

**บทบาทเครือข่ายทางสังคมที่ส่งผลต่อความสำเร็จ
ของวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรอายุวัฒนะ
ตำบลเกาะเกิด อำเภอบางปะอิน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา**

**The Role of Social Networks that Affect the Success of
AYUWATTANA Herbal Medicine Community Enterprise
Koh Kerd Sub-District, Bang Pa In District,
Phranakhon Si Ayutthaya Province**

จินดา อารังอาจริยกุล / Jinda Thomrongajariyakul

อาจารย์ประจำคณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา
Lecturer of the Faculty of Humanities and Social Sciences, Phranakhon Si Ayutthaya Rajabhat University

บทความนี้เป็นส่วนหนึ่งของโครงการวิจัยเรื่อง ทูตทางสังคม เครือข่ายและการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนของเกษตรกร:
ศึกษาเปรียบเทียบกรณีวิสาหกิจชุมชนของเกษตรกรในชนบทไทย

วันที่รับบทความ 11 กันยายน 2563 / แก้ไขบทความ 1 กุมภาพันธ์ 2564 / ตอรับบทความ 8 กุมภาพันธ์ 2564

บทคัดย่อ

บทความวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ (1) เพื่อศึกษาโครงสร้างการบริหารงานของวิสาหกิจชุมชนยาสมุนไพรอายุวัฒนะ และ (2) ศึกษาบทบาทของเครือข่ายทางสังคมที่มีต่อกลุ่มวิสาหกิจชุมชนยาสมุนไพรอายุวัฒนะ ผู้วิจัยใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพด้วยการสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วมและสัมภาษณ์เชิงลึกแบบกึ่งโครงสร้าง โดยทำการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างจำนวน 10 คน ได้แก่ ผู้นำกลุ่ม เลขานุการกลุ่ม สมาชิกกลุ่ม ตัวแทนบริษัทท่องเที่ยวโดยชุมชน และครูสอนดนตรี ผลการวิจัยพบว่า 1) กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรอายุวัฒนะ มีการจัดโครงสร้างกลุ่มที่ชัดเจน รูปแบบการบริหารกลุ่มโปร่งใส การจัดสรรงบประมาณภายในกลุ่มเป็นไปตามข้อตกลงร่วมกันของสมาชิกกลุ่ม 2) ด้านเครือข่ายทางสังคมที่มีความสัมพันธ์ต่อการเติบโตและคงอยู่ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรอายุวัฒนะแบ่งได้เป็น 3 เครือข่าย ได้แก่ เครือข่ายภาครัฐมีบทบาทในการสนับสนุน ส่งเสริมกลุ่ม พร้อมทั้งช่วยให้แนวทางการทำงานของกลุ่มเป็นไปตามมาตรฐาน เครือข่ายภาคเอกชนมีบทบาทในการส่งเสริมการผลิตและจำหน่ายยาลูกกลอนสมุนไพร รวมทั้งส่งเสริมการท่องเที่ยวแบบโฮมสเตย์ ส่วนเครือข่ายภาคประชาชนและหน่วยงานการศึกษา มีบทบาทในการนำองค์ความรู้ทางวิชาการเข้ามาช่วยแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นของกลุ่ม

คำสำคัญ : วิสาหกิจชุมชน, เครือข่ายทางสังคม, ภาวะผู้นำ, การมีส่วนร่วม

Abstract

This research aims (1) to study organization structure and administration of AYUTWATTANA herbal medicine community enterprise, and (2) study the role of social networks on AYUTWATTANA herbal medicine community enterprise. Researcher use qualitative research include non-participant observation and in-depth interview with a semi-structured interview with a sample of 10 people, including leader, secretary, group members, Community – Based Tourism agency and music teacher. The results of the research are as follows: 1) AYUTWATTANA herbal medicine community enterprise has a solid group structure, transparent group management model, and allocation of budgets within groups is agreed upon by group members. 2) Social networks relevant to the growth and persistence of AYUTWATTANA herbal medicine community enterprise can be divided into 3 groups. The government networks are a support role to promote the group along with helping the group work approaches to the standards. The private networks play a role in promoting the production and distribution of herbal bolus and also promote homestay tourism. The people networks and education agencies play a role in bringing academic knowledge to help solve the problems of the group.

Keywords : Community enterprise, social network, leadership, participation

1. ที่มาและความสำคัญ

แนวความคิดการศึกษาเรื่องทุนทางสังคมได้รับความสนใจศึกษาในฐานะกลไกที่มีความสำคัญต้องการพัฒนาสังคมและชุมชน ซึ่ง Robert Putnam (1993 อ้างถึงใน อัครนัย ขวัญอยู่, 2560, หน้า 18) ให้ความหมาย ทุนทางสังคม ว่าหมายถึง รูปแบบความสัมพันธ์ทางสังคมหรือโครงสร้างทางสังคมที่เกิดจากการรวมตัวกันของสมาชิกจนเกิดความไว้วางใจกัน และสมาชิกในเครือข่ายสามารถแสวงหาผลประโยชน์จากความไว้วางใจนั้นได้ ทั้งนี้ โครงสร้างที่เป็นทุนทางสังคมหมายรวมถึง กลุ่ม องค์กร หรือวิสาหกิจของสมาชิกในชุมชนซึ่งอาจจะเป็นส่วนหนึ่งหรือทั้งหมดของชุมชนที่เข้าร่วม มีกิจกรรมร่วมกัน เป็นที่ยอมรับของคนในและนอกชุมชน จะเห็นได้ว่าทุนทางสังคมกลายเป็นทรัพยากรที่สำคัญในการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนและสร้างความตระหนักถึงการมีอยู่ของวิสาหกิจชุมชน

วิสาหกิจชุมชน คือ ชุมชน (SMCE หรือ Small and Micro Community Enterprise) คือ การประกอบการเพื่อจัดการ “ทุน” ของชุมชนอย่างสร้างสรรค์เพื่อการพึ่งตนเอง (เสรี พงศ์พิศ, 2548, หน้า 40) ซึ่งการประกอบการในชุมชนนั้นต้องมาจากการรวมกลุ่ม มีรูปแบบความสัมพันธ์ที่เอื้อประโยชน์ต่อกัน วิสาหกิจชุมชนมิได้มีเป้าหมายอยู่ที่การสร้างกำไรทางการเงินเพียงอย่างเดียว แต่รวมถึงกำไรทาง

สังคม ซึ่งได้แก่ ความเข้มแข็งของชุมชนและความสงบสุขของสังคม การพัฒนาวิสาหกิจชุมชนตั้งอยู่บนฐานสำคัญ (เสรี พงพิศ, วิจิต นันทสุวรรณ และจำนง แรกพินิจ, 2544, หน้า 20-21) ดังนี้

1. วิสาหกิจชุมชนระดับครอบครัว เป็นจุดเริ่มต้นของการแปรรูปหรือสร้างผลิตภัณฑ์ของชุมชนเพื่อการอุปโภคบริโภคของตนเองภายในครัวเรือนเป็นหลัก สมาชิกในชุมชนจะสร้างผลิตภัณฑ์ในลักษณะหลากหลาย เพื่อการพึ่งตนเอง ลดรายจ่ายที่เสียไปจากการซื้อ และป้องกันไม่ให้เงินของชุมชนไหลออกไปนอกชุมชนโดยไม่จำเป็น ซึ่งจะส่งผลให้การหมุนของเงินอยู่ในหมู่บ้าน และแพร่สะพัดอยู่ภายในหมู่บ้าน

2. วิสาหกิจชุมชนระดับชุมชน เมื่อวิสาหกิจของชุมชนบรรลุวัตถุประสงค์ขั้นแรก เพื่อลดรายจ่ายหรือเพื่อการพึ่งตนเองได้แล้ว จึงค่อยขยายขายออกไปสู่เพื่อนบ้าน ผู้ผลิตเองไม่ได้ ต้องซื้อสินค้าจากภายนอก เพราะการพึ่งตนเองในบางกรณีไม่สามารถทำได้โดยลำพังครอบครัวเดียว วิสาหกิจชุมชนขั้นที่สอง จึงเป็นวิสาหกิจชุมชนที่เกื้อหนุนให้เกิดการพึ่งพาอาศัยระหว่างครอบครัวในชุมชนเดียวกัน เป็นการลดภาระการซื้อของแพงหรือช่วยลดรายจ่ายให้แก่เพื่อนบ้าน เงินไม่ออกไปจากหมู่บ้าน

3. วิสาหกิจชุมชนระดับเครือข่าย การพึ่งตนเองในบางกรณีชุมชนไม่สามารถดำเนินการได้โดยลำพังชุมชนเดียว แต่เป็นไปได้เมื่อหลายชุมชนร่วมมือกัน เพื่อตอบสนองความต้องการของทุกชุมชน วิสาหกิจชุมชนระดับเครือข่าย จึงเป็นระบบพึ่งพาอาศัยระหว่างชุมชนที่มีผลผลิตและทรัพยากรแตกต่างกัน

4. วิสาหกิจชุมชนเพื่อการจัดการผลผลิตส่วนเกิน เป็นวิสาหกิจที่ดำเนินการแปรรูปผลผลิตหรือทรัพยากรของชุมชน สร้างผลิตภัณฑ์ต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มมูลค่า และตอบสนองการตลาดภายนอกชุมชนและเครือข่าย

จากจำนวนวิสาหกิจชุมชนในประเทศไทยที่จดทะเบียนแล้วในประเภทสินค้า 18 กลุ่ม และบริการ 6 กลุ่ม องค์ประกอบในการจัดการกลุ่มนั้นแตกต่างกันไปตามลักษณะเฉพาะ แต่ในภาพรวมแล้วสามารถแบ่งได้เป็นปัจจัยภายในและภายนอก ดังเช่น ผลการวิจัยของ สุธิดา แจ่มประจักษ์ (2559) ที่ทำการศึกษการจัดการวิสาหกิจชุมชนกลุ่มซอสพริกป่าพู จังหวัดชลบุรี พบว่า กลุ่มซอสพริกป่าพูมีการจัดการวิสาหกิจชุมชนโดนแบ่งออกเป็น 5 ด้าน ดังนี้ 1. ด้านเงินทุน กลุ่มมีแหล่งเงินทุนภายในจากการระดมทุนของสมาชิกและภายนอกจากการอุดหนุนของหน่วยงานภายนอก 2. ด้านการตลาด กลุ่มมีช่องทางการจำหน่ายสินค้าทั้งตลาดภายในและภายนอกชุมชน แต่ขาดการประชาสัมพันธ์ 3. ด้านการผลิต กลุ่มประยุกต์ใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นและเทคโนโลยีที่เหมาะสมจนได้รับการรับรองมาตรฐาน 4. ด้านการบริหารจัดการ กลุ่มมีการกำหนดเป้าหมาย วางแผน ควบคุมผลิต ระบบบัญชี แบ่งงานตามความถนัด และแบ่งปันผลประโยชน์ด้านเศรษฐกิจและสังคม 5. ด้านการมีส่วนร่วมของสมาชิก สมาชิกมีส่วนร่วมในการดำเนินงานในบางขั้นตอน ซึ่งโดยสรุปแล้วปัจจัยที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการจัดการวิสาหกิจชุมชน กลุ่มซอสป่าพู ได้แก่ ปัจจัยภายใน คือ ศักยภาพของกลุ่ม แก่นนำและความสามารถในการจัดการความรู้ ปัจจัยภายนอก คือ การสนับสนุนจากองค์กรภายนอก และนโยบายของภาครัฐ

นอกจากนั้นก็มีงานวิจัยที่ศึกษาเกี่ยวกับเครือข่าย (network) ที่ถือเป็นอีกหนึ่งกลไกที่มีความสำคัญต่อการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน โดย Pual Starker (1997 อ้างถึงใน พระดาวเหนือ บุตรสีทา, 2557 หน้า 13) ได้ให้แนวคิดเกี่ยวกับ เครือข่าย ไว้ว่าคือการรวมกลุ่มของปัจเจกชน หรือองค์กรโดยสมัครใจ โดยมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารหรือดำเนินกิจกรรมร่วมกัน ในขณะที่แต่ละองค์กรก็มีการจัดการของตัวเองอย่างเต็มที่ กล่าวคือ เครือข่ายไม่ได้มีผลต่อการปกครองตนเอง (Autonomy) และอิสระ (Interdependence) ของสมาชิก ขณะที่ความหมายของ เครือข่ายองค์กรชุมชน ตามแนวคิดของ อคิน รพีพัฒน์ (2527 หน้า 259) คือ การเป็นพวกกันของหลายๆ องค์กรชุมชนเพื่อทำงานร่วมกันอย่างต่อเนื่อง และมีเป้าหมายบางอย่างร่วมกัน เช่น เครือข่ายกลุ่มออมทรัพย์ เกิดจากการที่กลุ่มออมทรัพย์ในชุมชนต่างๆ มารวมกันเพื่อแก้ปัญหาที่เกิดจากการทำกลุ่มออมทรัพย์ เป็นต้น ทั้งนี้ สำหรับงานวิจัยเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชนในเรื่องของเครือข่านั้น ด้านการสร้างเครือข่าย อังกาบ บุญสูง (2556) ได้ศึกษาแนวทางการสร้างเครือข่ายกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผ้าทอพื้นเมืองจังหวัดอุดรดิตถ์โดยใช้กระบวนการวิจัยแบบมีส่วนร่วม (Participatory Action Research) มุ่งเพื่อศึกษาแนวทางการสร้างเครือข่ายของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผ้าทอพื้นเมืองจังหวัดอุดรดิตถ์ พบว่า ศักยภาพของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผ้าทอพื้นเมืองในเขตจังหวัดอุดรดิตถ์มีหลายด้าน ได้แก่ (1) ทุนทางวัฒนธรรมอันเกิดมาจากภูมิปัญญาด้านการทอผ้า (2) ทุนทางสังคมด้านการรวมกลุ่มของคน ในชุมชน และ (3) ทุนทางทรัพยากรธรรมชาติในเรื่องของความหลากหลายทางชีวภาพ ซึ่งสมาชิกชุมชนได้นำ ศักยภาพของตนเองมาบูรณาการรวมกันก่อให้เกิด “วิสาหกิจชุมชนผ้าทอพื้นเมือง” ความสามารถที่จะพัฒนากลุ่มให้มีความเข้มแข็งได้อย่างต่อเนื่องจำเป็นต้องมีองค์ประกอบดังนี้ มีแกนนำที่เข้มแข็ง มีเป้าหมายที่ชัดเจน เคารพกฎระเบียบ การเรียนรู้ร่วมกัน การแบ่งปันทรัพยากร การทำกิจกรรมร่วมกัน ความรู้สึกเป็นพี่น้อง ความไว้วางใจกัน และจากกระบวนการมีส่วนร่วมในการดำเนินกิจกรรมต่างๆ ส่งผลให้เกิดสัมพันธ์ภาพที่ดีต่อกัน มีความเข้าใจและเอื้ออาทรกัน จึงก่อให้เกิด “เครือข่ายกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผ้าทอพื้นเมืองจังหวัดอุดรดิตถ์” จำนวน 4 เครือข่าย ที่เป็นไปตามความต้องการของสมาชิกได้แก่ เครือข่ายจัดซื้อวัตถุดิบ เครือข่ายข้อมูลข่าวสาร เครือข่ายการเรียนรู้ และเครือข่ายการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ส่งผลให้เกิดการยกระดับขีดความสามารถของกลุ่มวิสาหกิจผ้าทอพื้นเมืองจังหวัดอุดรดิตถ์ สำหรับด้านการพัฒนาเครือข่านั้น กังสดาล กนกหงส์ (2561) ได้ศึกษาแนวทางการพัฒนาและการจัดการเครือข่ายของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนพืชผักอินทรีย์ จังหวัดเชียงใหม่ ผลจากการวิจัยพบว่า แนวทางการรวมกลุ่มในรูปแบบเครือข่ายของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนพืชผักอินทรีย์ จังหวัดเชียงใหม่ มีประเด็นที่ กลุ่มวิสาหกิจพืชผักอินทรีย์ ได้ร่วมกันเสนอแนวทางการรวมกลุ่มในรูปแบบเครือข่าย มี 6 ประเด็น คือ (1) แนวทางการเกิดขึ้นของเครือข่าย (2) การจัดโครงสร้างองค์กรเครือข่าย (3) การวางแผนการผลิต (4) การตลาด (5) การสื่อสารของเครือข่าย และ (6) การพัฒนาเครือข่ายให้เกิดความยั่งยืนและเข้มแข็ง เช่นเดียวกับผลการศึกษาเรื่องการพัฒนาแบบการจัดการเครือข่ายการตลาดวิสาหกิจชุมชนท่องเที่ยวไทยเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน โดยโกสินทร์ ชำนาญพล และคณะ

(1559) ซึ่งในประเด็นแนวทางในการจัดการเครือข่ายการตลาดวิสาหกิจชุมชนท่องเที่ยวไทยเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ผลการวิจัยพบว่า 1) หน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐ ภาคเอกชน สถาบันการศึกษา และองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นควรบูรณาการทำงานร่วมกัน ในการสนับสนุนส่งเสริมการสร้างและการจัดการเครือข่ายการตลาดวิสาหกิจชุมชนท่องเที่ยวตั้งแต่ระดับชุมชนจังหวัด กลุ่มจังหวัด และขยายสู่ระดับภาค ประเทศและต่างประเทศโดยวางแผนทางการตลาดร่วมกับวิสาหกิจชุมชนท่องเที่ยว พร้อมขับเคลื่อนการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องเพื่อให้เครือข่ายมีความเข้มแข็งและยั่งยืน 2) ควรมีการให้ความรู้เกี่ยวกับการตลาดท่องเที่ยวแก่บุคลากรด้านการท่องเที่ยวอย่างสม่ำเสมอ และ 3) ควรสร้างช่องทางการสื่อสารประชาสัมพันธ์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารการท่องเที่ยวชุมชนที่เป็นประโยชน์ผ่านสื่อหลายช่องทาง

จะเห็นได้ว่าปัจจัยหนึ่งที่เป็นตัวแปรสำคัญที่ส่งผลต่อระดับความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชน คือ เครือข่ายทางสังคม (social network) จึงนำมาสู่การศึกษาเครือข่ายของวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่จังหวัดพระนครศรีอยุธยาซึ่งจากข้อมูลของกองส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน กรมส่งเสริมการเกษตร (ระบบสารสนเทศวิสาหกิจชุมชน กองส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน กรมส่งเสริมการเกษตร, ม.ป.ป., <http://smce.doae.go.th>) พบว่า วิสาหกิจชุมชนในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา มีทั้งหมด 407 แห่ง เป็นวิสาหกิจชุมชนที่ตั้งอยู่ ณ บางปะอินจำนวน 22 แห่ง โดยผู้วิจัยได้ทำการศึกษาเลือกวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรอายุวัฒนะ ตำบลเกาะเกิด อำเภอบางปะอิน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา เนื่องจากวิสาหกิจชุมชนนี้มีนางลำพูน พรรณไว เป็นผู้ก่อตั้ง ปัจจุบันมีนางสาวพระวี พรรณไว ลูกสาวเข้ามาช่วยดำเนินการ ความพยายามในการตั้งกลุ่มของนางลำพูน พรรณไว มีมาตั้งแต่ปี พ.ศ.2534-2537 แต่ก็ไม่ได้รับความร่วมมือชาวบ้านทำให้กลุ่มประสบความล้มเหลวหลายครั้ง จนกระทั่งนางลำพูน พรรณไวมีอาการป่วยและค้นพบวิธีการรักษาด้วยตำรายาสมุนไพรของครอบครัว ประกอบกับการรักษาด้วยแพทย์แผนปัจจุบัน ทำให้เกิดความคิดที่จะตั้งกลุ่มอีกครั้งโดยมียาสมุนไพรอายุวัฒนะนี้เป็นผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม เมื่อเริ่มตั้งกลุ่มและผลิตสินค้าจำหน่ายก็พบว่ามีปัญหาเกี่ยวกับสุขลักษณะของสถานที่ผลิต ส่งผลให้ต้องปรับปรุงสถานที่การผลิตและจำเป็นต้องใช้งบประมาณที่สูง เหตุนี้เองที่ทำให้กลุ่มได้รับคำแนะนำจากสหกรณ์การเกษตรบางปะอินให้การจัดตั้งกลุ่มสตรีสหกรณ์สมุนไพรอายุวัฒนะ ซึ่งจะทำได้รับงบประมาณส่วนหนึ่งสามารถนำไปปรับปรุงพื้นที่การผลิตได้ ด้านตัวผลิตภัณฑ์พบปัญหาเกี่ยวกับมาตรฐานของยาสมุนไพร เนื่องจากสินค้าไม่ได้รับการรับรองจากคณะกรรมการอาหารและยา เพื่อให้ได้รับการรับรองนี้กลุ่มจำเป็นต้องยกระดับพื้นที่การผลิตซึ่งต้องใช้งบประมาณอีกครั้ง โดยได้รับความช่วยเหลือจากเกษตรอำเภอบางปะอิน หลังจากปัญหาเรื่องมาตรฐานของผลิตภัณฑ์และสุขลักษณะของพื้นที่การผลิตผ่านไป กลุ่มก็พบกับปัญหาอีกครั้ง

เนื่องจากสถานที่ผลิตนั้นถูกพิจารณาว่าเป็นโรงงานและพื้นที่ดังกล่าวก็เป็นพื้นที่สีเขียวไม่สามารถตั้งโรงงานได้ ทำให้ความพยายามในการปรับปรุงพื้นที่เกิดปัญหาตามมาจากข้อกฎหมาย ทางกลุ่มจึงได้รับความช่วยเหลือโดยสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรได้ประสานไปยังหน่วยงานด้านสาธารณสุขมาตรวจสอบ ผลการตรวจปรากฏว่าพื้นที่การผลิตนี้ไม่เข้าข่ายการเป็นโรงงานจึงทำให้สามารถผลิตสินค้าต่อไปได้ เมื่อปัญหาของวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรอายุวัฒนะผ่านไป ผลิตภัณฑ์สามารถขายได้ วิสาหกิจได้รับความนิยมนำมาทำเป็นน้ำสมุนไพร รวบรวมจัดตั้งกลุ่มโฮมสเตย์เป็นกลุ่มย่อยภายใต้วิสาหกิจชุมชนเพื่อสร้างรายได้ให้กับชุมชน โดยในการบริหารงานนี้ทางกลุ่มได้จัดกิจกรรมฐานการเรียนรู้ กิจกรรมการแสดง และบริการด้านอาหาร กิจกรรมเหล่านี้กลุ่มได้รับความร่วมมือทั้งจากภาคเอกชน ภาคประชาชนและหน่วยงานการศึกษาที่เข้ามาเป็นพันธมิตรให้ความช่วยเหลือกลุ่มจนสามารถบริหารงานได้จนถึงปัจจุบัน จากความพยายามในการจัดตั้งกลุ่ม และประสบปัญหาอุปสรรคมากมาย จนสามารถบริหารกลุ่มได้อย่างยั่งยืน อีกทั้งยังสามารถขยายขอบเขตการบริหารงานเพื่อให้ชุมชนสามารถพึ่งตนเองได้ในหลายมิติ ไม่ว่าจะเป็นการจัดตั้งกลุ่มยาสมุนไพร กลุ่มออมเงิน กลุ่มโฮมสเตย์ เป็นทั้งสถานที่ท่องเที่ยว และแหล่งศึกษาเรียนรู้เกี่ยวกับการบริหารงานวิสาหกิจที่ประสบความสำเร็จ ด้วยความสำเร็จดังกล่าวนี้จึงนำมาสู่คำถามการวิจัยที่ว่าเครือข่ายทางสังคมส่งผลต่อความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรอายุวัฒนะอย่างไร

2.วัตถุประสงค์

- 1) เพื่อศึกษาโครงสร้างการบริหารงานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนยาสมุนไพรอายุวัฒนะ
- 2) เพื่อศึกษาบทบาทของเครือข่ายทางสังคมที่มีต่อกลุ่มวิสาหกิจชุมชนยาสมุนไพรอายุวัฒนะ

3.วิธีการวิจัย

3.1 พื้นที่ศึกษา

วิสาหกิจชุมชนสมุนไพรอายุวัฒนะ เป็นวิสาหกิจชุมชนที่ริเริ่มโดย นางลำพูน พรรณไวย กล่าวคือ นางลำพูน พรรณไวย ล้มป่วยด้วยหลายโรครุมเร้า แต่เนื่องจากช่วงเวลาดังกล่าวชุมชนเกาะเกิดประสบปัญหาการว่างงาน ชาวบ้านขาดรายได้ ทำให้นางลำพูน พรรณไวย มีความคิดที่จะรวมกลุ่มชาวบ้านในชุมชนแต่กลับล้มเหลวถึง 4 ครั้ง ในปี พ.ศ.2537 จึงมีการประสานงานกับ เกษตรอำเภอลำพูนและพัฒนารวมกลุ่มอำเภอบางปะอินขอให้มาเป็นพี่เลี้ยงในการจัดการกลุ่ม มีการรวมเงินทุนและก่อตั้งกลุ่ม “กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรพัฒนาอาสาสมัครใจ ตำบลเกาะเกิด” แต่ก็มีปัญหาต่างๆ จนกลุ่มประสบความล้มเหลว (2561, 8 กรกฎาคม) ต่อมา พ.ศ. 2538 นางลำพูน พรรณไวย ป่วยหนัก ทางครอบครัวจึงได้ศึกษาดำรงยาสมุนไพรและป็นยาเม็ดลูกกลอนให้กินในระยะเวลา 3 ปีหลังจากเริ่มกินยาสมุนไพรควบคู่กับยาแผนปัจจุบันอาการ

เจ็บป่วยก็หายเป็นปกติทำให้เกิดความเชื่อมั่นในประสิทธิภาพของยาอย่างมาก จึงทำให้นางลำพูน พรรณไวย มีความคิดว่าจะนำยาเม็ดลูกกลอนสมุนไพรนี้มาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ของชุมชน โดยได้ทำการรวมกลุ่มคนสนิทและญาติพี่น้องที่สนใจจำนวน 40 คน ในช่วงแรกมีปัญหาเรื่องสถานที่ผลิตยาเม็ดลูกกลอนสมุนไพรไม่ผ่านมาตรฐาน ไม่มีเลขทะเบียนยา ทำให้เป็นอุปสรรคในการผลิตยาเม็ดลูกกลอนสมุนไพร ต่อมาในปี พ.ศ. 2541 จากการที่ได้นำผลิตภัณฑ์ไปขายที่ธนาคารออมสินสำนักงานใหญ่ ทำให้ยาเม็ดลูกกลอนสมุนไพรเป็นที่รู้จักมากขึ้น ระหว่างนั้นนางลำพูน พรรณไวย ก็จัดตั้ง “กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต” เพื่อส่งเสริมให้ชาวบ้านรู้จักการออมเงิน ในปี พ.ศ. 2546 ยาเม็ดลูกกลอนสมุนไพรได้ถูกนำเสนอผ่านรายการภูมิปัญญาท้องถิ่น สถานีโทรทัศน์โมเดิร์น 9 ทวี ซึ่งได้รับความสนใจอย่างมามีลูกค้าเดินทางมายังกลุ่มเพื่อซื้อยาเม็ดลูกกลอนสมุนไพร ชาวชุมชนจึงได้นำผลิตภัณฑ์ของตนเองนำมาวางขายสร้างรายได้ หลังจากนั้นกลุ่มก็ประสบกับการร้องเรียนเกี่ยวกับสัญลักษณ์ของสถานที่ผลิตแต่ด้วยมีงบประมาณในการปรับปรุงพื้นที่ไม่เพียงพอ นำมาสู่การจัดตั้งเป็นกลุ่มสตรีสหกรณ์สมุนไพรอายุวัฒนะทำให้ได้รับงบประมาณจัดตั้งกลุ่ม 40,000 บาท ตามคำแนะนำของสหกรณ์เกษตรบางปะอิน แต่ก็ยังไม่ผ่านมาตรฐานเพราะสถานที่ผลิตนั้นอยู่ในพื้นที่สีเขียวไม่สามารถตั้งโรงงานได้จึงได้รับความช่วยเหลือจากสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรในพื้นที่และอุตสาหกรรมจังหวัด หลังจากการดำเนินการตามข้อกำหนดผ่านไปได้ ยาเม็ดลูกกลอนสมุนไพรอายุวัฒนะก็ได้รับการขึ้นทะเบียนตำรับยาแผนโบราณด้านการผลิตจากกระทรวงสาธารณสุข ได้รับทะเบียนยาเลขที่ G141/48 และได้รับคัดเลือกให้เป็นสินค้า OTOP 4 ดาวของตำบลเกาะเกิด รวมทั้งพัฒนาเป็นศูนย์เรียนรู้ชุมชน ตามมาด้วยการเป็นหมู่บ้านท่องเที่ยวหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP Village) และได้รับเลือกเป็นวิสาหกิจชุมชนอันดับ 1 ของอำเภอบางปะอิน (พฤติกรรมและความต้องการท่องเที่ยวชุมชนผ่านโซเชียลมีเดีย, 2561, www.smcvt.net/?p=4360) ในอีกด้านหนึ่งนางลำพูน พรรณไวย ก็ได้ริเริ่ม ตั้ง “กลุ่มโฮมสเตย์เกาะเกิด” เป็นกลุ่มลูกภายใต้การดูแลของวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรอายุวัฒนะ และตั้งกลุ่มอาหารเพื่อดูแลเรื่องอาหารของแขกที่มาพัก ในปี พ.ศ. 2549 ได้มอบหมายให้นางสุรินทร์ ลาภหนู มารับตำแหน่งประธานกลุ่มโฮมสเตย์ และ หจก.อยุธยาโบ๊ทแอนด์ทราเวล (Ayutthaya Boat & Travel) ก็ได้เข้ามาตกลงร่วมกับชุมชนเพื่อจัดส่งนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติมาเที่ยวชุมชนทุกเดือน เมื่อมีนักท่องเที่ยวมากขึ้นจึงได้จัดโปรแกรมการเรียนรู้และทดลองทำขนมเพิ่มรายได้ให้กับชาวบ้านและกลุ่ม ปัจจุบัน กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรอายุวัฒนะดำเนินการผลิตและจำหน่ายยาเม็ดลูกกลอนสมุนไพรอายุวัฒนะ รับรองนักท่องเที่ยวและคณะดูงานอย่างต่อเนื่อง โฮมสเตย์เกาะเกิดมีที่พักจำนวน 10 หลังที่ผ่านมาตรฐาน สามารถรับนักท่องเที่ยวได้ 80-100 คนต่อวัน

3.2 กลุ่มตัวอย่าง

การเลือกกลุ่มตัวอย่างในครั้งนี้ แบ่งเป็น 3 ขั้นตอน

ขั้นตอนหนึ่ง ใช้วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive sampling) จำนวน 2 คน เนื่องจากความเป็นมาและการดำเนินการกลุ่มวิสาหกิจเป็นไปตามความต้องการของหัวหน้ากลุ่ม ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้เลือกสัมภาษณ์ประธานและเลขานุการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนไพรอายุวัฒนะ

ขั้นตอนที่สอง ใช้วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบลูกโซ่ (Snowball sampling) จำนวน 6 คน เพื่อให้ได้ข้อมูลการดำเนินการในกลุ่มโฮมสเตย์เกาะเกิด กลุ่มตัวอย่างในขั้นนี้ได้รับการแนะนำจากประธานและเลขานุการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนไพรอายุวัฒนะ

ขั้นตอนที่สาม ใช้วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive sampling) จำนวน 2 คนจากผู้มีส่วนเกี่ยวข้องที่เป็นเครือข่ายของวิสาหกิจชุมชนชุมชนไพรอายุวัฒนะ โดยทำการสัมภาษณ์เพื่อให้ทราบถึงแนวคิด มุมมองในการให้ความร่วมมือกับวิสาหกิจชุมชน และเพื่อเป็นการตรวจสอบข้อมูลที่ทำให้การสัมภาษณ์จากกลุ่มตัวอย่างของวิสาหกิจชุมชนในขั้นตอนที่ 1 และ 2 ด้วย

3.3 การเก็บข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้การเก็บข้อมูลนี้ คือ การสังเกต (Observation) และการสัมภาษณ์ (Interview) โดยทำการสัมภาษณ์รายบุคคล (Individual Interview) เพื่อให้ทราบถึงความเป็นมาของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน และภาพรวมของการบริหารงาน เมื่อได้ข้อมูลโครงสร้างการบริหารงานของกลุ่มและรายละเอียดอื่นแล้ว จึงสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มเพื่อให้ได้ข้อมูลในด้านการปฏิบัติงานของสมาชิกกลุ่ม ทั้งนี้ การสัมภาษณ์ทั้งหมดเป็นการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth interview) ซึ่งได้ทำการสัมภาษณ์ประธานกลุ่มทั้งหมด 3 ครั้ง เลขานุการกลุ่ม 2 ครั้ง โดยครั้งแรกเป็นการพูดคุยภาพรวมเพื่อเก็บข้อมูลนำมาตั้งประเด็นคำถามเชิงลึกในครั้งต่อไป ส่วนสมาชิกกลุ่มสัมภาษณ์ 1 ครั้ง ใช้เวลาประมาณ 40-50 นาที โดยประเด็นการพูดคุยประกอบไปด้วย 4 หัวข้อหลัก คือ

- 1) วัตถุประสงค์และที่มาของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน
- 2) การบริหารจัดการองค์กร การผลิตสินค้า (หรือบริการ) และการตลาด
- 3) องค์กรหรือกลุ่มที่วิสาหกิจชุมชนเข้าร่วม
- 4) ความสัมพันธ์กับภาคส่วนต่างๆ
- 5) การให้ความร่วมมือในด้านต่างๆ กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ใช้วิธีการกำหนดประเด็น (Thematic Method) (Laiprakobsup, 2018) ให้สอดคล้องกับข้อคำถามในการสัมภาษณ์เพื่อความสะดวกในการสกัดเนื้อหาจากการสัมภาษณ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยแบ่งเป็นหัวข้อ ได้แก่ การระดมทรัพยากรแรงงานและวัตถุดิบ, การเข้าถึงตลาด, การแก้ไขปัญหาใน

ยามวิกฤต, การให้ความช่วยเหลือกลุ่ม, การเป็นพันธมิตรกลุ่ม โดยมีการกำหนดคำสำคัญในการสกัดเนื้อหาได้แก่

- ความสัมพันธ์ในกลุ่ม (เครือญาติ เพื่อนบ้าน ลูกบ้าน คนรู้จัก)
- การเข้าถึงเครือข่าย (เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนด้วยกัน เครือข่ายเอกชน)
- บทบาทของเครือข่าย (การให้คำแนะนำและความช่วยเหลือ การเป็นพันธมิตร การพึ่งพาซึ่งกันและกัน)

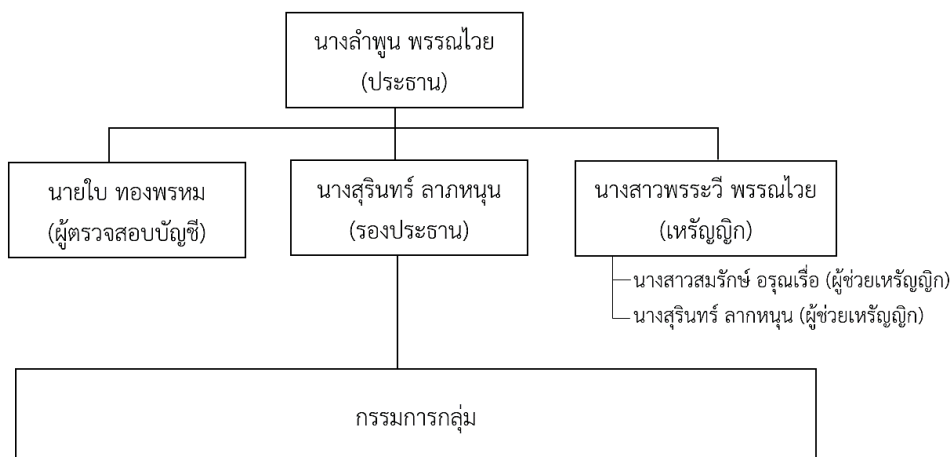
- การเข้าถึงตลาด (ลูกค้าชุมชน ลูกค้าหน่วยงานรัฐ บริษัทเอกชน ลูกค้าต่างชาติ)
- หน่วยงานภาครัฐ เอกชน หรือไม่แสวงหากำไรที่เข้ามาช่วยเหลือ

นอกจากนี้ ผู้วิจัยยังใช้วิธีการสังเกตโดยเป็นการแวะเยี่ยมชมสถานที่ท่องเที่ยวและบ้านสมาชิกวิสาหกิจชุมชนในกรณีที่กลุ่มมีกิจกรรมท่องเที่ยวในชุมชนที่เปิดโอกาสให้นักท่องเที่ยวชมตามบ้านของสมาชิกเพื่อจะได้เข้าใจลักษณะการดำเนินงานของกลุ่มในรูปแบบที่เป็นการรวมตัวเพื่อจัดการท่องเที่ยวในชุมชน และสำรวจเอกสารที่เกี่ยวข้อง (Documentary analysis) เพื่อให้ข้อมูลมีความรอบด้านมากขึ้นในการวิเคราะห์ข้อมูลนั้น ผู้วิจัยใช้การถอดความบทสัมภาษณ์ในประเด็นผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับการก่อตั้ง การพัฒนา และการบริหารกลุ่ม แล้วจึงนำผู้มีส่วนเกี่ยวข้องนั้นมาจัดกลุ่มค้นหาความเหมือนและแตกต่างของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องนั้นว่า ‘สังกัด’ ของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องคือหน่วยใด กล่าวคือ จัดอยู่ในภาครัฐ ภาคเอกชน หรือภาคประชาชน จากนั้นทำการวิเคราะห์ลักษณะความสัมพันธ์ของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องหรือเครือข่ายในภาคส่วนนั้นๆว่ามีรูปแบบอย่างไร เพื่อให้ทราบถึงบทบาทของเครือข่ายจากแต่ละภาคส่วนที่มีผลต่อการบริหารงานของวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรอายุวัฒนะ

4. ผลการวิจัย

4.1 การบริหารกลุ่มวิสาหกิจชุมชนยาสมุนไพรอายุวัฒนะ

วิสาหกิจชุมชนยาสมุนไพรอายุวัฒนะมีสมาชิกจำนวน 40 คน ในช่วงก่อตั้งและปัจจุบันเหลือสมาชิกจำนวน 34 คน เนื่องจากมีสมาชิกเสียชีวิตและกลุ่มมีนโยบายไม่รับสมาชิกเพิ่ม (ลำพูน พรรณไว, 2561, 8 กรกฎาคม) ประกอบด้วย ประธานกลุ่ม รองประธานกลุ่ม เภรัญญิกกลุ่ม ผู้ช่วยเภรัญญิกกลุ่ม ผู้ตรวจสอบบัญชี และกรรมการกลุ่ม โดยมีโครงสร้าง ดังนี้



ภาพที่ 1 โครงสร้างกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรอายุวัฒนะ (ประมวลโดยผู้วิจัย)

สำหรับการบริหารวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรอายุวัฒนะและกลุ่มย่อย มีรูปแบบการบริหาร ดังนี้

1) วิสาหกิจสมุนไพรอายุวัฒนะ การบริหารงานทั้งการผลิตและการจัดจำหน่ายสมาชิกที่มีตำแหน่งในกลุ่ม (ตามภาพโครงสร้างกลุ่ม) จะเป็นผู้ดำเนินการหลัก ขณะที่กรรมการกลุ่มมีส่วนร่วมในการปันยาเม็ดลูกกลอนสมุนไพร โดยค่าแรงในการปันลูกกลอน 1 กิโลกรัม ได้ค่าตอบแทน 55 บาท ในกระบวนการอบยาเม็ดลูกกลอนสมุนไพรจะมี นางสาวพระระวี พรธมนไวย แพทย์เภสัชกรรมไทยเป็นผู้ควบคุมการผลิต แม้ว่าปัจจุบันด้วยความช่วยเหลือของเครือข่ายหน่วยงานทางการศึกษาจะช่วยให้กลุ่มมีเครื่องจักรทุนแรง แต่กระบวนการปันยาเม็ดลูกกลอนสมุนไพรก็ยังปันด้วยแรงงานคน เพราะต้องการให้ผู้สูงอายุมีงานทำ (ลำพูน พรธมนไวย, 2561, 8 กรกฎาคม)

2) กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต รับสมาชิกจำนวน 100 คน โครงสร้างการบริหารเป็นโครงสร้างเดียวกับวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรอายุวัฒนะ ดำเนินงานโดยให้สมาชิกฝากเงินสำหรับการออม 50-100 บาท มีเงื่อนไขว่าห้ามถอนเงินจะกว่าจะครบเวลา 3 ปี และไม่อนุญาตให้สมาชิกกู้เงินเด็ดขาด หากต้องการเงินทำได้เพียงการถอนเงินจากการเป็นสมาชิก โดยกลุ่มบริหารเงินด้วยการนำไปซื้อสลากออมสิน ปัจจุบันกลุ่มมีสมาชิกจำนวน 90 คน จากกฎที่ไม่ให้ถอนเงินจนกว่าจะถึงเวลาจ่ายเงินปันผลและการห้ามกู้เงิน ทำให้ปัจจุบันกลุ่มมีเงินออกกว่า 1 ล้านบาท (ลำพูน พรธมนไวย, 2561, 20 กรกฎาคม)

3) กลุ่มโฮมสเตย์เกาะเกิด นางลำพูน พรธมนไวย ได้ริเริ่มตั้งกลุ่มโฮมสเตย์โดยใช้บ้านแก้วในสวนของตนเองเป็นที่รองรับแขก มีสมาชิกชุมชนสมัครเป็นสมาชิกกลุ่ม 25 หลังคาเรือน ค่าสมาชิกหลังละ 50 บาท ตลอดชีพ แต่มีบ้านเพียง 10 หลังที่สามารถรับนักท่องเที่ยวได้ รวมสามารถรองรับนักท่องเที่ยวหรือคณะดูงาน ได้ประมาณ 80 คน (ลำพูน พรธมนไวย, 2561, 8 กรกฎาคม) เมื่อโฮมสเตย์เกาะเกิดเป็นที่รู้จักและมีนักท่องเที่ยวเข้ามาพักมาขึ้นประกอบกับหน้าที่ต้องดูแลวิสาหกิจสมุนไพรอายุวัฒนะ ทำให้นางลำพูน พรธมนไวย ลาออกจากตำแหน่งประธานกลุ่ม แล้วให้นางสุรินทร์ ลาภหนู ดำรงตำแหน่งแทน จากนั้นจึงมี

การตั้งประธานชมรมท่องเที่ยวเกาะเกิด เลขาธิการกลุ่ม และฝ่ายดำเนินงาน ในเรื่องการติดต่อจองที่พัก นักท่องเที่ยวสามารถติดต่อนางลำพูน พรรณไวย หรือนางนภภัช พรรณอาราม เลขาธิการกลุ่ม และมีการจัดสรรรายได้ให้บุคลากรที่ดำเนินงานภายใต้การตกลงร่วมกันของสมาชิกกลุ่ม

4) เครือข่ายเรือตกกุ้ง ปัจจุบันกลุ่มโฮมสเตย์มีเครือข่ายเรือตกกุ้งประมาณ 5-6 ลำ กรณีนักท่องเที่ยวต้องการทดลองตกกุ้งเอง มีค่าใช้จ่ายดังนี้ ค่าเช่าเบ็ดโดยไม่ออกเรือ 50 บาท กรณีลงเรือ นักท่องเที่ยวสามารถใช้บริการได้ 2 ชั่วโมง มีบริการเบ็ดตกปลา (กุ้ง) แห่สำหรับตก พี่เลี้ยงประจำเรือ คิดค่าใช้จ่าย 400 บาท เจ้าของเรือจะได้ค่าตอบแทน 300 บาท ส่วนอีก 100 บาท กลุ่มจะหักไว้สำหรับบริหารงาน

4.2 บทบาทของเครือข่ายทางสังคมที่มีต่อกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสนุนไพรอายุวัฒนะ

4.2.1 บทบาทของหน่วยงานภาครัฐ

1) เกษตรอำเภอบางปะอิน เป็นหน่วยงานภาครัฐลำดับแรกที่เข้ามาให้คำแนะนำและความช่วยเหลือในการรวมกลุ่ม โดยส่งเสริมให้จัดตั้งกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรพัฒนาอาสาสมัครรวมใจ ตำบลเกาะเกิด เพื่อให้การรวมกลุ่มมีโครงสร้างที่ชัดเจน ต่อมาเมื่อกลุ่มเริ่มผลิตยาเม็ดลูกกลอนสนุนไพรมีความต้องการด้านงบประมาณเพื่อนำมาปรับปรุงพื้นที่ผลิตให้ถูกสุขลักษณะก็ให้คำแนะนำในการตั้งกลุ่มสตรีสหกรณ์สนุนไพรอายุวัฒนะได้รับงบประมาณจัดตั้งกลุ่ม 40,000 บาท และจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนสนุนไพรอายุวัฒนะในเวลาต่อมา นอกจากนั้นเกษตรอำเภอบางปะอินยังสนับสนุนเครื่องมือในการผลิตสินค้าของสมาชิกในชุมชน อาทิ สนับสนุนเตาแก๊สและกระทะขนาดใหญ่สำหรับครัวเรือนที่ประกอบอาชีพเกี่ยวกับการผลิตอาหาร โดยการสอบถามความต้องการของผู้ผลิตก่อนที่จะจัดหาและมอบเครื่องมือให้ (คำปน ชมสมุทร, 2561, 26 กรกฎาคม)

2) พัฒนาชุมชนอำเภอบางปะอิน เป็นหน่วยงานพี่เลี้ยงในระยะแรกเริ่มจัดตั้งกลุ่มเช่นเดียวกับเกษตรจังหวัด และเข้ามาอบรมให้ความรู้เป็นระยะ ปี พ.ศ. 2550 สนับสนุนงบประมาณจำนวน 140,000 บาท ซึ่งเป็นงบประมาณตามยุทธศาสตร์อยู่ดีมีสุข งบประมาณจำนวนนี้กลุ่มโฮมสเตย์ได้นำมาเป็นต้นทุนในการสร้างรณรงก์เที่ยวของชุมชน ในภายหลังก็มีการอนุมัติงบประมาณเพื่อนำมาปรับปรุงสถานที่ทำกิจกรรมของโฮมสเตย์ให้มีความสะดวกและปลอดภัยมากยิ่งขึ้น สำหรับการสนับสนุนแก่สมาชิกกลุ่มนั้นพัฒนาชุมชนได้ทำการสอบถามความต้องการของกลุ่มเป้าหมายก่อนที่จะดำเนินการจัดหาสิ่งของอันเป็นเครื่องมือในการผลิตให้ อาทิ เตาแก๊ส กระทะ วัสดุทำงานไม้ สีสสำหรับทาไม้ เป็นต้น (สละ อัมมฤติ; สำออง พันธุ์โณภาส, 2561) อีกทั้งยังส่งเสริมด้านการอบรมให้ความรู้ในการผลิตสินค้า แนะนำตลาดและช่องทางการส่งเสริมการขาย เช่น การประกวดผลิตภัณฑ์ ซึ่งเมื่อได้รับรางวัลก็จะมีชื่อเสียงตามมา (คำปน ชมสมุทร, 2561, 26 กรกฎาคม)

3) สาธารณสุขจังหวัดพระนครศรีอยุธยา มีบทบาทในการตรวจสอบมาตรฐานด้านสาธารณสุข ในกระบวนการผลิตยาเม็ดลูกกลอนสมุนไพร ทุกครั้งที่หน่วยงานสาธารณสุขเข้ามาทำการตรวจสอบและมีคำแนะนำ จะส่งผลให้กลุ่มต้องใช้งบประมาณจำนวนมากในการปรับปรุงพื้นที่ นำมาสู่การเปลี่ยนชื่อกลุ่ม ในเวลาต่อมา อย่างไรก็ดี การทำงานตรวจสอบสถานที่ผลิตยาเม็ดลูกกลอนสมุนไพรเพื่อให้เป็นตาม มาตรฐานด้านสาธารณสุข ทำให้กลุ่มมีการจัดการพื้นที่ที่เป็นสัดส่วน สะอาด ได้มาตรฐาน ทำให้ผู้พบเห็น หรือผู้เยี่ยมชมการผลิตยาเม็ดลูกกลอนสมุนไพรทราบว่าผลิตภัณฑ์อยู่ภายใต้กระบวนการผลิตที่ถูก สุขลักษณะ (ลำพูน พรณไวย, 2561, 20 กรกฎาคม)

4) สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดพระนครศรีอยุธยา เข้ามามีบทบาทในการให้ความช่วยเหลือ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนในช่วงที่ประสบกับปัญหาสถานที่ผลิตยาเม็ดลูกกลอนสมุนไพรไม่ได้มาตรฐาน แม้จะมี ความพยายามในการปรับปรุงพื้นที่การผลิตแล้ว แต่ก็พบว่าสถานที่ดังกล่าวยังเป็นพื้นที่สีเขียว ตามกฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมจังหวัดพระนครศรีอยุธยา พ.ศ.2560 ซึ่งสำนักงานอุตสาหกรรม จังหวัดพระนครศรีอยุธยาได้เข้ามาช่วยเหลือโดยการออกหนังสือรับรองว่าสถานที่ผลิตเป็นเพียงกลุ่มขนาดเล็กที่ไม่เข้าข่ายโรงงาน ทำให้สามารถดำเนินการผลิตในพื้นที่ดังกล่าวต่อไปได้ และช่วยให้การสนับสนุน วิสาหกิจชุมชนแก่การปรับปรุงผลิตภัณฑ์ เช่น ฉลากบรรจุภัณฑ์และมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ ให้สอดคล้อง กับความต้องการของตลาด จากนั้นก็ช่วยพัฒนาบรรจุภัณฑ์ (ลำพูน พรณไวย, 2561, 20 กรกฎาคม) โดยได้แนะนำให้นางลำพูน พรณไวย เข้าอบรมในโครงการสนับสนุนการออกแบบฉลากบรรจุภัณฑ์ของ ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 8 จังหวัดสุพรรณบุรี กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมและได้รับการสนับสนุน ฉลากบรรจุภัณฑ์ที่ออกแบบสวยงาม จำนวน 10,000 ชิ้นเพื่อเป็นต้นทุนหมุนเวียน (วรวิทย์ พลชัย, 2552, หน้า 19)

5) ธนาคารออมสิน มีฐานะเป็นรัฐวิสาหกิจในสังกัดกระทรวงการคลัง เป็นสถานที่ที่กลุ่ม เริ่มนำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่าย ช่วยประชาสัมพันธ์ให้รายการภูมิปัญญาท้องถิ่นไปถ่ายทำและออกอากาศ ช่องโมเดิร์น 9 ทิวา จนกลุ่มเป็นที่รู้จัก หลังจากนั้นก็เป็นบทบาทในการส่งเสริมโดยเป็นผู้จัดประกวด โครงการชุมชนประชารัฐสีชมพู จากผู้ร่วมประกวดกว่า 500 ทีม ชุมชนบ้านเกาะเกิดก็เป็นหนึ่งในชุมชน ที่ได้รับรางวัลชุมชนดีเด่นได้รับรางวัลเป็นเงิน 100,000 บาท หลังจากผ่านโครงการของธนาคารออมสิน ปีที่ 1-2 ปี ก็เข้าสู่ปีที่ 3 ซึ่งมีการทำโครงการ GSB Smart Homestay โฮมสเตย์มีสไตล์จะดำเนินการ คัดเลือกโฮมสเตย์ผ่านเข้ารอบ 100 แห่ง เพื่อเชิญผู้แทนโฮมสเตย์เข้าร่วมงานสัมมนาครั้งใหญ่ ระดับประเทศ (ธนาคารออมสิน, 2561, www.gsb.or.th/news/สแตย์มีสไตล์-ออมสินจัด/) ซึ่งกลุ่มก็ส่ง ตัวแทนเข้าร่วมกิจกรรมของธนาคารออมสินอย่างต่อเนื่อง (นภาพัช พรณอาราม , 2561, 26 กรกฎาคม)

6) สำนักงานท่องเที่ยวและกีฬาจังหวัดพระนครศรีอยุธยา มีบทบาทในการให้ความรู้โดยจัดอบรม โครงการต่างๆ เชิญวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรอายุวัฒนะและกลุ่มโฮมสเตย์เกาะเกิดเข้าร่วมโครงการ ทั้งนี้

กลุ่มจะส่งตัวแทนที่เข้าร่วมโดยเลือกโครงการอบรมที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกลุ่มเป็นหลักเพื่อให้การอบรมได้ประโยชน์สูงสุด (นภาพัช พรหมอาราม , 2561, 26 กรกฎาคม)

7) สมาชิกสภาผู้แทนราษฎรจังหวัดพระนครศรีอยุธยา โดย นายวิทยา บุรณศิริ สมาชิกสภาผู้แทนราษฎรจังหวัดพระนครศรีอยุธยาในขณะนั้น ได้ให้ความช่วยเหลือโดยติดต่อหน่วยงานสาธารณสุขจากกรุงเทพมหานครมาตรวจสอบความปลอดภัยของยาเม็ดลูกกลอนสมุนไพร ซึ่งผลการตรวจสอบไม่มีอันตรายและยาเม็ดลูกกลอนสมุนไพรถือเป็นภูมิปัญญาชาวบ้าน จากนั้นก็มีกระบวนการขอเอกสารรับรองด้วยความไม่รู้หนังสือทำให้การดำเนินการเรื่องเอกสารที่ต้องมีการอธิบายส่วนประกอบของยาเม็ดลูกกลอนสมุนไพรด้วยภาษาที่เป็นทางการมีข้อผิดพลาดจำนวนมาก นายวิทยา บุรณศิริ ก็ได้ประสานความช่วยเหลือกับเจ้าหน้าที่เพื่อให้กระบวนการขอใบรับรองเป็นไปอย่างเรียบร้อย

4.2.2 บทบาทของหน่วยงานภาคเอกชน

เครือข่ายภาคเอกชนที่สนับสนุนวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรอายุวัฒนะ ในด้านการผลิตนั้นด้วยวัตถุดิบการผลิตยาเม็ดลูกกลอนสมุนไพรส่วนใหญ่สามารถหาได้ในท้องถิ่น ยกเว้นแต่มะกรูดซึ่งแม้ว่าจะรับซื้อจากชาวบ้านในชุมชนแล้วแต่ก็ไม่เพียงพอต่อการผลิต กลุ่มจึงได้ทำสัญญากับเกษตรกรผู้ผลิตและจำหน่ายมะกรูดจากจังหวัดพิษณุโลกเป็นเวลา 20 ปี ในเบื้องต้นกลุ่มจะรับซื้อมะกรูดจากชาวบ้านในชุมชนก่อนจากนั้นปริมาณที่ขาดไปจึงจะซื้อจากไร่มะกรูดจังหวัดพิษณุโลก ด้านการจัดจำหน่าย ได้รับการสนับสนุนจาก ห้างสรรพสินค้าโลตัส จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ที่เปิดโอกาสให้นำสินค้าไปออกร้านจำหน่ายภายในห้างสรรพสินค้าดังกล่าว รวมถึงการร่วมมือกันระหว่างร้านค้าผลิตภัณฑ์สมุนไพรและกลุ่มวิสาหกิจแห่งอื่นที่รับสินค้าของกันและกันไปช่วยจำหน่ายในกลุ่มของตน (นางลำพูน พรหมไวย, 2561, 20 กรกฎาคม) ด้านการประชาสัมพันธ์นั้น ดำเนินการผ่านสื่อมวลชนรูปแบบต่างๆ ทั้งรายการโทรทัศน์และสื่อสิ่งพิมพ์ ถือเป็นการประชาสัมพันธ์ให้บุคคลภายนอกรู้จักผลิตภัณฑ์และกลุ่มมากขึ้น นับตั้งแต่การเผยแพร่ครั้งแรกผ่านช่องโมเดิร์น 9 ทวี เป็นต้นมา เนื่องจากการเผยแพร่นี้เกิดจากความต้องการของสื่อเป็นหลัก มิได้มาจากการติดต่อของกลุ่มเพื่อนำเสนอสินค้า จึงอาจนับได้ว่าสื่อมวลชนมีความบทบาทในการสนับสนุนให้กลุ่มเป็นที่รู้จัก เป็นช่องทางบอกเล่าเรื่องราวของกลุ่มไปยังสังคมที่กว้างขึ้น อาทิ นิตยสารกินรี ของการบินไทย ที่ทำให้นักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศให้สนใจตัวยาลและเข้ามาเยี่ยมชมวิถีชีวิตของกลุ่ม เป็นต้น (วรวิทย์ พลชัย, 2552, หน้า 18)

นอกจากนี้ยังมีเครือข่ายภาคเอกชนที่มีความเกี่ยวข้องกับกลุ่มโฮมสเตย์อันเป็นกลุ่มย่อยภายใต้วิสาหกิจชุมชนสมุนไพรอายุวัฒนะ คือ หจก.อยุธยาโบ๊ทแอนด์ทราเวล (Ayutthaya Boat & Travel) ที่ได้ตกลงร่วมกับทางชุมชนเพื่อจัดส่งนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติมาเที่ยวชุมชนทุกเดือนภายใต้โปรแกรมทัวร์ Homestay Explorer and Royal Agricultural Project และบริษัท นัตตี้ส์ แอดเวนเจอร์ส โดยคุณนัตตี้ส์ ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการจัดการท่องเที่ยวชุมชน ด้วยการเปลี่ยนเส้นทางการท่องเที่ยวด้วยจักรยานจากริมแม่น้ำน้อยแม่เป็นแม่น้ำเจ้าพระยาจึงทำให้รู้จักกับโฮมสเตย์เกาะเกิดและนางลำพูน พรหมไวย เมื่อได้

พูดคุยกันจึงเกิดความรู้สึก “DNA ตรงกัน” (นิตีสาร, 2564, 29 มกราคม) ประกอบกับเล็งเห็นถึงศักยภาพของชุมชนในการเป็นแหล่งท่องเที่ยว จึงได้ส่งนักท่องเที่ยวที่สนใจการท่องเที่ยวชุมชนมาয়โฮมสเตย์เกาะเกิด และด้วยปริมาณนักท่องเที่ยวกลุ่มโฮมสเตย์ที่ท่องเที่ยวในจังหวัดพระนครศรีอยุธยาจำนวนมากเพิ่มขึ้นทำให้ในบางครั้งกลุ่มโฮมสเตย์เกาะเกิดมีที่พักไม่เพียงพอที่จะแนะนำโฮมสเตย์อื่นในพื้นที่ใกล้เคียงให้ไปพัก ในทางกลับกันแขกที่มาพักยังโฮมสเตย์เกาะเกิดบางรายก็เป็นแขกที่ได้รับการแนะนำมาจากโฮมสเตย์อื่นๆ เช่นกัน เครือข่ายโฮมสเตย์ที่มีปฏิสัมพันธ์กับกลุ่มโฮมสเตย์เกาะเกิดนี้มีที่มาจากการพบปะในงานอบรมสัมมนาเครือข่ายโฮมสเตย์จังหวัดพระนครศรีอยุธยา แม้จะมีการประกอบธุรกิจประเภทเดียวกัน แต่จากการศึกษาเห็นได้ว่าความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มโฮมสเตย์ด้วยกันนั้นเป็นไปในลักษณะเกื้อหนุนกันมากกว่าการแข่งขัน

4.2.3 บทบาทของภาคประชาชนและหน่วยงานการศึกษา

การสนับสนุนจากเครือข่ายภาคประชาชนและหน่วยงานการศึกษานี้เกี่ยวข้องกับกลุ่มโฮมสเตย์อันเป็นกลุ่มย่อยที่อยู่ภายใต้กลุ่มชุมชนไพร่อาญวัฒน์ เมื่อกลุ่มโฮมสเตย์มีนักท่องเที่ยวต่างชาติเพิ่มมากขึ้น เริ่มจัดกิจกรรมเกี่ยวกับวัฒนธรรมไทยเพื่อเผยแพร่และสร้างความบันเทิง โดยครูชุดิพน สนธิญาติ ซึ่งในขณะนั้นเป็นครูสอนดนตรีโรงเรียนวัดเชิงท่าได้จัดหาการแสดงมาให้แก่นักท่องเที่ยว ทั้งนี้ ครูชุดิพน สนธิญาติ นั้นรู้จักกับนางลำพูน พรรณไว มาตั้งแต่ก่อนการก่อตั้งโฮมสเตย์ มีความสัมพันธ์อันดีต่อกันในลักษณะของเพื่อนบ้านที่เป็นมิตร เมื่อนางลำพูนปรึกษาเกี่ยวกับการจัดการแสดงวัฒนธรรมไทย ครูชุดิพน จึงได้นำเด็กนักเรียนโรงเรียนวัดเชิงท่ามาแสดงอังกะลุงให้นักท่องเที่ยวชม ในครั้งแรกใช้งบประมาณส่วนตัวของนางลำพูน พรรณไว เพื่อเป็นค่าตอบแทนให้กับเด็กนักเรียน ส่วนครูชุดิพนนั้นแจ้งว่าไม่ต้องการค่าตอบแทน เนื่องจากเต็มใจให้ความร่วมมือ ช่วยเหลือชุมชนอยู่แล้ว แต่หากนักท่องเที่ยวมีความประสงค์จะมอบสินน้ำใจให้ก็เป็นสิทธิของนักท่องเที่ยว (ชุดิพน สนธิญาติ, 2564, 29 มกราคม) ซึ่งกิจกรรมนี้สร้างความประทับใจแก่นักท่องเที่ยวอย่างมาก ด้านบริษัทนำเที่ยวก็พึงพอใจกิจกรรมดังกล่าว กลุ่มโฮมสเตย์จึงมีการประสานงานกับครูชุดิพนและนักเรียนจากโรงเรียนวัดเชิงท่าเรื่อยมาเพื่อให้ทำการแสดงดนตรีไทยรวมถึงการแสดงโขน ในช่วงเวลาอาหารเย็นซึ่งถือเป็นกิจกรรมเด่นของโฮมสเตย์เกาะเกิด สำหรับเครือข่ายกลุ่มชาวบ้านตลกึงนั้น ด้วยกุ้งแม่น้ำมีราคาสูงจึงไม่ได้รวมรายการอาหารนี้เข้าไปในรายการอาหารของโฮมสเตย์ แต่หากนักท่องเที่ยวมีความต้องการทางโฮมสเตย์ก็จะจัดให้โดยคิดค่าบริการเพิ่ม ซึ่งจากค่านิยมในเมนูนี้ทำให้กลุ่มทำได้ข้อตกลงกับชาวบ้านที่มีเรือตลกึงจำนวน 5-6 ลำ เพื่อจัดส่งกุ้งให้แก่โฮมสเตย์เกาะเกิด อีกทั้งยังบรรจุเป็นหนึ่งในกิจกรรมของโฮมสเตย์คือ การตลกึงแม่น้ำ สร้างรายได้ให้กับชาวบ้านกลุ่มนี้ (ลำพูน พรรณไว, 2561, 8 กรกฎาคม)

นอกจากเครือข่ายภาคประชาชนที่สนับสนุนการกิจกรรมโฮมสเตย์แล้ว ยังมีเครือข่ายที่เป็นหน่วยการศึกษาให้การสนับสนุนด้วย โดยแรกเริ่มกลุ่มโฮมสเตย์มีความต้องการจะซื้อรถรางนำเที่ยวไว้ให้บริการในชุมชนแต่มีงบประมาณเพียงแค่ 140,000 บาทซึ่งไม่เพียงพอ จึงได้ขอคำแนะนำจากวิทยาลัยเทคนิค

พระนครศรีอยุธยา ทำให้ได้รับความช่วยเหลือในการสร้างรางน้ำเที่ยวจากงบประมาณดังกล่าวโดยเป็นผลงานของนักศึกษาเทคนิคฯ แต่รางน้ำก็ได้รับความเสียหายจากเหตุการณ์น้ำท่วมใน พ.ศ. 2554 ในเวลานั้นกลุ่มได้รับความช่วยเหลือจากคณาจารย์และนักศึกษาจากมหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครในด้านงบประมาณสำหรับการซ่อมแซมรางน้ำเที่ยว และในปี พ.ศ. 2559 วิทยาลัยเทคนิคพระนครศรีอยุธยาได้สนับสนุนเครื่องบดกระเทียมเพื่อช่วยในกระบวนการการผลิตของกลุ่มด้วย

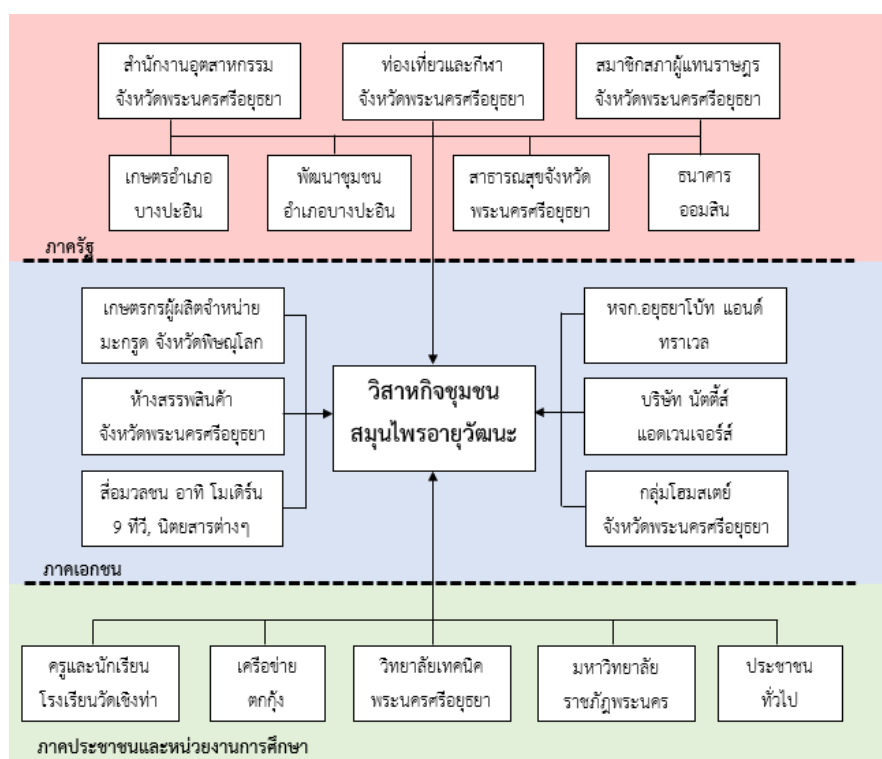
5.อภิปรายผลการวิจัย

ผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่า นางลำพูน พรหมไวย คือผู้ที่มีบทบาทในการขับเคลื่อนวิสาหกิจชุมชนตั้งแต่แรกเริ่ม ด้วยหน้าที่ผู้ใหญ่บ้านและความตั้งใจในการพัฒนาชุมชนจึงกล่าวได้ว่า ภาวะผู้นำของนางลำพูน พรหมไวย สามารถสร้างการมีส่วนร่วมในชุมชนมาสู่การจัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจสมุนไพรอายุวัฒนะ กลุ่มออมทรัพย์ และกลุ่มโฮมสเตย์เกาะเกิด การจัดการของกลุ่มมีโครงสร้างและการบริหารที่ชัดเจนเป็นระบบ ข้อตกลงของกลุ่มเป็นไปอย่างโปร่งใส สมาชิกกลุ่มเข้าใจในข้อตกลงและเหตุและผลของผลประโยชน์ที่แต่ละคนจะได้รับ ด้วยการจัดโครงสร้างที่เป็นระบบนี้เองทำให้ลดปัญหาความขัดแย้งที่เกิดขึ้นรวมถึงสามารถจัดสรรค่าตอบแทนได้อย่างเหมาะสม

สำหรับกลุ่มเครือข่ายทางสังคมนั้นแบ่งได้ 3 กลุ่ม ได้แก่ เครือข่ายภาครัฐ เครือข่ายภาคเอกชน เครือข่ายภาคประชาชนและหน่วยงานการศึกษา และมีลักษณะความสัมพันธ์ในการสนับสนุน ส่งเสริมในมิติต่างๆ (ดังภาพที่ 2) โดยเครือข่ายภาครัฐ ได้แก่ สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดพระนครศรีอยุธยา สำนักงานท่องเที่ยวและกีฬาจังหวัดพระนครศรีอยุธยา สมาชิกสภาผู้แทนราษฎรจังหวัดพระนครศรีอยุธยา สาธารณสุขจังหวัดพระนครศรีอยุธยา เกษตรอำเภอบางปะอิน พัฒนาชุมชนอำเภอบางปะอิน ธนาการออมสิน เหล่านี้เป็นหน่วยงานที่มีบทบาทในการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน และสร้างมาตรฐานให้กับผลิตภัณฑ์เนื่องจากยาเม็ดลูกกลอนสมุนไพรเป็นผลิตภัณฑ์ที่ส่งผลต่อสุขภาพของผู้บริโภค ดังนั้นการได้รับมาตรฐานเรื่องความปลอดภัยของสินค้ารวมถึงกระบวนการผลิตจึงมีความจำเป็นอย่างมาก แม้กระบวนการจะมีอุปสรรคอย่างด้านงบประมาณและความรู้เรื่องระบบมาตรฐานของผู้ผลิต ถึงกระนั้นก็ได้ความช่วยเหลือและคำแนะนำจากหน่วยงานภาครัฐต่างๆ ซึ่งเกิดจากเครือข่ายส่วนตัวของ นางลำพูน พรหมไวย ที่เคยดำรงตำแหน่งผู้ใหญ่บ้านมาก่อนทำให้คุ้นเคยกับระบบราชการจึงทราบว่าสามารถประสานงานกับหน่วยงานไหนในด้านใดได้บ้าง

ด้านเครือข่ายภาคเอกชน ได้แก่ เกษตรกรผู้ผลิตและจำหน่ายมะกรูด จังหวัดพิษณุโลก ห้างสรรพสินค้าโลตัส จังหวัดพระนครศรีอยุธยา หจก.อยุธยาไบโเทคแอนด์ทราเวล กลุ่มโฮมสเตย์จังหวัดพระนครศรีอยุธยา และสื่อมวลชน มีบทบาทในการส่งเสริมการผลิต และการจำหน่าย ทั้งกลุ่มยาเม็ดลูกกลอนสมุนไพรและกลุ่มโฮมสเตย์ กล่าวคือ วัตถุประสงค์ในผลิตยาเม็ดลูกกลอนสมุนไพรในเบื้องต้นจะรับซื้อจากชาวบ้านในชุมชนก่อนเพื่อสร้างรายได้ให้กับชุมชน และจากนั้นจึงทำการหาซื้อจากแหล่งอื่นทั้งยังทำ

ภาพที่ 2 เครือข่ายทางสังคมที่ส่งผลต่อความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรอายุวัฒนะ (สรุปโดยผู้วิจัย)



จากบทบาทของภาคส่วนต่างๆข้างต้น แสดงให้เห็นภาพของเครือข่ายที่เกิดขึ้นภายใต้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรอายุวัฒนะ และกลุ่มโฮมสเตย์ โดยมีนางลำพูน พรหมไวย เป็นผู้ประสานความสัมพันธ์และทิศทางของความสัมพันธ์นั้น นอกจากนี้เครือข่ายภาครัฐที่กลุ่มเป็นฝ่ายได้รับประโยชน์ในฐานะประชาชนแล้ว ความสัมพันธ์กับกลุ่มอื่นเป็นไปในลักษณะต่างฝ่ายต่างได้ประโยชน์ซึ่งกันและกัน นำมาซึ่งความพอใจและความยั่งยืนของเครือข่าย

6. ข้อเสนอแนะ

6.1 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

1) ภาครัฐควรส่งเสริมการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับการสนับสนุนการตั้งกลุ่ม เนื่องจากผู้นำกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสมุนไพรอายุวัฒนะเป็นอดีตผู้ใหญ่บ้านจึงคุ้นเคยในการประสานงานกับหน่วยงานราชการ แต่วิสาหกิจบางกลุ่มอาจไม่ได้มีความคุ้นเคยดังกล่าว ดังนั้นภาครัฐจึงควรมีการประชาสัมพันธ์ทั้งทางปกติและเชิงรุก เพื่อให้เข้าถึงพื้นที่

2) หน่วยงานภาครัฐควรมีบุคลากรที่ให้คำแนะนำในการดำเนินการเกี่ยวกับระบบมาตรฐานของผลผลิต เนื่องจากวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่เป็นการผลิตภายในชุมชน เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีมาตรฐานต้องทำการจดแจ้ง ตรวจสอบรายละเอียด ซึ่งสมาชิกส่วนใหญ่ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนยังมีความรู้ไม่เพียงพอในการดำเนินการเอง หน่วยงานภาครัฐจึงควรให้ความรู้ คำแนะนำ ประสานสัมพันธ์กระบวนการดังกล่าว

6.2 ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

ควรศึกษาเครือข่ายของกลุ่มวิสาหกิจประเภทเดียวในพื้นที่เพื่อให้ทราบถึงเครือข่ายของแต่ละกลุ่ม และลักษณะของความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มเพื่อนำมาสร้างจุดแข็งนำมาสร้างจุดแข็งให้กับวิสาหกิจชุมชนประเภทนั้นๆในพื้นที่ และควรศึกษาการจัดการและการพัฒนากลุ่มอาชีพในพื้นที่ที่มีลักษณะเกี่ยวพันต่อวิสาหกิจชุมชนเพื่อแนวโน้มในการสร้างเครือข่ายกันในอนาคต

7. บรรณานุกรม

- Laiprakobsup, T. (2018). Leadership, trust, proximity to government, and community-based enterprise development in rural Thailand. *Asian Geographer*, 35(1), 53-84. กรุงเทพฯ: ศูนย์ศึกษานโยบายสาธารณสุข มหาวิทยาลัยมหิดล.
- กังสดาล กนกหงษ์. (2561). แนวทางการพัฒนาและการจัดการเครือข่ายของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พืชผักอินทรีย์ จังหวัดเชียงใหม่. *วารสารการพัฒนาชุมชนและคุณภาพชีวิต*, 6(2), 41-60
- โกสินทร์ ชำนาญพล วรรณวีร์ บุญคุ้ม และนรินทร์ สังข์รักษา. (2559). การพัฒนารูปแบบการจัดการเครือข่ายการตลาดวิสาหกิจชุมชนท่องเที่ยวไทยเพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน. *วารสารราชพฤกษ์*, 14(3), 80-86.
- ธนาการอมสิน. (2561). ออมสินจัดประกวดโฮมสเตย์ระดับประเทศ ครั้งแรกของไทย “GSB Smart Homestay โฮมสเตย์มีสไตล์”. ค้นเมื่อ 18 สิงหาคม 2563 จาก www.gsb.or.th/news/สแตย์มีสไตล์-ออมสินจัด/
- พระดาวเหนือ บุตรสีเทา. (2557). การสร้างเครือข่ายและการจัดการเครือข่ายการเผยแพร่พระพุทธรูปของชุมชนบ้านพชรธรรมนำสุข อำเภอทุ่งเสลี่ยม จังหวัดสุโขทัย. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาการบริหารการพัฒนาสังคม, สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์
- พฤกษกรรมและความต้องการท่องเที่ยวชุมชนผ่านโซเชียลมีเดีย. (2561). *วิวัฒนาการเกาะเกิด*. ค้นเมื่อ 17 สิงหาคม 2563 จาก www.smcbt.net/?p=4360
- วรวิทย์ พลชัย. (2552). สมุนไพรอายุวัฒนะความลงตัวของมาตรฐานและภูมิปัญญาไทย. *อุตสาหกรรมสาร*, 52, 17-19
- สุธิดา แจ่มประจักษ์. (2559). การจัดการวิสาหกิจชุมชน: กรณีศึกษากลุ่มซอสพริกป่าพุ ตำบลบางพระ อำเภอสรีราชา จังหวัดชลบุรี. *วารสารวิชาการมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา*, 24(45), 43-63
- เสรี พงศ์พิศ. (2548). *ฐานคิด: จากแผนแม่บทสู่วิสาหกิจชุมชน*. กรุงเทพฯ: พลังปัญญา.
- อคิน รพีพัฒน์. (2527). การมีส่วนร่วมของชุมชนในการพัฒนาชนบทในสภาพสังคมและวัฒนธรรมไทย. กรุงเทพฯ: ศักดิ์โสภารการพิมพ์.
- อักรณัย ขวัญอยู่. (2560). *ทุนทางสังคม: ปัจจัยที่เอื้อให้เกิดการกู่หมั้นนอกระบบที่เป็นธรรม* กรณีศึกษา คราวเรือนเกษตรกรรมในพื้นที่ลุ่มน้ำกระเสียว จังหวัดสุพรรณบุรี. วิทยานิพนธ์สังคมวิทยาและมานุษยวิทยามหาบัณฑิต สาขาการวิจัยทางสังคม, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- อังกาบ บุญสูง. (2556). การศึกษาแนวทางการสร้างเครือข่ายกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผ้าทอพื้นเมืองจังหวัดอุดรดิตถ์. *วารสารวิชาการศิลปสถาปัตยกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร*, 2(1), 63-73

สัมภาษณ์

นัดดีส์. (2564, 29 มกราคม). กรรมการผู้จัดการบริษัท นัดดีส์ แอดเวนเจอร์ส ผู้เชี่ยวชาญด้านการ

จัดการท่องเที่ยวชุมชนและผู้เชี่ยวชาญด้านการจัดการท่องเที่ยวเพื่อผู้พิการ. สัมภาษณ์

ชุตีพน สนธิญาติ. (2564, 29 มกราคม). ครูโรงเรียนเอกอโยธยา. สัมภาษณ์

ลำพูน พรรณไวย. (2561ก, 8 กรกฎาคม). ประธาน. กลุ่มวิสาหกิจสมุนไพรอายุวัฒนะ. สัมภาษณ์

ลำพูน พรรณไวย. (2561ข, 20 กรกฎาคม). ประธาน. กลุ่มวิสาหกิจสมุนไพรอายุวัฒนะ. สัมภาษณ์

นภาพัช พรรณอาราม. (2561ก, 8 กรกฎาคม). สมาชิก. กลุ่มวิสาหกิจสมุนไพรอายุวัฒนะ. สัมภาษณ์

นภาพัช พรรณอาราม. (2561ข, 26 กรกฎาคม). สมาชิก. กลุ่มวิสาหกิจสมุนไพรอายุวัฒนะ. สัมภาษณ์

คำปน ชมสมุทร. (2561, 26 กรกฎาคม). สมาชิก. กลุ่มวิสาหกิจสมุนไพรอายุวัฒนะ. สัมภาษณ์

สำออง พันธุ์ณภาศ. (2561, 26 กรกฎาคม). สมาชิก. กลุ่มวิสาหกิจสมุนไพรอายุวัฒนะ. สัมภาษณ์

สละ อัมญาติ. (2561, 26 กรกฎาคม). สมาชิก. กลุ่มวิสาหกิจสมุนไพรอายุวัฒนะ. สัมภาษณ์