



ตัวอย่างเลขที่ RDG45N0002

รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการวิจัยกระบวนการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชน
โดยความร่วมมือของกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีกับชุมชนป้านวังดิน อำเภอ
เมือง จังหวัดอุตรดิตถ์

โดย

นางสาวศิริวิมล แหยมเต lokale และคณะ

สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย(สกว.)

๗๖๘๔ ๒๕๔๖

ตัวอย่างเลขที่ RDG45N0002

โครงการวิจัย

กระบวนการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนโดยความร่วมมือของกลุ่มเยาวชน
พลังสามัคคีกับชุมชนบ้านวังดิน อำเภอเมือง จังหวัดอุตรดิตถ์

คณะกรรมการ

นางสาวศิริวนิดา	แทียมเต lokale
นายราชันย์	บุญจันทร์
นายชนันท์	มาเจียงพา
นายสุริยนต์	ธรรมไชย
นายปริดา	เอียงเจือ

สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย(สกว.)

ตุลาคม 2546

คำนำ

รายงานการวิจัยฉบับนี้ เป็นการศึกษาเกี่ยวกับกระบวนการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนจากความร่วมมือของกลุ่มเยาวชนพัลส์สามัคคีกับชุมชนบ้านวังดิน อำเภอเมือง จังหวัดอุตรดิตถ์ ซึ่งได้ศึกษาถึงกระบวนการบริหารจัดการรูปแบบต่างๆ อันประกอบไปด้วย การศึกษาศักยภาพกระบวนการบริหารจัดการกลุ่มและการจัดการร้านค้าเยาวชน การค้นหารูปแบบการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนที่มีประสิทธิภาพ และการศึกษาระบวนการสร้างความร่วมมือระหว่างกลุ่มและชุมชน บ้านวังดินในการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนในรายงานเล่มนี้ได้แบ่งออกเป็น 5 บท คือ

บทที่ 1 เป็นบทนำที่อธิบายถึงที่มาความสำคัญของปัญหา วัตถุประสงค์ของการศึกษา และอื่นๆ

บทที่ 2 ได้อธิบายถึงลักษณะสภาพบริบทและข้อมูลเบื้องต้นของชุมชนบ้านวังดิน ซึ่งมีรายละเอียดเกี่ยวกับประวัติความเป็นมาของชุมชนบ้านวังดินเกี่ยวกับชีวิต ความเป็นอยู่ในแต่ละด้าน เช่น การศึกษา วัฒนธรรม ทรัพยากรธรรมชาติ เป็นต้น และความสัมพันธ์ของคนในชุมชนกับกลุ่มชุมชน

บทที่ 3 อธิบายถึงวิธีการดำเนินการวิจัยซึ่งแบ่งเป็น 2 ระยะ คือ ระยะแรกและระยะที่สอง มีรายละเอียดเกี่ยวกับด้านขอบเขตการวิจัย และวิธีการดำเนินการวิจัย

บทที่ 4 เป็นผลการศึกษาระบวนการบริหารจัดการรูปแบบต่างๆ

บทที่ 5 บทสรุปท้ายเป็นบทสรุปผล และข้อเสนอแนะ

คณะผู้วิจัยขอขอบคุณคณะที่ปรึกษาทุกท่านที่ให้คำปรึกษาในการวิจัยในครั้นนี้ เสรีjsmnburm' ลุล่วงไปด้วยดี ขอขอบคุณหน่วยงานองค์กรบริหารส่วนตำบลวังดินที่ให้ความอนุเคราะห์ด้านข้อมูล ขอขอบคุณกลุ่มองค์กรในชุมชน ร้านค้าเยาวชนที่ให้ความร่วมมือเป็นอย่างดีสำหรับการศึกษาวิจัยในครั้นนี้ และที่ขาดไม่ได้ คือ สำนักงานสนับสนุนการวิจัย (สกว.) คณะผู้วิจัยต้องขอขอบคุณเป็นอย่างสูงมา ณ ที่นี่ที่ทำการสนับสนุนด้านงบประมาณฯ ทำให้มีงานวิจัยฉบับนี้ขึ้นเพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาต่อของผู้ที่มีความสนใจ

คณะผู้จัดทำ

ตุลาคม 2546

บทคัดย่อ

รายงานการวิจัยฉบับนี้ เป็นการศึกษาเกี่ยวกับกระบวนการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชน โดยความร่วมมือของกลุ่มเยาวชนพัลส์สามัคคีกับชุมชนบ้านวังดิน ตำบลลังดิน อำเภอเมือง จังหวัดอุตรดิตถ์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาศักยภาพกระบวนการบริหารกลุ่มและการจัดการร้านค้าของเยาวชน เพื่อค้นหารูปแบบการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนที่มีประสิทธิภาพ และเพื่อศึกษากระบวนการสร้างความร่วมมือระหว่างกลุ่มและชุมชนชาวบ้านวังดินในการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชน ซึ่งเป็นการศึกษาวิจัยเชิงปฏิบัติการอย่างมีล่วงร่วม (PAR = Participatory Action Research) โดยนักวิจัย กลุ่มเยาวชน และชุมชนในพื้นที่ตำบลลังดินมีส่วนร่วมในการค้นหาปัญหา วิเคราะห์ สังเคราะห์ปัญหา กำหนดรูปแบบ และแก้ไขปัญหาในลักษณะการจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้และนำไปทดลองทำ เพื่อให้สอดคล้องกับสภาพบริบทของชุมชนและศักยภาพของชุมชนโดยชุมชนสามารถปฏิบัติได้ และต้องให้สอดคล้องกับสภาพและศักยภาพของกลุ่มเยาวชน พัลส์สามัคคีตำบลลังดิน

ผลการศึกษาระบวนการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชน โดยความร่วมมือของกลุ่มเยาวชนพัลส์สามัคคีกับชุมชนบ้านวังดินพบว่า รูปแบบการบริหารจัดการกลุ่มและร้านค้าที่เหมาะสม และกระบวนการสร้างความร่วมมือระหว่างกลุ่มเยาวชนกับชุมชนในการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนมีลักษณะดังนี้ คือ รูปแบบการบริหารจัดการกลุ่มเยาวชนพัลส์สามัคคี ลักษณะ โครงสร้างกลุ่มเดิมเป็นการแยกส่วนตามหน้าที่ซึ่งจะแยกหน้าที่ออกเป็น ประธานกลุ่มคู่แแลและจัดการงานทุกอย่างที่เกี่ยวข้องกับกลุ่ม, รองประธานมีหน้าที่รับมอบหมายงานจากประธานกลุ่ม, เลขาธุการมีหน้าที่ จดบันทึกการประชุม, เหรัญญิกคู่แแลเรื่องการเงิน, ประธานฝ่ายต่างๆ ทำหน้าที่ตามกิจกรรมฝ่าย และคณะกรรมการมีหน้าที่ติดต่อประสานงานกับฝ่ายต่างๆ ซึ่งหน้าที่โดยตำแหน่งจะมีผู้รับผิดชอบเพียงคนเดียวเมื่อมีคนหนึ่งคนใดในตำแหน่งลาออกจากทำให้งานที่ดำเนินอยู่หยุดชะงักไม่สามารถดำเนินงานต่อไปได้ ดังนั้นจึงได้กำหนดรูปแบบโครงสร้างใหม่ที่ประกอบไปด้วย ประธานกลุ่มเป็นผู้ค้อยคู่แแลงานทุกอย่างที่เกี่ยวกับกลุ่มแล้วแยกออกอีกเป็นฝ่าย 3 ฝ่าย คือ ฝ่ายสมาชิกรับผิดชอบ กิจกรรมรับสมัครใหม่ จัดประชุมประจำเดือน บันทึกการประชุม เงินออมทรัพย์ และเงินกู้คุกเจนิ, ฝ่ายบริหาร โครงการรับผิดชอบกิจกรรมร้านค้าเยาวชน พิมเสน การเลี้ยงปลา โครงการต่างๆ และเอกสารต่างๆ, ฝ่ายสวัสดิการกิจกรรมสังคมรับผิดชอบกิจกรรมการเข้าค่าย กีฬา ศาสนา วัฒนธรรม สวัสดิการต่างๆ และคู่แแลรักษาวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ ของกลุ่ม โดยฝ่ายทุกฝ่ายแยกออกเป็นประธาน รองประธาน เลขาธุการ และผู้ช่วยอีก 2 คน ผลการทดสอบลงทำปรากฏว่า การดำเนินงานต่างๆ ยังมีลักษณะเหมือนกับโครงสร้างกลุ่มแบบเดิมจึงได้ปรับเปลี่ยนโครงสร้างใหม่เป็นโครงสร้างกลุ่มแบบ 3 ทีม 1 กอง ซึ่งมีองค์ประกอบ 3 ทีมใหญ่ๆ โดยผ่านทีมจัดการเรียนรู้ (ทีมอิสระ) คือ ทีมกองเลขคู่แแลเรื่องเอกสารต่างๆ, ทีมวิเคราะห์กลั่นกรองทำหน้าที่นำข้อมูลคืนมาหา รูปแบบการพัฒนาโครงการ และทีมพัฒนาโครงการรับผิดชอบเรื่องขั้นรูปโครงการใหม่ และประเมินผล

ต่อยอดโครงการเดิม รูปแบบการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน เดิมไม่มีรูปแบบโครงสร้าง การบริหารจัดการร้านค้าจากการวิจัยจึงกำหนดรูปแบบขึ้น ซึ่งมีองค์ประกอบดังนี้คือ ประธานร้านค้า ประธานกลุ่มเยาวชน ฝ่ายต่างๆ และที่ปรึกษากลุ่ม ด้านการดำเนินงานประกอบด้วยฝ่ายต่างๆ คือ ฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายคลังสินค้า ฝ่ายการเงิน-การบัญชี ฝ่ายประชาสัมพันธ์ ฝ่ายควบคุมคุณภาพสินค้า และฝ่ายติดตามงาน เมื่อได้รูปแบบนำไปทดสอบลองทำแล้ว สมาชิกกลุ่มเยาวชนไม่สามารถปฏิบัติได้ เพราะไม่เหมาะสมกับสภาพริบบทองบุคคล ในกลุ่มทางด้านความรับผิดชอบและความจำกัดทางด้านระยะเวลา ดังนั้นจึงได้ปรับเปลี่ยนรูปแบบใหม่เป็นผู้บริหารมีหน้าที่รับผิดชอบในทุกเรื่องที่เกี่ยวกับร้านค้าโดย coy มอบหมายงานให้สมาชิกเข้ามาช่วยเหลือ ผู้ทำบัญชีจัดทำบัญชีเกี่ยวกับร้านค้า ผู้ขายรับผิดชอบเกี่ยวกับการขายหน้าร้าน และสมาชิกกลุ่มประสานความร่วมมือโดยช่วยเหลือด้านต่างๆ ส่วนกลุ่มที่ใช้ในการขายได้แก่การขายสินค้าให้ลูกค้าสามารถกำหนดราคางานต่อหน้าบ้านเพื่อสินค้าบางชนิดมีราคาตายตัวอยู่แล้ว การขายสินค้าให้แก่สถานที่ราชการไม่สามารถปฏิบัติได้ต่อเนื่องเพราะขาดคนให้บริการลึกลึกลึก แต่การขายสินค้าเป็นแพ็ค(ชุด) ปัจจุบันดำเนินการอยู่และได้รับความนิยมเป็นอย่างมากจากลูกค้า การนำกิจกรรมบางอย่างมาร่วมกัน คือ การเคลื่อนย้ายปืนน้ำมันหลอดไปจำหน่ายในร้านค้าซึ่งได้ถูกยกเลิก แล้วนำเงินทุนไปลงทุนในร้านค้าแทนจากมิติที่ประชุมพระในชุมชนมีปืนน้ำมันหลากหลายแห่ง และรูปแบบการบันทึกการขายจากอดีตบันทึกในกระดาษสมุดป กอ่อนเมื่อศึกษาทดสอบลองทำแล้วเปลี่ยนรูปแบบมาเรื่อยๆ จนกระทั่งปัจจุบันที่กลับใบบันทึกการขายที่เป็นรูปเล่ม มีลักษณะคล้ายใบสั่งของที่มีสำเนาติดเล่มไว้

ส่วนกระบวนการสร้างความร่วมมือระหว่างกลุ่มเยาวชนกับชุมชนในการบริหารจัดการ การสร้างความร่วมมือเกิดขึ้นจากการจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ในตำบลลักษณะการขยายเครือข่ายออกไปซึ่งแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ การสร้างเครือข่ายเยาวชนและการสร้างเครือข่ายร้านค้าเยาวชนการสร้างเครือข่ายเยาวชนเดิมมีลักษณะเป็นการเรียกให้เยาวชนแต่ละหมู่บ้านมาร่วมกันแล้วจัดตั้งศูนย์เยาวชนตำบลขึ้น แต่ขาดกิจกรรมหลักประจำศูนย์จึงทำให้ศูนย์เยาวชนไม่มีการขับเคลื่อน มีแค่เพียงรายชื่อสมาชิกเยาวชน กิจกรรมจะเกิดขึ้นต่อเมื่อมีการเรียกมาจัดเป็นครั้งคราวเท่านั้น ขณะนี้ทางกลุ่มเยาวชนพัลส์สามัคคี จึงสร้างเครือข่ายใหม่โดยการปรับปรุงให้ทางกลุ่มเป็นเครือข่ายใหญ่มีกิจกรรมหลัก คือ ร้านค้าเยาวชน การอบรมทรัพย์ และกิจกรรมเสริมประจำตัว เช่นการเยาวชน การเลี้ยงปลา พิมเสนน้ำ เป็นต้น ผู้ที่จะเข้าร่วมเครือข่ายต้องเข้าร่วมกิจกรรมหลัก ส่วนกิจกรรมเสริมจะเข้าร่วมหรือไม่ก็ได้หรืออาจเป็นเครือข่ายโดยการทำกิจกรรมของตนเองที่บ้านแต่เป็นเครือข่ายจากกลุ่มเยาวชนพัลส์สามัคคี และการสร้างเครือข่ายร้านค้าเดิมร้านค้าไม่มี การขยายเครือข่ายแต่เมื่อทำการศึกษาวิจัยแล้วทางร้านค้าจึงเห็นความสำคัญและขยายเครือข่าย โดยการผ่านเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้กับเยาวชนและกลุ่มอาชีพต่างๆ ในชุมชน ซึ่งให้ร้านค้าเป็น ศูนย์กลางและซักชวนเข้าร่วมกิจกรรมหรือการนำผลผลิตเข้าไปฝากขายก็ได้

(ก)

สารบัญ

	หน้า
บทที่ 1 บทนำ	
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1-3
คำถามหลักและวัตถุประสงค์ของการวิจัย	3
ภาระนิยามศัพท์ในการวิจัย	4-5
กรอบแนวความคิดการวิจัย	6-7
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	8
บทที่ 2 สภาพริบบทและข้อมูลเบื้องต้นของชุมชนบ้านวังดิน	
ประวัติศาสตร์ชุมชน	9-10
ข้อมูลทั่วไปของชุมชน	
□ ลักษณะทางภูมิศาสตร์	10
□ ลักษณะทางภูมิประเทศ	10-11
□ สภาพทางสังคม	
- ประชากร	11
- การตั้งถิ่นฐานบ้านเรือน	11-12
- การศึกษา	12
- สาธารณสุข	12
- วัฒนธรรมประเพณี	13-14
- การปกครองส่วนท้องถิ่นและภาวะผู้นำ	14
- ทรัพยากรธรรมชาติ	15
□ สภาพทางเศรษฐกิจ	
- ข้อมูลทางด้านเศรษฐกิจของชุมชน	17-18
- กลุ่มองค์กรประชาชนทางด้านเศรษฐกิจ	18
- การประกอบอาชีพ	18-19
□ ปัจจัยเงื่อนไขที่มีผลต่อปัญหาด้านเศรษฐกิจของชุมชน	19-20

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

สภาพปัจจุหาหรือจุดด้อยและจุดแข็งของชุมชน/สังคม

□ สภาพปัจจุหาหรือจุดด้อยของชุมชน/สังคม 21-22

□ จุดแข็งหรือจุดเด่นของชุมชน/สังคม 22

ความสัมพันธ์ของคนในชุมชนและกลุ่มคน 23-24

บทที่ 3 วิธีการดำเนินการวิจัย

ขอบเขตการศึกษา

□ ด้านพื้นที่ 25

□ ด้านเนื้อหา 26

การรวบรวมข้อมูล

□ วิธีการเก็บข้อมูลจากการจัดเวลาที่แยกเปลี่ยนเรียนรู้ 26

□ วิธีการเก็บข้อมูลจากการใช้เครื่องมือ 26-27

การวิเคราะห์ข้อมูล 27

ขั้นตอนการดำเนินงานวิจัย

□ ขั้นตอนการดำเนินการวิจัยระยะแรก 27-28

□ ขั้นตอนการดำเนินการวิจัยระยะที่ 2 29-31

บทที่ 4 ผลการวิจัย

ตอนที่ 1 สถานภาพศักยภาพกลุ่มเยาวชนและร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน

□ สภาพและศักยภาพเยาวชนตำบลลังดินหมู่ที่ 1 และ 2

- โครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มแบบเดิม 34-35

- จุดเด่นและจุดด้อยของกลุ่มเยาวชน 35-36

- ปัจจัยและอุปสรรคในการรวมกลุ่มเยาวชน 36

□ สภาพและศักยภาพของร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน

- สภาพการดำเนินงานร้านค้า 37

- กระบวนการดำเนินงานของร้านค้าเยาวชน 39

- รูปแบบการบริหารจัดการที่ผ่านมา 39-40

- กลยุทธ์การขายสินค้า 40-41

- ข้อมูลฐานะทางการเงิน 41

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
ตอนที่ 2 ความสัมพันธ์ของร้านค้าเยาวชนกับชุมชน	
□ ร้านค้าเยาวชนกับระบบด้านเศรษฐกิจชุมชนบ้านวังดิน	42-43
□ ลักษณะการขายสินค้า	43-44
□ การเชื่อมโยงข้อมูลชุมชนกับการกำหนดแผนการจัดการร้านค้า	45
ตอนที่ 3 แนวทางที่หลากหลายในการบริหารจัดการ	
□ บทเรียนจากกลุ่มเยาวชนจังหวัดลำพูน	46-47
□ บทเรียนจากกลุ่มเยาวชนจังหวัดแพร่	47
□ บทเรียนจากกลุ่มเยาวชนจังหวัดน่าน	47-48
□ แนวทางที่หลากหลายในการจัดการกลุ่มเยาวชน และร้านค้าเยาวชน	49-50
ตอนที่ 4 รูปแบบกระบวนการจัดการกลุ่มและร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน	
□ รูปแบบกระบวนการจัดการกลุ่มและร้านค้าเยาวชน	
- รูปแบบการบริหารจัดการกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคี	
○ รูปแบบการบริหารจัดการกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีที่นำไปทดลองปฏิบัติ	50-51
○ การปรับเปลี่ยนการบริหารจัดการกลุ่มเยาวชน พลังสามัคคี	52-54
- รูปแบบกระบวนการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน	
○ รูปแบบการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชน บ้านวังดินในการทดลองปฏิบัติ	54-60
○ ผลการทดลองรูปแบบการบริหารจัดการร้านค้า เยาวชนบ้านวังดิน	60-67
○ การปรับเปลี่ยนร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและความยั่งยืน	67-76
○ ผลที่ได้รับจากการบริหารจัดการจัดการร้านค้า	76-77
□ กลไกการขับเคลื่อนอย่างยั่งยืน	78

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

ตอนที่ 5 กระบวนการสร้างความร่วมมือระหว่างกลุ่meyeawan กับชุมชน ในการบริหารจัดการ ร้านค้าเยาวชน

- การสร้างเครือข่าย (Network)เยาวชน 80-82

- การสร้างเครือข่าย (Network)ร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน 83

ตอนที่ 6 ข้อค้นพบจากการplanning การศึกษา

- ปัญหาด้านการรวมกลุ่ม/องค์กรต่างๆ ในชุมชน 84

- การสร้างมิตรภาพกับร้านค้าส่งและปลีก 84

- ศูนย์กลางการเพิ่มรายได้เสริม 84-85

- ภาพลักษณ์ร้านค้าเยาวชนในชุมชน 85

- ความเชื่อถือของกลุ่มอาชีพต่างๆ ที่มีต่อร้านค้าเยาวชน 85

บทที่ 5	สรุปผลการศึกษา ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ	
	สรุปผลการวิจัย	86-87
	ข้อค้นพบจากการplanning การศึกษา	88
	ข้อเสนอแนะ	89-90

อ้างอิง

ภาคผนวก

- แผนผังพื้นที่ชุมชนองค์การบริหารส่วนตำบลวังดิน

- แผนผังที่ตั้งร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน

- รูปด้านหน้าของร้านค้าเยาวชนบ้านวังดินในอดีต(ก่อนการวิจัย)

- รูปด้านข้างของร้านค้าเยาวชนบ้านวังดินในอดีตจนถึงปัจจุบัน

- รูปด้านหน้าของร้านค้าเยาวชนบ้านวังดินในปัจจุบัน

- กราฟแสดงยอดขายเต็ลประจำปี 2543-2546

- กราฟแสดงยอดขายรวมทั้งหมดปี 2543-2546

- ตารางสรุปผลการวิจัย

- สำเนาใบบันทึกการขาย

- ประวัติทีมวิจัย

- ภาพร้าน ภาพสินค้า และภาพกิจกรรมต่าง ๆ

- ตารางแสดงรายการสินทรัพย์ หนี้สิน และส่วนของผู้ถือหุ้นของร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน

(๗)

สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 1	การประกอบอาชีพในชุมชนตำบลลวังดิน	17
ตารางที่ 2	โครงสร้างรายได้แต่ละครัวเรือนเฉพาะหมู่ที่ 1 และ 2	18
ตารางที่ 3	การเปรียบเทียบลักษณะการขายสินค้า	44
ตารางที่ 4	การเปรียบเทียบความเหมือนและความแตกต่างของการถือหุ้น	72

(ค)

สารบัญแผนภูมิ

หน้า

แผนภูมิที่ 1	แนวคิดการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน	6
แผนภูมิที่ 2	หลักการเรียนรู้จากกิจกรรม	29
แผนภูมิที่ 3	วิธีการที่ใช้เพื่อให้เกิดผลการศึกษา	31
แผนภูมิที่ 4	โครงการสร้างการบริหารจัดการกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคี (ก่อนการวิจัย)	34
แผนภูมิที่ 5	สภาพการจัดการร้านค้าเยาวชนบ้านวังดินระยะแรก	38
แผนภูมิที่ 6	โครงการสร้างการบริหารจัดการกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคี (แบบใหม่)	51
แผนภูมิที่ 7	โครงการสร้างการบริหารจัดการกลุ่มแบบ 3 ทีม 1 กอง	54
แผนภูมิที่ 8	โครงการสร้างการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน	55
แผนภูมิที่ 9	วิัฒนาการเกี่ยวกับรายละเอียดในการบันทึกการขาย	64
แผนภูมิที่ 10	โครงการสร้างการบริการจัดการร้านค้า (แบบใหม่)	68
แผนภูมิที่ 11	ระบบการบริหารจัดการ(Management System) ร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน	74
แผนภูมิที่ 12	หลักการที่นำมาใช้ในการบริหารจัดการ	75
แผนภูมิที่ 13	การสร้างเครือข่ายเยาวชนตำบลลังดิน (เดิม)	80
แผนภูมิที่ 14	การสร้างเครือข่ายเยาวชนแบบฟิกตัว (ระหว่างการวิจัย)	82
แผนภูมิที่ 15	การสร้างเครือข่ายร้านค้าเยาวชนบ้านวังดินแบบฟิกตัว (ระหว่างการวิจัย)	83

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

กลุ่มเยาวชนพัลส์สามัคคีต่ำบลังดิน มีการรวมกลุ่มกันมาตั้งแต่ช่วงที่ได้รับการส่งเสริมสนับสนุนจากองค์กรภาคชุมชนแล้วการรวมกลุ่มเป็นไปโดยตามหลักการแต่ในความเป็นจริงไม่มีตัวตน ที่ชัดเจน เริ่มจากกลุ่มเยาวชนจำนวน 6 คนรวมกลุ่มกันทำกิจกรรมต่อมามีแกนนำชุมชนให้ การสนับสนุนทั้งในส่วนของชาวบ้าน อบต. กลุ่มแม่บ้าน และวัด จึงขอใช้วัดพุทธบาทเข้าผึ้งเป็นศูนย์กลางในการเกี่ยวกับเปลี่ยนเรียนรู้กันอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งการชุมนุมกลุ่มเพื่อบริการชาหารือร่วมกันแล้วทำการจัดตั้งกลุ่มเยาวชนหมู่ที่ 2 ขึ้นเมื่อวันที่ 8 พฤศจิกายน 2541 ซึ่งได้ทำการประชุมกลุ่มเยาวชนหมู่ที่ 2 ครั้งแรกทำการเลือกประธาน, รองประธาน, เลขาธุการ, เหรียญบิ๊ก, ฝ่ายปฏิคม, ประชาสัมพันธ์และคณะกรรมการเยาวชนอื่นๆ ขึ้นมาปฏิบัติงานตามหน้าที่ของกลุ่มแต่ก็ไม่มีกิจกรรมขับเคลื่อนอะไร

จนกระทั่งวันที่ 20 มิถุนายน 2543 ได้จัดตั้งกลุ่มเยาวชนอีกครั้งเพื่อเลือกคณะกรรมการอย่างไม่เป็นทางการแล้วปฏิบัติภาระตามลำดับแล้วทำการติดต่อกับทางวัดพุทธบาทเข้าผึ้ง ขอใช้สถานที่ตั้งกลุ่มเยาวชนโดยใช้ชื่อว่า “กลุ่มเยาวชนพัลส์สามัคคี” เมื่อกลุ่มได้จัดตั้งขึ้นมาแล้วทำการประชุมกลุ่มครั้งที่ 1 เมื่อวันที่ 2 กรกฎาคม 2543 คัดเลือกประธาน, รองประธาน, เลขาธุการ, เหรียญบิ๊ก และคณะกรรมการฝ่ายต่างๆ ของกลุ่มพร้อมทั้งเลือกคณะกรรมการที่ปรึกษาอีก 9 ท่าน เพื่อเป็นที่ปรึกษาหารือเกี่ยวกับเรื่องต่างๆ อย่างเป็นทางการจากการลงมติของที่ประชุมของกลุ่ม และทางกลุ่มก็ได้จัดกิจกรรมการอบรมทรัพย์จำนวน 30 บาท / คน / เดือน พร้อมกับการจัดประชุมประจำเดือนขึ้นทุกๆ วันเสาร์สุดท้ายของสิ้นเดือนนั้น ๆ

โดยแต่เดิมที่กลุ่มเยาวชนได้ตั้งกลุ่มมาเป็นเวลานานแล้วแต่ไม่มีตัวตนทำหน้าที่ในการปฏิบัติงานจนถึงปัจจุบันก็ได้จัดตั้งประธานและรองประธานในระดับต่ำบลังดินมาตามลำดับ เมื่อทางกลุ่มเห็นว่ากลุ่มนี้มีความเข้มแข็งพอ ก็ทำการจัดตั้งร้านค้าเยาวชนขึ้นโดยหวังว่าจะใช้เป็นกิจกรรมหลักในการเก้าอี้ยกกลุ่มเยาวชนให้มีการรวมพลังกันอย่างเหนียวแน่นเป็นศูนย์กลางแลกเปลี่ยนเรียนรู้อย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืนเพื่อขายสินค้าในราคายุติธรรมแก่ลูกค้าในชุมชนขึ้นเริ่มจากโครงการผังชักฟอกหาร่องเพื่อลดปริมาณขยะและมีราคาถูกกว่าห้องตลาดอย่างไม่เป็นทางการ จากนั้นทางกลุ่มจึงขอใช้สถานที่ตั้งร้านค้าจาก คุณวรรณิกา ปันคำ ซึ่งตั้งอยู่ริมถนนหมู่ที่ 1 บ้านวังดิน ตำบลลังดิน อำเภอเมือง จังหวัดอุตรดิตถ์ นำเงินทุนมาจากขายหุ้นให้แก่บุคลภายนอกซึ่งจะบันผลกำไรให้ร้อยละ 3 จากผลกำไรประจำปีถูกแบ่งแยกออกเป็นเงินทุนของร้านค้าเยาวชน 30% ค่า

ตอบแทนคณะกรรมการ 30% และเงินกันไว้เป็นเงินกองกลาง 40% จากเยาชนโดยการตัดเงินออมเข้าร้านค้า 3 เดือนนับแต่เดือนแรกที่ทำการออมบาท จำนวน 226 หุ้น เป็นเงินทั้งสิ้น 6,780 บาท เงินอุดหนุนจากองค์กรบริหารส่วนตำบลวังดิน 4,000 บาทและเงินกู้ยืมปลดลดดอกเบี้ย 30,000 บาท รวมเป็นเงินทุนประกอบการ ทั้งสิ้น 40,780 บาท

ต่อมาในวันที่ 29 ตุลาคม 2543 กลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีได้เปิดทำการร้านค้าอย่างเป็นทางการและเริ่มตั้งวันที่ 29 ตุลาคม 2543 เป็นต้นมา ทางกลุ่มจึงจัดประชุมประจำทุกเดือนเดือนละ 1 ครั้งจนถึงปัจจุบันได้จัดให้มีการประชุมหรือเวทีแลกเปลี่ยนรู้เพิ่มขึ้นเป็นเดือนละ 2 ครั้ง ในทุกๆ วันเสาร์กลางเดือนและเสาร์สุดท้ายของเดือนโดยใช้เวลาประมาณ 19.00 น. – 22.00 น. รวมทั้งแจ้งข่าวสารและกิจกรรมต่างๆ ให้สมาชิกได้รับทราบซึ่งกิจกรรมดังกล่าวจะทำให้เยาวชนได้พบปะแลกเปลี่ยนเรียนรู้หรือทำกิจกรรมร่วมกันอันหลากหลายก่อให้เกิดความรักความสามัคคีขึ้นในกลุ่ม มีความเห็นยวัฒนธรรมที่ต้องการจะให้เกิดความรักความสามัคคีขึ้นในกลุ่มไม่ค่อยจะต้องมีอยู่อย่างเป็นกลุ่มไม่มีอยู่อย่างกระฉับกระเฉย นอกจากนี้ทางกลุ่มได้จัดกิจกรรมอันเอื้อประโยชน์ต่อสังคมหลากหลายกิจกรรม เช่น กิจกรรมการพัฒนาสถานที่ท่องเที่ยวของตำบล (น้ำตกวังดิน), กิจกรรมการเพาะพันธุ์กล้ามະกะอกเจ้าจ่ายให้แก่ชาวบ้านในชุมชน, กิจกรรมการสอนคอมพิวเตอร์ให้กับผู้สูงอายุ, กิจกรรมศูนย์ประสานงานด้านเอกสารและข่าวสาร, กิจกรรมการเป็นเจ้าภาพงานกีฬาตำบล เป็นต้น

ปัจจัยที่ทำให้กลุ่มเยาวชนได้จัดตั้งร้านค้าเยาวชนขึ้นก็เนื่องมาจากในอดีตตำบลวังดินไม่เคยจัดให้มีสหกรณ์ร้านค้าประจำหมู่บ้านหรือตำบลไว้บริการแก่ชุมชนสำหรับการซื้อ – ขายสินค้าอุปโภคบริโภคทุกๆ อย่าง รวมถึงของใช้ในครัวเรือนเมื่อสังเกตจากลักษณะโดยทั่วไปแล้วจะพบว่าชาวบ้านส่วนใหญ่มักซื้อสินค้าตามร้านค้าปลีกในชุมชนท้องถิ่นของตนซึ่งราคาค่อนข้างแพงแต่ชาวบ้านทุกคนก็จำเป็นต้องซื้อเพื่อนำไปใช้บริโภคและบางครั้งชาวบ้านมักจะเดินทางไปซื้อสินค้าต่างถิ่นหรือต่างหมู่บ้านเนื่องจากเห็นว่ามีราคากลูกกว่าร้านค้าปลีกที่ตั้งอยู่ใกล้บ้านในชุมชน จากจุดตรงนี้จึงทำให้มองเห็นว่าชาวบ้านเกือบ 90% จากชาวบ้านทั้งหมดประมาณ 318 หลังคาเรือนซึ่งเป็นเหตุให้ต้องสูญเสียเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทางถึงแม้มันจะเป็นระยะที่สั้นๆ ก็ตาม อีกทั้งทำให้ระบบการไหลเวียนของเงินตราในหมู่บ้านลดลงและกลับไปตกอยู่กับหมู่บ้านหนึ่งจนทำให้ระบบการไหลเวียนของเงินตราของหมู่บ้านนั้นมีมากขึ้นเพราะพวกเขารู้ว่าเงินไปจับจ่ายใช้สอยในร้านค้าต่างชุมชนกันมากเนื่องจากเห็นว่ามีราคากลูกกว่าร้านค้าปลีกในหมู่บ้านสิ่งนี้จึงถือเป็นจุดอ่อนของสังคมอย่างหนึ่งที่ยังไม่มีใครสามารถแก้ไขปัญหาของชุมชนในตำบลวังดินให้ดีขึ้นจากอดีตถึงปัจจุบันได้

เมื่อสถานการณ์ของหมู่บ้านหรือชุมชนตกลอยู่ในสภาพที่น่าเป็นห่วงทางกลุ่มเยาวชนได้เห็นถึงความสำคัญของปัญหาดังกล่าว และเกิดความคิดว่าทางกลุ่มของเราว่าจะจัดตั้งร้านค้าเยาวชนขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์ที่สำคัญคือ สร้างคุณประโยชน์ให้กับชุมชนมากที่สุดเท่าที่จะทำได้ เพื่อ

ขายสินค้าอุปโภคบริโภคที่สำคัญในครัวเรือนแก่ชุมชนซึ่งมีนโยบายหลักว่า “จะขายสินค้าในราคาย่อมต์” ธรรมด่อผู้บริโภคซึ่งรักษาดุลยภาพของธรรมชาติและเน้นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชน” ด้วยเหตุนี้ทางกลุ่มจึงได้ระดมทุนจากที่ต่างๆ เช่น เงินคอมของกลุ่ม, หาแหล่งเงินทุนที่ ปลอดดอกเบี้ย และเงินอุดหนุนต่างๆ นำมาจัดตั้งร้านค้าซึ่งตั้งอยู่ที่หมู่ที่ 1 ตำบลวังดิน อำเภอเมือง จังหวัดอุตรดิตถ์ โดยเน้นนโยบายตามที่กล่าวมาข้างต้น

เหตุที่กำหนดนโยบายดังกล่าวขึ้นเพื่อระบุว่าร้านค้าปลีกในชุมชนขายสินค้าในราคาก่อนซื้อไม่ยุติธรรมมากนักทางกลุ่มต้องการมีส่วนร่วมในการแก้ไขปัญหาและมีส่วนช่วยในการลดปริมาณขยะซึ่งเป็นปัญหารือรังที่สังคมยังไม่สามารถแก้ไขให้หายขาดได้ในปัจจุบันถึงแม้ทางกลุ่มเยาวชนไม่สามารถช่วยแก้ปัญหาได้แต่สามารถช่วยลดปริมาณขยะให้ลดลงได้จึงทำให้เกิดแนวความคิดเกี่ยวกับการขายผงซักฟอกการซองขี้นเป็นสินค้าหลักของร้านค้าด้วยวิธีการซื้อผงซักฟอกที่มีขนาดใหญ่และปริมาณที่มีน้ำหนักมากมาแยกบรรจุพลาสติกแบ่งขายเป็นห่อห่อยอยหรือน้ำหนักน้อยลงแทนการขายผงซักฟอกเป็นกล่องๆละ 5 บาทหรือ 10 บาท แต่ในปัจจุบันได้ขยายสินค้า และผงซักฟอกเกือบทุกรูปแบบเพื่อให้เกิดตัวเลือกที่มากขึ้น

นอกจากนี้ก็เน้นการขายผลิตภัณฑ์ชุมชนโดยการรับซื้อบ้างหรือรับฝากขายบ้างแล้วแต่กรณีเพื่อเป็นการสร้างงานและรายได้ให้เกิดแก่ชุมชนจนเป็นผลลัพธ์เนื่องไปถึงการลดอัตราการโยกย้ายไปทำงานต่างถิ่นอีกด้วย ปัจจุบันร้านค้าเยาวชนได้ดำเนินการจำหน่ายสินค้าตามที่กล่าวมา ข้างต้นมาเป็นระยะเวลานานพอสมควรแต่ยังขาดรูปแบบระบบบัญชีที่ชัดเจนซึ่งอาจจะทำให้เกิด การทุจริตหรือการคดโกงได้ง่ายกล่าวคือการดำเนินงานที่ผ่านมาของร้านค้าเยาวชนยังไม่เป็นระบบชัดเจนจึงต้องการหาคำตอบต่อประเด็นปัญหาดังกล่าวโดยร่วมกันเรียนรู้กระบวนการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนโดยความร่วมมือของกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีกับชุมชนบ้านวังดิน หมู่ที่ 1-2 ตำบลวังดิน อำเภอเมือง จังหวัดอุตรดิตถ์ อีกทั้งยังขาดกระบวนการบริหารที่เหมาะสมสมกับกลุ่ม อันเป็นแบบแผนที่จะช่วยให้ร้านค้าเติบโตขึ้นอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลจนเกิดความยั่งยืนสืบต่อไป

คำถามหลักของการวิจัย

กระบวนการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนอย่างไรให้มีประสิทธิภาพและยั่งยืนโดย ความร่วมมือของกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีกับชุมชนบ้านวังดินหมู่ที่ 1 และหมู่ที่ 2 จังหวัดอุตรดิตถ์

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

- เพื่อศึกษาศักยภาพ กระบวนการบริหารกลุ่มและการจัดการร้านค้าของเยาวชน
- เพื่อค้นหารูปแบบการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนที่มีประสิทธิภาพ

3. เพื่อศึกษากระบวนการสร้างความร่วมมือระหว่างกลุ่มและชุมชนชาวบ้านวังดินในกระบวนการจัดการร้านค้าเยาวชน

คำนิยามศัพท์ในการวิจัย

การพัฒนาธุรกิจรุ่นสู่รุ่น หมายถึง การถ่ายทอดความรู้ที่มีคุณค่าหรือประโยชน์ให้กับคนรุ่นหลังที่เป็นวัยกำลังเจริญเติบโต โดยเฉพาะเด็กและเยาวชนยังเป็นกำลังต่อการพัฒนาชุมชนและประเทศต่อไปในภายภาคหน้า

ละลายพฤติกรรม หมายถึง การให้ผู้เข้าร่วมเวทีรวมกลุ่มโดยแยกผู้ที่ใกล้ชิดกันออกไปอยู่อีกกลุ่มนึงหรือเรียกว่าแยกผู้ที่สนใจกันให้อยู่ห่างกัน

กระจายไม่กระฉูก หมายถึง การให้ผู้เข้าร่วมเวทีนั่งกระจายอยู่ตามบริเวณสถานที่จัดเวทีโดยให้ผู้ที่สนใจนั่งอยู่ให้หัวเราะไม่ให้นั่งรวมกลุ่มกันตามความชอบหรือพอกใจกับคนคุ้นเคยซึ่งเป็นการปิดกันในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้กับผู้อื่น

ตั้งประเด็นปัจจุบัน หมายถึง การให้วิทยากรกระบวนการครัวตั้งประเด็นที่เป็นปัจจุบันหรือเหมาะสมกับเหตุการณ์นั้นก่อนที่จะนำเข้าสู่ประดิษฐ์และเป้าหมายที่ต้องการ

สรุปให้เห็นภาพ หมายถึง การที่วิทยากรรับฟังการนำเสนอจากผู้ร่วมเวทีแล้วแสดงผลหรือแนววิเคราะห์ออกเป็นตาราง กราฟ หรือจำนวนเปอร์เซ็นต์ตามความเหมาะสมเพื่อให้เกิดการเปรียบเทียบหรือวิเคราะห์ในข้อมูลนั้นๆ ตามมา

สร้างการนำเสนอ หมายถึง การที่วิทยากรกระบวนการให้ผู้เข้าร่วมเวทีได้คิดแบบมีส่วนร่วมและแสดงความคิดเห็น

ให้โอกาสแสดงออก หมายถึง การที่วิทยากรกระบวนการให้ผู้เข้าร่วมเวทีออกมานำเสนอข้อมูลที่ทางกลุ่มได้แสดงความคิดเห็นไว้

ตรงหลักตรงประเด็น หมายถึง การยกประเด็นหลักที่ต้องการให้วิทยากรกระบวนการนำเสนอข้อมูลตามความคาดหวังและเป้าหมายของเวทีให้ตรงกับหลักความจริงและประเด็นที่ต้องการ

ไม่รับเสร็จต้องรวมรวม หมายถึง ในกรณีที่ทุกครั้งวิทยากรกระบวนการจะต้องรวมรวมข้อมูลทั้งหมดที่ได้จากการจัดเวทีไว้จนกว่าจะถึงเวลาใกล้จัดเวที วิทยากรกระบวนการทั้งหมดจะต้องนำข้อมูลเหล่านั้นมานำเสนออีกครั้งแล้วสรุปเนื้อหาสาระสำคัญ

กระบวนการจัดการ หมายถึง การจัดการกลุ่มและรวมไปถึงการจัดการกิจกรรมต่างๆ อันเกิดขึ้นภายในกลุ่ม

รูปแบบการบริหารจัดการ หมายถึง วิธีการหรือแนวทางที่จะนำไปสู่ความยั่งยืน

รูปแบบการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชน หมายถึง วิธีการหรือแนวทางที่ใช้ในการปฏิบัติโดยกำหนดขึ้นจากสภาพหรือทรัพยากรที่มีอยู่ซึ่งทางกลุ่มนั้นว่ามีความจำเป็นและสามารถปฏิบัติได้ทุกคนและสามารถเปลี่ยนแปลงได้ตามกาลเวลาหรือตามศักยภาพของกลุ่มที่เป็นอยู่โดยไม่เน้นรูปแบบที่ตายตัว

ความร่วมมือ หมายถึง การปฏิบัติกิจกรรมร้านค้าและกิจกรรมอื่นๆ โดยความร่วมมือจากกลุ่มเยาวชนและชุมชนอันได้แก่ พ่อแม่ ผู้ใหญ่บ้าน อบต. เป็นต้น

รูปแบบกระบวนการจัดการกลุ่ม หมายถึง การพัฒนารูปสู่รุ่นและโครงสร้างกลุ่มที่สอดคล้องกับกิจกรรมในลักษณะที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน

เครือข่าย (Network) หมายถึง กลุ่มอาชีพต่างๆ ในชุมชนและเยาวชนที่กระทำการรวมตัว

เครือข่ายแบบฟักด้วย หมายถึง การจัดกิจกรรมหลักแล้วเพิ่มกิจกรรมเสริมโดยขยายกิจกรรมจากกิจกรรมหลักและให้กิจกรรมหลักเป็นศูนย์กลางหรือศูนย์รวมในการจัดกิจกรรม

การขึ้นรูปโครงการใหม่ หมายถึง กลุ่ม หรือองค์กรที่ต้องการมีกิจกรรมหรืออาชีพเสริม หรืออื่นๆ ใหม่ต้องทำการศึกษาสถานภาพ หรือศักยภาพของตนเองทางด้านความสามารถหรือทุนเดิม หรือความรู้ความเชี่ยวชาญ หรือทรัพยากรที่มีอยู่ว่าจะสามารถดำเนินการนั้นได้หรือไม่และทำอย่างไรซึ่งเป็นการเริ่มต้นกิจกรรม

กิจกรรมหลัก หมายถึง กิจกรรมที่สมาชิกทุกคนต้องมีส่วนร่วมในกิจกรรมโดยหน้าที่ซึ่งอาจได้รับค่าจ้างหรือผลประโยชน์อย่างอื่นเป็นค่าตอบแทน

กิจกรรมเสริม หมายถึง กิจกรรมอื่นที่นอกเหนือจากกิจกรรมหลัก กิจกรรมประเภทนี้สมาชิกจะเข้าร่วมหรือไม่ก็ได้หากเข้าร่วมจะมีสิทธิร่วมรับผลประโยชน์ซึ่งอาจเกิดขึ้นโดยที่สมาชิกสามารถเข้าร่วมกิจกรรมเสริมได้มากกว่าหนึ่งกิจกรรม

การบริหารจัดการโดยตรง หมายถึง เยาวชนที่เข้าร่วมกิจกรรมหลักของกลุ่มซึ่งได้ปฏิบัติตามหน้าที่หรือเป็นคณะกรรมการกลุ่มปฏิบัติงานด้วยตนเองเกี่ยวกับการจัดการด้านต่างๆ ของกิจกรรมหลัก เช่น แสดงความคิดเห็นมีส่วนร่วมในหลักนั้น

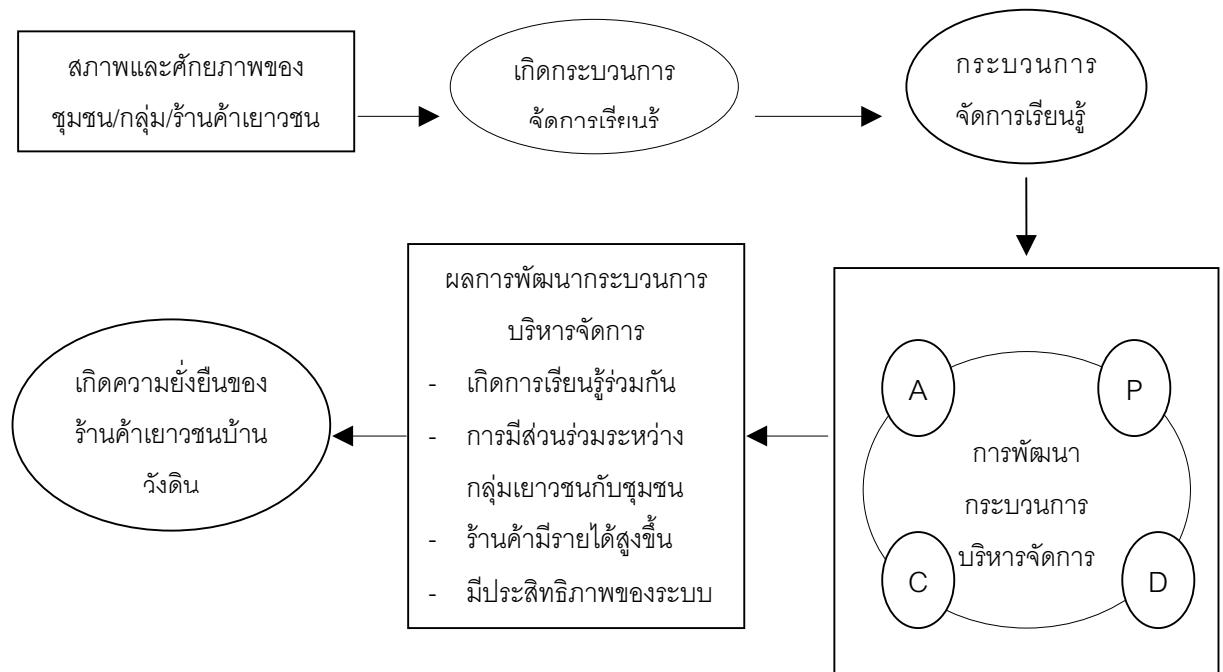
การบริหารจัดการทางอ้อม หมายถึง การเปิดโอกาสให้ชุมชนมีส่วนร่วมในการอื่นที่นอกเหนือจากการเข้าไปดำเนินงานจัดการด้านต่างๆ ของกิจกรรมหลัก เช่น แสดงความคิดเห็นมีส่วนร่วมในการระดมทุน การซ่อมแซมห้องน้ำส้วม เป็นต้น

เนื้อหาสำคัญกว่ารูปแบบ หมายถึง รูปแบบที่ได้ต้องเกิดจากสภาพความเป็นอยู่จริง หรือสภาพริบบทโดยทั่วไปของบุคคลในชุมชนที่เป็นเนื้อหาสำคัญกว่ารูปแบบที่ได้ ซึ่งอาจได้จาก หลักวิชาการโดยทั่วไปหรือชุมชนอื่นๆ นำไปปฏิบัติแล้วประสบผลสำเร็จ เพราะรูปแบบที่ได้มานั้น บางครั้งก็

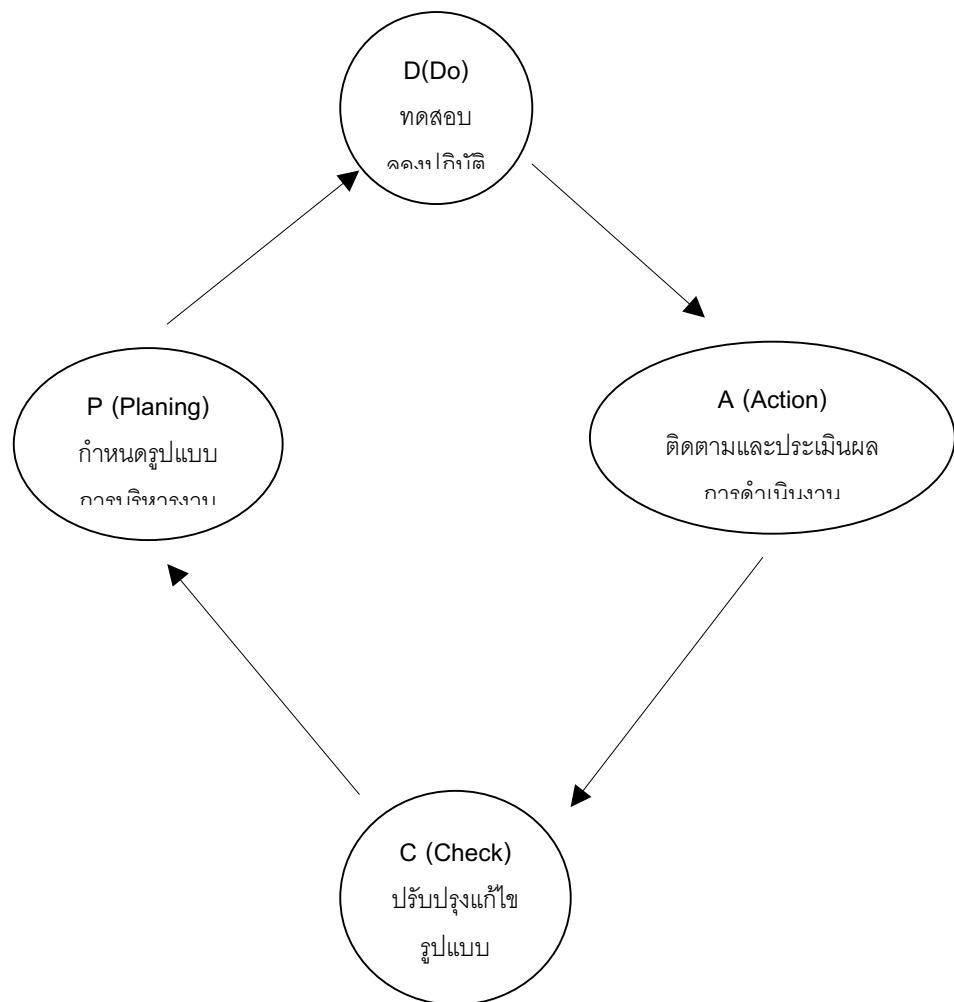
ไม่สามารถใช้ได้กับชุมชน รูปแบบที่จะนำมาใช้ในชุมชนควรเกิดจากการวิเคราะห์สังเคราะห์ปัญหาจากลักษณะสภาพบริบทของชุมชนแล้วจึงกำหนดรูปแบบที่ควรจะเป็น

กรอบแนวความคิดการวิจัย

แผนภูมิที่ 1 แนวคิดการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน



แนวความคิดแบบใหม่ของสมาชิกกลุ่มเยาวชนเกิดกระบวนการเรียนรู้ได้แก่ ทุกคนมีส่วนร่วมศึกษาสถานภาพของร้านค้า, มีความรู้และแนวคิดเกี่ยวกับร้านค้า, กำหนดรูปแบบการบริหารงาน, ทดสอบลงปฏิบัติ, ติดตามและประเมินผล, การดำเนินงานและปรับปรุงแก้ไขรูปแบบ ศึกษาสภาพการดำเนินงานของร้านค้าแล้วเกิดประสบการณ์ทำงานรู้จักการบริหารจัดการก่อนหลัง จากนั้น จึงดำเนินการจัดตั้งร้านค้าพร้อมทั้งหารูปแบบการบริหารจัดการร้านค้า คือ ทุกคนมีส่วนร่วมทบทวนสภาพที่ผ่านมา, ค้นหาปัญหาที่เกิดขึ้น, กำหนดรูปแบบการบริหารงาน, ทดสอบลงปฏิบัติ, ติดตามและประเมินผลการดำเนินงาน และปรับปรุงแก้ไขรูปแบบหลังจากนั้นก็กลับมาใช้รูปแบบใหม่เปรียบเทียบอ่อนง่าย PDCA



แสดง : หลักการปฏิบัติงานของกลุ่มเยาวชนตาม

หลัก PDCA (P=Plan, D=Do, C=Check and A=Action)

แสดง wang จากรากฐานปฏิบัติ กิจกรรมต่างๆ ของสมาชิกเยาวชนกล่าวคือ การดำเนินงานจะต้องประกอบไปด้วยขั้นตอนดังนี้

ขั้นที่ 1 การกำหนดรูปแบบกิจกรรม

ขั้นที่ 2 ทดสอบลองปฏิบัติ

ขั้นที่ 3 ทบทวนกิจกรรม หรือติดตามประเมินผลกิจกรรม

ขั้นที่ 4 แก้ไขปรับปรุงกิจกรรม

เมื่อปรับปรุงแก้ไขในขั้นตอนที่แล้วจะเป็นที่จะต้องย้อนกลับมาสู่ขั้นตอนแรกเกี่ยวกับการกำหนดรูปแบบกิจกรรม และขั้นตอนที่ 2-3 ตามลำดับอยู่ตลอดเวลาซึ่งจะเป็นลิ่งที่จะช่วยนำพาไปสู่ความยั่งยืน

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

เยาวชนได้รับรูปแบบการบริหารจัดการร้านค้าโดยเกิดจากความร่วมมือของเยาวชนกับชุมชนในการพัฒนาร้านค้าข้าสู่ระบบการบริหารที่เต็มรูปแบบ นอกจากนี้ยังส่งเสริมให้ชุมชนเกิดรายได้จากการผลิตผลิตภัณฑ์ชุมชนอุปกรณ์ประจำอย่าง โดยร้านค้าเยาวชนเป็นศูนย์กลางจำหน่าย สินค้า ซึ่งจะก่อให้รายได้ต่อคนในชุมชนพร้อมทั้งรู้จักการใช้ทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่ตามท้องถิ่นให้เกิดประโยชน์สูงสุด เพื่อช่วยเหลือบุคลากรวางแผนงานของคนในชุมชนทำให้คนในชุมชนไม่ต้องเดินทางไปทำงานทำแหล่งอื่น และยังสามารถนำข้อมูลเหล่านี้ไปปรับใช้ในด้านที่เกี่ยวข้องกับร้านค้าเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและยั่งยืน สืบท่อไป และเป็นผลทำให้เยาวชนได้รู้จักระบวนการทำงานต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. เยาวชนได้รู้จักระบวนการความคิด การเรียนรู้จากการร้านค้าเยาวชนในระบบร้านค้า, ห้องเรียน, การจัดการบริหาร, ระบบการบัญชี และการทำงานเป็นทีม โดยทุกคนมีส่วนร่วมอย่างมี ประสิทธิภาพและยั่งยืน
2. เยาวชนรู้จักระบบเศรษฐกิจในชุมชน, ทราบถึงปัญหา, จุดเด่น, จุดด้อย และจุดที่ควรแก้ไข ปัญหาของชุมชน
3. ชุมชนได้รับการเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนในการซื้อสินค้าได้ในราคากลางซึ่งเป็นสินค้าที่ผลิต และจำหน่ายภายในชุมชนตนเอง
4. ร้านค้าเยาวชนได้เป็นตัวเชื่อมโยงกับกลุ่มต่าง ๆ ในชุมชนเพื่อช่วยพยุงเสถียรภาพเศรษฐกิจชุมชนให้ดีขึ้นกว่าเดิม

บทที่ 2

สภาพบริบทและข้อมูลเบื้องต้นของชุมชนบ้านวังดิน

การศึกษาสภาพบริบทและข้อมูลเบื้องต้นของชุมชนบ้านวังดิน สามารถนำเสนอได้ 3 ส่วน คือ ประวัติศาสตร์ชุมชน ข้อมูลทั่วไปของชุมชน สภาพปัจจุบันหรือจุดด้อยและจุดแข็งของชุมชน/สังคม และความสัมพันธ์ของคนในชุมชนและกลุ่มคน ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ประวัติศาสตร์ชุมชน

ประวัติความเป็นมาของตำบลวังดินเคยเป็นตำบลบ้านค่านมาก่อน โดยแต่เดิมนั้นอยู่หมู่ที่ 9 ของตำบลบ้านค่าน ในการจัดประชุมแต่ละครั้งจะต้องเดินทางไปประชุมที่นั้นแล้วต่อมาได้แยกตัวออกมายังเป็นตำบลอีกตำบลหนึ่งคือ “ตำบลวังดิน” เมื่อปี พ.ศ.2507 โดยมีเหตุที่ใช้ชื่อนี้สืบเนื่อง มาจากการเล่าขานสืบทอดกันมาของปู่ย่า ตา ยาย ท่านเล่าไว้ว่าเมื่อก่อนพื้นที่แถบนี้มีลักษณะคล้าย วังน้ำวนตื้นเขินและมีก้อนดินอยู่ตรงกลางซึ่งล้อมรอบด้วยน้ำในเวลาที่ช้างลงไปกินน้ำก็จะมองไม่เห็นตัวช้างเห็นเฉพาะหัวช้าง จึงเป็นเหตุให้ชาวบ้านและนี้ เรียกกันว่า “วังดิน” จากความต้องการแยกเป็นอีกตำบลหนึ่งโดยใช้ชื่อว่า “บ้านวังดิน” นายอำเภอขุนเสน่ห์ราบจึงเป็นที่ลงสัญญาทำไม้ลิงใช้ชื่อ ดังกล่าวจนเมื่อท่านมีโอกาสฯ เยี่ยมเยียนชาวบ้านจึงไปเที่ยวครุวังที่ว่า ว่าดังอยู่ตรงไหน โดยแรกเริ่มบ้านวังดินมีจำนวนคนแรกชื่อ นายบุญมี วงศ์แก้ว ส่วนตำบลบ้านค่านมี นายชัยนาม วงศ์พานิช เป็นจำนวนตำบลบ้านค่านแต่เดิมที่ตำบลวังดินมี 6 หมู่บ้าน คือ หมู่ที่ 1-2 บ้านวังดิน, หมู่ที่ 3 บ้านยังจุ่น, หมู่ที่ 4 บ้านยางโทน, หมู่ที่ 5 บ้านหนองป่าໄร และหมู่ที่ 6 บ้านวังข่า เมื่อจำนวนประชากรเพิ่มมากขึ้นจึงทำการแยกหมู่บ้าน ดังต่อไปนี้

ปี พ.ศ. 2529 ได้แยกหมู่บ้านอีก 1 หมู่บ้านคือ จากบ้านวังข่าหมู่ที่ 6 มาเป็นบ้านห้วยโปรด় หมู่ที่ 6 และหมู่ที่ 7 บ้านวังข่า

ปี พ.ศ. 2530 ได้แยกหมู่บ้านอีก 1 หมู่บ้านคือ จากหมู่ที่ 3 บ้านยางจุ่นมาเป็นหมู่ที่ 3 บ้านยางจุ่น และหมู่ที่ 8 บ้านห้วยป้อม

ปี พ.ศ. 2538 ได้แยกหมู่บ้านอีก 1 หมู่บ้าน คือ จากหมู่ที่ 4 บ้านยางโทนมาเป็นหมู่ที่ 4 บ้านยางโทน และหมู่ที่ 9 บ้านคลองสันพันธ์

ปี พ.ศ. 2545 ได้แยกหมู่บ้านอีก 1 หมู่บ้าน คือ จากหมู่ที่ 2 บ้านวังดินมาเป็นหมู่ที่ 2 บ้านวังดิน และหมู่ที่ 10 บังไม่ได้ตั้งชื่อหมู่บ้าน

สภาพพื้นที่แต่เดิมที่มามีลักษณะเป็นป่าไม้, ป่าไผ่และต้นมะพร้าว ถนนที่ใช้สัญจรมีลักษณะเป็นทางเท้าการเดินทางไปมาหาสู่ระหว่างกันจะใช้วิธีการเดินเท้า, ม้า, ช้างและล้อเกวียนเป็นส่วนมาก จนกระทั่งเกิดความเจริญ ได้ทำการบุคคลนจากถนนใหญ่อันเป็นถนนสายหลักของตำบลบ้านค่าน เข้ามาในหมู่บ้าน โดยแกนนำของผู้ใหญ่มีจ่วงรวมกำลังพลดตามแบบฉบับของชาวบ้านใช้วิธีการเกษตรที่ผู้คนวันละ

7 คน ให้ช่วยกันบุค หรือขอความร่วมไม่ร่วมมือกัน และไม่คิดค่าจ้าง, ค่าแรงหรือค่าตอบแทนให้ เพราะถือว่าเส้นทางดังกล่าวเป็นเส้นทางสาธารณสุขที่ทุกคนต้องใช้ร่วมกันอยู่แล้ว

ข้อมูลทั่วไปของชุมชน

นำเสนอแบ่งเป็นประเด็นได้ 5 ประเด็น คือ ลักษณะทางภูมิศาสตร์ ลักษณะภูมิประเทศ สภาพทางสังคม สภาพทางเศรษฐกิจ ปัจจัยเงื่อนไขที่มีผลต่อปัญหาด้านเศรษฐกิจของชุมชน ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ลักษณะทางภูมิศาสตร์

ที่ตั้งและอาณาเขต

ที่ตั้ง ตำบลหลวงตั้งอยู่ทางทิศตะวันออกเฉียงเหนือของอำเภอเมืองอุตรดิตถ์ จังหวัดอุตรดิตถ์ ระยะทางห่างจากอำเภอเมืองอุตรดิตถ์ถึงตำบลหลวงตั้ง 28 กิโลเมตร ใช้ระยะเวลาเดินทาง จากบ้านวังดินถึงอำเภอเมืองอุตรดิตถ์ 45 นาที ตำบลหลวงตั้งมีพื้นที่ทั้งหมด 47 ตารางกิโลเมตร หรือประมาณ 29,375 ไร่, พื้นที่ราบ 17,663 ไร่ และพื้นที่ภูเขา 11,712 ไร่

อาณาเขต

ทิศเหนือ	ติดกับ บ้านนำหมัน ต.นำหมัน อ.ท่าปลา จ.อุตรดิตถ์
ทิศใต้	ติดกับ บ้านเด่นด่าน ต.บ้านด่าน อ.เมือง จ.อุตรดิตถ์
ทิศตะวันออก	ติดกับ บ้านแคนทอง ต.ร่วมจิต อ.ท่าปลา จ.อุตรดิตถ์
ทิศตะวันตก	ติดกับ บ้านแหล่ป้าสา ต.บุนฝาง อ.เมือง จ.อุตรดิตถ์

ลักษณะภูมิประเทศ

ลักษณะภูมิประเทศของตำบลหลวงตั้งมีลักษณะลาดตอนขั้น พื้นที่โดยทั่วไปจะเป็นพื้นที่ราบ 18,527 ไร่หรือคิดเป็นร้อยละ 63 ของพื้นที่ทั้งหมด 29,375 ไร่ ส่วนที่เหลือ 10,848 ไร่ หรือร้อยละ 37 คือภูเขาและหุบเขา มีที่ราบหุบเขาเป็นจุด ๆ ความสูงจากระดับน้ำทะเล 200 – 400 เมตร ในปัจจุบันพื้นที่ส่วนใหญ่จะเป็นพื้นที่ที่ใช้สำหรับเพาะปลูกข้าว

สภาพภูมิอากาศโดยรวมของตำบลหลวงตั้งในช่วงระยะเวลาตั้งแต่เดือนมีนาคมถึงเดือนมิถุนายน เป็นช่วงของฤดูร้อน, เดือนกรกฎาคมถึงเดือนตุลาคมอยู่ในช่วงฤดูฝน และเดือนพฤษจิกายนถึงเดือนกุมภาพันธ์จะอยู่ในช่วงฤดูหนาว

ເສັ້ນທາງຄມນາຄມແລກຕິດຕໍ່ອັກພາຍນອກ

ເສັ້ນທາງຄມນາຄມ

- ເສັ້ນທາງຫລັກ 2 ສາຍເປັນທາງຮາດຍາງຂອງ ຮພຊ. ສາຍບ້ານດ່ານ, ວັງດິນ – ນໍ້າມັນ ແລະ ສາຍໜ່ອນ
ພືນຂາວ – ຍາງໂທນ
- ດັນໃນໜຸ້ບ້ານ ດັນຄອນກຣີຕ (ຄສລ.) ແລະ ລູກຮັງໃນໜຸ້ທີ 1 ແລະ 2
- ກາຣັດນາທາງ ມີຮອບປະຈາກທາງຜ່ານໜຶ່ງສາຍເກີນຄ່າ ໂດຍເຄລີຍໄປ – ກລັບ) 36 ນາທີຕ່ອຄນໃນໜຶ່ງ
ຄົ້ງແລະ ໂດຍຮັດສ່ວນຕົວສ່ວນໃໝ່ງກີກີ່ອຮັຈກ່າຍາຍນຕໍ່ແລະ ຮອງລົງນາເປັນຮອຍນຕໍ່

ກາຣັດຕໍ່ອັກພາຍນອກ (ກາຣໂໂກຄມນາຄມ)

- ທີ່ທໍາກາຣໄປຮັມພີຍ່ໂໂກເລຂ (ເອກະນ) 1 ແທ່ງ
- ສາກົນໂໂກຄມນາຄມອື່ນ ຖ້າ 2 ແທ່ງ ໄດ້ແກ່ ວິທູ ແລະ ໂກຮັດພົບ

ສະພາພທາງສັງຄມ

ປະຈາກ

ຕຳນົດວັງດິນແປ່ງເບັດກາຣປົກກອງເປັນ 10 ໜຸ້ບ້ານ ມີປະຈາກທີ່ໜົມດ 4,811 ດົກ ແກ່ເປັນຫຍາຍ
2,386 ດົກ ໄລຸງ 2,425 ດົກ ຈຳນວນຄວ້ວເຮືອນທີ່ສິ້ນ 1,081 ຄວ້ວເຮືອນແລະ ຈຳນວນປະຈາກຂອງແຕ່ລະໜຸ້
ປະກອບດ້ວຍ

- ໜຸ້ທີ່ 1 ບ້ານວັງດິນ ຈຳນວນປະຈາກທີ່ໜົມດວມ 459 ດົກ ຫຍ 219 ດົກ ໄລຸງ 240
ດົກ ຈຳນວນຄວ້ວເຮືອນຕາມທະເບີນຮາຍຄູ່ວິນ 116 ຄວ້ວເຮືອນ ຈຳນວນຄວ້ວເຮືອນຈິງ 128 ຄວ້ວເຮືອນ ຈຳນວນຄວ້ວ
ເຮືອນຈາກກາຣສໍາຮວງ ໂດຍກລຸ່ມເຢາວ່ານ 86 ຄວ້ວເຮືອນ
- ໜຸ້ທີ່ 2 ບ້ານວັງດິນແລະ ໜຸ້ທີ່ 10 ຈຳນວນປະຈາກທີ່ໜົມດວມ 755 ດົກ ຫຍ 379
ດົກ ໄລຸງ 376 ດົກ ຈຳນວນຄວ້ວເຮືອນຕາມທະເບີນຮາຍຄູ່ວິນ 184 ຄວ້ວເຮືອນ ຈຳນວນຄວ້ວເຮືອນຈິງ 187 ຄວ້ວ
ເຮືອນ ຈຳນວນຄວ້ວເຮືອນຈາກກາຣສໍາຮວງ ໂດຍກລຸ່ມເຢາວ່ານ 148 ຄວ້ວເຮືອນ

ກາຣຕັ້ງຄືນສູງບ້ານເຮືອນ

ລັກມະກາຣຕັ້ງບ້ານເຮືອນຈາກກາຣເລ່າຂານຂອງໜ້າບ້ານທຽບວ່າໄດ້ຢ້າຍສັນໄນຄວ້ວເຮືອນມາຍູ້ໃນ
ຕຳນົດວັງດິນຈາກຫລາຍໜຸ້ບ້ານແລະ ຫລາຍຈັງຫວັດ ເຊັ່ນ ຈັງຫວັດນ່ານ, ອຳເກອນທ່າປລາ, ບ້ານດ່ານ ເປັນຕົ້ນ ຜົ່ງ
ກະຈາຍອູ້ຕາມພື້ນທີ່ທີ່ຢັງໄມ່ໄດ້ແຍກອອກເປັນໜຸ້ບ້ານໄດ້ໜຸ້ບ້ານໜຶ່ງ ຜູ້ທີ່ຢ້າຍເຂົາມທໍາກາຣ ຈັບຈອນເນື້ອທີ່ເພື່ອ
ໄວ້ສໍາຮັນທໍາກາຣເກຍຕາມກາຍາພື້ນບ້ານວ່າ “ກາຣເບີກໄສ້ເປີກນາ” ຕາມກຳລັງ ຄວາມສາມາດຂອງ
ແຕ່ລະຄນໃກຣຍັນໜັນເພີຣເຄລີຍ່ພື້ນທີ່ໄດ້ມາກກີຈະໄດ້ຮອບກອງເນື້ອທີ່ໄດ້ມາກ ຜົ່ງໃນຕຳນົດວັງດິນມີນາມ
ສຸກລົງທີ່ມີຮອບຄວ້ວໃໝ່ງສືບທອດມາຈານລົງປັຈຈຸນນີ້ມີຫລາຍນາມສຸກລົງທີ່ເປັນນຽດກ ສິ້ນເຊື້ອສາຍກັນນາ

ສ່ວນລັກມະທີ່ອູ້ຈ່າຍນີ້ປຸກສ້າງອ່າງເຮືບຈ່າຍກໍາຫນດນາດໂດຍກາຣນັບເສາບ້ານ ເຊັ່ນ ເສາ 6
ຕົ້ນ ເສາ 9 ຕົ້ນ ອລາ ແລະ ນັກນີ້ທີ່ປະກອບອາຫາຮອູ້ໃນຕົວບ້ານໜ້າບ້ານ ເຮີກວ່າ “ເຕາໄຟ” ອີ່ໂຮງຄວ້ວນນີ້

เองมีให้ถูนสูงเพื่อใช้เป็นช่องลมป้องกันลมกรร โชคแรงพัดตัวอาคารบ้านและใช้สำหรับ นั่งพักผ่อน
ในเวลากลางวัน โดยเฉพาะช่วงฤดูร้อน บริเวณรั้วบ้านจะปลูกต้นไม้ไว้เป็นรั้วกันป้องกัน ลมพัดแรง
ๆ และใช้เป็นสัญลักษณ์ในการแบ่งเขตพื้นที่หรือที่ของส่วนบุคคล

ด้านการเลือกสถานที่ตั้งบ้านเรือนมักจะเลือกแบบๆ แนวริมถนน เพราะเมื่อมีถนนเข้าถึง แบบ
นั้น ความสะดวกสบายก็จะเกิดขึ้น เช่น การสัญจรไปมาสะดวกสบาย มีน้ำประปาใช้ เป็นต้น จากนั้นชาว
บ้านจึงไปตั้งรกรากถิ่นฐานอยู่ที่นั่นซึ่งพอกเห็นเชื่อกันอีกว่าถ้าเมื่อไหร่ถนนเข้าถึงต่อไป ในภัยภาค
หน้าไฟฟ้าหรือความเจริญทางด้านเทคโนโลยีต่างๆ ก็ต้องตามมาทีหลัง จากภาพโดยรวมพบว่าชาวบ้าน
ส่วนใหญ่มักก่อสร้างบ้านเรือนอยู่ฝั่งริมถนนทั้งสองข้างซึ่งอยู่ร่วมกันเป็นกลุ่มญาติพี่น้อง

การศึกษา

การศึกษาในระบบ สำหรับสถานศึกษาของตำบลลังดินมีโรงเรียนในระดับการศึกษาต่างๆ อยู่
จำนวน 5 แห่ง คือ

1. โรงเรียนบ้านวังดิน (โรงเรียนขยายโอกาส)
2. โรงเรียนสามัคคีวิทยา (โรงเรียนประถมศึกษา)
3. โรงเรียนบ้านหนองป่าໄร์ (โรงเรียนประถมศึกษา)
4. ศูนย์เด็กเล็กบ้านวังดิน
5. ศูนย์การศึกษานอกโรงเรียน

ส่วนการศึกษาในพื้นที่บ้านวังดินหมู่ที่ 1 – 2 จะเข้าเรียนในสถานที่เดียวกัน คือ โรงเรียนบ้าน
วังดิน โดยเริ่มจากระดับชั้นอนุบาล, ประถมศึกษาปีที่ 1 – 6 จนถึงมัธยมศึกษาปีที่ 3 ซึ่งเป็น โรง
เรียนขยายโอกาสและศูนย์เด็กเล็กอีกหนึ่งแห่งตั้งอยู่ที่วัดวังดินหมู่ที่ 1

การศึกษาระบบทั่วไป การศึกษาระบบทั่วไปคือศูนย์การศึกษานอกโรงเรียนตั้งอยู่ที่สถานี
อนามัยตำบลลังดินหมู่ที่ 3 บ้านยางจื้ม ระดับการศึกษาสูงสุดที่เปิดสอน คือ ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 โดยเปิด
เรียนทุกๆ วันเสาร์และอาทิตย์

สาธารณสุข

สถานีอนามัยตำบลลังดินหนึ่งแห่งตั้งอยู่ที่หมู่ที่ 3 บ้านยางจื้มมีเจ้าหน้าที่ปฏิบัติหน้าที่ประจำ
สถานีอยู่ทั้งหมด 4 คน

วัฒนธรรมและประเพณี

1. **ภาษา** ประชากรของตำบลลังดินส่วนใหญ่เป็นคนไทยภาคเหนือพูดภาษา “คำเมือง” เป็นวัฒนธรรมประเพณีสืบทอดมาจากคนภาคเหนือส่วนสำเนียงไม่เหมือนภาษาไทยล้านนาแท้ (ทางจังหวัดเชียงใหม่, น่าน, แพร่ และลำพูน) ลักษณะสำเนียงกระด้างขาด คำลงท้ายเหมือนปันระห่วงทางภาคอีสาน และทางภาคเหนือ เช่น คำลงท้ายของคำพูดทางไทยล้านนาหรือภาคเหนือตอนบนใช้คำว่า “เจ้า” แต่ทางภาษาพื้นเมืองที่นี่ไม่นิยมใช้คำนี้จะใช้คำว่า “เจ้า” แทน

2. **ความเชื่อ** เรื่องผี เช่น ผีปู่, ผียา, ผีโรงไฟฉาย, ผีเจ้าที่เจ้าทาง, ผีที่ใหญ่, ผีปีเร่ง, ผีชา, ผีบ้านผีเรือน ฯลฯ เป็นความเชื่อที่บรรพบุรุษหรือผู้แผ่เผ่ากู้แก่ได้เลี้ยงชีวิตลงมักถูกทำพิธีตามความเชื่อผู้กรีอุปโภคชนขึ้นเป็นเจ้าที่เจ้าทางใช้สรรพนามนำหน้าว่า “ผี” หรือแม้แต่ต้นตระกูลที่มาปลูกrazierร้านเมื่อเสียชีวิตลงก็มักถูกอุปโภคให้เป็นผีที่ใหญ่ ส่วนที่เป็นเจ้าของที่นาที่ไร่ก็จะเป็นผีโรงไฟฉาย ความเชื่อดังกล่าวสร้างความกตัญญูหรือรักคุณให้กับชนรุ่นหลัง เกิดสำนึกในการกระทำการชนรุ่นก่อนแต่ความเชื่อดังกล่าวกลับให้ผลตรงกันข้ามในเรื่องสุขภาพและความเป็นอยู่ เช่น การเกิดโรคภัยไข้เจ็บ หรือโรคระบาด มักถูกกล่าวว่าทำให้ผีกรี (ยะหรือผีเกลี้ยด) ผีจึงคลบบันดาลให้เป็นไปต่างๆ นาๆ ในสองสามปีที่ผ่านมาความเชื่อเรื่องผีหรือเรื่องขึ้นผีกลับไม่ได้ ผู้คนความกตัญญูไว้ให้ลูกหลานรับรู้ถูกลายเป็นเรื่องความหลังความศักดิ์สิทธิ์เชื่อยอย่างไม่มีกฎหมายดึงเดิมเสริมเข้าไว้ ตัวอย่าง เช่น มีการเช่นทรงผีเจ้าป่าเจ้าเขาเพื่อขอมาลาโภยก่อนเข้าป่าแต่กลับมีการตัดไม้ทำลายป่าและล่าสัตว์ป่าอย่างผิดวิธีโดยลึมกฎหมายดึงเดิมของชนรุ่นก่อน ซึ่งผู้ผีหรือ อุปโภคผีเจ้าป่าขึ้นเพื่อให้ชนรุ่นหลังพิทักษ์อนุรักษ์ป่าไว้ดังเช่นชนรุ่นก่อนได้รักษาไว้ ความเชื่อ อีกอย่างหนึ่งก็คือเรื่องการหยุดทำกิจกรรมบางอย่างในวันพระ เช่น กิจกรรมการหยุดสีขาวสาร ซึ่งเป็นข้ออ้างในการให้หยุดเพื่อไปทำบุญตักบาตรแต่ชนรุ่นหลังกลับถือว่าทำแล้วไม่ดีจะทำให้แม่โพสพกรีเนื่องจากเป็นความเชื่อกันมานานแล้วและห้ามตัดต้นอ้อย หรือต้นกล้วยด้วยเหตุผลเช่น เดียวกันนี้ ส่วนด้านงานประเพณีประจำปีงานประเพณีท่องถินที่สำคัญได้แก่

○ งานวันสงกรานต์ จัดงานในช่วงเวลาวันที่ 12–14 เดือนเมษายนของทุกปีซึ่งองค์การ-บริหารส่วนตำบลจะทำการจัดขึ้นเช่นเดียวกัน

○ งานวันลอยกระทง จัดงานในช่วงเวลา ขึ้น 15 ค่ำ เดือน 12 ของทุกปีซึ่งองค์การบริหารส่วนตำบลจะทำการจัดขึ้นเช่นเดียวกัน

○ งานแห่ขันกีฬาเยาวชนตำบลลังดิน จัดงานในช่วงเวลาประมาณเดือนกรกฎาคมถึง สิงหาคมของทุกปี โดยเยาวชนทั้งเก้าหมู่บ้านเข้าร่วมแห่ขันกีฬาประจำตำบลร่วมกัน ซึ่งในอดีตองค์การบริหารส่วนตำบลลังดินจะเป็นผู้จัดให้แต่ในปัจจุบันทางองค์การบริหารส่วนตำบลได้จัดสรรงประมวลให้เยาวชนไปจัดกันเอง โดยจะให้หมู่บ้านที่มีความพร้อมเป็นเจ้าภาพในการจัดการแห่ขันดังกล่าว

3. ศาสนา ความศรัทธา และการเคารพนับถือ ด้านศาสนาชุมชนบ้านวังดิน โดยรวมแล้วทุกคน จะนับถือศาสนาพุทธมีความเชื่อในนาปนุญาณไทย ซึ่งจะทำบุญตักบาตรกันทุกวันพระและวันสำคัญ ต่างๆ ในตำบลลวังดินมีศาสนสถานทางศาสนาพุทธ ทั้งหมด 6 แห่ง ดังนี้

1. วัดวังดิน ตั้งอยู่ที่บ้านวังดิน หมู่ที่ 1
2. วัดพุทธบาทເຫັນ ตั้งอยู่ที่บ้านวังดิน หมู่ที่ 2
3. วัดยางจุ้ม ตั้งอยู่ที่บ้านยางจุ้ม หมู่ที่ 3
4. วัดยางโทน ตั้งอยู่ที่บ้านยางโทน หมู่ที่ 4
5. วัดหนองป่าໄไร ตั้งอยู่ที่บ้านหนองป่าໄไร หมู่ที่ 5
6. วัดเทพนิมิตรสามัคคีธรรม (วัดห้วยป้อม) ตั้งอยู่ที่บ้านห้วยป้อมหมู่ที่ 8

การปักครองส่วนท้องถิ่นและภาวะผู้นำ

ฝ่ายปักครองส่วนท้องถิ่น

- กำนัน	1	คน
- สารวัตรกำนัน	2	คน
- แพทย์ประจำตำบล	1	คน
- ผู้ใหญ่บ้าน	8	คน
- ผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้านฝ่ายปักครอง	18	คน
- ผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้านฝ่ายรักษาความสงบ	6	คน

ฝ่ายบริหารส่วนท้องถิ่น

องค์การบริหารส่วนตำบลลวังดิน 1 แห่ง ตั้งอยู่ที่หมู่ที่ 2 บ้านวังดิน อำเภอเมือง จังหวัดอุตรดิตถ์ ประกอบด้วย บุคลากรจำนวน 4 คน

1. ตำแหน่งในสำนักปลัดองค์การบริหารส่วนตำบล 2 คน (รวมฝ่ายธุรการ)
2. ตำแหน่งในส่วนการคลัง 1 คน
3. ตำแหน่งโยธา 1 คน

ระดับการศึกษาปริญญาตรี 2 คน และอาชีวศึกษา 2 คน สมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบล วังดิน (อบต.) จากการเลือกตั้งหมู่บ้านละ 2 คน ทั้งหมด 9 หมู่บ้าน จำนวนรวม 18 คน

ทรัพยากรธรรมชาติ

ทรัพยากรธรรมชาติ

1. น้ำตกวังคิน 2. เป้าไน้ 3. แหล่งแร่ดินขาว

4. แหล่งแร่สูง 5. แหล่งแร่ฟูอุไรค์

ลักษณะของพื้นที่ ความเปลี่ยนแปลง และการใช้ประโยชน์

- สภาพพื้นที่เป็นป่าดันน้ำดังเดิม มีน้ำตกวังคินไหลเก็บคลอดทั้งปี
- ชุมชนและพื้นที่มีทรัพยากรทางด้านไม้ไผ่มากเหมาะสมสำหรับอาชีพจัดสวนและงานฝีมือต่างๆ

ๆ

- สภาพพื้นที่ปลูกพืชทนความแห้งแล้ง เช่น ไม้ไผ่ ไม้สัก ฯลฯ สามารถปลูกเป็นพืชเศรษฐกิจได้

- ชุมชนมีการเลี้ยงวัวเป็นจำนวนมากสามารถส่งเสริมการอุตสาหกรรม ผลิตภัณฑ์สัตว์ และส่งเสริมการเลี้ยงโคขุนได้

แหล่งน้ำ

- แหล่งน้ำธรรมชาติที่สำคัญ ได้แก่ ลำห้วยสว่าง, ลำห้วยสว่างแล้ง, ลำห้วยโปรดং และ ลำห้วยป้อม

- แหล่งน้ำขนาดเล็ก ได้แก่ บ่อน้ำตื้น, สารน้ำ, บ่อน้ำดalem, ฝายทำนบพนังกันน้ำและประปา
- การใช้ประโยชน์จากแหล่งน้ำ ได้แก่ ใช้ในการอุปโภคบริโภคและใช้ในการทำการเกษตร

ป่าไม้และป่าชุมชน

- ลักษณะของทรัพยากรในป่าได้แก่ป่าไม้สัก, ป่าพลวงแดง, ป่าไม้ไผ่ซาง, ไผ่คง และไผ่เขียว
- การจัดการป่าและการใช้ประโยชน์

แนวทางด้านการจัดการป่า

1. จัดการอบรมการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม
2. ส่งเสริมการปลูกป่าใช้สอย เช่น ป่าไผ่ ป่าไม้เขียว ฯลฯ
3. นำกฐามาบังคับในเรื่องการตัดไม้ทำลายป่า การล่าสัตว์ป่า และรวมถึงการเก็บของป่ามาประกอบอาหาร

4. จัดพิธีบวงสรวงทำบุญต้นไม้ที่มีขนาดใหญ่

5. ส่งเสริมการปลูกป่าทดแทนและห้ามตัดหรือถางต้นไม้ขนาดเล็ก

การใช้ประโยชน์จากป่า

1. ตัดโค่นต้นไม้ที่มีขนาดใหญ่เพื่อนำไปใช้ในการก่อสร้างบ้านเรือน

2. เก็บของป่าอุดมหาย และบริโภค

3. ตัดท่อนไม้ทำฟืนและถ่าน เพื่อนำมาเป็นเชื้อเพลิงในการประกอบอาหาร

4. นำไม้ไผ่มาใช้ในการจัดสวนเป็นของใช้ในครัวเรือน เช่น กระดัง ไซร สุ่มไก่ กระดิบ ฯลฯ

5. การนำสัตว์เลี้ยงบางชนิดขึ้นไปเลี้ยงในป่าชั่งถูกฝุ่น เช่น วัว ควาย เป็นต้น

สภาพทางเศรษฐกิจ

สภาพเศรษฐกิจของชุมชนบ้านวังดินยังไม่ดีสักเท่าไหร่ค่อนส่วนใหญ่ยังนิยมออกไปทำงาน ต่างจังหวัดกันมาก ส่วนเงินทุนหมุนเวียนที่มีอยู่อันได้แก่ เงิน กบจ. เงินกองทุนหนี้ล้านบาท หรือกองทุนอื่นๆ การบริการจัดการยังไม่ค่อยดีนัก เนื่องจากทุนประภากนิ้มันกลับมาสร้างหรือ เพิ่มภาระหนี้สินของคนในชุมชนมากขึ้น ทุกคนกู้เงินจากส่วนนี้ไปประกอบอาชีพก็จริง แต่เงินหนี้ในจำนวนนั้นส่วนมากจะนำไปใช้ในการดำรงชีวิตประจำวันเสียมากกว่าที่จะนำไปลงทุนประกอบอาชีพอร่างจริงซึ่งเป็นเงินส่วนน้อยยังไงก็ตามเข้ามานานมากขึ้นเท่าไหร่ชาวบ้านก็ยิ่งต้องแบกรับภาระการใช้หนี้มากขึ้นเท่านั้น เพราะชาวบ้านส่วนใหญ่คิดว่าการกู้เงินก้อนใหม่ได้แล้วก็นำไปชดใช้เงินกู้เก่าที่เคยกู้จึงทำให้ไม่เกิดการเจริญเติบโต ชาวบ้านกระทำเช่นนี้เป็นประจำเป็นวัฏจักรอย่างนี้ไปเรื่อยๆ ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบันอีกทั้งการเกษตรยังมีลักษณะการเพาะปลูกตามกัน คือ ไม่มีการปรับปรุงผลผลิตของตนเอง ทำเกษตรนิดเดียวกัน ในเวลาที่เห็นว่ามีราคาแพงแต่เมื่อถึงเวลาเก็บผลผลิตพ่อค้าคนกลางที่รับซื้อจึงคงราคาลดต่ำลง

ทางด้านเศรษฐกิจของบ้านวังดินหมู่ที่ 1 – 2 ส่วนใหญ่รายได้เกิดจากการเกษตรคือการทำนาข้าวในครัวเพาะปลูก หลังจากหมดฤดูเก็บเกี่ยวแล้วก็ไปรับจ้างแรงงานต่างถิ่น ภาคการเกษตรในพื้นที่นั้นนับว่าบังเมี๊ปัญหาอยู่ ทั้งในด้านดินทุน ด้านการตลาด ด้านการเพิ่มมูลค่าผลผลิตการทำนาข้าวยังต้องพึ่งแหล่งน้ำธรรมชาติคือน้ำฝนอย่างเดียว

ชาวบ้านยังมีรายได้เสริมที่สามารถช่วยพยุงรายได้บางเล็กน้อยแต่ก็ยังไม่ค่อยคุ้มกับแรงงานที่ได้ทุ่มเทลงไปดังเช่นกับการผลิตผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปของกลุ่มแม่บ้านยังไม่เป็นที่นิยมสำหรับคนในชุมชนทุกคนยังติดอยู่กับยี่ห้อของสินค้าและดินทุนที่ใช้ในการผลิตมีจำนวนค่อนข้างสูงซึ่งแตกต่างกับผลิตภัณฑ์หรือสินค้าที่ผลิตจากโรงงานอุตสาหกรรมอันมีต้นทุนต่ำกว่าจึงทำให้ราคายกูงกว่าแล้วยังให้ความเชื่อมั่นทางด้านคุณภาพดีกว่าสินค้าของแม่บ้านส่วนตลาดภายนอกคำลoyer ในกรณีที่เกิดขึ้นแต่เมื่อเปรียบเทียบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นแล้วกำไรที่ได้จากการขายยังไม่คุ้มกับค่าใช้จ่ายทางด้านการขนส่งพระนีตันทุนการขนส่งส่งสูงเช่นกัน

ด้านการปรับปรุงผลผลิต หรือผลิตภัณฑ์ชุมชนยังขาดความรู้ความสามารถและความคิดสร้างสรรค์กิจกรรมทุกอย่างอยู่ในรูปของการเรียนแบบไม่มีแบบฉบับ(ต้นตำรา)ของตนเองและยังขาดการคำนึงถึงต้นทุนเป็นหลักในการกำหนดรายได้ ชาวบ้านจะคิดต้นทุนในส่วนหลักๆ เท่านั้น คือ ส่วนของจำนวนตัวเงินสดที่จ่ายไปส่วนที่ไม่เกี่ยวข้องกับตัวเงินสดพวกเช่าฯ ไม่คิดทางด้านหนี้สินมีการกู้เงินแบบทุกคราวเรื่องเช่นกันนอกจากนี้เงินบางส่วนยังถูกนำไปใช้เป็นค่าใช้จ่ายของบุตร ด้านต่างๆ เช่น ด้านค่าใช้จ่ายในการศึกษาเล่าเรียน ค่าใช้จ่ายส่วนตัว ค่าอาหารในแต่ละวัน เป็นต้น บางส่วนถูกนำไปใช้ในการลงทุนทางด้านการเกษตรบ้างหรือบางครั้งเป็นกรณีการกู้เพื่อนำเงินไปชดใช้เงินกู้เดิมส่วนที่เหลือจึงนำมาใช้ส่วนตัวการซื้อขายหนี้สินใหม่ค่อยหาต่อไปในภายหน้าเป็นลักษณะอย่างนี้อยู่เสมอเศรษฐกิจของชุมชนเลย

ไม่มีโอกาสเติบโตเมื่อส่งลูกหลวงเรียนจบแล้วยังส่งเสริมให้ลูกหลวงตัวเองออกไปสร้างความเจริญต่างถิ่นแทนที่ให้ลูกหลวงทำงานอยู่ในหมู่บ้านตนเองเห็นแต่ค่าตัวเลขของเงินเดือนที่ได้รับซึ่งอันที่จริงแล้วรายได้ที่สูงกว่าในชุมชนกลับมีค่าใช้จ่ายสูงเท่ากันในทางกลับกันถ้าทำงานในชุมชนของตนเองเงินเดือนน้อยแต่ค่าใช้จ่ายยังน้อยกว่าอยู่ที่อื่นจากลักษณะการปฏิบัติดังกล่าวชุมชนจึงขาดบุคลากรหรือบุคคลที่มีความรู้เข้ามานำบริหารงานชุมชน และปัจจุบันความเจริญกำลังเริ่มมีตัวชาวบ้านเอง ความอดทน ความพยายามในการต่อสู้ชีวิตก็เริ่มลดลง เช่น กันทุกคนหันไปใช้เทคโนโลยีใหม่ จนเกิดผลกระทบต่อทรัพยากรธรรมชาติและต้องแบ่งขันกันทำงานเพื่อหาเงินชดใช้เงินกู้เพรະบາງรายกู้เงินมาเพื่อซื้อเครื่องจักรมาใช้ในการเกษตรแทนแรงงานสัตว์ พยายามเร่งเพิ่มผลผลิตแต่ไม่คำนึงถึงผลกระทบต่อพื้นดินที่ใช้ทำการเกษตร

ปัจจุบันชาวบ้านต่างคืนน้ำที่ใช้ในการเกษตรจึงหันมาปลูกพืชผักตามธรรมชาติและการทำนา เนื่องจากขาดน้ำที่ใช้ในการเกษตรจึงหันมาปลูกพืชผักตามธรรมชาติและการทำนาโดยการถัดดอกไม้ประดับบนเสื้อผ้าอันเป็นการจ้างเหมาลักษณะเป็นตัวเป็นสิ่งที่พอเสริมรายได้ได้บางแต่ในขณะเดียวกันค่าใช้จ่ายในครอบครัวเริ่มสูงขึ้นทุกวันเพราพากเพียรเริ่มถูกความสะกดสนใจเข้าครอบงำเช่นท่องเที่ยวเงินตราเป็นสิ่งซักนำมายังให้ได้เช่น สิ่งนั้น เช่น โทรศัพท์มือถือ เครื่องเล่นซีดีหรือเครื่องเสียงต่างๆ เป็นต้น สภาพเศรษฐกิจของหมู่บ้านยังเป็นของบางกลุ่มก่อนที่มีหักยะในด้านความรู้ความสามารถทำรายได้แต่ยังไม่กระจายไปสู่บุคคลที่ความรู้น้อยหรือคนที่ขาดเงินลงทุนเพราะเห็นว่าหนี้สินของตนมีมากพออยู่แล้ว

ดังนั้นจากสภาพดังกล่าวสมควรแก้การรีบเร่งแก้ไขปัญหาทางด้านปริมาณน้ำที่จะมาช่วยหนุนในด้านการทำเกษตรกรรมของชุมชน เพราะพืชพลดทางเศรษฐกิจโดยหลักๆ ได้จากการทำไร่ทำนา และทำสวน ส่วนร้านค้าปลีกในชุมชนต่างก็มีผลกระทบตามสภาพเศรษฐกิจของประเทศอยู่แล้วรายได้ที่ได้รับส่วนใหญ่ก็จะคงที่เพราจะต้องการบริโภคภายในชุมชนจะเพิ่มขึ้นแล้วลดลงอย่างนี้เป็นวัฏจักรตามปกติจะไม่เพิ่มขึ้นตลอดเวลา นอกจากช่วงเงินเพื่อซื้อส่วนมากจะเป็นวันหยุดพักผ่อนตามฤดูกาล เช่น วันสงกรานต์, วันขึ้นปีใหม่ อันเป็นช่วงของการกลับสู่บ้านเกิดของคนทำงานต่างจังหวัด ในปัจจุบันถึงแม่ชุมชนจะได้รับการพัฒนาจากกลุ่มองค์กรของรัฐบาลแต่ก็ยังไม่สามารถปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของชุมชนได้เนื่องจากชาวบ้านมักจะคุ้นเคยกับการดำเนินชีวิตแบบเดิมๆ คือ คุ้นเคยกับสภาพปัญหาเดิมไม่ทำการแก้ไขปัญหานั้นๆ มีแต่จะเพิ่มความรุนแรงให้มากขึ้นเท่านั้น

ข้อมูลทางด้านเศรษฐกิจของชุมชน

ตารางที่ 1 การประกอบอาชีพในชุมชนประจำวัน

ลำดับที่	การประกอบอาชีพ	จำนวนครัวเรือน	ร้อยละ
1.	การเกษตรกรรม	763	69.49
2.	รับราชการ / รัฐวิสาหกิจ	30	2.73
3.	พนักงานหน่วยงานเอกชน	-	-
4.	ธุรกิจส่วนตัว	25	2.28

5.	รับจ้างทั่วไป	280	25.50
	รวมทั้งสิ้น	1,098	100

ตารางที่ 2 โครงสร้างรายได้แต่ละครัวเรือนเฉพาะหมู่ที่ 1 และ 2

ลำดับที่	ระดับรายได้เฉลี่ยต่อปีต่อคน	จำนวนครัวเรือน	ร้อยละ
1.	ต่ำกว่า 15,000 บาท	190	63.12
2.	สูงกว่า 15,000 บาท	111	36.88
	รวมทั้งสิ้น	301	100

ผลผลิตและผลิตภัณฑ์ชุมชนได้แก่ ข้าวหอมมะลิกับผ้าทอพื้นเมือง

กลุ่มองค์กรประชาชนทางด้านเศรษฐกิจ

การรวมกลุ่มเพื่อการอาชีพเสริมจำนวน 7 กลุ่ม(สมาชิกร่วม 1,243 คน) ได้แก่ กลุ่มสุขาภิบาล, กลุ่มทอผ้า, กลุ่มน้ำ文化, กลุ่มจัดงานพักตบചวา, กลุ่มเดี้ยงโคงแม่บ้าน และกลุ่มเยาวชนตำบลลังดิน

การรวมกลุ่มเพื่อการออมทรัพย์จำนวน 3 กลุ่ม สมาชิกร่วม 212 คน ได้แก่ กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต, กลุ่มออมทรัพย์ตำบลลังดินและกลุ่มออมทรัพย์พัฒนาอาชีพตำบลลังดิน

การประกอบอาชีพ

ทางด้านการประกอบอาชีพภายในชุมชนแบ่งเป็น 2 ภาคการเกษตร คือ ภาคการเกษตร และนอกภาคการเกษตร ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ภาคการเกษตร ผลิตผลหลักของชุมชนแวดนี้ คือ ข้าวเปลือกเนื้องจากเก็บทุกครั้งมีพื้นที่สำหรับทำนาเป็นของตัวเอง โดย “เน้นว่าทำเพื่อไว้ใช้บริโภคมากกว่าจะผลิตไว้เพื่อขาย ซึ่งชาวบ้านจะนำไปขายก็ต่อเมื่อเหลือจากการบริโภคแล้วหรือเหลือกินเหลือใช้ หรือในยามมีความจำเป็นฉุกเฉินจริง ๆ ถึงจะนำไปขาย หรือจำหน่าย การทำการเกษตรประเภททำนาชุมชนแบบนี้ทำได้แค่เพียง ปีละครั้งเท่านั้น ซึ่งจะใช้ช่วงเวลาในฤดูฝนโดยการทำนาควบคู่ไปกับการทำไร่ในบางครอบครัว เพราะในช่วงอื่นไม่สามารถทำการเกษตรได้เนื่องจากสภาพท้องที่บริเวณนี้ขาดระบบน้ำชลประทาน หรือแหล่งน้ำให้ตลอดทั้งปีที่จะเพียงพอต่อการทำการทำเกษตร ดังนั้นภาคการเกษตรจึงไม่สามารถทำการเพาะปลูกได้ตลอดทั้งปี และพืชผลที่ได้จากการเก็บเกี่ยวจะมีปริมาณไม่มากพอที่จะเป็นอาชีพที่นำรายได้มาสู่ครอบครัวแต่กลับเป็นแค่เพียงอาชีพที่นำมาแค่เพียงอาหาร ถูกนำมาเลี้ยงปากเลี้ยงห้องไปวันๆรายได้ที่นำมาสู่ครอบครัวกลับเป็นอาชีพเสริมจากการจ้างทั่วๆ ไปส่วนพืชไร่ ที่นิยมปลูกกันมากมักเป็นพืชจำพวกข้าวโพด, อ้อย, ถั่วเขียว เป็นต้น ซึ่งจะปลูกตามแนวชายเขาและทำการเก็บเกี่ยวหลังการทำนาเสร็จ โดยถือว่าเป็นกิจกรรมต่อเนื่องจากการทำนา

นอกภาคการเกษตร นอกเหนือจากการเกษตรประเภททำไร่ทำนาแล้วการประกอบอาชีพของแต่ละครอบครัวก็จะแตกต่างกันไปตามกำลังความสามารถของแต่คนและเงินทุนที่มีอยู่โดยมีชาวบ้านบางครัวเรื่องที่ทำกิจกรรมอย่างอื่นซึ่งไม่ได้ทำเพื่อเป็นอาชีพหลัก แต่ทำเพื่อเป็นอาชีพเสริมมากกว่า เช่น

- การทำสวน ได้แก่สวนประเพณี กล้วย, มะม่วง, มะขาม, ฝรั่ง เป็นต้น
- การเลี้ยงสัตว์ ได้แก่สัตว์ประเพณี วัว, ควาย, หมู, ไก่, เป็ด, ปลา เป็นต้น
- การค้าขายของใช้ในชีวิตประจำวันทั่วไป ค้าขายจำพวกผักและผลไม้ที่ออกตามฤดูกาล
- การเย็บผ้า โลหะของกลุ่มแม่บ้าน
- การรับจ้าง เช่น รับจ้างทำงานก่อสร้าง, รับจ้างตัดอ้อย, รับจ้างเก็บยางขื่อง ฯลฯ

ข้อมูลด้านระบบเศรษฐกิจ ข้อมูลพื้นฐานด้านเศรษฐกิจบ้านวังดินที่ใช้ประกอบการวิจัยพื้นที่ของ 3 หมู่บ้าน(หมู่ 1,2,10) หมู่ที่ 10 แยกจากหมู่ที่ 2

พื้นที่รวมทั้งหมู่บ้านหมู่ที่ 1 จำนวนทั้งหมด 525 ไร่ ทำนา 356 ไร่ และทำไร่ 185 ไร่ เป็นผลผลิตข้าวรวม 498.8 ตัน(นาปี) โดยครอบครัวมีรายได้พ่อเพียง เนลี่ย / ครัวเรือน / ปี จำนวน 15,000 บาท/ปี จำนวนเป้าหมายที่สำรวจ 117 ครัวเรือน ซึ่งไม่ผ่านเกณฑ์ 106 ครัวเรือน ผ่านเกณฑ์ 11 ครัวเรือน

พื้นที่รวมทั้งหมู่บ้านหมู่ที่ 2 จำนวน 1,798 ไร่ ทำนาจำนวน 998 ไร่ ทำไร่จำนวน 400 ไร่ เป็นผลผลิตข้าวรวม 1,398 ตัน(นาปี) ครอบครัวมีรายได้พ่อเพียง เนลี่ย / ครัวเรือน / ปี มีรายได้ 15,000 บาท / ปี จำนวนเป้าหมายที่สำรวจ 184 ครัวเรือน ซึ่งไม่ผ่านเกณฑ์ 84 ครัวเรือน ผ่านเกณฑ์ 100 ครัวเรือน

ผลผลิตที่ได้ส่วนใหญ่ได้แก่ ข้าวหอมมะลิ , โภเนื้อ , ข้าวโพด ฯลฯ มีอาชีพหลักคือ การทำนา ส่วนอาชีพรอง ทำไร่ข้าวโพด,รับจ้าง, เลี้ยงโภเนื้อ ฯลฯ และอาชีพเสริมคือ การเลี้ยงสุกร,เลี้ยงไก่,เลี้ยงปลา,แปรรูปอาหาร,จักสาน ฯลฯ

ปัจจัยเงื่อนไขที่มีผลต่อปัญหาด้านเศรษฐกิจของชุมชน

จากการศึกษาโดยฐานข้อมูลของสำนักงานพัฒนาชุมชนและฐานข้อมูลจากการบรรยายสรุปปัญหาด้านเศรษฐกิจขององค์กรบริหารส่วนตำบลล่วงดินรวมถึงการวิเคราะห์จากแบบสำรวจ ของกลุ่มเยาวชน พลังสนับคือ สามารถสรุปปัจจัยเงื่อนไขที่มีผลต่อเศรษฐกิจของชุมชนดังนี้

การลงทุน การลงทุนในการทำการเกษตรหรืออาชีพต่างๆ มักใช้เงินทุนจากการกู้ยืมจากสถานที่ต่างๆ ที่ยื่นข้อเสนอมาให้ซึ่งในการลงทุนแต่ละครั้งของชาวบ้านไม่เคยคำนึงถึงผลกำไร ที่แท้จริง คือ รายได้ที่ได้ กับรายจ่ายรวมที่จ่ายไปซึ่งถือเป็นต้นทุนการผลิตแต่พวกรากลับคิดคำนวณต้นทุนเฉพาะส่วนที่จ่ายไปเป็นตัวเงินเท่านั้น ไม่ได้คำนึงถึงค่าน้ำส่างและค่าใช้จ่ายที่ลงทุนด้วยแรงงาน ซึ่งบางครั้งอาจเกิดผลขาดทุนโดยไม่รู้ตัว

การจัดการปัจจัยการผลิต ปัจจัยการผลิตส่วนใหญ่รับมาจากภายนอกมากกว่าจะทำการผลิตเอง และในการผลิตมักใช้ปัจจัยการผลิตจำพวกสารเคมี เช่น ปุ๋ยเคมี, ยาฆ่าแมลง, ยาฆ่าหญ้า ฯลฯ นอกจากนี้ยังจำพวกเมล็ดพันธุ์พืชไร่ที่นำมาปลูก เช่น พันธุ์ข้าวโพด, ถั่วเขียว เป็นต้น เนื่องจากชาวบ้านมีความ

เชื่อว่าปัจจัยการผลิตที่ซึ่อมาย่อمنคือว่าปัจจัยการผลิตที่ผลิตขึ้นเองจึงเป็นผลให้ชาวบ้านส่วนใหญ่ต้องนำเข้ามาจากการอยู่อาศัยเป็นค่านิยมที่สืบทอดกันมาจนไม่สามารถแก้ไขหายขาดได้

การตลาดและการค้า รูปแบบการตลาดการค้าในพื้นที่ด้านผลผลิตทางการเกษตรอันดับหนึ่งคือข้าว ก่อตัวคือการจำหน่ายข้าวของชุมชนนั้น จำหน่ายในรูปของข้าวเปลือกในช่วงเวลาเดือนกรกฎาคมถึงเดือนมีนาคมซึ่งด้านการตลาดการค้ายังไม่มีการรวมกลุ่มกันเพื่อจำหน่ายหรือความเข้าใจในช่วงระยะเวลาที่สมควรนำผลผลิตออกจำหน่าย ทำให้ราคาของผลผลิตนั้นไม่ได้ราคาเท่าที่ควร โดยตกอยู่ภายใต้เงื่อนไขในการชำระหนี้กับธนาคารการเกษตรและสหกรณ์การชาดการแปรรูปข้าวเปลือกเพื่อเพิ่มน้ำดื่มคายังไม่มีการสีข้าวในชุมชนยังเป็นการสีข้าวเพื่อใช้ในการบริโภค ในครอบครัวเท่านั้น

รูปแบบการสนับสนุน/ความต้องเนื่อง ด้านการผลิตพืชผลทางการเกษตรด้านการสนับสนุนและความต้องเนื่องทางด้านการตลาดซึ่งการผลิตส่วนใหญ่ชุมชนมักจะทำการเกษตรจำพวกพืชไร่ที่มีราคารับซื้อแพง

การใช้แรงงาน แรงงานในด้านเกษตรนั้น ปัจจุบันนี้แรงงานถูกจัดขึ้นเป็นแรงงานรายวันซึ่งผิดกับเมื่อหลายปีก่อน แรงงานด้านการเกษตรใช้กันในลักษณะลงแรงเป็นการลดต้นทุนการผลิตแต่การจัดจ้างแรงงานรายวันเป็นการเพิ่มต้นทุนผลผลิตต่อหน่วยให้เพิ่มสูงขึ้นมากกว่าเดิม 40% อีกทั้งสร้างค่านิยมให้เกิดขึ้นในชุมชน ตัวชี้วัดที่เห็นได้ชัดคือปัจจุบันนี้การลงแรงมากในนาข้าวมีเฉพาะพื้นที่ในครอบครัวเท่านั้น ปัญหาทางด้านเศรษฐกิจจึงเกิดขึ้นในลักษณะรายจ่ายสูงขึ้นแต่รายได้ยังเท่าเดิม

สภาพปัจจุบันหรือจุดด้อยและจุดแข็งของชุมชน/สังคม

สภาพปัจ្យุหาหรือจุดด้อยของชุมชน/สังคม

- ขาดความมีส่วนร่วมในกิจกรรม เช่น การประชุมกลุ่ม, ประชุมระดับหมู่บ้าน ฯลฯซึ่งสามารถพูดเห็นได้จากผู้เข้าร่วมประชุมมักจะน้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนประชากรทั้งตำบล
 - รับข่าวสารล่าช้า และเข้าใจไม่ตรงตามวัตถุประสงค์
 - ชุมชนขาดความรักความสามัคคี ขาดความรักบ้านเกิด ขาดความเอื้ออาทรกัน หรือ ความเห็นอกเห็นใจกันและไม่มีความตรงต่อเวลา
 - ชุมชนส่วนมากใช้จ่ายฟุ่มเฟือยเข้าทำงานองที่ว่า “เห็นช้างบี้ขี้ตามช้าง” มีพฤติกรรมเบี่ยงเบนไปในเรื่องการกู้ยืมเงินไปใช้พิเศษๆ มากขึ้น
 - ชุมชนปลูกฝังแนวคิด หรือวิธีชีวิตให้ลูกคนเองในทางที่ผิด เช่น สอนให้ลูกดำเนินชีวิตอยู่ด้วยเงินไม่ให้ลูกทำงานหนัก, ปลูกฝังให้เด็กใช้เงินเกินตัว เป็นต้น
 - ในอดีตชุมชนมีความเอื้อเฟื้อเพื่อแผ่กัน แต่ในปัจจุบันกลับมีมุ่งมองตรงกันข้าม
 - อาชีพส่วนมากจะทำไร่ทำนา เลี้ยงสัตว์ เป็นอาชีพหลัก
 - เงินหมุนเวียนในชุมชนมีจำนวนน้อยชาวบ้านดำรงชีพด้วยการทำงานรับจ้างทำงานก่อสร้างส่วนคนชาวก็ไม่มีรายได้และนอกจากนี้ชุมชนเดบันนี้ไม่นิยมประกอบอาชีพเสริม
 - คนในชุมชนขาดความรักในอันฐานบ้านเกิดของตนเอง
 - ชีวิตความเป็นอยู่มีลักษณะเป็นครอบครัวใหญ่
 - ขาดวัฒนธรรมประเพณีที่เป็นเอกลักษณ์ประจำหมู่บ้าน
 - คนในชุมชนไม่นิยมใช้ผลิตภัณฑ์ที่ตนเองผลิตขึ้นยังติดอยู่กับยี่ห้อของสินค้าที่เคยใช้อยู่
 - ขาดการอนรักษาระบบทรัพยากรที่มีอยู่ในชุมชนต่างฝ่ายต่างช่วยกันนำไปใช้ประโยชน์แต่ไม่เคยสร้างสิ่งที่ดีแทน เช่น ทรัพยากรป่าไม้, ทำการตัดไม้แล้วไม่ปลูกทดแทน เป็นต้น
 - ปัจจุบันชุมชนรับเอาเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้เพื่อต้องการผลผลิตครั้งละมากๆ จนหลงลืมภูมิปัญญาชาวบ้านแบบดั้งเดิม
 - ชาวบ้านชอบทำงานหนักๆ มากกว่างานเบา ๆ เพื่อแลกกับความสนับらいเช่น การร่วมกันก่อสร้างวัดทุกๆ คนร่วมมือกันช่วยกันทำอย่างขยันขันแข็ง
 - ขาดการกำหนดกฎเกณฑ์หรือจริยศรัทธาที่ต้องปฏิบัติไปตามแนวเดียวกัน
 - ขาดแหล่งเก็บรักษาพืชผลทางการเกษตร และขาดการพัฒนาด้านอาชีพ
 - เงินทุนหมุนเวียน ไม่เพียงพอต่อการประกอบอาชีพ และด้านราคาน้ำมันเชื้อเพลิงแพง
 - ผลผลิตที่ได้ของเกษตรกรในชุมชนตกต่ำลงทุกปี และขาดศูนย์พัฒนาอาชีพ
 - ขาดพื้นที่ที่ใช้ในการเลี้ยงสัตว์ และขาดตลาดกลางในการวางแผนรายผลผลิต
 - ขาดอุปกรณ์ทางด้านเครื่องพ่นยาฆ่าแมลง หรือกำจัดศัตรูพืช

- ขาดแคลนเมล็ดพันธุ์พืชและอุปกรณ์ทั่วไปในการเกษตร
- ขาดแหล่งน้ำที่นำมาหมุนเวียนในการใช้ทำการเกษตร
- ที่ดินส่วนใหญ่ที่ใช้ทำการเกษตรร้างขาดเอกสารสิทธิ์ และปัญหาทางด้านยาเสพติด
- การว่างงาน ผู้สูงอายุและเด็กถูกทอดทิ้ง และเด็กผู้พิการขาดคนดูแล
- การขาดแคลนอุปกรณ์กีฬา และสถานที่เก็บรักษาของตำบล
- น้ำท่วมถนนสายหลัก และการชำรุดเสียหายของถนนสายหลัก
- ไฟฟ้า และไฟฟ้าสาธารณูปโภคไม่ทั่วถึง
- การสื่อสาร ด้านเทคโนโลยี และขาดศูนย์ข้อมูลหมู่บ้าน
- การขาดแคลนน้ำเพื่ออุปโภคบริโภคในช่วงฤดูแล้งและน้ำเพื่อการเกษตรไม่เพียงพอ
- สถานที่ก่อสร้างแหล่งน้ำใหม่มี
- คลองตื้นเขิน และน้ำประปาไม่สะอาด
- การบุกรุกทำลายป่าไม้ และการเกิดไฟป่าในฤดูแล้ง
- ขาดทุนการศึกษาสำหรับเด็กยากจน
- เด็กนักเรียนขาดยานพาหนะในการเดินทางไปเรียนหนังสือ
- ขาดการส่งเสริมวัฒนธรรมประเพณีในหมู่บ้าน (อันจะเป็นผลมาจากการไม่มีวัฒนธรรมที่เป็นเอกลักษณ์ของหมู่บ้าน)
- ปัญหาขาดแคลนอุปกรณ์กีฬา และอาหารกลางวันไม่เพียงพอต่อเด็กนักเรียน

จุดแข็งหรือจุดเด่นของชุมชน/สังคม

- ชุมชนบ้านวังดินมีประชากรมากกว่าชุมชนหมู่บ้านอื่น
- บุคคลส่วนใหญ่จะอยู่ในเครือญาติเดียวกัน
- เส้นทางสัญจรสะดวก เนื่องจากมีถนนเป็นทางผ่านระหว่างหมู่บ้านหรือตำบลสามารถ ติดต่อสื่อสารได้หลายตำบล
- มีศูนย์กลางในการรวมกลุ่มเพื่อจัดกิจกรรมongyang ได้แก่ วัด 2 แห่ง และโรงเรียน 1 แห่ง

ความสัมพันธ์ของคนในชุมชนและกลุ่มคน

ระบบเครือญาติหรือระบบอุปถัมภ์และระบบกลุ่มการช่วยเหลือกัน การช่วยเหลือด้านต่าง ๆ มักจะเน้นระบบเครือญาติ หรือระบบอุปถัมภ์จากการช่วยเหลือส่วนใหญ่ได้รับการช่วยเหลือก่อนบุคคลที่เดือดร้อนจริง ๆ หรือจนกว่าญาติพี่น้อง ไม่มีความต้องการถึงจะกระจายไปสู่บุคคลภายนอก สามารถมองเห็นได้จากการประมวลต่างๆ ที่เข้ามาในตำบลจากอดีตญาติพี่น้องของผู้รู้เห็นก็จะทราบกันเฉพาะกลุ่ม เครือญาติเท่านั้น ส่วนบุคคลภายนอกมักจะไม่ได้รับรู้ข่าวสารอะไร

ระบบกลุ่มทางเศรษฐกิจ กลุ่มทางเศรษฐกิจที่ก่อตั้งขึ้นจากที่ผ่านมา มักดำเนินงานกันผิดวัตถุประสงค์ตามที่ก่อตั้งไว้ โดยทางกลุ่มทำการเน้นผลผลิตมากกว่าด้านความต้องการของตลาดและเป็นการผลิตลอกเลียนแบบกันอาทิตย์ด้านการเกษตร เช่น การปลูกข้าวโพด, ปลูกถั่วเขียวฯลฯ กล่าวโดยสรุปคือ ขาดกระบวนการคิดด้วยตนเองและความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ณ นัดเรื่องการลอกเลียนแบบมากกว่าการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงหรือการดัดแปลงสิ่งที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อตนเอง พยายามให้ผู้อื่นคิดให้แล้วชุมชนไม่สามารถประพฤติปฏิบัติตามได้

การจัดการความสัมพันธ์และการจัดการกลุ่ม เป้าหมายสำคัญของการควบคุม คือ ด้านผลตอบแทนเป็นที่ตั้งและการห่วงใยในกิจกรรมของบุคคล ให้มากที่สุด แต่ลงแรงทำงานหรือเหนื่อยให้น้อยที่สุด หรือสามารถเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า “เน้นผลประโยชน์เป็นหลัก ความเสียสละเป็นรอง” ด้วยเหตุผลนี้จึงมีผลต่อความยั่งยืนของกลุ่มเป็นอย่างมากสามารถมองได้จากการตั้งกลุ่มแล้วกลุ่มเล่าແຕ່ไม่เคยมีกลุ่มไหนประสบความสำเร็จให้เป็นที่ประจักษ์แก่ชนชั้นเลย

การรวมกลุ่มของชุมชนตำบลลังดินประกอบด้วยกลุ่มอาชีพและกลุ่มออมทรัพย์ ได้แก่

- | | | |
|-------------------|------------------------|--------------------------|
| 1. กลุ่มสุขาภิบาล | 2. กลุ่มทอผ้า | 3. กลุ่มเย็บผ้า |
| 4. กลุ่มทำน้ำพริก | 5. กลุ่มจักسانผักตบชวา | 6. กลุ่มเลี้ยงโโคแม่ป้าน |
| 7. กลุ่มนาการข้าว | 8. กลุ่มทำดอกไม้จันทร์ | 9. กลุ่มเยาวชนตำบลลังดิน |

ผลการดำเนินกิจกรรมร่วมกัน ผลการดำเนินงานกิจกรรมกลุ่มร่วมกันของกลุ่มต่าง ๆ ที่ผ่านมา ส่วนใหญ่ไม่เคยประสบความสำเร็จแล้วยังมีผลทำให้เงินทุนสูญหายไปโดยไม่ทราบสาเหตุจากภาพโดยรวมซึ่งอาจเกิดจากขาดการจัดการกลุ่ม, กิจกรรมที่กระทำอย่างต่อเนื่องและการมองเห็นผลประโยชน์เพียงด้านเดียว คือ ด้านผลตอบแทนไม่ได้คิดไตร่ตรองถึงความสัมพันธ์ระหว่างกันของกลุ่มหรือการเสียสละ, ความรักความสามัคคี, ความไว้เนื้อเชื่อใจกันหรือแม้แต่ความเกรงใจกันอันจะเป็นผลส่งความสุขให้ทางด้านจิตใจซึ่งจะทำให้เกิดความรักใคร่ป่องดองกันและเมื่อตกอยู่ในสถานะที่เกิดการกระทบกระแทก

กันก็ยังมีสิ่งๆ นี้คือผู้คนมักความสัมพันธ์เอาไว้ กล่าวคือเรารاحน้ำใจความสัมพันธ์มาเป็นเครื่องมือเพื่อช่วยให้นำไปสู่ความสำเร็จในภารกิจหน้าที่ได้

ปัญหาด้านความขัดแย้ง ในการรวมกลุ่มจะเป็นลักษณะของการทำปัญหาเล็กๆ ให้เป็นปัญหาใหญ่ หรือเรื่องเล็กๆ ให้เป็นเรื่องใหญ่โตในบางเรื่องบางครั้งมองหน้ากันไม่ติดแล้วแยกตัวออกจากห่างจนหลุดพ้นจากการเป็นสมาชิกของกลุ่มไปในที่สุดด้วยเหตุผลที่ไม่สามารถร่วมปฏิบัติงานกันได้เกิดการแบ่ง派 พรรคแบ่ง派กันขึ้นในกลุ่มตัวอย่างที่เห็นได้ชัดก็เช่น ถ้าต้องการให้คนนี้ทำงานต่อต้องไม่มีคนนี้หรือวันนี้คู่กรณีมาทำงานคู่อีกคนหนึ่งหากจะไม่มา เป็นต้น ปัญหานิดนึงมักเกิดขึ้นกับทุกกลุ่ม ไม่ว่าเด็กหรือเยาวชนหรือตัวผู้ใหญ่เองเมื่อเกิดปัญหาขึ้นมักจะแก้กันไม่ตกรุนลายเป็นการรื้อฟื้นบุคคลยืนนำอาเรื่องที่เคยทะเลาะกันมาถูกเฉียงกัน

ด้านการช่วยเหลือ โดยมากแล้วก็จะมีกลุ่มหลายคนประเภทที่จัดตั้งขึ้น กลุ่มที่มีความเข้มแข็งจริงๆ จึงจะได้รับความช่วยเหลือก็คือ กลุ่มที่ตั้งขึ้นเองดำเนินงานเองแล้วเกิดมีชื่อเสียงหรือมีชื่อเสียงหน่วยงานที่เคยสนับสนุนส่วนกลุ่มที่เกิดขึ้นใหม่มีความคิดอยากร่วมสิ่งที่ต้องการทำแต่ไม่มีเงินทุนเริ่มดำเนินการมักจะไม่ได้รับการเลือกให้หนึ่งความสำคัญของกลุ่มประเภทนี้ซึ่งเป็นผลเสียอย่างหนึ่งของส่วนราชการที่ให้ความช่วยเหลือหรือเคยสนับสนุนอันจะทำให้หน่วยงาน ดังกล่าวเกิดความคิดได้อีกหลายแห่งมุ่งว่าตั้งกลุ่มขึ้นเพื่อต้องการงบประมาณไปทำอย่างอื่นที่ไม่ตรงกับวัตถุประสงค์หรือเปล่าหรืออาจจะเน้นสมาชิกว่าต้องมีจำนวนสมาชิกเท่านั้นเท่านี้ถึงจะได้รับงบประมาณนิดนึง เป็นต้น ซึ่งก็ถือว่าเป็นความกดดันอย่างหนึ่งจากการกำหนดกฎเกณฑ์ลงมาให้พวกเขาระล่า้นั้นต้องปฏิบัติตามและส่งผลให้ไม่เกิดกระบวนการคิดด้วยตนเองแล้วกกลุ่มเหล่านั้นก็เริ่มทรายลายตัวกันไปพร้อมๆ กับงบประมาณ

สิ่งสำคัญที่ทางกลุ่มมองข้ามก็คือ “ที่ปรึกษา” ที่คือผู้ที่มีความสามารถช่วยเสริมสร้างสิ่งใหม่ๆ ให้กับทางกลุ่ม กลุ่มทุกกลุ่มที่จัดตั้งขึ้นจากอดีตงานถึงปัจจุบันพวกเขามาเหล่านั้น ไม่เคยคิดถึงความสำคัญของที่ปรึกษาทั้งที่ยังดำเนินงานอยู่และล้มลายไปมักจะไม่มีที่ปรึกษาที่เชี่ยวชาญหรือมีคุณสมบัติในด้านต่างๆ เช่น การผลิต การหารูปแบบ การตลาด ฯลฯ ที่มีความชำนาญ ค่อยเสนอแนะแนวทางที่นำไปสู่ความสำเร็จหรืออาจป้อนความรู้หรือแนวคิดใหม่ๆ ให้ยิ่งถ้าที่ปรึกษาเป็นบุคลากรที่มีความรู้แล้วก็จะทำให้กลุ่มยิ่งเติบโตได้ไวขึ้น

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษากระบวนการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนโดยความร่วมมือของกลุ่มเยาวชน พลังสามัคคีกับชุมชนบ้านวังคิน อำเภอเมือง จังหวัดอุตรดิตถ์ มีวิธีการดำเนินงานวิจัยโดยแยกเป็น 4 ประเด็น คือ ขอบเขตการศึกษา การรวบรวมข้อมูล การวิเคราะห์ข้อมูล และขั้นตอนการดำเนินการวิจัย ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ขอบเขตการศึกษา

ในการศึกษารั้งนี้แบ่งขอบเขตออกเป็น 2 ด้าน คือ ด้านพื้นที่และด้านเนื้อหาเพื่อให้เป็น แนวทางในการปฏิบัติและเก็บข้อมูล ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ด้านพื้นที่

ในชุมชนบ้านวังคินหมู่ที่ 1 และ 2 ตำบลวังคิน อำเภอเมือง จังหวัดอุตรดิตถ์ ได้แก่ รูปแบบการบริหารจัดการ กิจกรรมในการดำเนินงาน การติดตามประเมินผล และแนวทางแก้ไขเพื่อปรับปรุงแก้ไขร้านค้าให้มีประสิทธิภาพ กลุ่มเป้าหมายแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม คือ กลุ่มเป้าหมายหลัก กลุ่มผู้นำชุมชน และกลุ่มองค์กร ซึ่งประกอบด้วยรายละเอียดดังต่อไปนี้

กลุ่มเป้าหมายหลัก ได้แก่

- กลุ่มของเยาวชนพลังสามัคคีตำบลวังคินเป็นแกนนำในการดำเนินการศึกษาวิจัยเพื่อการพัฒนาร้านค้าและกลุ่ม
- กลุ่มของชาวบ้านวังคินหมู่ที่ 1 เป็นผู้ให้ข้อมูลทั้งในสภาพบิบทชุมชนและข้อมูลในเชิงลึกที่เกี่ยวกับงานที่ศึกษาวิจัย

กลุ่มผู้นำชุมชน ได้แก่

- องค์กรบริหารส่วนตำบล หน่วยบ้าน สนับสนุนด้านต่างๆ ทั้งให้คำปรึกษาและงบประมาณ
- เจ้าอาวาสวัดซึ่งเป็นที่ปรึกษาของกลุ่มเยาวชน
- ครูอาจารย์โรงเรียนให้การสนับสนุนในเรื่องวิชาการ
- กำนันผู้ใหญ่บ้าน
- เจ้าหน้าที่สาธารณสุขเสริมกิจกรรมกลุ่ม เพื่อเสริมสร้างคุณภาพชีวัด

กลุ่มองค์กร ซึ่งเป็นกลุ่มองค์กรที่มีอยู่ในพื้นที่ ที่สามารถสนับสนุนให้เกิดความต่อเนื่องและความสมบูรณ์ของงานวิจัย ได้แก่ วัด, องค์กรบริหารส่วนตำบล (อบต.), โรงเรียน, สาธารณสุข เป็นต้น

ด้านเนื้อหา

- ข้อมูลบริบทชุมชนบ้านวังคิน โดยจะศึกษาเกี่ยวกับสภาพความเป็นอยู่และข้อมูลทั่วไป ทั้งจากเอกสารและจากการใช้เครื่องมือจากแบบสำรวจ
- ข้อมูลกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีซึ่งเป็นสภาพและสังคมภาพของกลุ่มการดำเนินงานร้านค้า กระบวนการดำเนินงานร้านค้า ปัญหาและอุปสรรค ในการดำเนินงานของร้านค้า
- จุดเด่น จุดด้อย ปัญหาและอุปสรรคในการรวมกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคี
- รูปแบบการจัดการกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคี

การรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลในการศึกษาใช้วิธีการเก็บข้อมูล 2 วิธี คือ วิธีการเก็บข้อมูลจาก การจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ และวิธีการเก็บข้อมูลจากการใช้เครื่องมือ ซึ่งประกอบด้วยรายละเอียดดังต่อไปนี้

วิธีการเก็บข้อมูลจากการจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้

การจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ต้องซักจูงผู้เข้าร่วมมีส่วนร่วมในเวทีโดยสร้างโอกาสให้ทุกคนเสนอแนวคิด ความคิดเห็นของตนเอง โดยไม่ให้อยู่ในเฉพาะกรอบความคิดที่ได้ศึกษาแล้วเรียนมา คือ การคิดนอกเหนือจากหลักการที่ได้ศึกษาจากสถานศึกษาโดยการคิดถึงหลักความเป็นจริง ในพื้นฐาน แห่งชีวิตที่กำลังดำเนินอยู่ในชุมชน

วิธีการเก็บข้อมูลจากการใช้เครื่องมือ

เครื่องมือที่ใช้เก็บข้อมูลจากการศึกษาแบ่งเป็น 4 ชนิด คือ แบบสำรวจ แบบสอบถาม การสังเกตการณ์ และการสัมภาษณ์ ดังนี้

1. แบบสำรวจ สำรวจสภาพบริบทชุมชนซึ่งแบ่งออกเป็น 2 ตอน คือ

ตอนที่ 1 เรื่องสภาพทั่วไปของชาวบ้านในแต่ละครอบครัวประกอบด้วย ระดับการศึกษา สถานภาพบุคคล ที่อยู่ดั้งเดิม การประกอบอาชีพ แหล่งที่ทำงาน รายได้ และรายจ่าย เป็นต้น

ตอนที่ 2 เรื่องรายละเอียดเกี่ยวกับความเป็นอยู่ประกอบด้วย ด้านการประกอบอาชีพ ด้านการดำรงชีพ(ความเป็นอยู่) ด้านการจัดทำเงินทุน(หนี้สิน) ด้านความเข้าใจในเศรษฐกิจชุมชนของหมู่บ้าน และด้านการให้ความร่วมมือกับชุมชน และข้อคิดเห็นต่างๆ เกี่ยวกับชุมชน

2. แบบสอบถาม สอบถามเกี่ยวกับแสดงความคิดเห็นเรื่องร้านค้าเยาวชนซึ่งประกอบด้วย ด้านสถานที่ตั้ง ด้านตัวอาคารร้านค้า ด้านชนิด, ปริมาณและคุณภาพของสินค้า และด้านความต้องการผลิตภัณฑ์ชุมชนรวมทั้งการให้บริการและความต้องการด้านต่างๆ ของผู้บริโภค

3. การสังเกตการณ์ สังเกตการณ์เกี่ยวกับสภาพบริบทโดยทั่วไปของชุมชน
4. การสัมภาษณ์ สัมภาษณ์ในเรื่องความต้องการทางด้านชนิดหรือลักษณะผลิตภัณฑ์ตลอดจนราคาที่ชุมชนต้องการที่เหมาะสมสมกับสินค้าและร้านค้าสามารถยอมรับราคางานนี้ได้

การวิเคราะห์ข้อมูล

การนำข้อมูลมาวิเคราะห์โดยการจัดเวทีแลกเปลี่ยนรู้ เพื่อเปรียบเทียบกับหน่วยงานหรือองค์กรที่เกี่ยวข้องและมีข้อมูลเดิมอยู่ในกรณีที่เป็นข้อมูลสภาพทั่วไปของชุมชน แต่ในกรณีข้อมูลที่เกี่ยวกับกลุ่มหรือร้านค้าจะทำการวิเคราะห์ข้อมูลในลักษณะเดียวกัน คือการการจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ซึ่งอาศัยข้อมูลจากสภาพความเป็นจริงจากการสังเกตการสะท้อนจากเวที มาเปรียบเทียบกับข้อมูลที่ได้ออกมาเป็นตัวลายลักษณ์อักษรจากการสำรวจของทีมวิจัย การรวบรวมข้อมูลที่เป็นอดีตเพื่อถูกการเปลี่ยนแปลงในลักษณะเทียบเคียงนั้น มีการกำหนดว่าเป็นการวิเคราะห์ข้อมูลที่เป็นอดีตนั้นจะทำการข้อมูลโดยหลังจากปัจจุบันกี่ปี เพื่อให้ได้ฐานข้อมูลที่ไม่กว้างจนเกินความจำเป็นในการวิเคราะห์

จัดเวทีสรุปข้อมูล โดยให้ทีมงานวิจัยมีส่วนร่วมแล้ว หลังจากนั้นจึงนำข้อมูลหลังการสรุปไปจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันกับชุมชน เพื่อให้ข้อมูลมีใกล้เคียงความเป็นจริงมากที่สุด มองดูปัญหาหลักของชุมชนและหาแนวทางการแก้ไขปัญหาและให้ทุกคนในชุมชนช่วยกันเป็นผู้เป็นตา ช่วยกันรักษาสังคมให้น่าอยู่แล้วชุมชนก็อยู่กันสงบสุข

ขั้นตอนการดำเนินงานวิจัย

ขั้นตอนในการดำเนินการวิจัยกระบวนการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนโดยความร่วมมือของกลุ่มเยาวชนพัฒนามัคคิบชุมชนบ้านวังดินแบ่งได้เป็น 2 ขั้นตอน คือ ขั้นตอนการดำเนินการวิจัยระยะแรก และขั้นตอนการดำเนินการวิจัยระยะที่ 2 ดังนี้

ขั้นตอนการดำเนินการวิจัยระยะแรก

1. สำรวจและรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวกับสภาพกลุ่มเยาวชนบ้านวังดินแบ่งแต่อคีตจนถึงปัจจุบัน โดยรวบรวมข้อมูลที่รวมกันระหว่างทีมงานวิจัยและชุมชนบ้านวังดินเกี่ยวกับศักยภาพการรวมกลุ่มของเยาวชน สภาพของชุมชน กระบวนการจัดการบริหารร้านค้า เพื่อค้นหาจุดอ่อนและจุดแข็งและการจัดเวทีแลกเปลี่ยนการเรียนรู้เกี่ยวกับบทเรียนจากการจัดการร้านค้า การดำเนินงานของกลุ่มที่ได้ปฏิบัติศึกษาดูงานรวมถึงการศึกษาผลิตภัณฑ์ชุมชนในหมู่บ้านเพื่อค้นหาผลิตภัณฑ์หรือสินค้า

2. ค้นหาจุดเด่น จุดด้อย ปัญหาและอุปสรรคเกี่ยวกับการรวมกลุ่มเยาวชนและชุมชน ซึ่งประกอบด้วยกิจกรรมดังต่อไปนี้

- ทบทวนการจัดเก็บข้อมูลการจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ จากสภาพเดิมที่เคยจัดขึ้นและทบทวนกิจกรรมต่างๆ ที่เคยจัดให้กับชุมชนและกลุ่มเยาวชน
- สร้างเครื่องมือเพื่อจัดเก็บข้อมูลประกอบด้วยแบบสอบถาม, แบบสำรวจ, เทปบันทึกเสียงและภาพถ่ายจากการจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้รวมทั้งการศึกษาดูงานจากจังหวัดแพร่และจังหวัดน่าน
- จัดเตรียมทีมงานวิจัยโดยแบ่งหน้าที่การทำงานตามความถนัดซึ่งแบ่งออกเป็นผู้ที่ค่อยดูแลเรื่องวัสดุอุปกรณ์ในการจัดเวที, ผู้ควบคุมดูแลเครื่องเสียง, ผู้ดูแลจัดเก็บข้อมูล, ผู้ดำเนินการจัดเวที และผู้ค่อยดูแลเรื่องงานบริการ
- การเก็บข้อมูล ทำการเก็บข้อมูลจากการจัดเวที การลงพื้นที่เก็บข้อมูลตามแบบสำรวจและการสัมภาษณ์จากผู้เข้าผู้แก่และชาวบ้านในชุมชนซึ่งการเก็บข้อมูลจะเน้นถึงปัญหาที่เกิดขึ้นกับชุมชนและกลุ่มเยาวชนจากกิจกรรมที่เคยกระทำในอดีตจนถึงปัจจุบันสิ่งที่เป็นประโยชน์ต่อชุมชนและกลุ่มเยาวชน
- สภาพปัจจุบันที่เป็นอยู่ทั้งทางด้านความเป็นอยู่ การประกอบอาชีพ และคุณภาพชีวิตของคนในชุมชน
 - เน้นการลงพื้นที่จริงมากกว่าการสำรวจจากข้อมูลแบบการนักเดา
 - เน้นการตรวจสอบข้อมูลจริงกับข้อมูลที่เคยเก็บรวบรวมไว้เป็นตัวอักษรแล้วโดยเข้าไปสังเกตจากการทำกิจกรรมต่างๆ ของชุมชน และเยาวชนรวมทั้งการสังเกตการณ์ร้านค้าที่มีอยู่กับข้อมูลทั่วไป
 - เข้าสัมภาษณ์ผู้ที่ดำเนินกิจกรรมที่ผ่านมาและผู้ที่กำลังดำเนินการอยู่ของแต่ละกิจกรรมของชุมชนและเยาวชน
 - รวบรวมข้อมูลทั้งหมดเพื่อสรุปลงกระดาษแล้วจัดพิมพ์เป็นเอกสาร
 - จัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ให้ชุมชน กลุ่มผู้นำ และเยาวชน แลกเปลี่ยนแนวคิด ปัญหา และแนวทางความเป็นไปได้ของกิจกรรมที่กำลังจะเกิดขึ้น
 - สรุปผลจากการสำรวจและการจัดเวทีโดยจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้กันระหว่างทีมงานวิจัยแล้วนำข้อมูลที่ได้ไปปรับปรุงกับข้อมูลของทางราชการ
- 3. ประชุมวิเคราะห์แนวทางการดำเนินงานและกระบวนการจัดการกลุ่มโดยการจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้
- 4. ศึกษาดูงานทั้งใน และนอกพื้นที่เพื่อศึกษาแนวทางหรือวิธีการในกระบวนการจัดการ กลุ่ม และจัดเวทีแลกเปลี่ยนรู้หากกระบวนการจัดการกลุ่ม
- 5. ตรวจสอบและเปรียบเทียบข้อมูลที่ได้จากการสำรวจกับข้อมูลจริงในการจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ และจัดเวทีเพื่อกำหนดรูปแบบกระบวนการจัดการกลุ่ม
- 6. การทดลองรูปแบบการจัดการร้านค้าเยาวชน

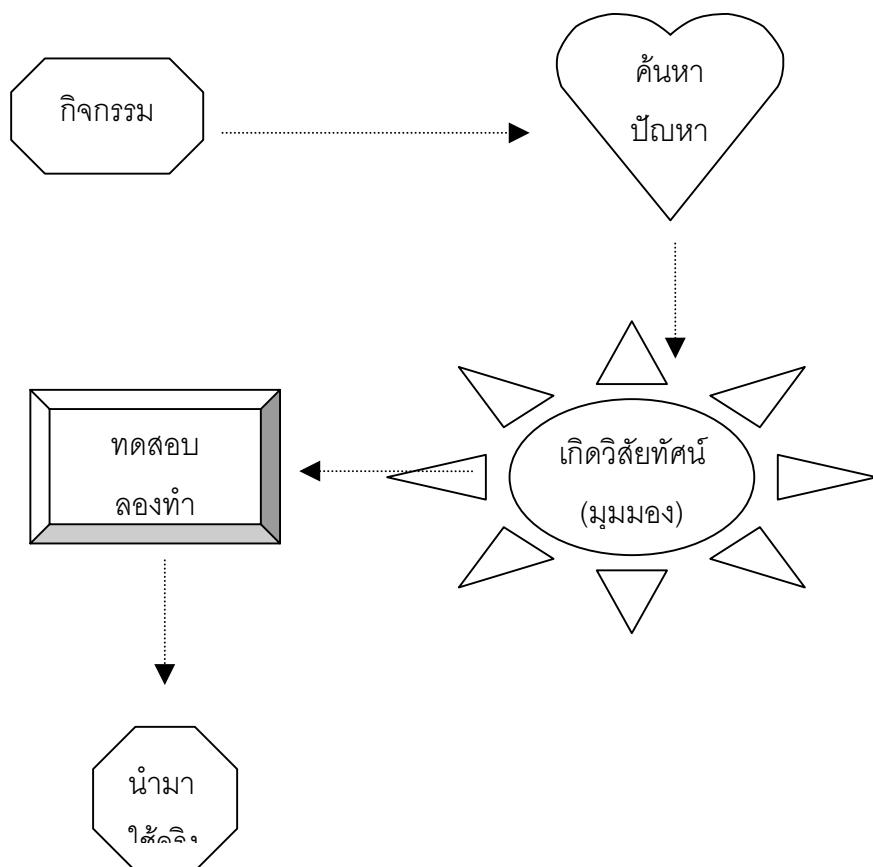
วิธีการดำเนินการวิจัยระยะที่สอง (ระยะทดลอง)

การวิจัยหรือวิธีการดำเนินการวิจัยที่เริ่มจากกิจกรรมที่เกิดขึ้นจากการมองถึงปัญหาที่ตามมาภายหลังเพื่อรอการแก้ไข โดยผู้ปฏิบัติกรรมอาจเกิดแนวคิดหรือมุ่งมองในลักษณะใหม่เพื่อช่วยในการแก้ไขปัญหาหรือสามารถดำเนินงานได้คล่องตัวขึ้น โดยการลงมือทดลอง ดัดแปลง ทดสอบลองทำ ปรับปรุงเปลี่ยนแปลงวิธีการจนเกิดความพอใจหรือเห็นว่ามีความเหมาะสมกับงานที่ปฏิบัติอยู่และมีผลก่อให้เกิดผลผลิตเพิ่มพูนขึ้น ก็จะนำมาใช้ริงในระหว่างการนำมาใช้จริงผู้ปฏิบัติต้อง สังเกตการณ์ไปด้วยถึงข้อบกพร่องในเรื่องใหม่ที่เกิดขึ้นมา ผู้ปฏิบัติหรือผู้ทดสอบลองทำจะต้อง ขอนกลับไปมองถึงปัญหาหรือค้นหาปัญหางานเกิดวิสัยทัศน์หรือมุ่งมองไปใหม่แล้วทดสอบลองทำ และนำไปใช้จริงอีกรอบเป็นวัฏจักรเช่นนี้ไปเรื่อยๆ จนกว่าจะเกิดความพึงพอใจซึ่งสามารถแสดง ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. วิธีการดำเนินการวิจัย

วิธีการวิจัยลักษณะนี้เริ่มจากการนำข้อมูลหรือปัญหาที่เกิดขึ้นจากการมาวิเคราะห์ สังเคราะห์แล้วนำข้อมูลที่ได้มาทดสอบลงทำหลังจากนั้นนำผลลัพธ์หรือผลวิจัยได้ออกมาว่ามีลักษณะผลดีหรือผลไม่ดี เมื่อได้แล้วนำกลับไปวิเคราะห์สังเคราะห์แล้วนำมาทดสอบลงทำแล้วนำผลไปวิเคราะห์อีกต่อเนื่องซึ่งแสดงในแผนภูมิดังต่อไปนี้

แผนภูมิที่ 2 หลักการเรียนรู้จากกิจกรรม



2. หลักการเรียนรู้จากการวิจัย

2.1 การกำหนดปัญหา

- มองปัญหาที่แท้จริงและปัญหาสำคัญที่ต้องเร่งแก้ไข
- มองสาเหตุ หรือปัจจัย หรือระบบที่เกี่ยวข้องอันเป็นอาการที่เกิดจากปัญหานั้น
- กระตุ้นให้สมาชิกกลุ่มนุ่งช่วยกันแก้ไขปัญหา
- พิจารณาผลกระบวนการซึ่งอาจเกิดจากการแก้ไขปัญหา
- เลือกวิธีหรือหนทางที่เหมาะสมและเกิดผลกระทบน้อยที่สุด

2.2 กระบวนการเรียนรู้

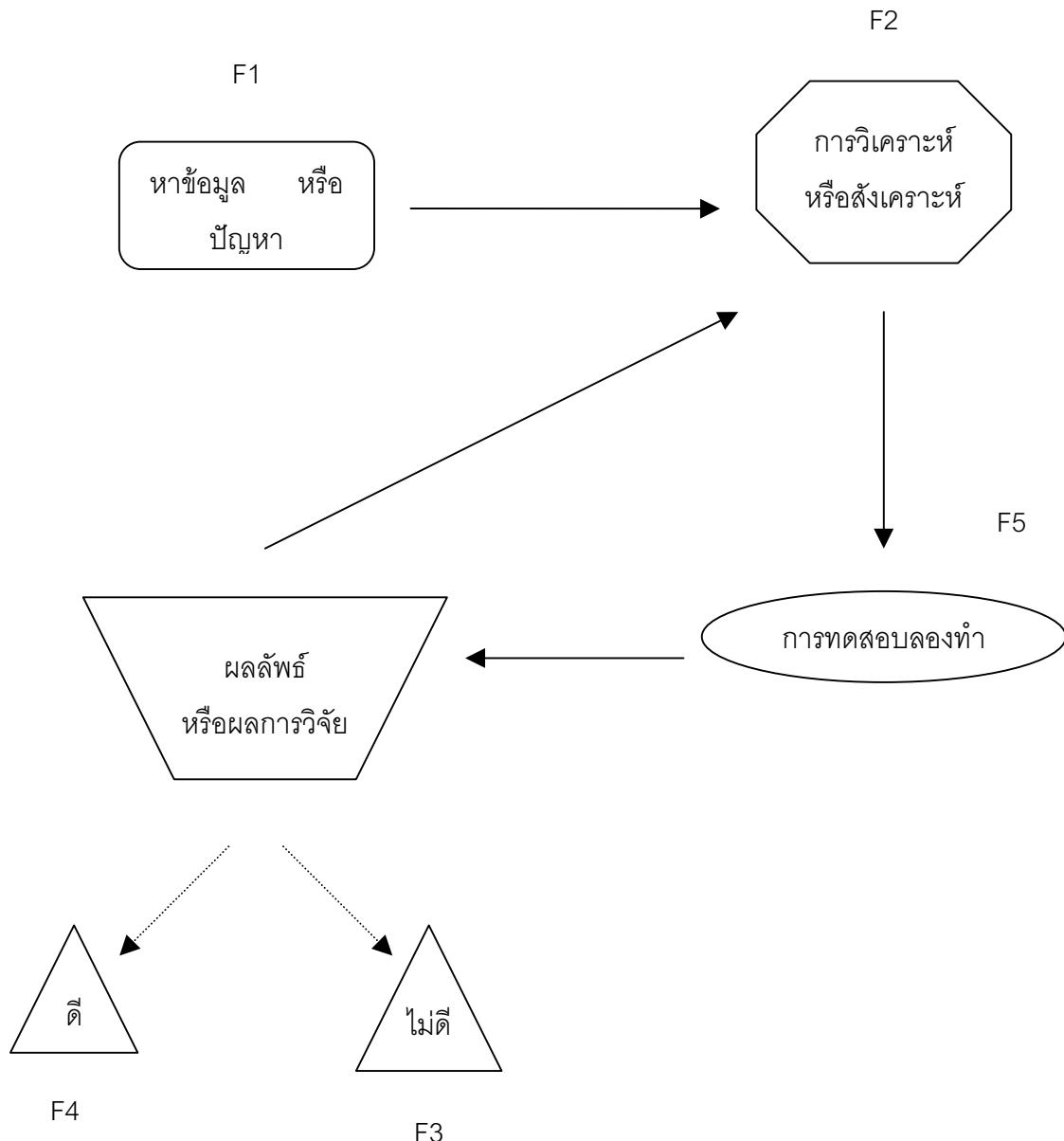
- การย้อนกลับไปมองถึงเหตุการณ์เดิมมาเป็น
- สร้างกระบวนการเรียนรู้ให้เกิดสมาชิกกลุ่ม
- ตั้งประเด็นคำถามสิ่งที่ต้องรับคำแนะนำการก่อน-หลัง
- มองถึงผลลัพธ์หรือผลที่คาดว่าจะได้รับและความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น
- การกระตุ้นและสนับสนุนการปรึกษาหารือร่วมกันในกลุ่มอย่างต่อเนื่อง
- การเรียนรู้เกิดขึ้นจากการคerner 4 อย่าง คือ ประสบการณ์ที่มีอยู่
- การมองสะท้อนกลับ การสรุปหลักการพื้นฐาน และการประยุกต์หลักการมาใช้

หรือทดลองปฏิบัติตามหลักการ

2.3 วิธีการจัดเวลาที่แยกเปลี่ยนเรียนรู้

เน้นวิทยากรและวิทยากรกระบวนการในพื้นที่เพื่อให้เกิดความเป็นกันเองมากที่สุด เพราเวิทยากรในพื้นที่มักมีความรู้พื้นฐานของชุมชน รวมถึงความรู้ ความเชี่ยวชาญ และในชุมชนมาก กว่าบุคคลภายนอกย่อมรับรู้ถึงปัญหาภายในชุมชนได้ดี ดังนั้นในการจัดเวลาที่แยกเปลี่ยนในแต่ละเวทีจำเป็นต้องกำหนดให้บุคคลในพื้นที่เป็นวิทยากร ส่วนวิธีการดำเนินการจัดต้องสร้างบรรยากาศให้เกิดความเป็นกันเอง เปิดโอกาสให้แสดงความคิดเห็น รวมถึงระดมสมองช่วยกันคิด ลงมือลงแรงอย่างเต็มที่ในการร่วมเวที

แผนภูมิที่ 3 วิธีการที่ใช้เพื่อให้เกิดผลการศึกษา



บทที่ 4

ผลการวิจัย

การศึกษาระบวนการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนโดยความร่วมมือของกลุ่มเยาวชน พลังสามัคคีกับชุมชนบ้านวังดิน อำเภอเมือง จังหวัดอุตรดิตถ์ ซึ่งนำเสนอผลการศึกษาเป็น 6 ตอน คือ

ตอนที่ 1 สถานภาพศักยภาพกลุ่มเยาวชนและร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน

ตอนที่ 2 ความสัมพันธ์ของร้านค้าเยาวชนกับชุมชน

ตอนที่ 3 แนวทางที่หลากหลายในการจัดการกลุ่ม

ตอนที่ 4 รูปแบบกระบวนการจัดการกลุ่มและร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน

ตอนที่ 5 กระบวนการสร้างความร่วมมือระหว่างกลุ่มเยาวชนกับชุมชน

ในการบริหารจัดการ

ตอนที่ 6 ข้อค้นพบจากการศึกษา

ตอนที่ 1 สภาพและศักยภาพของกลุ่มเยาวชนและร้านค้าเยาวชนตั้งแต่อดีตถึงปัจจุบัน

จากการศึกษาสภาพและศักยภาพของกลุ่มเยาวชนและร้านค้าเยาวชนตั้งแต่อดีตถึงปัจจุบัน สามารถนำเสนอแยกเป็น 2 ประเด็น คือ สภาพและศักยภาพของกลุ่มเยาวชนตำบลลวังดิน หมู่ที่ 1 และ หมู่ที่ 2 และสภาพและศักยภาพของร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

สภาพและศักยภาพเยาวชนตำบลลวังดินหมู่ที่ 1 และ 2

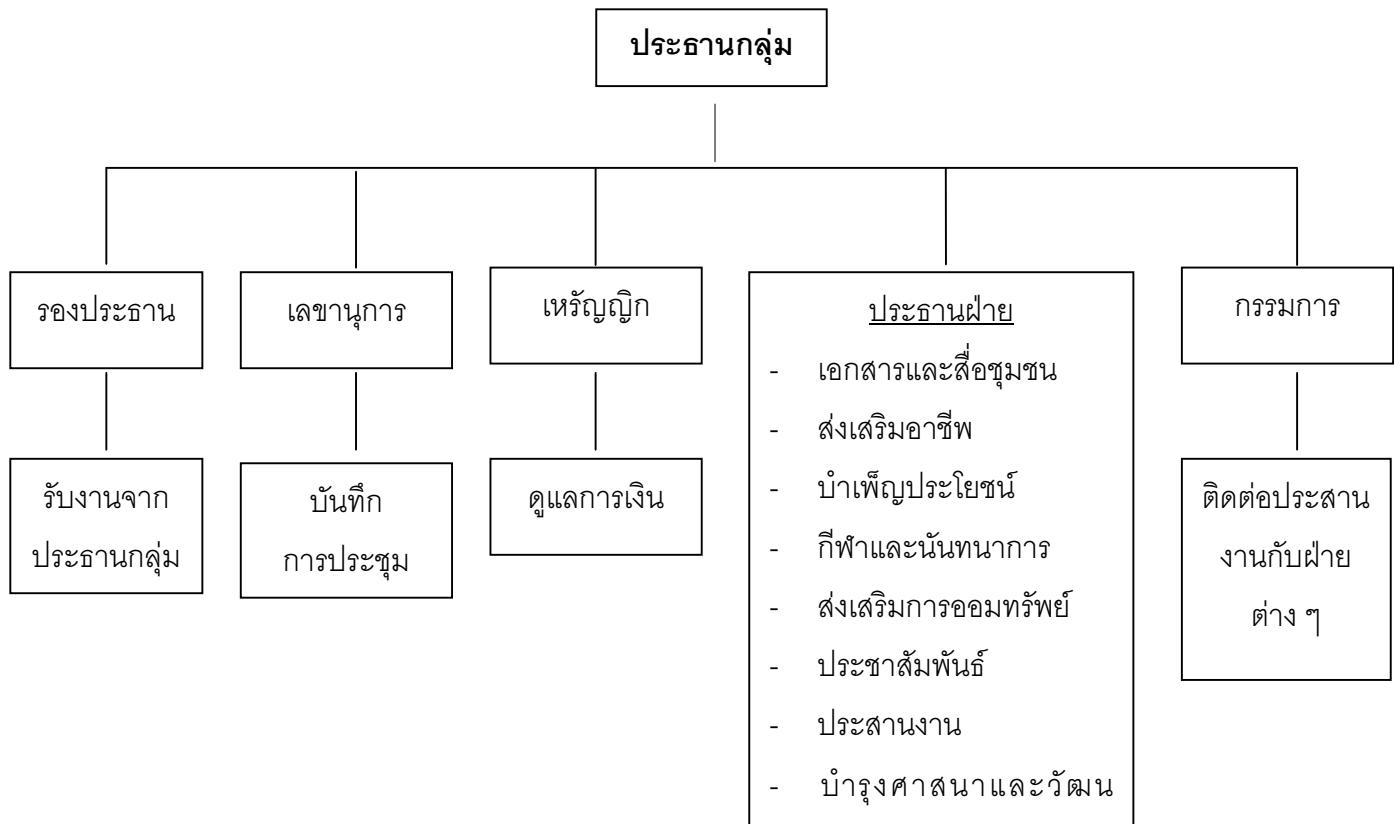
เยาวชนที่เป็นสมาชิกอยู่ปัจจุบันทุกคนกำลังศึกษาเล่าเรียนอยู่หลากหลายสาขาวิชา เช่น ผู้เริ่มก่อตั้งกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีมีจำนวนสมาชิกประมาณ 22 คน อายุระหว่าง 12 – 25 ปี ศึกษาอยู่ในระดับมัธยมศึกษาปีที่ 2 ถึงระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงปีที่ 2 และสมาชิกมีจำนวนเพิ่มขึ้นเป็นสมาชิกสามัญจำนวน 42 คน สมาชิกสมทบ 31 คน รวมจำนวนสมาชิกทั้งหมด 73 คน มีอายุระหว่าง 12 – 30 ปี การศึกษาตั้งแต่ระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 ถึงระดับปริญญาตรี ซึ่ง ณ ปัจจุบันสมาชิกจำนวน 13 คน (ส่วนใหญ่เป็นสมาชิกสมทบ) ได้จบการศึกษาแล้วบางส่วน ออกไปทำงานต่างจังหวัด จึงทำให้สมาชิกลดลงเหลือเพียง 70 คน โดยกลุ่มเยาวชนมีการรวมตัวกันในการจัดประชุมโดยทำการประชุมทุกวันเสาร์ สุดท้ายของเดือนแจ้งรายละเอียดของแต่ละกิจกรรมและความเป็นไปได้ของกิจกรรมใหม่ที่ทางสมาชิกได้เสนอมา รวมทั้งร่วมกันทำกิจกรรมกลุ่ม เช่น เลี้ยงปลา เลี้ยงไก่ กิจกรรมร้านค้า เป็นต้น นอกจากนี้ก็จะมีกิจกรรมบางประเภทที่จัดขึ้นตามวาระหรือตามฤดูกาล เช่น การร่วมงานในกิจกรรมทางสังคม

กิจกรรมดูแลเด็กผู้ด้อยโอกาส และงาน ประจำปี ได้แก่ งานสังกรานต์ งานเข้าค่ายเยาวชน งานกีฬาต่างๆ เป็นต้น โดยกลุ่มเยาวชนมีสถานที่ทำการกลุ่มอยู่ที่วัดพุทธบาทเขาผึ้งซึ่งเป็นศูนย์กลางในการจัดกิจกรรม ต่างๆด้วยความอุปถัมภ์ของท่านพระอาจารย์กิติช่องทางกลุ่มเยาวชนมีกิจกรรมที่ปฏิบัติกันอยู่ต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นร้านค้าหรือกิจกรรมเสริมอื่นๆเยาวชนส่วนใหญ่กำลังศึกษาและอยู่ในวัยที่เหมาะสมต่อการพัฒนา หรือปลูกฝังแนวคิดความอยากรู้อยากลองของเยาวชน ส่งผลให้การปฏิบัติกิจกรรมกันจริงๆ อยู่ในช่วง แรกๆ แต่พอช่วงกลางๆ ก็จะทิ้งช่วงการปฏิบัติกิจกรรมจนถึงช่วงที่กิจกรรมเกิดปัญหาหรือกำลังจะล้มเหลว ก็จะกลับมาทำกิจกรรมตามเดิม

สมาชิกในกลุ่มต่างก็มีความสามัคคีกลมเกลียวกันอยู่ในระดับหนึ่งแต่เมื่อขาดกิจกรรมที่มีลักษณะ ต่อเนื่องก็ทำให้สมาชิกในกลุ่มขาดความรับผิดชอบหรือขาดความเข้าใจจึงเกิดการแตกแยกของสมาชิก หรือขาดการให้ความสำคัญของกลุ่ม อาทิ เช่น เมื่อสมาชิกไม่มีหน้าที่ต้องรับผิดชอบ หรือมีหน้าที่รับผิดชอบแล้วไม่สามารถปฏิบัติตามหน้าที่ได้ก็จะไม่เข้าร่วมประชุม ไม่ร่วมกิจกรรม หรือแม้แต่การพบปะกัน เพื่อพูดคุยธรรมชาติคุณลักษณะของกลุ่มนี้อย่างไร โดยการศึกษามุ่งมองของสมาชิกกลุ่มนี้อนุรักษ์เยาวชนคิดว่า เรื่องของ การพัฒนาเป็นเรื่องไกลตัวเกินไปในวัยนี้ ซึ่งน่าจะอยู่ในช่วงเวลาแห่งศึกษาเพียงอย่างเดียว ทำให้เกิดคำ พูดติดปากว่า “อาภันดีเฉพาะใหม่ๆ” คือจะให้ ความร่วมมือกันและตอนแรกระยะกิจกรรมต่างๆ ที่ จัดขึ้นเปรียบเสมือนของเล่นใหม่ แต่เมื่อ ระยะเวลาผ่านไปก็กลับกลายเป็นของเล่นเก่าและถูกทิ้งไปในที่ สุด ซึ่งลักษณะของกิจกรรมก็เป็นปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่งที่จะทำให้การพัฒนามีการขับเคลื่อนไปสู่ความ ยั่งยืน ข้อเสียของเยาวชนส่วนมาก คือ ชอบงานเกี่ยวกับงานสังคมประเภทการแสดงและมักจะอยู่ในรูป แบบเดิม ๆ แม้กระทั่งงานสังคมด้านงานรื่นเริงและงานศพซึ่งถือว่าเป็นธรรมชาติของเด็กวัยรุ่นที่มีพัฒ กรรมทางอารมณ์เปลี่ยนแปลงได้ง่าย

1. โครงสร้างการบริหารการจัดการกลุ่มแบบเดิม (ก่อนการวิจัย)

แผนภูมิที่ 4 โครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคี(ก่อนการวิจัย)



โครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีประกอบไปด้วย ประธานกลุ่ม, รองประธาน, เลขานุการ, เหตุถุญญา, ประธานผู้อำนวยการต่างๆ และคณะกรรมการของแต่ละฝ่าย ซึ่งโครงสร้างของกลุ่มจะเป็นไปตามระบบแบบแผนตามภารกิจกำหนดให้จัดตั้งขึ้น โดยการเลือกสรรจากเสียงส่วนใหญ่ในการสนับสนุนแต่งตั้งอำนาจหน้าที่ อันเป็นกลไกที่ขาดหลักการและเหตุผลตามหลักความเป็นจริงในการคัดเลือก ไม่ว่าจะเกี่ยวกับด้านประสบการณ์การทำงาน หรือ ความชำนาญ หรือความรับผิดชอบ หรือแม้แต่ความรู้ความสามารถของผู้ได้รับแต่งตั้งเมื่อเข้าไปบริหารงานดังกล่าวแล้วจึงส่งผลให้กลุ่มไม่เกิดกระบวนการเรียนรู้ หรือเกิดกิจกรรมต่างๆ ขึ้น ในกลุ่มตามธรรมชาติของมนุษย์เมื่อเห็นกลุ่มไม่มีความเคลื่อนไหวหรือการเปลี่ยนแปลงใด ๆ เกิดขึ้นที่เปลกประหลาดไปจากเดิม จึงเกิดพฤติกรรมที่เป็นอคติกับกลุ่ม และไม่สนใจกลุ่ม จนในที่สุดโครงสร้างของกลุ่มจึงเหลือแค่เพียง รายชื่อไว้เพื่อของบประมาณใช้ผิดวัตถุประสงค์เป็นส่วนมากและชุมชนก็ไม่มีแรงขับเคลื่อน ขาดกระบวนการเรียนรู้ หรือรวมทั้งขาดกระบวนการคิดด้วยตนเอง โครงสร้างกลุ่มประเภทนี้ไม่ใช่โครงสร้างของกลุ่มเยาวชนเท่านั้น โครงสร้าง

ประเกณที่ยังถูกนำไปใช้กับชุมชน เพราะ โครงสร้างดังกล่าวเป็นโครงสร้างแบบแผนที่ได้สร้างขึ้นมาใช้เป็นเวลานานแล้ว ดังนั้นจากโครงสร้างจึงแสดงให้เห็นถึงพฤติกรรมของกลุ่มต่างๆ เกี่ยวกับการขับเคลื่อนของกิจกรรมจะมีการขับเคลื่อนกีต่อเมื่อทางภาครัฐมีคำสั่ง หรือให้การสนับสนุนเท่านั้น หรือสามารถล่าwiększีน อีกนัยหนึ่งคือ จะมีการขับเคลื่อนเฉพาะในช่วงที่ภาครัฐเข้ามายield หรือกำหนดให้ทำ จึงจะเป็นแรงกระตุ้นให้กับกลุ่มต่างๆ เกิดกิจกรรมขึ้นและเมื่อภาครัฐคิดให้ชุมชนทั้งหมด ทำให้กลุ่มองค์กรไม่เกิดกระบวนการความคิดเองหรือขาดการมีส่วนร่วม จึงไม่เข้าถึงกระบวนการต้องให้ภาครัฐอยู่ซึ่งจะมีอิทธิพลต่อเวลา และเมื่อใดที่ขาดหน่วยงานของภาครัฐเข้ามายีส่วนช่วย กกลุ่มองค์กรต่างๆ มักจะขาดความยั่งยืน จนระยะเวลาผ่านไปนานวันกลุ่มต่างๆ จะเหลือแค่เพียงตัวอักษรรายชื่อโครงสร้างกลุ่มเท่านั้นแต่กลุ่มกลับไว้ตัวตน จะมีตัวตนอีกรึปั้นกีต่อเมื่อมีหน่วยงานภาครัฐนำงบประมาณมาสนับสนุน และในระยะเวลาไม่นานกลุ่มเหล่านี้ก็จะเริ่มเจ้อจากหายไปพร้อมกับงบประมาณ หรืออาจจะเหลือเพียงหนึ่งเดียวของกลุ่มที่ทิ้งไว้เป็นสัญลักษณ์ของกลุ่ม

จากสภาพบริบทของกลุ่มเยาวชนพังสามัคคีตามโครงสร้างกลุ่ม อำนาจหน้าที่อันได้รับ จากการแต่งตั้ง บางคนขาดความรู้ความชำนาญ หรือความสามารถ หรือขาดความสมัครใจ หรือ ไม่มีใจรักจะทำงานไม่เต็มที่ หรือบางคนไม่ทำเลยถูกกดเหลือเพียงให้เข้าไปทำงานตามหน้าที่จึงทำให้กลุ่มนี้มีการขับเคลื่อนขาดกิจกรรมและการบูรณาการเรียนรู้จนส่งผลให้กลุ่มนี้มีความต่อเนื่องและรวมทั้งไม่เกิดความยั่งยืน อำนาจหน้าที่จึงตกอยู่กับคนคนเดียว เปรียบเสมือนกับการปฏิบัติงานนั้นจะต้องเป็นหน้าที่ของผู้มีหน้าที่ต้องกระทำเท่านั้น บุคคลอื่นไม่สามารถทำการแทนได้ ดังนั้นการปฏิบัติงานต่างๆ จึงหมุนเวียนอยู่แค่ในแวดวงโครงสร้างกลุ่มและทำงานได้ช้าไม่เกิดความคล่องตัวในการดำเนินงาน ผู้มีตำแหน่งหน้าที่การทำงานจึงต้องแบกภาระการทำงานมากจนก่อให้เกิดความท้อแท้ไม่อยากทำงานต่อไปหรือบางคนขาดความเอาใจใส่ในหน้าที่การทำงานต่างๆ ทำให้เสียโอกาสในสิ่งที่กลุ่มควรได้รับและเมื่อกลุ่มขาดกิจกรรมสามาชิกกลุ่มนี้เริ่มตัวออกห่าง จากกลุ่มจนเหลือแค่เพียงคณะกรรมการตามโครงสร้างเท่านั้น

โครงสร้างดังกล่าวขาดการกำหนดหรือระบุหน้าที่การทำงานที่ชัดเจนหรือแม้แต่ข้อจำกัดหรือขอบเขตการทำงานที่ชัดเจนจึงทำให้งานไปตกอยู่กับบุคคลคนเดียวมากเกินไปจนเกิดปัญหางานล้นมือทำงานไม่ทันเวลาหรือทำงานไม่ทั่วถึงอีกทั้งไม่สามารถเข้าไปปรึกษาหารือในหน้าที่ของบุคคลอื่นได้ เพราะจะทำให้เกิดความน้อยใจและไม่ทำงานตามหน้าที่ของตนเองได้

2. จุดเด่นและจุดด้อยของกลุ่มเยาวชน

กลุ่มเยาวชนต่างมีทั้งจุดแข็งและจุดด้อย ซึ่งจุดแข็งบางชนิดสามารถนำมาต่อยอดในการพัฒนาต่อได้ และบางอย่างไม่สามารถต่อยอดได้ แต่ควรแก่การพัฒนาแก้ไขปรับปรุงให้ดีขึ้นเพื่อเกิดการพัฒนากิจกรรมต่างๆ ให้กับกลุ่มนี้ความยั่งยืนซึ่งประกอบด้วย

2.1 จุดแข็งหรือจุดเด่นของกลุ่มเยาวชน

- ทางกลุ่มมีกิจกรรมต่อเนื่องซึ่งทุกคนมีส่วนร่วม คือ กิจกรรมร้านค้าเยาวชน

- เยาวชนส่วนใหญ่มีอายุอยู่ในวัยศึกษาและอยู่ในวัยที่สามารถพัฒนาหรือปลูกฝังแนวคิดได้อย่างมีประสิทธิภาพที่มีแนวโน้มค่อนข้างดี
- จำนวนเยาวชนในพื้นที่ชุมชนบ้านวังดินมีจำนวนมากคิดเป็น 15 - 25% ของจำนวนเยาวชนทั้งตำบล และมีวัดพุทธบูชาท่าเพียงเป็นศูนย์กลางในการจัดกิจกรรมต่างๆ เช่น การเข้าค่ายเยาวชน การแข่งขันกีฬาในระดับหมู่บ้านฯลฯ

วิธีการเสริมจุดเด่นของกลุ่มเยาวชน

- สร้างกิจกรรมเพิ่มเติม โดยเน้นกิจกรรมที่มีความต่อเนื่อง
- ส่งเสริมและสร้างสรรค์ ความคิด ความรู้ รวมถึงการปลูกฝังแนวความคิดให้กับเยาวชน

เยาวชน

- พลิตเยาวชนรุ่นเยาว์ เพื่อปลูกฝังความเป็นเยาวชนรุ่นพี่อย่างเต็มตัว และพร้อมที่จะรับซ่วงภาระหน้าที่การทำงานจากเยาวชนรุ่นพี่ อันเป็นหลักทฤษฎีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง
- เพิ่มเติมหรือปรับเปลี่ยนศูนย์กลางในการจัดทำกิจกรรม เพื่อให้เกิดดุลยภาพที่หลากหลาย และเพื่อปรับเปลี่ยนบรรยายกาศในการจัดกิจกรรม

2.2 จุดอ่อนหรือจุดด้อยของกลุ่มเยาวชน

- ไม่รู้จักการนำเอาความรู้หลังจากการศึกษามาพัฒนาตนเอง
- เยาวชนขาดความรับผิดชอบความตรงต่อเวลาความคิดคริเริ่มสร้างสรรค์ไม่กล้าคิดและตัดสินใจด้วยตนเองได้
- ในการจัดกิจกรรม หรือการศึกษาดูงานมักถูกจำกัดทางด้านเวลาเชื่อไม่สามารถปฏิบัติกิจกรรมในวันเวลาราชการได้ เพราะเยาวชนส่วนใหญ่กำลังศึกษาอยู่

3. ปัญหาและอุปสรรคในการรวมกลุ่มเยาวชน

- ขาดความรับผิดชอบและความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย
- ขาดความเสียสละและความตรงต่อเวลา
- ขาดความเอื้ออาทรต่อบุคคลและขาดความคิดคริเริ่มสร้างสรรค์
- ขาดประสบการณ์และขาดการแสวงหาประสบการณ์ในชีวิต
- ขาดการบริหารด้านเวลา และไม่ค่อยปฏิบัติตามกฎระเบียบ กติกาของกลุ่ม
- ไม่ชอบทำงานหนัก และมองแต่ผลประโยชน์ที่เป็นฐานะ
- ไม่กล้าแสดงออก มีเวลาไม่ตรงกัน ตลอดจนวัยและลักษณะนิสัยที่แตกต่างกัน
- ระดับการศึกษามิเท่าเทียมกัน และลักษณะกิจกรรมที่ปฏิบัติอยู่ไม่ต่อเนื่อง

สภาพและศักยภาพของร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน

ร้านค้าเยาวชนจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 29 ตุลาคม 2543 โดยความร่วมมือของกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคี ลักษณะพื้นที่ตัวอาคารมีขนาดเท่ากับ 4 x 6 เมตร ตั้งอยู่บ้านเลขที่ 89 หมู่ที่ 1 ตำบลวังดิน อำเภอเมือง

จังหวัดอุตรดิตถ์ แหล่งเงินทุนเกิดการระดมทุนจากเงินออมของกลุ่มสมาชิกเยาวชน การออกหุ้นจำหน่ายให้กับบุคคลนอกกลุ่ม และรับเงินอุดหนุนมาจากการแหล่งต่างๆเงินทุนเริ่มแรกในวันที่จัดตั้งรวมเป็นทุนทั้งสิ้น 40,700 บาท รวมผู้ถือหุ้นทั้งหมด 351 คน จำนวน ผู้ถือหุ้นทั้งหมด 349 หุ้น แยกเป็นหุ้นใน 186 หุ้น และหุ้นนอก 163 หุ้น แต่ในปัจจุบันมีผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นเป็น 365 หุ้น สมาชิกจำนวน 134 คน แยกออกเป็นผู้ถือหุ้นในจำนวน 83 คน ถือหุ้นจำนวน 195 หุ้น และผู้ถือหุ้นนอกจำนวน 170 หุ้น จำนวนผู้ถือ 51 คน ซึ่งทางด้านการบริหารจัดการนั้นให้กับกลุ่มสมาชิกช่วยกันบริหารจัดการ และอยู่กำกับดูแลร้านค้า โดยเน้นการจัดเวลาที่และเบ็ดรับ ความคิดเห็นและคำปรึกษาตามแนวทาง หรือข้อเสนอแนะของที่ปรึกษากลุ่ม

1. สภาพการดำเนินงานร้านค้า

ร้านค้าเยาวชนเกิดขึ้นจากการรวมตัวของกลุ่มเยาวชนบ้านวังดินซึ่งขอว่า “กลุ่มเยาวชนพัฒนามัคคี” โดยแนวคิดของโครงการ peng shak fok har song เพื่อผลประโยชน์ขยายแล้วนำออกวางขายในราคากูกซึ่งมีเป้าหมายหลัก คือ การขายสินค้าในชุมชนที่มีราคาถูกธรรมไม่เอารัดเอาเปรียบทางด้านการคิดกำไรมากเกินไป เงินทุนที่ใช้ก่อตั้งได้เริ่มจากการเก็บเงินออมของสมาชิกกลุ่มเยาวชน, ระดมเงินทุนจากการขายหุ้นให้กับบุคคลภายนอก และกู้ยืมกลุ่มเงินทุนตามแหล่งทุน ในหมู่บ้าน เช่น ส่วนราชการ คือ เงินอุดหนุนจากการบริหารส่วนตำบลลังดวน และเงินกู้ ปลดดดอเบี้ยจากผู้ให้ความเอื้ออาทร ร้านค้าเยาวชนมีรูปแบบคล้ายสหกรณ์ ทำการขายสินค้าให้กับผู้ถือหุ้นและบุคคลทั่วไป เมื่อสมาชิกเข้ารับบริการ คนขายจะลงรหัสสมาชิก จำนวนเงินที่ซื้อ และจ่ายปันผลให้สมาชิก ตามอัตราการซื้อของผู้ที่ถือหุ้น โดยการปันผลหรือการลงรหัสสมาชิกตามจำนวนการซื้อสินค้าจะมีสินค้าบางประเภทที่จะไม่สามารถลงรหัสสมาชิกในการซื้อสินค้าได้ เช่น ขนม, ลูกอม, ผลิตภัณฑ์ชุมชน, อาหารสำเร็จรูป และสินค้าฝากขาย เป็นต้น การรับฝากขายจะคิดเงินส่วนลดจากผู้ฝากขายในอัตรา rate สินค้าส่งตามจำนวนที่ขายได้ ส่วนผลกำไรที่ได้จากการขายสินค้าของร้านค้าเยาวชนบ้านวังดินแบ่งออกเป็น 3 ส่วน คือ

1. เป็นเงินทุนของร้านค้าหรือเป็นลักษณะการเพิ่มทุน 30 %
2. เป็นค่าตอบแทนของคณะกรรมการที่ดำเนินงานภายในกลุ่ม 30 %
3. เป็นเงินเก็บไว้เป็นเงินกองกลาง 40 % เพื่อใช้เป็นค่าใช้จ่ายในด้านต่างๆ เช่น ด้านสวัสดิการงานสังคม งานกีฬายouth เป็นต้น

การขายสินค้าของร้านค้าเยาวชนมีลักษณะเป็นร้านค้าปลีกจำหน่ายให้กับผู้ถือหุ้น, ลูกค้าทั่วไปทั้งในและนอกชุมชน โดยสินค้าในร้านจะเน้นสินค้าที่ใช้อยู่เป็นประจำในชีวิตประจำวัน เช่น น้ำตาล, น้ำปลา, น้ำมันพืช, ไข่ไก่, เครื่องปักรสต่างๆ ฯลฯ การขายสินค้า สมาชิกในกลุ่ม ต้องมีส่วนร่วมในการขายทุกคน เพื่อเป็นกิจกรรมที่ให้ทุกคนมาเข้ามีส่วนร่วมช่วยกันดูแลร้านค้า ส่วนการดำเนินงานจะจัดเป็น 3 ฝ่าย คือ ฝ่ายขาย, ฝ่ายจัดซื้อ และฝ่ายตรวจสอบ โดยการจัดตั้ง คลังสินค้าไว้ ณ วัดพุทธบาทเทาผึ้ง ซึ่งเป็นศูนย์รวมของเยาวชนทั้งกลุ่ม เมื่อสินค้าภายในร้านใกล้หมดจะทำการเบิกจากคลังออกไปวางขายในร้านค้า อันเป็นหน้าที่ของฝ่ายขายรวมทั้งตรวจสอบสินค้าในร้านค้า นอกจากนี้การขายสินค้าของ

เยาวชนจะไม่ขายสินค้าประเภทสิ่งเสพติด ได้แก่ สุรา บุหรี่ หรือสารระเหยต่างๆ อันจะก่อให้เกิดการเสพสารเสพติดได้ เมื่อทางกลุ่มได้เลี้งหึ้นไทย ของสิ่งเสพติดที่จะมีผลกระทบต่อชุมชนในอนาคต จึงไม่จัดให้มีวงจำหน่ายเป็นเด็ขาด การขายสินค้าในร้านค้าเยาวชนได้แบ่งเป็นช่วง 3 ช่วง คือ

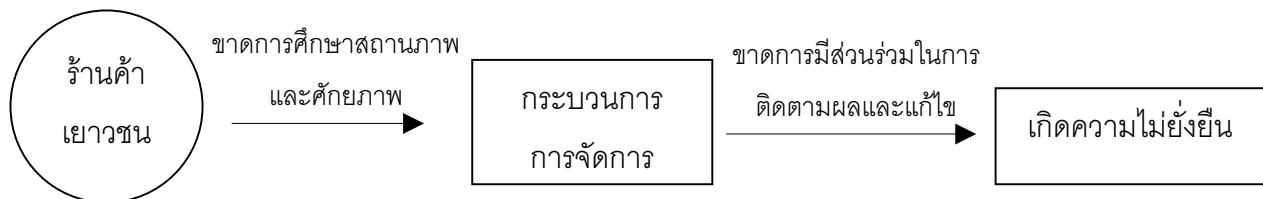
ช่วงที่ 1 ระยะแรกก่อนเข้าทำการวิจัย

ช่วงที่ 2 ระยะในการศึกษาฐานแบบและทดลองใช้ฐานแบบ

ช่วงที่ 3 ระยะการปรับปรุงฐานแบบระหว่างการวิจัยให้เหมาะสม

ระยะแรกก่อนทำการวิจัย(ช่วงที่ 1) การขายสินค้าจะเป็นหน้าที่ของผู้อุปการะสถานที่เป็นผู้ดูแลร้านค้า โดยขายสินค้าจัดซื้อสินค้าสรุปแล้วก็ คือ งานทุกอย่างที่เกี่ยวกับร้านค้าเยาวชนเจ้าของสถานที่จะเป็นผู้จัดการเองทั้งหมด ส่วนเยาวชนจะเข้ามาร่วมส่วนร่วมในบางส่วน เท่านั้น เช่น การซั่งนำตาลทราย หรือซั่งนำหนักผงซักฟอก ซึ่งทำให้เยาวชนรู้สึกห่างเหินจากร้านค้าจนเกิดพฤติกรรมที่ว่าร้านค้ามีสภาพเหมือนไม่ใช่ร้านค้าของเยาวชนแต่มีความคิดเห็นว่าร้านค้าน่าจะเป็นของเจ้าของสถานที่มากกว่า จึงทำให้กลุ่มเยาวชนไม่เข้าไปเกี่ยวข้องชักเท่าไหร่นักจนกระทั่งมีผลทำให้ยอดขายตกต่ำลง เงินทุนลดลงไป โดยไม่ทราบสาเหตุและที่สำคัญมองไม่เห็นถึงผลกำไรที่เกิดขึ้นเลยแม้แต่น้อย ทางกลุ่มก็เห็นสมควรแก่เวลาที่จะเข้าไปปรับปรุงร้านค้าขึ้นมาใหม่ ซึ่งจากการดำเนินงานที่ผ่านมาสามารถสรุปผลได้ดังแผนภูมิต่อไปนี้

แผนภูมิที่ 5 สภาพการจัดการร้านค้าเยาวชนบ้านวังดินระยะแรก



ระยะกลางช่วงศึกษาหารูปแบบและทดลองใช้ฐานแบบ(ช่วงที่ 2) เยาวชนมองเห็นถึงปัญหาที่เกิดขึ้น และเริ่มจะเป็นปัญหารือรัง曼านอันอาจทำให้ร้านค้าเลิกกิจการได้ จึงเห็นความสำคัญและเข้ามาศึกษาหาปัญหาที่เกิดขึ้น ซึ่งในช่วงนี้เป็นช่วงที่ตอกย้ำในระยะเวลาการปิดภาคเรียนของสมาชิกเยาวชน ทางคณะวิจัยจึงได้ร่วมกันเข้าไปศึกษาถึงปัญหาที่เกิดขึ้นและหารือการแก้ไขโดยให้เยาวชนเข้าไปขายสินค้าในแต่ละวันแทนที่เจ้าของสถานที่ รวมทั้งเข้าไปจัดการทุกอย่าง เริ่มตั้งแต่การจัดซื้อจัดสิ่งการขาย การนำสินค้าออกมาระยะหน่าย และการบันทึกการขายสินค้าเป็นประจำทุกวัน

ระยะการปรับปรุงฐานแบบการทำวิจัยให้เหมาะสม(ช่วงที่ 3) การขายสินค้าได้ถูกปรับเปลี่ยนเป็นจ้างคนขายประจำร้านค้าในวันจันทร์ – วันศุกร์ โดยการจ้างเป็นรายเดือนๆ ละ 1,500 บาท ส่วนวันเสาร์ – วันอาทิตย์ทางประธานกลุ่มเยาวชนได้จัดเวลาลัดเปลี่ยนกันเข้าไปขายสินค้า ซึ่งให้ค่าตอบ

แทนเป็นค่าจ้างวันละ 30 บาท โดยทุกคนสามารถให้คืนอื่นขายแทนได้ แล้วแต่จะตกลงกันหรืออาจจะเป็นทำงานของจ้างเพื่อนในกลุ่มทำแทน โดยยอมยกค่าจ้างของวันนั้นให้ แต่ความรับผิดชอบในหน้าที่ต้องเป็นของเจ้าของเร่าวันนั้น นอกจากนี้ยังทำการจัดตั้งคลังสินค้าไว้ ณ ที่ทำการกลุ่ม ซึ่งต้องยู่ที่วัดพุทธบาท เข้าไปสิ่ง เพื่อเป็นสถานที่พักสินค้าสามารถจัดหาได้ทันต่อ ความต้องการของลูกค้าและเป็นการกระจายหน้าที่การทำงานอีกด้วย

2. กระบวนการดำเนินงานของร้านค้าเยาวชน

สถานภาพของร้านค้าเยาวชนได้ดำเนินการโดยความร่วมมือจากเยาวชนกับชุมชนร่วมกันระดมทุนจัดตั้งขึ้น โดยให้จำนวนน่ายสินค้าที่มีคุณภาพ มีประโยชน์ และเว้นการจำหน่ายสารพิษ และสิ่งเสพติด อันก่อให้เกิดปัญหา และอันตรายต่อคุณภาพชีวิตของคนในชุมชน ซึ่งร้านค้าจัดจำหน่ายสินค้าที่จำเป็นต้องใช้งานประจำแก่ชุมชน โดยมีชนิดหรือบริษัทในปริมาณที่ไม่มากนัก นอกจากนี้ร้านค้ายังมีความคล่องตัวในการขนส่งสินค้าเข้าร้านเนื่องจากร้านค้าตั้งอยู่ริมถนนจึงสะดวกต่อการจัดหาสินค้าจากตัวเมืองมาวางจำหน่าย ส่วนสินค้าประเภทผลิตภัณฑ์ของชุมชนยังไม่มีการนำมาจำหน่ายในร้านค้านี้เนื่องจากคนในชุมชนยังไม่นิยมบริโภคสินค้าที่ชุมชนผลิตขึ้นเองและการจำหน่ายสินค้าอยู่ในวงแคบช่วงระหว่างหมู่ที่ 1-2 รวมทั้งกระบวนการบริหารจัดการระบบบัญชียังไม่ชัดเจน ขาดระบบการจัดทำบัญชีที่แน่นอน

3. รูปแบบการบริหารจัดการที่ผ่านมา

ลักษณะการดำเนินงานของร้านค้าในระยะเริ่มแรกก่อนการทำการวิจัย(เกิดการเติบโต และอิ่มตัวในการบริโภค)

- ใช้อาคารและสถานที่ร่วมกันกับเจ้าของที่ดิน
- ตัวอาคารมีขนาดพื้นที่แคบ (กว้าง 2 X 4 เมตร)
- ขายสินค้าตามราคาร้านทั่วไป หรือตามร้านค้าส่งกำหนด
- ลักษณะนิodicของสินค้าตรงตามความต้องการของลูกค้าแต่สินค้ายังมีชนิดให้เลือกน้อย และจำนวนสินค้ายังอยู่ในปริมาณที่ยังไม่มากนัก
 - คุณภาพสินค้าได้รับความเชื่อถือ รวมทั้งราคาสินค้าด้วย
 - สินค้าค่อนข้างหายดี เพราะเป็นช่วงเปิดตัว เยาวชนให้ความสนใจกันมาก
 - เยาวชนมีการตื่นตัวใช้ร้านค้าเป็นสถานที่รวมตัวกันสนทนากัน และเข้าไปใช้บริการในร้านค้า

- เยาวชนมีความสนใจให้ความร่วมมือและมีส่วนร่วมในการทำกิจกรรมต่างๆ ภายในร้านค้า เช่น ขายสินค้า, จัดเรียงสินค้า, การจัดซื้อสินค้ามาวางขาย, การตั้งราคาสินค้า เป็นต้นและเยาวชนทุกคนช่วยกันสอดส่องคุณภาพร้านค้า เมื่อผ่านหน้าร้านจะawareness เข้าไปยิ่งเยี่ยนเป็นประจำ
 - เยาวชนทุกคนส่งเสริมให้พ่อแม่เข้าไปจัดซื้อสินค้าในร้านเพราะหวังเงินปันผล
 - ขาดการตรวจสอบคุณภาพสินค้า และเช็คจำนวนสินค้าที่ขาดโดยต่อเนื่อง
 - ขาดถ่ายเทสินค้าเก่าเพราะสินค้าใหม่มักถูกขายไปก่อนของเก่าที่มีอยู่
 - ขาดการเช็คจำนวนสินค้าภายในร้าน จึงทำให้ไม่ทราบถึงผลการดำเนินงาน ที่แท้จริงและการทุจริตของคนขาย

ลักษณะการดำเนินงานของร้านค้าในระยะกลางช่วงการศึกษาสภาพเบื้องต้น ของการวิจัย (เกิดการบริโภคตกต่ำลง)

- ตัวอาคารแยกต่างหากจากเจ้าของที่ส่วนสถานที่ใช้ร่วมกัน
- ขยายตัวอาคารให้มีขนาดกว้างขึ้นจากเดิมเป็น กว้าง 4 X 6 เมตร
- การตั้งราคาสินค้าค่อนข้างมีราคาแพง หรือบางครั้งตั้งราคาตามใจคนขาย
- ลักษณะสินค้าที่วางขายไม่ตรงตามความต้องการของลูกค้าอีกทั้งสินค้ายังมีชนิดต่างๆ ให้เลือกน้อย
- สินค้าขาดความเชื่อถือในด้านคุณภาพและลูกค้าเกิดการเบี้ยงเบนไปใช้บริการร้านค้าอื่น
 - เยาวชนแยกตัวออกห่างจากการทำกิจกรรมเกี่ยวกับร้านค้า
 - เยาวชนเริ่มไม่สนับสนุนร้านค้าของตนเองหันไปใช้บริการร้านค้าที่อยู่ใกล้บ้านมากกว่า
 - ยกกระหายน้ำที่ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับร้านค้าทั้งหมดให้กับเจ้าของสถานที่เป็นคนอยู่แล้วแทนกลุ่มเยาวชน แม้แต่เงินทุนหมุนเวียนภายในร้านค้า
 - มองอำเภอใจที่เกี่ยวกับร้านค้าให้เจ้าของสถานที่ดูแลทั้งหมด
 - ไม่ให้ความสนใจในคุณภาพของสินค้าและลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ
 - ขาดการตรวจสอบจำนวนสินค้าที่ขาด จัดหมายไม่ทันต่อความต้องการของลูกค้าจึงทำให้ลูกค้าฝังใจแล้วหันไปใช้บริการร้านค้าอื่นที่มีสินค้าครบตามความต้องการ
 - ราคาสินค้าเก่าที่เหลืออยู่มีราคาแพงกว่าสินค้าใหม่จึงทำให้สินค้าใหม่ถูกขายออกไปก่อน ส่วนสินค้าเก้ายังคงเหลือวางขายอยู่ในร้าน

- ขาดการเปรียบเทียบการซื้อสินค้าจากร้านค้าส่งอีกทั้งไม่มีการติดต่อประสานงานกับร้านค้าส่งอื่น หรือรอดส่งสินค้าเร่ตามร้านค้าทั่วไป
- คนขายขาดความรู้ในการคำนวณหาต้นทุนของสินค้าที่นำมาวางจำหน่ายในร้านค้า

4. กลยุทธ์การขายสินค้า

4.1 กลยุทธ์ในการขายในช่วงต้น

ในช่วงเปิดดำเนินการเริ่มแรกคือตั้งแต่ 29 ตุลาคม 2543 ถึงเดือน 29 ตุลาคม 2544 การดำเนินงานของร้านขึ้นอยู่กับเจ้าของสถานที่เพียงผู้เดียวไม่ว่ารูปแบบการขาย วิธีกำหนดราคา การจัดซื้อสินค้าแต่เป็นช่วงที่เปิดใหม่ ทางสมาชิกและชุมชนยังไม่เคยได้ใช้บริการร้านค้าในลักษณะเช่นนี้ โดยร้านเยาวชนมีจุดขายที่ว่าเป็นร้านค้าของเยาวชนมีการคืนกำไร มีรหัสผู้ถือหุ้นของสมาชิกการซื้อสินค้ามีการลงรหัสที่ทางร้านตั้งไว้ให้อัตราการคืนกำไรอยละ 3 บาท กลยุทธ์ดูเหมือนไม่มีอะไรโดดเด่นเพียงมีจุดขายที่เป็นร้านของเยาวชน มีการลงรหัสการคืนกำไร การขายในช่วงระยะเวลาหนึ่งก่อนข้างจะขายได้เมื่อมองจากยอดขายเดือนละไม่ต่ำกว่า 20,000 บาท สำหรับร้านค้าขนาดเล็กที่ลงทุนไม่ถึง 40,000 บาท

4.2 กลยุทธ์ในการขาย ในช่วงกลาง ก่อนเกิดปัญหาอยอดขายตกต่ำ

ในช่วงหลังจากเปิดกิจการใหม่ได้ประมาณ 1 ปี กระแสความนิยมในร้านค้าลดลง ยอดขายต่ำจากเดือนละประมาณ 20,000 บาท ลดลงเหลือ 6,000 ถึง 11,000 บาท เนื่องจากเดือนกุมภาพันธ์ ถึงพฤษภาคม 2545 เดือนละไม่เกิน 7,000 บาท กลยุทธ์ในช่วงนี้ยังใช้เหมือนตอนต้นของช่วงเปิดกิจการใหม่ ไม่มีอะไรกลยุทธ์ใหม่เพิ่มเติม สิ่งที่ทำให้เกิดปัญหาอยอดขายต่ำ คือ

- ไม่มีกลยุทธ์การขายใหม่ ๆ เพื่อสร้างแรงจูงใจลูกค้า
- ร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ สร้างค่านิยมในการซื้อสินค้าราคาถูก
- เจ้าของสถานที่ เปิดร้านขายอาหารในสถานที่เดียวกับร้านค้า
- ร้านค้าเยาวชนสร้างตัวอาคารใหม่ แต่ไม่ปรับปรุงสินค้าในร้าน
- ประชาชนร้านค้าไม่สามารถทำหน้าที่ของตนเอง ได้อย่างเต็มกำลังความสามารถ
- สินค้าไม่ตรงต่อความต้องการของชุมชนและเปิดขายไม่สม่ำเสมอ
- ร้านค้าเยาวชนคืนกำไรอยละ 3 บาท ได้อย่างเดียวแต่ไม่สามารถแจ้งผลการดำเนิน

ได้ว่ากำไรในรอบปีมีจำนวนเท่าไร

- เกิดความมองจากชุมชนว่าร้านค้าเยาวชนมีลักษณะเหมือนร้านค้าทั่วไป
- สินค้ามีราคาแพงเมื่อเปรียบเทียบกับร้านค้าปลีกขนาดใหญ่
- ร้านค้าทั่วไปปรับปรุงสินค้าและการขาย แต่ร้านเยาวชนอยู่กับที่(สภาพเดิม)
- สินค้าหลักของร้าน ขาดอยู่เป็นประจำ

5. ข้อมูลฐานะทางการเงิน

ร้านค้าเยาวชนบ้านวังดินมีฐานะทางการเงินค่อนข้างคล่องตัวเนื่องจากสามารถวิเคราะห์งบการเงินได้จากการบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546 (จากตารางงบดุล ณ 31 ธ.ค. 2546 ในภาคผนวก) ดังนี้ คือ

การเปรียบเทียบสินทรัพย์ต่อหนี้สิน ณ วันที่ 31 สิงหาคม 2546 สินทรัพย์รวมจำนวน 229,511 บาท และมีหนี้สินรวมจำนวน 105,811 บาท ซึ่งในขณะเดียวกันมีสินทรัพย์รวมมากกว่าหนี้สินรวมอยู่ 0.84 เท่า หรือจำนวน 193,700 บาท แสดงให้เห็นถึงสภาพคล่องในความสามารถของการชำระหนี้สินของร้านค้า

การเปรียบเทียบสินทรัพย์ต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 สิงหาคม 2546 สินทรัพย์รวมจำนวน 229,511 บาทและมีส่วนของผู้ถือหุ้นรวมจำนวน 123,700 บาท ซึ่งในขณะเดียวกันมีสินทรัพย์รวมมากกว่าส่วนของผู้ถือหุ้นรวมอยู่ 0.46 เท่า หรือจำนวน 105,811 บาท แสดงให้เห็นถึงสภาพคล่องของร้านค้าเนื่องจากสินทรัพย์ที่มีอยู่มากกว่าส่วนของผู้ถือหุ้นของร้านค้า

ตอนที่ 2 ความสัมพันธ์ของร้านค้าเยาวชนกับชุมชน

จากการศึกษาข้อมูลของชุมชนและกลุ่มเยาวชนในการดำเนินกิจกรรมร้านค้าเยาวชนสามารถวิเคราะห์ความสัมพันธ์ เพื่อเป็นข้อมูลในการวางแผนการบริหารจัดการร้านค้าได้ 3 ประเด็น คือ ร้านค้าเยาวชนกับระบบด้านเศรษฐกิจชุมชนบ้านวังดินลักษณะการขายสินค้าและการเชื่อมโยงข้อมูลชุมชนกับการกำหนดแผนการจัดการร้านค้า ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ร้านค้าเยาวชนกับระบบด้านเศรษฐกิจชุมชนบ้านวังดิน

ข้อมูลร้านค้าความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กันในด้านระบบเศรษฐกิจชุมชนบ้านวังดิน ร้านค้า เยาวชน ถือเป็นร้านค้าชุมชนร้านแรกของชุมชนบ้านวังดิน โดยตั้งเป็นร้านค้าปลีก(ขายสินค้าเบ็ดเตล็ด) จำหน่ายสินค้าให้ชุมชนในลักษณะชุมชนมีหุ้นร่วมแต่การให้บริการ(การขาย) ไม่ครอบคลุมทั้งชุมชนการขายอยู่จำกัดในวงแคบๆ เนพะสามารถกลุ่ม, ผู้ถือหุ้นและผู้อ้าคัยอยู่บริเวณใกล้เคียงเท่านั้น โดยเกิดจากเหตุปัจจัยที่ว่าร้านค้าปลีกที่จำหน่ายสินค้าในลักษณะเดียวกัน มีอยู่จำนวนมากเฉพาะหมู่ที่ 2 ตำบลวังดินมีอยู่จำนวน 10 แห่ง (รวมร้านเยาวชนสาขา 1 และ 2) เมื่อคิดจากจำนวนครัวเรือนจำนวน 184 ครัวเรือน เท่ากับร้านค้าทั้ง 10 แห่ง รองรับกำลังซื้อ จากครัวเรือนเท่ากับ 18.4 ครัวเรือนต่อร้านค้า 1 แห่ง การบริหารจัดการทั่วไปมีลักษณะซื้อมาขายไป ขาดการเสาะแสวงหาร้านค้าขายส่งที่จำหน่ายสินค้าราคาที่ถูกกว่า การรับสินค้ามาจำหน่าย จากรถส่งของท่ากับร้านค้าทุกแห่งเป็นผู้ถือหุ้นนำโดยมือที่ 4 ถึงมือที่ 5 (ข้อมูลประกอบคำว่ามือที่ 4 และมือที่ 5) หากนับผู้ผลิตสินค้าเป็นผู้จำหน่ายนำโดยมือที่ 1 ร้านค้าขายส่งเป็นผู้ส่งเข้ามาจำหน่ายถือเป็นมือที่ 2 รถส่งของรับสินค้าจากร้านค้าขายส่งมือที่ 2 มาส่งให้กับร้านค้าปลีกในชุมชนถือ

เป็นผู้จำหน่ายมือที่ 3 ร้านค้าปลีกในชุมชนเป็นผู้จำหน่ายสินค้าให้ชุมชนตรงต่อผู้บริโภคถือเป็นผู้จำหน่ายถือที่ 4 หากร้านค้าปลีกมาแบ่งสินค้าจากมือที่ 4 เพื่อไปจำหน่ายอีกทอดหนึ่งต้องถือเป็น มือที่ 5

ปัจจัยที่ทำให้เกิดกระบวนการนี้ ร้านค้าทั่วไปให้ข้อมูลในลักษณะที่ทราบอยู่ว่า สินค้ามีต้นทุนสูง เมื่อรับจากผู้จำหน่ายมือที่ 3 เพราะทุกผู้จำหน่ายมีการบวกกำไร เพื่อเป็นค่าบริหารจัดการและกำไรในแต่ละยอดประมาณ 5 – 15 % ของราคาสินค้า แต่เมื่อคิดจากค่าระหว่างในการเข้าไปซื้อกับร้านค้าปลีกมือที่ 2 ในตัวเมือง (ระยะทาง จากชุมชนถึงตัวเมืองประมาณ 40 กิโลเมตร) ค่าจ้างรถในชุมชนอยู่ที่ 200 – 300 บาทต่อครั้งหรือบนส่วนทางรถโดยสารประจำทางในชุมชนก็ต่ำกว่าและประมาณ 40 บาท ทั้งไปและกลับ ค่าระหว่างรถโดยสารต่อสินค้าคิดเป็นกล่องๆ ละประมาณ 5 - 10 บาท แต่บนส่วนมากได้จำนวนไม่มากประมาณ 3 – 8 กล่องต่อครั้ง ทั้งยังต้องมีการจ้างรถสามล้อขี่จากร้านค้าขายส่งมาซึ่งต้องห้ามรถโดยสารประจำทาง 20 – 30 บาทต่อครั้งทุกทอดของการจัดซื้อ ในลักษณะไปโดยรถโดยสารคือ 100 – 120 บาท เมื่อปัจจัยทั้งสองลักษณะบวกกับทุนในการจัดซื้อ ที่อยู่จำกัด การซื้อจากผู้จำหน่ายมือที่ 3 (รถส่วนของ) เป็นการคุ้มค่ากว่าทั้งเวลาและค่าน้ำสั่ง เพราะสินค้าที่ต้องการซื้อเพื่อขายนั้นจะจัดซื้อลักษณะที่สินค้าในร้านของตนไม่มีขายขณะนั้นหรือมีอยู่แต่ใกล้หมดสินค้าแพงช์ด้วยเหตุผลที่รับนามีราคាដันทุนที่สูง ซึ่งราคาในการขายนั้นมีราคาแพงกว่าร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ที่มีอยู่จำนวน 2 แห่ง ในตำบลลังดินอยู่ 10-15 % ในทุกประเภทสินค้าพื้นฐานที่ใช้ในชีวิตประจำวัน

จากข้อมูลด้านบน มองเห็นได้ว่าเศรษฐกิจบ้านวังดินมีลักษณะในด้านประกอบอาชีพหลัก คือทำนาแต่ผลผลิต(ข้าว)กับมีไม่นัก พื้นที่เพาะปลูกก็มีจำนวนไม่นักแต่ชุมชนยังยึดอาชีพทำนาเป็นหลัก เพราะสืบทอดมาตั้งแต่รุ่นปู่รุ่นย่าทั้งที่ทำการทำนาในระยะหลังหากำไรเพื่อเป็นรายได้แทนไม่พอยาจาย แต่ชุมชนถือว่ามีที่นาอยู่แล้ว ไม่ทำก็ไม่ได้ หลังจากหมดฤดูเก็บเกี่ยว ก็ไปขายแรงงาน นอกท้องถิ่นถึงแม้การมีอาชีพรองในด้านการเลี้ยงสัตว์, ทำไร่แต่ก็ยังไม่เพียงพอ การรับจำนำออกชุมชนยังมีอยู่ให้เห็นเป็นประจำหลังการเก็บเกี่ยวผลผลิตทางเกษตร การหาอาชีพเสริม เช่น ตั้งกลุ่มจักسان, เย็บผ้า, แปรรูปอาหาร, ทอดผ้า, ผลิตภัณฑ์ชุมชนฯลฯ ปัญหาขาดตลาดที่รองรับ คุณภาพของสินค้าที่ผลิตขึ้นในชุมชน, ค่านิยมที่ชอบใช้สอยสินค้ายี่ห้อที่มีชื่อเสียง การบรรจุหินห่อ การพัฒนา ต้นทุนการผลิตให้ต่ำลง

ปัจจัยระบบเศรษฐกิจผลต่อร้านค้า ลักษณะเศรษฐกิจบ้านวังดินมีการประกอบอาชีพทำนาเป็นหลักซึ่งทำได้เพียงปีละ 1 ครั้งเมื่อหมดช่วงฤดูเก็บเกี่ยว ก็ออกต่างจังหวัดเพื่อรับจ้างใช้แรงงานจึงจัดได้ว่าความเป็นอยู่ของชุมชนบ้านวังดินมีฐานะยากจนถึงปานกลางชุมชนมีกำลังซื้อจำกัดการซื้ออยู่ในประเภทสินค้าพื้นฐานเช่น น้ำมันพืช, น้ำปลา, น้ำตาลทราย, เครื่องปฐมภาร ฯลฯ ช่วงเวลาพำนักระยะในช่วงเพาะปลูกประมาณเดือนกรกฎาคมถึงตุลาคม เป็นช่วงที่มีกำลังซื้อในผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวกับการเกษตรเช่นปุ๋ย, ยาฆ่าแมลง, น้ำมันเชื้อเพลิง(ดีเซล) แต่ร้านจำหน่ายสินค้าประเภทนี้ในชุมชนมีน้อยมากจนชุมชนต้องซื้อจากร้านค้าภายนอกชุมชน

ลักษณะการขายสินค้า

คุณขายสินค้า การขายสินค้าของร้านค้าเยาวชนบ้านวังคินน์จะให้เงินเป็นค่าแรงงาน แก่ผู้ขายซึ่งอยู่ในรูปค่าตอบแทนทั้งรายวันและรายเดือน ซึ่งมีลักษณะเหมือนการจ้างแรงงาน แต่ให้ค่าตอบแทนที่ไม่สูงมากนัก เพราะถือว่าเป็นสินน้ำใจส่วนหนึ่ง แต่อีกส่วนหนึ่งถือว่าเป็นกิจกรรมของกลุ่มที่ทุกคนมีหน้าที่ที่จะต้องร่วมกิจกรรม เพื่อกระจายรายได้เข้าสู่สังคมในชุมชนและกลุ่ม เยาวชน พลังสามัคคีในรูปแบบต่างๆ เช่น การคืนทุนสังคม การนำเงินไปจัดกิจกรรมเสริมต่างๆ หรือการนำไปจัดเลี้ยงสังสรรค์ในกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคี เป็นต้น โดยผู้ที่ขายสินค้ารายวันจะมี การผลัดเปลี่ยนหมุนเวียนกันขายตามตารางที่ประธานกลุ่มกำหนดไว้ ส่วนผู้ที่ขายสินค้ารายเดือนจะมีการขายสินค้าทุกวัน – วันศุกร์ของทุกเดือน และหยุดงานทุกวันเสาร์ – วันอาทิตย์ แล้วรับค่าตอบแทนเป็นรายเดือน ผู้มีหน้าที่ขายในวันนั้นจะต้องรับผิดชอบความผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้นตลอดจนดูแลความเรียบร้อยภายในร้านทุกอย่างไม่ว่าจะเป็นการแจ้งชนิดสินค้าที่ขาดหรือ สินค้าที่ลูกค้าต้องการ เป็นต้น ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าเป็นผู้ร่วมรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับร้านค้าให้กับผู้บริหารนั้นเอง

ประเภทขายสินค้าที่ขาย การขายสินค้าภายในร้านค้าจะขายสินค้าหลากหลายประเภทซึ่งมีทั้งสินค้าอุปโภคบริโภค อาทิเช่น เครื่องดื่มน้ำรูงกำลัง, เครื่องปรงอาหาร, อาหารแห้ง, ของใช้ ส่วนตัว, ของใช้เกี่ยวกับเด็กผ้า (ผงซักฟอก, น้ำยาปรับผ้านุ่ม, ไฮเตอร์, น้ำยาเรicide ฯลฯ) เป็นต้น โดยมีขนาด ราคา และปริมาณแตกต่างกันไป

การเปรียบเทียบการขายสินค้า เป็นการเปรียบเทียบการขายสินค้าระหว่างการขายที่มี สินค้าประเภท สุรา, เบียร์, บุหรี่ และการขายที่ไม่มีสินค้าประเภท สุรา, เบียร์, บุหรี่ เป็นต้น

ตารางที่ 3 การเปรียบเทียบลักษณะการขายสินค้า

การขายที่มีสุรา, เบียร์, บุหรี่	การขายที่ไม่มีสุรา, เบียร์, บุหรี่
□ การสั่งซื้อเป็นไปตามกลไกของพ่อค้าคนกลาง	□ การสั่งซื้อเป็นไปตามกลไกของผู้ประกอบการ
□ เป็นสินค้าที่มักมีสินค้าอื่นพ่วง	□ เป็นสินค้าที่สามารถจัดซื้อได้ในประเภทนิดเดียว
□ เกิดกระบวนการตั้งราคาของร้านค้าปลีก	□ สินค้ามีราคาใกล้เคียงกันในร้านค้าปลีก
□ บรรจุภัณฑ์ของสินค้าหลังจากบริโภคแล้ว เช่น ขวดสามารถนำมารรูจุใหม่ได้	□ บรรจุภัณฑ์ของสินค้าสร้างมลพิษทางอ้อม เช่น ขวดพลาสติก หีบห่อที่เป็นพลาสติก
□ ยอดขายประจำวันสูง	□ ยอดขายประจำวันต่ำ
□ เป็นการขายที่ตัวแทนจำหน่ายบริการส่งสินค้าให้ถึงที่ร้าน	□ เป็นการขายที่ผู้ประกอบการจัดหาซื้อเอง
□ ช่วงเทศกาล ช่วยให้สินค้าประเภทอื่นในร้านขายดีไปด้วย	□ ช่วงเทศกาล ไม่มีผลต่อสินค้าในร้าน
	□ ไม่สร้างปัญหาค่าใช้จ่ายเพิ่มแก่ชุมชน
	□ ไม่สร้างปัญหาทางสุขภาพ

<ul style="list-style-type: none">□ สร้างปัญหาค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นแก่ชุมชน□ สร้างปัญหาทางสุขภาพ□ เกิดสภาพเงินเชื่อมาก□ ต้นทุนสินค้าสูง□ กำไรต่อหน่วยสูง□ ปิดร้านได้ยากกว่าปกติ□ เพิ่มค่าใช้จ่ายด้านกระแสไฟฟ้า□ ราคาน้ำทุนเปลี่ยนแปลง ได้ง่าย□ ไม่มีการหมุนค่าของสินค้า□ เสียภาษีสรรพสามิต□ เป็นสินค้าที่มีค่านิยม□ เป็นการขายที่มีอัตราการร้านค้าทั่วไป□ ต้องมีการักษาสินค้าในช่วงที่มีกำลังซื้อสูง□ ตั้งราคาสินค้าเพิ่มขึ้นได้เมื่อกำลังซื้อสูง	<ul style="list-style-type: none">□ เกิดสภาพเงินเชื่อน้อย□ ต้นทุนสินค้าเหมาะสม□ กำไรต่อหน่วยต่ำ□ ปิดร้านได้ตามปกติ□ ไม่เพิ่มค่าใช้จ่ายด้านกระแสไฟฟ้า□ ราคาน้ำทุนไม่เปลี่ยนแปลงง่าย□ มีการหมุนค่าของสินค้า□ เสียภาษีการค้า(พาณิชย์) อย่างเดียว□ เป็นการขายที่ไม่เกิดการซักจูงใจ□ เป็นการขายที่สร้างเอกลักษณ์ให้กับร้านค้า□ ไม่ต้องกักเก็บสินค้า ในช่วงที่มีกำลังซื้อสูง□ เปลี่ยนแปลงเพิ่มราคาง่ายไม่ได้ เมื่อมีกำลังซื้อสูง
--	---

การเชื่อมโยงข้อมูลชุมชนกับการกำหนดแผนการจัดการร้านค้า

จากข้อมูลของชุมชนในด้านการซื้อสินค้าอุปโภคบริโภค ยังติดอยู่ในด้านค่านิยมกล่าวก็ือการเลือกซื้อสินค้ายังนิยมที่จะซื้อสินค้าในร้านค้าที่อยู่ใกล้บ้านเรือนที่อยู่อาศัย อีกทั้งกำลังซื้อและระยะเวลาในการใช้สินค้าจำกัด ตัวอย่างเช่น 1 ครัวเรือน มีผู้อยู่อาศัย 4 คน ใช้ผงซักฟอกขนาด 700 กรัม เดือนละ 1 ถุง ในหนึ่งปี ครัวเรือนนี้จะใช้ผงซักฟอกขนาดดังกล่าวจำนวน 12 ถุง ไม่ว่าสินค้าจะมีราคาถูกเท่าใด กำลังซื้อของครัวเรือนนั้น ๆ ก็จะอยู่ที่ปีละ 12 ถุงเท่านั้น จากข้อมูลข้างต้นการที่ร้านค้ามีสินค้าราคาถูกยังไม่ใช่ตัวชี้วัดถึงการวางแผนการร้านค้าให้ยั่งยืนได้

สินค้าถูกลง การเชื่อมโยงเกิดขึ้นในแบบที่ว่าสินค้าที่จำหน่ายอยู่ในปัจจุบันของร้านค้าทั่วไป มีราคาถูกลง เนื่องจากมีการจัดซื้อสินค้าเพื่อขายในลักษณะสถานที่เดียวกัน ซึ่งมาจากการค้าถูกซึ่งอนุญาติทั่วทุก จำหน่ายให้กับลูกค้าไม่มีการจัดซื้อสินค้าเพื่อขายในลักษณะสถานที่เดียวกัน ซึ่งมาจากการค้าถูกซึ่งอนุญาติทั่วทุก ลักษณะ ราคางานสินค้าขายส่งนั้นมีอยู่สองรูปแบบ คือ ราคางานเป็นโอล, ราคางานเป็นแพ็คราคางานสูงกว่าเป็นกล่องหรือเป็น ลัง เมื่อเทียบต่อหน่วยร้านค้าพยายามปรับการจัดซื้อในลักษณะนี้ก่อนซึ่งร้านค้าปลีกขนาดเล็กหลายแห่ง ในปัจจุบันก็จัดซื้อในลักษณะเดียวกันนี้ทำให้ดันทุนถูกลง

สร้างรายได้เสริม ร้านค้าเยาวชนอยู่ในช่วงทดสอบการรับฝากขายผลิตภัณฑ์ชุมชน ซึ่งช่วงทดสอบลองปฏิบัตินี้มีสินค้า 4 อย่างที่ขายในร้านเองและจำหน่ายออกไปนอกชุมชน เช่น ขนมจากกลุ่มแม่บ้าน, ถุงผ้าจากกลุ่มเย็บผ้า, ไม้กวาดจากชุมชนผู้สูงอายุ, พิมเสนน้ำ เป็นต้น ทำให้กลุ่มที่ทำอาชีพเสริมมีที่ร้องรับผลิตภัณฑ์ที่ทางกลุ่มทำในปัจจุบันทางร้านค้าเยาวชนได้นำใส่เมียง และ พิมเสนน้ำออก

ไปจำหน่ายในตัวเมือง ร้านค้า 1 พลิตภัณฑ์ 1 ตำบล สาทรนัมแม่บ้านอุตรดิตถ์ จึงเป็นการเพิ่มรายได้ทางด้านอาชีพเสริม

ความคาดหวังในการเป็นศูนย์กลางให้ร้านค้าปลีกขนาดเล็ก จากข้อมูลร้านค้าร้านค้าปลีกที่มีอยู่ในชุมชนเป็นจำนวนหลายแห่งแต่ทุกแห่งมีการจัดซื้อสินค้าในลักษณะซื้อต่อจาก มือที่ 3 จนกลายเป็นผู้จำหน่ายมือที่ 4 ต้นทุนสูง โดยเกิดกระบวนการที่จำยอม ร้านค้าเยาวชนอยู่ในช่วงการหาข้อมูลในการที่จะเป็นศูนย์กลางในการจัดซื้อ เพื่อเป็นการลดต้นทุนให้เกิดการขายสินค้า ที่มีราคาใกล้เคียงกัน

สร้างค่านิยมใหม่ในการใช้และซื้อสินค้า ชุมชนบ้านวังดินก่อนที่ร้านค้าเยาวชนจะเปิดดำเนินกิจการ ชุมชนมีการใช้สินค้าและซื้อแบบที่ว่าไม่ได้ดูขนาดหรือราคาหรือพิจารณาในการใช้ จนร้านค้าเปิดให้มีการขายผงซักฟอกหารสองและน้ำยาล้างงานขนาด 5 ลิตร หรือกึ่งสำเร็จรูปแบบขายแพ็ค(ห่อรวม) ชุมชนจึงเกิดขบวนการที่เรียกว่าหารสองซึ่งเป็นการกระตุนเศรษฐกิจในส่วนค่าใช้จ่ายให้ลดลงอีกทางหนึ่ง ถึงแม้ว่าจะไม่ใช่ทางตรงแต่ก็เป็นทางอ้อมที่เกิดผลต่อมากทางด้านการรัฐจัดการบริโภคใช้สอยสินค้าที่เป็นที่นิยมหรือมีปริมาณมากแต่ราคาถูก

ตอนที่ 3 แนวทางที่หลากหลายในการบริหารจัดการ

จากกิจกรรมที่กลุ่มเยาวชนได้จัดศึกษาดูงานเพื่อหาแนวทางในการจัดกระบวนการบริหาร จัดการกลุ่ม และได้มีการกำหนดพื้นที่ศึกษา คือ กลุ่มเยาวชนจังหวัดลำพูน กลุ่มเยาวชนจังหวัดแพร่ และกลุ่มเยาวชนจังหวัดน่าน โดยแยกนำเสนอด้วย 4 ประเด็น คือ บทเรียนจากกลุ่มเยาวชนจังหวัดลำพูน บทเรียนจากกลุ่มเยาวชนจังหวัดแพร่ บทเรียนจากกลุ่มเยาวชน จังหวัดน่าน และแนวทางที่หลากหลายในการบริหารจัดการกลุ่มและร้านค้าเยาวชน ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

บทเรียนจากกลุ่มเยาวชนจังหวัดลำพูน

การจัดการกลุ่มของเยาวชน จังหวัดลำพูนเป็นกลุ่มระดับตำบลได้รับงบประมาณจาก (สกอ.) โดยมีที่ปรึกษาเป็นผู้ขับเคลื่อนกิจกรรมต่างๆ ของกลุ่มเป็นกิจกรรมแลกเปลี่ยนเรียนรู้กันระหว่าง เยาวชนในหมู่บ้านกับหมู่บ้านต่างๆ ในพื้นที่ตำบลมีการเลี้ยงปลาดุกในร่องสวน เลี้ยงไก่ ปลูกผัก กิจกรรมเสริมรายได้ (ขายลูกชิ้น, ไก่ย่าง) มีการบริหารโดยแบ่งคณะกรรมการ เช่น ประธาน, รองประธาน, กรรมการ ระดับหมู่บ้านคณะกรรมการระดับจะแลกเปลี่ยนเรียนรู้กันเป็นประจำมีการนำปัญหาของกิจกรรมมาพูดคุยกันอยู่เสมอ แนวทางที่สามารถนำมาเป็นบทเรียนในการสร้างแนวทางในการจัดการกลุ่มได้ คือ การมีคณะกรรมการระดับหมู่บ้านต่างๆ ในพื้นที่ตำบลจะเป็นผลผลอยได้ทำให้เกิดกระบวนการต่างๆ ขึ้นดังนี้

เกิดกระบวนการการเรียนรู้จากปัญหาร่วมกัน

ปัญหาที่กลุ่มเยาวชนจังหวัดลำพูนพบ คือ การเลี้ยงปลาดุกในร่องสวนแล้วเกิดปัญหาปลาตายโดยไม่ทราบสาเหตุพยายามเป็นโรค จากแนวทางบริหารจัดการกลุ่มที่มีการเรียนรู้กันอยู่เป็นประจำ ทำให้ปัญหาได้ถูกขยายเข้าพูดคุยกันในระดับกรรมการของกลุ่มจึงเกิดการสร้างการมีส่วนร่วมในการแก้

ไขปัญหา ทำให้กรรมการทุกหน่วยบ้านเกิดความสำนึกร่วมกันว่าปัญหาดังกล่าวไม่ใช่ปัญหาของหน่วยบ้านใดหน่วยบ้านหนึ่ง แต่เป็นปัญหาของทุกคนในกลุ่ม ทำให้กลุ่มได้แนวทางในการจัดกิจกรรมโดยเน้นให้เกิดการมีส่วนร่วมในกระบวนการเรียนรู้การแก้ไขปัญหาร่วมกัน

เกิดกระบวนการกระจายกิจกรรม

กลุ่มเยาวชนจังหวัดลำพูนประกอบด้วยกลุ่มเยาวชนในหลายหน่วยบ้านการทำกิจกรรมซึ่งมีความหลากหลายตามภารกิจการบริหารกลุ่มต่างๆ ของทุกหน่วยบ้านศึกษาจากความพร้อมและศักยภาพของกลุ่มเยาวชนในหน่วยบ้านนั้นเพื่อที่จะดำเนินกิจกรรมให้เข้ากันซึ่งทำให้กิจกรรมมีกระบวนการเรียนรู้มากขึ้นและสามารถแลกเปลี่ยน หรือหาแนวทางแก้ไขปัจจัยทั้งตัวกิจกรรม และรูปแบบการบริหารดังต่อไปนี้ เช่น กลุ่มเยาวชนกลุ่มนั้นจะเลี้ยงไก่ศึกษาจากสถานภาพของ พื้นที่และความพร้อมของการบริหารจัดการ อีกกลุ่มนั้นจะดำเนินกิจกรรมลักษณะที่แตกต่างกันออกไปแต่เหมาะสมกับกลุ่มเยาวชนทุกๆ กลุ่ม ด้วยปัจจัยเหตุผลข้างต้นกระบวนการเรียนรู้จะเกิดขึ้นอีกทั้งผลผลิตหรือตัวผลิตภัณฑ์สามารถนำมายหรือแลกเปลี่ยนกันในกลุ่มได้ ดังนั้นกลุ่มจึงได้กระบวนการกระจายกิจกรรมให้กลุ่มดำเนินกิจกรรมให้ตรงกับศักยภาพและตามความต้องการของกลุ่มเยาวชน เพื่อให้ลดปัญหาต่างที่จะเกิดขึ้นและเป็นการสร้างกระบวนการเรียนรู้ใหม่ให้กับกลุ่มเยาวชนได้แลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกัน

เกิดกระบวนการหมุนเวียนกันประกอบกิจกรรม

ในปัญหาการเลี้ยงปลาดุกในร่องสวนเกิดปัญหาปลายโดยไม่ทราบสาเหตุและบางส่วนตาย เพราะเป็นโรค การแก้ไขของทางกลุ่มคือ การจัดหาสถานที่และรูปแบบการเลี้ยงใหม่คือการเลี้ยงปลาดุกในบ่อซีเมนต์รูปสี่เหลี่ยมแทนการเลี้ยงแบบเก่ากระบวนการหมุนเวียนกันประกอบกิจกรรมและดูแลกระบวนการเลี้ยงปลาดังกล่าวสร้างการหมุนเวียนกันประกอบกิจกรรมในการเลี้ยงปลา ผลที่ได้รับ สามารถในกลุ่มผลัดเปลี่ยนกันเข้าทำงานที่เก็บข้อมูลปัญหาด้านการเจริญเติบโตของปลาถือว่าเป็นกระบวนการสร้างการรับผิดชอบต่อหน้าที่และกระบวนการเรียนรู้การเก็บข้อมูลจาก การปฏิบัติกิจกรรมจริงการหมุนเวียนให้สามารถกลุ่มได้มีบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบในกิจกรรมของกลุ่มเป็นการเรียนรู้จากการปฏิบัติจริงและร่วมกันแก้ไขปัญหาอย่างแท้จริง

บทเรียนจากกลุ่มเยาวชนจังหวัดแพร'

จากการณ์ที่กลุ่มเยาวชนพัฒนามัคคีเข้าไปศึกษาดูงานในรูปแบบการบริหารจัดการการจัดเวทีสัมมนาเยาวชนระดับจังหวัด โดยที่กลุ่มเยาวชนจังหวัดแพร'ได้เชิญตัวแทนเยาวชนในทุกอำเภอเข้าร่วมเวทีสัมมนาโดยตั้งหัวข้อของเวทีเป็นรูปแบบหรือเงื่อนไขในการใช้เป็นหัวข้อของการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ในเวทีสัมมนาดังกล่าวมีการแสดงสดคิดประพันธ์เมืองและผลิตภัณฑ์ชุมชนซึ่งเป็นการประกอบองค์ความรู้ให้เห็นภาพที่ชัดเจนขึ้น โดยลักษณะของเวทีให้ตัวแทนเยาวชนทุกอำเภอหนึ่งได้แสดงความคิดเห็นในเวทีเมื่อได้แลกเปลี่ยนเรียนรู้กันแล้วก็นำไปขยายผลในพื้นที่ของอำเภอ ตำบล ที่ตนเองอาศัยอยู่ ดังนั้นการจัด

ເວົ້າສັນນາກີ່ເປັນພັດນາກລຸ່ມຫົວໜ້ອແຄຣື່ອຂ່າຍກລຸ່ມເຢາວໜານອີກຍ່າງໜຶ່ງທີ່ກລຸ່ມເຢາວໜບ້ານວັງດິນສາມາຮັດນໍາໄປໃຊ້ປົງປັຕິໄດ້

ນທເຮືອນຈາກກລຸ່ມເຢາວໜຈັງຫວັດນ່ານ

ລັກຂະພາບການຈັດກາຮກລຸ່ມຂອງເຢາວໜຈັງຫວັດນ່ານເປັນລັກຂະພາບກລຸ່ມທີ່ມີຄວາມຕ່ອນເນື່ອງແລະກາຮຈັດກາຮກລຸ່ມມີການນຳໝູນໜານມີສ່ວນຮ່ວມໄດ້ຍ່າງເຕີມທີ່ຈາກກາຮແລກປ່ລິຍນເຮືອນຮູ້ຜົ່ງກັນແລະກັນຮ່ວມເຢາວໜ ຈັງຫວັດນ່ານກັນເຢາວໜບ້ານວັງດິນທຳໄຫ້ເກີດກະບວນກາຮບິນດັ່ງນີ້

ກະບວນກາຮຈັດກລຸ່ມແບນຮຸ່ນສູ່ຮຸ່ນ

ປັ້ງປຸງຫາວອກລຸ່ມເຢາວໜຈັງຫວັດນ່ານມີປັ້ງປຸງຫາໃນຄວາມຕ່ອນເນື່ອງເມື່ອຮຸ່ນພີ່ເຮືອນຈົກຕ້ອງໄປທຳການໃນຕ່າງດືນທຳໄຫ້ຮຸ່ນຕ່ອມຈະຕ້ອງເຕີຍມາຮ່ວມຫຼືເຮືອນເຮົ່າມີເປັນຕົ້ນໃໝ່ຈຶ່ງປັ້ງປຸງຫານີ້ເກີດຂຶ້ນຈາກກາຮມີສາມີກກລຸ່ມອາຍຸໄລ່ເລື່ອກັນກລ່າວຄື່ອ ກລຸ່ມເຢາວໜມັກເປັນກລຸ່ມທີ່ຈຳກັດໃນອາຍຸຄື່ອ 15 - 25 ປີ ຜົ່ງເປັນເກົດທີ່ອາຍຸມາຕຽບງານຂອງສະຖານກາພ ກາຮເປັນເຢາວໜ ປັ້ງປຸງຫາດັ່ງກລ່າວສູກແກ້ໄຂໂດຍກາຮນຳເຕີກທີ່ມີອາຍຸທັງແຕ່ 10 ປີ ຂຶ້ນໄປເຫັນເປັນສາມີກກລຸ່ມໂດຍໃຫ້ເຮືອນຮູ້ຕັ້ງແຕ່ວ່ານີ້ຂຶ້ນໄປແລະສາມີກທີ່ມີອາຍຸຮ່ວມ 12 – 15 ປີ ກົ່ນອົບໝາຍກົງກຽມທີ່ເໜັນສົມກັບສັກຍາກາພໃຫ້ທຳເພື່ອເປັນກາຮືກກາຮທຳການໃນຮູ່ປັບປຸງແບນກາຮຈັດກາຮກລຸ່ມກ່ອນທີ່ຮຸ່ນພີ່ຈະຈົກກີ່ມາ ກະບວນກາຮກາຮຈັດກາຮກລຸ່ມແບນຮຸ່ນສູ່ຮຸ່ນຈະເປັນກາຮທຳໄຫ້ເກີດຄວາມຍື່ງເຍື່ນໃນພັດນາກລຸ່ມເປັນກາຮເຕີຍມາຮ່ວມໃຫ້ແກ່ຮຸ່ນນ້ອງໆ ຮຸ່ນຫລັງໃນກາຮເຮືອນຮູ້ແລະຄ່າຍກອດເພື່ອໄຫ້ເກີດຄວາມຂັ້ນເກີດຕ່ອນຕ່ອງໄປໃນອນາຄຕ

ກະບວນກາຮຈັດກລຸ່ມແບນໄມ້ປະຫານເຢາວໜຕຳນັດ

ກາຮຈັດກາຮກລຸ່ມເຢາວໜຈະໄມ້ມີປະຫານເຢາວໜຕຳນັດລົດຄອຍຮັບຜົດຂອບໃນໜ້າທີ່ເນື່ອງຈາກກາຮແຕ່ຕັ້ງເຢາວໜຕຳນັດລົດຂຶ້ນມາແລ້ວຄວາມຮັບຜົດຂອບໃນເຮືອງຕ່າງໆຈະຕກອງຢູ່ທີ່ຕັ້ງປະຫານເພີ່ມຄນເພີ່ມອົກທັງອຳນາຈ້ານ້າທີ່ກີ່ຈະຕກອງຢູ່ແກ່ເພີ່ມຄນເດີຍວະແລະກະຈາຍຂ່າວສາຮອງເຢາວໜກີ່ຈະໄມ້ທົ່ວລື່ງຈຶ່ງຈະມີກີ່ເພີ່ມປະຫານກລຸ່ມຕ່າງໆ ທີ່ຈັດຕັ້ງຂຶ້ນເທົ່ານັ້ນ ເພື່ອເປັນກາຮກະຈາຍອຳນາຈ້ານ້າທີ່ຫົວໜ້າແມ່ແຕ່ກາຮກະຈາຍຂ່າວສາຮກີ່ເຮົ່າມີກວ່າງຂຶ້ນນອກຈາກນີ້ກາຮຈັດປະຫານກລຸ່ມຕ່າງໆ ຍັງສາມາຮດຂ່າຍໃຫ້ດູແລກາຮທຳການຂອງກລຸ່ມສາມີກໄດ້ທົ່ວລື່ງຍື່ງຂຶ້ນ ແຕ່ດ້ວຍເຫດຸນີ້ຫັກເກີດກຣື່ອເກີຍກັບກົງກົງກຽມຮະດັບຕຳນັດລົດກີ່ຈະທຳໄຫ້ເກີດກາຮເກລື່ອງກັນຮັບຜົດຂອບໃນໜ້າທີ່ພຣະໄມ້ມີຕໍາແໜ່ງໜ້າທີ່ເລີພາເຈາະຈົງໄປແຕ່ຕັ້ງຕົວແທນຫົວໜ້າປະຫານເຢາວໜຕຳນັດລາຈທຳໄຫ້ອຳນາຈ້ານ້າທີ່ກະຈຸກຕັ້ງແລະອາຈເກີດປັ້ງປຸງຫາກາຮທຳການໜ້າໜ້ອນດັ່ງນັ້ນກາຮໃຫ້ອຳນາຈກາຮຕັດສິນໄຈຂຶ້ນອູ້ກັບກລຸ່ມຈະທຳໄຫ້ເກີດປະສິທິກາພໃນກາຮທຳກາຮແລະກາຮບິຫາຮຈັດກາຮໄດ້ກີ່ກວ່າ

ກະບວນກາຮຈັດກົງກົງກົງກຽມ

ທາງກລຸ່ມເຢາວໜ “ເມື່ອງຈັງ” ມີກົງກົງກົງກຽມໃນແນວອນ້ຽກຍ໌ທີ່ສຳຄັນ ຄື້ກາຮອນ້ຽກຍ໌ພັນຮູ້ປລາບຮົວລົມແມ່ນໜ້ານ່ານເປັນກາຮອນ້ຽກຍ໌ພັນຮູ້ປລາສຳຮັນ ເພື່ອກາຮເຕີຍວະແລະສົງວນພັນຮູ້ປລ່ອຍໃຫ້ປລາອູ້ຕາມຮຽມໜາຕີແຕ່ຮະວັງມີໃຫ້ກົນເຫັນໄປທຳຮ້າຍ ພຣື່ອຈັນປລາເພື່ອຍ່າງອື່ນອີກທີ່ຍັງເປັນກາຮສ້າງ ກາຮເຫັ້ນຫຼຸມໃນ

ลักษณะใช้กิจกรรมเป็นสื่อถือการ การบริหารจัดการกิจกรรมในลักษณะนี้นั้นถือเป็นการบริหารที่มีรูปแบบการจัดการอิก豁ลายลักษณะตามมา กลุ่มเยาวชนหมู่ที่ 1-2 ภายหลัง การศึกษาดูงานในเขตพื้นที่ต่างๆ จังหวัดจึงส่งให้กลุ่มเยาวชนเกิดกระบวนการเรียนรู้ต่างๆ ขึ้น คือ การเรียนรู้ร่วมกัน การกระจายกิจกรรม การจัดเวทีสัมมนา การเสริมองค์ความรู้ การจัดการ กลุ่มแบบรุ่นสู่รุ่น และการจัดการกลุ่มแบบการกระจายอำนาจหน้าที่ กล่าวคือกระบวนการจาก การศึกษาดูงานเป็นสิ่งที่ทำให้กลุ่มเยาวชน และชุมชนเกิดกระบวนการอันเป็นปัจจัยหลัก ดังนี้

1. ได้แนวทางการสร้างความมีส่วนร่วมและจิตสำนึกเกิดความเข้มแข็งแก่กลุ่มหรือชุมชนจนเป็นผลให้เกิดความยั่งยืนสืบต่อไปในภายภาคหน้า คือ การกระจายกิจกรรมและการหมุนเวียนการประกอบกิจกรรม
2. แนวทางการพัฒนากลุ่มเยาวชน คือ การจัดเวทีสัมมนาแลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์ และการศึกษาดูงานและการจัดกิจกรรมเสริม
3. แนวทางการขับเคลื่อนอย่างยั่งยืน คือ การสืบทอดจากรุ่นสู่รุ่นและการจัดการแบบกระจายอำนาจหน้าที่

ซึ่งจากการบวนการดังกล่าวเป็นผลให้ทางกลุ่มเกิดกระบวนการเรียนรู้กิจกรรมในกลุ่มโดยการนำเอกสารบวนการของแต่ละห้องถินหรือแต่ละจังหวัดพสมพسانกันจนก่อให้เกิดกระบวนการเรียนรู้ร่วมกันพร้อมทั้งยังช่วยลดหรือจัดปัญหาการทำงานในหน้าที่มากเกินไปหรือเรียกว่างานล้นมือ และช่วยลดความกังวลใจแก่ผู้ร่วมงานหรือสมาชิกในกลุ่มที่มีส่วนร่วมในกิจกรรมน้อย

แนวทางที่หลากหลายในการจัดการกลุ่มเยาวชนและร้านค้าเยาวชน

กระบวนการเรียนรู้ร่วมกัน

นำมาใช้กับกลุ่มเยาวชนในลักษณะที่ทางกลุ่มเรียกว่า “การขายความคิด” เพื่อให้สมาชิก ในกลุ่มได้ซึ้งความคิดดังกล่าว เพื่อใช้เป็นแนวทางในการพัฒนากลุ่ม โดยที่ให้สมาชิกกลุ่มได้มีส่วนร่วมในการเรียนรู้อย่างเต็มที่ตัวอย่าง เช่น การเลี้ยงปลาดุกในวงศ์เมนต์เกิดกระบวนการเรียนรู้ร่วมกันในแต่ของปัญหาและแนวทางการแก้ไข คือ จากการเลี้ยงปลาดุกในระยะมาเป็นการเลี้ยงปลาดุกในวงศ์เมนต์กระบวนการเรียนรู้ร่วมกันเกิดขึ้นเมื่อปัญหาการเลี้ยงปลาดุกในระยะเกิดปัญหา ในด้านของการดูแลและการขายซึ่งการเลี้ยงปลาดุกในระยะจะต้องเลี้ยงจำนวนมาก (ระยะน้ำมีขนาด 8 X 16 เมตร) จะต้องเลี้ยงปลาประมาณ 2,000 – 3,000 ตัว ปัญหาเกิดขึ้นที่ว่า ปลาจะเจริญเติบโตพร้อมกันแต่กำลังซื้อของชุมชนมีความจำกัดทั้งการดูแลรักษาปลาในระยะและต้นทุนการเลี้ยงสูง กระบวนการเรียนรู้ร่วมกันเกิดขึ้นในรูปแบบผู้รับผิดชอบกิจกรรมแจ้งถึงปัญหาให้สมาชิกในกลุ่ม สร้างการเรียนรู้ร่วมกันโดยร่วมกันหาแนวทางการแก้ไขและทดสอบลงทำ จึงปรับเปลี่ยนมาเป็นการเลี้ยงปลาในวงศ์เมนต์

กระบวนการการกระจายกิจกรรม

ถูกนำมาประยุกต์ปรับเปลี่ยนใช้ในด้านการขายสินค้าในร้านค้ากระบวนการกระจายกิจกรรมนี้ ถูกนำมาทดสอบการขายสินค้าในวันเสาร์อาทิตย์ ซึ่งก่อนเกิดกระบวนการนี้สามารถในการขายสินค้าในร้านค้าโดยความสมัครใจ แต่หลังจากทดสอบลงทำกระบวนการกระจายกิจกรรมโดยให้อีกว่า การเข้าไปขายสินค้าในร้านค้าเยาวชนของสมาชิกกลุ่มถือว่าเป็นหน้าที่โดยตรงผลรับของกระบวนการทำให้เกิดการขายสินค้าในวันเสาร์และอาทิตย์อย่างต่อเนื่อง ซึ่งทางกลุ่มเรียกว่า “เรวขายของ” ทำให้สมาชิกกลุ่มนี้มีความตื่นตัว มีรู้สึกว่าตัวเองมีส่วนร่วม และมีส่วนรับผิดชอบในร้านค้ามากขึ้นการกระจายกิจกรรมนี้ทำให้สมาชิกกลุ่มสามารถรับรู้ถึง การบริหารจัดการของร้านค้าและปัญหาอุปสรรคเมื่อถึงการประชุมแลกเปลี่ยนเรียนรู้ประจำเดือนก็จะมีปัญหา เข้ามาพูดคุยกแลกเปลี่ยนกันอยู่เสมอ

กระบวนการจัดเวทีสัมมนา

กลุ่มเยาวชนพัลส์สามัคคีจึงเกิดกระบวนการจัดเวทีสัมมนาในระดับที่กว้างขึ้นในเนื้อหา และตัวแทนองค์กรอื่นๆ โดยเชิญตัวแทนเยาวชนจากหมู่บ้านหรืออำเภอเข้าร่วมในเวทีสัมมนาของทางกลุ่มทั้งยังส่งสมาชิกกลุ่มที่มีความสนใจเข้าร่วมเวทีสัมมนาของพื้นที่อื่นๆ ด้วย เพื่อนำมาขยายผลในพื้นที่ของกลุ่มเยาวชนเอง

กระบวนการเสริมองค์ความรู้

กลุ่มเยาวชนพัลส์สามัคคีในเวทีสัมมนาหรือค่ายเยาวชนมีการนำการแสดงและผลิตภัณฑ์ของทางกลุ่มเข้าร่วมในเวทีเพื่อประกอบภาพของหัวข้อเรื่องในเวทีให้ชัดเจนจนผู้เข้าร่วมเกิดภาพและมองเห็นในตัวกิจกรรมนั้นๆ

กระบวนการจัดกลุ่มแบบรุ่นสู่รุ่น

กลุ่มเยาวชนพัลส์สามัคคี หลังจากได้ศึกษาดูงานจากจังหวัดน่านแล้วจึงนำกระบวนการที่เลือกเห็นถึงความสำคัญของการถ่ายทอดกิจกรรมแบบรุ่นสู่รุ่นให้รุ่นน้องเข้ามามีส่วนร่วมในการการทำกิจกรรมต่างๆ เพื่อเป็นการถ่ายทอดทักษะการทำงานหรือให้พวกขาได้รู้จักกระบวนการทำงานที่รุ่นพี่ได้กระทำอยู่อีกทั้งให้ความสำคัญต่อรุ่นต่อไปที่จะเข้าดำเนินงานต่อจากรุ่นพี่ที่หมดภาระการทำงาน

กระบวนการจัดการกลุ่มแบบการกระจายอำนาจหน้าที่

แนวคิดที่ได้จากการกระจายอำนาจหน้าที่ออกเป็นฝ่ายต่างๆ เพื่อให้ทุกคนได้มีส่วนร่วม ในการทำกิจกรรมต่างๆ อีกทั้งยังทำให้ฝ่ายต่างๆ ทำงานได้เต็มที่ไม่เกลี่ยงกันทำงานและสามารถทำให้ทุกคนทำงานได้ทั่วถึง เพราะมีผู้ดูแลอยู่หลายฝ่าย

ตอนที่ 4 รูปแบบกระบวนการจัดการกลุ่มและร้านค้าเยาวชนโดยความร่วมมือของกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีกับชุมชนตำบลลังดิน

จากการศึกษารูปแบบกระบวนการบริหารจัดการกลุ่มและร้านค้าเยาวชนโดยความร่วมมือของกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีกับชุมชนตำบลลังดิน สามารถนำเสนอแยกได้ 2 ส่วน คือ รูปแบบกระบวนการบริหารจัดการกลุ่มและร้านค้าเยาวชน และกลไกการขับเคลื่อนต่ออย่างยั่งยืน ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

รูปแบบกระบวนการจัดการกลุ่มและร้านค้าเยาวชน

จากการศึกษาฯรูปแบบในการบริหารจัดการกลุ่มและร้านค้าเยาวชนโดยความร่วมมือของกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีกับชุมชนตำบลลังดิน เพื่อนำรูปแบบไปทดลองปฏิบัติให้เหมาะสมกับสภาพและบริบทของชุมชนและกลุ่มเยาวชน สามารถนำเสนอได้เป็น 2 ส่วน คือ รูปแบบการบริหารจัดการกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคี และรูปแบบการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน ซึ่งมี รายละเอียดดังนี้

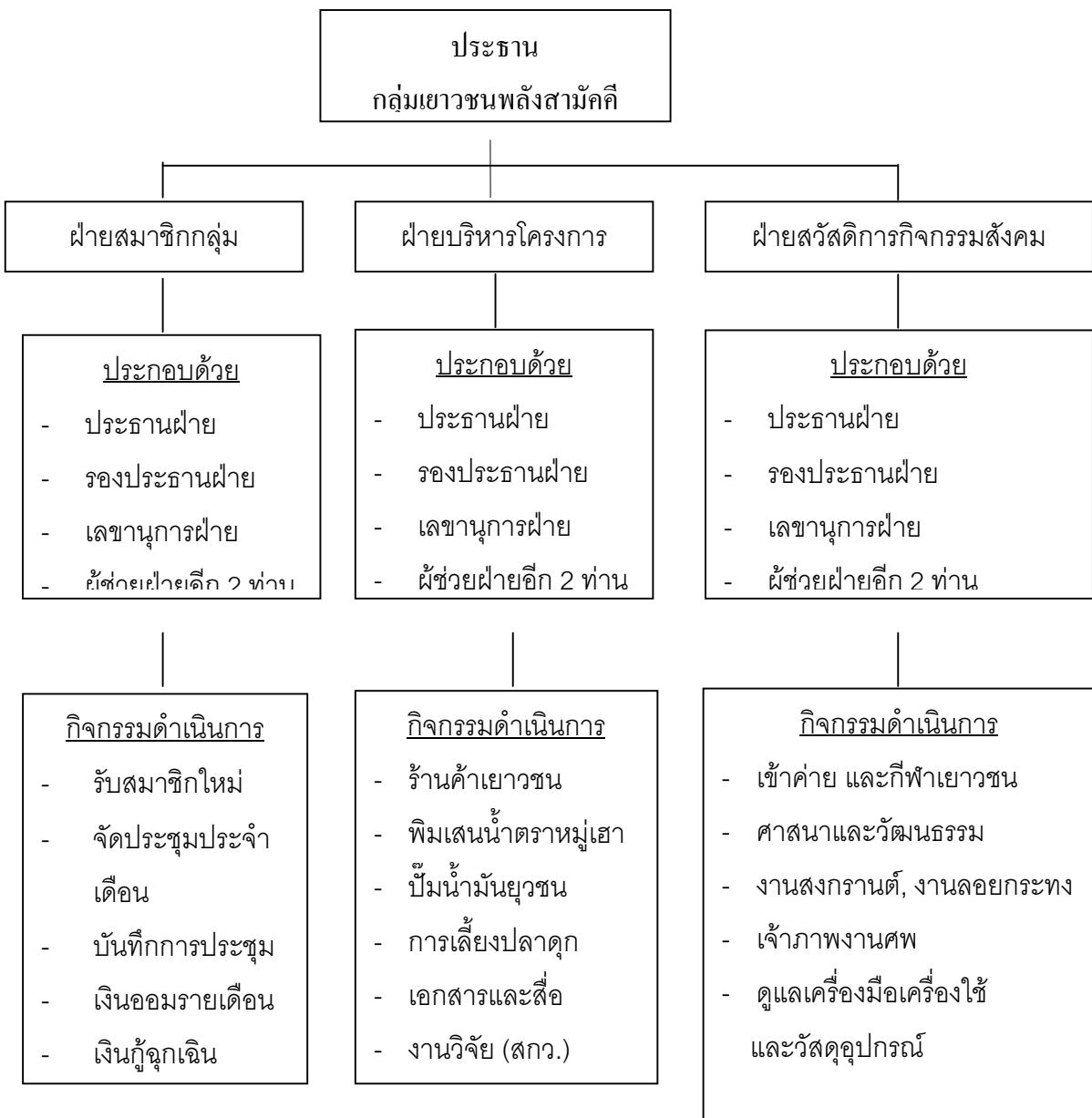
รูปแบบกระบวนการบริหารจัดการกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคี

ในการศึกษาฯรูปแบบการบริหารจัดการกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีตำบลลังดิน ซึ่งมีการทดลองปฏิบัติเพื่อหารูปแบบที่เหมาะสม โดยนำเสนอผลการศึกษาได้ 2 ประเด็น คือ รูปแบบการบริหารจัดการกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีที่นำไปทดลองปฏิบัติ และการปรับเปลี่ยนการบริหารจัดการกลุ่มเยาวชนแบบยั่งยืน ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. รูปแบบการบริหารจัดการกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีที่นำไปทดลองปฏิบัติ

รูปแบบโครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มเยาวชนภายหลังการศึกษาดูงานอำนาจหน้าที่ต่างๆ จะไม่เข็นอยู่กับประธานกลุ่มเพียงคนเดียวอำนาจหน้าที่จะถูกกระจายออกไปตามฝ่ายต่างๆ ที่เกิดขึ้นซึ่งประกอบด้วยฝ่ายสมาชิกกลุ่ม, ฝ่ายบริหาร โครงการและฝ่ายสวัสดิ์การกิจกรรมสังคมซึ่งเป็นลักษณะการบริหารงานแบบแนวร่วม โดยมีผู้มีส่วนร่วมในการจัดการมากขึ้นรุ้งกิ๊ฟรัพยากรบุคคลที่มีอยู่ก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด โดยให้ทุกคนมีส่วนร่วมในการปฏิบัติงานให้มากที่สุดเพื่อเป็นการกระจายอำนาจ และแบ่งเบาภาระหน้าที่การทำงานให้กับบุคคลหลายกลุ่มคน โดยเริ่มจาก การแต่งตั้งประธานฝ่ายทำการคัดสรรให้บุคคลที่มีความสามารถและมีใจรักเข้าไปทำงานที่ส่วนบุคคลที่เหลือให้คัดเลือกโดยประธาน ฝ่ายและการสนับสนุนจากจำนวนเสียงข้างมากตามดังใน การจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้และพิจารณาความรับผิดชอบในหน้าที่ด้วยการบริหารจัดการดังกล่าวเป็นการแบ่งสรรหน้าที่การทำงานชัดเจนยิ่งขึ้น กว่าโครงสร้างการบริหารจัดการรูปแบบเดิมจากนี้ โครงสร้างแบบใหม่ยังมีการระบุหน้าที่หรือขอบเขตการทำงานให้แต่ละฝ่ายปฏิบัติตาม อีกด้วย

แผนภูมิที่ 6 โครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่meyeawan พลังสามัคคี (แบบใหม่)



2. การปรับเปลี่ยนการบริหารจัดการกลุ่meyeawan พลังสามัคคี

จากการทดลองปฏิบัติตามรูปแบบการบริหารจัดการกลุ่meyeawan พลังสามัคคีพบว่า เยาวชนไม่สามารถปฏิบัติตามได้ตามบทบาทหน้าที่ที่ได้ การกำหนดเป็นรายบุคคลในโครงสร้าง การบริหารจัดการกลุ่meyeawan ส่วนใหญ่ยังไม่มีความรับผิดชอบและไม่มีเวลาในการปฏิบัติหน้าที่ จึงทำให้เกิดปัญหาในการบริหารจัดการกลุ่meyeawan เป็นผลให้มีการประชุมวิเคราะห์ปัญหาร่วมกัน หาจุดอ่อนจุดแข็งของรูปแบบ เพื่อปรับปรุงให้เหมาะสมกับสภาพและศักยภาพของเยาวชน โดยปรับรูปแบบการบริหารจัดการกลุ่meyeawan แบบ 3 ทีม 1 กอง ดังรายละเอียดต่อไปนี้

การบริหารจัดการกลุ่มแบบ 3 ทีม 1 กอง เป็นการบริการจัดการแบบบูรณาการพันธกิจของกลุ่meyeawananeen ความหลากหลาย และการร่วมกันบริหารจัดการไม่นៅนั้นตัวบุคคลทุกคนมีหน้าที่ร่วมกัน ซึ่งจะทำให้เกิดการสานต่อในกรณีที่เกณฑ์ไม่สามารถปฏิบัติงานได้แต่ทุกคนสามารถทำงานได้อย่างต่อเนื่องและคล่องตัว เป็นกลไกการบริหารที่ก่อให้เกิดการขับเคลื่อน และพัฒนาอย่างยั่งยืน โดยทั้ง 3 ทีม จะเป็นผู้คุ้มครองกิจกรรมทั้งหมดของกลุ่มซึ่งประกอบด้วย กิจกรรมต่างๆ คือ กิจกรรมการออมทรัพย์ กิจกรรมการเลี้ยงปลา กิจกรรมพิมเสนน้ำ รวมทั้งกิจกรรมร้านค้า เยาวชนก่ออาชญากรรม ให้การคุ้มครอง การบริหารจัดการแบบ 3 ทีม 1 กอง ในเรื่อง ที่เกี่ยวข้องกับร้านค้าเยาวชน เช่น การเชื่อมโยงระหว่างกลุ่มอาชีพในชุมชนกับร้านค้าเข้าหากัน การนำเงินทุนบางส่วนของร้านค้าเยาวชนออกไปบูรณาการในด้านอื่นๆ เช่น การนำไปจัดตั้งธนาคารเยาวชน การนำไปสนับสนุนเสริมหรือต่อยอดกิจกรรมเสริมภายนอกลุ่ม เป็นต้น

ลักษณะการบริหารจัดการกลุ่มแบบ 3 ทีม 1 กอง คือ 3 ทีม ประกอบด้วยทีมกองเลขานุการ ทีมวิเคราะห์กลั่นกรอง และทีมพัฒนาโครงการ โดยมีทีมจัดการเรียนรู้(ทีมอิสระ) คือสร้างกระบวนการเรียนรู้ให้เกิดแก่สมาชิกในกลุ่ม ซึ่งจะร่วมกันทำงานเป็น 1 เดียว เรียกว่า “1 กอง” แต่ละทีมจะทำหน้าที่ประสานงานเชื่อมโยงกันเป็นระบบ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ทีมกองเลขานุการ ทีมกองเลขานุการของกลุ่meyeawananeen พลังสามัคคี มีทั้งหมดจำนวน 4 คน ประกอบด้วย

1. นางสาววันวิสา อินธุย
2. นางสาวธารา บุญจันเจ้อ
3. นางสาวชลธิชา เวชไทร
4. นางสาวสุกัญญา มีเย็น

โดยมีนางสาววันวิสา อินธุย และนางสาวธารา บุญจันเจ้อ เป็นแกนนำ ในการปฏิบัติงานซึ่งทีมนี้มีหน้าที่รับข้อมูลการควบคุมคุณภาพ ออกแบบหนังสือ หรือเอกสารต่างๆ รวมถึงการทำบัญชีเงินออม บัญชีเงินหุ้น งานเอกสารของทางเครือข่ายและชุมชน เตรียมการประชุมประจำเดือนปัญหาในเวทีประชุมที่ได้รับจากทีมต่างๆ ของเครือข่าย

ทีมวิเคราะห์กลั่นกรอง ทีมวิเคราะห์กลั่นกรองของกลุ่meyeawanพลังสามัคคี มีทั้งหมดจำนวน 6 คน ประกอบด้วย

- | | |
|-------------------|-----------|
| 1. นายสมหวัง | มั่นเมือง |
| 2. นางสาวศิริวิมล | แ衍มเตอะ |
| 3. นางสาวอุ่น | แดงไสว |
| 4. นางสาวเกศรา | ตะโถ |
| 5. นางสาวปริยานุช | บุญรักษา |
| 6. นายสิทธิชัย | มาเชียงพา |

โดยมีนายสมหวัง มั่นเมือง และนางสาวศิริวิมล แ衍มเตอะ เป็นแกนนำ ในการปฏิบัติงานซึ่งทีมนี้ทำหน้าที่รับข้อมูลโครงการและกิจกรรมกล่าวคือ การนำข้อมูลดิบมาสังเคราะห์หาแนวทาง หรือรูปแบบในการพัฒนาโครงการทุกๆ เรื่องที่เข้ามาสู่เครือข่าย เช่น การรับโครงการให้ร้านค้าเป็นที่วางฝากขายผลิตภัณฑ์ชุมชน โดยทีมวิเคราะห์ทำการวิเคราะห์ รวบรวมผลิตภัณฑ์ชุมชนที่มีอยู่คืนหาจุดด้อยและจุดเด่นของผลิตภัณฑ์การเชื่อมโยงร้านค้าเยาวชนกับผลิตภัณฑ์โดยสังเคราะห์ให้เกิดแนวทางและความร่วมมือในระดับหนึ่ง จนถึงการร่วมมือที่ให้ผลนำไปปฏิบัติได้จริง

ทีมพัฒนาโครงการ ทีมพัฒนาโครงการของกลุ่meyeawanพลังสามัคคี มีทั้งหมดจำนวน 5 คน ประกอบด้วย

- | | |
|-------------------|-------------|
| 1. นายราชันย์ | บุญจันทร์ |
| 2. นางสาวดวงรัตน์ | ดวงวิลัย |
| 3. นายสุริยนต์ | ธรรนไชย |
| 4. นายคิวคล | แก้วพวงใหม่ |
| 5. นายเอกชัย | นวลคำ |

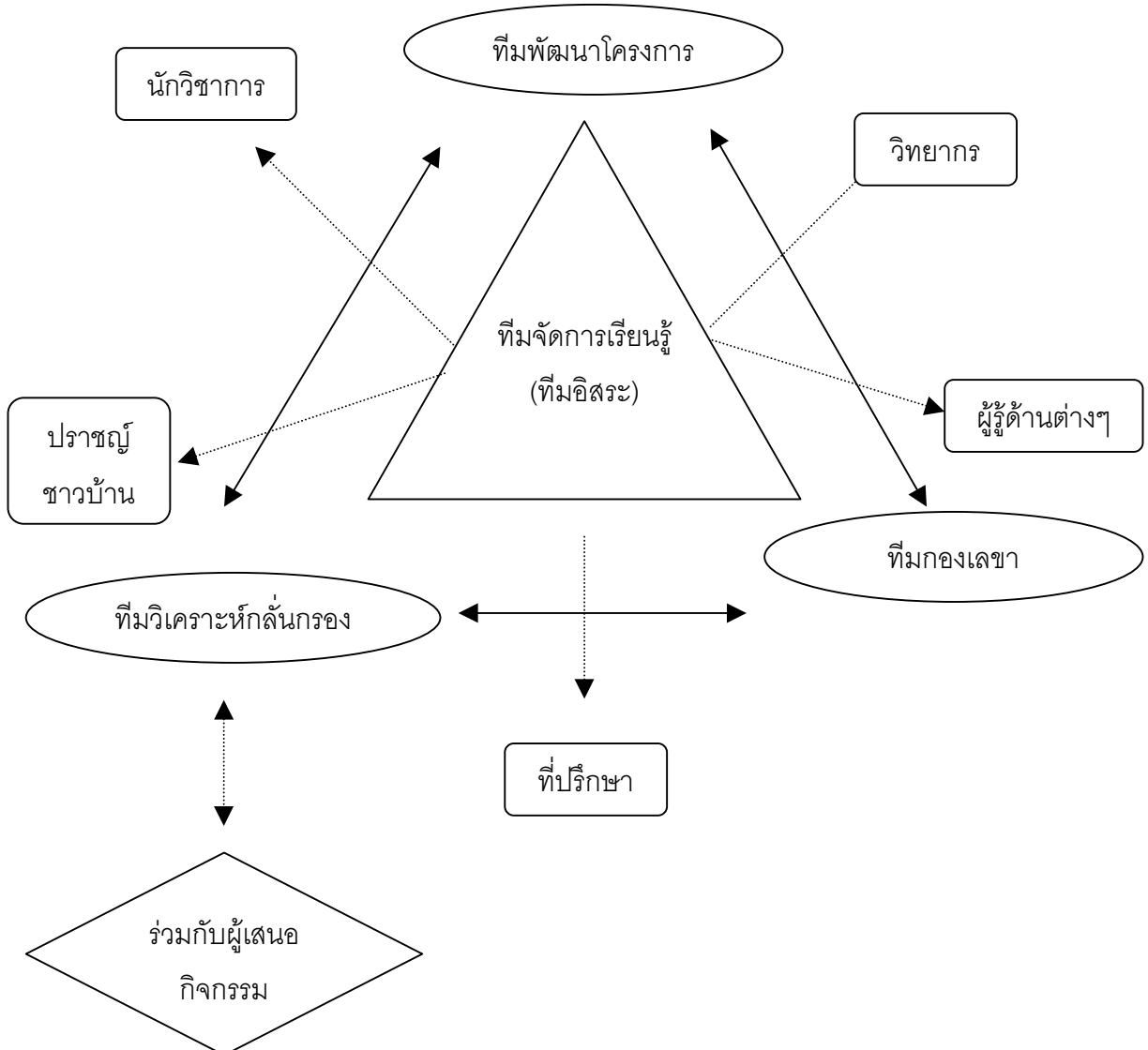
โดยมีนายราชันย์ บุญจันทร์และนางสาวดวงรัตน์ ดวงวิลัย เป็นแกนนำ ในการปฏิบัติงานซึ่งทีมนี้จะทำหน้าที่รับรูปแบบแนวทางจากทีมวิเคราะห์แล้วนำไปพัฒนาโครงการทั้งต่อยอดของเดิม และขึ้นรูปโครงการใหม่แล้วประเมินผลนำเข้าสู่กระบวนการจัดเวลาที่ต่อไป

ทีมจัดการเรียนรู้ (ทีมอิสระ)

ทีมนี้ถือว่าเป็นทีมที่สำคัญทีมหนึ่งที่จะทำให้กลุ่มเกิดกระบวนการเรียนรู้มักเป็นที่ปรึกษา นักวิชาการ วิทยากร ประชญ์ชาวบ้านหรือผู้รู้ ที่มีความรู้ด้านต่างๆ โดยทางเครือข่ายขอให้เป็นที่ปรึกษาและทีมจัดการเรียนรู้ด้วยกล่าวคือเมื่อเครือข่ายต้องการองค์ความรู้ด้านใดก็จะไปเชิญผู้รู้ด้านนั้นๆ มาให้ความรู้นักวิชาการที่ปรึกษาของกลุ่มซึ่งวิธีนี้จะเป็นการแก้ไขปัญหากลุ่ม/องค์กร ที่มีที่ปรึกษาแต่ละคนเป็นเพียงชื่อประดับไว้ในกลุ่มเท่านั้น ไม่สามารถดึงที่ปรึกษามาร่วมงานหรือให้คำปรึกษาในด้านต่างๆ เท่าที่ควร โดยทางเครือข่ายเยาวชนเมื่อจัดเวทีการให้ความรู้ครั้งใดมักเชิญที่ปรึกษามาให้ความรู้ด้านนั้นๆ

อีกทั้งเมื่อกิจกรรมอยู่ในระหว่างการขึ้นรูปก็จะให้ทีมจัดการเรียนรู้เข้าไปแนะนำและประเมินผลในกิจกรรมนั้นอยู่เสมอ(ดูภาพประกอบในหน้าต่อไป)

แผนภูมิที่ 7 โครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มแบบ 3 ทีม 1 กอง



รูปแบบกระบวนการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน

ในการศึกษารูปแบบการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนโดยความร่วมมือของกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีกับชุมชนตำบลวังดินสามารถนำเสนอผลการศึกษาได้ 4 ส่วน คือ รูปแบบการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนบ้านวังดินในการทดลองปฏิบัติผลการทดลองรูปแบบการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนบ้านวังดินการปรับเปลี่ยนร้านค้าเยาวชนเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและความยั่งยืนและผลที่ได้รับจากการบริหารจัดการร้านค้า ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

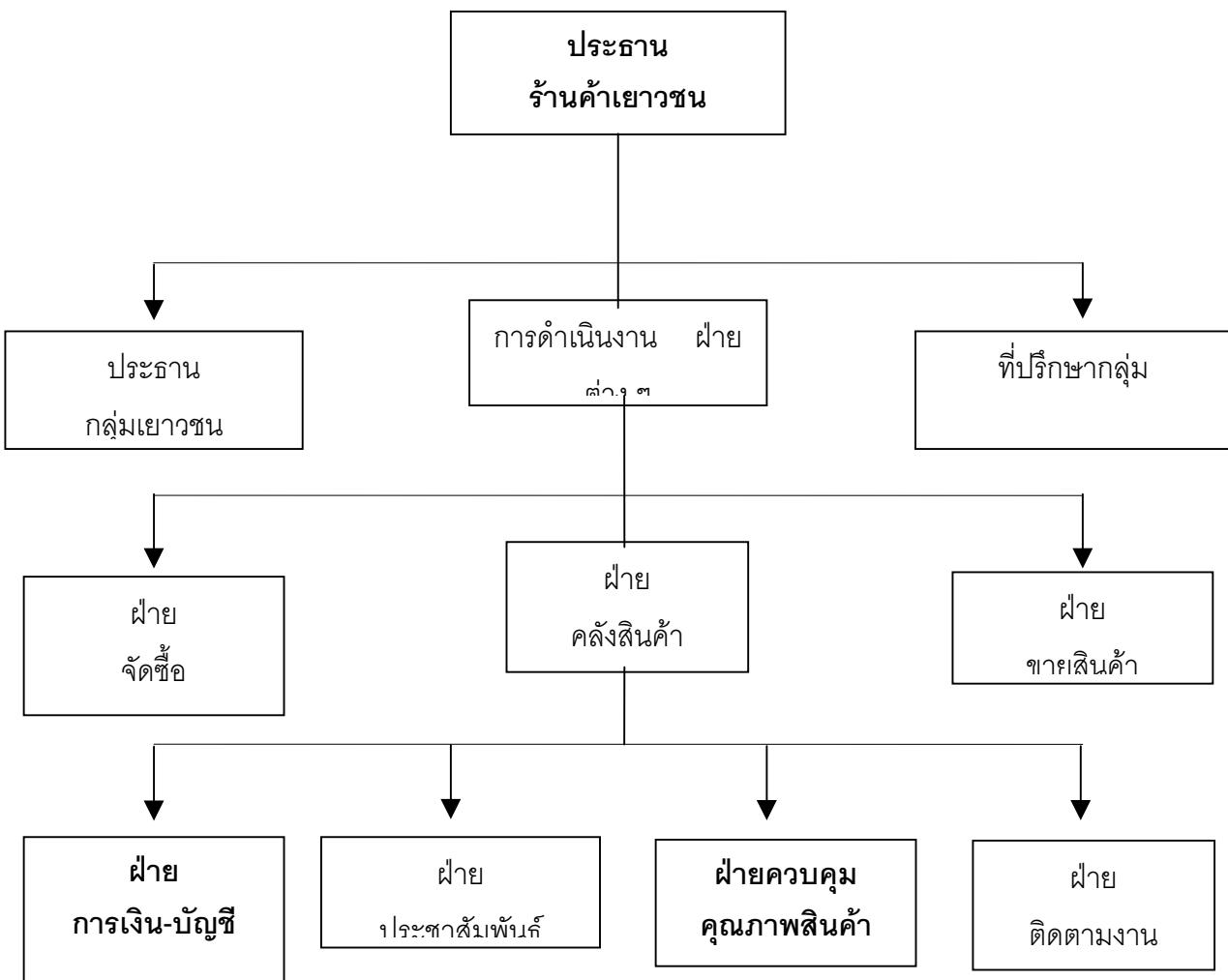
1. รูปแบบการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนบ้านวังดินในการทดลองปฏิบัติ

จากการกำหนดรูปแบบการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนโดยความร่วมมือของ กลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีกับชุมชนตำบลหลวงดิน เพื่อนำไปทดลองปฏิบัติและปรับปรุงให้เหมาะสมต่อไปซึ่งสามารถนำเสนอผลการศึกษาได้เป็นประเดิม คือ โครงสร้างการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนและบทบาทหน้าที่การดำเนินงาน กลยุทธ์การขาย และความคาดหวังต่อการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชน ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1.1 โครงสร้างการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนและนักbahหน้าที่การดำเนินงาน

ในการบริหารจัดการกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีกิจกรรมร้านค้าเยาวชนเป็นกิจกรรมสำคัญที่สามารถส่งเสริมให้เด็กและเยาวชนได้รับความรู้และพัฒนาศักยภาพในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นด้านการเรียนรู้ด้านวิชาชีพ ด้านสังคม ด้านเศรษฐกิจ ด้านสุขภาพ ด้านสิ่งแวดล้อม และด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ฯลฯ ทั้งนี้ ผ่านกระบวนการเรียนรู้ที่สนับสนุนให้เด็กและเยาวชนได้ลงมือปฏิบัติจริง ประสบการณ์จริง ตลอดจนได้รับคำแนะนำและสนับสนุนจากครุภัณฑ์ ผู้เชี่ยวชาญ หรือผู้มีประสบการณ์ ที่มีความเชี่ยวชาญในแต่ละด้าน ทำให้เด็กและเยาวชนได้เรียนรู้และพัฒนาศักยภาพอย่างมีประสิทธิภาพ

แผนภูมิที่ 8 โครงสร้างการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน



บทบาทหน้าที่การดำเนินงานของฝ่ายต่างๆ

- ➡ **ฝ่ายจัดซื้อ** มีหน้าที่ในการเลือกสรรจัดหาสินค้าที่เป็นความต้องการของลูกค้า โดยเน้นราคาต่ำและเปรียบเทียบราคางานค้าขายส่งเพื่อหาสินค้าที่มีราคาไม่แพงเกินไปมาวางขายรวมทั้งการคำนวณผลกำไรขั้นต้นที่จะได้รับคร่าวๆ ต่อค่าใช้จ่ายที่จำเป็นต้องจ่าย เช่น ค่าน้ำมันรถยนต์ในการขนส่งสินค้าจากการจัดซื้อแต่ละครั้ง
- ➡ **ฝ่ายคลังสินค้า** มีหน้าที่รับสินค้าจากฝ่ายจัดซื้อเข้าเก็บรักษาไว้ในคลังสินค้าแล้วตั้งราคาสินค้าพร้อมกับติดราคาสินค้าเพื่อรอการนำออกไปขายในร้านค้าเยาวชนและค่ายเชื้อจำนวนสินค้าที่ใกล้หมดส่งให้แก่ฝ่ายจัดซื้อเพื่อการทำจัดซื้อในครั้งต่อไป
- ➡ **ฝ่ายขายสินค้า** ฝ่ายขายมีหน้าที่ค่อยเบิกสินค้าจากคลังสินค้าออกไปขายซึ่งต้องดูแลความเรียบร้อยของร้านค้าทั้งหมด ตรวจสอบจำนวนสินค้าที่ใกล้หมดแล้วทำการเบิกสินค้าจากคลังและเก็บข้อมูลของลูกค้าที่เข้ามาซื้อสินค้าหรือผู้ที่ให้คำแนะนำพร้อมทั้งควบคุมค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในร้านค้าด้วย
- ➡ **ฝ่ายการเงิน-บัญชี** ฝ่ายการเงินมีหน้าที่เก็บรักษาเงิน, รับ – ตรวจสอบเงินยอดขาย รายวัน จากฝ่ายขายทุกวัน และเป็นผู้จ่ายเงินให้กับฝ่ายจัดซื้อรวมทั้งเช็คความเคลื่อนไหวของยอดขายส่วนฝ่ายบัญชีทำการลงบัญชียอดรายวัน
- ➡ **ฝ่ายประชาสัมพันธ์** ทำหน้าที่โฆษณาประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับสินค้าที่มีอยู่ในร้านค้า รวมทั้งเก็บข้อมูลของลูกค้าภายนอกและร้านค้าทั่วไปในชุมชนเพื่อเปรียบเทียบกับร้านค้าเยาวชนนอกร้านนี้จะต้องจัดทำสื่อโฆษณาสินค้าด้วย เช่น แผ่นพับ ป้ายแสดงราคาสินค้าและการพูดบอกรถล่าว เป็นต้น
- ➡ **ฝ่ายควบคุมคุณภาพ** มีหน้าที่ค่อยตรวจสอบคุณภาพสินค้าในร้านค้า และในคลังสินค้าเพื่อทำการแก้ไขปรับปรุงการจัดซื้อรวมทั้งควบคุมสินค้าที่เสื่อมสภาพ อายุและเปรียบเทียบคุณภาพสินค้ากับร้านค้าทั่วไปในชุมชน การควบคุมราคาสินค้าให้ถูกต้อง หรือควรแก่ การเปลี่ยนแปลงอย่างไรบ้าง
- ➡ **ฝ่ายติดตามงาน** ทำหน้าที่ประสานงานค่ายดูแลติดตามผลการดำเนินงานของทุกฝ่ายเก็บรวบรวมข้อมูลอันเป็นข้อมูลพื้องฐานที่มีองค์ประกอบที่สำคัญทางการค้า หรือทำการปรึกษาแกนนำของแต่ละฝ่ายเพื่อหาแนวทางป้องกันหรือการแก้ไขรวมทั้งค่อยจัดหาแหล่งเงินทุนไว้ในกรณีฉุกเฉินอันจะก่อให้เกิดผลกระทบต่อร้านค้าได้

1.2 กลยุทธ์การขาย

ช่วงรอยต่อในเกิดปัญหาอยอดขายตกใจจำเป็นต้องให้เกิดกลยุทธ์ในการขาย โดยวิเคราะห์จากประเด็นปัญหาที่มีในช่วงนี้ทางกลุ่มเยาวชนได้ขอจากเจ้าของสถานที่ว่าทางกลุ่มจะขอเป็นผู้บริหารจัดการเองในส่วนของร้านค้าอีกทั้งประธานร้านค้าคนเก่าลาออกจากหน้าที่จึงเกิด การปรับปรุงทั้งรูปแบบบริหารจัดการ และกลยุทธ์ในการขายใหม่ดังนี้ คือ

การขายสินค้าราคาถูกๆ โดยสามารถนำสินค้ามาขายในท้องตลาดใช้การเทียบหรือสอบถามราคาสินค้าก่อนจัดซื้อซึ่งให้สมาชิกในกลุ่มช่วยหาข้อมูลราคาต้นทุนและราคาขาย ปัจจัยเหตุผลนี้เกิดจากนุ่มนวลที่ว่า สินค้าต่อหน่วยหากตั้งการเอากำไรไว้สูงแต่ไม่มีคนซื้อหรือซื้อน้อยกำไรสูงต่อหน่วยไม่ทำให้เกิดรายได้ นุ่มนวลสนับสนุนการขายนี้ เช่น สินค้า หน่อ洋芋ตั้งราคาไว้ที่กำไรต่อหน่วยคือ 3 บาท (ราคากลางว่าร้านค้าทั่วไป) มีผู้มาซื้อ 1 คน ต่อ 1 วัน ในชนิดสินค้าเท่ากับว่าสินค้านิดนั้นสร้างรายได้ 3 บาทต่อ 1 วัน ที่ตรงกันข้ามตั้งราคาไว้ที่ 1 หน่วย สินค้าต่อกำไร 1.50 บาท (ราคากลางเท่ากับร้านค้าทั่วไปหรือถูกกว่า) แต่มีผู้มาซื้อ 4 คน ต่อ 1 วัน ในชนิดสินค้าเท่ากับว่าสินค้านิดนั้นสร้างรายได้ 6 บาทต่อ 1 วัน อีกทั้งยังเป็นการสร้างแรงจูงใจในการซื้อสินค้าประเภทอื่นด้วย

การขายสินค้าแก่สถานที่ราชการ สถานที่ราชการ เช่น โรงเรียน, ที่ทำการองค์กร บริหารส่วนตำบล (อบต.) ซึ่งทางกลุ่มขอให้สถานที่ราชการนั้นเข้าเป็นสมาชิกของร้านค้าได้ โดยมีกำลังซื้อในตัวสินค้าค่อนข้างสูง เช่น โรงเรียนทำอาหารกลางวันเลี้ยงนักเรียน สินค้าประเภทเครื่องปัจจุบันนั้นต้องใช้อยู่เป็นประจำ กาแฟและน้ำตาลทราย ก็สามารถขายได้ด้วย

เน้นการขายสินค้าเป็นชุด(แพ็ค) สร้างใช้บริโภคในແນ່ງອະນາກອນຕົ້ນກົງລັກສູງ ราคาถูกกว่า ตัวอย่างเช่น บะหมี่กึ่งสำเร็จรูป ต่อหน่วยคือ 5 บาท หากนำมาทำเป็นชุด (แพ็ค) จำนวนชุดละ 10 ช่อง หากคิดราคาต่อหน่วยคือ 10 X 5 เท่ากับ 50 บาท แต่เมื่อ ผู้ซื้อๆครั้งละ 1 ชุดราคาลดลงเหลือ 45 บาท ประหยัดลง 5 บาท ปัจจัยที่สนับสนุนการขายนี้ คำนวณจากต้นทุน 1 ลัง 120 บาท มีจำนวน 30 ช่อง หารด้วย 3 เท่ากับ 40 บาท ขายอยู่ 1 ชุด 45 บาท ยังทำให้เกิดรายได้ 5 บาท ต่อ 1 ชุด การซื้อมายังไประยิบในการบริหารจัดการร้านค้า ร้านค้ายังต้องรับภาระคืนกำไร ร้อยละ 3 บาทจึงต้องถือว่าสินค้าที่เป็นชุดนึงของการคืนกำไรแต่ในทางการขายลักษณะนี้ กลับช่วยรายได้เป็นอย่างดี เพราะสินค้าบางประเภทมีการเสื่อมลงของคุณภาพได้อย่างรวดเร็ว สามารถลดต้นทุนในการจัดซื้อได้ เพราะเมื่อสินค้าถูกจำหน่ายไปเป็นชุด การจัดซื้อจึงต้องซื้อเป็นจำนวนมาก(ยกลัง)

ต้นทุนจึงต่ำกว่าเป็นกล่อง หรือย่อลงการขายที่ต้องต่อความต้องการของชุมชน และการประชาสัมพันธ์เป็นการขายที่มีการสำรวจความต้องการของชุมชนก่อนที่จะจัดซื้อปัจจัยที่สนับสนุนการขายนี้ สินค้า บางประเภทไม่สามารถจำหน่ายได้ โดยเฉพาะร้านค้าในชุมชนที่อยู่รอบนอก(ห่างจากตัวเมือง) การซื้อยังอยู่ในวงจำกัดคือ สินค้าประเภทขนาดบรรจุมาก如ราชาจึงสูงไปด้วย หรือสินค้าประเภทคุณภาพสูงบางชนิด เช่น ยาสระผมขนาดใหญ่ ครีมทาผิว สนับน้ำงาชนิด ในชุมชนยังไม่นิยมใช้ ดูได้จากข้อมูล

ประกอบที่สำราญ และบันทึกการขายประเภทผงซักฟอก ลูกค้าซื้ออยู่ในราคา 10 – 33 บาท เป็นส่วนมาก เกือบร้อยละ 60 ของจำนวนลูกค้า ครีมทาผิวถูกซื้อในวง ลูกค้าคน ๆ สนับคุณภาพดี ราคางบประมาณไม่เป็นที่นิยมของชุมชนเมื่อเทียบกับสนับคุณภาพกลางราคาก็พอเหมาะสม

นำกิจกรรมบางอย่างรวมกัน กลุ่มเยาวชนยังมีกิจการจำหน่ายน้ำมัน(ปลีก)ปั๊มหลอดอยู่แต่ตั้งอยู่ค่อนคลานสถานที่กับร้านค้าเยาวชน ทั้งเกิดการแบ่งกำไรงระหว่างผู้ขายและทางกลุ่มเยาวชนในอัตรา 50% เท่ากับว่ามีค่าใช้จ่ายทั้งสองกิจการจากการสำรวจความคิดเห็นและวิเคราะห์จากทีมวิจัย ให้นำมาอยู่รวมกัน

รูปแบบการบันทึกการขาย(แบบลงรหัสสมาชิก) การบันทึกการขายซึ่งแยกการขายเงินสดกับเงินเชื่อเพื่อเป็นการเช็คยอดการขายสินค้าประจำวันอีกทั้งเป็นการเช็คยอดจำนวนสินค้าแต่การเช็คสินค้าตามสมุดขายรายวันนั้นมีข้อเสีย คือ ถ้าเกิดกรณีแรกที่คนขายทำการขายสินค้าไปแล้วแต่ไม่ลงรายการในสมุดขายเราที่ไม่สามารถเช็คได้ว่าวันนั้นมียอดขายที่ถูกต้องและแท้จริงแล้วจะไม่สามารถตรวจสอบการทุจริตได้ โดยที่ไม่มีความสามารถเช็คได้ว่าถูกทุจริตไปเป็นจำนวนเงินเท่าไหร่แต่ในทางกลับกันถ้ากรณีที่ 2 คนขายลงรายการตามยอดขายต่อเนื่อง โดยไม่หลงลืมก็จะทำให้เราสามารถเช็คสินค้าได้ซึ่งในความเป็นจริงในกรณีที่ 2 จะเป็นไปได้ค่อนข้างยากมากสำหรับธุรกิจของพฤติกรรมนุชย์ทุกเพศทุกวัย ดังนั้นร้านค้าจำเป็นต้องหาวิธีที่ดีที่สุดสามารถแก้ไขข้อบกพร่อง ให้เกิดความพิดพลาดหรือการทุจริตให้น้อยที่สุด แต่ในปัจจุบันใช้ในการพูดกระตุนว่ามีการตรวจสอบเช็คสินค้าได้โดยสามารถตรวจสอบเช็คจากสินค้าในร้านกับยอดขายในสมุดขาย รายวันแล้วทำการเข้าไปตรวจสอบสินค้าในร้านให้ผู้ขายเกิดความระวางและไม่กล้าทุจริตซึ่งเป็นการใช้คำพูดให้คนขายเกิดความกลัวไม่กล้าโนยเงินหรือของในร้านค้าแต่ความจริงแล้วเรื่องการตรวจสอบยังไม่สามารถตรวจสอบหาสินค้าที่อาจถูกทุจริตไปได้ เพราะระบบงานที่สร้างขึ้นยังมีความหลากหลายอยู่ ลักษณะการบันทึกการขายสินค้าร้านค้าเยาวชนได้แบ่งเป็น 3 ระยะ คือ

ช่วงที่ 1 ระยะแรกก่อนทำการวิจัย

ช่วงที่ 2 ระยะกลางในช่วงการศึกษาและทดลองใช้รูปแบบ

ช่วงที่ 3 ระยะการปรับปรุงรูปแบบระหว่างการทำการวิจัยให้เหมาะสมกับการขาย

โดยจากการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับสมุดบันทึกการตั้งแต่ระยะที่ 1-3 ตามข้างต้นมีรายละเอียดประกอบดังต่อไปนี้ คือ

ระยะแรกก่อนการวิจัย(ช่วงที่ 1) การบันทึกการขายประจำวันจะบันทึกลงในสมุดที่ต้องดีแบบฟอร์มเองโดยแยกรายละเอียดเกี่ยวกับ วันที่ขาย รหัส จำนวนเงิน รายการ ไม่มีการลงลายมือชื่อผู้ขายเพราคนขายเป็นคนๆเดียว และแยกสมุดลงรายการขายเงินเชื่อออกต่างหากจากสมุดขาย ส่วนการเช็คยอดขายสินค้าและยอดการขายเงินเชื่อร่วมทั้งการคูณแลรักษาเงินกับการขายเป็นคนๆเดียวซึ่งอาจเป็นช่องทางที่สำคัญต่อการทุจริตโดยไม่สามารถเช็คได้

ระยะกลางในช่วงการศึกษาและทดลองรูปแบบ (ช่วงที่ 2) หารูปแบบการบันทึกการขายเริ่มปรับเปลี่ยนมีวิวัฒนาการดีขึ้น โดยการสร้างแบบฟอร์มที่เป็นรูปเล่มจัดทำในคอมพิวเตอร์แล้วนำไป

ถ่ายเอกสารทำสำเนาเข้าเล่มให้มีความหนาสามารถใช้ได้ประมาณหนึ่งเดือนซึ่งประกอบด้วยรายละเอียดดังนี้หัวกระดาษเป็นวันที่และจำนวนเงินthon ส่วนในตารางมีช่องประกอบด้วย รหัส จำนวนเงิน รายการสินค้าเงินเชื่อในส่วนล่างของตารางเป็นจำนวนเงินของยอดขาย ยอดเงินสดที่ขายได้ในแต่ละวัน ยอดเงินสั่ง ยอดเงินthon และลงลายมือชื่อผู้ขายในวันนั้นๆ กรณีมีการขายมีเงินเชื่อก็จะแยกลงสมุดเงินเชื่อ

ระบบการปรับปรุงรูปแบบระหว่างการทำวิจัยให้เหมาะสม(ช่วงที่ 3) สมดบันทึกการขายในช่วงเวลาใดก็ยังใช้รูปแบบเดิมแต่ปรับเปลี่ยนการลงทะเบียนของผู้ขายโดยให้แยกราคาสินค้าที่ขายได้ออกเป็นบรรทัดโดยขายสินค้า 2 ชนิดก็ให้แยกบันทึกเป็น 2 บรรทัด แม้แต่เป็นสินค้าชนิดเดียวกันแต่ปริมาณไม่เท่ากันก็ต้องแยกบันทึกการลงทะเบียนบรรทัดเช่นกัน เพื่อสะดวกต่อการเช็คตรวจสอบสินค้าที่ถูกหักลดไปได้ง่ายกว่าช่วงที่ 1-2 การลงทะเบียนการจึงละเอียดขึ้น ลึกลึกล้ำให้ลึกลึกลงวัสดุในการทำสมุดบันทึกแต่สามารถตรวจสอบสินค้าได้ง่ายและรวดเร็วขึ้น ส่วนการขายสินค้าเป็นเงินเชื่อก็แยกลงสมุดเงินเชื่อต่างหาก

1.3 สถานการณ์ความเปลี่ยนแปลงในการบริหารจัดการ

กระบวนการจัดการจากการจัดเวทีทำให้กลุ่มเยาวชนได้เรียนรู้นำข้อมูลจากการศึกษาไปวิเคราะห์แล้วนำมาปรับปรุงร้านค้า สมาชิกกลุ่มเยาวชนร่วมกันปรับปรุงปรับเปลี่ยนกระบวนการบริหารจัดการใหม่และเพื่อใจเข้าหาร้านค้าให้ความสำคัญต่อกิจกรรมของตนเองเยาวชนต่างมีความกระตือรือร้นหันหน้าเข้าหากิจกรรมร้านค้าให้ความสำคัญเปรียบเสมือนร้านค้าเป็นเพื่อนสนิทคนหนึ่งสถานการณ์ที่เกิดขึ้นอย่างเห็นได้ชัดเจนคือ

- เกิดการแยกตัวออกจากภาระผูกพันทางด้านสถานที่และตัวอาคารร้านค้า
- ขนาดตัวอาคาร และสถานที่กว้างขึ้นเป็น 4 X 6 เมตร
- ราคาสินค้าบางชนิดมีราคาถูกขึ้นและบางชนิดมีราคาตามร้านค้าทั่วไปในชุมชน
- มีการเพิ่มเติมสินค้าที่หลากหลายนิดมากขึ้นมีการสับเปลี่ยนหมุนเวียนกลุ่มสมาชิกเยาวชนเข้าไปในส่วนร่วม และทำการสู่มีการเช็คสินค้าบางชนิดเท่าที่ทำได้
- เยาวชนให้ความสำคัญและหันกลับมาใช้บริการตามเดิมสินค้าภายในร้านก็มีคุณภาพมากขึ้น และปรับเปลี่ยนราคาสินค้าก่อภาระให้มีราคากลุ่ม
- มีการนำเอาสินค้าหลายชนิดมาเพิ่มรวมกันแล้วตั้งราคาขายใหม่
- มีการกระตุ้นให้เยาวชนเข้ามามีส่วนร่วมในกลุ่มและร้านค้าในทุกด้าน โดยใช้วันประชุมประจำแต่ละเดือนเป็นสื่อกลางในการแสดงความเคลื่อนไหวของร้านค้า
- จัดหน้าที่ความรับผิดให้มีคนเข้าร่วมทำงานมากที่สุดโดยแยกหน้าเป็นส่วนย่อยลงไป เช่น หน้าที่ดูแลร้านค้า หน้าที่ในการขายโดยผลัดเปลี่ยนกัน หน้าที่ในการซื้อสินค้า หน้าที่ในการตรวจสอบจำนวนสินค้า ฯลฯ
- จัดเก็บข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าที่ลูกค้าต้องการ และเปลี่ยนราคาขายให้ยุติธรรมที่สุด

- มีการตรวจสอบจำนวนสินค้าที่ขาดหรือไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า
- เปิดรับข้อเสนอแนะ หรือข้อคิดเห็นจากลูกค้า และผู้ที่อยู่ใกล้เคียงร้านค้า
- ปรับปรุงตำแหน่งการวางจำหน่ายสินค้าภายในร้านและพยายามเพิ่มสิ่งจูงใจในจำนวนสินค้าให้มีปริมาณมากๆ เพื่อชักจูงให้เกิดความสนใจ

1.4 ความคาดหวังต่อการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชน

ความคาดหวังในการบริหารจัดการของร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน คือ ต้องการให้สามารถกลุ่มเกิดกระบวนการความคิดในการบริหารจัดการด้านต่าง ๆ ให้เกิดประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นทั้งทางด้านระบบการบริหารจัดการ การจัดทำบัญชี การคืนกำไรให้กับสมาชิก การตอบแทนสังคมหรือการคืนทุน ให้สังคม วิธีการขายสินค้า การสร้างกระบวนการในการคิดก่อนซื้อของผู้บริโภค และการบริหารจัดการสินค้า เช่น การจัดซื้อ การขาย การติดต่อประสานผู้ค้าส่ง การเสนอขาย เป็นต้น เพื่อให้เกิดความผูกพันซึ่งกันระหว่างเยาวชนกับชุมชนและเป็นการสร้าง เยาวชนให้เกิดความพร้อมที่จะสามารถแก้ไขปัญหาได้อย่างทันท่วงที ตลอดจนฝึกฝนให้เด็ก และเยาวชนให้มีจักษุการทำงาน การบริหารงาน การหารายได้ เป็นต้น ซึ่งเปรียบเสมือนการสร้างกระบวนการความคิดให้เกิดจากพัฒนาการของเด็กและเยาวชนเองอันจะสร้างเสริมความพร้อมที่จะก้าวเข้าสู่การดำเนินชีวิตแบบผู้ใหญ่ของสังคมในอนาคตต่อไป

2. ผลการทดลองรูปแบบการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน

จากการดำเนินการปฏิบัติตามรูปแบบการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนที่กำหนดไว้พบว่า กลุ่มเยาวชนสามารถปฏิบัติได้เพียงบางส่วนและยังพบจุดอ่อนที่ต้องปรับปรุงให้เหมาะสมต่อไป โดยนำเสนอผลการศึกษาหลังจากการทดลองรูปแบบได้ 3 ด้าน คือ ด้านโครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มและบทบาทหน้าที่ในการดำเนินงาน ด้านกลยุทธ์ การขาย และด้านกิจกรรมการบันทึกการขายประจำวัน ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

2.1 ด้านโครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มและบทบาทหน้าที่ในการดำเนินงาน

จากการทดลองปฏิบัติและติดตามประเมินผลรูปแบบการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนในระยะหนึ่งพบว่า การจัดการบริหารเป็นฝ่ายต่างๆ ไม่เหมาะสมกับบุคคลที่ทำหน้าที่ทำการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชน ไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร จากการติดตามประเมินผลอย่างต่อเนื่องพบว่าแต่ละฝ่ายมีข้อบกพร่องดังนี้

ฝ่ายจัดซื้อ สามารถปฏิบัติตามหน้าที่การจัดซื้อสินค้าได้ แต่ปฏิบัติหน้าที่ยังไม่ต่อเนื่องและขาดการวิเคราะห์ข้อมูลจากฝ่ายคลังสินค้าเกี่ยวกับเรื่องต่างๆ คือ ประเภทสินค้า ชนิดสินค้า ปริมาณ และราคาสินค้า

ฝ่ายคลังสินค้า เป็นฝ่ายที่ต้องดูแลรักษาสินค้าซึ่งผู้มีหน้าที่ไม่สามารถปฏิบัติตามหน้าที่ได้ เพราะขาดผู้ช่วยในการตรวจสอบเช็คเพรเวชาร์ทำงานต้องตรวจสอบเช็คอย่างละเอียดแต่สินค้ามีหลากหลายประเภทหลายชนิดทำให้ลำบากต่อการตรวจสอบเช็คอีกทั้งยังทำให้เกิดปัญหาตามมา คือ

- ในกรณีสั่งซื้อสินค้าในคลังสินค้ายังขาดจุดสั่งซื้อที่แน่นอน

- ด้านพื้นที่ในการจัดเก็บสินค้าต้องใช้พื้นที่จำนวนมากหากไม่มีชั้นวางของหลายชั้น จะทำให้ลิ้นเปลี่ยงเนื้อที่โดยเปล่าประโยชน์ เพราะถ้าต้องการให้เกิดความสะดวกจำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องใช้พื้นที่กว้างๆ

- การจัดตั้งกลังสินค้ามีผลเสียงต่อสินค้าหมายเพราะสินค้าบางชนิดถูกจัดเก็บไว้ในกลังสินค้าบางครั้งสินค้าที่มีอยู่โดยไม่รู้ว่าสินค้าประเภทใดมีจำนวนมากอยู่แล้ว

ฝ่ายขายสินค้า ปฏิบัติหน้าที่ยังไม่ดีเท่าที่ควรเนื่องจากทำหน้าที่ในการขายสินค้าได้แต่ขาดการดูแลรักษาด้านความสะอาดห้องทำงานด้านสถานที่และสินค้าในร้านค้า การตรวจสอบ และการตรวจสอบสภาพสินค้าเพื่อเพิ่มเติม เหตุผลหลักสำคัญคือ ผู้ขายขาดความรับผิดชอบในหน้าที่ เช็คสภาพสินค้าเพื่อเพิ่มเติม เหตุผลหลักสำคัญคือ ผู้ขายขาดความรับผิดชอบในหน้าที่

ฝ่ายการเงิน-การบัญชี ไม่สามารถปฏิบัติงานได้อย่างต่อเนื่อง เพราะการจัดทำบัญชีขาดความรู้ความเชี่ยวชาญในการจัดทำบัญชี และความรอบครอบในการจัดทำ ทำให้บัญชี ไม่ค่อยมีความถูกต้องและการจัดทำบัญชีนั้นยังก่อให้เกิดปัญหาความล่าช้าในการเบิกเงินเพราะระหัวงผู้จัดทำสินค้า กับผู้ดูแลรักษาเงินมีเวลาไม่ตรงกันจึงเป็นปัญหาในการจัดซื้อสินค้าไม่ทันเป็นอย่างมาก ดังนั้นจำเป็นต้องนำห้องสองฝ่ายรวมเข้าด้วยกันให้เหลือเพียงฝ่ายเดียวซึ่งจะต้องมีเวลาตรงกับผู้บริหารด้วยเพื่อให้เกิดความสะดวกมากยิ่งขึ้นในการจัดทำสินค้าเข้าร้าน

ฝ่ายประชาสัมพันธ์ ไม่สามารถปฏิบัติตามหน้าที่ได้ เนื่องจากผู้มีหน้าที่ขาดความต่อเนื่อง ขาดความรับผิดชอบในหน้าที่ และไม่สามารถหาคนใหม่มารอทดแทนได้ เพราะขาดสมาชิกที่มีความสามารถในด้านนี้

ฝ่ายควบคุมคุณภาพ ปฏิบัติแล้วไม่ได้ผลเพราะผู้มีหน้าที่ขาดความรับผิดชอบและความต่อเนื่องในการทำงาน

ฝ่ายติดตามงาน สามารถปฏิบัติได้แต่เมื่อขาดแนวร่วมในการทำงานเกี่ยวกับการมองถึงปัญหาที่เกิดขึ้นเพื่อนำมาวิเคราะห์และหาแนวทางการแก้ไข ทำให้เกิดความเห็นด้วยแล้วมีผลสืบเนื่องไปถึงการเปรียบเทียบผลประโยชน์ที่จะได้ รับจึงทำให้ไม่มีการทำงานตามหน้าที่

ดังนั้นก่อถุ่มเยาวชนจึงไม่เหมาะสมกับโครงสร้างการดำเนินงานที่กำหนดไว้ข้างต้นในการจัดการร้านค้าเยาวชนต้องเพิ่มความรักความซื่อสัตย์ ความเต็มใจ ความเสียสละจากบุคคลที่มีความพร้อมที่จะปฏิบัติงานด้วยความรักและความจริงใจกับงานที่ได้รับมอบหมาย และปัจจัยเงื่อนไขที่มีผลต่อการบริหารจัดการร้านค้าที่สำคัญคือ ตัวของเยาวชนเอง เยาวชนไม่ชอบถูกบังคับหรือการสั่งการใดๆ หรือกำหนดหน้าที่ให้กระทำการเนื่องจากเยาวชนยังขาดความเอื้ออาทรกันในกลุ่มหรือหมู่คณะอย่างแท้จริง และบทบาทของผู้ปกครองส่วนใหญ่ยังเป็นตัวอย่างที่ไม่ดีแนะนำให้ลูกหลานเข้าใจผิดว่าไม่มีค่าตอบแทนก็ทำงานนั้นไปทำไม่ “คนที่ทำงานโดยไม่มีผลตอบแทนคือคนโง่” ทำไปก็ได้กับคนอื่น เราเองไม่ได้อะไรตอบแทน ไม่คุ้มค่า กล่าวคือ พื้นฐานของเยาวชนถูก อบรมสั่งสอนมาไม่เหมือนกัน ความคิดหรือคำสอนเช่นนี้ยังอยู่ในตัวผู้ปกครองหลายต่อหลายคนจึงเป็นช่องทางให้ผู้ปกครองบางคนนำวิธีการนี้ไปใช้เป็นช่องทางทำมาหากิน เช่น ผู้นำห้องลีนบังคนกึ่งนำไปใช้กับผู้ที่ไม่รู้โดยให้ผู้ปฏิบัติงานไป แต่ตัวเองกลับนำบประมาณที่ได้รับการสนับสนุนให้ผู้ดำเนินงานไปใช้ส่วนตัวโดยผู้ขอหรือผู้ปฏิบัติไม่รู้ เป็นต้น

นอกจากนี้เยาวชนยังมีผลมาจากกรากฐานหรือโครงสร้างของครอบครัวที่ถูกผู้ปกครองปลูกฝังให้รักตัวเองมากกว่าความเสียสละเพื่อส่วนรวม ดังนั้นในการปฏิบัติหน้าที่หรือการกำหนดหน้าที่

หากหากลายตามโครงสร้างที่ได้กำหนดไว้ก่อให้เกิดความเสียหายชันซึ่งไม่สามารถปฏิบัติตามได้เต็มกำลังความสามารถ เพราะเยาวชนที่มีความเสียสละมีน้อยกว่าเยาวชนที่เห็นแก่ประโยชน์ส่วนตัว อีกทั้งระยะเวลาหรือช่วงเวลาในการทำงานยังไม่เอื้ออำนวยต่อสภาวะในการจัดกิจกรรมต่างๆ

2.2 ด้านกลยุทธ์การขาย

การลดราคาสินค้าให้มีราคาถูกลง

ปฏิบัติแล้วได้ผลบางส่วน โดยทางกลุ่มสามารถ

แสร้งหาสินค้าราคาถูกได้บางชนิดซึ่งมีราคาต่ำกว่าร้านค้าในชุมชนเล็กน้อยแต่สินค้าประเภทนี้จะเน้นการไม่ให้ผลตอบแทนด้านการปันผลเพราถ้าคิดเงินปันผลให้สินค้าจะต้องรวมมูลค่าเพิ่มของเงินปันผลเข้าไปและทำให้สินค้ามีราคาสูงขึ้น

การขายสินค้าแก่สถานที่ราชการ การส่งสินค้าเพื่อให้บริการถึงที่นั่นรายได้ที่เกิดขึ้นไม่คุ้มค่ากับค่าจ่ายใช้ในการให้บริการ อีกทั้งยังขาดความร่วมมือจากทางราชการเนื่องจาก การจัดซื้อสินค้าของทางราชการกับร้านค้าขาดความคล่องตัว ความสะดวกในการจัดส่งเพราขาดแคลนคนส่งสินค้าที่สม่ำเสมอจึงได้ยกเลิกรูปแบบนี้ไม่ได้ปฏิบัติต่อ

การขายสินค้านปั๊นชุด (แพ็ค)

ปัจจุบันร้านค้าจัดทำสินค้าเป็นแพ็ค โดยแบ่งหน่วย

ใหญ่ออกเป็นหน่วยย่อย คือ การแบ่งขายจากแพ็คใหญ่ออกเป็นแพ็คเล็กๆ และแบ่งขายปลีกย่อยให้สินค้ามีจำนวนน้อยชิ้นลง เพื่อให้ลูกค้ามีโอกาสนำไปทดลองใช้ซึ่งวิธีการนี้ได้รับความนิยมจากลูกค้าในชุมชนเป็นอย่างดี และในปัจจุบันรูปแบบนี้ก็ได้ปฏิบัติอยู่

การนำเอากิจกรรมบางอย่างรวมกัน การรวมกิจกรรมการจำหน่ายน้ำมันหลอดไปรวมกับร้านค้าเป็นผลดีในด้านลดจำนวนคนขายแต่ในปัจจุบันได้ถูกยกเลิกไปช้าระหว่างกันติที่ประชุมกลุ่มแล้วนำเงินไปลงทุนในร้านค้าแทนเพราในชุมชนมีร้านขายน้ำมันหลายแห่งทำให้ขายได้ช้าลงและประสบกับปัญหาเกี่ยวกับการละเมะของน้ำมัน

2.3 ด้านกิจกรรมการบันทึกการขาย

การบันทึกการขายประจำวัน วิธีการบันทึก คือ ลงชื่อผู้ขาย วันเดือนปี จำนวนเงินทอนที่เป็นเงินสดอยู่ในมือผู้ขายและเมื่อมีลูกค้าซื้อเป็นจำนวนมากผู้ถือหุ้นต้องกรอกรหัสสมาชิกรายการสินค้า จำนวนหน่วย พร้อมด้วยจำนวนเงิน เมื่อสิ้นวันหรือก่อนปิดร้านให้รวมยอดขายประจำวันแล้วตรวจสอบเงินสดที่มีอยู่เบรี่ยนเทียบกับสมุดบันทึกการขายประจำวันรวมทั้งกรอกยอดจำนวนเงินขาดหรือเงินเกิน

วิัฒนาการของรูปแบบสมุดบันทึกการขาย การบันทึกการขายประจำวันจะทำการบันทึกความเป็นไปเกี่ยวกับการขายสินค้าในแต่ละวันซึ่งต้องแสดงรายละเอียดไว้เป็นหลักฐานหรือข้อมูลเพื่อใช้ในการวิเคราะห์ปัญหาการจัดซื้อ และการอื่นๆ บันทึกรายละเอียดการซื้อสินค้าของลูกค้าทั่วไปและที่เป็นสมาชิกผู้ถือหุ้นไว้จำนวนเงินปันผลในวันสิ้นปีโดยบันทึกลงในสมุดบันทึกการขายเป็นประจำทุก

วัน จึงทำให้มองเห็นข้อผิดพลาดและทำการปรับปรุงแก้ไขตามระยะเวลาจากอัตโนมัติปัจจุบันดังรายละเอียดต่อไปนี้

พ.ศ.2543 สมุดบันทึกการขายประจำวันแบบฟอร์มถูกจัดทำด้วยมือในสมุดปกอ่อนซึ่งมีรายละเอียดตามช่องรายการดังนี้

- | | |
|----------------------------|----------------------------|
| - วัน เดือน ปีที่ขาย | - จำนวนเงินของสินค้า |
| - รหัสสมาชิกผู้ถือหุ้น | - รายการสินค้าที่ขาย |
| - รายจ่ายต่างๆ ที่เกิดขึ้น | - ไม่มีสำเนาติดไว้ท้ายเล่ม |

พ.ศ.2544 บันทึกรายการขายในสมุดบัญชีปกแข็งแบบฟอร์มถูกจัดทำด้วยมือซึ่งประกอบช่องด้วยรายการต่างๆ ดังนี้ คือ

- | | |
|------------------------|----------------------------|
| - วัน เดือน ปีที่ขาย | - จำนวนเงินของสินค้า |
| - รหัสสมาชิกผู้ถือหุ้น | - รายการสินค้าที่ขาย |
| - จำนวนเงินทอนประจำวัน | - ไม่มีสำเนาติดไว้ท้ายเล่ม |

พ.ศ.2545 บันทึกการขายแต่ละวันลงในแบบฟอร์มจากกระดาษ A4 โดยการจัดพิมพ์ทางคอมพิวเตอร์ออกมาเป็นเอกสารบันทึกการขายหรือสมุดบันทึกการขาย ซึ่งประกอบด้วยรายการต่างๆ ดังนี้คือ

- | | |
|---|----------------------------------|
| - วัน เดือน ปีที่ขาย | - ไม่มีสำเนาติดไว้ท้ายเล่ม |
| - รหัสสมาชิกผู้ถือหุ้น | - รายการสินค้าที่ขายเป็นสินเชื่อ |
| - จำนวนเงินของสินค้า | - จำนวนเงินทอน |
| - ประจำวันจำนวนเงินเชื่อหรือจำนวนเงินที่ให้สินเชื่อ | |

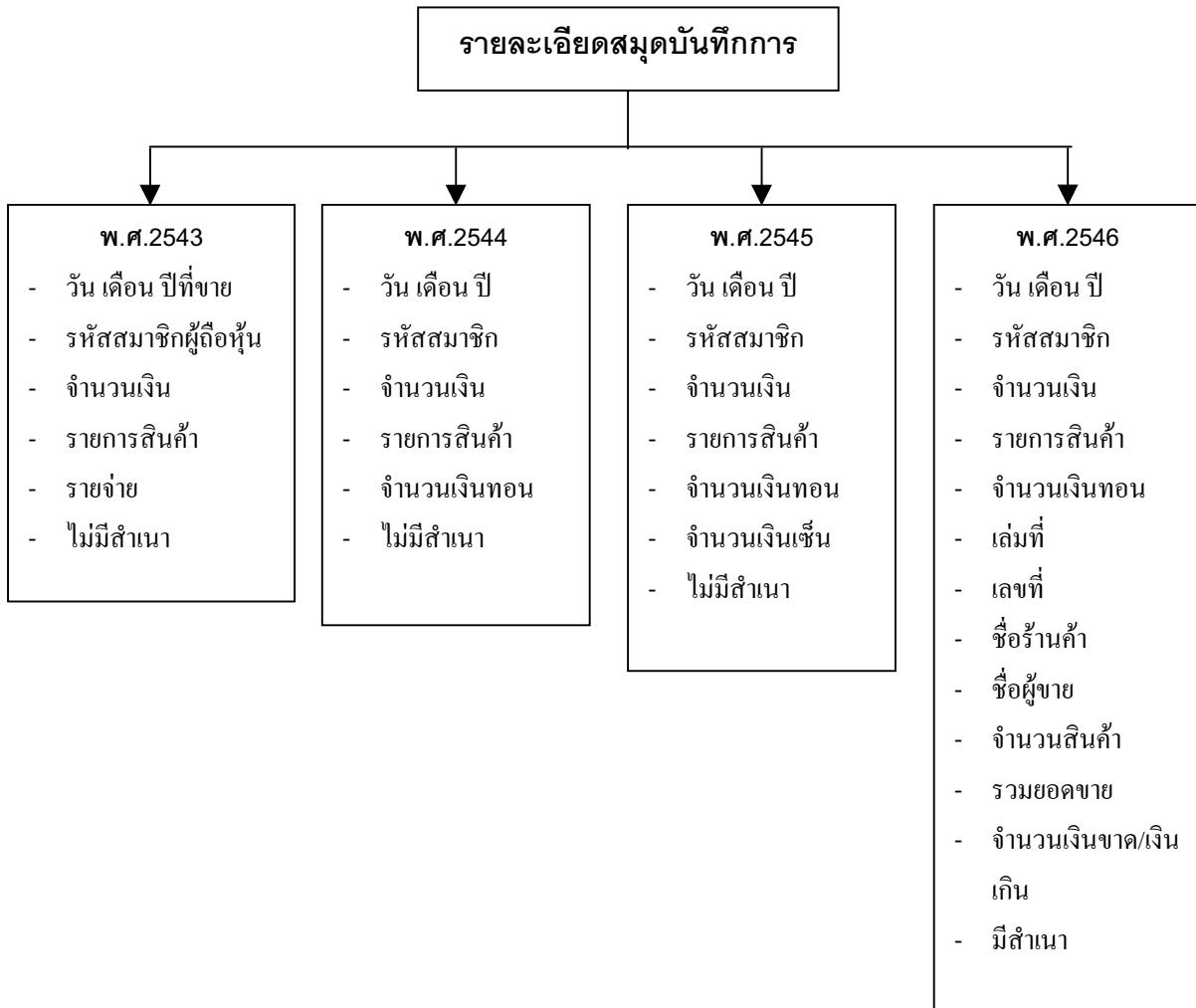
พ.ศ.2546 บันทึกการขายลงสมุดการขายที่ได้จากการจัดทำโดยการจ้างโรงพิมพ์จัดพิมพ์ในลักษณะรูปเล่มมีสำเนา(ใช้กระดาษcarboard) ซึ่งมีช่องรายการดังนี้ คือ

- | | |
|---------------------------|-------------------------------------|
| - วัน เดือน ปีที่ขาย | - ชื่อร้านค้า夷awan พลังสามัคคี |
| - รหัสสมาชิกผู้ถือหุ้น | - ชื่อผู้ขายประจำวัน |
| - จำนวนเงินของสินค้า | - จำนวนสินค้าที่ขายไป |
| - รายการสินค้าที่ขาย | - รวมยอดขายประจำวัน |
| - จำนวนเงินทอนประจำวัน | - จำนวนเงินขาด/เงินเกินจากการขาย |
| - เล่มที่สมุดบันทึกการขาย | - มีสำเนาบันทึกการขายติดไว้ท้ายเล่ม |
| - เลขที่สมุดบันทึกการขาย | |

ข้อด้อยของการจัดพิมพ์สมุดการขายคือ

1. เป็นการเพิ่มค่าใช้จ่ายในการจ้างพิมพ์มากขึ้น
2. สามารถใช้ได้วันต่อวันเท่านั้น (กล่าวคือเมื่อใช้แล้วในวันหนึ่งวันใดยังเหลือพื้นที่อยู่จะไม่สามารถใช้ในวันถัดไปได้)

แผนภูมิที่ 9 วิวัฒนาการเกี่ยวกับรายละเอียดสมุดบันทึกการขาย



ความสำคัญของการในสมุดบันทึกการขายจากการปรับเปลี่ยน

สมุดบันทึกการขายเป็นเอกสารหลักของร้านค้าที่ขาดไม่ได้เปรียบเสมือนบัญชี

การเงินของร้านค้าเล่มหนึ่งซึ่งมีรายละเอียดเกี่ยวกับการขายสินค้าชนิดต่างๆ อันจะนำไปสู่ฐานข้อมูลในการวิเคราะห์รายด้าน เช่น ด้านการจัดซื้อสินค้า ด้านการขาย ด้านตรวจสอบ ฯลฯ และสามารถแสดงถึงข้อผิดพลาดหรือจุดอ่อนของการขายหรือข้อบกพร่องของเอกสารหรือวัดผล การดำเนินงาน(การขายสินค้าในร้านค้า) เพื่อจะได้ปรับปรุงแก้ไขให้สอดคล้องกับการบริหารจัดการที่เหมาะสม ดังนั้นกิจการร้านค้าจึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องมีเอกสารประกอบการขายในแต่ละวัน เพื่อนำไปใช้เป็นฐานข้อมูลในการวิเคราะห์/สังเคราะห์เปรียบเทียบถึงปัญหาที่เกิดขึ้นและปัญหาที่อาจจะเกิดตามมาในภายหลังซึ่งทำการปรับปรุงแก้ไข ปรับเปลี่ยนหรือดัดแปลงการดำเนินที่มีความเหมาะสมและนำไปใช้จริง ข้อดีและข้อควรคำนึงของแต่ละช่องรายการในสมุดบันทึกการขายของร้านค้า เช่น คือ

วันเดือนปีในสมุดบันทึกการขาย

ข้อดี

- แสดงถึงเอกสารว่าเป็นของวันนั้นๆ
- ช่วยในการตรวจสอบและการจัดซื้อ
- ทำให้ทราบถึงรายการในวันนั้นๆ

รหัสสมาชิก

ข้อดี

- สะดวกต่อการลงทะเบียนรายการคืนปั้นผลให้กับสมาชิกผู้ถือหุ้น

จำนวนเงิน

ข้อดี

- ทำให้ทราบถึงราคาสินค้าที่ผู้ขายได้กำหนดไว้ให้ลูกค้าว่าถูกต้องหรือไม่
- เพื่อใช้เปรียบเทียบกับจำนวนเงินสินค้าว่าขายสินค้าในราคายังไง

ไม่

รายการสินค้า

ข้อดี

- แสดงถึงรายการสินค้าที่ถูกกำหนดไว้
- เพื่อใช้ในการตรวจสอบจำนวนรายการที่ถูกขายออกไปกับที่ยังเหลืออยู่

ข้อควรดำเนิน

- เป็นช่องรายการที่ขาดไม่ได้

จำนวนเงินทอง

ข้อดี

- ทำให้ทราบถึงยอดเงินทองในวันนั้น
- ใช้เป็นข้อมูลในการเพิ่มยอดเงินทองว่าควรเพิ่มยอดหรือไม่อย่างไร
- สะดวกต่อการแยกจำนวนเงินทองออกจากจำนวนยอดขายในวันนั้น

เล่มที่สมุดบันทึกการขาย

ข้อดี

- ช่วยให้เกิดความสะดวกในการจัดเรียงเอกสาร
- สามารถทราบเมื่อมีสมุดบันทึกการขายเล่มใดหาย
- ทำให้ง่ายต่อการค้นหารายการสินค้าประจำวันที่ถูกกำหนดไว้

เลขที่สมุดบันทึกการขาย

ข้อดี

- ง่ายต่อการค้นหาเอกสาร

- ช่วยป้องกันข้อผิดพลาดในการจัดเรียงตามวันที่
- สะดวกต่อการจัดเรียงเอกสาร
- ทำให้ทราบถึงยอดจำนวนเอกสารที่ใช้ในการดำเนินงาน

ชื่อร้านค้า

ข้อดี

- เป็นการแสดงการเป็นเจ้าของเอกสาร
- เมื่อเอกสารหายจะได้รับความต่อการค้นหา

ชื่อผู้ขาย

ข้อดี

- สามารถตรวจสอบได้ว่าใครมีหน้าที่รับผิดชอบในวันนั้น

จำนวนสินค้า

ข้อดี

- เพื่อเปรียบเทียบกับยอดซ่องจำนวนเงินของแต่ละรายการว่าได้ลงรายการลูกต้องหรือไม่
- ทำให้ทราบถึงจำนวนสินค้าที่ขายออกไปในแต่ละวัน
- ช่วยให้ง่ายต่อการตรวจสอบจำนวนสินค้าที่เหลืออยู่ในร้าน
- ทำให้ทราบถึงความต้องการบริโภคสินค้าของลูกค้า

รวมยอดขาย

ข้อดี

- ง่ายต่อการตรวจสอบยอดขายในวันนั้นๆ
- เพื่อเปรียบเทียบกันได้กับยอดเงินสดในมือของวันนั้น
- สะดวกต่อการนำยอดขายทั้งหมดมารวมกัน
- ช่วยในการตรวจสอบข้อผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้นเกี่ยวกับการลงทะเบียนราย

การหรือลงทะเบียนรายผิดพลาดมากไปหรือน้อยไปของจำนวนเงินขาด/เงินเกิน

- ใช้ในการตรวจสอบยืนยันกับยอดเงินสดในมือจากยอดขายของแต่ละวัน

จำนวนเงินขาดหรือเกิน

ข้อดี

- ทำให้ทราบถึงยอดเงินที่ขาดหรือเกินว่ามีจำนวนมากน้อยเพียงใด
- ทำให้ทราบถึงข้อผิดพลาดจากการบันทึกรายการประจำวัน

สำเนาสมุดบันทึกการขาย

ข้อดี

- มีไว้เพื่อป้องกันการแก้ไขบัญชีการขาย

- สามารถตรวจสอบจำนวนสินค้าได้รวดเร็ว
- สามารถใช้เป็นฐานข้อมูลในการซื้อสินค้าหรือประมาณการการซื้อสินค้าครั้งต่อไป
- สามารถบันทึกการคืนกำไรได้ทุกวัน
- ป้องการเอกสารสูญหายโดยการเพิ่มสำเนาไว้
- สามารถตรวจสอบกันได้ระหว่างยอดขายรวมกับเงินสดในมือของวันนั้นๆ

ข้อควรคำนึง

- สมุดบันทึกลักษณะนี้ต้องให้โรงพิมพ์จัดทำ
- เสียค่าใช้จ่ายในการพิมพ์ต่อเล่มสูง
- สามารถใช้ได้วันต่อวันเท่านั้น
- ตัวสำเนาต้องใช้กระดาษкар์บอนรอง

3. การปรับเปลี่ยนร้านค้าเยาวชนบ้านวังดินเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและความยั่งยืน

จากการทดลองปฏิบัติตามรูปแบบที่กำหนดไว้เบื้องต้นและการวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็งของรูปแบบการบริหารจัดการร้านค้า ซึ่งกลุ่มเยาวชนและชุมชนบ้านวังดิน ได้มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการบริหารจัดการเพื่อให้เหมาะสมกับสภาพและบริบทของกลุ่มและชุมชน โดยนำเสนอเป็น 5 ส่วน คือ รูปแบบโครงสร้างการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชน รูปแบบการดำเนินงานบริหารงานจัดการร้านค้าด้านต่างๆ วงจรการบริหารจัดการ หลักการบริหารจัดการ และผลที่ได้รับจากการบริหารจัดการร้านค้า ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

3.1 รูปแบบโครงสร้างการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชน

รูปแบบการวิจัยที่มีความเหมาะสมสมต่อการบริหารจัดการมีลักษณะเอื้อต่อการพัฒนาหรือการต่อยอดที่มีประสิทธิภาพเพื่อให้เกิดความยั่งยืน ตลอดจนเป็นแนวทางในการสนับสนุน ทางซึ่งจะเข้ามายังการจัดการโดยมีรายละเอียดองค์ประกอบของทางด้านการดำเนินงาน ดังต่อไปนี้ คือ การลดหน้าที่การทำงานหน้าที่ฝ่ายต่างๆ ให้เหลือเพียง 3 ฝ่าย แต่จะเน้นให้เยาวชนเข้าร่วมในการขยายมากกว่าการกำหนดหน้าที่หลักให้ทำ ซึ่งการทำงานสามารถตอบได้หลายคนและเป็นการรับผิดชอบเป็นครั้งคราว ไม่ต้องทำงานหน้าที่เพียงคนเดียวโดยต่อเนื่องแล้วยังลดภาระให้ลดลงโดยการกำหนดบทบาทหน้าที่เป็น 3 ฝ่าย คือ ผู้บริหารหรือผู้จัดการ ผู้ทำบัญชี และผู้ขาย ประกอบด้วยรายละเอียดดังต่อไปนี้

ผู้บริหาร จะต้องเป็นคนมีไหวพริบ คลาดกรณ์ หรือคาดคะเนในเรื่องต่างๆ ได้ เช่น ลูกค้ามีความต้องการอย่างไร ช่วงฤดูกาลใดควรจัดเก็บสินค้าประเภทใด สินค้าจะมีราคาแพงในฤดูกาลใดบ้าง และติดตามสถานการณ์หรือข่าวสารที่เกี่ยวข้องอย่างสม่ำเสมอ เป็นต้น นอกจากนี้จะต้องเข้าไปคุ้มครองและรวมถึงสังเกตการณ์เปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นในร้านค้าสม่ำเสมอ เมื่อเกิดปัญหาต่างๆ ขึ้นจะต้องรับผิดชอบแก้ไขปรับปรุง โดยเร่งด่วน ไม่ปล่อยให้ปัญหานั้นค้างคากอยู่ หากไม่แก้ไขแล้วจะเป็นปัญหาเรื้อรังจนแก้ไม่หายเปรียบเสมือนเชื้อโรคที่กำลังรอคอยการรักษาหากไม่รักษาไว้อาจกลับเป็นโรคเรื้อรัง

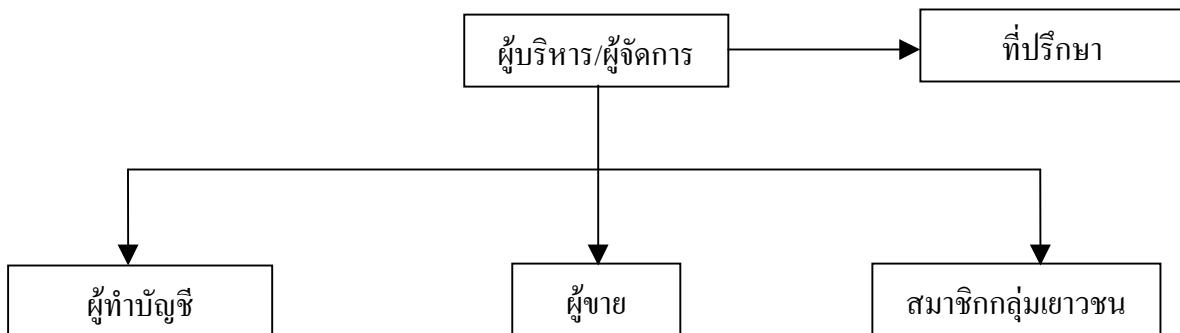
คลุกคลานไปเรื่อยจนรักษาไม่หายในที่สุดก็ต้องตาย หรือกิจการร้านค้าต้องเลิกกิจการไปได้ถ้ายังให้ปัญหานั้นยังไม่ได้รับการแก้ไข

ผู้ทำบัญชี จัดทำบัญชีรายรับรายจ่ายเพื่อหาผลการดำเนินงาน สรุปยอดขายและค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นรวมถึงหาผลกำไรที่ได้ และร่วมมือกับผู้บริหารในการจัดซื้อ หรือแสวงหาสินค้า ที่จะนำมาวางจำหน่าย ตลอดจนตั้งราคาสินค้าจากราคาสินค้าต้นทุนในรูปของใบเสร็จรับเงินที่ได้รับจากร้านค้าส่ง พร้อมกับจัดทำสรุปผลการดำเนินงานในรอบปีของแต่ละปีและมีหน้าที่รับเงินสดจาก ผู้ขายในแต่ละวัน โดยผู้ทำบัญชีจะต้องจดบันทึกยอดขายแต่ละวันลงในสมุดเพื่อจัดส่งให้ผู้บริหาร ตรวจสอบพร้อมกับเงินสดที่ได้รับในแต่ละวันรวมถึงรับใบเสร็จรายจ่ายต่างๆ และจัดทำใบเสร็จ ค่าใช้จ่ายในกรณีที่ไม่ได้รับใบเสร็จค่าใช้จ่ายจากร้านค้าส่ง

ผู้ขาย (พนักงานขาย) มีหน้าที่ขายสินค้า จัดเรียงสินค้าเข้าชั้น จดรายการสินค้า ในแต่ละรายการบันทึกลงสมุดขายรายวันแล้วเมื่อสิ้นวันต้องรวมยอดขาย และตรวจนับยอดเงินสดในมือว่า ตรงกับสมุดบันทึกรายวันหรือไม่ ถ้าไม่ตรงผู้ขายจะต้องแจ้งยอดเงินขาดหรือเงินเกินให้ผู้ทำบัญชีรับรู้ เพื่อแจ้งต่อผู้บริหารและคืนหาสาเหตุของปัญหาเงินขาดหรือเงินเกินของผู้ขายรวมทั้ง แจ้งรายการสินค้าที่ขาดร้านหรือลูกค้าต้องการให้นำมาจำหน่ายในร้านทุกครั้งที่นำเงินสดยอดขายแต่ละวันมาส่งให้ผู้ทำบัญชี

สมาชิกกลุ่มเยาวชน มีหน้าที่รับงานจากผู้บริหาร ในงานทุกอย่างที่ผู้บริหารขอความช่วยเหลือซึ่งสมาชิกกลุ่มเยาวชนทุกคนจะ ไม่มีหน้าที่หลักที่ต้องทำเป็นประจำเพียงแต่มีหน้าใจเข้าไปช่วยเหลือโดยไม่จำเป็นต้องเป็นคนคนเดียวที่กันเสนอในไปแต่ละครั้งที่ผู้บริหารแสดงความจำเป็นก็ให้ช่วย กล่าวคือ สมาชิกจะมีหน้าที่หลักเพียงอย่างเดียวคือเข้าไปขายสินค้าตามที่ประธานกลุ่มกำหนดไว้ ส่วนงานอื่นผู้บริหารจะขอความช่วยเหลือเป็นครั้งคราว นอกจากส่วนนี้สมาชิกกลุ่มจะมีหน้าที่ในกิจกรรมอื่น เช่น ธนาคารเยาวชน การทำพิมเสนน้ำ การเลี้ยงปลาฯลฯ

แผนภูมิที่ 10 โครงสร้างการบริหารจัดการร้านค้า(แบบใหม่)



3.2 รูปแบบการดำเนินงานบริหารจัดการร้านค้าด้านต่างๆ

ลักษณะการบริหารจัดการนอกเหนือจากที่ได้ทดสอบลงทำแล้วยังมีการบริหารจัดการด้านอื่นอีกหลายด้านที่ทางร้านค้าได้ดำเนินการทดสอบลงทำงานเกิดผลการศึกษาในด้านต่างๆ คือ ด้านการลงทุน ด้านการจัดเก็บสินค้า ด้านการให้สินเชื่อกับลูกค้า ด้านการตั้งราคาสินค้า ด้านการจัดทำบัญชี ด้านการปันผล ด้านการปันหุ้น ด้านการคืนทุนให้สมาชิกผู้ถือหุ้น ด้านการระดมทุนหรือเพิ่มทุนและด้านความแตกต่างของการถือหุ้น ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ด้านการลงทุน เงินทุนที่นำมาลงทุนในร้านค้าเกิดจากการออมทรัพย์ของสมาชิกกลุ่ม การขายหุ้น และการกู้ยืมจากแหล่งเงินทุนในชุมชน ซึ่งกรณีที่มีการบริหารจัดการร้านค้า เงินทุนจะเป็นตัวสำคัญยิ่ง เพราะในการบริหารจัดการ ถ้าเงินทุนน้อยจะทำให้สินค้ามีตัวเลือกน้อยและทำให้ค่าบริหารต้องบริหารเงินหนักกว่าปกติ อีกทั้งทำให้มีกำไรน้อย เพราะสินค้ามีน้อยชิ้นรวมทั้งยังไม่เพียงพอต่อการตั้งค่าตอบแทนผู้บริหารและอาจทำให้เป็นผลต่อการจัดหาแหล่งเงินทุนที่มีดอกเบี้ยสูงซึ่งตอกย้ำในช่วงวิกฤต เช่น ในช่วงสิ้นปีต้องมีการจ่ายเงินปันผลแต่ไม่มีเงินจ่ายต้องไปกู้ยืมมาจ่าย เพราะในช่วงกลางปีทำการปรับปรุงเพิ่มเติมสินค้าแล้วไม่ได้กันเงินปันผลไว เป็นต้น ซึ่งในบางครั้งเงินที่กันไว้อาจถูกจ่ายซื้อสินค้าไปก่อนเพื่อเพิ่มชนิดสินค้า เนื่องจากดอกเบี้ยจากแหล่งทุนที่มีแพงเกินไปจำเป็นต้องนำเงินที่กันไว้เป็นเงินปันผลออกมาระรองจ่ายเหมือนกับเป็นการแก้ไขปัญหาในเรื่องของการเพิ่มชนิดของสินค้าไปก่อน

ด้านการจัดเก็บสินค้า การจัดเก็บสินค้าไว้สามารถขายสินค้าได้ต่อเนื่องประเภทสินค้าที่ควรแก่การจัดเก็บ คือ สินค้าในครัวเรือนที่ใช้ปรงแต่งอาหาร เช่น ผงชูรส รสตี น้ำปลา ซอสต่างๆ เป็นต้น สินค้าประเภทนี้ลูกค้ามีความจำเป็นใช้ทุกวันเช่น – เย็น ดังนั้นควรมีสินค้าประเภทนี้อยู่ในร้านเป็นประจำหากสินค้าขาดลูกค้าก็จะขายไปซื้อร้านอื่น และพ่วงสินค้าชนิดอื่นตามมาด้วย อีกทั้งยังทำให้ลูกค้าเสียความรู้สึกในการจัดเก็บสินค้าไม่ควรจัดเก็บมากเกินไป เนื่องจาก สินค้าอาจมีต้นทุนสูงหรือเสื่อมต่อวันหมดอายุได้ควรจัดเก็บไว้ขายในช่วงระยะเวลา 2-4 สัปดาห์ และนอกจากนี้ต้องมองถึงผลกระทบอื่นๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้จากการจัดเก็บสินค้าด้วย เช่น ต้นทุนสินค้าใหม่อาจสูงกว่าสินค้าเก่าหรือต้นทุนสินค้าเก่าสูงกว่าสินค้าใหม่ เป็นต้น จะนั้นในการจัดเก็บสินค้า จำเป็นต้องพิจารณาถึงองค์ประกอบหลายๆ ด้าน

ด้านการให้สินเชื่อ การให้ลูกค้านำสินค้าไปใช้ก่อนแล้วจ่ายเงินภายหลังหรือเรียกว่า “เงินเชื่อ” การให้สินเชื่อของร้านค้ามีปัญหากับพนักงานขายเป็นอย่างยิ่งเนื่องจากพนักงานขาย ไม่อาจรู้ได้ว่าจะเป็นลูกหนี้สูญหรือไม่ ไม่สามารถพิจารณาได้เพราะบางครั้งเป็นลูกค้าใหม่ หรืออาจจะเป็นลูกค้าเก่าก็ตาม ไม่สามารถรู้ได้ว่าจะได้รับชำระหนี้ได้เมื่อไหร่แต่ก็ต้องให้สินค้าไปก่อนหากไม่ให้อาจทำให้ต้องเสียลูกค้าซึ่งยากที่จะรู้ได้ว่า บุคคลใดที่สามารถชำระหนี้ให้เราได้ การปล่อยสินเชื่อเข้ามามีบทบาทในร้าน ทำให้เงินทุนของร้านต้องตกไปอยู่กับลูกค้าเงินเชื่อ ไม่น้อยซึ่งบางรายอาจจะเป็นหนี้สั้นจะสูญ

และบางรายก็ได้กล้ายเป็นหนี้สูญไปแล้วไม่สามารถตามเก็บเงินได้ทำให้เงินทุน ในส่วนที่เป็นหนี้สูญลดลงไปซึ่งเป็นส่วนของเงินทุนของร้านค้าตลอดจนมีผลกระทบต่อผลกำไรของร้านลดลงอีกด้วย ดังนั้น ในปัจจุบันร้านค้าจำเป็นต้องมีนโยบายลดยอดลูกหนี้เงินเชื่อให้มีจำนวนน้อยลง โดยการนำเอาทรัพย์สินในอดีตมาเป็นเกณฑ์ในการให้สินเชื่อลูกค้า

ด้านการตั้งราคาสินค้า การตั้งราคาสินค้าต้องคำนวณต้นทุนของเงินปันผลของกำไรของสินค้าแล้วออกมาเป็นราคาสินค้าที่วางจำหน่ายซึ่งสินค้าบางตัวคำนวณแล้วมีราคาสูงกว่าราคาตลาดก็จะต้องขายในราคาตลาดหรือไม่ก็ขายในราคาทุนบวกด้วยกำไรแต่ไม่ต้องปันผลให้กับสมาชิก เพราะกำไรบางส่วนจะต้องตกอยู่ในรูปของค่าใช้จ่ายของร้านค้า เช่น ค่าน้ำประปา ค่าไฟฟ้า ค่าโทรศัพท์ ค่าขนส่ง เป็นต้น สินค้าบางชนิดราคาสินค้าอาจจะเป็นราคากองที่ไม่ต้องปรับเปลี่ยนราคาย่อยเป็นราคายตัว

$$\text{สูตรการคำนวณ} \quad \text{ต้นทุนสินค้า} + \text{เงินปันผล} + \text{กำไรที่ต้องการ} = \text{ราคาขาย}$$

ด้านการจัดทำบัญชี ร้านค้าเข้าใจว่าชนบัญชีของการตรวจสอบบัญชีโดยลูกต้อง การจัดทำบัญชียังไม่สมบูรณ์แบบมากนัก เนื่องจากผู้จัดทำบัญชียังขาดความชำนาญในการจัดทำ แต่ก็สามารถสรุปผลกำไรประจำปีได้ เอกสารที่ใช้ประกอบการทำบัญชีคือ สมุดเงินสดรับประจำวันและเอกสารที่เกี่ยวข้องการจ่ายเงิน เช่น ใบเสร็จรับเงินและใบเสร็จที่จัดทำขึ้นเองจากการจ่ายค่าใช้จ่ายต่างๆ โดยการเขียนลงในกระดาษธรรมดานะเพื่อเตือนความจำสำหรับนำเสนอรวมเป็นรายจ่าย ทั้งหมดตอนสิ้นปี ซึ่งนำไปหักกับยอดเงินสดรับทั้งปีบวกกับการตีตราสินค้าที่เหลืออยู่แล้วออกมาเป็นกำไรของร้านค้า

การคำนวณกำไรประจำปี

$$(\text{เงินสดรับทั้งปี} - \text{ค่าใช้จ่ายรวมทั้งปี}) + \text{มูลค่าจากการตีตราสินค้าคงเหลือ} = \text{กำไรประจำปี}$$

ด้านการปันผล การปันผลแก่สมาชิกคำนวณจากยอดซื้อทั้งปีในอัตราเรื้อยละ 3 บาท ซึ่งการปันผลจะปันผลในสินค้าบางชนิดเท่านั้น สินค้าที่ไม่ปันผลหรือคืนกำไรให้ลูกค้า เช่น ขนมบุหรี่ สุรา น้ำอัดลม เครื่องดื่มชูกำลังฯลฯ นั้นจะถือเป็นกำไรเข้าร้านค้าส่วนกำไรที่ได้ในวันสิ้นปีแบ่งเป็นกำไรของร้านค้า เงินปันผล และปันหุ้นแก่สมาชิกผู้ถือหุ้น การปันผลจะถูกจ่ายให้กับสมาชิกผู้ถือหุ้นในวันที่ 31 ธันวาคมของทุกปี หรืออาจเลื่อนวันไปอีกหากมีเหตุขัดข้อง โดยสมาชิกต้องเขียนรับเงินด้วยตนเอง หากสมาชิกคนใดมีหนี้สินติดค้างกับทางร้านค้าจะถูกหักเงินปันผลตามจำนวนเงินที่ติดค้างไว้ ถ้าเหลือสมาชิกก็จะได้รับเงินปันผลส่วนที่เหลือแต่ถ้าไม่พอสมาชิกก็ยังคงเป็นหนี้กับทางร้านในจำนวนเงินที่เหลือซึ่งยังค้างชำระอยู่ในบัญชีร้านค้า

การคำนวณเงินปันผล

$$\text{ยอดซื้อทั้งปี} \times 3\% = \text{เงินปันของสมาชิกแต่ละราย}$$

ด้านการปันหุ้น การปันผลกำไรประจำปีหลังจากหักเงินปันผลและแบ่งผลกำไร ที่เหลือออกเป็นสองส่วนซึ่งส่วนแรกนำไปปันผลให้กับหุ้นทั้งหมด และส่วนที่เหลือเก็บไว้เป็นทุนของร้านค้า

$$\begin{aligned}\text{การคำนวณเงินปันหุ้น} &= (\text{กำไรประจำปี}-\text{เงินปันผล})\text{หารสอง} \\ &= \text{จำนวนเงินที่จะนำไปปันหุ้นหารจำนวนหุ้นทั้งหมด} \\ &= \text{เงินปันหุ้นของแต่ละหุ้น}\end{aligned}$$

การคืนทุนให้สมาชิกผู้ถือหุ้น วิธีการคืนทุนให้กับสมาชิกผู้ถือหุ้นร้านค้า คือ การรับคูปองซิงโชคและรับของแจกฟรีเมื่อซื้อครบตามยอดซื้อที่ทางร้านค้ากำหนดไว้ การรับคูปองสังชิงโชคคณะกรรมการจะทำการจับฉลากซิงโชคในวันเดียวกับวันที่จ่ายเงินปันผลซึ่งมีรางวัลมาคละ ตั้งแต่ 30 - 1,000 บาท ประกอบด้วย พัดลม กระติกน้ำ ตู้เก็บของพลาสติก เครื่องปั่น เป็นต้น นอกจากนี้ทางร้านยังมีการลดราคาสินค้าในบางช่วง เพื่อคืนทุนให้กับสมาชิกในราคานุโดยไม่คืนกำไรอีกด้วย ตลอดจนเข้าร่วมเป็นเจ้าภาพงานมหกรรมงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับครอบครัวของสมาชิกเป็นต้น

ด้านการระดมทุนหรือเพิ่มทุน แหล่งทุนแบ่งออกเป็น 2 แหล่ง คือ แหล่งทุนภายใน ชุมชน ได้แก่ เงินกู้จากกลุ่มอาชีพต่างๆ เงินกู้จากบุคคลธรรมด้า และเงินกู้ของค์การบริหารส่วนตำบล (อบต.) วังดิน หรือขอรับเป็นเงินอุดหนุนหรือเสริมความเข้มแข็ง โดยไม่ต้องจ่ายคืน เป็นต้น และแหล่งทุนภายนอกชุมชน ได้แก่ สถาบันการเงินต่างๆ เช่น ธนาคาร ห้าง ร้าน ฯลฯ หรือส่วนราชการในรูปของเงินอุดหนุนหรือเงินเพื่อส่งเสริมความเข้มแข็งของกลุ่มในการต่อยอดเดิม เช่น กรมประชาสงเคราะห์ ศูนย์การศึกษานอกโรงเรียน (กศน.) ฯลฯ และองค์กรอิสระ เช่น SiF องค์กรเอกชน เป็นต้น ซึ่งส่วนใหญ่ร้านค้าจะเพิ่มทุนจากแหล่งเงินทุนในชุมชนเป็นหลักเนื่องจากไม่ต้องใช้สินทรัพย์อะไรค้าประกัน และนอกจากนี้ยังสามารถจัดหาได้จาก

1. **การรับสมาชิกผู้ถือหุ้นใหม่** เพื่อต้องการระดมทุนหรือเพิ่มทุนโดยการขายหุ้นให้พร้อมกับออกเลขรหัสสมาชิกร้านค้าให้กับผู้ถือหุ้น ซึ่งในเวลาที่ทำการซื้อสินค้าทุกครั้งสมาชิก มีหน้าที่แจ้งรหัสสมาชิกให้ผู้ขายบันทึกลงในสมุดบันทึกการรายวันพร้อมกับรายการสินค้าที่ซื้อ

2. การจำหน่ายหรือขายหุ้น หุ้นร้านค้าเยาวชนแบ่งออกเป็น 2 ชนิด คือ หุ้นนอกและหุ้นใน ซึ่งจะถูกขายให้กับสมาชิกกลุ่มเยาวชนและบุคคลทั่วไป โดยให้สมาชิกกลุ่มเยาวชนสามารถเลือกได้ว่าจะถือหุ้นชนิดใดแต่บุคคล ภายนอกที่ไม่ใช่สมาชิกกลุ่มเยาวชนไม่สามารถเลือกชนิดของการถือหุ้นได้ ซึ่งสามารถถือหุ้นได้คนละไม่เกิน 10 หุ้น ในราคารหุ้นละ 30 บาท ในกรณีสมาชิกกลุ่มมีสิทธิพิเศษ คือ สามารถนำเงินออมมาคิดเป็นเงินหุ้นได้แต่ไม่เกินคนละ 3 หุ้น(การถือหุ้นได้ไม่เกิน 3 หุ้น เกิดขึ้น เนื่องจากการนำเงินออมมาคิดเป็นเท่านั้นแต่ถ้าหุ้นเป็นเงินสดก็สามารถถือได้ไม่เกิน 10 หุ้นดังที่กล่าวไว้ข้างต้น)

ด้านความแตกต่างของการถือหุ้น การถือหุ้นของร้านค้าเยาวชนแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ ผู้ถือหุ้นใน และผู้ถือหุ้นนอก เนื่องจากผู้ถือหุ้นไม่ได้มีการกำหนดความแตกต่าง ของการถือหุ้นไว้ทำให้ผลประโยชน์ที่ได้รับ ไม่มีความชัดเจนดังนั้นทางกลุ่มจึงได้กำหนดข้อแตกต่างขึ้น โดยหุ้นทั้งสองประเภทมีความแตกต่างกันในแต่ละด้านดังนี้

1. ผู้ถือหุ้นใน คือ หุ้นสำหรับสมาชิกกลุ่มเยาวชนเป็นผู้ถือเท่านั้น
2. ผู้ถือหุ้นใน คือ หุ้นที่สามารถถือได้ทั้งสมาชิกกลุ่มและบุคคลภายนอก
ซึ่งสิทธิและผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นจะมีความเหมือนและแตกต่างกันดังนี้

ตารางที่ 4 การเปรียบเทียบความเหมือนและแตกต่างของการถือหุ้น

ผู้ถือหุ้นใน (ผู้ถือหุ้นเฉพาะสมาชิกกลุ่มเยาวชน)	ผู้ถือหุ้นนอก (ผู้ถือหุ้นทั้งสมาชิกกลุ่มเยาวชนและบุคคลทั่วไป)
- มีสิทธิรับเงินปันผลร้อยละ 3 บาทจากยอดหุ้น สินค้าทั้งปี	- มีสิทธิรับเงินปันผลร้อยละ 3 บาท จากยอดหุ้น สินค้าทั้งปี
- มีสิทธิรับเงินปันผลในส่วนของหุ้นตามสัดส่วน ของจำนวนหุ้นที่ถือจากครึ่งหนึ่งของกำไรที่ เหลืออยู่	- มีสิทธิรับเงินปันผลในส่วนของหุ้นตามสัดส่วน ของจำนวนหุ้นที่ถือจากครึ่งหนึ่งของกำไรที่ เหลืออยู่
- มีสถานภาพเป็นสมาชิกกลุ่มเยาวชนคนหนึ่ง สามารถรับสวัสดิ์การได้ตามกฎเกณฑ์ของ กลุ่มที่ตั้งไว้	- ไม่ถือเป็นสมาชิกกลุ่มเยาวชนและไม่มีสิทธิรับ สวัสดิ์การต่างๆ ได้จากกลุ่มเยาวชน
- สามารถเข้าไปขายสินค้าในร้านค้าและ สามารถมีส่วนร่วมในการออกแบบเสียงเกี่ยวกับ การเปลี่ยนแปลงคณะกรรมการบริหารร้านค้า ได้	- ไม่สามารถเข้าไปขายสินค้าในร้านค้าได้หรือมี ส่วนร่วมเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงคณะกรรมการบริหารร้านค้าได้
- สามารถเข้าร่วมเป็นคณะกรรมการบริหารได้	- ไม่สามารถเข้าร่วมเป็นคณะกรรมการบริหารได้

3.3 วิธีการบริหารจัดการ

การบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนมีหัวใจหลักคือการบริหารจัดการทางด้านการขายเนื่องจากกิจกรรมร้านค้าจะยังคงอยู่ได้ก็ต่อเมื่อมีรายได้หากร้านค้าขาดรายได้ก็ไม่สามารถอยู่ได้ ดังนั้นการบริหารจัดการด้านการขายจึงมีจำเป็นที่ต้องเน้นบริหารจัดการด้านนี้เป็นหลัก ตลอดจนให้ความสำคัญด้านการขายเพื่อให้บรรลุตามเป้าที่ตั้งไว้โดยร้านค้าเยาวชนบริหารจัดการในลักษณะเป็นวงจรที่ประกอบด้วยข้อมูล 3 อย่าง คือ การเพิ่มสินค้า การเพิ่มทุนหรือเงินทุน และการเพิ่มยอดขาย ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

การเพิ่มสินค้า การเพิ่มสินค้ามีผลให้ต้องเพิ่มทุนและยอดขายตามวงจรข้างต้น ซึ่งในการเพิ่มสินค้าจะมีอยู่ 2 ลักษณะ คือ การเพิ่มที่ชนิดสินค้า และการเพิ่มที่จำนวนสินค้า

- การเพิ่มชนิดสินค้า คือ การเพิ่มสินค้าตัวใหม่เพื่อนำมาทดลองขายออกสู่ตลาดว่าสามารถขายได้หรือไม่ โดยถูกซื้อมาในจำนวนจำกัดไม่มากขึ้นเท่าไหร่นัก

- การเพิ่มจำนวนสินค้า คือ การเพิ่มจำนวนสินค้าชนิดเดิมที่มีอยู่แล้วให้มีจำนวนมากขึ้น เนื่องจากเป็นสินค้าที่สามารถขายได้ตลอดเวลา หรืออาจเรียกว่าเป็นการจัดเก็บสินค้าก็ได้ สินค้าประเภทนี้ได้แก่สินค้าจำพวก น้ำตาลทราย ผงชูรส น้ำปลา เครื่องปักรสต่างๆ เป็นต้น

การเพิ่มทุนหรือเงินทุน การเพิ่มทุนหรือเงินทุนสำหรับใช้ในการจัดซื้อสินค้า เพิ่มเติมซึ่งสามารถรวมรวมหรือจัดหาได้จากการดังต่อไปนี้ คือ

- การเพิ่มเงินออม เงินที่เกิดจากการสะสมหรือออมทรัพย์ของสมาชิกกลุ่มเยาวชน ทุกๆ วันเสาร์ที่สองและเสาร์สุดท้ายของเดือน ซึ่งในการออมทรัพย์แต่ละครั้งต้องออมตั้งแต่ 10 บาท ขึ้นไป โดยการออมทรัพย์สามารถถอนได้ในวันเสาร์ที่สองและเสาร์สุดท้ายของเดือน ในวันใดวันหนึ่งหรือทั้งสองวันเลยก็ได้

- การเพิ่มจำนวนหุ้น โดยการขายหุ้นให้กับบุคคลภายนอกซึ่งเรียกว่า “หุ้นนอก” และขายให้กับสมาชิกกลุ่มเยาวชนซึ่งเรียกว่า “หุ้นใน” ในจำนวนหุ้นที่ไม่เกิน 10 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 30 บาท สาเหตุที่ไม่ให้บุคคลคนหนึ่งถือหุ้นได้ไม่เกิน 10 หุ้น เนื่องจากป้องกันการเก็บกำไร

- การเพิ่มโดยการถ่ายทอดแหล่งเงินทุนต่างๆ ซึ่งสามารถหาได้จากแหล่งเงินทุนต่างๆ ในชุมชน เช่น กลุ่มอาชีพ อบต. เงินส่วนบุคคล ฯลฯ

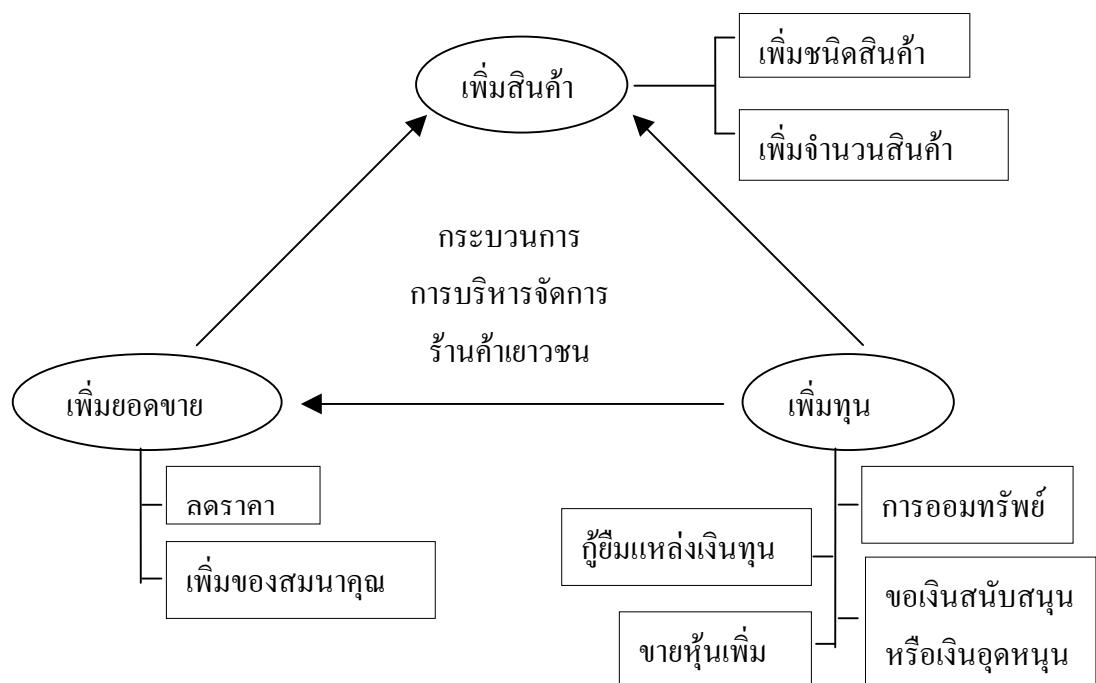
- การเพิ่มจากการขอเงินสนับสนุนหรืออุดหนุน ซึ่งอาจขอรับเงินอุดหนุนจากส่วนราชการในชุมชนนั้น คือ องค์กรบริหารส่วนตำบลลังดิน หรือจากภายนอกชุมชน เช่น การศึกษานอกโรงเรียน (กศน.) กรมประชาสงเคราะห์ เป็นต้น

การเพิ่มยอดขาย การเพิ่มยอดขาย เมื่อเพิ่มสินค้าแล้วต้องเพิ่มเงินทุนและเพิ่มยอดขายเพื่อเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนรวมทั้งจำนวนรายสินค้าออกไป การเพิ่มยอดขายเป็นการกระตุ้น ให้เกิดการผลักดันการขายสินค้าออกไป เพื่อให้ประสบกับปัญหาเกี่ยวกับสินค้าล้านร้านค้าและเสี่ยงต่อการหมดอายุของสินค้าลักษณะการเพิ่มยอดขายสามารถเพิ่มได้ดังนี้

- การลดราคาสินค้า จำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องหาสินค้าที่มีราคาถูกกว่าหรือต้นทุนต่ำกว่าร้านค้าทั่วไปในชุมชนมาหนุนเสริมให้เกิดกิจกรรมนี้ขึ้น โดยการหาราคาทุนเฉลี่ยต่อชิ้นแล้วลดยอดราคาขายที่วางแผนไว้ของร้านซึ่งเป็นสินค้าที่ซื้อมาก่อนมาเฉลี่ยกับสินค้าใหม่ที่มีราคาถูกกว่า อันทำให้ราคัสินค้าใหม่กับสินค้าเดิมมีราคาเท่ากันและไม่มีราคาถูกหรือแพงกว่ากัน

- การเพิ่มของสมนาคุณ หรือของแถมหรือการนำเอาสินค้า 2 ชิ้นมาแพ็คร่วมกันแล้วลดราคาขายรวมให้มีมูลค่าลดลง โดยมีราคาถูกกว่าการซื้อแยกชิ้น

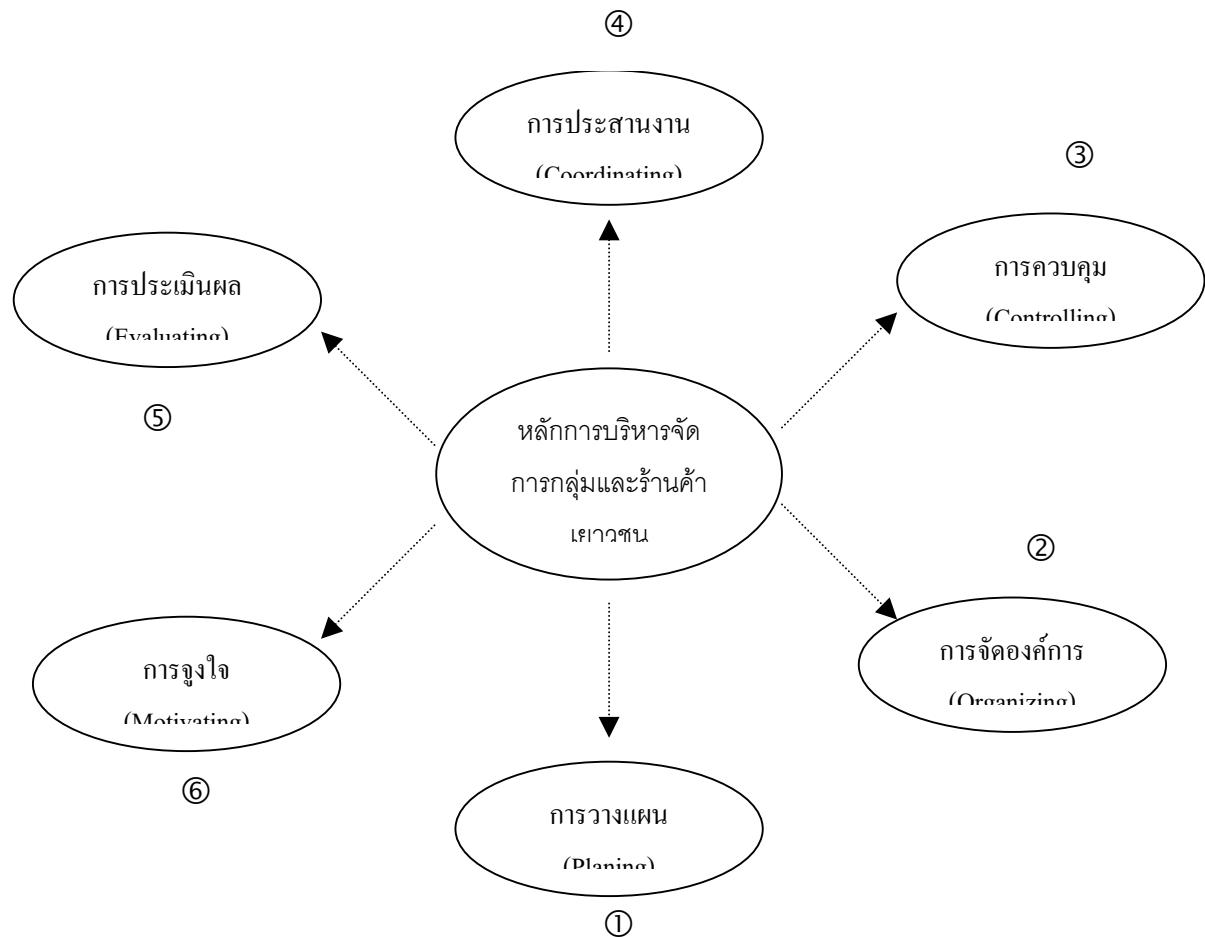
แผนภูมิที่ 11 ระบบการบริหารจัดการ(Management System) ร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน



3.4 หลักการบริหารจัดการ (Management Main)

การบริหารกลุ่มเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องนำเอาปัจจัยต่างๆ เข้ามาปฏิบัติซึ่งทางกลุ่มได้เลือกปัจจัยสนับสนุน 6 ประการ ดังต่อไปนี้เข้ามาบริหารงานอันจะช่วยให้เป็นแนวทางที่ก่อให้เกิดผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์ของการบริหารจัดการ ประกอบด้วย

แผนภูมิที่ 12 หลักการที่นำมาใช้ในการบริหารจัดการ



1. การวางแผน (Planing)

การวางแผนเป็นขั้นตอนที่สำคัญในการจัดการงานให้มีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะในช่วงของการดำเนินการและควบคุม การวางแผนและควบคุมที่มีประสิทธิภาพเป็นสิ่ง จำเป็นอย่างยิ่งในปัจจุบัน เพราะปัจจัยสำคัญคือเงินและเวลาที่มีอยู่เป็นจำนวนจำกัดนอกจากนี้ การวางแผน เป็นส่วนประกอบสำคัญในการควบคุมโครงการ การทำงานโดยการวางแผนเป็น การทำงานที่ดีรอบ ครอบ ทำให้เกิดความผิดพลาดในการทำงานน้อย การวางแผนเป็นเรื่องที่จะต้องใช้ความรอบครอบและ ประสบการณ์เพื่อให้การวางแผนที่วางแผนไว้ใกล้เคียงความเป็นจริงมากที่สุด คำกล่าวที่ว่า “การวางแผน

ໄວ້ດີນັ້ນຄືອງນາມສໍາເຮົາໄປແລ້ວກິ່ງໜຶ່ງ” ຍັງຄອງເປັນສັຈະຍູ້ເສມອຜູ້ປະກອບກິຈການທີ່ປະສົບຄວາມລົ້ມເຫດວາ ສ່ວນໜຶ່ງເກີດຈາກການທຳມານຍ່າງໄມ່ວ່າງແພນຫຼືວ່າງແພນໄວ້ຜິດພາດ

2. ກາຣຈັດອອກຕົກກາຣ (Organizing)

ຄືອ ກາຣຈັດກາຣໃຫ້ກິຈກາຣໄດ້ ກີ່ຕາມທີ່ບຸກຄຸລຕັ້ງແຕ່ 2 ຄນີ້ນໄປປ່ວມກັນປົງປົງຕິດານໂດຍ ຕ້ອງຈັດແປ່ງໜ້າທີ່ກັນທຳມານຕາມທີ່ຕົນຄົນດອຍ່າງເປັນຮະບນ ມີຂໍອັບກັນແນ່ນອນເພື່ອແສດງວ່າກິຈທຳມານ ອະໄຮ ມີອຳນາຈາ ໜ້າທີ່ແລກວັນຮັບຜິດຂອນເພີ່ງໄດ້ ເພື່ອໃຫ້ກາຣດຳນິນງານກິຈກາຣນັ້ນ ມີປະລິທິພານມີກາຣປະສານງານກັນຍ່າງເປັນຫົ້ນຕອນໄມ່ມີກາຣທຳມານໜ້າໜ້ອນກັນ

3. ກາຣຄວບຄຸມງານ (Controlling)

ຄືອ ກາຣຫາວິທີປຶ້ອງກັນໄມ່ໄທ່ງານຈຶ່ງໄດ້ວ່າງແພນໄວ້ແລ້ວຕ້ອງຜິດພາດຈາກແພນທີ່ກຳຫັນໄວ້ສໍາຫັກກາຣບໍລິຫານກິຈກາຣນັ້ນຈະຕ້ອງມີກາຣຄວບຄຸມເສມອ

4. ກາຣປະສານງານ (Coordinating)

ຄືອ ກາຣທີ່ບຸກຄຸລຕ່າງໆ ຮ່ວມມື່ອຮ່ວມໃຈກັນທຳມານຍ່າງສອດຄລື້ອງສັນພັນຮັກັນ ໂດຍມີກາຣຈັດແປ່ງກັນນີ້ຍ່ອທີ່ສຸດ ໄນມີຄື່ອງກັນທຳມານ ໄນແຍ່ງກັນທຳມານ ພ້ອທຳມານໄມ່ໜ້າໜ້ອນກັນ ເພື່ອໄທ່ງານດຳນິນໄປຈົນບຣ່ອລຸວັດຖຸປະສົງກີ່ທີ່ກຳຫັນໄວ້

5. ກາຣປະເມີນຜລ (Evaluating)

ເປັນຄວາມສຳຄັງປະກາຮນທີ່ຂອງຫລັກກາຣບໍລິຫານ ຄືອ ກາຣຮັບຮັບມີຂໍອ້ມູນຕ່າງໆ ຂອງແຕ່ລະໜ້າທີ່ທີ່ທຳໄປແລ້ວ ໂດຍແຍກສ່ວນດີແລະສ່ວນບກພຣ່ອງອອກມາໃຫ້ເຫັນຫຼັດແລະຈະໄດ້ນໍາຂໍອ້ມູນ ສ່ວນດີໃຊ້ໃນງານຕ່ອໄປ ຂໍອ້ມູນສ່ວນທີ່ບກພຣ່ອງຂອງງານກີ່ນຳມາປັບປຸງເສີຍໃໝ່ເພື່ອຈະໄມ່ເກີດຂໍຜິດພາດຕ່ອໄປ

6. ກາຣຈູ່ງໃຈ (Motivating)

ຈາກຂອງອອກຕົກກາຣໄດ້ ຈະບຣຣລຸດື່ງຄວາມສໍາເຮົາຈາມເປົ້າໝາຍມາກນ້ອຍເພີ່ງໄດ້ຍ່ອມເປັນຍ້ອງຍ້ ກັບຄວາມຮ່ວມມື່ອຮ່ວມໃຈອອກຜູ້ປົງປົງຕິດານໃນອອກຕົກກາຣນັ້ນເປັນປະກາຮນສຳຄັງ ກາຣທີ່ບຸກຄຸລຂອງອອກຕົກກາຣຈະມີຄວາມຮ່ວມມື່ອຮ່ວມໃຈກັບປົງປົງຕິດານໃຫ້ໄປສູ່ຈຸດໝາຍເດີຍກັນຍ່ອມເປັນຍ້ອງກັບຄວາມສາມາດຂອງຜູ້ບໍລິຫານວ່າມີຄວາມເຫົາໃຈດ້ານຄວາມຕ້ອງການພື້ນຖານຂອງມູນຍໍ ຄືອ ຄວາມຕ້ອງການທາງກາຍແລະຄວາມຕ້ອງການທາງໃຈ ນາກນ້ອຍເພີ່ງໄດ້ຜູ້ບໍລິຫານຈຶ່ງພາຍານເລື່ອກຫາວິທີຈູ່ງໃຈຜູ້ປົງປົງຕິດານໃຫ້ເກີດຄວາມມັນໃຈແລະອຸທິສຕນໃຫ້ກັບງານຍ່າງເຕັມໃຈ

4. ຜລທີ່ໄດ້ຮັບຈາກກາຣບໍລິຫານຈັດກາຣຈັດກາຣຮ້ານດ້າ

ກະບຽນກາຣບໍລິຫານຈັດກາຣຈາກກາຣສຶກຍາເຮັຍນຸ້ກໍາໄທໃກ້ລຸ່ມເຍວ່ານເຮັຍນຸ້ຈາກກາຣສຶກຍາຄື່ງປັບປຸງຫານວິເຄຣະທີ່ແລ້ວປັບປຸງແກ້ໄຂແລະທດລອງປົງປົງຕິ ສາມາຊີກກລຸ່ມເຍວ່ານໃຫ້ຄວາມສັນໃຈກັບ ກິຈກຣມຮ້ານຄ້າມາກເປັນອອກຈາກນີ້ກ່ອນຍ້ອງສາມາຊີຍັງມີກາຣກະຈາຍກິຈກຣມເສຣິມເພີ່ມເປັນແລະຮູ້ຈັກກະບຽນກາຣບໍລິຫານຈັດມາກເປັນຈຶ່ງໃນປັຈຈຸບັນເກີດກາຣເປົ່າຍັນແປ່ລົງດັ່ງນີ້

- แยกตัวออกจากภาระผูกพันทางด้านสถานที่กับตัวอาคารร้านค้ามีการขยายตัวอาคาร กับสถานที่กว้างขึ้นกว่าเดิม และมีจำนวนและชนิดของสินค้าเพิ่มขึ้น

- สมาชิกกลุ่มเยาวชนให้ความสำคัญกับกิจกรรมร้านค้ามากขึ้น
- มีการทำหน้าที่ให้กับสมาชิกปฏิบัติ
- มีการปรับเปลี่ยนหรือมีการเปลี่ยนแปลงด้านร้านค้าอยู่เสมอ
- มีพื้นที่ในการใช้สอยภายในร้านค้ามากขึ้น
- มีพนักงานขายหน้าร้านประจำ มีลูกค้า และรายได้เพิ่มขึ้น
- การตั้งราคาสินค้ามีความสมดุลย์กับสินค้าโดยตั้งราคาสินค้าจากยอดจำนวนเงินจาก

ใบเสร็จที่ได้รับจากการร้านค้าส่ง

- ลักษณะสินค้าที่วางแผนขายตรงตามความต้องการของลูกค้ามากขึ้น และมีสินค้า ให้เลือกซื้อหลากหลายชนิดเพิ่มขึ้น

- ยอดขายหรือยอดรายได้เพิ่มขึ้นจากเดิมซึ่งมียอดค่อนข้างต่ำ
- สมาชิกเยาวชนกลับมาเข้าร่วมกิจกรรมตามเดิมและได้กำหนดให้สมาชิกกลุ่มเยาวชนเข้าร่วมกิจกรรมการขายหน้าร้านโดยถือเป็นหน้าที่หลัก ตามที่ประธานกลุ่มกำหนดไว้ในวัน เสาร์ - อาทิตย์

- สมาชิกกลับมาใช้บริการร้านค้าเยาวชนและให้ความร่วมมือในด้านการปฏิบัติงานมากขึ้น

- ภาระหน้าที่ต่างๆ ของกิจกรรมร้านค้าเป็นหน้าที่ของสมาชิกกลุ่มเยาวชนทุกคนต้องช่วยกันบริหารจัดการ ตลอดจนเงินทุนทุกชนิดที่เกิดขึ้นอยู่ภายใต้การดูแลของเยาวชนที่ผู้บริหาร โดยตรง และอำนวยหน้าที่เป็นของกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีทั้งหมด

- กำหนดให้สมาชิกกลุ่มเยาวชนเห็นความสำคัญและตระหนักรถึงคุณภาพของ สินค้าที่ขายและให้ความสนใจกับลูกค้าที่เข้าไปใช้บริการในร้านค้าเยาวชน

- เชื่อจำนวนสินค้าที่ขาดอยู่เป็นประจำแล้วจัดหาเพิ่มเติมให้ทันต่อความต้องการของ ลูกค้า และกำหนดให้ผู้จัดซื้อเป็นผู้กำหนดราคาสินค้าที่ขาย

- กรณีที่มีสินค้าเก่าเหลืออยู่ในร้านค้าราคาขายจะถูกเฉลี่ยให้มีราคาขายเท่ากันกับสินค้าใหม่แต่ถ้าสินค้าใหม่มีของแถมพ่วงมาด้วยจะกำหนดราคาขายให้มีราคางานกว่า

- มีการขยายการติดต่อซื้อขายกับร้านค้าปลีกหรือร้านค้าส่งสินค้าหลายๆ ร้าน
- จัดให้มีการจัดทำบัญชีเพื่อจะได้ทราบถึงผลการดำเนินงาน

กลไกการขับเคลื่อนต่ออย่างยั่งยืน

กลไกในการขับเคลื่อนต่อเพื่อให้เกิดความยั่งยืนนั้นจำเป็นต้องสร้างการแลกเปลี่ยนรู้ให้เกิดกับชุมชนอยู่ตลอดเวลา โดยการหาแนวร่วมกับบุคคลที่มีความสนใจในแต่ละกิจกรรมแล้วเชื่อมโยงความเกี่ยวเนื่องเข้าหากัน จากการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ซึ่งกันและกันระหว่างเด็ก เยาวชน ชุมชน และส่วนราชการที่เกี่ยวข้องกับชุมชนในลักษณะการสร้างให้เกิดขึ้นสายสัมพันธ์อันดีต่อกัน มีความเข้าใจกัน มีความเอื้ออาทร มีความรับผิดชอบในหน้าที่รวมถึงการร่วมกันหาแนวทางหรือวิธีการที่มีความเป็นไปได้ตามความต้องการของเด็ก เยาวชน ชุมชน และส่วนราชการที่เกี่ยวข้องกับชุมชน ตลอดจนการอนุสิริมกลุ่มองค์กรที่มีตัวตนหรือกลุ่มอาชีพต่างๆ ในชุมชนทางด้านงบประมาณในการต่อยอดและเชื่อมโยงผ่านกลุ่มเด็ก เยาวชน ชุมชนเรียนรู้ร่วมกัน เช่น เพื่อนำผลิตผลหรือผลิตภัณฑ์ที่เกิดขึ้นวางจำหน่ายในร้านค้าเยาวชน ฯลฯ

การสร้างเยาวชนรุ่นหลังเข้ามามีส่วนร่วมในกิจกรรมหรือฝึกหัดงานเกี่ยวกับการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนต่อๆ กัน ไปรุ่นสู่รุ่นรวมทั้งการสร้างกิจกรรมเสริมที่มีลักษณะความสัมพันธ์กันหรือเชื่อมต่อจากกิจกรรมหลัก เช่น การสร้างธนาคารเยาวชน โดยผ่านร้านค้าเยาวชน(กล่าวคือบุคคลที่เป็นสมาชิกธนาคารชุมชนจะต้องมีส่วนร่วมในกิจกรรมร้านค้าเยาวชนหรือมีการออมทรัพย์อยู่เป็นประจำนั้นเอง) การเลี้ยงปลาส่างไปฝ่ากายร้านค้าเยาวชน การผลิตพิมเสนาน้ำว่างจำหน่าย ในร้านค้าเยาวชน เป็นต้น ซึ่งกิจกรรมทุกกิจกรรมต้องมีความเกี่ยวเนื่องกับกิจกรรมหลักของกลุ่ม สิ่งสำคัญของกลไกการขับเคลื่อนต่อคือการสร้างนิสัยให้เด็ก เยาวชน หรือชุมชนมีการพนบปะพูดคุยแลกเปลี่ยนเรียนรู้กันอยู่เสมอ เพราะเมื่อเกิดปัญหาอุปสรรคขึ้นจะทำให้รับรู้ปัญหาได้ทั่วถึงรวมทั้ง ร่วมกันแก้ไขได้ทันท่วงทีไม่ให้เป็นปัญหายืดเหยื่อซึ่งปัญหางานอย่างไม่เริบเรื่งแก้ไขแล้ว อาจ มีผลกระทบต่อการขัดแข้งหรือการแตกแยกกันในกลุ่มได้ นอกจากนี้การพนบปะกันบ่อยครั้งยังช่วยอื้อต่อการพัฒนานิءองจากสามารถกระจายข่าวสาร ได้ทั่วถึงทันต่อเหตุการณ์

ดังนั้นกลไกที่จะเข้ามาช่วยให้เกิดความยั่งยืนสิ่งสำคัญก็คือ การถ่ายทอดกิจกรรมรุ่นสู่รุ่น การต่อยอดหรือการพัฒนากิจกรรมและการสร้างการพนบปะพูดคุยแลกเปลี่ยนเรียนรู้ซึ่งกันและกันให้บ่อยครั้งมากขึ้นเพื่อให้สามารถรับรู้ข่าวสารได้ทั่วถึงและทันต่อเหตุการณ์ ตลอดจนเป็นประโยชน์ต่อการนำไปสู่เส้นทางแห่งการพัฒนาหรือการต่อยอดกิจกรรมนั้นให้ดีขึ้นแล้วส่งผลไปสู่ความยั่งยืนสืบไป

ตอนที่ 5 กระบวนการสร้างความร่วมมือระหว่างกลุ่meyeาชนและชุมชนในการบริหารจัดการร้านค้าเยาชน

การสร้างความร่วมมือระหว่างกลุ่meyeาชนและชุมชนจำเป็นต้องสร้างเครือข่ายเข้ามา มีส่วนร่วมโดยเกิดจากการซักจูงหรือจากการจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ตามความสมัครใจของบุคคลทั้งเยาชนและคนในชุมชนมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการซึ่งเยาชนมีหน้าที่บริหารจัดการร้านค้าโดยตรงส่วนคนในชุมชนมีหน้าที่บริหารจัดการทางอ้อม ทั้งนี้การบริหารจัดการของกลุ่meyeาชนต้องอยู่ภายใต้การดูแลของที่ปรึกษาและคณะกรรมการบริหารกลุ่มรวมถึงการพยายามต้านทานกลุ่มและขยายเครือข่ายออกไปในวงกว้างซึ่งโดยเน้นให้ครอบคลุมตั้งแต่ระดับหมู่บ้านถึงระดับตำบล เพื่อแสวงหาแนวร่วมในกิจกรรมทั้งกิจกรรมหลักและกิจกรรมเสริมด้วยความสมัครใจหรือพึงพอใจและอยากจะทำจริง

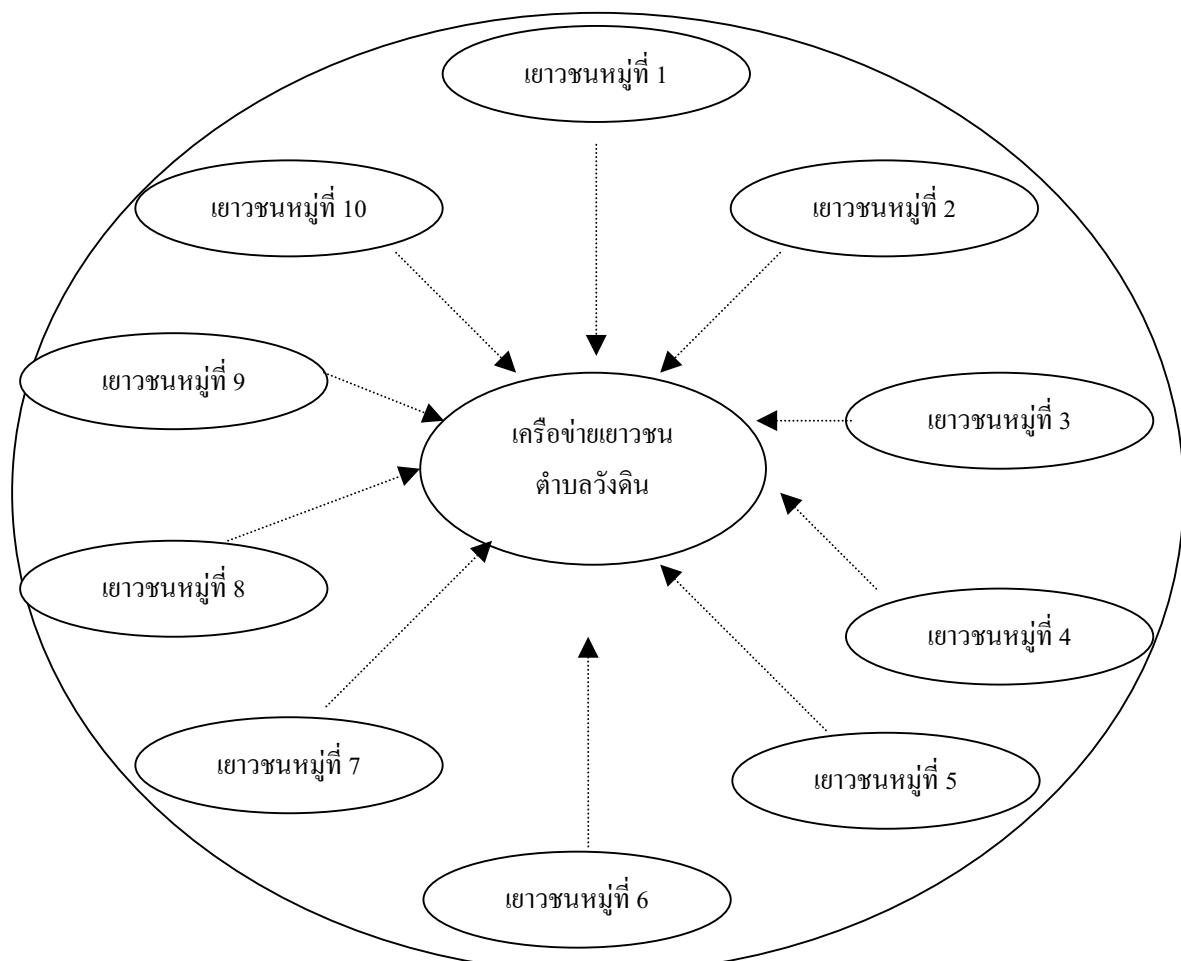
กระบวนการสร้างความร่วมมือระหว่างกลุ่meyeาชนและชุมชนเดิมมีการกำหนดไว้แล้ว แต่ผลการดำเนินงานยังขาดประสิทธิภาพและไม่เอื้อต่อการพัฒนาที่จะนำไปสู่ความยั่งยืนซึ่งโครงสร้างหรือวิธีการดำเนินงานต่างๆ ยังไม่มีความเหมาะสมสมกับสภาพบทบาทด้านความเป็นหนึ่หรืออุปนิสัยของคนในชุมชน จึงจำเป็นอย่างยิ่งในการค้นคว้าวิจัยแสวงหาวิธีการดำเนินงานที่เหมาะสมเข้ามาริหารจัดการรวมทั้งการปรับเปลี่ยนให้เกิดคุณภาพที่เหมาะสมกับชุมชน ตลอดจนการสร้างระบบ การบริหารจัดการที่สอดคล้องกับคนในชุมชน เพราะระบบทุกระบบที่ถูกกำหนดขึ้นล้วนแต่เป็นวิธีการที่ดีอยู่แล้วแต่คันที่จะมาเข้าสู่ระบบอาจไม่มีคุณสมบัติเพียงพอที่จะทำหน้าที่หรืออาจกล่าวได้ว่า คนไม่สามารถปฏิบัติตามระบบได้ ดังนั้นข้อควรคำนึงมากที่สุด คือ การกำหนดระบบหรือสร้างวิธีการบริหารจัดการจะต้องมองถึงสภาพบริบทที่แท้จริงของคนในชุมชนเป็นหลัก ระบบหรือวิธี การบริหารจัดการควรเกิดหลังจากการศึกษาสภาพบริบทของชุมชนและบุคคลในชุมชนในสภาพความเป็นจริงไม่ควรนำระบบจากที่อื่นมากำหนดให้คนในชุมชนมาใช้เป็นหน้าที่หลักซึ่งอาจไม่เหมาะสมกับสภาพความเป็นอยู่ของชุมชนนั้นจึงจำเป็นปรับเปลี่ยนระบบหรือกฎเกณฑ์นั้นให้เข้ากับสภาพชุมชนหรือสภาพอุปนิสัยของคนในชุมชนมากกว่า

ดังภาพแสดงการสร้างเครือข่ายที่บ่งบอกถึงความแตกต่างของวิธีการสร้างเครือข่ายทั้งกลุ่มองค์กรและร้านค้าเยาชนจากการกำหนดวิธีการตามระบบ โดยทั่วไปกับจากการศึกษาวิจัย อันจะนำไปสู่ประสิทธิภาพในการบริหารจัดการซึ่งแสดงให้เห็นถึงความแตกต่าง การสร้างเครือข่ายแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ การสร้างเครือข่ายเยาชน และการสร้างเครือข่ายร้านค้าเยาชนซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

การสร้างเครือข่าย (Network) เยาวชน

การสร้างเครือข่าย หรือเรียกว่า “การสร้างเครือข่ายแบบเรียกร่วมกัน” การสร้างเครือข่ายลักษณะนี้เป็นการสร้างเครือข่ายแบบเรียกให้กลุ่มเยาวชนแต่ละหมู่มาร่วมกันเป็นเครือข่ายเยาวชนตำบลหรือศูนย์เยาวชนตำบล ซึ่งการบริหารจัดการแบบองค์รวมคือการบริหารแบบภาคตำบลยังไม่มีเป็นเพียงแต่นำรายชื่อหรือจำนวนสมาชิกมาร่วมกันไว้และเรียกให้รวมในกิจกรรมใดกิจกรรมหนึ่ง ของแต่ละปี ส่วนมากมักเป็นกิจกรรมประจำปี เช่น การแสดงในงานประเพณีสงกรานต์ กีฬาประจำตำบล การเข้าค่ายเยาวชนของส่วนราชการ เครือข่ายลักษณะนี้มักมีจำนวนสมาชิกมาก แต่เนื้องานหรือกิจกรรมน้อยขาดการขับเคลื่อนอย่างต่อเนื่อง ข้อมูลของเครือข่ายมักไม่เป็นปัจจุบัน ขาดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ขาดการสนับสนุนเสริมจากปัจจัยภายในและภายนอก ซึ่งในชุมชนมีการจัดเครือข่ายในลักษณะนี้มาตั้งแต่ปี 2542 ปัจจุบันตัวองค์กรมีเพียงทะเบียนชื่อออยู่ในส่วนราชการเท่านั้นการบริหารจัดการและเวทีแลกเปลี่ยนขาดการต่อเนื่องนานแล้วกว่า 3 ปี โดยเปรียบเสมือนกับภาพลักษณะก่อนการวิจัย(กิจกรรมไม่มีการกระจาย) ที่แสดงข้างล่างนี้

แผนภูมิที่ 13 การสร้างเครือข่ายเยาวชนตำบลลังดิน (เดิม)

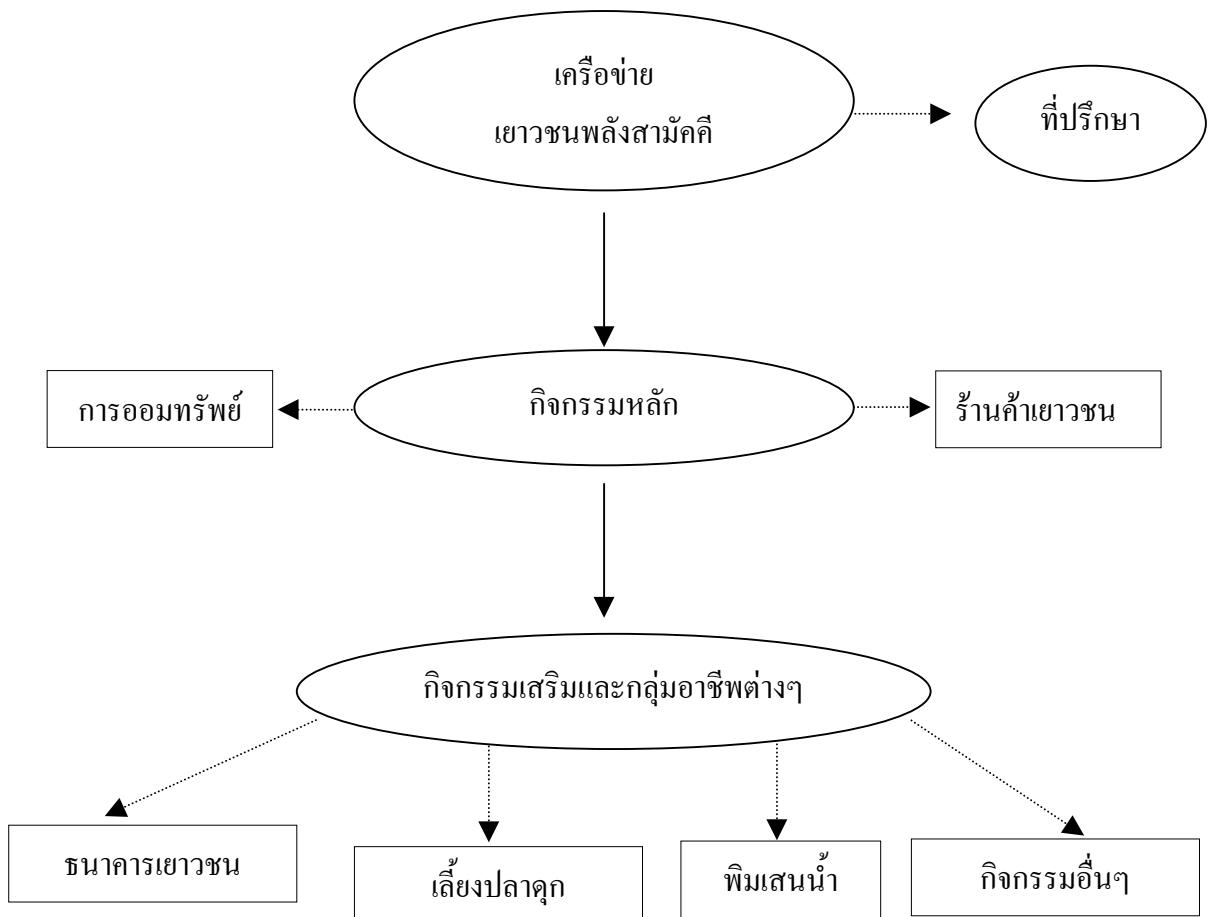


การสร้างเครือข่ายแบบเรียกรวมกัน (เปรียบเทียบกับเครือข่ายแบบฟิกตัว)

การสร้างเครือข่ายแบบเดิมนั้นไม่ทำให้เกิดกิจกรรมอีกทั้งกิจกรรมกลุ่มที่มีอยู่ไม่มีการกระจายกิจกรรมดังนั้นทางกลุ่meyeาชนดำเนินการล่วงคืนจึงได้ปรับเปลี่ยนรูปแบบใหม่เป็นการสร้างระบบเครือข่าย (System Network) หรือเรียกว่า “เครือข่ายแบบฟิกตัว” การบริหารจัดการ(Management) แบบการสร้างระบบเครือข่ายทั้งต้นจะช่วยให้เกิดความคล่องตัวกว่าการสร้างเครือข่ายแบบเรียกรวมกัน การสร้างระบบเครือข่ายมีลักษณะการร่วมเครือข่ายด้วยความสมัครใจ ใครเข้าร่วมก็ได้ไม่จำเป็นให้เข้าร่วมทั้งกลุ่มนี้บุคคลที่เข้าร่วม สามารถทำกิจกรรมเสริมได้โดยอาจทำร่วมกับกลุ่meyeาชนพลังสามัคคีหรือทำอยู่ที่บ้าน เมื่อทำแล้วอาจนำมานำมาจ้างนายที่ร้านค้าแต่บุคคลที่เข้าร่วมเครือข่ายต้องร่วมทำกิจกรรมหลักกีอุการผ่านกิจกรรมร้านค้านั้นเอง

ระบบการบริหารจัดการในลักษณะนี้ทำให้เกิดความสัมพันธ์กันและกระจายกิจกรรม โดยกิจกรรมทุกกิจกรรมต้องขยายออกไปในลักษณะเครือข่ายจากกิจกรรมหลักของกลุ่ม คือ ร้านค้ายeaชนและการออมทรัพย์ ให้ขยายเครือข่ายกิจกรรมออกเป็นกิจกรรมเสริม ซึ่งเป็นกลุ่มย่อยลงไป อันประกอบไปด้วยบุคคลที่ทำกิจกรรมตั้งแต่หนึ่งคนขึ้นไปแล้วนำผลิตผลหรือผลิตภัณฑ์ที่ได้ป้อนเข้าสู่ร้านค้ายeaชนที่เป็นกิจกรรมหลัก กิจกรรมย่อยหรือกิจกรรมเสริมต่างๆ จะมีส่วนร่วมในร้านค้า เyaชนและที่สำคัญที่สุดคือ สมาชิกเยาชนทุกคนจะต้องมีส่วนร่วมในการออมทรัพย์ โดยอย่างน้อยต้องเข้าไปขายสินค้าในร้านในวันเสาร์หรือวันอาทิตย์ ตามหน้าที่ผู้บริหารกำหนด ไว้รวมทั้งออมทรัพย์อยู่เสมอส่วนกิจกรรมเสริมสมาชิกจะเข้าร่วมหรือไม่ก็ได้แต่ผู้ที่ไม่ได้เข้าร่วมกิจกรรมเสริมนั้น จะไม่มีสิทธิร่วมรับผลประโยชน์อันอาจกิจขึ้นจากการกิจกรรมเสริมนั้น

แผนภูมิที่ 14 การสร้างเครือข่ายเยาวชนแบบฟิกตัว(ระหว่างการวิจัย)



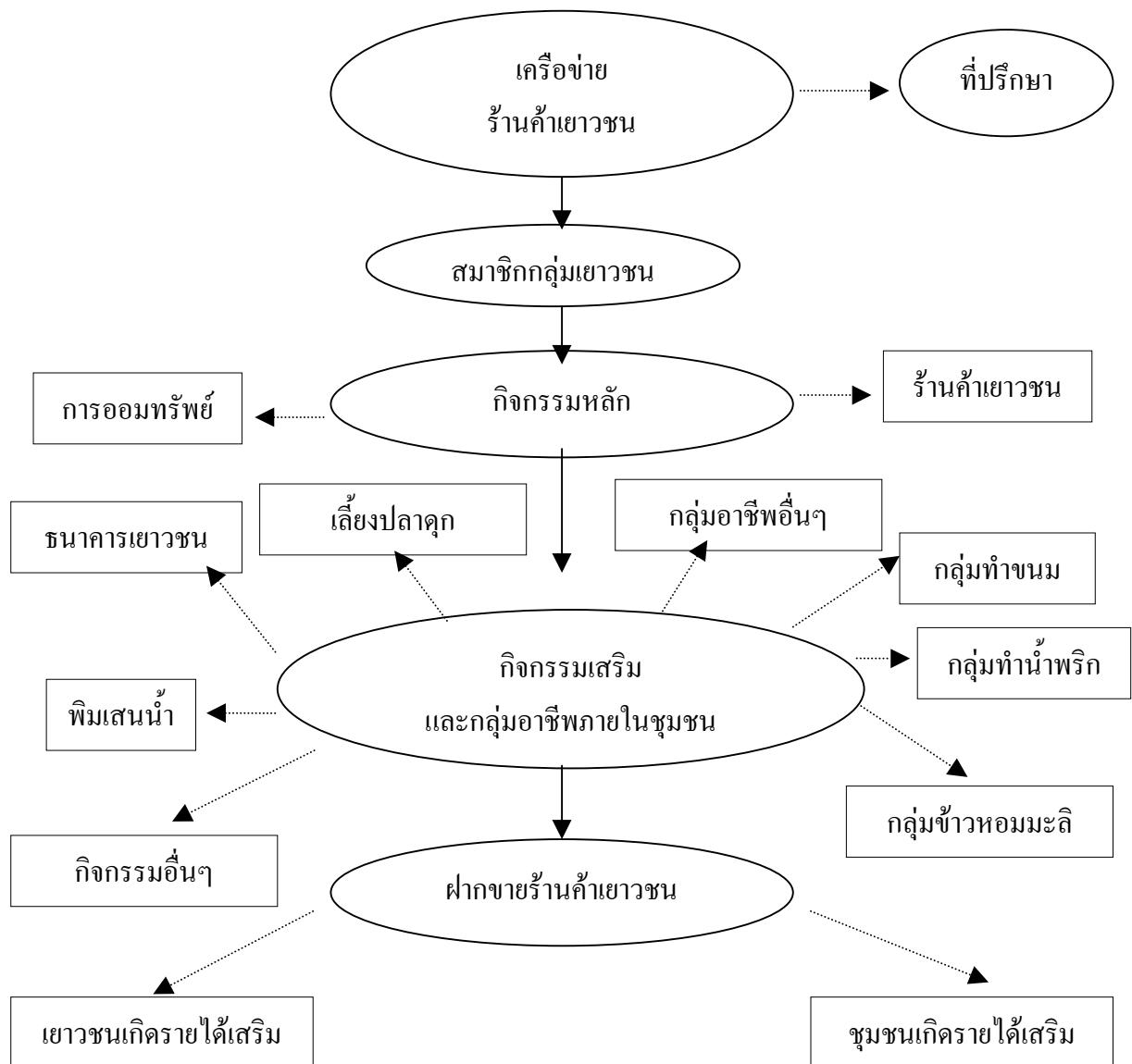
แนวความคิดโดย

ท่านพระอาจารย์กิติเดช อภิญญา

การสร้างเครือข่าย (Network) ร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน

การสร้างเครือข่ายร้านค้าเยาวชนบ้านวังดินมีการสร้างเครือข่ายกระจายออกไปในวงกว้างจากระดับหมู่บ้านจนถึงระดับตำบล โดยให้เครือข่ายเข้าร่วมกิจกรรมตามความสมัครใจและสนใจ ที่จะทำกิจกรรมซึ่งประกอบด้วยบุคคลตั้งแต่หนึ่งคนขึ้นไปบุคคลที่เข้าร่วมเครือข่ายอาจเป็นเด็ก เยาวชน หรือกลุ่มอาชีพต่างๆ เด็กและเยาวชนจะต้องผ่านการเข้าร่วมกิจกรรมหลักนั้นคือ กิจกรรมการออมทรัพย์กับกิจกรรมร้านค้าเยาวชน กิจกรรมเสริมจะเข้าร่วมกิจกรรมหรือไม่ก็ได้ ส่วนชุมชนหรือกลุ่มอาชีพต่างๆ ในชุมชนสามารถมีส่วนร่วมในด้านการฝึกขายผลิตภัณฑ์หรือ ด้านอื่นๆ ซึ่งสามารถมองถึงโครงสร้างเครือข่ายตามภาพที่แสดงไว้ข้างล่างนี้เป็นการสร้างเครือข่ายร้านค้าเยาวชนที่เรียกว่า “การขยายเครือข่ายแบบฟิกตัว”

แผนภูมิที่ 15 การสร้างเครือข่ายร้านค้าเยาวชนบ้านวังดินแบบฟิกตัว(ระหว่างการวิจัย)



ตอนที่ 6 ข้อค้นพบจากการศึกษา

จากการศึกษาสามารถค้นพบกระบวนการและวิธีการที่จะช่วยเสริมให้รูปแบบเกิดความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น ข้อค้นพบบางอย่างทำให้เกิดประสิทธิภาพด้านการดำเนินงานได้ขึ้นจากเดิมและยังทำให้สามารถปฏิบัติงานได้รวดเร็วขึ้นอีกด้วย ซึ่งข้อค้นพบบางอย่างก็เป็นปัญหาของชุมชน ที่ไม่สามารถแก้ไขได้จากการศึกษาคือ

ปัญหาด้านการรวมกลุ่ม/องค์กรต่างๆ ในชุมชน

เกิดได้ง่ายแต่ยังยืนยาก กลุ่มต่างๆ ที่มีอยู่ในชุมชนเกิดขึ้นได้ง่ายแต่จะให้พัฒนาต่อไปได้ยากหรือมีกระบวนการเพื่อให้กลุ่มอยู่ได้อย่างยั่งยืนไม่มีการก่อตั้งกลุ่มโดยเฉพาะเยาวชนยังอยู่ในประเภทจัดตั้งเฉพาะกาลหรือเฉพาะกิจ เช่น มีงานกีฬาครั้งหนึ่งมีกิจกรรมกีฬาที่คนกันครั้งหนึ่ง เมื่อจบงาน หรือเลิกกิจกรรมกีฬาแยกข้ายกันไป ขาดบทสรุปหรือความคาดหวังในกิจกรรมนั้นๆ จึงทำให้งานและกิจกรรมดังกล่าวที่มีอยู่ในชุมชนนานวันไปก็เลิกลงไป หรือขาดความสนใจลงไปมากอย่างที่เห็นได้ชัด แนวทางดำเนินงานและการบริหารจัดการยังไม่ดีที่มีอยู่ก็ไม่ชัดเจน การสร้างกลุ่มควรทำต่อเนื่องมีการพนับประดุจตั้งแต่แรกที่เล็กจนถึงระดับตำบล ผู้นำควรให้การอนุมัติและกำลังใจการเป็นที่ปรึกษา เป็นพี่เลี้ยงไม่ใช่ลงไปจัดตั้งให้แบบสำเร็จรูป ควรให้จัดตั้งแบบให้เกิดแนวคิดหรือแนวทางอยู่ได้ก្នុងกลุ่มที่ หรือธรรมเนียมทางสังคม เช่น ชื่นนำ ชื่นแน เรื่องสถานที่ เปิดเผยแพร่องค์กรที่ทั่วไป หรือผู้สนใจร่วมรับฟังได้ง่ายและเหมาะสม เช่น วัด โรงเรียน หรือบ้านของผู้นำฯลฯ

การสร้างมิตรภาพกับร้านค้าส่งและปลีก

การขยายสินค้าไม่ควรขายตั้งคราคร้านค้าปลีกด้วยกันจนเกินไปควรเปิดช่องทางให้ร้านค้าปลีกได้สามารถนำเสนอสินค้าจากร้านเยาวชนไปขายต่อได้ในสินค้าบางชนิด และควรมีความเอื้ออาทร เห็นอกเห็นใจซึ่งกันและกันเพื่อสร้างมิตรภาพอันดีให้เกิดในชุมชน การสร้างมิตรภาพกับร้านค้าส่ง ก็ถือว่าได้เป็นข้อได้เปรียบททางการค้า เพราะจะเกิดการพึ่งพาซึ่งกันและกันในเรื่องของตัวสินค้ารวมทั้งทำให้รู้ถึงลักษณะของสินค้าตัวใหม่เร็วขึ้น ตลอดจนได้รับคำแนะนำในสินค้าหรือสามารถขอเครดิตทางการค้าซึ่งเกิดจากการไว้ใจซึ่งกันและกันและความซื่อสัตย์ต่อกัน

ศูนย์กลางการเพิ่มรายได้เสริม

ร้านค้าเยาวชนรับฝากขายสินค้าทุกชนิดจากกลุ่มเยาวชน กลุ่มแม่บ้าน กลุ่มทำน้ำพริก กลุ่มทำไม้กวาด กลุ่มตัดเย็บเสื้อผ้าและกลุ่มอาชีพต่างๆ จำนวนมากน่าจะซึ่งทางกลุ่มจะคิดค่าฝากขายให้เป็นวงค์คือ วงแครกที่รับฝากขาย ร้านค้าจะรับค่าฝากขายสินค้าของวงแครก เมื่อทางกลุ่มอาชีพต่างๆ มาเคลียร์ค่าขายสินค้าฝากขาย และนำสินค้าງวดที่สองมาวางขาย กรณีที่สินค้าหมดอยู่หรือชำรุดร้านค้าจะได้รับเปลี่ยนจากกลุ่มอาชีพที่นำสินค้ามาฝากขาย การจัดตั้งร้านค้าให้เป็นศูนย์กลางผลิตภัณฑ์ชุมชนนั้นเพื่อเป็นการส่งเสริมอาชีพและเป็นการเสริมรายได้ให้เกิดขึ้น ในชุมชนและรู้จักการนำทรัพยากรที่มีอยู่ในชุมชน

มาประดิษฐ์หรือแปรสภาพหรือการนำของเก่ามาดัดแปลงใช้ใหม่รวมทั้งสนับสนุนให้รู้จักการใช้ทรัพยากรธรรมชาติอย่างคุ้มค่า เมื่อใช้แล้วต้องทำการปลูกทดแทนหรือการปลูกพืชบางชนิดแล้วนำมาแปรรูปให้เปลกใหม่เป็นต้น

นอกจากนี้ยังรวมไปถึงการสร้างรายได้เสริมให้กับกลุ่มเยาวชนอีกด้วย คือ การสนับสนุนให้เลี้ยงปลาดุกเพื่อส่งให้ร้านค้าขายให้ทำให้กับกลุ่มเยาวชนรู้จักการใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ อีกทั้งยังเป็นการเรียนรู้ประสบการณ์เพื่อไว้ใช้เป็นแนวทางในการประกอบอาชีพในอนาคต

ภาพลักษณ์ร้านค้าเยาวชนในชุมชน

เดิมภาพลักษณ์ร้านค้าถูกมองเบี่ยงเบนไปในทางด้านเสียหาย(ก่อนการทำวิจัย) อีกทั้งขาดการบริหารโดยตัวสมาชิกเยาวชน กระบวนการบริหารจัดการและการจัดทำบัญชีของร้านค้าไม่ทราบยอดขายและผลกำไรที่ชัดเจนตลอดจนยอดขายค่อนข้างต่ำซึ่งจากสภาพของลูกค้ามองร้านค้าเยาวชนว่ามีสินค้าที่ราคาแพงกว่าร้านอื่นๆ สินค้าไม่ตรงตามความต้องการของลูกค้ารวมทั้งขาดการคูดแลเอาใจใส่ของเยาวชน ตั้งแต่ทำวิจัยจนถึงในปัจจุบันร้านภาพลักษณ์ของร้านค้าถูกมองในด้านที่ดีขึ้นหรือแบ่งบทมากขึ้นจากเดิมถูกมองว่าเป็นแหล่งมั่วสุม เพราะขาดการบริหารจัดการโดยสมาชิกเยาวชนและในทางกลับกันปัจจุบันเยาวชนได้เข้าไปบริหารด้วยตัวเองในแต่ละด้าน เช่น การจัดซื้อสินค้า การตั้งราคาสินค้า การตรวจสอบสินค้า เป็นต้น ตลอดจนการรับฟังความคิดเห็นและจัดหาสินค้ามาจำหน่ายตามความต้องการของลูกค้า

ผู้บริหารก่อนที่จะจัดซื้อสินค้าต้องดูถึงความสำคัญของสินค้า ปริมาณ และจำนวน ความต้องการเพราะซื้อแล้วมีความเป็นไปได้สูงที่อาจจะไม่ได้ขายสินค้าชนิดนั้นออกไปเลย ขณะนี้ในการซื้อผู้บริหารต้องคำนึงถึงความเป็นไปได้ที่สินค้าจะถูกขายออกไปเป็นหลัก

ความเชื่อถือของกลุ่มอาชีพต่างๆ ที่มีต่อร้านค้าเยาวชน

จากการสอบถามแต่ละเที่ยวที่ทางร้านค้าเยาวชน ได้มีการเจ็บปวดประกอบการการบริหารตลอดจนวิสัยทัศน์ ทำให้ชุมชนทั้งผู้ถือหุ้นเองหรือผู้ที่ไม่ได้ถือหุ้นมองเห็นความตั้งใจในการบริหารกิจกรรมทั้งสามารถคืนทุนให้สังคมโดยทางตรงและทางอ้อม ตลอดจนตัวของสมาชิกเองมีส่วนร่วมในการบริหารอย่างเต็มความสามารถ แนวทางในการบริหารยังสามารถต่อยอดอีกได้ในหลายๆ ด้าน ทั้งระบบกลุ่มมีการแยกสมาชิกกลุ่มออกไปทำกิจกรรมในหลายๆ ด้านเพื่อหารายได้เสริมให้กับสมาชิกเยาวชน

ความเชื่อถือที่เกิดขึ้นจากการระยะเวลาของการบริหารซึ่งการบริหารได้ผ่านระยะเวลา 2-3 ปี เกิดการขยายตัวของการและแตกแขนงออกเป็นกิจกรรมอีกหลายอย่าง และเป็นแหล่งเรียนรู้ในรูปแบบการบริหารจัดการ ทดสอบลงทำ เก็บข้อมูลสถิติมาเทียบเคียงหรือตรวจสอบอยู่เสมอ ชุมชนจึงให้ความเชื่อถือด้วยดีในระดับหนึ่ง เช่น การนำสินค้าผลิตภัณฑ์ชุมชนของกลุ่มต่างๆ มาวางจำหน่าย ให้ยืมหรือกู้เงินทุนเพื่อมาเป็นทุนดำเนินกิจการขอรูปแบบการบริหารการปันผลไปทดสอบลงใช้ในกลุ่มต่างๆ ของชุมชนอยู่เป็นเสมอ

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา และข้อเสนอแนะ

สรุปผลการศึกษา

จากการศึกษาเกี่ยวกับกระบวนการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนโดยความร่วมมือของกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีกับชุมชนบ้านวังดิน ตำบลลังดิน อำเภอเมือง จังหวัดอุตรดิตถ์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาศักยภาพกระบวนการบริหารกลุ่มและการจัดการร้านค้าของเยาวชน เพื่อค้นหาวิถีแบบการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนที่มีประสิทธิภาพ และเพื่อศึกษาระบวนการสร้างความร่วมมือระหว่างกลุ่มและชุมชนชาวบ้านวังดินในการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชน ซึ่งเป็นการศึกษาวิจัยเชิงปฏิบัติการอย่างมีส่วนร่วม(PAR = Participatory Action Research) โดยนักวิจัย กลุ่มเยาวชน และชุมชนในพื้นที่ตำบลลังดินมีส่วนร่วมในการค้นหาปัญหา วิเคราะห์ สรุปปัญหา กำหนดครูปแบบ และแก้ไขปัญหาในลักษณะการจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้และนำไปทดลองลงทำ เพื่อให้สอดคล้องกับสภาพบริบทของชุมชนและศักยภาพของชุมชน โดยชุมชนสามารถปฏิบัติได้ และต้องให้สอดคล้องกับสภาพและศักยภาพของกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีตำบลลังดิน ซึ่ง มีวิธีการดำเนินงานแยกเป็น 2 ระยะได้แก่ ระยะศึกษาวิถีแบบ และระยะทดลองวิถีแบบในพื้นที่ศึกษาหมู่ที่ 1 และ 2 บ้านวังดิน ตำบลลังดิน อำเภอเมือง จังหวัดอุตรดิตถ์ มีกลุ่มเป้าหมาย คือ สมาชิกกลุ่มเยาวชน ชาวบ้าน กลุ่มอาชีพผู้ใหญ่บ้าน กำนัน องค์การบริหารส่วนตำบล วังดินและพระสงฆ์

ผลจากการศึกษาวิถีแบบการบริหารจัดการกลุ่มและร้านค้าที่เหมาะสมและกระบวนการสร้างความร่วมมือระหว่างกลุ่มเยาวชนกับชุมชนในการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนพบว่า วิถีแบบการบริหารจัดการกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีลักษณะโครงสร้างกลุ่มเดิมเป็นการแยกส่วนตามหน้าที่ ซึ่งจะแยกหน้าที่ออกเป็น ประธานกลุ่มดูแลและจัดการงานทุกอย่างที่เกี่ยวข้องกับกลุ่ม, รองประธานมีหน้าที่รับมอบหมายงานจากประธานกลุ่ม, เลขาธุการมีหน้าที่จดบันทึกการประชุม, เหรัญญิกดูแลเรื่องการเงิน, ประธานฝ่ายต่างๆ ทำหน้าที่ตามกิจกรรมฝ่าย และกรรมการมีหน้าที่ติดต่อประสานงานกับฝ่ายต่างๆ ซึ่งหน้าที่โดยตำแหน่งจะมีผู้รับผิดชอบเพียงคนเดียวเมื่อมีคนหนึ่งคนใดในตำแหน่งลาออกจากทำให้งานที่ดำเนินอยู่หยุดชะงักไม่สามารถดำเนินงานต่อไปได้ ดังนั้นจึงได้กำหนดครูปแบบโครงสร้างใหม่ที่ประกอบไปด้วย ประธานกลุ่มเป็นผู้ค่อยดูแลงานทุกอย่างที่เกี่ยวกับกลุ่มแล้วแยกออกอีกเป็นฝ่าย 3 ฝ่าย คือ ฝ่ายสมาชิกรับผิดชอบกิจกรรมรับสมัชิกใหม่ จัดประชุมประจำเดือน บันทึกการประชุม เงินคอมทรัพย์ และเงินกู้ชูกันเงิน, ฝ่ายบริหารโครงสร้างรับผิดชอบ กิจกรรมร้านค้าเยาวชน พิมเสน การเลี้ยงปลา โครงการต่างๆ และเอกสารสารสื่อ, ฝ่ายสวัสดิการ กิจกรรมสังคมรับผิดชอบกิจกรรมการเข้าค่าย กีฬา ศาสนา วัฒนธรรม สวัสดิการต่างๆ และดูแลรักษาวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ ของกลุ่ม โดยฝ่ายทุกฝ่ายแยกออกเป็นประธาน รองประธาน เลขาธุการ และผู้ช่วยอีก 2 คน ผลการทดลองทำปรากฏว่า การดำเนิน

งานต่างๆ ยังมีลักษณะเหมือนกับโครงสร้างกลุ่มแบบเดิมจึงได้ปรับเปลี่ยนโครงสร้างใหม่เป็นโครงสร้าง กลุ่มแบบ 3 ทีม 1 กอง ซึ่งมีองค์ประกอบ 3 ทีมใหญ่ๆ โดยผ่านทีมจัดการเรียนรู้ (ทีมอิสระ) คือ ทีมกอง เลขाडูแลเรื่องเอกสารต่างๆ , ทีมวิเคราะห์กลั่นกรองทำหน้าที่นำข้อมูลดิบมาหารูปแบบการพัฒนาโครง การ และทีมพัฒนาโครงการรับผิดชอบเรื่องขั้นรูปโครงการใหม่และประเมินผลต่อยอดโครงการเดิม ส่วนรูปแบบการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนบ้านวังดินเดิม ไม่มีรูปแบบโครงสร้างการบริหาร จัดการ ร้านค้า จากการวิจัยจึงกำหนดรูปแบบขึ้นซึ่งมีองค์ประกอบดังนี้คือ ประธานร้านค้า ประธานกลุ่มเยาวชน ฝ่ายต่างๆ และทีบiergezaqlum ด้านการดำเนินงานประกอบด้วยฝ่ายต่างๆ คือ ฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายคลัง สินค้า ฝ่ายการเงิน-การบัญชี ฝ่ายประชาสัมพันธ์ ฝ่ายควบคุมคุณภาพสินค้า และฝ่ายติดตามงาน เมื่อได้รูปแบบนำไปทดสอบลองทำแล้วสมาชิกกลุ่มเยาวชนไม่สามารถปฏิบัติตามได้ เพราะไม่เหมาะสมกับสภาพบริบทของบุคคลในกลุ่มทางด้านความรับผิดชอบและความจำกัด ทางด้านระยะเวลา ดังนั้นจึงได้ปรับเปลี่ยนรูปแบบใหม่เป็น ผู้บริหารมีหน้าที่รับผิดชอบในทุกเรื่อง ที่เกี่ยวกับร้านค้าโดยครอบคลุม หมายงานให้สมาชิกเข้ามาช่วยเหลือ ผู้ที่บัญชีจัดทำบัญชีเกี่ยวกับร้านค้า ผู้ขายรับผิดชอบเกี่ยวกับ การขายหน้าร้านและสมาชิกกลุ่ม ประสานความร่วมมือ คอยช่วยเหลือด้านต่างๆ ส่วนกลุ่มที่ใช้ใน การขายได้แก่ การขายสินค้าให้ถูกลงสามารถกำหนดราคาสินค้าได้บางชนิดเท่านั้น เพราะสินค้าบาง ชนิดมีราคาตายตัวอยู่แล้ว การขายสินค้าให้แก่ สถานที่ราชการไม่สามารถปฏิบัติตามได้ต่อเนื่อง เพราะ ขาดคนให้บริการถึงที่ เน้นการการสินค้าเป็นแพ็ค (ชุด) ปัจจุบันดำเนินการอยู่และได้รับความนิยมเป็น อย่างดีจากลูกค้า การนำกิจกรรมบางอย่าง มาร่วมกันคือ การเคลื่อนย้ายปืนน้ำมันหลอดไปจานน่าย ในร้านค้าซึ่งได้ถูกยกเลิกแล้วนำเงินทุน ไปลงทุนในร้านค้าแทนไปจัดตั้งประชุมเพราะในชุมชนปั้ม น้ำหลายที่ และรูปแบบการบันทึก การขายจากอดีตบันทึกในกระดาษสมุดปักอ่อนเมื่อทดสอบลองทำ แล้วเปลี่ยนรูปแบบมาเรื่อยๆ จนกระทั่งปัจจุบันบันทึกลงในบันทึกการขายที่เป็นรูปเล่มมีลักษณะคล้าย ใบสั่งของที่มีสำเนาติดเล่มไว้

กระบวนการสร้างความร่วมมือระหว่างกลุ่มเยาวชนกับชุมชนในการบริหารจัดการการสร้าง ความร่วมมือเกิดขึ้นจากการจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ในตำบลลักษณะการขยายเครือข่ายออกไป ซึ่งแบ่ง เป็น 2 ประเภท คือ การสร้างเครือข่ายเยาวชนและการสร้างเครือข่ายร้านค้าเยาวชนการสร้างเครือข่าย เยาวชนเดิมมีลักษณะเป็นการเรียกให้เยาวชนแต่ละหมู่บ้านมาร่วมกันแล้วจัดตั้งศูนย์เยาวชนตำบลขึ้น แต่ขาดกิจกรรมหลักประจำศูนย์จึงทำให้ศูนย์เยาวชนไม่มีการขับเคลื่อนอะไร มีแค่เพียงรายชื่อสมาชิก เยาวชน กิจกรรมจะเกิดขึ้นต่อเมื่อมีการเรียกมาจัดเป็นครั้งคราวเท่านั้น จะนับทางกลุ่มเยาวชนพลัง สามัคคีจึงสร้างเครือข่ายใหม่โดยการปรับปรุงให้ทางกลุ่มเป็นเครือข่ายใหญ่มีกิจกรรมหลักคือ ร้านค้า เยาวชนกับการอบรมทรัพย์และมีกิจกรรมเสริมคือ ธนาคารเยาวชน การเลี้ยงปลา พิมเสน เป็นต้น ผู้ที่ จะเข้าร่วมเครือข่ายต้องเข้าร่วมกิจกรรมหลักส่วนกิจกรรมเสริม จะเข้าร่วมหรือไม่ก็ได้หรืออาจเป็นเครือ ข่ายโดยการทำกิจกรรมของตนเองที่บ้านแต่เป็นเครือข่าย จากกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคี และการสร้าง

เครือข่ายร้านค้าเดิมร้านค้าไม่มีการขยายเครือข่าย เต่อเมื่อทำการวิจัยแล้วทางร้านค้าจึงเห็นความสำคัญและขยายเครือข่ายโดยการผ่านเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้กับเยาวชนและกลุ่มอาชีพต่างๆ ในชุมชนซึ่งให้ร้านค้าเป็นศูนย์กลางซักขวัญเข้าร่วมกิจกรรมหรือการนำผลผลิตเข้าไปฝึกขายก็ได้

ข้อค้นพบจากกระบวนการศึกษา

1. การบริหารจัดการองค์กรหรือโครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มแบบแยกส่วน บทบาทหน้าที่จะแยกอำนาจหน้าที่ออกจากไปเป็นส่วนๆ โครงอยู่ในตำแหน่งไหนก็จะทำหน้าที่เฉพาะตำแหน่งนั้น เมื่อมีคนหนึ่งคนใดขาดหรือลาออกจากตำแหน่งก่อให้เกิดความกระทบกระเทือนต่อหน้าที่การทำงาน งานที่ค้างอยู่ก็หยุดชะงักไม่ดำเนินการต่อไปได้

2. ผลที่ได้รับจากโครงสร้างระบบการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนตำบลลังดิน การศึกษาพบว่าในการกำหนดบทบาทหน้าที่การทำงานให้สมาชิกกลุ่มเยาวชนหากไม่มีผลตอบแทนงานมักจะขับเคลื่อนต่อไปได้ยากถ้าไม่มีผู้ที่มีความเสียสละและความรับผิดชอบที่แท้จริง เพราะเยาวชนส่วนใหญ่มีความเสียสละและความรับผิดชอบน้อย อีกทั้งไม่ชอบการถูกกำหนดให้ทำกิจกรรมในการบริหารผู้บริหารจำเป็นต้องนำอาชีวศึกษาในการเกลี่ยกล่อมหรือการมอบหมายงานตรงตามลักษณะนิสัยจึงจะทำให้เกิดประโยชน์

3. การผลัดเปลี่ยนหมุนเวียนกันขายสินค้าในวันหยุดเสาฯ-อาทิตย์ประจำกลุ่มจะกำหนดเวลาขายของไว้เป็นหน้าที่ หากไม่ทำงานหน้าที่จะถูกปรับ

4. การสร้างมิตรภาพกับร้านค้าส่งและปลีกเพื่อรักษาความสัมพันธ์ที่ดีไว้ในการติดต่อซื้อขายซึ่งจะช่วยผ่อนปรนทางด้านราคาต้นทุนหรือการจ่ายเงินสดได้และรับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับสินค้าชนิดใหม่ได้เร็วขึ้น

5. การคืนกำไรให้กับสังคมในเรื่องที่พอกจะช่วยได้ เช่น การพิมพ์งาน การร่างโครงการฯ ฯลฯ

6. การส่งเสริมการออมทรัพย์ ร้านค้าเยาวชนจะนำรายได้ที่เกิดขึ้นไปออมทรัพย์กับกลุ่มเยาวชน และกลุ่มอาชีพในชุมชนอีก 2 แห่ง เพื่อนำคิดและวิเคราะห์ที่อาจเกิดขึ้น

กระบวนการบริหารจัดการต่างๆ จำเป็นต้องกำหนดให้สอดคล้องกับสภาพวิบัขของชุมชน หากรูปแบบที่เหมาะสมและสามารถปฏิบัติได้กับบุคคลที่ดำเนินงาน ตลอดจนคำนึงถึงรูปแบบที่ควรจะเป็นรวมถึงการนำอาชีวศึกษาแบบการบริหารจัดการตามหลักวิชาการหรือกลุ่มต่างๆ ภายนอกชุมชนนำมาพิจารณาปรับเปลี่ยนหรือเพิ่มเติมวิธีการดำเนินงานให้สอดคล้องกับสภาพการบริหารจัดการของชุมชน ข้อเสนอแนะที่ได้จากการศึกษาคือ ควรสนับสนุนให้ทุกฝ่ายที่มีส่วนเกี่ยวข้องและการ ส่งเสริมกลุ่มองค์กรชุมชนตามรูปแบบต่างๆ หันหน้ามาร่วมกันวางแผนแนวทางการพัฒนากลุ่มองค์กรชุมชนที่เหมาะสม โดยมีเป้าหมายอยู่ในชุมชนไม่ต้องคำนึงว่ากลุ่มองค์กรในชุมชนเป็นของหน่วยงานใดหน่วย

งานหนึ่ง ควรให้องค์กรบริหารส่วนตាบลเข้าไปส่งเสริมให้มีการจัดตั้งกลุ่มองค์กรในรูปแบบที่สอดคล้องกับพื้นที่ที่มีความพร้อมก่อนหลังจากนั้นจึงค่อยขยายผล และควรสนับสนุนให้หน่วยงานที่รับผิดชอบมีการจัดฝึกอบรมทางด้านบัญชีให้และจัดประชุมสัมมนา เพื่อทบทวนบทบาทและหน้าที่ของคณะกรรมการบริหารของกลุ่มองค์กรอย่างสม่ำเสมอและควรสนับสนุนให้มีการสร้างเครือข่ายระหว่างกลุ่มองค์กรด้วยกัน และเชื่อมโยงการประสานงานระหว่างกลุ่มองค์กรกับกลุ่มอาชีพต่างๆ ในชุมชน

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะแบ่งออกเป็น 3 ส่วน คือ ข้อเสนอแนะทั่วไปข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย และข้อเสนอแนะเพื่อการศึกษา โดยประกอบรายละเอียดดังนี้ไปนี้ คือ

ข้อเสนอแนะทั่วไป

จากการศึกษาทดลองใช้รูปแบบการบริหารจัดการกลุ่มในเรื่องของการร่วมทุน ร่วมหุ้น เพื่อให้กลุ่มสะสมทุน โดยให้เล็งเห็นว่าทุนของชุมชนนั้นไม่ใช่มีแต่เพียงทุนที่เป็นตัวเงินหากแต่คำว่า “ทุน” นั้นยังหมายถึง ทุนที่เป็นคน ความรู้ ศักดิ์ วัฒนธรรม และอื่นๆ อีกมากมายหากจะประมาณการอกรมาเป็นมูลค่าได้ แต่ปัญหาอุปสรรคเกิดขึ้นจากมุ่งมองของชุมชนคิดถึงทุนที่เป็นตัวเงินเท่านั้นปัญหาอุปสรรคต่างๆ จะแก้ไขได้ต่อเมื่อ

ความชัดเจนและโปร่งใส เป็นที่ต้องการในทุกๆ สมัยหลายกลุ่มองค์กรชุมชนที่มีระบบบัญชีชัดเจนและโปร่งใสมากเกิดได้รับความสนใจและเชื่อมั่นในการร่วมทุนร่วมแรงร่วมใจ แต่หลายกลุ่มองค์กรชุมชนมีระบบบัญชีแบบชาวบ้านรับข้อมูลจากมีพยานรู้เห็น กรรมการบริหารมีความซื่อสัตย์แต่เรื่องการแสดงผลในรูปแบบบัญชียังเป็นที่ต้องการของสมาชิกองค์กรชุมชน หน่วยงานที่มีความรู้ด้านระบบบัญชีควรส่งเสริม แนะนำให้เกิดระบบบัญชีที่กรรมการบริหารสามารถปฏิบัติได้และเข้าใจเพื่อใช้ประมาณการ การแสดงผล การดำเนินงาน รองรับการขยายตัวขององค์กรต่อไปข้างหน้า

ความจำเป็นในการสร้างเครือข่าย จะต้องสร้างเครือข่ายระหว่างกลุ่มสะสมทุนด้วยกัน และเชื่อมประสานระหว่างกลุ่มสะสมทุนกับกลุ่มอาชีพต่างๆ ในชุมชน

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

การตั้งกลุ่มองค์กรในชุมชนควรถูกจัดตั้งจากการแนะนำแนวทางการจัดตั้งมากกว่าการลงใบกำหนดให้ชุมชนจัดตั้ง รวมทั้งการสนับสนุนด้านงบประมาณควรให้การส่งเสริมแก่กลุ่มที่มีอยู่หรือกลุ่มใหม่ที่มีความพร้อมและต้องการเงินทุนการหนุนเสริมแทนการปังซึ่งให้จัดตั้งกลุ่มเพื่อจะได้จัดสร้างบประมาณลงไปให้ ลักษณะนี้จะทำให้กลุ่มล้มได้ง่ายและไม่ยั่งยืน แนวทางที่สามารถช่วยในการแก้ไขปัญหา คือ

หน่วยงานไม่ตั้งเงื่อนไขและข้อแม้ ทุกฝ่ายที่มีส่วนเกี่ยวข้องมีภาระของเห็นเป้าหมายล้ำๆ กัน สนับสนุนส่งเสริม ร่วมกันวางแผนแนวทางพัฒนาอย่างคุณภาพสูงต่างๆ ให้มีเป้าหมายร่วมกัน คือความเข้มแข็งของชุมชนท่านนี้โดยไม่ต้องคำนึงว่ากลุ่มองค์กรชุมชนต่างๆ จะเป็นของหน่วยงานใด หน่วยงานหนึ่งที่จัดตั้งขึ้น

องค์กรห้องถิน ควรเป็นพี่เลี้ยงอย่างเต็มตัวหรือสนับสนุนให้องค์กรบริหารส่วนห้องถิน เข้าไปส่งเสริมให้มีการจัดตั้งกลุ่มสะสมทุนในรูปแบบที่เหมาะสมในเขตพื้นที่ที่มีความพร้อมก่อนหลังจากนั้นจึงค่อยขยายผลต่อไป

ข้อเสนอแนะเพื่อการศึกษา

การนำประเดิ้นที่สนใจความมีการต่อยอดในชุมชนจากประเดิ้นกลุ่มองค์กรที่มีอยู่อย่างกว้างจัด กระจายในชุมชนตำบลลังดิน กลุ่มองค์กรส่วนมากมีรูปแบบการบริหารจัดการ คือ

กลุ่มเงินทุนหมุนเวียนซึ่งเหมือนมีสูตรสำเร็จตายตัวว่านำเงินของทรัพย์เดือนละเท่าไหร่ ตามแต่กลุ่มองค์กรจะกำหนดเอาไว้แล้วนำมารวมกับเงินอุดหนุนหรือเงินกู้ปลดдолกอกเบี้ยขององค์กร บริหารส่วนตำบลไปปล่อยกู้กันในสมาชิกในปีปัจจุบันปี 2546 มีการจัดตั้งธนาคารชุมชนตำบลลังดินขึ้น เพื่อรวบรวมกลุ่momทรัพย์หรือกลุ่มการเงินที่ปล่อยกู้ให้สมาชิกนำมาควบรวมไว้ ในธนาคารชุมชนแต่ธนาคารชุมชนตำบลลังดินยังขาดการจัดรูปแบบการบริหาร เพื่อสอดคล้องหรือเชื่อมโยงให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ปัจจัยสำคัญที่ทำให้กลุ่มองค์กรการเงินขาดการเชื่อมโยงนั้นก็คือ ไม่ได้บูรณาการหรือ เชื่อมโยงกับกลุ่มองค์กรอื่นๆ ในเรื่องของการลงทุนทุกๆ กลุ่มองค์กรคิดว่าจะนำเงินของมาปล่อยกู้แก่ สมาชิกในวงแคบแต่ขาดการเชื่อมโยงไปถึงกลุ่มอาชีพที่มีกำลังผลิตแต่ขาดเงินทุนในการสนับสนุนหรือ แม้แต่ธนาคารชุมชนตำบลลังดินเองก็ยังไม่มีนโยบายหรือแนวทางในการบริหารเงินภาพรวมหรือองค์ รวมเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด การบริหารจัดการมีการกระจายจัดสรรกันไปตามกลุ่มต่างๆ ทั่วไป ลักษณะการบริหารแบบประเภทองค์เดียวก็คือ กลุ่มองค์กรนั้นบริหารกันกลุ่มเดียวซึ่งจำนวนเงินในการ บริหารเฉลี่ยอยู่ที่กลุ่มละประมาณ 20,000-30,000 บาท หรือกลุ่มองค์กรที่มีสมาชิกมากอาจถึง 100,000 บาท โดยทุกกลุ่มมีการปล่อยกู้เงินเป็นกิจกรรมหลักแต่กิจกรรมที่ทำให้เกิดรายได้จริงกลับขาด การส่งเสริมและต่อยอดซึ่งกลุ่มก็ยังมีข้อบกพร่องหรือประเดิ้นที่นำเสนอให้กับทุกกลุ่มการเงินนั้นมีดอกเบี้ย เพื่อใช้ในการปันผลแต่ทุกกลุ่มองค์กรยังขาดสวัสดิการชุมชนซึ่งประเดิ้นหรือยุทธศาสตร์นั้นก็กลุ่มองค์กร การเงินจะให้ผลประโยชน์จากการตัวเงินที่ปันผลแล้วควรสร้างให้เกิดสวัสดิการภาคประชาชนซึ่งผล ประโยชน์ของดอกเบี้ยนั้นเกิดจากเงินของตัวสมาชิกเองกับคืนสู่สมาชิกในรูปสวัสดิการของสมาชิกใน กลุ่มหรือสวัสดิการของชุมชนในเรื่องการต่อยอดตัวธนาคารชุมชนตำบลลังดินจะมีการคืนทรัพย์แบบการ

บริหารจัดการที่เข้าต่อการพัฒนาที่เกิดประโยชน์สูงสุดในการนำกลุ่มองค์กรทั้งหลายเข้าเครือข่ายในระดับตำบลและการนำเงินออมของ ทุกกลุ่มนี้มาบูรณาการ เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดดังทฤษฎีเช่นว่า นำเงินคนละ 10 บาท เมื่อจัดเวลาที่ประชุมหารือแล้วแบ่งกันภักลับไปก็ได้คนละ 10 บาท แต่ทฤษฎีที่ว่านำเงินมาด้วยน้ำความคิดมาด้วยให้เกิดการบริหารจัดการนี้เป็นเรื่องน่าสำคัญเพียงแต่เกิดการค้นหาฐานแบบการบริหารจัดการ ส่วนกลางคือธนาคารชุมชนตำบลวังดินและคันทรูปแบบกลุ่มย่อยของแต่ละกลุ่ม เพื่อเชื่อมโยงให้เกิดการบูรณาการและการสร้างสวัสดิการภาคประชาชนให้เกิดขึ้นในตำบลวังดิน เป็นเรื่องที่เป็นประเด็นที่น่าสนใจศึกษาและต่อยอดภายใต้ชุมชนให้เกิดขึ้นเพราะทุกกลุ่มเมื่อรวมกันแล้ว เงินออมแต่ละกลุ่มขององค์กรนี้จัดว่ามีอยู่หลายแสนบาทเพียงแต่ขาดการจัดสวัสดิการซึ่งเบรียบเสื่อมน้ำหล่อเลี้ยงหัวใจหรือน้ำใจที่ทำให้คนยึดเหนี่ยว กันให้เห็นประโยชน์ของการเข้าอathamซึ่งกันและกัน อันเป็นเรื่องที่น่าศึกษาต่อ

อ้างอิง

ประกอบ บำรุงผล. คอ.ม.(โยธा). การปฏิหารและควบคุมงานก่อสร้าง. กรุงเทพฯ :

สำนักพิมพ์ศูนย์ส่งเสริมวิชาการ, 2522.