถุประสงค์อันเดียวกันคือ ต้องการมีรายได้จากการร่วมกิจกรรม เพื่อสมาชิกจะได้นำไปช่วยเหลือครอบครัว นับเป็นรายได้อีกทางหนึ่ง ซึ่งกลุ่มฯมีวิธีการดำเนินการนับแต่ การวางแผนในการ ดำเนินกิจกรรม โดยรับฟังข้อคิดเห็นจากสมาชิกทุกคนรวมทั้งจากข้อมูลข่าวสารจาก ที่อื่นๆ วัฒนธรรมของผู้บริโภคว่านิยมแบบใด เพื่อนำมาประกอบในการวางแผน อันจะช่วยให้การจัดการ ไม่ว่าจะเป็นด้านการผลิต การจัดการด้านการขาย การ คิดค้นปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพ ถูกใจผู้บริโภค รวมทั้งแนวคิดที่จะขอรับ ความช่วยเหลือจากทางรัฐบาลและภาคเอกชน ที่จะมาให้ความช่วยเหลือไม่ว่าจะเป็น เรื่องงบประมาณเพื่อปรับปรุงและพัฒนากลุ่มฯ หรือแม้แต่การให้ความช่วยเหลือ ในการช่วยจัดหาตลาด ในการจำหน่ายสินค้า และการประชาสัมพันธ์ให้กับกลุ่มฯ อีกด้วย และที่สำคัญอีกประการหนึ่งก็คือ การบริหารจัดการของกลุ่มฯยังได้ให้ความสำคัญต่อสวัสดิการที่กลุ่มฯ พึงจะมีให้กับสมาชิกในเรื่องของ เงินทุนที่สมาชิกไม่ต้อง ลงทุนเอง โดยทางกลุ่มฯจะจัดหาเงินทุนไว้ให้สมาชิกยืม หรือแม้แต่วัตถุดิบที่กลุ่มฯ จัดไว้ให้ยืมเช่นกัน จึงเห็นได้ว่ากลุ่มฯมีการบริหารจัดการกลุ่มฯของตนได้ดี เป็นไป ตามธรรมชาติโดยสามัญสำนึกที่สมาชิกทุกคนร่วมกันคิดร่วมกันทำตามข้อตกลงหรือมติ ของสมาชิกที่ทุกคนยอมรับ

จากการศึกษาองค์ประกอบย่อยทั้ง 12 ข้อย่อย ดังกล่าวข้างต้น พบว่า องค์ประกอบย่อยที่มีลำดับความสำคัญต่อการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มสตรี ศูนย์ฝึกอาชีพ บ้านวังชัย ตำบลวังชัย อำเภอ น้ำพอง จังหวัดขอนแก่น มีดังนี้

การจัดตั้งกลุ่มฯ เกิดจากพื้นฐานการรวมตัวกันเอง แบบไม่เป็นทางการ อีกทั้งสมาชิกกลุ่มฯมีความเหนียวแน่น ผูกพันกันทางด้านจิตใจ มีเป้าหมายและอุดมการณ์อันเดียวกันที่จะหารายได้ช่วยเหลือครอบครัวโดยใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ และกลุ่มฯยังมีองค์ประกอบย่อยที่มีความสำคัญรองลงมาก็คือ การได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐบาลและภาคเอกชน ที่ให้ความช่วยเหลือในการจัดวิทยากรมาให้ความรู้ ให้คำแนะนำ ช่วยฝึกสอนกิจกรรม จัดหางบประมาณมาสนับสนุนไม่ว่าจะเป็นเครื่องมือในการทำงาน วัสดุคิบั และอาคารศูนย์ฝึกอาชีพที่สมาชิกใช้เป็นสถานที่ดำเนินกิจกรรมมาจนทุกวันนี้ อีกทั้งผู้นำของกลุ่มฯหรือประธานกลุ่มฯยังมีบทบาทที่ช่วยสนับสนุนเป็นอย่างมาก เนื่องจากเป็นผู้มีความสามารถ มีความเสียสละ เป็นผู้ประสานงานที่ดี เป็นที่ยอมรับของสมาชิกกลุ่มฯ จนเป็นที่เคารพศรัทธาแก่สมาชิกทุกคน ประกอบกับครอบครัวของสมาชิก ก็ให้การสนับสนุนในการร่วมกิจกรรมในกลุ่มฯ ทำให้สมาชิกมีขวัญและกำลังใจในการทำงาน นอกจากนั้นกลุ่มฯยังสามารถบริหารจัดการกิจกรรมกลุ่มฯ โดยรู้จักแบ่งหน้าที่ให้สมาชิกได้มีส่วนร่วมในกิจกรรมทุกคน และการที่กลุ่มฯดำเนินกิจกรรมมาได้อย่างต่อเนื่อง คงเนื่องมาจากความใกล้ชิด สนิทสนมความเป็นเครือญาติเลยก่อให้เกิดความเข้าใจกันมีความผูกพันภายในกลุ่มฯ และกลุ่มฯยังสร้างข้อตกลงร่วมกันระหว่างสมาชิก อันเป็นบรรทัดฐานที่สมาชิกทุกคนยอมรับ และองค์ประกอบย่อยที่มีผลต่อการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มฯ อีกประการหนึ่ง ก็คือขนาดของกลุ่มฯที่มีสมาชิกพอเหมาะกับกิจกรรมและ เครื่องมือที่ใช้ประกอบในการทำงาน จึงทำให้กลุ่มฯดำเนินกิจกรรมมาได้จนทุกวันนี้

องค์ประกอบที่ควรได้รับการพัฒนาอย่างมากในขณะนี้ก็คือการบริหารจัดการเชิงธุรกิจของสมาชิกกลุ่มฯเช่น การบริหารพัฒนาคุณภาพของสินค้าการหาตลาด ฯลฯ ซึ่งหากสามารถพัฒนาให้ดีขึ้น จะทำให้สมาชิกกลุ่มฯมีกิจกรรมทำตลอดปี มีรายได้จนเพียงพอครอบครัว ดังวัตถุประสงค์ที่สมาชิกกลุ่มฯตั้งเป้าหมายไว้ว่าจะรวมตัวกันตั้งกลุ่มฯขึ้น

ตารางที่ 3 แสดงจำนวนสมาชิกในแต่ละปี

ปีพ.ศ.	จำนวนสมาชิก	ภูมิลำเนาสมาชิก
2533	30 คน	อยู่หมู่ 1 หมู่ 2 และหมู่ 6
2534	30 คน	ตำบลวังชัย
2535	30 คน	อำเภอหน้าพอง
2536	30 คน	จังหวัดขอนแก่น
2537	41 คน	
2538	40 คน	

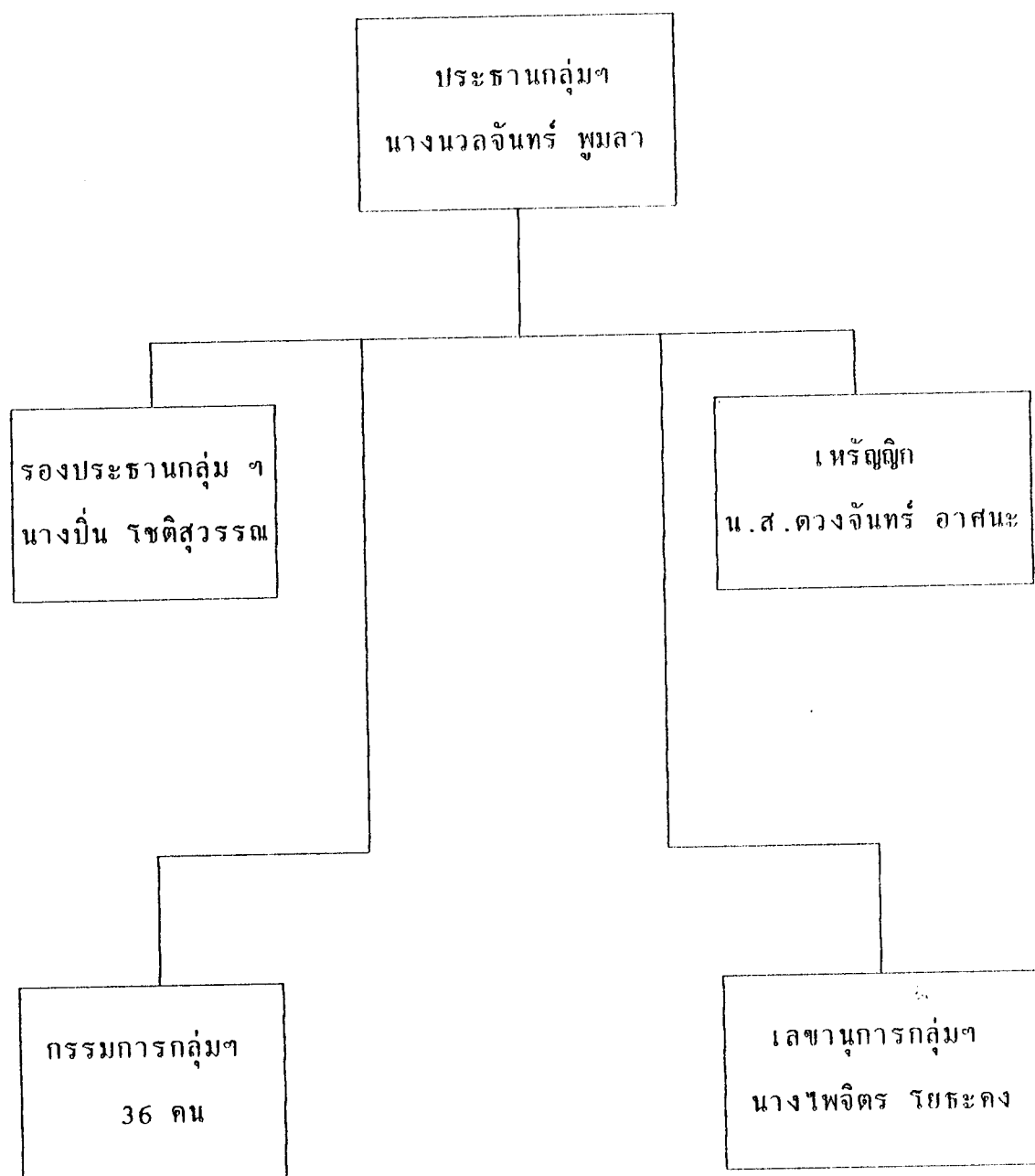
หมายเหตุ ปัจจุบันเหลือ 40 คน เสียชีวิต 1 คน

(คำเปียง แซ่เฮง, พิศมัย อัดทพงษ์พิเชษฐ์, และเพชรมนี เหลาคำควร,

2538)

ปี พ.ศ.	กิจกรรมที่ทำ	หน่วยงานที่ให้การสนับสนุน	ให้การสนับสนุนในเรื่อง
2533	ทอผ้า	—	—
2534	ทอผ้า ปลาร้าบอง	อุตสาหกรรมจังหวัด ขอนแก่น	—ให้วิทยากรมาแนะนำ การทอผ้า —สร้างกี่กระตุก 10 หลัง
2535	ทอผ้า เต้าเจี้ยว ปลาร้าบอง	บริษัท เอสโซ่ สำนักงานเกษตรอำเภอ น้ำพอง องค์การบริหารส่วนจังหวัด ขอนแก่น	—สร้างอาคารในงบประมาณ 500.000 บาท — จัดหางบทำกิจกรรม เต้าเจี้ยว 300,000 บาท —ซื้อจักรเย็บผ้า 10 หลัง
2536	ทอผ้า เต้าเจี้ยว	สำนักงานพัฒนาชุมชน	—จัดซื้อผ้าให้
2537	แชมพูว่านหาง จระเข้	อำเภอน้ำพอง สำนักงานการศึกษาเอกชน	80,000 บาท —จัดวิทยากรมาให้ความรู้
2538	ปลาร้าบอง	โรงเรียน ประชาสงเคราะห์จังหวัด อุตสาหกรรมจังหวัด สำนักงานแรงงานจังหวัด	—ให้เจ้าหน้าที่มาให้คำ แนะนำในการทอผ้า

แผนผังที่ 2 แสดงการพัฒนากิจกรรมของศูนย์ ฯ และการได้รับความช่วยเหลือจาก
หน่วยราชการ และภาคเอกชน



แผนผังที่ 3 แสดงโครงสร้างการแบ่งบทบาทหน้าที่ของศูนย์ ฯ

หมายเหตุ จัดตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2536

ตารางที่ 4 แสดงความก้าวหน้าของศูนย์ฯ ในเรื่องเงินกองทุน

ปี พ.ศ.	เงินกองทุน	หมายเหตุ
2533	3,000	
2534	5,280	
2535	5,740	
2536	86,841	ปี 2536 สำนักงาน
2537	88,950	พัฒนาชุมชนสนับสนุน
2538	95,000	เงินกองทุนซื้อฝ้าย
(เดือนกันยายน)		จำนวน 80,000 บาท

(ดวงจันทร์ อาสนะ , นวลจันทร์ พุมิตา , ไพจิตร ทยะคงและปิ่น โชติสุวรรณ,
2538)

4.2.2 องค์ประกอบทางด้านเศรษฐกิจ

การที่สมาชิกกลุ่มสามารถรวมตัวกันได้และมีความมั่นคงและดำเนินกิจกรรมได้อย่างต่อเนื่องมาเป็นเวลานานถึง 6 ปีเช่นนั้น ส่วนหนึ่งที่ทำให้กลุ่มยังคงเป็นปึกแผ่นเนื่องมาจากสภาพทางเศรษฐกิจของสมาชิกแต่ละคนมีสภาพฐานะทางครอบครัวที่ดีขึ้นเพราะรายได้ที่ครอบครัวของสมาชิกกลุ่มมาหามาได้จากแหล่งอื่น อีกทั้งรายได้ส่วนหนึ่งได้รับการรวมกลุ่มทำกิจกรรมต่างๆซึ่งมีอยู่ 4 กิจกรรม ดังที่กล่าวแล้วนั้น และสมาชิกสามารถเลือกเข้าร่วมกิจกรรมตามแต่เวลาที่สมาชิกแต่ละคนจะมีเพียงพอที่จะทำให้ครอบครัวของแต่ละคนเป็นหยัดต่อสู่กับสภาวะเศรษฐกิจ อย่างเช่นปัจจุบันนี้ได้ ดังจะเห็นได้ว่าสมาชิกแต่ละคนมีความพึงพอใจในรายได้ที่ตนมีจากการร่วมกิจกรรมของกลุ่มฯในศูนย์ฝึกออาชีพแห่งนี้ เพราะรายได้ที่ได้รับในแต่ละเดือนจากการสัมภาษณ์สมาชิกแต่ละราย ทราบว่ามีรายได้จากการร่วมกิจกรรมประมาณ 2,000-2,500 บาทต่อเดือน ซึ่งพอที่จะนำรายได้ที่ได้รับนี้ไปรวมกับเงินรายได้อื่นที่สมาชิกในครัวเรือนหาจากแหล่งอื่น เช่นไปรับจ้าง จากการขายผลิตผลทางการเกษตร เพื่อนำไปชำระหนี้สินที่มีอยู่ให้ลดลง หรือบางรายหนี้สินได้หมดไปนอกจากนั้นยังสามารถลดรายจ่ายที่ครัวเรือนเคยใช้จ่ายลงไปได้มาก เช่นการซื้อผ้ามาเพื่อตัดเสื้อ เมื่อสมาชิกทอผ้าได้ก็สามารถนำผ้าที่ทอได้ไปตัดเสื้อได้ อันเป็นการลดรายจ่ายอีกทางหนึ่ง ผ้าขาวม้าที่เคยซื้อตามท้องตลาดก็ไม่ต้องซื้อเพราะสามารถนำผลิตภัณฑ์ที่ตนผลิตมาใช้ในครัวเรือนได้ผ้าถุงที่เคยซื้อสวมใส่ก็ไม่ต้องซื้อ เต้าเจี้ยวที่เคยซื้อจากตลาดมาประกอบอาหารก็ไม่ต้องซื้อเพราะสามารถผลิตเองได้ ปลาร้าบองก็ทำขึ้นมารับประทานเองได้ แห้วหมูที่เคยซื้อจากท้องตลาดมาใช้ก็ไม่ต้องซื้อเพราะสามารถทำขึ้นมาใช้เองได้ เมื่อนับรวมเฉพาะสิ่งที่มาทดแทนสิ่งของและอาหารที่ต้องซื้อรับประทานเอง ก็เป็นเงินจำนวนหลายร้อยบาทต่อเดือน อีกทั้งเมื่อญาติพี่น้องมาเยี่ยมส่วนใหญ่ว่างบ้านก็จะมีของฝาก อันเป็นวัฒนธรรมประเพณีของท้องถิ่น ในส่วนที่สมาชิกผลิตเองได้ก็สามารถนำเป็นของฝากญาติพี่น้องได้ อันเป็นการลดรายจ่ายอีกทางหนึ่งเช่นกัน หรือแม้แต่งานบุญประเพณีในท้องถิ่น ซึ่งชาวบ้านมักนำของไปร่วมในการทำบุญ สมาชิกก็สามารถนำผลิตผลเหล่านั้นไปช่วย

งานได้อีกทางหนึ่ง นับเป็นการลดรายจ่ายให้กับสมาชิกได้ดีทีเดียว และที่สำคัญอีกประการหนึ่งที่สมาชิกมีความพึงพอใจต่อกลุ่มตนเองอย่างมากก็คือ การที่สมาชิกมีเงินออมเป็นของตนเองทั้งนี้คงจะขอแยกรายละเอียดเพื่อสะดวกต่ออธิบายผลการวิจัยดังนี้

การลดรายจ่ายของสมาชิกกลุ่มฯ ในศูนย์ฯ

จากการที่ศูนย์มีกิจกรรมในการผลิตสินค้าทั้งสี่อยู่ 4 ประเภท ได้แก่ การทอผ้า การทำเต้าเจี้ยว การทำแชมพูจากว่านหางจระเข้ การทำปลาร้าบอง สินค้าทั้ง 4 ประเภทนี้ เป็นสินค้าที่สมาชิกสามารถไปใช้ในครัวเรือนของตนเอง ได้ทุกประเภท เช่นผ้าที่ผลิตได้สามารถนำไปตัดเสื้อผ้าให้กับสมาชิกในครอบครัวของตนเอง ได้ ผ้าขาวม้านำไปให้สามีและลูกๆ หลานๆ ไปนั่งหรือตัดเสื้อผ้าใส่ หรือนำไปผูกเป็นเปลให้เด็กอ่อนนอนได้ซึ่งชาวบ้านนิยมใช้กัน นำผ้าไปตัดเย็บเป็นที่นอนแล้วยัดนุ่นใส่เป็นที่นอนได้ ผ้าฝ้ายที่ผลิตเป็นลายไทยก็สามารถนำไปเป็นผ้าถุงไว้สวมใส่ ผ้าห่มที่ทอก็ใช้ห่มกันหนาวในฤดูหนาวได้ นอกจากนั้นผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าเหล่านี้ยังใช้เป็นของฝากแก่ญาติพี่น้องที่มาเยี่ยมเยือนได้ หรือนำไปร่วมทำบุญได้เช่นกัน เช่นงานประเพณีสงกรานต์เมื่อรดน้ำดำหัวผู้ใหญ่แล้ว เราก็จะนำผ้าขาวม้าหรือผ้าถุงให้กับญาติผู้ใหญ่เพื่อปลัดเปลี่ยนตามประเพณีท้องถิ่นเป็นต้น เต้าเจี้ยวก็เช่นกัน สมาชิกสามารถนำมาประกอบอาหารรับประทานเองได้ ไม่ว่าจะใช้เป็นเครื่องปรุงหรือทำเป็นน้ำจิ้มจิ้มกับผัก ซึ่งชาวบ้านนิยมรับประทานกันมาก แชมพูว่านหางจระเข้ เป็นแชมพูที่ทางกลุ่มสมาชิกร่วมกันผลิต นับว่าเป็นแชมพูสมุนไพรที่นิยมใช้กันอยู่จนปัจจุบันมีสรรพคุณในการรักษาเส้นผมได้ดี แชมพูเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับทุกคนในครัว จำต้องใช้อยู่เป็นประจำ ซึ่งถ้าหากซื้อหาก็นับเป็นจำนวนเงินมากทีเดียวในแต่ละครอบครัว เมื่อสมาชิกผลิตขึ้นมาได้เอง และนำไปใช้ในครัวเรือนของตน ก็เป็นการแบ่งเบารายจ่ายในครอบครัวลงไปได้มากทีเดียว ส่วนปลาร้าบองเป็นอาหารหลักของชาวบ้านในแถบภาคอีสานอยู่แล้ว ถึงกับมีการกล่าวกันว่ามีปลาร้าอยู่กับบ้าน และข้าวเหนียวก็เพียงพอกับครัวเรือนนั้นๆ ไม่จำเป็นต้องมีอาหารอื่นก็อยู่ได้ เพราะการรับประทานของชาวบ้านเป็นไปแบบง่ายๆ มีปลาร้าบองผัดสดกับข้าวเหนียวก็เป็น

อาหารที่ร่อยรานมือนั้นแล้ว เมื่อสมาชิกมีการทำปลาร้าขึ้นเพื่อจำหน่ายและส่วนหนึ่ง นำไว้เป็นอาหารของแต่ละคนแล้วก็นับได้ว่าเป็นการลดรายจ่ายของสมาชิกในแต่ละครัวเรือนลงไปได้บ้าง เพราะหากคิดไปแล้วบางวันหาเงินไม่ได้ เมื่อมีปลาร้าบอง อยู่กับบ้านก็ช่วยลดปัญหาเรื่องอาหารลงไปได้เป็นวันๆ จากการสัมภาษณ์สมาชิก กลุ่มฯ มีความพอใจที่มีปลาร้าอยู่จนครัวเรือน อย่างน้อยเขาก็อุ่นใจที่มีอาหารไว้ สำรองในครอบครัวแล้ว เพียงหากผิดตามท้องทุ่งนา ตามไร่บ้าน มาเป็นผักจิ้ม รับประทานกับข้าวเหนียว ก็นับว่าอิ่มไปได้มื้อหนึ่ง ทั้งนี้คงเป็นเพราะความเคยชิน กับการกินอยู่อย่างนั้นมานับตั้งแต่เกิดก็เป็นได้ คือลักษณะทั่วไปของชาวบ้านมักกินอยู่ แบบง่ายๆ จึงนับว่าเป็นผลิตภัณฑ์ที่ศูนย์ฯ ให้ความสำคัญเป็นกิจกรรมหลักอันหนึ่ง และ ผลิตภัณฑ์ตัวนี้สามารถช่วยลดรายจ่ายให้กับสมาชิกได้มากทีเดียว จะเห็นได้จากหาก ซื้อกับข้าวเพื่อไว้รับประทานในแต่ละวัน ก็จะต้องใช้จ่ายเงินประมาณหนึ่งร้อยบาท ต่อวัน หรือเกินกว่านั้น บางวันสมาชิกบางคนหาเงินไม่ได้ ปลาร้าบองที่สมาชิก ผลิตก็จะช่วยสมาชิกให้มีอาหารรับประทานในครัวเรือนได้

(ทองใบ ศรีก้อม, สำราญ เขียวรัมย์, หนูคิด พงษ์ธาราธิกุล และหนูพิช ราชสีห์, 2538)

การปลดปล่อยหนี้สิน

หนี้สินที่สมาชิกกลุ่มฯ เป็นหนี้กันอยู่ส่วนใหญ่นั้นเป็นหนี้เงินกู้ ที่สมาชิกกู้ยืมจาก นายทุนในอำเภอ น้ำพอง มาเพื่อให้บุตรหลานได้นำไปใช้จ่ายในการเล่าเรียน ตาม ที่กล่าวอ้างมาแต่ต้นแล้วว่าชาวบ้านบ้านวังชัยนิยมมาให้บุตรหลานได้รับการศึกษาในชั้น สูง ๆ เพื่อหวังให้บุตรหลานได้รับราชการ หรือทำงานในโรงงานใหญ่ ๆ ด้วยเหตุ ดังกล่าวจึงทำให้สมาชิกต้องกู้หนี้ยืมสินมาให้บุตรหลานได้เล่าเรียนกัน อีกส่วนหนึ่ง ก็คือ หนี้สินที่หยิบยืมมาเพื่อใช้ประกอบอาชีพ เช่นการซื้อปุ๋ยเพื่อใช้ในการทำการ เกษตร เช่นการปลูกข้าว การทำไร่อ้อย หรือสมาชิกบางรายก็ได้หยิบยืมมาต่อเติม บ้านเป็นต้น ซึ่งนับว่าเป็นภาระหนักของชาวบ้าน สมาชิกกลุ่มฯ มีส่วนช่วยเหลือ ครอบครัวยุติการปลดปล่อยหนี้สิน โดยนำเงินรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ไปแบ่งเบาภาระหนี้สินทางครอบครัว เพราะรายได้ที่สมาชิกได้รับในแต่ละเดือน

ของสมาชิกจะตกประมาณเดือนละ 2,000-2,500 บาท ซึ่งนับว่ามากพอที่สมาชิกจะนำเงินส่วนนี้ ไปรวมกับเงินที่สมาชิกในครอบครัวหามาได้จากแหล่งอื่นเพื่อนำไปชำระหนี้สินให้ลดน้อยลงหรือบางรายจากการสัมภาษณ์หนี้สินที่มีอยู่หมดไปจากสาเหตุนี้เองที่ทำให้สมาชิกเห็นความสำคัญของการจัดตั้งกลุ่ม มีความพอใจในกิจกรรมที่กลุ่มฯ ดำเนินการอยู่ มีความกระตือรือร้นในการร่วมกิจกรรมกับกลุ่มฯ เพราะรายได้ที่ได้รับจากการดำเนินกิจกรรมภายในกลุ่มฯ มีส่วนช่วยให้ฐานะทางเศรษฐกิจของครอบครัวดีขึ้น มีความสุขสบายมากขึ้น เพราะหนี้สินลดลงหรือหมดไป คนในครอบครัวของสมาชิกกลุ่มฯ ก็เห็นดีด้วย ำให้การสนับสนุนในกิจกรรมของศูนย์ด้วยดีเสมอมา กลุ่มฯ จึงสามารถดำรงอยู่ได้ตราบนานเท่านานนี้

(บุญจันทร์ พุมิลา, วิสิทธิ์ วงษาภา, นางแก่น นาคำ, และสำลี จันทรฝ่าย 2538)

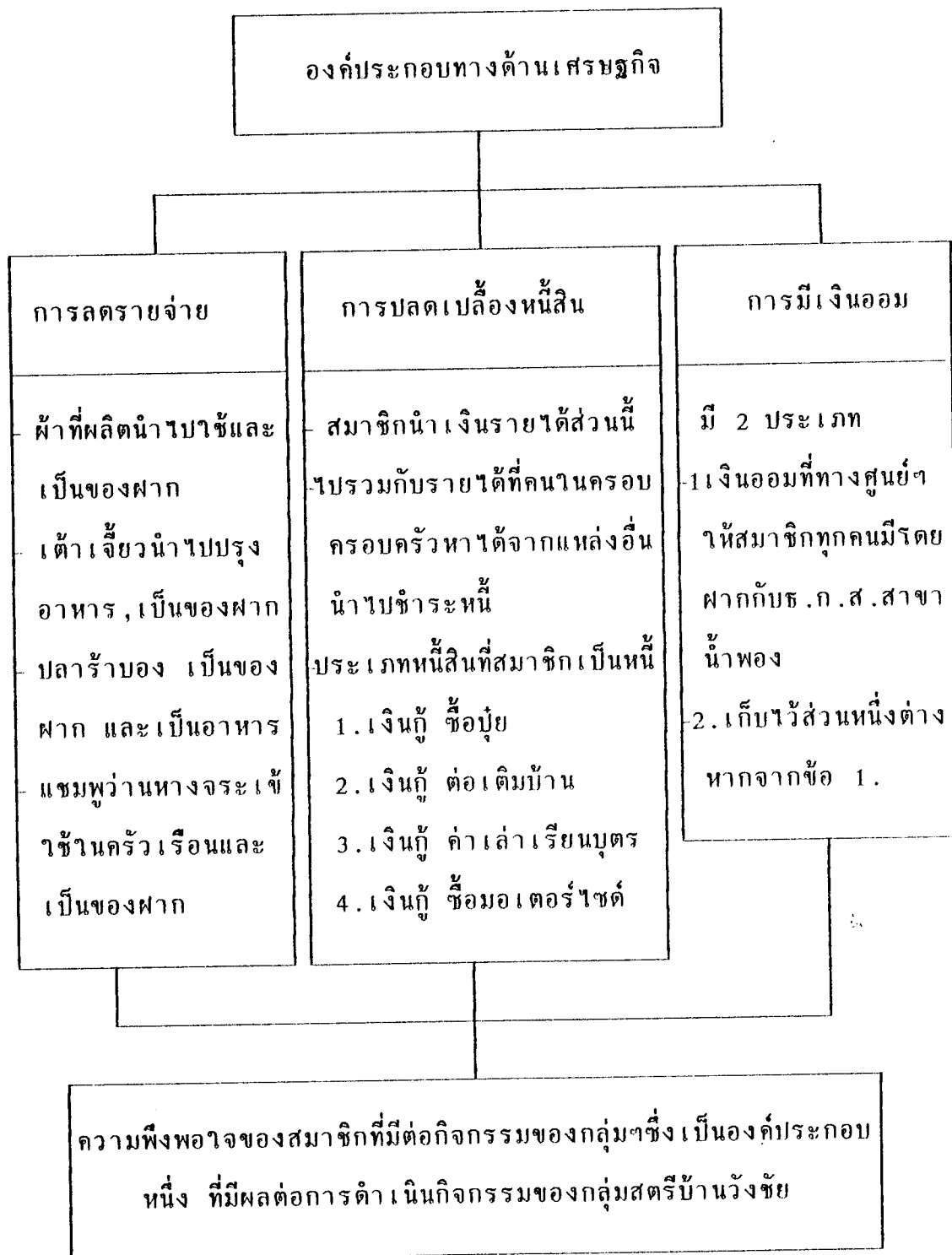
การมีเงินออม

การร่วมกิจกรรมของสมาชิกกลุ่มสตรี ในศูนย์ฝึกอาชีพฯ นอกจากจะทำให้กลุ่มลดรายจ่ายในครัวเรือนลงได้ ปลดเปลื้องหนี้สินให้ลดน้อยลงหรือหมดไปแล้ว ยังทำให้สมาชิกมีเงินออมเป็นของตนเองด้วย ซึ่งเงินออมที่สมาชิกมีเก็บนี้สามารถแยกแยะได้เป็น 2 ประเภท คือ

ประเภทที่ 1 ทางกลุ่มฯ จัดให้สมาชิกทุกคนมีเงินออม โดยให้สมาชิกทุกคนนำเงินรายได้ ที่ตนได้รับจากการทำกิจกรรมกับกลุ่มฯ ผากไว้กับธนาคาร ธ.ก.ส. สาขาบ้านพอง โดยทางพนักงานของธนาคารจะไปให้บริการที่ศูนย์เอง สมาชิกต้องฝากอย่างน้อยเดือนละ 50 บาทต่อเดือน จากการสัมภาษณ์สมาชิกทุกคนมีเงินฝากกับทางธนาคารฯ จนถึงปัจจุบันเป็นเงินมากพอสมควร ซึ่งการฝากเงินในส่วนนี้ได้เริ่มดำเนินการเมื่อปี พ.ศ. 2535 เป็นต้นมา และมีกำหนดถอนเงินฝากได้เมื่อฝากครบ 5 ปีไปแล้ว จะถอนเงินฝากก่อนครบ 5 ปี ไม่ได้ (สมาชิกขอสงวนยอดเงินฝากที่แท้จริงว่าแต่ละคนมีจำนวนเท่าใด เพียงแต่บอกยอดเงินหลักหมื่นให้ทราบเท่านั้น จะเป็นเงินกี่หมื่นนั้นไม่ขอบอก เพราะเกรงจะเป็นอันตรายต่อตนเอง กลัวจะเกิดการปล้นจี้ซึ่งเป็นธรรมดาของคนทั่วไป)

ประเภทที่ 2 สมาชิกเก็บออมไว้ด้วยตนเองนอกจากประเภทที่ 1 ในส่วนนี้จะมีเพียงสมาชิกบางรายเท่านั้นที่สามารถจัดเก็บได้จากการสัมภาษณ์จะเป็นสมาชิกที่ปลดหนี้สินเท่านั้น และเมื่อถามว่าทำไมถึงแยกการเก็บเงินออมออกจากประเภทที่ 1 ได้ความว่า ต้องการกันเงินไว้ส่วนหนึ่งเพื่อหากมีความจำเป็นเร่งด่วนจะได้นำเงินส่วนนี้ช่วยแก้ไขปัญหาคะบอครัวได้ เพราะเงินออมประเภทที่ 1 จะถอนเงินฝากได้ต้องฝากครบ 5 ปีก่อนจึงจะถอนได้ นับว่าสมาชิกมีความรอบรอบในการใช้จ่ายใช้สอยเงินตราเป็นอย่างมาก และสมาชิกก็ไม่เดือดร้อนในเรื่องเงินที่ใช้จ่ายเพราะจัดระบบการใช้จ่ายในครอบครัวได้เช่นนี้ (มงคล กกกนทา, ทอง ธรรมสา, พิกุล มะหันต์, บานเย็น บุ่มศรี และนวน สุนสุข, 2538)

จากการศึกษาองค์ประกอบทางด้านเศรษฐกิจดังกล่าวข้างต้น พอสรุปเป็นแผนผังได้ ดังต่อไปนี้



แผนผังที่ 4 แสดงองค์กรประกอบทางด้านเศรษฐกิจ

ตารางที่ 5 ตารางแสดงการนำผลิตภัณฑ์ไปใช้ที่บ้านของสมาชิกกลุ่มฯ

ประเภทสินค้า	จำนวนที่ใช้ ต่อเดือน	ครอบครัวสมาชิก ที่ใช้คิดเป็นร้อยละ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	คิดเป็นเงิน (บาท)
แชมพูว่านหาง จระเข้	2 - 3 ขวด	100 %	25	50-75
ปลาร้าบอง	8-10 กระป๋อง 11กระป๋องขึ้นไป	42 % 58 %	12 12	96-120 132 ขึ้นไป
เต้าเจี้ยว	1 - 2 ขวด	100 %	10	10-20
ผ้า - ผ้าฝ้าย - ผ้าถุง - ผ้าห่ม	กำหนดแน่ชัดเป็นรายเดือนไม่ได้ ตามความจำเป็น ของแต่ละช่วง			

หมายเหตุ หากมีญาติมาเยี่ยมเยียนหรือจัดงานที่บ้านของสมาชิก ยอดการนำผลิตภัณฑ์
ดังกล่าวไปใช้ จะสูงขึ้นบางเดือน

(สำรวจจากสมาชิกทั้ง 40 คน 2538)

ตารางที่ 6 แสดงประเภทหนี้สินต่าง ๆ ของสมาชิกกลุ่มฯ

ประเภทหนี้สิน	คิดเป็นร้อยละ ของสมาชิกทั้งหมด
เงินกู้เพื่อซื้อปุ๋ยฯสำเนาข้าว อ้อย	42.50
เงินกู้เพื่อค่าเล่าเรียนบุตร	10.00
เงินกู้เพื่อต่อเติมบ้าน	5.00
เงินกู้เพื่อซื้อมอเตอร์ไซด์	2.50
ไม่มีหนี้สิน	40.00

(สำรวจจากสมาชิกกลุ่มฯทั้ง 40 คน 2538)

4.2.3 องค์ประกอบทางด้านการบริหารและการจัดการด้านการผลิต

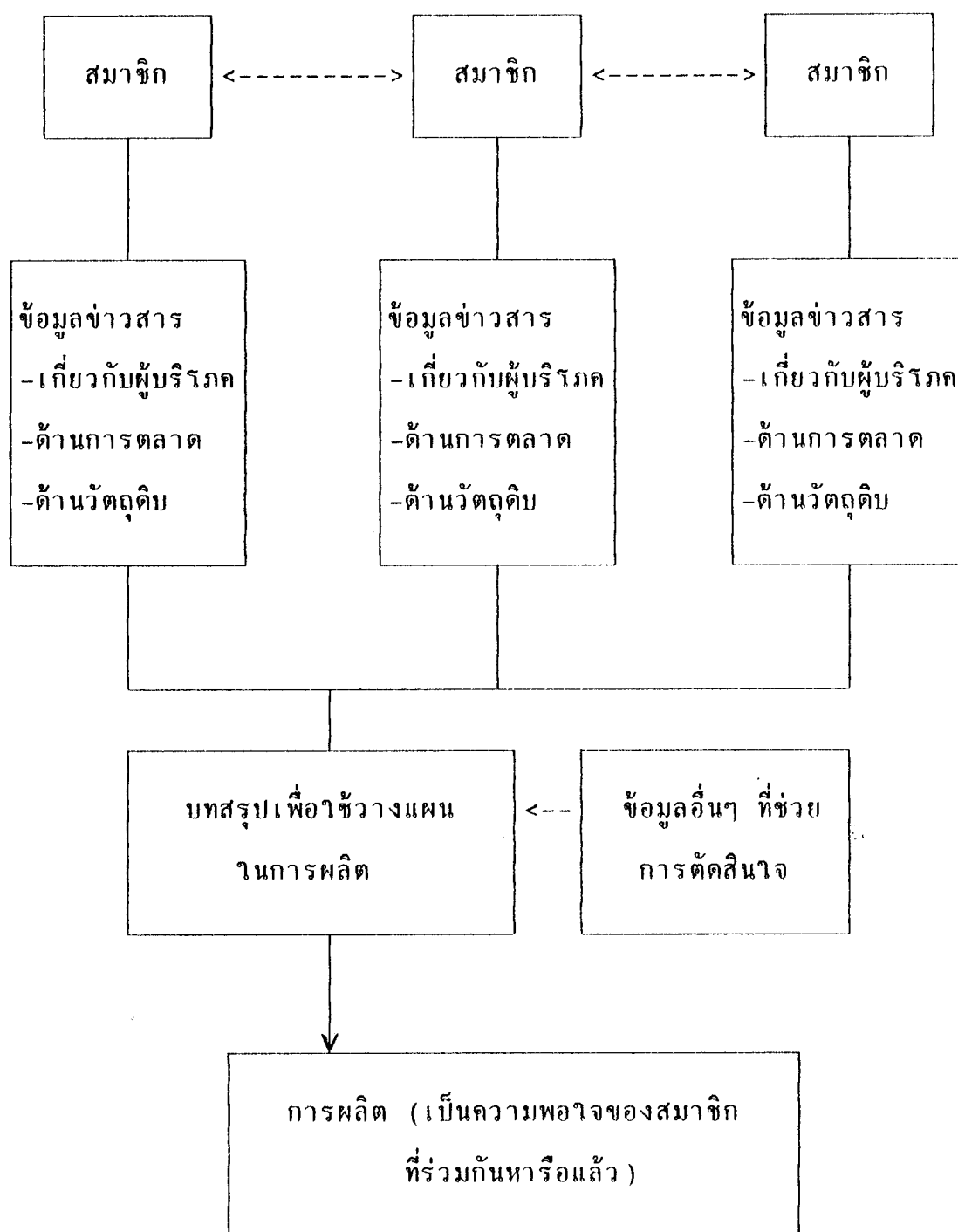
การบริหารและการจัดการการผลิตเป็นองค์ประกอบสำคัญขององค์ประกอบหนึ่งของกลุ่มฯ เพราะกลุ่มฯอยู่ได้เนื่องจากกลุ่มฯมีกิจกรรมการผลิต ที่มีผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯผลิตออกจำหน่ายสู่ท้องตลาดเพื่อให้สมาชิกมีรายได้ แต่การผลิตของกลุ่มฯที่จะทำให้สมาชิกมีความพอใจก็จะต้องคำนึงถึงรายได้ที่สมาชิกจะได้รับในการร่วมกิจกรรมนั้นๆ ดังนั้นประเด็นสำคัญในการศึกษาองค์ประกอบก็คือกลุ่มฯดำเนินการด้วยขั้นตอนอย่างไรในกระบวนการผลิต ที่จะผลิตสินค้าออกสู่ตลาดและทำให้สมาชิกกลุ่มมีรายได้ มีกิจกรรมที่สามารถผลิตออกขายได้อย่างต่อเนื่อง จากการสัมภาษณ์สมาชิกทั้ง 40 ราย ทำให้ทราบกระบวนการผลิตของกลุ่มฯว่าได้ดำเนินการกันอย่างไร ดังรายละเอียดที่ได้จากการสัมภาษณ์ดังนี้ คือ

การวางแผนการผลิต

เป็นกระบวนการที่กลุ่มกิจกรรมย่อยแต่ละกิจกรรมได้คำนึงถึง เพราะหากกลุ่มฯไม่มีการวางแผนไว้ก่อนล่วงหน้า อาจจะทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตออกมาขายไม่ได้หรือผลิตออกมาแล้ว ไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาด ดังนั้น ในเรื่องการวางแผนนี้กลุ่มกิจกรรมย่อยต่างๆ ได้ให้ความสนใจ และร่วมกันวางแผนกันมาโดยตลอด โดยอาศัยข้อมูลที่สมาชิกแต่ละคน ได้รับข่าวสารจากแหล่งต่างๆ มาประกอบในการวางแผนด้วย เช่นตลาดมีความต้องการสินค้าประเภทใด รูปแบบสินค้าเป็นอย่างไร สีสีนที่ตลาดนิยม ขนาด ราคาของผลิตภัณฑ์ที่ตลาดต้องการลวดลายเนื้อผ้าที่เป็นที่นิยมของผู้บริโภค ตลาดใดที่ต้องการสินค้าที่ศูนย์ผลิต สิ่งเหล่านี้สมาชิกต้องพูดคุยกว้างไกล ช่วยกันหาข่าว เพื่อประกอบกับข้อมูลอื่นๆที่จะช่วยในการตัดสินใจในการผลิต อีกทั้งในเรื่องจำนวนสินค้าที่จะผลิตในแต่ละประเภท ที่จะได้ประมาณการต้นทุนในการผลิตว่าจะต้องใช้ต้นทุนในการผลิตจำนวนเท่าใด ถ้าไรที่ได้คุ้มกับการลงทุนหรือไม่ เป็นที่พอใจของสมาชิกหรือไม่เพียงใด และหากผลิตสินค้าตามจำนวนเท่าที่ตกลงกันในกลุ่มฯ จะเกินกำลังการผลิตที่กลุ่มมีอยู่หรือไม่ และหากดำเนินการผลิตไปแล้วจะมีปัญหาอุปสรรคใดๆเกิดขึ้นหรือไม่ เหล่านี้กลุ่มย่อยต่างๆ จะต้องช่วยกันพิจารณาในกลุ่มย่อยของตนเอง จากการสัมภาษณ์ทราบว่าสมาชิก

กลุ่มย่อยต่างๆ ดำเนินการในเรื่องการวางแผน ในลักษณะปรึกษาหารือกัน ในกลุ่มย่อยของตน ในแต่ละกิจกรรมกันก่อนว่าจะดำเนินการผลิตกันอย่างไร มากน้อยแค่ไหน จะนำไปจำหน่ายที่ใด จะใช้ต้นทุนในการผลิตเท่าใด โดยใช้ประสบการณ์ที่สมาชิกมีอยู่ เป็นส่วนประกอบในการตัดสินใจ เช่น หากจะผลิตปลาร้าบองเพื่อจำหน่ายต้องพิจารณาว่าตลาดต้องการรสชาติแบบใด โดยใช้คำติชมจากลูกค้าเป็นเกณฑ์ช่วยปรับปรุง จะผลิตจำนวนเท่าใดจึงจะเพียงพอต่อการจำหน่าย ตามระยะเวลาที่จะนำไปจำหน่าย เช่นนำไปจำหน่ายตามเทศกาลงานประจำปีต่างๆ เป็นต้น หรือการทำให้เจ้าจะต้องดูว่ามียอดสั่งจำนวนเท่าใด จะผลิตเพื่อขายที่อื่นด้วยหรือไม่ รสชาติจะปรับปรุงกันอย่างไร ซึ่งสมาชิกต้องร่วมกันปรึกษาหารือกันในกลุ่มสมาชิก ที่จะร่วมกิจกรรมกันหรือหากเป็นการทอดผ้าจะต้องวางแผนก่อนว่าผ้าที่จะนำไปขายนั้นตลาดที่จะนำสินค้าไปขายนิยมผ้าฝ้ายลวดลายแบบใด ขนาดผ้ากว้างยาวเท่าใด เนื้อผ้าที่ตลาดแห่งนั้นต้องการเป็นเช่นไร เพื่อสินค้าที่นำไปจำหน่ายจะได้ไม่เหลือตกค้าง ซึ่งมีผลต่อกำลังใจของสมาชิกผู้ผลิต เนื่องจากเมื่อขายผลิตภัณฑ์ที่ผลิตในกลุ่มย่อยนั้นๆ ได้จำนวนมาก สมาชิกก็จะมีรายได้มากตามไปด้วย หรือแม้แต่ว่าในเรื่องของผลิตภัณฑ์แชมพูว่านางจระเข้ ที่มีระยะเวลาจำกัดในการจัดเก็บ ซึ่งหากเก็บไว้นานเกินไปแชมพูจะเสีย นั้นในเรื่องนี้สมาชิกต้องวางแผนจัดทำประมาณการการผลิตตามยอดสั่งซื้อ หรือตามที่คาดการณ์ว่าจะขายหมด ในระยะเวลาใดเวลาหนึ่งจากที่กล่าวมาจะเห็นว่ากลุ่มดำเนินการวางแผนเป็นไปแบบธรรมชาติหรือตามสามัญสำนึกของเหล่าสมาชิก โดยการปรึกษาหารือกันก่อนที่จะดำเนินการผลิต ไม่มีลักษณะเป็นทางการ เช่นกับทางราชการหรือหน่วยงานเอกชนทั่วไปดำเนินการ (สายจันทร์ พุฒบุรี, นวน สุนสุข, ไพจิตร ละครทิพย์, สำเนียง จันทรฝ่าย, นวลจันทร์ พุมลา และดวงจันทร์ อาสนะ, 2538)

การวางแผนการผลิต



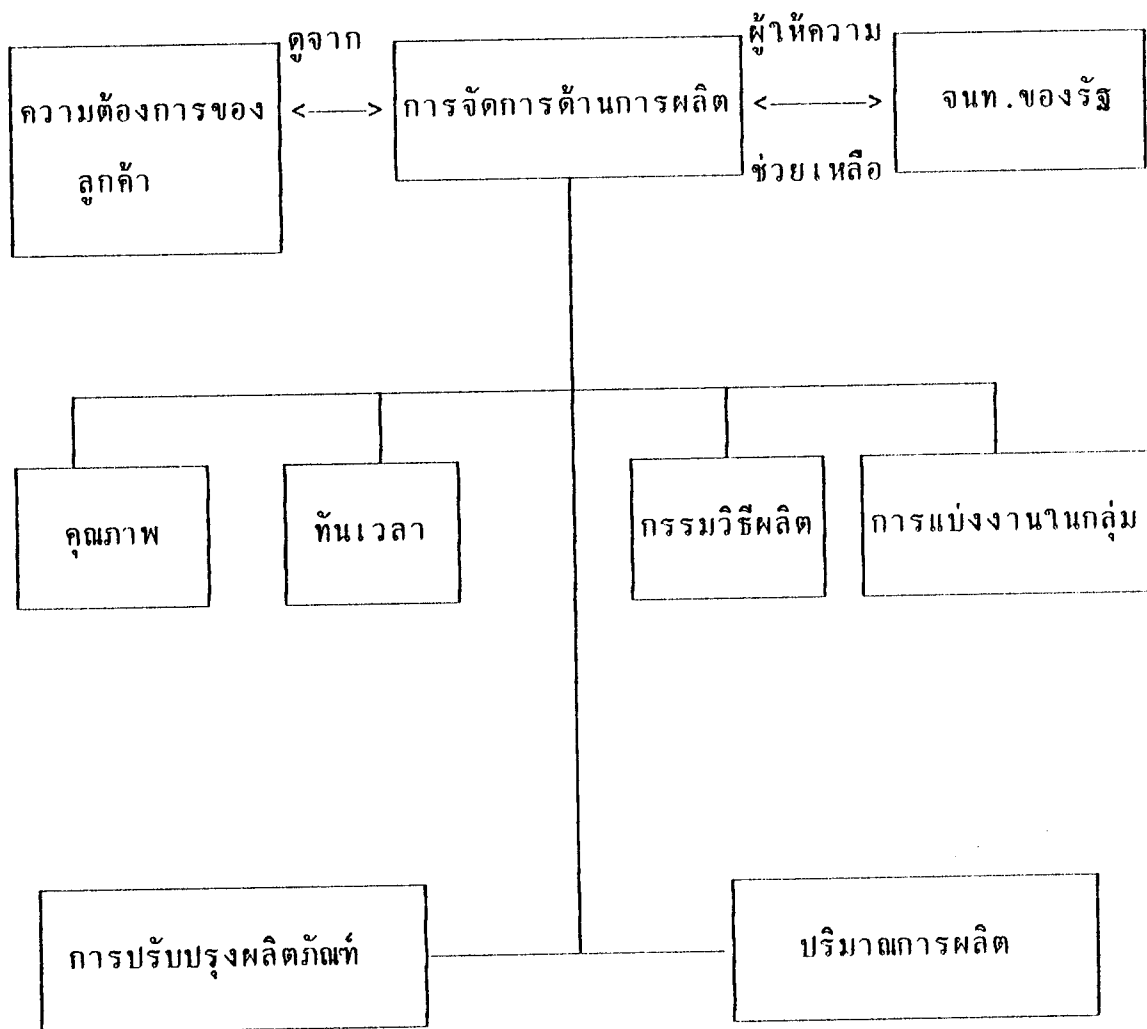
แผนผังที่ 5 แสดงการวางแผนการผลิตของสมาชิกกลุ่มฯ

การจัดการด้านการผลิต

เป็นอีกขั้นตอนหนึ่งนอกจากการวางแผน กล่าวคือสมาชิกกลุ่มฯได้คำนึงถึงเรื่องการจัดการว่า จะทำอย่างไรให้ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพ ตามที่ผู้บริโภคต้องการ สามารถผลิตได้ทันตามที่ถูกค้าต้องการ จะใช้กรรมวิธีอย่างไร ใช้เทคนิคอย่างไรที่จะรวดเร็วทันต่อความต้องการของลูกค้าผู้บริโภค จะใช้อุปกรณ์อะไรที่ช่วยในการผลิต จะแบ่งงานกันอย่างไรในระหว่างสมาชิกที่จะผลิต ให้ทันกับที่ตลาดต้องการ และจะปรับปรุงผลิตภัณฑ์อย่างไร ใช้อะไรเป็นตัวช่วยในการปรับปรุง เหล่านี้เป็นเรื่องของการจัดการด้านการผลิต ซึ่งกลุ่มย่อยต่างๆดำเนินการโดยปกติจะดูจากยอดสั่งเป็นเกณฑ์ หากยอดสั่งมาก สมาชิกต่างเข้าใจกันว่า สินค้าที่ตนผลิตจะมีขนาด สี สัน ความอร่อย ความสวยงาม คุณภาพ เป็นที่ถูกใจของลูกค้าผู้บริโภค อันเป็นเกณฑ์พื้นฐานที่สมาชิกใช้ในการประกอบการตัดสินใจในการดำเนินงาน และหลังจากที่ดูยอดสั่งจากลูกค้าแล้ว สมาชิกจะพิจารณาว่าจะผลิตอย่างไร ให้ทันกับที่ลูกค้าสั่ง หรือถ้ายอดสั่งมีจำนวนน้อยก็ต้องพิจารณาว่าเป็นเพราะสาเหตุใด เพื่อประกอบการปรับปรุงการผลิต หรือในกรณีมีเทศกาลงานประเพณีต่างๆที่มีการออกร้านจำหน่ายสินค้าด้วย และกลุ่มจะต้องนำสินค้าของศูนย์ไปออกร้านจำหน่ายด้วยนั้น กลุ่มจะช่วยกันพิจารณาว่าจะผลิตกันจำนวนเท่าใดให้เพียงพอต่อการนำไปจำหน่าย หรือเพื่อไม่ให้สินค้าเหลือ และจะแบ่งหน้าที่กันทำงานตามผลการตัดสินใจของกลุ่มย่อย เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตสามารถนำไปจำหน่ายได้ทันเวลา การตัดสินใจทุกอย่างกลุ่มจะใช้วิธีการประชุมกัน โดยฟังข้อคิดเห็นจากสมาชิกทุกคน เช่น ปลาธำบงที่ผลิตมีรสชาติไม่ถูกปากผู้บริโภค แคมพูที่ผลิตกลิ่นไม่หอม เก็บได้ไม่นาน เต้าเจี้ยวที่ผลิตขวดที่บรรจุไม่เหมาะสมหรือไม่ชวนให้ผู้ซื้อซื้อ ซึ่งทุกคนสามารถติชมกันเองได้ แล้วพิจารณาร่วมกันว่าจะแก้ไขปัญหากันอย่างไร เพื่อจะช่วยให้สินค้าขายได้ในปริมาณมากขึ้น สมาชิกทุกคนต้องมีบทบาทในเรื่องนี้ทุกคน ทั้งนี้ที่สมาชิกลืมไม่ได้ก็คือ สมาชิกมักจะขอคำปรึกษาจากเจ้าหน้าที่ของรัฐที่ปฏิบัติงานในพื้นที่ เช่น จากเคหะกิจเกษตรสำนักงานเกษตรอำเภอ น้ำพอง อำเภอ น้ำพอง จังหวัดขอนแก่น เจ้าหน้าที่จากศูนย์อุตสาหกรรมจังหวัดขอนแก่น อยู่เสมอเพราะเจ้าหน้าที่เหล่านี้

จะมีประสบการณ์ในเรื่องนี้มากพอที่จะให้คำปรึกษาได้ อีกอย่างเจ้าหน้าที่เหล่านี้เป็นผู้มีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ที่ทางศูนย์ผลิตกันอยู่มาสอนให้กับสมาชิกกลุ่มๆ อยู่แล้ว และที่สำคัญเป็นบุคคลที่ช่วยหาตลาดให้กับสมาชิกกลุ่มๆ

จากที่กล่าวมาจะเห็นได้ว่า กลุ่มๆ ให้ความสนใจในเรื่องนี้เป็นอย่างมาก เพราะขณะนี้กลุ่มพบกับสภาพปัญหา ในเรื่องการผลิตสินค้าประเภทผ้าฝ้ายไม่ทันกับที่ตลาดต้องการ ถั่วเหลืองที่ใช้ในการผลิตเต้าเจี้ยวในพื้นที่มีน้อย ทำให้ต้องซื้อจากแหล่งอื่นที่มีราคาสูง ต้นทุนการผลิตก็สูงตามไปด้วย แชมพูว่านหางจระเข้เก็บไว้ได้ไม่นาน ปลาร้ามีราคาสูงทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้นด้วย ภาชนะที่นำบรรจุแชมพู ปลาร้าบอง เต้าเจี้ยว ต้นทุนยังสูงอยู่ ซึ่งทางกลุ่มกำลังหาทางแก้ไขอยู่ แต่ปัจจุบันทางกลุ่มฯ ยังไม่สามารถแก้ไขปัญหาดังกล่าวได้เป็นการถาวรในแต่ละชนิดของปัญหาที่เกิดขึ้น เพียงเป็นการแก้ไขเฉพาะหน้าเท่านั้น เช่น การส่งภาชนะใส่ เต้าเจี้ยว ปลาร้าบอง แชมพู ยังต้องอาศัยให้ทางสำนักงานเกษตรอำเภอช่วยส่งรวมให้กับที่กลุ่มแม่บ้านอื่นๆ ที่ทางสำนักงานเกษตรให้การช่วยเหลือในเรื่องนี้อยู่ หรือการใช้ขวดขวดบรรจุเต้าเจี้ยว เพื่อลดต้นทุนการผลิต เป็นต้น (ปิ่น รัชติสุวรรณ, สมบัติ โควังชัย, สำเนียง จันทร์ฝ่าย และประครอง ยศวัง, 2538)



แผนผังที่ 6 แสดงการจัดการด้านการผลิตของศูนย์ฯ

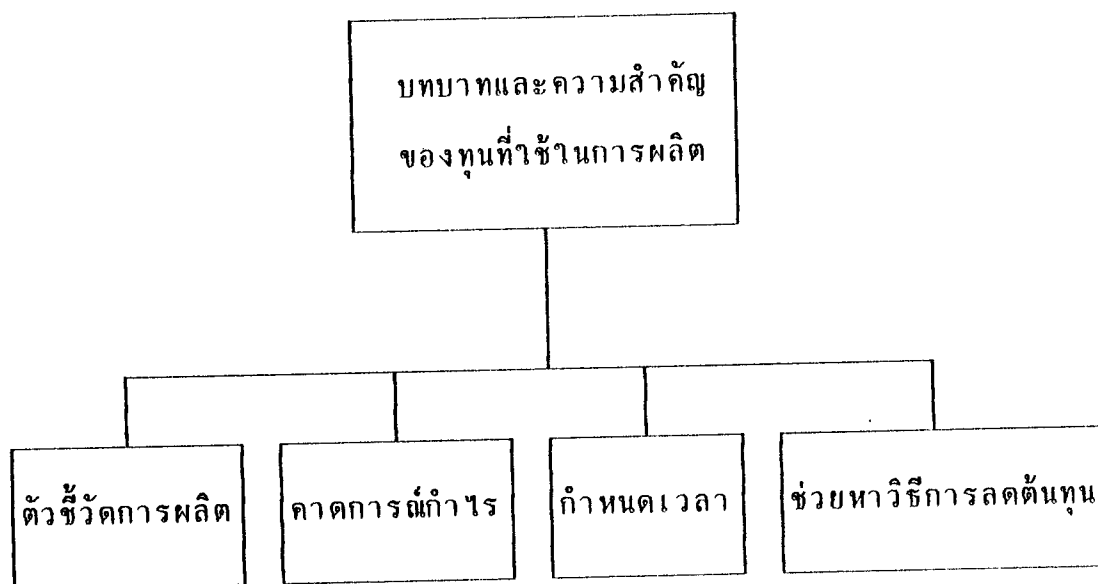
ทุนที่ใช้ในการผลิต

การบริหารการจัดการด้านการผลิต สิ่งสำคัญที่จะต้องคำนึงอยู่เสมอก็คือ ทุนที่ใช้ในการผลิต เพราะทุนเป็นองค์ประกอบหนึ่ง ที่จะทำให้กลุ่มสามารถผลิตผลิตภัณฑ์นั้นๆออกมาได้หรือไม่ หากไม่มีทุนกลุ่มก็ไม่สามารถที่จะผลิตสินค้าออกมาได้ หรือหากมีทุนน้อยก็จะทำให้ผลิตสินค้าออกมาได้น้อย ไม่เพียงพอับรายการที่ลูกค้าสั่งมา ดังนั้นเมื่อกลุ่มฯตัดสินใจจะผลิตสินค้าประเภทใดจำนวนเท่าใดซึ่งกลุ่มฯ จะพิจารณาจากยอดรายการที่สั่งหรือจากการประมาณการที่คาดว่าจะขายได้หมดใน แต่ละครั้งกลุ่มฯจำต้องคำนวณยอดเงินที่จะนำมาใช้ในการลงทุน เพื่อจะได้ทำเรื่อง ยืมจากกองทุนของกลุ่มฯได้และที่สำคัญเงินทุนดังกล่าวยังเป็นตัวบอกให้สมาชิกทราบ ว่าเมื่อผลิตสินค้าจำนวนเท่าใดออกมาและขายในราคาเท่าใดต่อชิ้น เมื่อคำนวณ ยอดขายทั้งหมด และนำมาหักจากราคาทุนก็จะทำให้ทราบกำไรที่กลุ่มนั้นๆจะได้รับ ซึ่งเป็นตัวบ่งชี้ให้สมาชิกทราบว่า ได้กำไรมากน้อยเพียงใดคุ้มกับที่ลงทุนทำหรือไม่ เพื่อประกอบการพิจารณาในเรื่องกำหนดราคาในโอกาสต่อไป และใช้ประกอบการ หาการลดต้นทุนในการผลิตครั้งต่อไปด้วย จากการสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มฯในแต่ละ กลุ่มย่อยของศูนย์ ทำให้ทราบว่าแต่ละกลุ่มย่อยได้คำนึงถึงเรื่องราคาต้นทุนเสมอใน การผลิตสินค้าในแต่ละครั้ง เช่น กลุ่มทอผ้าก็จะคำนวณว่าราคาผ้าที่ซื้อหรือยืมจาก ศูนย์ในขณะที่ทำตกราคาโลกรั่มละเท่าใด และเมื่อทอผ้าขาวม้าขนาดยาว 20 เมตรจะใช้ผ้าจำนวนกี่โลกรั่ม และเมื่อนำผ้าขาวม้าไปขายให้กับลูกค้าตนเองได้ เงินมาจำนวนเท่าใด หักต้นทุนออกตนเองได้กำไรเท่าใดคุ้มกับที่ลงแรงไปหรือไม่ ทั้งนี้สมาชิกกลุ่มบอกว่า ได้รับคำแนะนำจากเจ้าหน้าที่เคหะกิจเกษตรอำเภอหนอง พิบูลย์ติ่งงานช่วยเหลือกลุ่มฯ การทำปลาร้าบองก็เช่นกัน กลุ่มจะพิจารณาถึงราคา ปลาร้าที่ซื้อมาทำ รวมทั้งราคากระป๋องที่จะใช้บรรจุ เครื่องปรุงต่างๆที่ใช้ประกอบ ในการผลิต อันเป็นราคาทุนที่ใช้ในการผลิต เพื่อประกอบการกำหนดราคาสินค้า แต่ละชิ้นเช่นเดียวกับการทอผ้า ว่าหลังจากหักต้นทุนการผลิตแล้วได้กำไรเท่าใดคุ้ม กับที่ลงแรงทำหรือไม่ หรือเพื่อกำหนดราคาใหม่ให้เหมาะสมกับที่ผลิตและเหมาะสม ที่ลูกค้าพอใจซื้อ หรือเป็นวิธีการอีกทางหนึ่งที่สมาชิกใช้ในการพิจารณาลดต้นทุนใน

การผลิตเพื่อให้ราคาสินค้าที่ขายคงตัว เช่นซื้อปลาร้าในฤดูฝนกักตุนไว้ให้มากเนื่องจากราคาปลาร้าในช่วงฤดูนี้ถูก หรือใช้วิธีซื้อปลาที่ตายแล้วในฤดูฝนที่มีปลาจำนวนมาก หรือซื้อจากแหล่งปลาเช่นที่เขื่อนอุบลรัตน์มาทำปลาร้าเอง หรือแม้แต่การป้องกันที่ซับซ้อน ก็พยายามหาทางลดต้นทุนโดยการสั่งซื้อในปริมาณที่มาก เพื่อให้ราคาประกันถูกลง เหล่านี้เป็นสิ่งที่สมาชิกกลุ่มทำปลาร้าเองได้คำนึงในการผลิต การทำแชมป์ว่านหางจระเข้ก็เช่นกัน สมาชิกกลุ่มจะคำนึงถึงราคาว่านที่สั่งซื้อมาสารเคมีที่นำมาใช้ในการผลิตขวดที่ซับซ้อน เหล่านี้เป็นตัวที่ใช้คิดราคาต้นทุน เพื่อนำมาคำนวณราคาขายว่า ผลิตจำนวนเท่านั้นเท่านี้ขวดลงทุนไปเท่านี้จะขายในราคาขวดละเท่าใด และจะได้กำไรเท่าใดเมื่อขายสินค้าหมด การทำเต้าเจี้ยวก็เช่นกัน สมาชิกแต่ละกลุ่มย่อยต่างให้ความรู้ในเรื่องการผลิตกันตลอดมา สมาชิกกลุ่มย่อยแต่ละกลุ่มจึงหาทางลดต้นทุนในการผลิต สมาชิกกลุ่มเต้าเจี้ยวก็ใช้วิธีกักตุนถั่วเหลืองโดยจัดซื้อในช่วงที่มีผลผลิตของถั่วเหลืองออกมามาก ราคาถั่วเหลืองจะได้ถูก แม้แต่ขวดบรรจุก็เช่นกันก็พยายามหาทางซื้อจำนวนมาก จากการสอบถามทุกกลุ่มที่ต้องใช้ภาชนะในการบรรจุ ไม่ว่าจะเป็นปลาร้าบอง แชมพู หรือเต้าเจี้ยว หากซื้อจำนวนน้อยก็จะนำไปฝากเจ้าหน้าที่เคหะกิจ สั่งซื้อร่วมกับกลุ่มอื่นๆที่ทำสินค้าในประเภทเดียวกัน เพื่อจะได้ยอดสั่งสินค้าจำนวนมากราคาของที่สั่งจะได้ถูกลง เหล่านี้เป็นต้น

ดังนั้นทุนที่ใช้ในการผลิตจึงเป็นเครื่องมือหรือองค์ประกอบหนึ่งที่ช่วยในการตัดสินใจในการผลิต และสมาชิกกลุ่มก็ได้คำนึงถึงเรื่องนี้อยู่เสมอทั้งนี้คงเป็นเพราะได้รับคำแนะนำจากเจ้าหน้าที่ และประสบการณ์ที่ทางสมาชิกได้รับโดยตรงมาเป็นเวลานานที่ช่วยสอนให้สมาชิกกลุ่มมีความคิดคำนึงในเรื่องต่างๆ เหล่านี้

(ทอง ธรรมสา, พิกุล มะหันต์, วิสิทธิ์ วงษาภา และมงคล กกกนทา, 2538)



แผนผังที่ 7 แสดงบทบาทและความสำคัญของทุนที่ใช้ในการผลิต

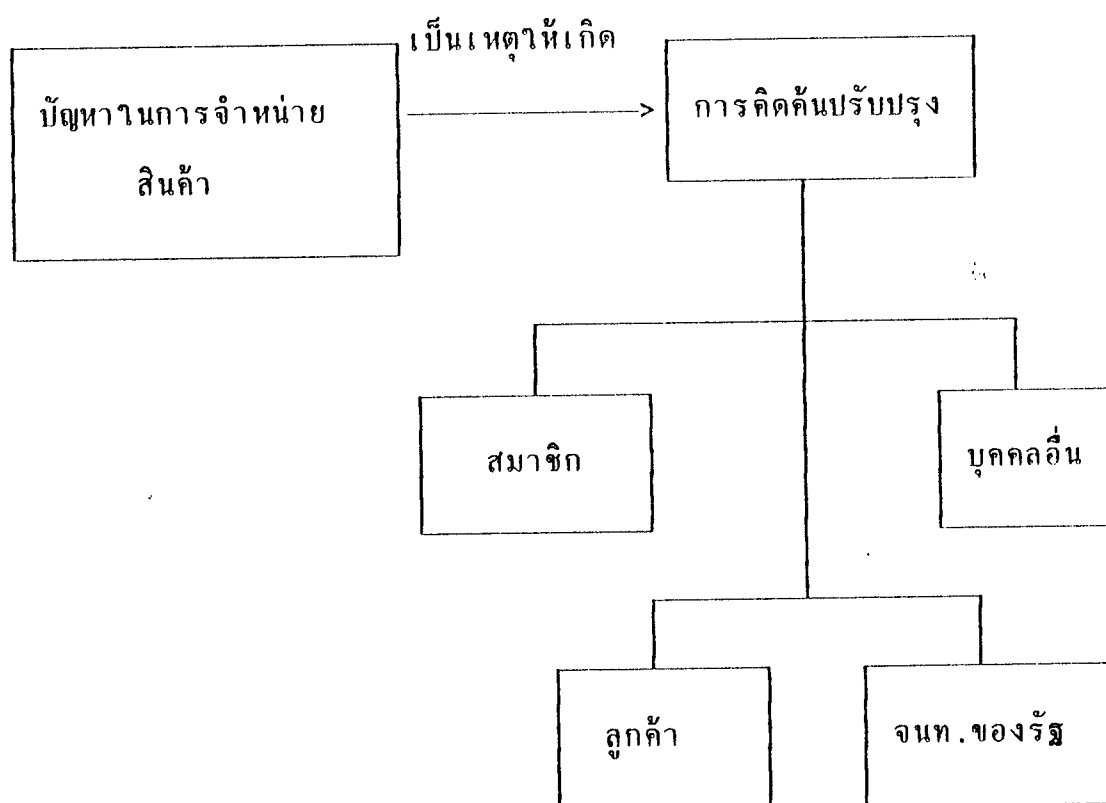
การคิดค้นปรับปรุงผลิตภัณฑ์

สมาชิกทุกกลุ่มย่อยในศูนย์ฯ ได้คำนึงถึงเรื่องนี้อยู่เสมอ เพื่อให้สินค้าที่ผลิตออกมาเป็นที่ชื่นชอบของผู้บริโภค เพราะสินค้าแต่ละชนิดเป็นที่ทราบกันดีว่า จะต้องมีการแข่งขันกันสูงในตลาดเสรี เช่นปัจจุบันตั้งนั้นหากผลิตสินค้าออกมาไม่มีรสชาติเป็นที่นิยมของผู้บริโภค หรือผลิตเนื้อผ้าไม่เป็นไปตามสมัยนิยมย่อมยากแก่การที่จะขายได้หรือแม้แต่ขนมพุดกกลิ่นไม่หอม คุณภาพไม่ดีเก็บได้ไม่นานเหล่านี้ย่อมทำให้สินค้าขายไม่ออก ดังนั้นสมาชิกกลุ่มย่อยแต่ละกลุ่มของศูนย์ฯ ต้องช่วยกันพิจารณาสินค้าตนเองโดยเฉพาะการพิจารณายอดขายสินค้าอยู่เสมอ ประกอบกับการได้รับฟังคำติชมจากลูกค้าหรือจากสมาชิกด้วยกันเอง ซึ่งสมาชิกกลุ่มต้องทำใจให้กว้างยอมรับคำติชมเพื่อสร้างสรรค์สินค้าของกลุ่มให้เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคต่อไป สมาชิกแต่ละกลุ่มให้สัมภาษณ์ผู้วิจัยในเรื่องนี้ว่า กลุ่มแต่ละกลุ่มมีความเป็นแม่ค้าที่ดีมากขึ้น กล่าวคือต้องยอมรับฟังความคิดเห็นของทุกคนไม่จำเป็นต้องเป็นลูกค้าอาจเป็นสมาชิก

ด้วยกันเองหรือจากบุคคลในครอบครัวของตนที่นำสินค้านี้ไปขาย เพื่อนำคำติชมมาหา
 รือกันเองและขอคำแนะนำจากเจ้าหน้าที่ของรัฐที่มาช่วยกลุ่มฯ ในช่วงแรกสมาชิก
 บอกว่าลำบากเหมือนกันเพราะความที่ไม่เคยเป็นแม่ค้ามาก่อน การยอมรับคำติ
 ชมเป็นเรื่องที่ฝืนใจมาก เวลาสินค้าขายได้น้อยเช่นไปขายตามงานเทศกาลที่มีการ
 ออกร้านสมาชิกกลุ่มก็มักจะทอดถอย ไม่คิดถึงเรื่องว่าทำไมถึงขายได้น้อยว่าเป็น
 เพราะจากสาเหตุใดแต่มาบัดนี้สมาชิกไม่เคยคิดทอดถอย กลับนำปัญหาที่พบมาร่วมกัน
 พิจารณาแก้ไข นับว่าเป็นกลุ่มฯที่ปรับตัวเข้ากับสภาวะการเป็นแม่ค้าที่ดีได้เร็วพอ
 สมควร ดังนั้นกลุ่มจึงให้ความสำคัญในเรื่องการปรับปรุงสินค้าอยู่ตลอดมา เช่น
 การทำปลาร้าบองบางครั้งรสชาติผู้ผลิตชอบอย่างหนึ่งแต่ผู้ซื้อชอบอย่างหนึ่ง ทำให้
 สินค้าขายได้น้อย เหล่านี้กลุ่มจะต้องรับคำติชมและนำมาปรับปรุง เช่นกลุ่มชอบรส
 เค็มและต้องใส่ผงชูรสมากๆ เพื่อให้รสชาติดี แต่ผู้ซื้อชอบรสไม่เค็มมากนักรสพอดี
 พอดีและไม่ควรใส่ผงชูรสก็ต้องปรับการปรุงรสชาติปลาร้าบองใหม่ โดยลดความ
 เค็มลงและใช้ข้าว ตะไคร้ ใบหอมสด กระเทียมสด ใบมะกรูดลงไปให้รสชาติเข้ม
 ขึ้นขึ้น เป็นต้น ก็จะทำให้ปลาร้าบองมีรสชาติดีขึ้นเพราะการใส่ผงชูรสมากผู้บริโภค
 เมื่อรับประทานเข้าไปจะรู้เลยเนื่องจากมีรสหวานผิดธรรมชาติ หรือเรื่องการทอ
 ผ้าก็เช่นกันสมาชิกกลุ่มต้องดูแลตลาดฝ้ายอยู่เสมอดีๆนี้ตลาดนิยมผ้าแบบใด เพื่อ
 ประกอบในการผลิต เช่นผ้าขาวม้าผู้บริโภคบางกลุ่มนิยมนำไปตัดเสื้อสวมใส่กัน ถ้า
 กลุ่มจะผลิตเฉพาะสีขาวดำเป็นตาหมากรุกอย่างเดียว ก็อาจจะทำให้ขายได้น้อย
 ดังนั้นกลุ่มฯต้องหันมาใช้สีสันท่างๆในการทอผ้าขาวม้า และต้องให้เนื้อผ้าหนาพอ
 สมควรเหมาะแก่การตัดเสื้อสวมใส่ เช่น ใช้สีแดงสลับเหลือง เขียวสลับขาว ส้ม
 สลับดำ เป็นต้น ทำให้สีสันทันชนชอบมากขึ้น ผู้ซื้อบางรายอาจซื้อไปเป็นผ้าปูโต๊ะ ผ้า
 คลุมเตียง ผ้าคลุมจักรเย็บผ้า ผ้าคลุมทีวี นำไปทำกระเป๋า เป็นต้น การทำแชมพู
 ก็เช่นกันต้องปรับเปลี่ยนกลิ่นให้หอมคุณภาพดีเก็บไว้ได้นาน ภาชนะที่บรรจุมีรูปร่าง
 น่ารักผู้ซื้อพบเห็นจะได้อยากซื้อ การทำเต้าเจี้ยวทางกลุ่มฯได้เน้นในเรื่องคุณภาพ
 ของเต้าเจี้ยว ต้องเก็บไว้ได้นานถั่วเหลืองที่ทำเต้าเจี้ยวต้องไม่เละ รสชาติต้อง
 กลมกล่อมไม่เค็ม ภาชนะที่บรรจุต้องมีขนาดที่ถูกระบบนิยมของลูกค้า เป็นต้น

จากการสัมภาษณ์และสัมภาษณ์การผลิตสินค้ากับสมาชิกในแต่ละกลุ่มทำให้ทราบว่ากลุ่มย่อยแต่ละกลุ่มให้ความสำคัญในเรื่องนี้เป็นอย่างมาก เพราะกลัวจะขายได้จำนวนน้อย กลัวขาดทุน การปรึกษาหารือ หรือการสอบถามจากลูกค้า การติดตามข่าวสารจึงเป็นเรื่องที่แต่ละกลุ่มย่อยให้ความสนใจตลอดมาและต่อเนื่อง ซึ่งสมาชิกให้เหตุผลว่าที่ต้องคำนึงถึงเรื่องนี้เพราะสินค้าบางตัวที่ผลิตออกมาขายออกช้า ขายได้จำนวนน้อย จนทำให้สินค้าเสื่อมคุณภาพ เป็นเหตุให้ขาดทุนนับเป็นประสบการณ์ที่สมาชิกจะต้องคำนึงประกอบกับการผลิตกันอยู่เสมอ

(นวลจันทร์ พุมลา, ม้วย ท้าวเทพ, นาง แก่นนาคำ และทองใบ ศรีก้อม, 2538)



แผนผังที่ 8 การคิดค้นปรับปรุงสินค้าของสมาชิกศูนย์

กรรมวิธีในการผลิต

กรรมวิธีในการผลิตเป็นสิ่งที่การผลิตสินค้าแต่ละชนิดต้องมีกรรมวิธีของตนเอง ซึ่งกรรมวิธีในการผลิตเป็นองค์ประกอบหนึ่งของการบริหารจัดการด้านการผลิต เพราะจะเป็นเครื่องบ่งชี้ว่าผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดจะผลิตอย่างไร ใช้เวลาการผลิตนานเท่าใด วัสดุวัตถุดิบอะไรบ้างหามาได้ยากง่ายอย่างไร ซึ่งจะเป็นเครื่องมือในการบริหารจัดการอย่างหนึ่งในการผลิตสินค้า ในที่นี้จะแยกอธิบายกรรมวิธีการผลิตสินค้าแต่ละอย่าง ที่ทางกลุ่มสตรีศูนย์ฝึกอาชีพบ้านวังชัย ได้ผลิตกันอยู่ดังนี้

การทำปลาร้าบอง

ส่วนผสม	พริกแห้งคั่วสุก บดละเอียด	1	กิโลกรัม
	ข่า ตะไคร้ ใบมะกรูด	1	กิโลกรัม
	หอม กระเทียม	3	กิโลกรัม
	ปลาร้า	5	กิโลกรัม

วิธีทำ

1. พริกแห้งคั่วสุก บดละเอียด เตรียมไว้
2. ข่า ตะไคร้ ใบมะกรูด นำมาหั่นฝอยและตากแห้ง (ตากแดดจัดประมาณ 3 แดด) นำมาคั่วให้สุกหอม บดละเอียดเพื่อเตรียมไว้เป็นเครื่องปรุง
3. หอม กระเทียม ปอกเปลือกออก อบสุกนำมาโขลกให้ละเอียด พักไว้
4. ปลาร้าจะเลือกปลาร้าที่มีเนื้อดีกลิ่นหอม นำมาอบโดยเข้าเตาอบรองกันกะทะประมาณ 10 ชั้น แล้ววางเนื้อปลาร้าบนใบตองใช้ฝ่าปิดให้มิดชิด ใต้ใบตองจะใส่น้ำพอประมาณ เพื่อไม่ให้ไหม้ จะใช้ไฟอ่อนอบไปเรื่อย จนสุกกลิ่นหอม นำลงจากเตาโดยเลือกเอาก้างออกให้หมด จะได้เนื้อปลาร้าที่สุก
5. นำเครื่องปรุงทุกอย่างลงภาชนะ คลุกเคล้ากับเครื่องปรุงทั้งหมดเข้าให้เข้ากันดีปรุงรสตามชอบ บรรจุกระป๋องที่ฆ่าเชื้อสะอาดดีแล้วเก็บไว้ได้นาน 15 วัน (อรรถัย ชุมแวงวาปี, ยุพิน กล้าหาญ และสายจันทร์ พุดนุรี, 2538)

การทำเต้าเจี้ยว

ส่วนผสม	ถั่วเหลือง	10	กิโลกรัม
	แป้งข้าวเจ้า	10	กิโลกรัม
	เชื้อรา (ใช้ รอ.เค 1)	2	ช้อนแกง
	เกลือ (ใช้เกลือทะเล)	5	กิโลกรัม
	น้ำ	20	กิโลกรัม

(รอ.เค 1 เป็นชื่อเชื้อรา เป็นเชื้อราที่เหมาะสมสำหรับทำเต้าเจี้ยว)

วิธีทำ

1. ถั่วเหลืองเก็บกากออก ล้างน้ำให้สะอาดแช่ค้างคืน หรือไม่ต่ำกว่า 6 ชั่วโมง
 2. ต้มถั่วเหลืองให้สุก โดยจับเวลาในการต้ม ประมาณ 1.20 ชั่วโมง ถึง 1.30 ชั่วโมง
 3. เมื่อต้มสุกแล้วพักไว้ โดยเทใส่กระบุงเพื่อให้สะเด็ดน้ำ
 4. นำมาคลุกกับแป้งข้าวเจ้า โดยคลุกพร้อมกับหัวเชื้อให้ทั่ว
 5. แผ่ลงในกระด้งให้หนาประมาณ 1 นิ้ว นำไปบ่มเชื้อในห้องบ่มประมาณ 48 ชั่วโมง
 6. นำเอาถั่วที่ได้ที่แล้วจากการบ่มเชื้อ มาแช่น้ำเกลือ (ที่มีความเค็ม เท่ากับ 19-22 โดยจะใช้เครื่องวัดความเค็มโรบ์เมวัด ที่ข้างหลอดแก้ว โรบ์เมจะมีขีดค่าความเค็มติดอยู่เมื่อจุ่มโรบ์เมลงไปในเต้าเจี้ยวบรอก ที่บรรจุในโรบ์เมจะเลื่อนไปตามค่าความเค็มของสิ่งนั้นๆ เต้าเจี้ยวที่มีความเค็มพอดี จะมีค่าความเค็ม 19-22 ของเครื่องวัดโรบ์เม)
 7. หมักใส่ร่องหรืออ่างหรือไหนานประมาณ 2 เดือนขึ้นไปจะได้เต้าเจี้ยว ที่มีกลิ่นหอม
 8. นำมาต้มฆ่าเชื้อ ใช้เวลาประมาณ 30 นาที (ต้มให้เดือด) พักพออุ่น บรรจุขวดที่ฆ่าเชื้อ ทำความสะอาดแล้ว เก็บไว้ได้นาน
- (ดวงจันทร์ อาสนะ , สุดตา ท้าวเทพ และบานเย็น บัณฑิต, 2538)

การทำขนมพุดมนโปรว่านหางจระเข้

ส่วนผสม	ว่านหางจระเข้บดเปลือกที่หั่นชิ้นเล็กๆ	2	แก้ว
	มะกรูดหั่นทั้งเปลือก	5	ลูก
	น้ำสะอาด	8	แก้ว
	หัวชมพู	1	กิโลกรัม
	ลารนลิน	70	กรัม
	ผงขี้	100	กรัม
	ผงพอง	30	กรัม
	หัวน้ำหอมเล็กน้อย		
	สีผสมอาหารชนิดเป็นขวด สีเขียวชนิดน้อย		

วิธีทำ

1. ว่านหางจระเข้ มะกรูด น้ำเปล่า ต้มรวมกัน กรองให้ได้ 9 แก้ว
2. นำน้ำในข้อ 1 ตั้งไฟให้เดือดยกลง
3. ใส่ผงพองคนให้เข้ากันทิ้งไว้ 5 นาที ใส่ผงขี้ ลารนลิน สีทิ้งไว้พอให้เย็น ใส่หัวชมพู และหัวน้ำหอม
4. บรรจุขวด

หมายเหตุ 1. กรองน้ำมะกรูดและว่านหางจระเข้ให้ใส โดยใช้ผ้าขาวบาง เนื้อทิบกรอง ไม่ควรใช้มือช่วยบีบ เพราะจะทำให้ขนมพุดตกตะกอน

2. ว่านหางจระเข้บดเปลือกออกทั้งหมด อย่าให้ยางสีเหลือง เหลืออยู่ ล้างน้ำให้สะอาด

(พิกุล มะหันท, พิสมัย อรรถพงษ์พิเชษฐ์ และไพจิตร ละครทิพย์, 2538)

การทอผ้า

อุปกรณ์ที่ใช้ในการทอผ้า ประกอบด้วยอุปกรณ์ ดังนี้

1. ใย เป็นเหล็กลายแหลมใช้สำหรับปั่นด้ายติดอยู่กับหลา

2. หลา เป็นอุปกรณ์อย่างหนึ่งที่ใช้นัด้าย
3. กระสวย เป็นเครื่องมือที่มีไว้สำหรับใส่หลอดด้าย ใช้สำหรับพุ่งด้ายไปมาเวลาทอผ้า ทำด้วยไม้ลักษณะปลายเรียวแบนทั้งสองข้างตรงกลางเป็นช่องโปร่งสำหรับใส่หลอดด้าย
4. ไม้เหยียบหูก เป็นไม้ไผ่ที่ผู้ทอใช้เหยียบมีหนึ่งคู่เวลาทอผ้า มีประโยชน์ในการดึงด้ายให้ห่างออกจากกันเพื่อสะดวกในการสอดกระสวย
5. เขافی้ม เป็นอุปกรณ์ในการทอผ้าอย่างหนึ่งทำด้วยด้ายถักเรียงกับไม้ไผ่ที่เหลาจนเรียว มีขนาดเท่ากับความยาวของฟืม ฟืมมีหลายประเภท เช่น ฟืม 2 เขافی้ม 3 เขาศรรคมดา ฟืม 3 เขาควบ ส่วนของฟืมที่อยู่ตรงข้ามกับเขา จะมีด้ายทำเป็นกนกหูก ซึ่งเป็นส่วนที่จะนำไปต่อกับเครือหูก เขาเรียกอีกอย่างหนึ่งก็คือ ตะกอ
6. ไม้นั่งตำหูก เป็นไม้แผ่นกระดานขนาดพอเหมาะที่ผู้นั่งทอจะนั่งได้อย่างสบายเป็นไม้เนื้อหนาหน้ากว้างประมาณ 8-10 นิ้ว ความยาวพอเหมาะกับกับขนาดของกี่ ซึ่งจะอยู่ข้างหลังหูก
7. อัก เป็นอุปกรณ์ใช้นัด้ายจากเหล็กในที่ติดอยู่กับหลา
8. ไม้กำพัน เป็นไม้กลมที่มีไว้สำหรับหมุนผ้าที่ทอแล้ว โดยปกติจะมีหลักตั้งไว้เพื่อเป็นที่วางไม้กำพัน รอยที่หัวของไม้กำพันจะเจาะรูเพื่อเสียบกับไม้หลักที่ตั้งไว้เพื่อวางไม้กำพัน ส่วนอีกข้างของไม้กำพันจะวางบนไม้หลักที่ปากหัวไว้พอเหมาะกับที่ไม้กำพันจะวางลงไปพอดี
9. กี่ เป็นอุปกรณ์ทอผ้าปัจจุบันมีกี่อยู่ 2 ประเภทคือกี่บ้านธรรมดาที่ใช้กันมาแต่รุ่นปู่ย่าตายาย มีลักษณะเป็นโครงไม้ตั้งเป็นคอกเพื่อใช้ในการทอผ้าเราเรียกว่ากี่ตั้งกับกี่กระตุก เป็นกี่สมัยใหม่ที่ทำการทอผ้าเกิดความรวดเร็วขึ้นแต่ไม่ละเอียด เพราะทำด้วยความเร็ว ดังนั้นหากต้องการลายผ้าที่ละเอียดสวยงามก็มักจะใช้กี่ตั้งกันในการทอ ซึ่งที่ศูนย์ก็ใช้กี่ตั้ง
10. ฟืม มีลักษณะคล้ายหวีเสียด มีคางกว้างประมาณ 16 เซนติเมตร ยาวประมาณ 105 เซนติเมตร ตรงกลางมีฟันเป็นช่องๆ ลักษณะรวมของฟืมคล้าย

หวีเสนียด พิมพ์ทั้งพิมพ์หลักและพิมพ์น้ํ้า คุณสมบัติจะต่างกัน พิมพ์หลักจะทำให้เนื้อผ้าที่ทอแน่น เนื้อละเอียดกว่าพิมพ์น้ํ้า ที่ศูนย์นิยมใช้ทั้งสองแบบแล้วแต่ผ้าที่ต้องการเนื้อผ้าแบบใด

11. กง เป็นเครื่องมือปั่นด้ายออกจากเ็น แลปั่นได้ส่งต่อไปยังอีก

ขั้นตอนการทอผ้า

1. นำด้ายที่จะใช้ทอใส่กง แล้วปั่นอีกสองอีก
2. คั่นด้ายจากอีกสองอีกพร้อมกัน ใส่หลักซึ่งเป็นเครื่องทอ
3. นำด้ายที่คั่นแล้วออกจากเพื่อ แล้วใช้ด้ายมัดปลายเครื่องเพื่อไม่ให้ปลายเคลื่อนหลุด ส่วนต้นเคลื่อนมัดตรงที่เครื่องกันไว้แล้ว เอาเครื่องด้ายออกจากเพื่อแล้วตัดส่วนต้นเครื่องที่ละน้อยเอาไปสับต่อกับเครื่องเก่า ซึ่งติดอยู่กับพิมพ์ที่เคยทามาแล้วต่อเข้าจนหมดทุกเส้น

4. นำพิมพ์และเครื่องที่ต่อกันเสร็จแล้วไปใส่กึ่ง ดึงให้ตึงจัดเส้นเครื่องให้เป็นระเบียบ โดยให้เครื่องนั้นมีความกว้างเท่ากับพิมพ์ พอจัดเส้นด้ายเสร็จก็หวิด้าย หวีเพื่อให้เส้นด้ายเรียบ

5. ปั่นด้ายใส่หลอด ในการปั่นด้ายเข้าหลอดนี้จะปั่นด้ายเส้นเดียวสำหรับทอผ้าที่ต้องการเนื้อบาง ปั่นด้ายสองเส้นสำหรับผ้าที่ต้องการเนื้อหนา นำหลอดด้ายที่ปั่นแล้วใส่ในกระสวยแล้วก็สามารถทอผ้าได้

(วิสิทธิ์ วงษาภา, หนูพิษ ราชสีห์ และหนูคิด พฤษธาราธิกุล, 2538)

4.2.4 องค์ประกอบการบริหารจัดการด้านการตลาด

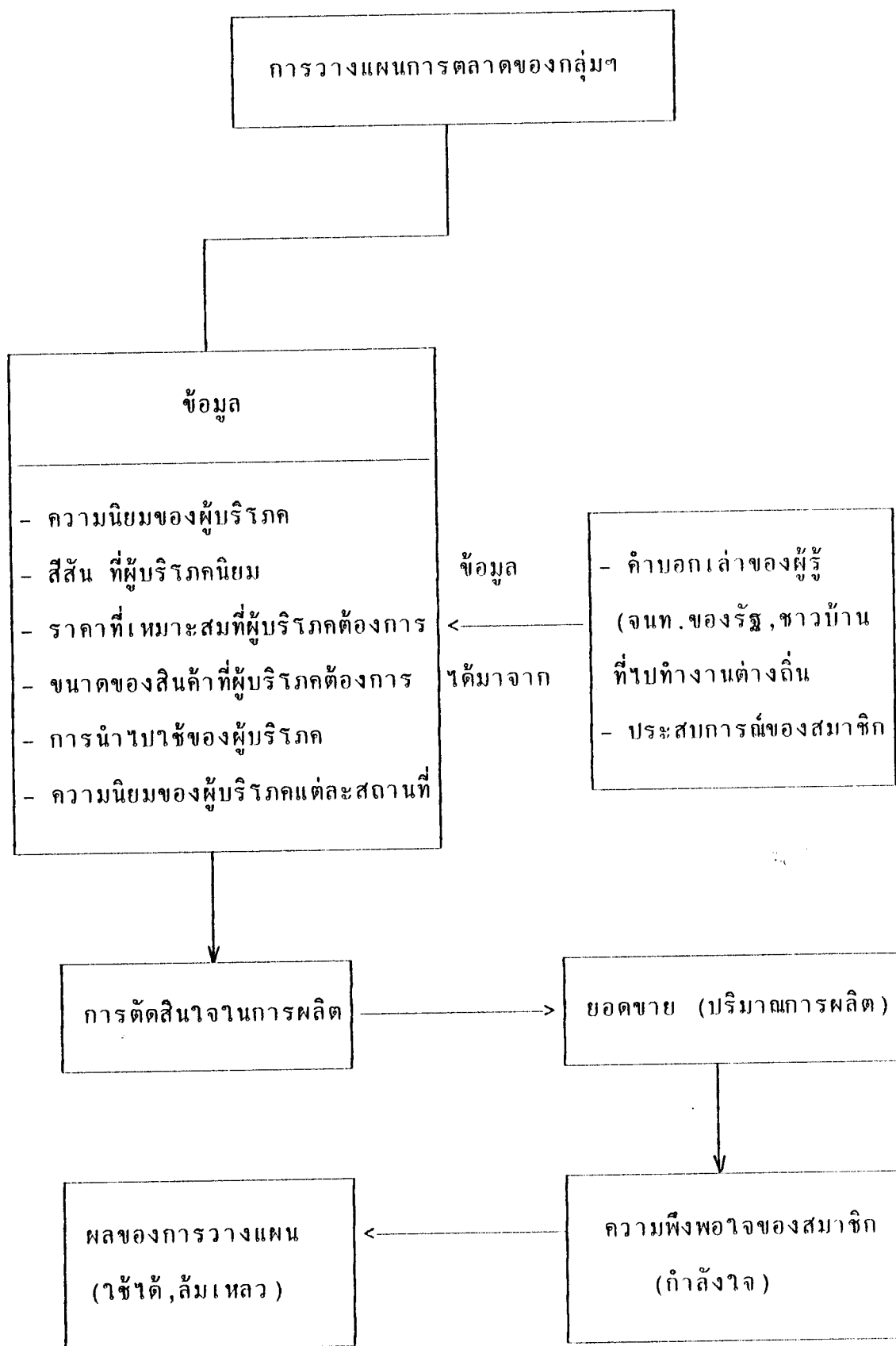
การบริหารจัดการด้านการตลาด เป็นองค์ประกอบสำคัญขององค์ประกอบหนึ่งที่ทำหน้าที่หลักในการขนถ่ายสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มผลิตและมีอยู่ ระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย ทั้งนี้จะต้องมีการวางแผนในการดำเนินงาน มีการกำหนดราคาที่เหมาะสม มีวิธีการในการหาตลาดรวมทั้งวิธีการจำหน่ายสินค้า สีสนและรูปร่างของสินค้าต้องเป็นที่ถูกใจของลูกค้า และที่สำคัญอีกประการหนึ่งจะทำอย่างไรให้สามารถขยาย

ตลาดได้มากขึ้น เพื่อให้กิจการของกลุ่มฯ ดำเนินไปได้ด้วยดี ซึ่งทางกลุ่มสตรี ศูนย์ฝึกอาชีพบ้านวังชัยได้ตระหนักในเรื่องนี้เช่นกัน เพราะไม่เช่นนั้นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตออกมาอาจจะขายไม่หมด หรืออาจจะผลิตไม่ทันต่อความต้องการของลูกค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่ผลิตออกมาอาจมีสีสีนคุณภาพ รูปร่างไม่ตรงตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งจะมีผลต่อยอดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มฯ ในเรื่องนี้กลุ่มได้ดำเนินการดังนี้ คือ

การวางแผนและการกำหนดราคาสินค้า

เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ จำหน่ายได้ในปริมาณมาก อันเป็นการสร้างขวัญกำลังใจให้แก่เหล่าสมาชิก ให้มีความกระตือรือร้นในการทำกิจกรรมร่วมกันต่อไป กลุ่มฯ จึงได้มีการวางแผนด้านการตลาด โดยกลุ่มจัดการวางแผนการตลาดโดยใช้ข้อมูลหลายอย่าง ไม่ว่าจะเป็นเรื่องความนิยมสินค้าของลูกค้าในแต่ละพื้นที่ สีสีนที่ผู้บริโภคนิยม ราคาที่เหมาะสมที่ผู้ซื้อซื้อแล้วคิดว่าคุ้มราคาที่ซื้อในผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดที่กลุ่มฯ ผลิต เพื่อช่วยประกอบในการที่ทางกลุ่มจะนำสินค้าเข้าไปจำหน่ายตามแหล่งต่างๆ ที่กลุ่มฯ ได้วางแผนเอาไว้ ซึ่งจะช่วยให้ยอดขายสินค้าของกลุ่มฯ สูงขึ้น จากการสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มในแต่ละกลุ่มย่อย พวกเขาเน้นในเรื่องตลาดเป็นสำคัญเช่นกัน โดยอาศัยประสบการณ์และคำบอกเล่าของผู้รู้ เช่นจากเจ้าหน้าที่ของรัฐ ที่ช่วยเหลืออยู่ หรือจากชาวบ้านที่ไปทำมาหากินอยู่ท้องที่ที่กลุ่มฯ จะนำสินค้าไปจำหน่าย เพื่อจะได้เตรียมการได้ถูกต้องว่าจะนำสินค้าอย่างไรไปจำหน่าย และคุ้มกับที่จะไปจำหน่ายหรือไม่ ส่วนเรื่องการจำหน่ายที่ลูกค้าสั่งสินค้ามาโดยตรง สมาชิกบอกว่า เป็นเรื่องที่ทางสมาชิกรู้สึกสบายใจมากกว่าที่จะต้องพิจารณาว่าจะนำสินค้าประเภทใดจำนวนเท่าใดไปจำหน่ายตามงานต่างๆ เพราะผู้สั่งมักจะบอกสีสีนขนาด จำนวนที่ต้องการมาเลยง่ายแก่การจัดหาให้ ซึ่งสามารถแสดงแผนผังการวางแผนของศูนย์ฯ เพื่อช่วยต่อการเข้าใจได้ดังนี้ คือ

(ประครอง ยสวงษ์, สุภนต์ แก่นนาคำ และสวนสนุก จุมพล, 2538)



แผนผังที่ 9 แสดงการวางแผนการบริหารจัดการด้านการตลาด

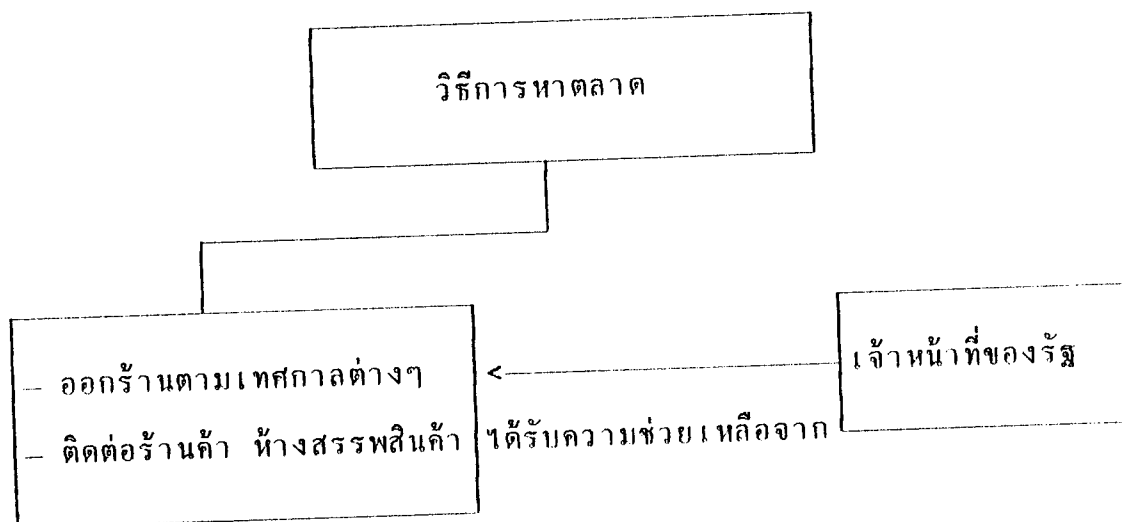
การกำหนดราคาสินค้า กลุ่มๆ ได้คำนึงในด้านราคาของสินค้าที่คิดว่าเหมาะสม ที่จะทำให้นิคมค้าจำหน่ายได้จำนวนมาก ในเวลาอันสั้น โดยกลุ่มฯมองว่า หากขายสินค้าได้จำนวนมาก แม้ราคาสินค้าจะถูกไปบ้าง กลุ่มฯจะได้กำไรมากกว่าขายในราคาที่แพง แต่ขายได้จำนวนน้อย และสินค้าเหลือ ซึ่งสินค้าบางตัวอาจจะเน่าเสียเสื่อมคุณภาพทำให้เกิดการขาดทุน ความคิดเหล่านี้จากการสัมภาษณ์สมาชิกให้ความเห็นว่า ได้แนวความคิดจากประสบการณ์ส่วนตัว แล้วนำมาปรึกษาร่วมกัน จึงเห็นได้ว่า ความเป็นแม่ค้าของสมาชิกที่แสดงถึงความชาญฉลาดในการค้า เริ่มแทรกซึมเข้าไปในตัวสมาชิกเข้าทุกวัน ทั้งนี้จากการที่ได้ร่วมการซื้อขายกับกลุ่มมาโดยตลอด และเป็นที่น่าสนใจอยู่ประการหนึ่งก็คือ กลุ่มฯตั้งราคาสินค้าไว้ตั้งแต่เริ่มผลิตสินค้าไว้อย่างใด จนปัจจุบันราคาก็ยังไม่เปลี่ยนแปลง จากการสัมภาษณ์ทราบว่าที่คงราคาไว้เช่นเดิม เพราะราคาต้นทุนในการผลิตไม่เปลี่ยนแปลงเท่าใดนัก และอีกอย่างต้นทุนบางอย่างทางกลุ่มฯลดต้นทุนการผลิตลงได้ เช่น กักตุนถั่วเหลืองเอาไว้ในช่วงราคาถูก หรือแม้แต่ขวดใส่เต้าเจี้ยวก็หันมาใช้ขวดราคาแทน ซึ่งทางกลุ่มฯจัดหาเองได้ หรือซื้อขวดในราคาที่ถูกลงกว่าที่จะสั่งซื้ออย่างที่เคยทำมา เป็นต้น ดังจะเห็นได้จากแผนผังที่แสดงราคาสินค้าของกลุ่มฯ ที่สมาชิกได้พิจารณากำหนดราคาและราคาสินค้าไม่เคยเปลี่ยนแปลงเลย ดังนี้

(ดวงจันทร์ อาสนะ, สายทอง อ่อนเหลา, จันทา ภักดีเพชร และเป็น
 ราชติสุวรรณ, 2538)

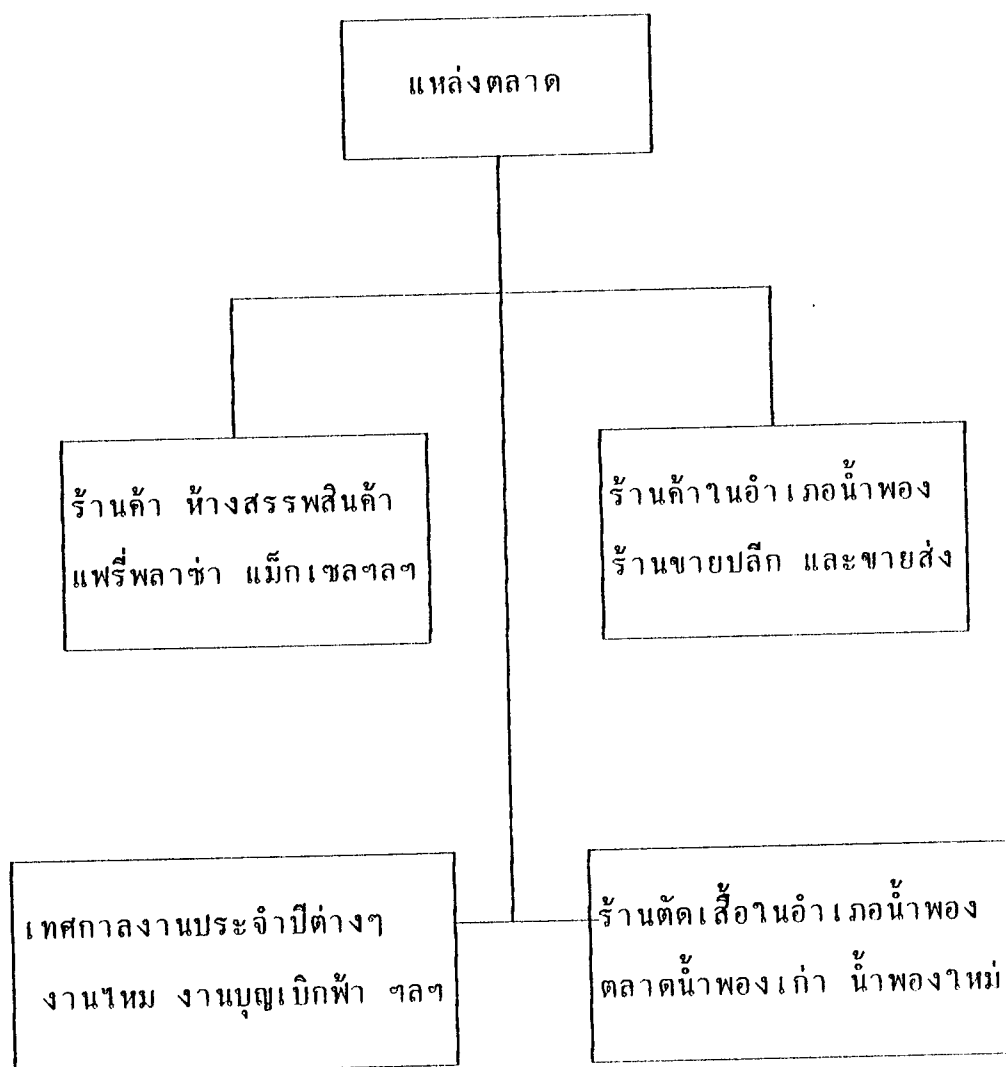
มีวิธีการจำหน่ายสินค้ากันอย่างไร ดังนี้ คือ

วิธีการหาตลาด จุดใหญ่ที่ทางศูนย์ให้ความสำคัญมากก็คือร้านค้าใหญ่ๆ ที่ขายในเมืองเช่นที่แฟรี่พลาซ่า แม็กเซล เซนโทะซ่า ร้านตัดเสื้อผ้าส่ง ร้านอาหารในตัวอำเภอ ร้านขายของส่งในตัวอำเภอน้ำพอง และตามเทศบาลงานประจำปีของจังหวัดต่าง ๆ ซึ่งแหล่งรับซื้อหรือแหล่งจำหน่ายเหล่านี้ เป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้กลุ่มต่างๆ ในศูนย์สามารถดำรงอยู่ได้ โดยเริ่มแรกของการหาตลาดนั้น ได้รับความช่วยเหลือจากทางเจ้าหน้าที่ของรัฐเป็นการปูทางไว้ก่อน เช่นเกษตรอำเภอน้ำพองก็ให้ความช่วยเหลือ โดยนำสินค้าที่ศูนย์ผลิตไปติดต่อตามห้างร้านใหญ่ที่รับซื้อปริมาณมากไว้ก่อน และหลังจากนั้นเมื่อลูกค้าพออาจินสินค้า เขาก็จะสั่งลงมายังที่ศูนย์เอง ถ้าเป็นในตัวอำเภอที่สมาชิกกลุ่มรู้จักร้านค้าในตลาด ก็จะนำมาเสนอต่อร้านค้าเอง และการหาตลาดอีกทางหนึ่งก็คือ การออกร้านในการจัดงานประจำปีของจังหวัดต่างๆ ซึ่งผู้ซื้อถ้าพออาจินสินค้าจะสั่งตรงมาที่ศูนย์เลยก็มี เพราะสินค้าที่ไปออกร้านจะมีป้ายชื่อของกลุ่มสตรี ศูนย์ฝึกอาชีพบ้านวังชัย ติดอยู่ที่ข้างภาชนะที่ใช้บรรจุสินค้า ยกเว้นผ้าทางศูนย์ก็จะมีสติ๊กเกอร์ที่บอกสถานที่ที่ผลิตติดอยู่ที่เนื้อผ้านั้นๆ ด้วย ง่ายต่อผู้บริโภคจะติดต่อสั่งซื้อได้ จึงเห็นว่าทางศูนย์มีวิธีการหาตลาดแบบง่ายๆ ที่สมาชิกพอจะช่วยเหลือกันเองได้ และได้รับความร่วมมือจากเจ้าหน้าที่ของอำเภอด้วย ดังแผนผังที่จะแสดงดังต่อไปนี้

(ไพจิตร รัชตะคง, เกษร วงษ์ขารู และเบญจวรรณ อัครพงษ์พิเศษฐ์, 2538)



แผนผังที่ 11 แสดงวิธีการหาตลาด

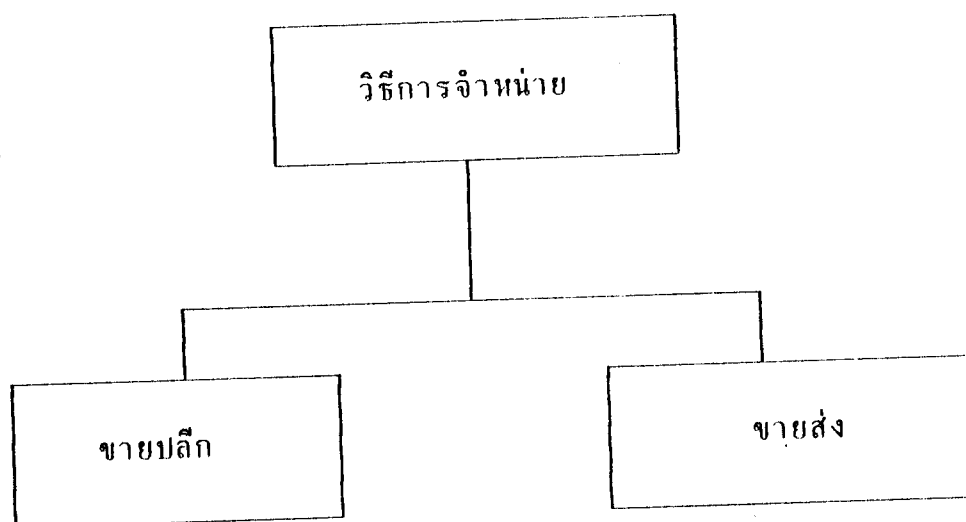


แผนผังที่ 12 แสดงแหล่งตลาดที่กลุ่มฯ นำสินค้าไปจำหน่าย

วิธีการจำหน่าย ทางศูนย์จะใช้วิธีการจำหน่ายทั้งขายปลีกและขายส่ง การจำหน่ายในราคาปลีก ก็จะมีราคาตามที่กลุ่มกำหนดซึ่งค่านึงถึงราคาตามที่ท้องตลาดสามารถมีกำลังซื้อได้ ไม่แพงกว่าสินค้าที่ผู้อื่นผลิตออกมาจำหน่ายในสินค้าประเภทเดียวกัน และน่าจะถูกลงกว่าของที่อื่นบ้างเล็กน้อยเพื่อจูงใจลูกค้า หากกรณีที่สามารถกลุ่มฯ นำไปจำหน่ายเอง ถ้าลูกค้าซื้อจำนวนมากก็อาจจะมีการแจกแถมสินค้ากันก็มี หรืออาจลดราคาให้เท่ากับราคาส่งก็ได้ถ้าซื้อปริมาณมาก สินค้าบางตัวสามารถให้ลูกค้าชิมได้ก็เปิดให้ชิมก่อนซื้อ เช่น ปลาแรบอง เต้าเจี้ยว เป็นต้น ส่วนการ

จำหน่ายอีกประเภทหนึ่งก็คือการจำหน่ายในราคาส่งซึ่งนอกจากจะได้ราคาที่ถูกลงแล้ว ทางศูนย์ยังมีการแถมให้ด้วย ตามแต่จะพุดถูกใจ หรือเป็นลูกค้ากันมานานแค่ไหน

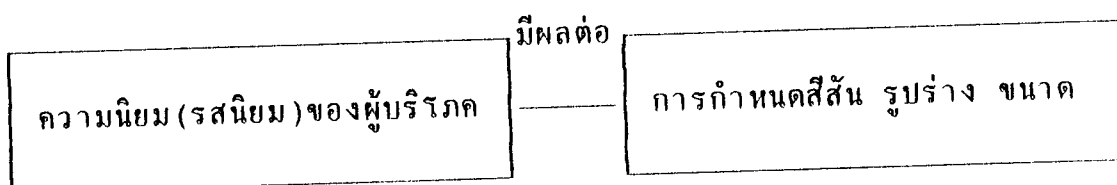
นับว่าทางศูนย์มีแบบแผนในการจัดการในเรื่องการจัดหาตลาดและเรื่องหาแนวทางในการจำหน่ายสินค้าเพื่อให้สินค้าที่มีอยู่นำไปสู่ตลาดได้มากที่สุด (พิกุล มะหันต์, วิสิทธิ์ วงหาภา และนวลจันทร์ พุมลา, 2538)



แผนผังที่ 13 แสดงวิธีการที่กลุ่มฯดำเนินการจำหน่ายสินค้า

สีสัน และรูปร่างของผลผลิต ในเรื่องนี้กลุ่มฯพยายามทำความเข้าใจเกี่ยวกับ ผู้บริโภคว่าต้องการใช้สินค้าที่มีลักษณะอย่างไร เช่น สีสันเป็นสิ่งที่ชวนให้ผู้ซื้อหลงใหล ชอบที่จะซื้อกลับไปใช้ที่บ้าน ผ้าสีที่เป็นที่นิยมนั้นแต่ละสมัยจะเป็นเครื่องบ่งชี้ในการจำหน่ายสินค้าได้ดีทีเดียว เพราะสีสันจะเป็นตัวช่วยในการตัดสินใจในการนำไปใช้ประโยชน์ในแต่ละอย่างได้ดี ถ้านำไปเป็นผ้าปูโต๊ะก็มักจะเป็นผ้าที่มีสีสันออกสีสดาสหน่อย หรือออกสีสันแบบพื้นเมืองลักษณะสีเป็นสีครามสลับขาวเป็นลายผ้ามัดหมี่เป็นต้น แม้แต่ผ้าถุงก็เช่นกันต้องคำนึงว่าขณะที่ผลิตนั้นผู้ซื้อต้องการผ้าสีแบบไหน ลวดลายบนเนื้อผ้าก็สำคัญ ต้องให้มีลักษณะเป็นที่นิยมของผู้ซื้อด้วย ซึ่งทางกลุ่มฯ ได้นำมาประกอบการพิจารณาการผลิตนอกจากเรื่องผ้าแล้ว เรื่องสินค้า

ชนิดอื่นก็เช่นกัน ทางกลุ่มฯได้ปรับปรุงให้เป็นที่ถูกใจลูกค้า เช่น ปลาข้าวปุ้นถ้าออก
สีดำจัดก็ทำให้มองแล้วไม่น่ารับประทาน ต้องทำให้สีดูแล้วมีรสชาติน่ารับประทาน
กระปุกที่บรรจุก็ขนาดพอเหมาะ อย่าให้เล็กเกินไปหรือใหญ่เกินไป ควรเน้นความ
น่ารักของภาชนะบรรจุด้วย เพราะผู้ซื้อส่วนใหญ่จะเห็นความน่ารักประกอบในการ
ซื้อสินค้าด้วย เค้าเจียวก็เช่นกันทางกลุ่มฯได้ผลิตขนาดที่เหมาะสมแก่การรับประทานแต่ละ
ครัวเรือน เพราะถ้าเป็นขวดใหญ่เกินไปก็ทรงรับประทานไม่หมดก็ต้องทิ้งทำให้เสีย
เงินโดยเปล่าประโยชน์ โดยเฉพาะขนมพูนซึ่งเป็นสินค้าที่โฆษณากันมากตามรายการ
ทีวี ซึ่งจะเห็นว่าภาชนะบรรจุแต่ละยี่ห้อ เขาเน้นในเรื่องนี้มาก ซึ่งทางกลุ่มฯก็ได้
พยายามหาภาชนะที่ดูน่ารัก เหมาะแก่การนำมาบรรจุ สิ่งต่างๆเหล่านี้จากการ
สัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มย่อยต่างๆ ทราบว่า สมาชิกให้ความสำคัญกับเรื่องนี้เป็นพิเศษ
เพราะพื้นฐานเดิมของสมาชิกก็เป็นผู้ทันสมัยมีรสนิยมพอสมควร จึงนำรสนิยมของ
ตนมาเป็นข้อตกลงในการผลิตโดยเน้นในเรื่องสีสັນของผลิตภัณฑ์ รวมทั้งภาชนะที่จะ
บรรจุด้วยทุกครั้ง เพื่อให้สินค้าจำหน่ายได้ในปริมาณมาก
(สหทัย นามแสง, บุคสา แก้วกันเนตร์, ทองออน ศรีชุม และสวนสนุก
จุมพล, 2538)



แผนผังที่ 14 แสดงตัวกำหนดสีสັນ รูปร่างและขนาดของผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ

การขยายตลาด ในเรื่องของการขยายตลาดกลุ่มฯพยายามทุกอย่างที่จะ
ขยายตลาดของตนให้เพิ่มมากขึ้นกว่าที่เป็นอยู่ ดังจะเห็นได้จากหากมีการจัดงาน
เทศกาลที่ไหน กลุ่มจะมักไปร่วมออกร้านแสดงสินค้าด้วย และพยายามติดต่อให้
เจ้าหน้าที่ของรัฐช่วยเผยแพร่กิจกรรมของกลุ่มฯให้บุคคลภายนอกได้รับรู้ เพื่อจะได้

มาเยี่ยมชมกิจการอันเป็นการรณรงค์สินค้าตนเองไปในตัวด้วย ซึ่งหวังเพียงว่าเมื่อมีผู้มาชมกลุ่มๆของตนเอง หากมีใครสนใจสินค้าจะได้สั่งซื้อสินค้าจากกลุ่มๆไปขาย ซึ่งก็เป็นวิธีการหนึ่งที่ทางกลุ่มๆพยายามกระทำ หรือแม้แต่หน่วยราชการต่างๆทางกลุ่มๆก็ติดต่อให้ช่วยสนับสนุนซื้อสินค้าที่ทางกลุ่มๆผลิตด้วย เช่นหากตัดเสื้อทีมของหน่วยงานต่างๆก็ให้ช่วยซื้อผ้าหรือสั่งให้ทางกลุ่มๆทอให้ตามที่สั่งก็ได้ เต้าเจี้ยวก็สามารถส่งไปใช้ในโครงการอาหารกลางวันของเด็กในโรงเรียนต่างๆได้ เหล่านี้เป็นต้น ซึ่งก็ยังนับว่าเป็นการขยายตลาดที่ยังไม่เติบโตเท่าใดนัก ยังต้องใช้เวลาและประสบการณ์อีกมากจึงจะช่วยให้กลุ่มรู้สู่ทางในการขยายตลาดได้

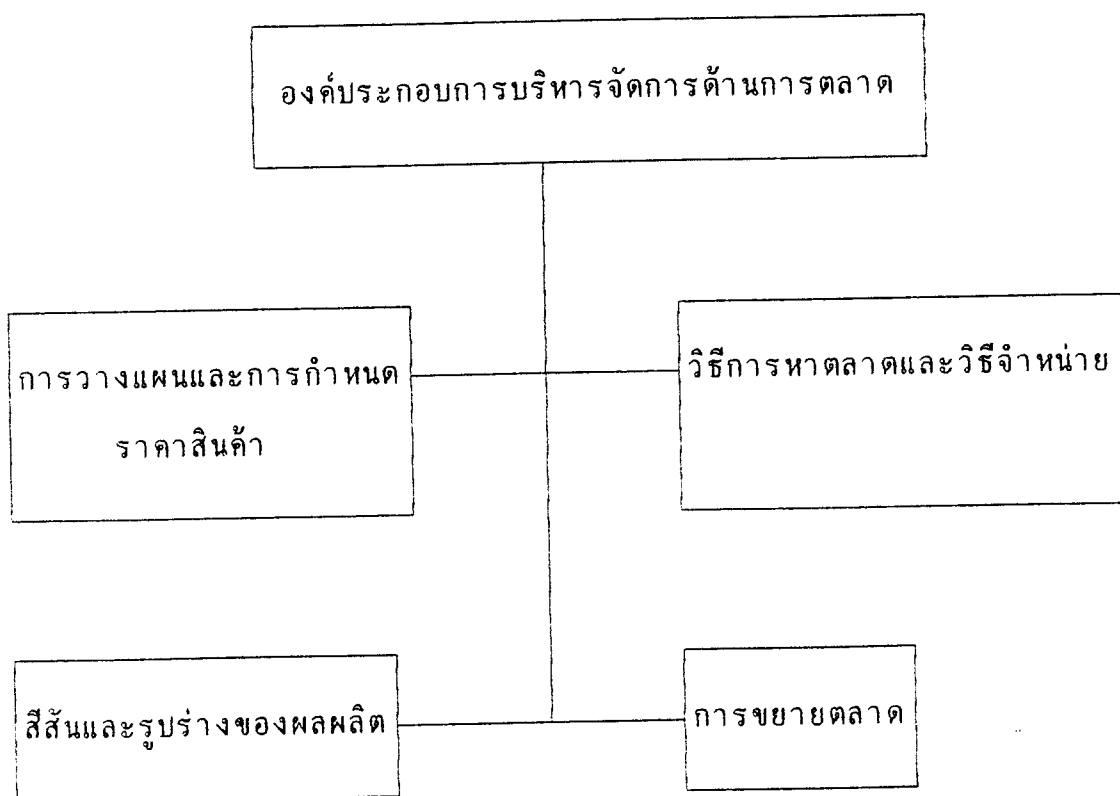
การบริหารจัดการด้านการตลาดเท่าที่เป็นอยู่มีปัญหาตรงที่สมาชิกส่วนใหญ่มีพื้นความรู้ต่ำ การเข้าใจ การติดต่อกับลูกค้าบางครั้งยังเข้าถึงลูกค้าได้ไม่ดีพอโดยเฉพาะเรื่องของการเอาใจลูกค้า ซึ่งน่าจะมีเทคนิค มีอรรถาสัย มีน้ำใจเป็นของฝากเล็กๆน้อยๆ ซึ่งจะทำให้เกิดความสนิทสนมและต่อรองราคากันง่ายขึ้น หรือแม้แต่ขั้นเชิงทางการค้าก็ยังไม่ทันลูกค้า เช่นการคิดส่วนลดให้กับลูกค้า ก็ยังไม่ทันลูกค้า ซึ่งส่วนใหญ่จะเสียเปรียบลูกค้าโดยเฉพาะลูกค้าที่มาซื้อในราคาส่ง

เพื่อให้การบริหารจัดการด้านการตลาดของกลุ่มมีความก้าวหน้ามากยิ่งขึ้น จึงควรที่รัฐ หรือหน่วยงานที่ได้ให้การสนับสนุนกลุ่มๆ ควรช่วยเหลือกลุ่มๆในเรื่องของการให้ความรู้เกี่ยวกับการตลาด การจัดระบบบัญชี เพื่อให้สมาชิกได้รับการฝึกฝนมากกว่านี้ อันจะสร้างความคล่องตัวในการค้ามากขึ้น

(ไพจิตร รัชตะคง, สมบัติ รัตวังชัย, เพชรมณี เหล่าคำควร และสำลี จันทร์ฝ่าย, 2538)

วิธีการขยายตลาด	1. นำไปออกร้านแสดงสินค้าตามเทศกาลงานต่างๆ เพื่อให้ลูกค้ารู้จัก 2. เจ้าหน้าที่ของรัฐที่ให้การสนับสนุนได้ช่วยเหลือแพร่กิจกรรมศูนย์ฯ ให้บุคคลภายนอกรู้จัก 3. การติดต่อให้ส่วนราชการต่างๆ ให้การสนับสนุนซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ไปใช้
-----------------	--

แผนผังที่ 15 แสดงวิธีการขยายตลาดของกลุ่มฯ



แผนผังที่ 16 แสดงองค์ประกอบการบริหารจัดการด้านการตลาด

4.2.5 องค์ประกอบทางเทคนิควิทยาและสภาวะแวดล้อมของสมาชิกกลุ่มฯ

การดำเนินกิจกรรมของกลุ่มแต่ละอย่าง สมาชิกกลุ่มฯคำนึงถึงความรู้ความสามารถ ที่สมาชิกในกลุ่มมีอยู่เป็นพื้นฐานก่อน เพื่อง่ายต่อการที่จะร่วมกิจกรรม นอกจากนั้นยังต้องคำนึงถึงสภาวะแวดล้อมของสมาชิกกลุ่มฯด้วย ไม่ว่าจะเป็นวัตถุดิบที่จะนำมาผลิต วัฒนธรรมประเพณี เทคโนโลยีที่สามารถนำมาช่วยในการผลิตด้วย เพื่อให้การดำเนินกิจกรรมไม่ล้มเหลวและทำอย่างต่อเนื่องได้ ซึ่งจากการสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มทุกกลุ่มทุกคนจะเห็นว่า

พื้นความรู้ สมาชิกทุกคนมีพื้นความรู้ในกิจกรรมที่ทำมาก่อน เช่น การทำปลาธำบอง เป็นอาหารพื้นบ้านที่สมาชิกทุกคนทำเป็นอยู่แล้ว เพียงแต่รสชาติแต่ละคนชอบจะต่างกัน ซึ่งคงจะขึ้นอยู่กับเครื่องปรุงที่แตกต่างกัน และความชอบที่จะกินดิบหรือกินสุก แต่สิ่งเหล่านี้กลุ่มสามารถที่จะปรับรสชาติให้เป็นที่ยอมรับบริโภคได้ตามความนิยมของท้องตลาด การทำแฮมพู่วานหางจระเข้ก็เช่นกัน สมาชิกมีความรู้พื้นฐานอยู่ว่า วานหางจระเข้มีสรรพคุณในการบำรุงรักษาเส้นผม ขจัดรังแคเส้นผมจะดำสนิทเป็นธรรมชาติ เส้นผมมีน้ำหนัก ผมนุ่มสลวย แต่ขาดความรู้เรื่องการแปรงสภาพให้มาเป็นแฮมพูและเรื่องอายุการใช้งานของแฮมพู ในส่วนนี้สมาชิกก็ได้ศึกษาและผลิตออกจำหน่ายโดยกลุ่มฯได้รับความช่วยเหลือจาก คุณยุพิน กล้าหาญ เกษะกิจเกษตรอำเภอน้ำพอง เป็นผู้ฝึกสอนและให้คำแนะนำช่วยเหลือกันมาตลอด เรื่องของการทอดผ้า สมาชิกทุกคนทอดผ้าเป็นกันอยู่แล้วดังจะเห็นได้จากเริ่มแรกของการจัดตั้งกลุ่มนั้น กิจกรรมแรกที่กลุ่มเริ่มดำเนินการก็คือการทอดผ้า สำหรับการทำเต้าเจี้ยว สมาชิกมีความรู้ถือว่าถนัดเหลือเกินนำมาทำเต้าเจี้ยวได้ แต่ไม่ทราบขั้นตอนการผลิต แต่สิ่งเหล่านี้หากสมาชิกมีความถนัดในเรื่องการทำอาหารก็ไม่ใช่เรื่องยากในการจะศึกษาวิธีการผลิตเต้าเจี้ยว ในกิจกรรมนี้ก็ได้รับความช่วยเหลือจาก เกษะกิจเกษตรอำเภอน้ำพอง เช่นเคยในการให้การฝึกอบรมการทำเต้าเจี้ยว

จากการที่ทุกคนมีพื้นความรู้เป็นทุนเดิมอยู่แล้ว สมาชิกยังต้องเพิ่มทักษะให้กับตนเอง ซึ่งได้จากการฝึกอบรมที่เจ้าหน้าที่ของรัฐเป็นผู้จัดหาให้กับกลุ่มสมาชิก ในกิจกรรมของกลุ่มฯทุกประเภท ก็ได้ความร่วมมือช่วยเหลือจาก เกษะกิจเกษตร

อำเภอน้ำพอง คือคุณยุพิน กล้าหาญ ในการจัดฝึกอบรมในเรื่องการทำปลาร้าบอง การทำแฮมพว่วนหางจระเข้ การทำเต้าเจี้ยว ส่วนการทอดผ้าเจ้าหน้าที่จากศูนย์อุตสาหกรรมขอนแก่นก็มาช่วยฝึกอบรมให้ทักษะในการทอดผ้าแก่สมาชิกเป็นประจำ

เทคโนโลยีที่กลุ่มนำมาช่วยในกิจกรรมกลุ่มฯ เทคโนโลยีหมายถึงความรู้ความสามารถ ที่ทำให้ผู้มีหรือผู้ใช้สำเร็จประโยชน์ได้ ตามจุดประสงค์ที่กำหนดหรือจะพูดให้เข้าใจง่ายก็คือ การรู้จักนำสิ่งต่างๆมาทำให้เกิดประโยชน์ ซึ่งเทคโนโลยีที่กลุ่มนำมาช่วยในกิจกรรมของกลุ่มฯที่สามารถนำมาปรับใช้กับการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มฯที่เสียค่าใช้จ่ายน้อยที่สุดและคุ้มค่าที่สุดนั้น จะขอแยกอธิบายแต่ละกิจกรรม ดังนี้ คือ

ปลาร้าบอง เทคโนโลยีที่นำมาใช้ในการผลิตของศูนย์ฯ ได้เน้นการทำปลาร้าบอง ที่มีคุณภาพ สะอาด เก็บรักษาไว้ได้นาน จึงจำต้องเน้นที่ความสะอาดของภาชนะที่ใช้บรรจุ ซึ่งเป็นกรรมวิธีที่ง่าย ๆ กล่าวคือ นำภาชนะที่ใช้บรรจุหรือกระบุงที่ใช้บรรจุปลาร้าบองมาทำความสะอาดด้วยน้ำยาล้างจานและล้างให้สะอาดหลังจากนั้นนำกระบุงไปต้มเพื่อฆ่าเชื้อโรคและนำไปตากให้แห้งไม่ให้เกิดความชื้น ก่อนนำมาบรรจุ นับว่าเป็นการใช้เทคโนโลยีที่ง่ายเพียงใช้ความร้อนช่วยในการฆ่าเชื้อโรค และใช้ความร้อนจากแสงอาทิตย์ช่วยฆ่าเชื้อ และทำให้แห้ง ก็จะได้ปลาร้าบองที่มีคุณภาพเก็บไว้ได้นาน

แฮมพว่วนหางจระเข้ เทคโนโลยีที่นำมาใช้ก็เป็นแบบง่าย ๆ ซึ่งในที่นี้จะขอแยกอธิบายในส่วนของการแฮมพว่วนหางจระเข้ และภาชนะที่ใช้บรรจุว่าใช้เทคโนโลยีช่วยในการผลิตอย่างไร ดังนี้

แฮมพว่วนหางจระเข้ ได้นำส่วนผสมอาหาร หวานหอม หวานนุ่ม ลารินลิน ผงขี้ผึ้ง ผงพอง มะกรูด และวุ้นหางจระเข้มาต้มน้ำเดือด นับว่าใช้เทคโนโลยีแบบง่าย ๆ ในการผลิต ไม่ต้องใช้เครื่องมือที่ทันสมัยเสียค่าใช้จ่ายมาก ๆ แม้แต่การที่ทำให้แฮมพว่วนตากก่อนก็ยังใช้เพียงผ้าขาวบาง ช่วยในการกรอง ซึ่งเป็นวัสดุที่หาได้ง่าย ๆ

ภาชนะที่ใช้บรรจุ ก็ใช้วิธีทำความสะอาดด้วยน้ำสะอาด ตากให้แห้งและ

บรรจุในภาชนะขวดพลาสติกมีฝาหมุนเปิดได้ และปิดฉลากข้างขวด ซึ่งใช้บอกส่วนผสม ปริมาณที่บรรจุ ราคา รวมทั้งชื่อผู้ผลิต อันเป็นการโฆษณาผลิตภัณฑ์กลุ่มๆ ไปในตัว นับเป็นการใช้เทคโนโลยีที่ง่ายสะดวก และไม่สิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายมากในการผลิตสินค้าของกลุ่มๆ

เต้าเจี้ยว กรรมวิธีการผลิตที่ใช้เทคโนโลยีแบบง่ายในการช่วยรักษาถนอมอาหาร คือใช้เกลือทะเลช่วยในการถนอมอาหาร นอกจากนั้นยังได้เน้นในเรื่องของความสะอาดของภาชนะที่ใช้บรรจุ รวมถึงการฆ่าเชื้อเต้าเจี้ยวเอง โดยใช้วิธีต้มซึ่งเป็นวิธีที่ง่ายที่สุด นับเป็นการใช้เทคโนโลยีแบบพื้นบ้านง่ายๆ ไม่สิ้นเปลือง แต่ได้ผลคุ้มค่าทั้งประสิทธิภาพและคุณค่าทางอาหาร

ภาชนะที่ใช้ในการบรรจุก็ใช้ขวดพลาสติก ซึ่งหาได้ง่ายตามท้องตลาด เพียงทำความสะอาด และฆ่าเชื้อด้วยความร้อนก็สามารถนำมาบรรจุเต้าเจี้ยวได้ โดยใช้ฝาจากที่มีขนาดพอดีกับขวดปิดให้สนิทก็สามารถเก็บเต้าเจี้ยวไว้ได้นาน เชื้อโรคไม่เข้า เต้าเจี้ยวไม่เสีย

จึงเห็นว่าศูนย์ฯพยายามหาวัสดุที่ใช้ในการประกอบกิจกรรมที่หาได้ในท้องที่ และนำวิทยาการเทคโนโลยีแบบง่ายๆ มาช่วยในการผลิต

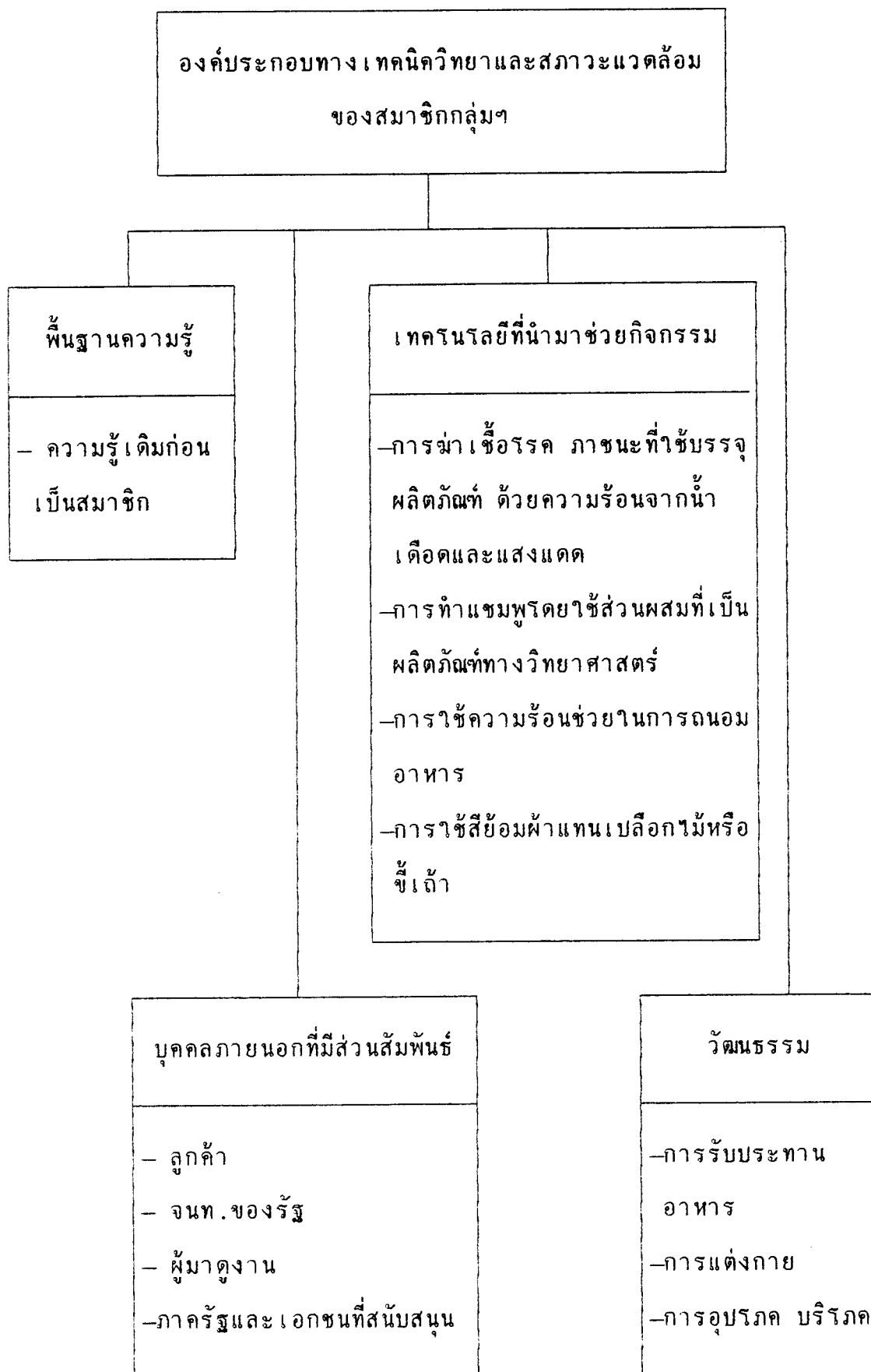
การทอดผ้า เครื่องมือที่ใช้ในการทอดก็เป็นของพื้นเมือง เพียงแต่เทคโนโลยีที่นำมาใช้อย่างเห็นเด่นชัดก็คงจะเป็นเรื่องของสีที่ใช้ย้อมผ้า ซึ่งเป็นสรีวิทยาศาสตร์ มีขายตามท้องตลาด ไม่ใช้สีธรรมชาติที่ได้จากเปลือกไม้ หรือขี้เถ้าเหมือนแต่ก่อน เพราะง่ายต่อการซื้อหา สามารถเลือกสีได้ตามใจชอบ และราคาก็ไม่แพง จึงนับเป็นการใช้เทคโนโลยีแบบพื้นๆ

วัฒนธรรม มีผลต่อการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มต่างๆ ในกลุ่มๆ ไม่ว่าจะเป็นวัฒนธรรมในด้านการรับประทาน วัฒนธรรมในเรื่องการแต่งกาย วัฒนธรรมในการบริโภค ดังนั้นตลาดนิยมลักษณะใด จำเป็นที่ทางกลุ่มๆ จะต้องผลิตให้ตามความต้องการของตลาด นับว่าเป็นการสนองตอบต่อการบริโภคที่เป็นที่นิยมกันส่วนใหญ่ซึ่งเรียกว่าเป็นวัฒนธรรมนั่นเอง ดังนั้นวัฒนธรรมจึงเป็นส่วนหนึ่งที่กลุ่มๆ นำมาประกอบในการตัดสินใจในการผลิตด้วย เพื่อให้กลุ่มอยู่รอดไม่ว่าจะเป็นวัฒนธรรมในท้องถิ่น

หรือวัฒนธรรมในแหล่งที่จะนำสินค้าไปจำหน่ายสมาชิกกลุ่มจะใช้การศึกษาวัฒนธรรมจากการรับทราบจากข่าวสารทางทีวี ทางวิทยุ และจากผู้ที่มาบอกเล่าให้ฟัง เช่น ชาวบ้านในหมู่บ้านไปทำงานที่อื่นเมื่อกลับมาดีจะมาเล่าให้ฟังเกี่ยวกับความนิยมของผู้คนในแหล่งที่ตนไปอาศัยอยู่ให้สมาชิกฟัง

บุคคลภายนอกที่มีส่วนสัมพันธ์กับศูนย์ฯ ที่เห็นได้ชัดก็คงจะเป็นเจ้าหน้าที่ของรัฐที่ทำงานช่วยเหลือศูนย์ฯ อยู่ เช่น เภสัชกรเกษตรอำเภอ น้ำพอง เกษตรตำบล เจ้าหน้าที่ศูนย์อุตสาหกรรมจังหวัดขอนแก่น ปลัดอำเภอผู้รับผิดชอบประจำตำบล พัฒนาการประจำตำบล นายอำเภอ ส่วนราชการต่างๆ ภาคเอกชนที่ยื่นมือเข้ามาช่วยเหลือ เหล่านี้เป็นผู้มีส่วนสัมพันธ์กับศูนย์ ส่วนใหญ่จะเป็นผู้ให้ประโยชน์กับศูนย์ เช่น ให้ความรู้ ให้งบประมาณสนับสนุนศูนย์ฯ ให้การประชาสัมพันธ์ช่วยเหลือศูนย์ฯ ให้กำลังใจให้ความช่วยเหลือในการจำหน่าย รวมทั้งในการจัดซื้อวัตถุดิบในการจัดทำเป็นต้น หรือแม้แต่ลูกค้าที่มาติดต่อซื้อขายด้วย ก็เป็นผู้ให้ประโยชน์แก่กลุ่มฯ ในเรื่องของรายได้และคำติชมเป็นต้น

ปัญหาอุปสรรค ในเรื่องนี้จะคงจะเนื่องมาจากสมาชิกเป็นผู้มีพื้นความรู้ต่ำอายุค่อนข้างมากการรับรู้ค่อนข้างเป็นไปได้ช้า และที่สำคัญเวลาที่วิทยากรมีให้แก่กลุ่มฯ ในศูนย์มีเวลาจำกัด จึงทำให้การถ่ายทอดความรู้ไม่ค่อยเต็มที่ อีกอย่างก็คือขาดความต่อเนื่องในการให้ความรู้ซึ่งจากการสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มต้องการให้เจ้าหน้าที่แบ่งเวลาให้กับทางกลุ่มมากขึ้นกว่าที่เป็นอยู่อาจแบ่งเป็นระยะๆ แต่มีความสม่ำเสมอ (ยุพิน กล้าหาญ, สายทอง อ่อนเหลา, ไพจิตร รัชตะคง และนวน สุนสุข, 2538)



แผนผังที่ 17 องค์ประกอบทางเทคนิควิทยาและสภาวะแวดล้อมของสมาชิกกลุ่มๆ

4.2.6 องค์ประกอบทางด้านสวัสดิการกลุ่ม

สวัสดิการกลุ่มเป็นองค์ประกอบหนึ่งที่ช่วยให้นักกลุ่มฯในศูนย์ฝึกอาชีพบ้านวังชัย มีเงินทุนและวัตถุดิบที่สมาชิกได้กู้ยืมไปลงทุน โดยไม่ต้องใช้เงินของตนเองมาลงทุนแต่อย่างใด ซึ่งจะขอแยกชี้แจงตามการสัมภาษณ์ ดังนี้

ประเภทเงินให้สมาชิกกู้ยืม ในส่วนนี้กลุ่มจะมีเงินสวัสดิการให้กับสมาชิกได้ยืมไปลงทุน โดยที่สมาชิกไม่ต้องใช้ทุนตนเองเลย แต่ต้องเป็นไปตามที่ตกลงกันไว้ระหว่างสมาชิกกลุ่มในศูนย์ กล่าวคือ เมื่อยืมไปแล้วและขายผลิตภัณฑ์ได้หมดทำให้ส่งคืนทุนคืนกองทุนกลุ่มฯ พร้อมทั้งดอกเบี้ยซึ่งตกลงกันให้คิดร้อยละ 2 ของเงินกู้ เพื่อให้เงินกองทุนมีจำนวนเพิ่มมากขึ้นจะช่วยให้กิจกรรมของกลุ่มฯ เจริญรุ่งเรืองไปได้เรื่อยๆ การกู้ยืมที่ทำอยู่ในปัจจุบัน กลุ่มย่อยในแต่ละกิจกรรมจะยืมจากเงินกองทุนเพื่อนำมาลงทุน ในกิจกรรมนั้นๆ ของกลุ่มตนเอง

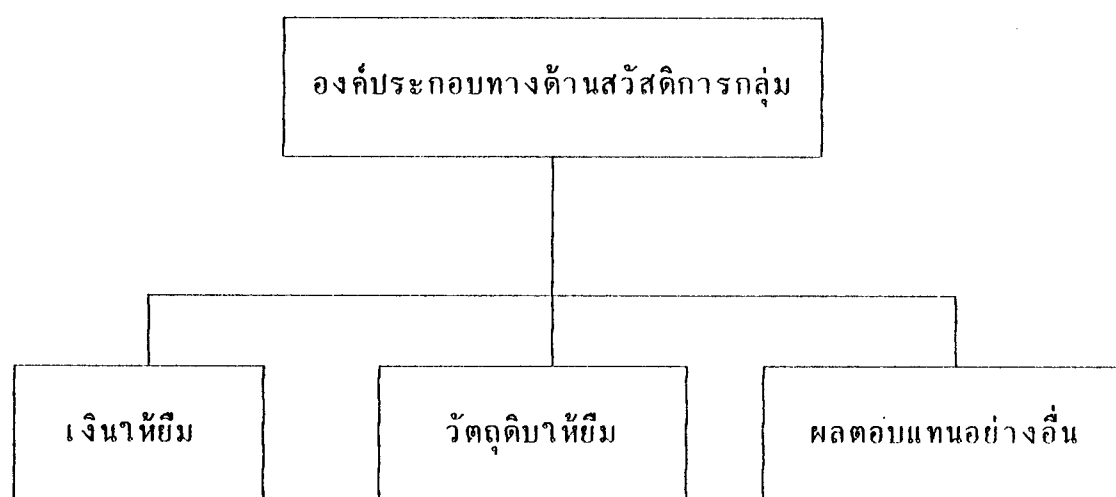
ประเภทวัตถุดิบให้ยืม ในส่วนนี้เป็นฝ่ายที่ทางกลุ่มทอผ้าในกลุ่มฯได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอ นำมาช่วยจัดซื้อให้เพื่อใช้เป็นกองทุนหมุนเวียนของกลุ่มฯ ในยอดเงิน 80,000 บาท ในการยืมให้คิดราคาผ้าเย็บเท่ากับราคาท้องตลาดโดยคิดเป็นกำไรร้อยละ 2 เท่าราคาท้องตลาดเมื่อรวมเป็นเงินที่บาทจากที่ยืมฝ่ายไป เวลาใช้คืนก็ให้ใช้เป็นตัวเงินรวมทั้งดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 2 ของราคาผ้าเย็บที่ยืม เช่นกัน

ผลตอบแทนอย่างอื่น ที่ทางกลุ่มฯมีให้แก่สมาชิกจากที่สัมภาษณ์ก็จะเป็นเรื่องเงินกำไรที่ทางกลุ่มย่อยจัดแบ่งให้สมาชิก เมื่อขายผลิตภัณฑ์ได้กำไร ซึ่งจากการสัมภาษณ์ให้ถ้อยคำเป็นแนวเดียวกันว่า ได้จัดแบ่งกำไรเป็นธรรมดีมาก

จากการที่ทางกลุ่มฯให้สวัสดิการดังกล่าวทำให้สมาชิกทำงานแบบไม่ต้องใช้ทุนตนเองเพียงแต่ลงแรงเท่านั้น นับว่าเป็นการหารายได้ให้กับสมาชิกกลุ่มฯแต่ละกลุ่มฯในกลุ่มฯ ส่วนสมาชิกผู้ใดจะได้ผลตอบแทนในเรื่องกำไรเท่าใดนั้นก็ขึ้นอยู่กับที่ตัวสมาชิกเอง เช่นการทอผ้าหากทอได้ปริมาณมากก็ย่อมได้ผลตอบแทนมาก หรือหากใครรวมกลุ่มกับกลุ่มย่อยหลายกลุ่ม เช่นนอกจากทอผ้าแล้ว ยังมาทำบลาจ๊อบองขายกับกลุ่มบลาจ๊อบด้วย ก็ย่อมจะทำให้สมาชิกคนนั้นมีรายได้หลายทางในเวลา

เดียวกัน จึงเป็นแรงจูงใจให้สมาชิกเกิดความขยันในการทำงานและสนุกกับการทำงานเพราะเป็นธรรมดาเมื่อมีรายได้เพิ่มมากขึ้นคนก็ขยันขึ้น และอีกประการหนึ่งก็คือกองทุนของกลุ่มฯมีเงินจำนวนมากพอที่จะให้แต่ละกลุ่มผลิตสินค้าออกสู่ตลาดได้ ไม่ขัดสนจึงทำให้การดำเนินงานของกลุ่มฯเป็นไปแบบต่อเนื่อง ในส่วนนี้ทางสมาชิกของกลุ่มฯมองว่าทางสมาชิกไม่มีปัญหาในเรื่องนี้แต่อย่างใด

(นวลจันทร์ พุมลา, ปิ่น รัชติสุวรรณ, สำเนียง จันทรฝ่าย และวิสิทธิ์ วงษาภา, 2538)



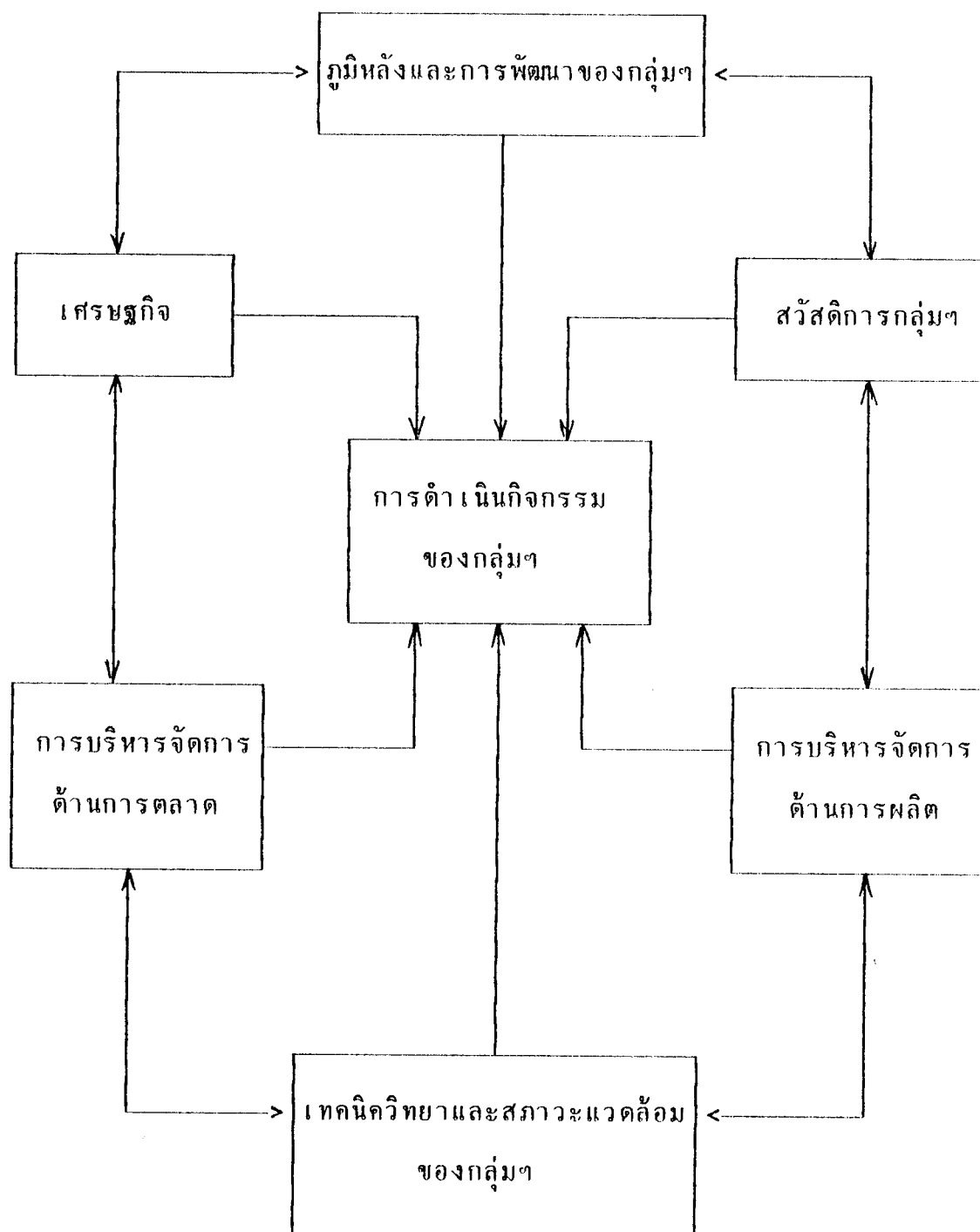
แผนผังที่ 18 แสดงองค์ประกอบด้านสวัสดิการกลุ่ม

4.3 ความสัมพันธ์ระหว่างองค์ประกอบที่มีผลต่อการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มฯ

จากการศึกษาวิจัยในเรื่องนี้ จะเห็นว่าแต่ละองค์ประกอบ มีส่วนสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน ที่จะเกื้อหนุนให้การดำเนินกิจกรรมของกลุ่มฯ ดำเนินไปได้อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้คงจะเห็นได้จากเมื่อครั้งเริ่มตั้งกลุ่มฯ เป็นการจัดตั้งรวมตัวกันเองด้วยความสมัครใจ ทั้งนี้โดยมีวัตถุประสงค์และเป้าหมายอันเดียวกัน คือต้องการมีรายได้เพื่อที่จะช่วยเหลือครอบครัว อดออมเวลาว่างที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์ และที่สำคัญอีกอย่างก็คือ ขนาดของกลุ่มเป็นกลุ่มขนาดเล็ก ที่ส่วนใหญ่สมาชิกจะเป็นเครือญาติกัน ดังนั้นความผูกพัน และการร่วมคิดร่วมทำ จะเป็นในแนวทางที่จะเอื้ออำนวยซึ่งกันและกัน อันทำให้เกิดการรวมกลุ่มกันได้อย่างเหนียวแน่น อีกทั้งยัง

มีหน่วยงานทั้งทางภาครัฐและภาคเอกชน ที่ได้ให้การสนับสนุนในด้านงบประมาณ อาคารสถานที่ และวิทยาการที่มาให้ความรู้อยู่ตลอดเวลาอย่างต่อเนื่องจึงทำให้การดำเนินงานของกลุ่มฯ มีแบบแผนขั้นตอนและมีทุนในการดำเนินการ ส่งผลให้การบริหารจัดการด้านการผลิตมีประสิทธิภาพ สามารถผลิตสินค้าตามความต้องการของลูกค้าได้ตามที่ต้องการและทันเวลา และยอดผลิตเพียงพอต่อการจำหน่ายและสามารถผลิตสินค้าได้ตลอดอย่างต่อเนื่อง ไม่ขาดทำเพียงบางช่วงเท่านั้น แต่ทั้งนี้ก็ต้องขึ้นอยู่กับการตลาดด้วยเช่นกันว่า หากตลาดในการจำหน่ายได้มากน้อยเพียงใด เพราะถ้าสามารถหาตลาดในการจำหน่ายได้มาก ปริมาณยอดขายต้องเพิ่มมากขึ้น นั่นก็หมายถึงยอดการผลิตก็ต้องเพิ่มตามไปด้วย ซึ่งทั้งหมดที่กล่าวมานี้ก็เป็นตัวบ่งชี้ถึงคุณภาพของสมาชิกกลุ่มนั่นเองว่า สามารถจะหาตลาดในการจำหน่ายได้มากน้อยแค่ไหน และผลิตภัณฑ์ที่ผลิตเป็นที่ถูกใจลูกค้ามากน้อยอย่างไร ซึ่งคงต้องเกี่ยวพันกับเทคนิคในการผลิตว่าสมาชิกได้ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีอะไรบ้าง ในการพัฒนาผลผลิตของตนให้มีคุณภาพ ตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งหากสามารถขายได้ปริมาณมากย่อมนำกำไรสู่สมาชิกมากตามไปด้วย นั่นก็หมายถึงสภาวะทางเศรษฐกิจของสมาชิกดีขึ้น สามารถลดรายจ่าย ปลดปล่อยหนี้สินและสมาชิกมีเงินออม เหล่านี้ย่อมสร้างขวัญกำลังใจให้แก่สมาชิก แต่ทั้งนี้สิ่งที่จะขาดเสียไม่ได้ที่กลุ่มฯจะต้องมีก็คือสวัสดิการที่กลุ่มฯ พึงมีให้ต่อสมาชิก ไม่ว่าจะเป็นเงินให้กู้ยืมในการลงทุน มีวัตถุดิบให้สมาชิกยืมไปดำเนินการกิจกรรมภายในกลุ่มฯ และที่สำคัญการแบ่งปันกำไรที่สมาชิกร่วมทำกิจกรรม ควรจะได้รับอย่างเป็นธรรมในกิจกรรมที่สมาชิกร่วมดำเนินการ เพราะสิ่งสนับสนุนทางด้านสวัสดิการเหล่านี้ ทำให้สมาชิกเกิดความพอใจ และเป็นขวัญกำลังใจที่จะร่วมกิจกรรมอันส่งผลให้กิจกรรมของกลุ่มฯ ดำเนินไปได้อย่างต่อเนื่อง

จากที่ได้ทำการศึกษาและสรุปดังกล่าวข้างต้นจะเห็นว่า ทุกองค์ประกอบต่างมีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน ที่จะทำให้งิจกรรมของกลุ่มฯพัฒนาและดำเนินไปอย่างไม่หยุดยั้ง และนำผลไปสู่สมาชิกในเรื่องภาวะทางเศรษฐกิจ ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งในการพัฒนาคุณภาพชีวิตให้แก่สมาชิก



แผนผังที่ 19 การแสดงความสัมพันธ์ขององค์ประกอบที่มีผลต่อการดำเนินกิจกรรม
ของกลุ่มสตรี : ศูนย์ฝึกอาชีพบ้านวังชัย