



สัญญาเลขที่ RDG45N0002

## รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการวิจัยกระบวนการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชน  
โดยความร่วมมือของกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีกับชุมชนบ้านวังดิน อำเภอ  
เมือง จังหวัดอุดรธานี

โดย

นางสาวศิริวิมล แหยมเตอะ และคณะ

สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย(สกว.)

ตุลาคม 2546

## โครงการวิจัย

กระบวนการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนโดยความร่วมมือของกลุ่มเยาวชน  
พลังสามัคคีกับชุมชนบ้านวังดิน อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี

### คณะผู้วิจัย

นางสาวศิริวิมล	แหยมเตอะ
นายราชันย์	บุญจันทร์
นายธนัท	มาเชียงพา
นายสุริยนต์	ธรรมไชย
นายปรีดา	เสียงเจือ

สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย(สกว.)

ตุลาคม 2546

## คำนำ

รายงานการวิจัยฉบับนี้ เป็นการศึกษาเกี่ยวกับกระบวนการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนจากความร่วมมือของกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีกับชุมชนบ้านวังดิน อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี ซึ่งได้ศึกษาถึงกระบวนการบริหารจัดการรูปแบบต่างๆ อันประกอบไปด้วย การศึกษาศักยภาพกระบวนการจัดการกลุ่มและการจัดการร้านค้าเยาวชน การค้นหารูปแบบการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนที่มีประสิทธิภาพ และการศึกษากระบวนการสร้างความร่วมมือระหว่างกลุ่มและชุมชน บ้านวังดินในการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนในรายงานเล่มนี้ได้แบ่งออกเป็น 5 บท คือ

- บทที่ 1 เป็นบทนำที่อธิบายถึงที่มาความสำคัญของปัญหา วัตถุประสงค์ของการศึกษา และอื่นๆ
- บทที่ 2 ได้อธิบายถึงลักษณะสภาพบริบทและข้อมูลเบื้องต้นของชุมชนบ้านวังดิน ซึ่งมีรายละเอียดเกี่ยวกับประวัติความเป็นมาของชุมชนบ้านวังดินเกี่ยวกับชีวิตความเป็นอยู่ในแต่ละด้าน เช่น การศึกษา วัฒนธรรม ทรัพยากรธรรมชาติ เป็นต้น และความสัมพันธ์ของคนในชุมชนกับกลุ่มชุมชน
- บทที่ 3 อธิบายถึงวิธีการดำเนินการวิจัยซึ่งแบ่งเป็น 2 ระยะ คือ ระยะแรกและระยะที่สอง มีรายละเอียดเกี่ยวกับด้านขอบเขตการวิจัย และวิธีการดำเนินการวิจัย
- บทที่ 4 เป็นผลการศึกษากระบวนการบริหารจัดการรูปแบบต่างๆ
- บทที่ 5 บทสุดท้ายเป็นบทสรุปผล และข้อเสนอแนะ

คณะผู้วิจัยขอขอบคุณคณะที่ปรึกษาทุกท่านที่ให้คำปรึกษาจนการวิจัยในครั้งนี้เสร็จสมบูรณ์ ล่วงไปด้วยดี ขอขอบคุณหน่วยงานองค์การบริหารส่วนตำบลวังดินที่ให้ความอนุเคราะห์ด้านข้อมูล ขอขอบคุณกลุ่มองค์กรในชุมชน ร้านค้าเยาวชนที่ให้ความร่วมมือเป็นอย่างดีสำหรับการศึกษาวิจัยในครั้งนี้และที่ขาดไม่ได้ คือ สำนักงานสนับสนุนการวิจัย (สกว.) คณะผู้วิจัยต้องขอขอบคุณเป็นอย่างสูงมา ณ ที่นี้ที่ให้การสนับสนุนด้านงบประมาณจนทำให้มีงานวิจัยฉบับนี้ขึ้นเพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาต่อของผู้ที่มีความสนใจ

คณะผู้จัดทำ

ตุลาคม 2546

## บทคัดย่อ

รายงานการวิจัยฉบับนี้เป็นการศึกษาเกี่ยวกับกระบวนการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชน โดยความร่วมมือของกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีกับชุมชนบ้านวังดิน ตำบลวังดิน อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาศักยภาพกระบวนการบริหารกลุ่มและการจัดการร้านค้าของเยาวชน เพื่อค้นหารูปแบบการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนที่มีประสิทธิภาพ และเพื่อศึกษากระบวนการสร้างความร่วมมือระหว่างกลุ่มและชุมชนชาวบ้านวังดินในการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชน ซึ่งเป็นการศึกษาวิจัยเชิงปฏิบัติการอย่างมีส่วนร่วม (PAR = Participatory Action Research) โดยนักวิจัย กลุ่มเยาวชน และชุมชนในพื้นที่ตำบลวังดินมีส่วนร่วมในการค้นหาปัญหา วิเคราะห์ สังเคราะห์ปัญหา กำหนดรูปแบบ และแก้ไขปัญหาลักษณะการจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้และนำไปทดลองทำ เพื่อให้สอดคล้องกับสภาพบริบทของชุมชนและศักยภาพของชุมชนโดยชุมชนสามารถปฏิบัติได้ และต้องให้สอดคล้องกับสภาพและศักยภาพของกลุ่มเยาวชน พลังสามัคคีตำบลวังดิน

ผลการศึกษากระบวนการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนโดยความร่วมมือของกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีกับชุมชนบ้านวังดินพบว่า รูปแบบการบริหารจัดการกลุ่มและร้านค้าที่เหมาะสม และกระบวนการสร้างความร่วมมือระหว่างกลุ่มเยาวชนกับชุมชนในการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนมีลักษณะดังนี้ คือ รูปแบบการบริหารจัดการกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคี ลักษณะโครงสร้างกลุ่มเดิมเป็นการแยกส่วนตามหน้าที่ซึ่งจะแยกหน้าที่ออกเป็น ประธานกลุ่มดูแลและจัดการงานทุกอย่างที่เกี่ยวข้องกับกลุ่ม, รองประธานมีหน้าที่รับมอบหมายงานจากประธานกลุ่ม, เลขานุการมีหน้าที่ จัดบันทึกการประชุม, เฝ้าบัญชีดูแลเรื่องการเงิน, ประธานฝ่ายต่างๆ ทำหน้าที่ตามกิจกรรมฝ่าย และคณะกรรมการมีหน้าที่ติดต่อประสานงานกับฝ่ายต่างๆ ซึ่งหน้าที่โดยตำแหน่งจะมีผู้รับผิดชอบเพียงคนเดียวเมื่อมีคนหนึ่งคนใดในตำแหน่งลาออกทำให้งานที่ดำเนินอยู่หยุดชะงักไม่สามารถดำเนินงานต่อไปได้ ดังนั้นจึงได้กำหนดรูปแบบโครงสร้างใหม่ที่ประกอบไปด้วย ประธานกลุ่มเป็นผู้คอยดูแลงานทุกอย่างเกี่ยวกับกลุ่มแล้วแยกออกอีกเป็นฝ่าย 3 ฝ่าย คือ ฝ่ายสมาชิกรับผิดชอบ กิจกรรมรับสมัครใหม่ จัดประชุมประจำเดือน บันทึกการประชุม เงินออมทรัพย์ และเงินกู้ฉุกเฉิน, ฝ่ายบริหารโครงการรับผิดชอบกิจกรรมร้านค้าเยาวชน ฟาร์มเลี้ยงปลา โครงการต่างๆ และเอกสารสื่อ, ฝ่ายสวัสดิการกิจกรรมสังคมรับผิดชอบกิจกรรมการเข้าค่าย กีฬา ศาสนา วัฒนธรรม สวัสดิการต่างๆ และดูแลรักษาวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ ของกลุ่ม โดยฝ่ายทุกฝ่ายแยกออกเป็นประธาน รองประธาน เลขานุการ และผู้ช่วยอีก 2 คน ผลการทดลองลงทำปรากฏว่า การดำเนินงานต่างๆ ยังมีลักษณะเหมือนกับโครงสร้างกลุ่มแบบเดิมจึงได้ปรับเปลี่ยนโครงสร้างใหม่เป็นโครงสร้างกลุ่มแบบ 3 ทีม 1 กอง ซึ่งมีองค์ประกอบ 3 ทีมใหญ่ๆ โดยผ่านทีมจัดการเรียนรู้ (ทีมอิสระ) คือ ทีมกองเลขาคูดูแลเรื่องเอกสารต่างๆ , ทีมวิเคราะห์กลั่นกรองทำหน้าที่นำข้อมูลดิบมาหารูปแบบการพัฒนาโครงการ และทีมพัฒนาโครงการรับผิดชอบเรื่องขึ้นรูปโครงการใหม่ และประเมินผล

ต่อยอดโครงการเดิม รูปแบบการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน เดิมไม่มีรูปแบบโครงสร้างการบริหารจัดการร้านค้าจากการวิจัยจึงกำหนดรูปแบบขึ้น ซึ่งมีองค์ประกอบดังนี้คือ ประธานร้านค้า ประธานกลุ่มเยาวชน ฝ่ายต่างๆ และที่ปรึกษากลุ่ม ด้านการดำเนินงานประกอบด้วยฝ่ายต่างๆ คือ ฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายคลังสินค้า ฝ่ายการเงิน-การบัญชี ฝ่ายประชาสัมพันธ์ ฝ่ายควบคุมคุณภาพสินค้า และฝ่ายติดตามงาน เมื่อได้รูปแบบนำไปทดสอบลองทำแล้ว สมาชิกกลุ่มเยาวชนไม่สามารถปฏิบัติได้เพราะไม่เหมาะสมกับสภาพบริบทของบุคคล ในกลุ่มทางด้านความรับผิดชอบและความจำกัดทางด้านระยะเวลาดังนั้นจึงได้ปรับเปลี่ยนรูปแบบใหม่เป็นผู้บริหารมีหน้าที่รับผิดชอบในทุกเรื่องเกี่ยวกับร้านค้าโดยคอยมอบหมายงานให้สมาชิกเข้ามาช่วยเหลือ ผู้ทำบัญชีจัดทำบัญชีเกี่ยวกับร้านค้า ผู้ขายรับผิดชอบเกี่ยวกับการขายหน้าร้าน และสมาชิกกลุ่มประสานความร่วมมือคอยช่วยเหลือด้านต่างๆ ส่วนกลยุทธ์ที่ใช้ในการขายได้แก่การขายสินค้าให้ลูกค้าสามารถกำหนดราคาสินค้าได้บางชนิดเท่านั้นเพราะสินค้าบางชนิดมีราคาตายตัวอยู่แล้ว, การขายสินค้าให้แก่สถานที่ราชการไม่สามารถปฏิบัติได้ต่อเนื่องเพราะขาดคนให้บริการถึงที่, เน้นการขายสินค้าเป็นแพ็คเกจ (ชุด) ปัจจุบันดำเนินการอยู่และได้รับความนิยมเป็นอย่างดีจากลูกค้า, การนำกิจกรรมบางอย่างมาร่วมกัน คือ การเคลื่อนย้ายน้ำมันหมดไปจำหน่ายในร้านค้าซึ่งได้ถูกยกเลิก แล้วนำเงินทุนไปลงทุนในร้านค้าแทนจากมติที่ประชุมเพราะในชุมชนมีน้ำมันหลากหลายแห่ง และรูปแบบการบันทึกการขายจากอดีตบันทึกในกระดาชสมุดปกอ่อนเมื่อศึกษาทดสอบลองทำแล้วเปลี่ยนรูปแบบมาเรื่อยๆ จนกระทั่งปัจจุบันบันทึกงบบันทึกรายขายที่เป็นรูปเล่ม มีลักษณะคล้ายใบส่งของที่มีสำเนาติดเล่มไว้

**ส่วนกระบวนการสร้างความร่วมมือระหว่างกลุ่มเยาวชนกับชุมชนในการบริหารจัดการ** การสร้างความร่วมมือเกิดขึ้นจากการจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ในตำบลลักษณะการขายเครือข่ายออกไปซึ่งแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ การสร้างเครือข่ายเยาวชนและการสร้างเครือข่ายร้านค้าเยาวชนการสร้างเครือข่ายเยาวชนเดิมมีลักษณะเป็นการเรียกให้เยาวชนแต่ละหมู่บ้านมารวมกันแล้วจัดตั้งศูนย์เยาวชนตำบลขึ้นแต่ขาดกิจกรรมหลักประจำศูนย์จึงทำให้ศูนย์เยาวชนไม่มีการขับเคลื่อน มีแค่เพียงรายชื่อสมาชิกเยาวชน กิจกรรมจะเกิดขึ้นต่อเมื่อมีการเรียกมาจัดเป็นครั้งคราวเท่านั้น ฉะนั้นทางกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีจึงสร้างเครือข่ายใหม่โดยการปรับปรุงให้ทางกลุ่มเป็นเครือข่ายใหญ่มีกิจกรรมหลัก คือ ร้านค้าเยาวชน การออมทรัพย์ และกิจกรรมเสริมประกอบด้วย ธนาคารเยาวชน การเลี้ยงปลา ฝึมน้ำเป็นต้น ผู้ที่จะเข้าร่วมเครือข่ายต้องเข้าร่วมกิจกรรมหลัก ส่วนกิจกรรมเสริมจะเข้าร่วมหรือไม่ก็ได้หรืออาจเป็นเครือข่ายโดยการทำกิจกรรมของตนเองที่บ้านแต่เป็นเครือข่ายจากกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคี และการสร้างเครือข่ายร้านค้าเดิมร้านค้าไม่มี การขายเครือข่ายแต่เมื่อทำการศึกษาวิจัยแล้วทางร้านค้าจึงเห็นความสำคัญและขยายเครือข่าย โดยการผ่านเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้กับเยาวชนและกลุ่มอาชีพต่างๆ ในชุมชนซึ่งให้ร้านค้าเป็น ศูนย์กลางและชักชวนเข้าร่วมกิจกรรมหรือการนำผลผลิตเข้าไปฝากขายก็ได้

(ก)

## สารบัญ

	หน้า
<b>บทที่ 1      บทนำ</b>	
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1-3
คำถามหลักและวัตถุประสงค์ของการวิจัย	3
คำนิยามศัพท์ในการวิจัย	4-5
กรอบแนวความคิดการวิจัย	6-7
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	8
 <b>บทที่ 2      สภาพบริบทและข้อมูลเบื้องต้นของชุมชนบ้านวังดิน</b>	
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
สภาพปัญหาหรือจุดด้อยและจุดแข็งของชุมชน/สังคม	
□ สภาพปัญหาหรือจุดด้อยของชุมชน/สังคม	21-22
□ จุดแข็งหรือจุดเด่นของชุมชน/สังคม	22
ความสัมพันธ์ของคนในชุมชนและกลุ่มคน	23-24
<b>บทที่ 3      วิธีการดำเนินการวิจัย</b>	
ขอบเขตการศึกษา	
□ ด้านพื้นที่	25
□ ด้านเนื้อหา	26
การรวบรวมข้อมูล	
□ วิธีการเก็บข้อมูลจากการจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้	26
□ วิธีการเก็บข้อมูลจากการใช้เครื่องมือ	26-27
การวิเคราะห์ข้อมูล	27
ขั้นตอนการดำเนินงานวิจัย	
□ ขั้นตอนการดำเนินการวิจัยระยะแรก	27-28
□ ขั้นตอนการดำเนินการวิจัยระยะที่ 2	29-31
<b>บทที่ 4      ผลการวิจัย</b>	
<b>ตอนที่ 1</b> สถานภาพศักยภาพกลุ่มเยาวชนและร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน	
□ สภาพและศักยภาพเยาวชนตำบลวังดินหมู่ที่ 1 และ 2	
- โครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มแบบเดิม	34-35
- จุดเด่นและจุดด้อยของกลุ่มเยาวชน	35-36
- ปัญหาและอุปสรรคในการรวมกลุ่มเยาวชน	36
□ สภาพและศักยภาพของร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน	
- สภาพการดำเนินงานร้านค้า	37
- กระบวนการดำเนินงานของร้านค้าเยาวชน	39
- รูปแบบการบริหารจัดการที่ผ่านมา	39-40
- กลยุทธ์การขายสินค้า	40-41
- ข้อมูลฐานะทางการเงิน	41

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
<b>ตอนที่ 2</b> ความสัมพันธ์ของร้านค้าเยาวชนกับชุมชน	
❑ ร้านค้าเยาวชนกับระบบด้านเศรษฐกิจชุมชนบ้านวังดิน	42-43
❑ ลักษณะการขายสินค้า	43-44
❑ การเชื่อมโยงข้อมูลชุมชนกับการกำหนดแผนการจัดการร้านค้า	45
<b>ตอนที่ 3</b> แนวทางที่หลากหลายในการบริหารจัดการ	
❑ บทเรียนจากกลุ่มเยาวชนจังหวัดลำพูน	46-47
❑ บทเรียนจากกลุ่มเยาวชนจังหวัดแพร่	47
❑ บทเรียนจากกลุ่มเยาวชนจังหวัดน่าน	47-48
❑ แนวทางที่หลากหลายในการจัดการกลุ่มเยาวชน และร้านค้าเยาวชน	49-50
<b>ตอนที่ 4</b> รูปแบบกระบวนการจัดการกลุ่มและร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน	
❑ รูปแบบกระบวนการจัดการกลุ่มและร้านค้าเยาวชน	
- รูปแบบการบริหารจัดการกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคี	
○ รูปแบบการบริหารจัดการกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีที่นำไปทดลองปฏิบัติ	50-51
○ การปรับเปลี่ยนการบริหารจัดการกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคี	52-54
- รูปแบบกระบวนการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน	
○ รูปแบบการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนบ้านวังดินในการทดลองปฏิบัติ	54-60
○ ผลการทดลองรูปแบบการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน	60-67
○ การปรับเปลี่ยนร้านค้าเยาวชนบ้านวังดินเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและความยั่งยืน	67-76
○ ผลที่ได้รับจากการบริหารจัดการร้านค้า	76-77
❑ กลไกการขับเคลื่อนอย่างยั่งยืน	78



## สารบัญ (ต่อ)

### หน้า

ตอนที่ 5	กระบวนการสร้างความร่วมมือระหว่างกลุ่มเยาวชนกับชุมชน ในการบริหารจัดการ ร้านค้าเยาวชน	
	❑ การสร้างเครือข่าย (Network) เยาวชน	80-82
	❑ การสร้างเครือข่าย (Network) ร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน	83
ตอนที่ 6	ข้อค้นพบจากกระบวนการศึกษา	
	❑ ปัญหาด้านการรวมกลุ่ม/องค์กรต่างๆ ในชุมชน	84
	❑ การสร้างมิตรภาพกับร้านค้าส่งและปลีก	84
	❑ ศูนย์กลางการเพิ่มรายได้เสริม	84-85
	❑ ภาพลักษณ์ร้านค้าเยาวชนในชุมชน	85
	❑ ความเชื่อถือของกลุ่มอาชีพต่างๆ ที่มีต่อร้านค้าเยาวชน	85
บทที่ 5	สรุปผลการศึกษา ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ	
	สรุปผลการวิจัย	86-87
	ข้อค้นพบจากกระบวนการศึกษา	88
	ข้อเสนอแนะ	89-90
อ้างอิง		
ภาคผนวก		
	❑ แผนผังพัฒนาชุมชนองค์การบริหารส่วนตำบลวังดิน	
	❑ แผนผังที่ตั้งร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน	
	❑ รูปด้านหน้าของร้านค้าเยาวชนบ้านวังดินในอดีต(ก่อนการวิจัย)	
	❑ รูปด้านข้างของร้านค้าเยาวชนบ้านวังดินในอดีตจนถึงปัจจุบัน	
	❑ รูปด้านหน้าของร้านค้าเยาวชนบ้านวังดินในปัจจุบัน	
	❑ กราฟแสดงยอดขายแต่ละประจำปี 2543-2546	
	❑ กราฟแสดงยอดขายรวมทั้งตั้งแต่ปี 2543-2546	
	❑ ตารางสรุปผลการวิจัย	
	❑ สำเนาใบบันทึกการขาย	
	❑ ประวัติทีมวิจัย	
	❑ ภาพร้าน ภาพสินค้า และภาพกิจกรรมต่าง ๆ	
	❑ ตารางแสดงรายการสินทรัพย์ หนี้สิน และส่วนของผู้ถือหุ้นของร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน	

(ข)

## สารบัญตาราง

		หน้า
ตารางที่ 1	การประกอบอาชีพในชุมชนตำบลวังดิน	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	โครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคี (ก่อนการวิจัย)	34
แผนภูมิที่ 5	สภาพการจัดการร้านค้าเยาวชนบ้านวังดินระยะแรก	38
แผนภูมิที่ 6	โครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคี (แบบใหม่)	51
แผนภูมิที่ 7	โครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มแบบ 3 ทีม 1 กอง	54
แผนภูมิที่ 8	โครงสร้างการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน	55
แผนภูมิที่ 9	วิวัฒนาการเกี่ยวกับรายละเอียดในการบันทึกการขาย	64
แผนภูมิที่ 10	โครงสร้างการบริหารจัดการร้านค้า (แบบใหม่)	68
แผนภูมิที่ 11	ระบบการบริหารจัดการ(Management System) ร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน	74
แผนภูมิที่ 12	หลักการที่นำมาใช้ในการบริหารจัดการ	75
แผนภูมิที่ 13	การสร้างเครือข่ายเยาวชนตำบลวังดิน (เดิม)	80
แผนภูมิที่ 14	การสร้างเครือข่ายเยาวชนแบบฟักตัว (ระหว่างการวิจัย)	82
แผนภูมิที่ 15	การสร้างเครือข่ายร้านค้าเยาวชนบ้านวังดินแบบฟักตัว (ระหว่างการวิจัย)	83

# บทที่ 1

## บทนำ

### ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

กลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีตำบลวังดินมีการรวมกลุ่มกันมาตั้งแต่ช่วงที่ได้รับการส่งเสริมสนับสนุนจากองค์กรภาครัฐแต่การรวมกลุ่มเป็นไปโดยตามหลักการแต่ในความเป็นจริงไม่มีตัวตน ที่ชัดเจน เริ่มจากกลุ่มเยาวชนจำนวน 6 คนรวมกลุ่มกันทำกิจกรรมต่อมามีแกนนำชุมชนให้ การสนับสนุนทั้งในส่วนของชาวบ้าน อบต. กลุ่มแม่บ้าน และวัด จึงขอใช้วัดพุทธบาทเขาผึ้งเป็น ศูนย์กลางในการเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้กันอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งการชุมนุมกลุ่มเพื่อปรึกษาหารือร่วมกันแล้วทำการจัดตั้งกลุ่มเยาวชนหมู่ที่ 2 ขึ้นเมื่อวันที่ 8 พฤศจิกายน 2541 ซึ่งได้ทำการประชุมกลุ่มเยาวชนหมู่ที่ 2 ครั้งแรกทำการเลือกประธาน, รองประธาน, เลขานุการ, เหรัญญิก, ฝ่ายปฎิคม, ประชาสัมพันธ์และคณะกรรมการเยาวชนอื่นๆ ขึ้นมาปฏิบัติงานตามหน้าที่ของกลุ่มแต่ก็ไม่มีกิจกรรมขับเคลื่อนอะไร

จนกระทั่งวันที่ 20 มิถุนายน 2543 ได้จัดตั้งกลุ่มเยาวชนอีกครั้งเพื่อเลือกคณะทำงานอย่างไม่เป็นทางการแล้วปฏิบัติกิจกรรมตามลำดับแล้วทำการติดต่อกับทางวัดพุทธบาทเขาผึ้ง ขอใช้สถานที่ตั้งกลุ่มเยาวชนโดยใช้ชื่อว่า “กลุ่มเยาวชนพลังสามัคคี” เมื่อกลุ่มได้จัดตั้งขึ้นมาแล้วทำการประชุมกลุ่มครั้งที่ 1 เมื่อวันที่ 2 กรกฎาคม 2543 คัดเลือกประธาน, รองประธาน, เลขานุการ, เหรัญญิก และคณะกรรมการฝ่ายต่างๆ ของกลุ่มพร้อมทั้งเลือกคณะกรรมการที่ปรึกษาอีก 9 ท่าน เพื่อเป็นที่ปรึกษาหารือเกี่ยวกับเรื่องต่างๆ อย่างเป็นทางการจากการลงมติของที่ประชุมของกลุ่ม และ ทางกลุ่มก็ได้จัดกิจกรรมการอบรมทรัพยากรจำนวน 30 บาท / คน / เดือน พร้อมกับการจัดประชุมประจำเดือนขึ้นทุกๆ วัน เสาร์สุดท้ายของสิ้นเดือนนั้น ๆ

โดยแต่เดิมที่กลุ่มเยาวชนได้ตั้งกลุ่มมาเป็นเวลานานแล้วแต่ไม่มีตัวตนทำหน้าที่ในการปฏิบัติงานจนถึงปัจจุบันก็ได้จัดตั้งประธานและรองประธานในระดับตำบลรองลงมาตามลำดับเมื่อทางกลุ่มเห็นว่ากลุ่มมีความเข้มแข็งพอก็ทำการจัดตั้งร้านค้าเยาวชนขึ้นโดยหวังว่าจะใช้เป็นกิจกรรมหลักในการเกาะเกี่ยวกลุ่มเยาวชนให้มีการรวมพลังกันอย่างเหนียวแน่นเป็นศูนย์กลางแลกเปลี่ยนเรียนรู้อย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืนเพื่อขายสินค้าในราคาถูกกว่าท้องตลาดอย่างไม่เป็นทางการ จากนั้นทางกลุ่มจึงขอใช้สถานที่ตั้งร้านค้าจาก คุณวรรณิศา ปันคำ ซึ่งตั้งอยู่ริมถนนหมู่ที่ 1 บ้านวังดิน ตำบลวังดิน อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี นำเงินทุนมาจากการขายหุ้นให้แก่บุคคลภายนอกซึ่งจะปันผลกำไรให้ร้อยละ 3 จากผลกำไรประจำปีถูกแบ่งแยกออกเป็นเงินทุนของร้านค้าเยาวชน 30% ค่า

ตอบแทนคณะกรรมการ 30% และเงินกันไว้เป็นเงินกองกลาง 40% จากการออมทรัพย์ของ  
เยาวชนโดยการตัดเงินออมเข้าร้านค้า 3 เดือนนับแต่เดือนแรกที่ทำกรออม ในมูลค่าหุ้นละ 30  
บาท จำนวน 226 หุ้น เป็นเงินทั้งสิ้น 6,780 บาท เงินอุดหนุนจากองค์การบริหารส่วนตำบลวังดิน 4,000  
บาทและเงินกู้ยืมปลอดดอกเบี้ย 30,000 บาท รวมเป็นเงินทุนประกอบการ ทั้งสิ้น 40,780 บาท

ต่อมาในวันที่ 29 ตุลาคม 2543 กลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีได้เปิดทำการร้านค้าอย่าง เป็น  
ทางการและเริ่มตั้งวันที่ 29 ตุลาคม 2543 เป็นต้นมา ทางกลุ่มจึงจัดประชุมประจำทุกเดือนเดือนละ 1  
ครั้งจนถึงปัจจุบันได้จัดให้มีการประชุมหรือเวทีแลกเปลี่ยนรู้เพิ่มขึ้นเป็นเดือนละ 2 ครั้ง ในทุกๆ วันเสาร์  
กลางเดือนและเสาร์สุดท้ายของเดือนโดยใช้ช่วงเวลาประมาณ 19.00 น. – 22.00 น. รวมทั้งแจ้งข่าวสาร  
และกิจกรรมต่างๆ ให้สมาชิกได้รับทราบซึ่งกิจกรรมดังกล่าวจะทำให้เยาวชนได้พบปะแลกเปลี่ยนเรียนรู้  
หรือทำกิจกรรมร่วมกันอันอาจจะก่อให้เกิดความรักความสามัคคีขึ้นในกลุ่ม มีความเหนียว  
แน่นอยู่กันอย่างเป็นกลุ่มไม่อยู่อย่างกระจัดกระจาย นอกจากนี้ทางกลุ่มได้จัดกิจกรรมอันเอื้อประโยชน์  
ต่อสังคมหลากหลายกิจกรรม เช่น กิจกรรมการพัฒนาสถานที่ท่องเที่ยวของตำบล (น้ำตกวังดิน), กิจ  
กรรมการเพาะพันธุ์กล้วยไม้ละกอแจกจ่ายให้แก่ชาวบ้านในชุมชน, กิจกรรมการสอนคอมพิวเตอร์ให้กับผู้  
สนใจ, กิจกรรมศูนย์ประสานงานด้านเอกสารและข่าวสาร, กิจกรรมการเป็น เจ้าภาพงานกีฬาตำบล  
 เป็นต้น

ปัจจัยที่ทำให้กลุ่มเยาวชนได้จัดตั้งร้านค้าเยาวชนขึ้นก็เนื่องมาจากในอดีตตำบลวังดินไม่เคยจัด  
ให้มีสหกรณ์ร้านค้าประจำหมู่บ้านหรือตำบลไว้บริการแก่ชุมชนสำหรับการซื้อ – ขายสินค้าอุปโภค  
บริโภคต่างๆ อย่าง รวมถึงของใช้ในครัวเรือนเมื่อสังเกตจากลักษณะโดยทั่วไปแล้วจะพบว่าชาวบ้านส่วน  
ใหญ่มักซื้อสินค้าตามร้านค้าปลีกในชุมชนท้องถิ่นของตนซึ่งราคาค่อนข้างแพงแต่ชาวบ้านทุกคนก็จำ  
เป็นต้องซื้อเพื่อนำไปใช้บริโภคและบางครั้งชาวบ้านมักจะเดินทางไปซื้อสินค้าต่างถิ่นหรือต่าง หมู่  
บ้านเนื่องจากเห็นว่ามีความถูกกว่าร้านค้าปลีกที่ตั้งอยู่ใกล้บ้านในชุมชน จากจุดตรนี้จึงทำให้มองเห็น  
ว่าชาวบ้านเกือบ 90% จากชาวบ้านทั้งหมดประมาณ 318 หลังคาเรือนซึ่งเป็นเหตุให้ ต้องสูญเสีย  
เวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทางถึงแม้มันจะเป็นระยะที่สั้นๆ ก็ตาม อีกทั้งทำให้ระบบการไหลเวียน  
ของเงินตราในหมู่บ้านลดลงและกลับไปตกอยู่อีกหมู่บ้านหนึ่งจนทำให้ระบบการไหลเวียนของเงินตรา  
ของหมู่บ้านนั้นมีมากขึ้นเพราะพวกเขาได้นำเงินไปจับจ่ายใช้สอยในร้านค้าต่าง ชุมชนกันมากเนื่อง  
จากเห็นว่ามีความถูกกว่าร้านค้าปลีกในหมู่บ้านสิ่งนี้จึงถือเป็นจุดอ่อนของสังคมอย่างหนึ่งที่ยังไม่มีใคร  
สามารถแก้ไขปัญหของชุมชนในตำบลวังดินให้ดีขึ้นจากที่เป็นอยู่จากอดีตถึงปัจจุบันได้

เมื่อสถานการณ์ของหมู่บ้านหรือชุมชนตกอยู่ในสภาพที่น่าเป็นห่วงทางกลุ่มเยาวชนได้ เล็ง  
เห็นถึงความสำคัญของปัญหาดังกล่าว และเกิดความคิดว่าทางกลุ่มของเราควรจะจัดตั้งร้านค้าเยาวชน  
ขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์ที่สำคัญคือ สร้างคุณประโยชน์ให้กับชุมชนมากที่สุดเท่าที่จะทำได้ เพื่อ

ขายสินค้าอุปโภคบริโภคที่สำคัญในครัวเรือนแก่ชุมชนซึ่งมีนโยบายหลักว่า “จะขายสินค้าในราคาที่ยุติธรรมต่อผู้บริโภคช่วยรักษาคุณภาพของธรรมชาติและเน้นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชน” ด้วยเหตุนี้ทางกลุ่มจึงได้ระดมทุนจากที่ต่างๆ เช่น เงินออมของกลุ่ม, หาแหล่งเงินกู้ที่ปลอดดอกเบี้ย และเงินอุดหนุนต่างๆ นำมาจัดตั้งร้านค้าซึ่งตั้งอยู่ที่ริมถนนหมู่ที่ 1 ตำบลวังดิน อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี โดยเน้นนโยบายตามที่กล่าวมาข้างต้น

เหตุที่กำหนดนโยบายดังกล่าวขึ้นเพราะพบว่าร้านค้าปลีกในชุมชนขายสินค้าในราคาค่อนข้างไม่ยุติธรรมมากนักทางกลุ่มต้องการมีส่วนร่วมในการแก้ไขปัญหาและมีส่วนช่วยในการลดปริมาณขยะซึ่งเป็นปัญหาเรื้อรังที่สังคมยังไม่สามารถแก้ไขให้หายขาดได้ในปัจจุบันถึงแม้ทางกลุ่มเยาวชนไม่สามารถช่วยแก้ปัญหาได้แต่สามารถช่วยลดปริมาณขยะให้ลดลงได้จึงทำให้เกิดแนวความคิดเกี่ยวกับการขายผักพอกอาหารสองชิ้นเป็นสินค้าหลักของร้านค้าด้วยวิธีการซื้อผักพอกที่มีขนาดใหญ่และปริมาณที่มีน้ำหนักมากมาแยกบรรจุถุงพลาสติกแบ่งขายเป็นหน่วยย่อยหรือน้ำหนักน้อยลงแทนการขายผักพอกเป็นกล่องๆละ 5 บาทหรือ 10 บาท แต่ในปัจจุบันได้ขายสินค้า และผักพอกเกือบทุกรูปแบบเพื่อให้เกิดตัวเลือกที่มากขึ้น

นอกจากนี้ก็เน้นการขายผลิตภัณฑ์ชุมชนโดยการรับซื้อบ้างหรือรับฝากขายบ้างแล้วแต่กรณีเพื่อเป็นการสร้างงานและรายได้ให้เกิดแก่ชุมชนจนเป็นผลสืบเนื่องไปถึงการลดอัตราการโยกย้ายไปทำงานต่างถิ่นอีกด้วย ปัจจุบันร้านค้าเยาวชนได้ดำเนินการจำหน่ายสินค้าตามที่กล่าวมา ข้างต้นมาเป็นระยะเวลานานพอสมควรแต่ยังขาดรูปแบบระบบบัญชีที่ชัดเจนซึ่งอาจจะทำให้เกิด การทุจริตหรือการคดโกงได้ง่ายกล่าวคือการดำเนินงานที่ผ่านมาของร้านค้าเยาวชนยังไม่เป็นระบบชัดเจนจึงต้องการหาคำตอบต่อประเด็นปัญหาดังกล่าวโดยร่วมกันเรียนรู้กระบวนการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนโดยความร่วมมือของกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีกับชุมชนบ้านวังดิน หมู่ที่ 1-2 ตำบลวังดิน อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี อีกทั้งยังขาดกระบวนการบริหารที่เหมาะสมกับกลุ่ม อันเป็นแบบแผนที่จะช่วยให้ร้านค้าเติบโตขึ้นอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลจนเกิดความยั่งยืนสืบต่อไป

## คำถามหลักของการวิจัย

กระบวนการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนอย่างไรให้มีประสิทธิภาพและยั่งยืนโดยความร่วมมือของกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีกับชุมชนบ้านวังดินหมู่ที่ 1 และหมู่ที่ 2 จังหวัดอุดรธานี

## วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาศักยภาพ กระบวนการบริหารกลุ่มและการจัดการร้านค้าของเยาวชน
2. เพื่อค้นหารูปแบบการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนที่มีประสิทธิภาพ

3. เพื่อศึกษากระบวนการสร้างความร่วมมือระหว่างกลุ่มและชุมชนชาวบ้านวังดิน ในการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชน

## คำนิยามศัพท์ในการวิจัย

**การพัฒนาเรียนรู้** หมายถึง การถ่ายทอดความรู้ที่มีคุณค่าหรือประโยชน์ให้กับ คนรุ่นหลังที่เป็นวัยกำลังเจริญเติบโต โดยเฉพาะเด็กและเยาวชนอันเป็นกำลังต่อการพัฒนาชุมชนและ ประเทศต่อไปในภายภาคหน้า

**ละลายพฤติกรรม** หมายถึง การให้ผู้เข้าร่วมเวทีรวมกลุ่มโดยแยกผู้ที่เกี่ยวข้องกันออกไปอยู่อีกกลุ่มหนึ่งหรือเรียกว่าแยกผู้ที่สนิทกันให้อยู่ห่างกัน

**กระจายไม่กระจุก** หมายถึง การให้ผู้เข้าร่วมเวทีนั่งกระจายอยู่ตามบริเวณสถานที่จัดเวที โดยให้ผู้ที่เกี่ยวข้องกันนั่งอยู่ให้ทั่วเวทีไม่ให้นั่งรวมกลุ่มกันตามความชอบหรือพอใจกับคนคุ้นเคยซึ่งเป็นการ ปิดกั้นในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้กับผู้อื่น

**ตั้งประเด็นปัจจุบัน** หมายถึง การให้วิทยากรกระบวนการควรตั้งประเด็นที่เป็นปัจจุบันหรือ เหมาะสมกับเหตุการณ์นั้นก่อนที่จะนำเข้าสู่ประเด็นและเป้าหมายที่ต้องการ

**สรุปให้เห็นภาพ** หมายถึง การที่วิทยากรรับฟังการนำเสนอจากผู้ร่วมเวทีแล้วแสดงผลหรือแนว วิเคราะห์ออกเป็นตาราง กราฟ หรือจำนวนเปอร์เซ็นต์ตามความเหมาะสมเพื่อให้เกิดการเปรียบเทียบ หรือวิเคราะห์ในข้อมูลนั้นๆ ตามมา

**สร้างการนำเสนอ** หมายถึง การที่วิทยากรกระบวนการให้ผู้เข้าร่วมเวทีได้คิดแบบมีส่วนร่วม และแสดงความคิดเห็น

**ให้โอกาสแสดงออก** หมายถึง การที่วิทยากรกระบวนการให้ผู้เข้าร่วมเวทีออกมานำเสนอข้อมูล ที่ทางกลุ่มได้แสดงความคิดเห็นไว้

**ตรงหลักตรงประเด็น** หมายถึง การยกประเด็นหลักที่ต้องการให้วิทยากรกระบวนการ นำเสนอข้อมูลตามความคาดหวังและเป้าหมายของเวทีให้ตรงกับหลักความจริงและประเด็น ที่ต้องการ

**ไม่รวบเสร็จต้องรวบรวม** หมายถึง ในการจัดเวทีทุกครั้งวิทยากรกระบวนการจะต้อง รวบรวมข้อมูลทั้งหมดที่ได้จากการจัดเวทีไว้จนกว่าจะถึงเวลาใกล้เลิกจัดเวที วิทยากรกระบวนการต้อง นำข้อมูลเหล่านั้นมานำเสนออีกครั้งแล้วสรุปเนื้อหาสาระสำคัญ

**กระบวนการจัดการ** หมายถึง การจัดการกลุ่มและรวมไปถึงการจัดการกิจกรรมต่างๆอัน เกิดขึ้นภายในกลุ่ม

**รูปแบบการบริหารจัดการ** หมายถึง วิธีการหรือแนวทางที่จะนำไปสู่ความยั่งยืน

**รูปแบบการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชน** หมายถึง วิธีการหรือแนวทางที่ใช้ในการปฏิบัติ โดยกำหนดขึ้นจากสภาพหรือทรัพยากรที่มีอยู่ซึ่งทางกลุ่มเห็นว่ามีความจำเป็นและสามารถปฏิบัติได้ทุกคนและสามารถเปลี่ยนแปลงได้ตามกาลเวลาหรือตามศักยภาพของกลุ่มที่เป็นอยู่โดยไม่เน้นรูปแบบที่ตายตัว

**ความร่วมมือ** หมายถึง การปฏิบัติกิจกรรมร้านค้าและกิจกรรมอื่นๆ โดยความร่วมมือจากกลุ่มเยาวชนและชุมชนอันได้แก่ พ่อแม่ ผู้ใหญ่บ้าน อบต. เป็นต้น

**รูปแบบกระบวนการจัดการกลุ่ม** หมายถึง การพัฒนารุ่นสู่รุ่นและโครงสร้างกลุ่มที่สอดคล้องกับกิจกรรมในลักษณะที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน

**เครือข่าย (Network)** หมายถึง กลุ่มอาชีพต่างๆในชุมชนและเยาวชนที่กระทำกิจกรรมเสริม

**เครือข่ายแบบพักตัว** หมายถึง การจัดกิจกรรมหลักแล้วเพิ่มกิจกรรมเสริมโดยขยายกิจกรรมจากกิจกรรมหลักและให้กิจกรรมหลักเป็นศูนย์กลางหรือศูนย์กลางในการจัดกิจกรรม

**การขึ้นรูปโครงการใหม่** หมายถึง กลุ่ม หรือองค์กรที่ต้องการมีกิจกรรมหรืออาชีพเสริม หรืออื่นๆ ใหม่ต้องทำการศึกษาสถานภาพ หรือศักยภาพของตนเองทางด้านความสามารถหรือทุนเดิม หรือความรู้ความเชี่ยวชาญ หรือทรัพยากรที่มีอยู่ว่าจะสามารถดำเนินการนั้นได้หรือไม่และทำอะไรซึ่งเป็นการเริ่มต้นกิจกรรม

**กิจกรรมหลัก** หมายถึง กิจกรรมที่สมาชิกทุกคนต้องมีส่วนร่วมในกิจกรรมโดยหน้าที่ซึ่งอาจได้รับค่าจ้างหรือผลประโยชน์อย่างอื่นเป็นค่าตอบแทน

**กิจกรรมเสริม** หมายถึง กิจกรรมอื่นที่นอกเหนือจากกิจกรรมหลัก กิจกรรมประเภทนี้สมาชิกจะเข้าร่วมหรือไม่ก็ได้หากเข้าร่วมจะมีสิทธิร่วมรับผลประโยชน์ซึ่งอาจเกิดขึ้นโดยที่สมาชิกสามารถเข้าร่วมกิจกรรมเสริมได้มากกว่าหนึ่งกิจกรรม

**การบริหารจัดการโดยตรง** หมายถึง เยาวชนที่เข้าร่วมกิจกรรมหลักของกลุ่มซึ่งได้ปฏิบัติตามหน้าที่หรือเป็นคณะกรรมการกลุ่มปฏิบัติงานด้วยตนเองเกี่ยวกับการจัดการด้านต่างๆ ของกิจกรรมหลักนั้น

**การบริหารจัดการทางอ้อม** หมายถึง การเปิดโอกาสให้ชุมชนมีส่วนร่วมในการอื่นที่นอกเหนือจากการเข้าไปดำเนินงานจัดการด้านต่างๆ ของกิจกรรมหลัก เช่น แสดงความคิดเห็นมีส่วนร่วมในการระดมทุน การช่วยอุดหนุนสินค้า เป็นต้น

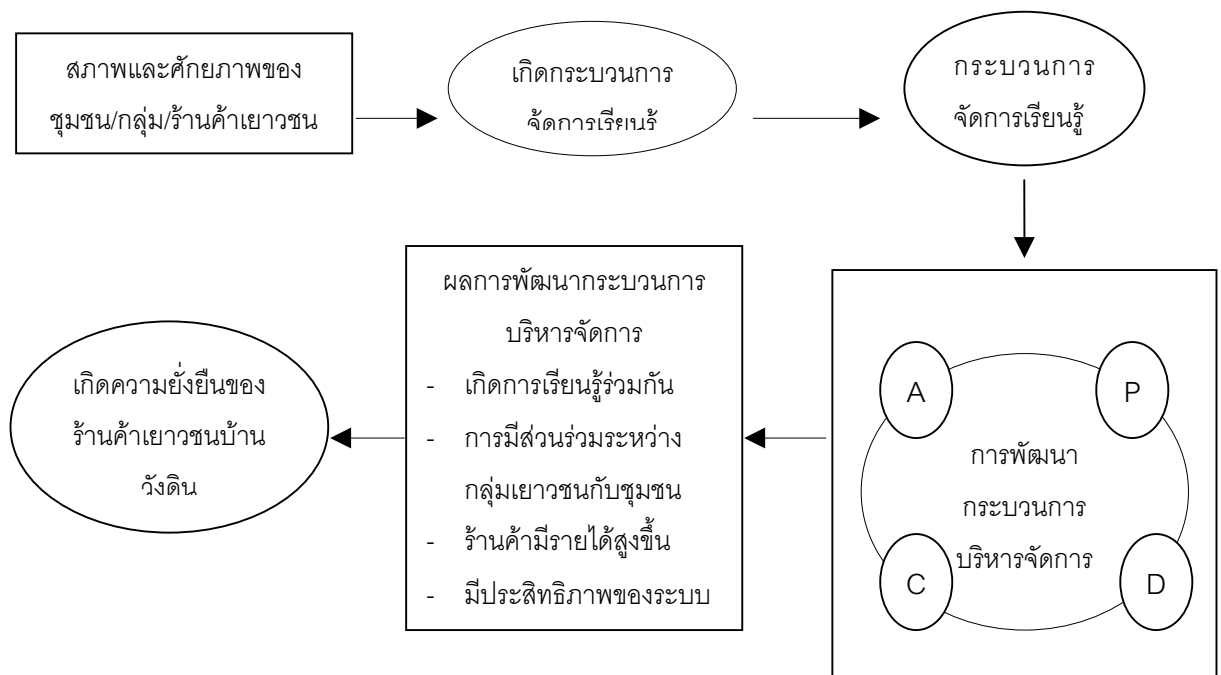
**เนื้อหาสำคัญว่ารูปแบบ** หมายถึง รูปแบบที่ได้ต้องเกิดจากสภาพความเป็นอยู่จริง หรือสภาพบริบทโดยทั่วไปของบุคคลในชุมชนที่เป็นเนื้อหาสำคัญว่ารูปแบบที่ได้ ซึ่งอาจได้จาก หลักวิชาการโดยทั่วไปหรือชุมชนอื่นๆ นำไปปฏิบัติแล้วประสบผลสำเร็จเพราะรูปแบบที่ได้มานั้น บางครั้งก็



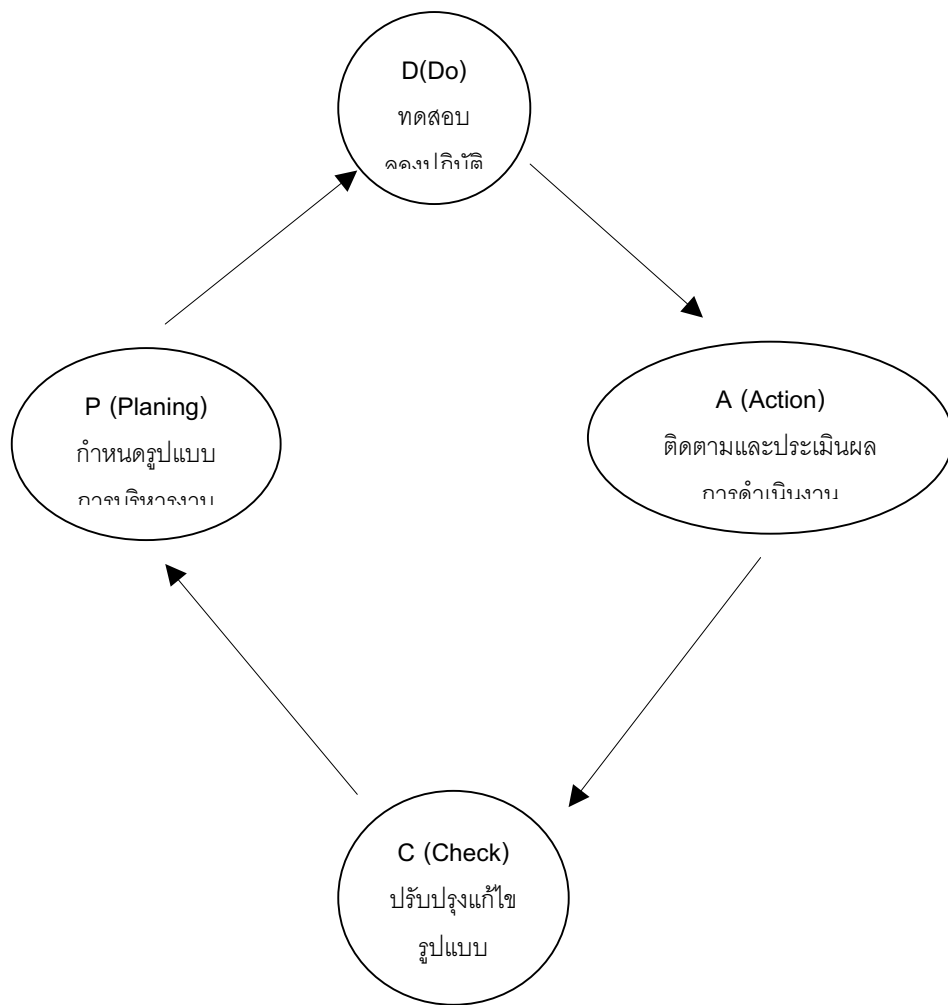
ไม่สามารถใช้ได้กับชุมชน รูปแบบที่จะนำมาใช้ในชุมชนควรเกิดจากการวิเคราะห์สังเคราะห์ปัญหาจากลักษณะสภาพบริบทของชุมชนแล้วจึงกำหนดรูปแบบที่ควรจะเป็น

## กรอบแนวความคิดการวิจัย

แผนภูมิที่ 1 แนวคิดการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน



แนวความคิดแบบใหม่ของสมาชิกกลุ่มเยาวชนเกิดกระบวนการเรียนรู้ได้แก่ ทุกคนมีส่วนร่วม ศึกษาสภาพของร้านค้า, มีความรู้และแนวคิดเกี่ยวกับร้านค้า, กำหนดรูปแบบการบริหารงาน, ทดสอบลองปฏิบัติ, ติดตามและประเมินผล, การดำเนินงานและปรับปรุงแก้ไขรูปแบบ ศึกษาสภาพการดำเนินงานของร้านค้าแล้วเกิดประสบการณ์ทำงานรู้จักการบริหารจัดการก่อนหลัง จากนั้น จึงดำเนินการจัดตั้งร้านค้าพร้อมทั้งหารูปแบบการบริหารจัดการร้านค้า คือ ทุกคนมีส่วนร่วมทบทวนสภาพที่ผ่านมา, ค้นหาปัญหาที่เกิดขึ้น, กำหนดรูปแบบการบริหารงาน, ทดสอบลองปฏิบัติ, ติดตามและประเมินผลการดำเนินงาน และปรับปรุงแก้ไขรูปแบบหลังจากนั้นก็กลับมาใช้รูปแบบใหม่เปรียบเหมือนวงจร PDCA



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

แสดงวงจรการปฏิบัติกิจกรรมต่างๆ ของสมาชิกเยาวชนกล่าวคือการทำงานจะต้องประกอบไปด้วยขั้นตอนดังนี้

ขั้นที่ 1 การกำหนดรูปแบบกิจกรรม

ขั้นที่ 2 ทดสอบลองปฏิบัติ

ขั้นที่ 3 ทบทวนกิจกรรม หรือติดตามประเมินผลกิจกรรม

ขั้นที่ 4 แก้ไขปรับปรุงกิจกรรม

เมื่อปรับปรุงแก้ไขในขั้นตอนที่แล้วจำเป็นที่จะต้องย้อนกลับมาสู่ขั้นตอนแรกเกี่ยวกับการกำหนดรูปแบบกิจกรรม และขั้นตอนที่ 2-3 ตามลำดับอยู่ตลอดเวลาซึ่งจะเป็นสิ่งที่จะช่วยนำไปสู่ความยั่งยืน

## ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

เยาวชนได้รับรูปแบบการบริหารจัดการร้านค้าโดยเกิดจากความร่วมมือของเยาวชนกับชุมชนในการพัฒนาร้านค้าเข้าสู่ระบบการบริหารที่เต็มรูปแบบ นอกจากนี้ยังส่งเสริมให้ชุมชนเกิดรายได้จากการผลิตผลิตภัณฑ์ชุมชนออกจำหน่าย โดยร้านค้าเยาวชนเป็นศูนย์กลางจำหน่าย สินค้า ซึ่งจะก่อให้เกิดรายได้ต่อคนในชุมชนพร้อมทั้งรู้จักการใช้ทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่ตามท้องถิ่นให้เกิดประโยชน์สูงสุดเพื่อช่วยขจัดปัญหาการว่างงานของคนในชุมชนทำให้คนในชุมชนไม่ต้องเดินทางไปหางานทำแหล่งอื่นและยังสามารถนำข้อมูลเหล่านี้ไปปรับใช้ในด้านที่เกี่ยวข้องกับร้านค้าเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและยั่งยืนสืบต่อไป และเป็นผลทำให้เยาวชนได้รู้จักกระบวนการต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. เยาวชนได้รู้จักกระบวนการความคิด การเรียนรู้จากร้านค้าเยาวชนในระบบร้านค้า, สหกรณ์, การจัดการบริหาร, ระบบการบัญชี และการทำงานเป็นทีม โดยทุกคนมีส่วนร่วมอย่างมี ประสิทธิภาพและยั่งยืน
2. เยาวชนรู้จักระบบเศรษฐกิจในชุมชน, ทราบถึงปัญหา, จุดเด่น, จุดด้อย และจุดที่ควรแก้ไข ปัญหาของชุมชน
3. ชุมชนได้รับการเสริมสร้างเศรษฐกิจชุมชนในการซื้อสินค้าได้ในราคาถูกลงซึ่งเป็นสินค้าที่ผลิตและจำหน่ายภายในชุมชนตนเอง
4. ร้านค้าเยาวชนได้เป็นตัวเชื่อมโยงกับกลุ่มต่าง ๆ ในชุมชนเพื่อช่วยพัฒนาศักยภาพเศรษฐกิจชุมชนให้ดีขึ้นกว่าเดิม

## บทที่ 2

### สภาพบริบทและข้อมูลเบื้องต้นของชุมชนบ้านวังดิน

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

#### ประวัติศาสตร์ชุมชน

ประวัติความเป็นมาของตำบลวังดินเคยเป็นตำบลบ้านด่านมาก่อน โดยแต่เดิมนั้นอยู่หมู่ที่ 9 ของตำบลบ้านด่าน ในการจัดประชุมแต่ละครั้งจะต้องเดินทางไปประชุมที่นั่นแล้วต่อมาได้แยกตัวออกมาตั้งเป็นตำบลอีกตำบลหนึ่งคือ “ตำบลวังดิน” เมื่อปี พ.ศ.2507 โดยมีเหตุที่ใช้ชื่อนี้สืบเนื่อง มาจากการเล่าขานสืบทอดกันมาของปู่ ย่า ตา ยาย ท่านเล่าว่าเมื่อก่อนพื้นที่แถบนี้มีลักษณะคล้าย วังน้ำวนดินเงินและมีก้อนดินอยู่ตรงกลางซึ่งล้อมรอบด้วยน้ำในเวลาที่ข้างลงไปกินน้ำก็จะมองไม่เห็นตัวช้างเห็นเฉพาะหัวช้างจึงเป็นเหตุให้ชาวบ้านแถบนี้ เรียกกันว่า “วังดิน” จากความต้องการแยกเป็นอีกตำบลหนึ่งโดยใช้ชื่อว่า “บ้านวังดิน” นายอำเภอขุนเสนทราบจึงเป็นที่สงสัยว่าทำไมถึงใช้ชื่อ ดังกล่าวจนเมื่อท่านมีโอกาสมายเยี่ยมเยือนชาวบ้านจึงไปเที่ยวดูวังที่ว่า ว่าตั้งอยู่ตรงไหน โดยแรกเริ่มบ้านวังดินมีกำนันคนแรกชื่อ นายบุญมี วงษ์แก้ว ส่วนตำบลบ้านด่านมี นายชัยนาม วงษ์พานิช เป็นกำนันตำบลบ้านด่านแต่เดิมที่ตำบลวังดินมี 6 หมู่บ้าน คือ หมู่ที่ 1-2 บ้านวังดิน, หมู่ที่ 3 บ้านยังจุ่ม, หมู่ที่ 4 บ้านยางโทน, หมู่ที่ 5 บ้านหนองป่าไร่ และหมู่ที่ 6 บ้านวังข่า เมื่อจำนวนประชากรเพิ่มมากขึ้นจึงทำการแยกหมู่บ้าน ดังต่อไปนี้

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

ปี พ.ศ. 2530 ได้แยกหมู่บ้านอีก 1 หมู่บ้านคือ จากหมู่ที่ 3 บ้านยังจุ่มมาเป็นหมู่ที่ 3 บ้านยังจุ่ม และหมู่ที่ 8 บ้านห้วยปอบ

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

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

สภาพพื้นที่แต่เดิมทีมีลักษณะเป็นป่าไม้, ป่าไผ่และต้นมะพร้าว ถนนที่ใช้สัญจรมีลักษณะเป็นทางเท้าการเดินทางไปมาหาสู่ระหว่างกันจะใช้วิธีการเดินเท้า, ม้า, ช้างและล้อเกวียนเป็นส่วนมาก จนกระทั่งเกิดความเจริญได้ทำการขุดถนนจากถนนใหญ่อันเป็นถนนสายหลักของตำบลบ้านด่าน เข้ามาในหมู่บ้านโดยแกนนำของผู้ใหญ่มีงรวบรวมนำกำลังพลตามแบบฉบับของชาวบ้านใช้วิธีการเกณฑ์ ผู้คนวันละ

7 คน ให้ช่วยกันขุด หรือขอความร่วมมือไม่ร่วมมือกัน และไม่คิดค่าจ้าง, ค่าแรงหรือค่าตอบแทนให้เพราะถือว่าเส้นทางดังกล่าวเป็นเส้นทางสาธารณะที่ทุกคนต้องใช้ร่วมกันอยู่แล้ว

## ข้อมูลทั่วไปของชุมชน

นำเสนอแบ่งเป็นประเด็นได้ 5 ประเด็น คือ ลักษณะทางภูมิศาสตร์ ลักษณะภูมิประเทศ สภาพทางสังคม สภาพทางเศรษฐกิจ ปัจจัยเงื่อนไขที่มีผลต่อปัญหาด้านเศรษฐกิจของชุมชน ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

### ลักษณะทางภูมิศาสตร์

#### ที่ตั้งและอาณาเขต

**ที่ตั้ง** ตำบลวังดินตั้งอยู่ทางทิศตะวันออกเฉียงเหนือของอำเภอเมืองอุดรดิตถ์ จังหวัดอุดรดิตถ์ ระยะทางห่างจากอำเภอเมืองอุดรดิตถ์ถึงตำบลวังดิน 28 กิโลเมตร ใช้ระยะเวลาเดินทาง จากบ้านวังดินถึงอำเภอเมืองอุดรดิตถ์ 45 นาที ตำบลวังดินมีพื้นที่ทั้งหมด 47 ตารางกิโลเมตร หรือประมาณ 29,375 ไร่, พื้นที่ราบ 17,663 ไร่ และพื้นที่ภูเขา 11,712 ไร่

#### อาณาเขต

ทิศเหนือ	ติดกับ	บ้านน้ำหมัน ต.น้ำหมัน อ.ท่าปลา จ.อุดรดิตถ์
ทิศใต้	ติดกับ	บ้านเด่นด่าน ต.บ้านด่าน อ.เมือง จ.อุดรดิตถ์
ทิศตะวันออก	ติดกับ	บ้านแดนทอง ต.ร่วมจิต อ.ท่าปลา จ.อุดรดิตถ์
ทิศตะวันตก	ติดกับ	บ้านเหล่าป่าสา ต.ขุนฝาง อ.เมือง จ.อุดรดิตถ์

### ลักษณะภูมิประเทศ

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

สภาพภูมิอากาศโดยรวมของตำบลวังดินในช่วงระยะเวลาดังแต่เดือนมีนาคมถึงเดือนมิถุนายน เป็นช่วงของฤดูร้อน, เดือนกรกฎาคมถึงเดือนตุลาคมอยู่ในช่วงฤดูฝน และเดือนพฤศจิกายนถึงเดือนกุมภาพันธ์จะอยู่ในช่วงฤดูหนาว

## เส้นทางคมนาคมและการติดต่อกับภายนอก

### เส้นทางคมนาคม

- เส้นทางหลัก 2 สายเป็นทางราดยางของ รพช. สายบ้านด่าน, วังคิน – น้ำหมั้น และสายหม่อนหินขาว – ยางโพน
- ถนนในหมู่บ้าน ถนนคอนกรีต (คสล.) และลูกรังในหมู่ที่ 1 และ 2
- การเดินทาง มีรถประจำทางผ่านหนึ่งสายเก็บค่าโดยสาร (ไป – กลับ) 36 บาทต่อคนในหนึ่งครั้งและโดยรถส่วนตัวส่วนใหญ่ก็คือรถจักรยานยนต์และรองลงมาเป็นรถยนต์

### การติดต่อกับภายนอก (การโทรคมนาคม)

- ที่ทำการไปรษณีย์โทรเลข (เอกชน) 1 แห่ง
- สถานีโทรคมนาคมอื่นๆ 2 แห่ง ได้แก่ วิทยุ และโทรศัพท์

## สภาพทางสังคม

### ประชากร

ตำบลวังคินแบ่งเขตการปกครองเป็น 10 หมู่บ้าน มีประชากรทั้งหมด 4,811 คน แยกเป็นชาย 2,386 คน หญิง 2,425 คน จำนวนครัวเรือนทั้งสิ้น 1,081 ครัวเรือนและจำนวนประชากรของแต่ละหมู่บ้านประกอบด้วย

- หมู่ที่ 1 บ้านวังคิน จำนวนประชากรทั้งหมดรวม 459 คน ชาย 219 คน หญิง 240 คน จำนวนครัวเรือนตามทะเบียนราษฎร 116 ครัวเรือน จำนวนครัวเรือนจริง 128 ครัวเรือน จำนวนครัวเรือนจากการสำรวจโดยกลุ่มเยาวชน 86 ครัวเรือน
- หมู่ที่ 2 บ้านวังคินและหมู่ที่ 10 จำนวนประชากรทั้งหมดรวม 755 คน ชาย 379 คน หญิง 376 คน จำนวนครัวเรือนตามทะเบียนราษฎร 184 ครัวเรือน จำนวนครัวเรือนจริง 187 ครัวเรือน จำนวนครัวเรือนจากการสำรวจโดยกลุ่มเยาวชน 148 ครัวเรือน

### การตั้งถิ่นฐานบ้านเรือน

ลักษณะการตั้งบ้านเรือนจากการเล่าของชาวบ้านทราบว่าได้ย้ายถิ่นมาอยู่ในตำบลวังคินจากหลายหมู่บ้านและหลายจังหวัด เช่น จังหวัดน่าน, อำเภอกำแพงแสน, บ้านด่าน เป็นต้น ซึ่งกระจายอยู่ตามพื้นที่ที่ยังไม่ได้แยกออกเป็นหมู่บ้านใดหมู่บ้านหนึ่ง ผู้ที่ย้ายเข้ามาทำการจับจองเนื้อที่เพื่อไว้สำหรับทำการเกษตรเรียกตามภาษาพื้นบ้านว่า “การเบิกไ้เบิกนา” ตามกำลัง ความสามารถของแต่ละคนใครขยันหมั่นเพียรเคลียร์พื้นที่ได้มากก็จะได้ครอบครองเนื้อที่得多 ซึ่งในตำบลวังคินมีนามสกุลที่มีครอบครัวใหญ่สืบทอดมาจนถึงปัจจุบันนี้มีหลายนามสกุลที่เป็นมรดก สืบเชื้อสายกันมา

ส่วนลักษณะที่อยู่อาศัยนั้นปลูกสร้างอย่างเรียบง่ายกำหนดขนาดโดยการนับเสาบ้าน เช่น เสา 6 ต้น เสา 9 ต้น ฯลฯ และมักมีที่ประกอบอาหารอยู่ในตัวบ้านชาวบ้าน เรียกว่า “เตาไฟ” หรือโรงครัวนั้น

เองมีได้สูงเพื่อใช้เป็นช่องลมป้องกันลมกรรโชกแรงพัดตัวอาคารบ้านและใช้สำหรับนั่งพักผ่อน ในเวลากลางวันโดยเฉพาะช่วงฤดูร้อน บริเวณรั้วบ้านจะปลูกต้นไม้ไว้เป็นรั้วกันป้องกันลมพัดแรง ๆ และใช้เป็นสัญลักษณ์ในการแบ่งเขตพื้นที่หรือที่ของส่วนบุคคล

ด้านการเลือกสถานที่ตั้งบ้านเรือนมักจะเลือกแถบๆ แนวริมถนนเพราะเมื่อมีถนนเข้าถึง แถบนั้นความสะดวกสบายก็จะเกิดขึ้น เช่น การสัญจรไปมาสะดวกสบาย,มีน้ำประปาใช้ เป็นต้น จากนั้นชาวบ้านจึงไปตั้งรกรากถิ่นฐานอยู่ที่นั่นซึ่งพวกเขาเชื่อกันอีกว่าถ้าเมื่อไหร่ถนนเข้าถึงต่อไป ในภายภาคหน้าไฟฟ้าหรือความเจริญทางด้านเทคโนโลยีต่างๆ ก็ต้องตามมาทีหลัง จากภาพโดยรวมพบว่าชาวบ้านส่วนใหญ่มักก่อสร้างบ้านเรือนอยู่ฝั่งริมถนนทั้งสองข้างซึ่งอยู่รวมกันเป็นกลุ่มญาติพี่น้อง

### การศึกษา

การศึกษาในระบบ สำหรับสถานศึกษาของตำบลวังดินมีโรงเรียนในระดับการศึกษาต่าง ๆ อยู่จำนวน 5 แห่ง คือ

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

ส่วนการศึกษาในพื้นที่บ้านวังดินหมู่ที่ 1 – 2 จะเข้าเรียนในสถานที่เดียวกัน คือ โรงเรียนบ้านวังดิน โดยเริ่มจากระดับชั้นอนุบาล,ประถมศึกษาปีที่ 1 – 6 จนถึงมัธยมศึกษาปีที่ 3 ซึ่งเป็นโรงเรียนขยายโอกาสและศูนย์เด็กเล็กอีกหนึ่งแห่งตั้งอยู่ที่วัดวังดินหมู่ที่ 1

การศึกษานอกระบบ การศึกษานอกระบบหรือศูนย์การศึกษานอกโรงเรียนตั้งอยู่ที่สถานีอนามัยตำบลวังดินหมู่ที่ 3 บ้านยางจุ่ม ระดับการศึกษาสูงสุดที่เปิดสอน คือ ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 โดยเปิดเรียนทุกๆ วันเสาร์และอาทิตย์

### สาธารณสุข

สถานีอนามัยตำบลวังดินหนึ่งแห่งตั้งอยู่ที่หมู่ที่ 3 บ้านยางจุ่มมีเจ้าหน้าที่ปฏิบัติหน้าที่ประจำสถานีอนามัยทั้งหมด 4 คน

## วัฒนธรรมและประเพณี

1. ภาษา ประชากรของตำบลวังดินส่วนใหญ่เป็นคนไทยภาคเหนือพูดภาษา “คำเมือง” เป็นวัฒนธรรมประเพณีสืบทอดมาจากคนภาคเหนือส่วนสำเนียงไม่เหมือนภาษาไทยล้านนาแท้ (ทางจังหวัดเชียงใหม่, น่าน, แพร่ และลำพูน) ลักษณะสำเนียงกระด้างขาด คำลงท้ายเหมือนปนกันระหว่างทางภาคอีสาน และทางภาคเหนือ เช่น คำลงท้ายของคำพูดทางไทยล้านนาหรือภาคเหนือตอนบนใช้คำว่า “เจ้า” แต่ทางภาษาพื้นเมืองที่นี่ไม่นิยมใช้คำนี้จะใช้คำว่า “จ๊า” แทน

2. ความเชื่อ เรื่องผี เช่น ผีปู่, ผีย่า, ผีโรงไร่โรงนา, ผีเจ้าที่เจ้าทาง, ผีที่ใหญ่, ผีโป่ง, ผีชา, ผีบ้านผีเรือน ฯลฯ เป็นความเชื่อที่บรรพบุรุษหรือผู้เฒ่าผู้แก่ได้เสียชีวิตลงมักถูกทำพิธีตามความเชื่อผูกหรืออุปโลกน์ขึ้นเป็นเจ้าที่เจ้าทางใช้สรรพนามนำหน้าว่า “ผี” หรือแม้แต่ต้นตระกูลที่มาปลูกรากสร้างถิ่นฐานเมื่อเสียชีวิตลงก็มักถูกอุปโลกน์ให้เป็นผีที่ใหญ่ ส่วนที่เป็นเจ้าของที่นาที่ไร่อะไรก็จะเป็นผีโรงไร่โรงนา ความเชื่อดังกล่าวสร้างความกตัญญูหรือรู้คุณคนให้กับชนรุ่นหลัง เกิดสำนึก ในการกระทำของชนรุ่นก่อนแต่ความเชื่อดังกล่าวกลับให้ผลตรงกันข้ามในเรื่องสุขภาพและความเป็นอยู่ เช่น การเกิดโรคภัยไข้เจ็บ หรือโรคระบาด มักถูกกล่าวหาว่าทำให้ผีโกรธ (ยะฮือผีเกลียด) ผีจึงดลบันดาลให้เป็นไปต่างๆ นานา ในสองสามปีที่ผ่านมามีความเชื่อเรื่องผีหรือเรื่องขึ้นผีกลับไม่ได้ ผูกความกตัญญูไว้ให้ลูกหลานรับรู้กลายเป็นเรื่องความหลังความศักดิ์สิทธิ์เชื่ออย่างไม่มีภูมิปัญญาดั้งเดิมเสริมเข้าไป ตัวอย่าง เช่น มีการเซ่นทวงผีเจ้าป่าเจ้าเขาเพื่อขอขมาลาโทษก่อนเข้าป่าแต่กลับมีการตัดไม้ทำลายป่าและล่าสัตว์ป่าอย่างผิดวิธีโดยลืมนิยามปัญญาดั้งเดิมของชนรุ่นก่อน ซึ่งผูกผีหรือ อุปโลกน์ผีเจ้าป่าขึ้นเพื่อให้ชนรุ่นหลังพิทักษ์อนุรักษ์ป่าไว้ดังเช่นชนรุ่นก่อนได้รักษาไว้ ความเชื่อ อีกอย่างหนึ่งก็คือเรื่องการหยุดทำกิจกรรมบางอย่างในวันพระ เช่น กิจกรรมการหยุดสืข้าวสาร ซึ่งเป็นข้ออ้างในการให้หยุดเพื่อไปทำบุญตักบาตรแต่ชนรุ่นหลังกลับถือว่าทำแล้วไม่ดีขึ้นทำให้แม่โพสพโกรธเนื่องจากเป็นความเชื่อกันมานานแล้วและห้ามตัดต้นอ้อย หรือต้นกล้วยด้วยเหตุผลเช่น เดียวกันนี้ ส่วนด้านงานประเพณีประจำปีงานประเพณีท้องถิ่นที่สำคัญได้แก่

○ งานวันสงกรานต์ จัดงานในช่วงเวลาวันที่ 12-14 เดือนเมษายนของทุกปีซึ่งองค์การบริหารส่วนตำบลจะทำการจัดกิจกรรมต่างๆ ขึ้น

○ งานวันลอยกระทง จัดงานในช่วงเวลา ขึ้น 15 ค่ำ เดือน 12 ของทุกปีซึ่งองค์การบริหารส่วนตำบลจะทำการจัดขึ้นเช่นเดียวกัน

○ งานแข่งขันกีฬาเยาวชนตำบลวังดิน จัดงานในช่วงเวลาประมาณเดือนกรกฎาคมถึง สิงหาคมของทุกปี โดยเยาวชนทั้งเก้าหมู่บ้านเข้าร่วมแข่งขันกีฬาประจำปีตำบลร่วมกัน ซึ่งในอดีตองค์การบริหารส่วนตำบลวังดินจะเป็นผู้จัดให้แต่ในปัจจุบันทางองค์การบริหารส่วนตำบลได้จัดสรรงบประมาณให้เยาวชนไปจัดกันเองโดยจะให้หมู่บ้านที่มีความพร้อมเป็นเจ้าภาพในการจัดการแข่งขันดังกล่าว



3. ศาสนา ความศรัทธา และการเคารพนับถือ ด้านศาสนาชุมชนบ้านวังดินโดยรวมแล้วทุกคนจะนับถือศาสนาพุทธมีความเชื่อในบาปบุญคุณโทษ ซึ่งจะทำบุญตักบาตรกันทุกวันพระและวันสำคัญต่างๆ ในตำบลวังดินมีศาสนสถานทางศาสนาพุทธ ทั้งหมด 6 แห่ง ดังนี้

1. วัดวังดิน ตั้งอยู่ที่บ้านวังดิน หมู่ที่ 1
2. วัดพุทธบาทเขาผึ้ง ตั้งอยู่ที่บ้านวังดิน หมู่ที่ 2
3. วัดยางจุ่ม ตั้งอยู่ที่บ้านยางจุ่ม หมู่ที่ 3
4. วัดยางโตน ตั้งอยู่ที่บ้านยางโตน หมู่ที่ 4
5. วัดหนองป่าไร่ ตั้งอยู่ที่บ้านหนองป่าไร่ หมู่ที่ 5
6. วัดเทพนิมิตรสามัคคีธรรม (วัดห้วยปอบ) ตั้งอยู่ที่บ้านห้วยปอบหมู่ที่ 8

### การปกครองส่วนท้องถิ่นและภาวะผู้นำ

#### ฝ่ายปกครองส่วนท้องถิ่น

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

#### ฝ่ายบริหารส่วนท้องถิ่น

องค์การบริหารส่วนตำบลวังดิน 1 แห่ง ตั้งอยู่ที่หมู่ที่ 2 บ้านวังดิน อำเภอเมือง จังหวัดอุดรดิตถ์ 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. น้ำตกวังดิน
2. ป่าไม้
3. แหล่งแร่ดินขาว
4. แหล่งแร่สบู่
5. แหล่งแร่ฟลูออไรด์

### ลักษณะของพื้นที่ ความเปลี่ยนแปลง และการใช้ประโยชน์

- สภาพพื้นที่เป็นป่าต้นน้ำดั้งเดิม มีน้ำตกวังดินไหลเกือบตลอดทั้งปี
- ชุมชนและพื้นที่มีทรัพยากรทางด้านไม้ไผ่เหมาะสมสำหรับอาชีพจักสานและงานฝีมือต่าง ๆ
- สภาพพื้นที่ปลูกพืชทนความแห้งแล้ง เช่น ไม้ไผ่ ไม้สัก ฯลฯ สามารถปลูกเป็นพืชเศรษฐกิจได้
- ชุมชนมีการเลี้ยงวัวเป็นจำนวนมากสามารถส่งเสริมการอุตสาหกรรม ผลิตภัณฑ์สัตว์ และส่งเสริมการเลี้ยงโคขุนได้

### แหล่งน้ำ

- แหล่งน้ำธรรมชาติที่สำคัญ ได้แก่ ลำห้วยสว่าง, ลำห้วยสว่างแล้ง, ลำห้วยโปรง และ ลำห้วยปอบ
- แหล่งน้ำขนาดเล็ก ได้แก่ บ่อน้ำตื้น, สระน้ำ, บ่อบาดาล, ฝ่ายทำนบพังกันน้ำและประปา
- การใช้ประโยชน์จากแหล่งน้ำ ได้แก่ ใช้ในการอุปโภคบริโภคและใช้ในการทำการเกษตร

### ป่าไม้ และป่าชุมชน

- ลักษณะของทรัพยากรในป่าได้แก่ป่าไม้สัก, ป่าพลวงแดง, ป่าไม้ไผ่ชาง, ไผ่ตง และไผ่เหิยะ
- การจัดการป่าและการใช้ประโยชน์

### แนวทางการจัดการป่า

1. จัดการอบรมการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม
2. ส่งเสริมการปลูกป่าใช้สอย เช่น ป่าไผ่ ป่าไม้เหิยะ ฯลฯ
3. นำกฎหมายมาบังคับในเรื่องการตัดไม้ทำลายป่า การล่าสัตว์ป่า และรวมถึงการเก็บ ของป่ามาประกอบอาหาร

4. จัดพิธีบวชป่าสำหรับต้นไม้ที่มีขนาดใหญ่

5. ส่งเสริมการปลูกป่าทดแทนและห้ามตัดหรือถางต้นไม้ขนาดเล็ก

### การใช้ประโยชน์จากป่า

1. ตัดโค่นต้นไม้ที่มีขนาดใหญ่เพื่อนำไปใช้ในการก่อสร้างบ้านเรือน
2. เก็บของป่าออกมาขาย และบริโภค
3. ตัดท่อนไม้ทำฟืนและถ่าน เพื่อนำมาเป็นเชื้อเพลิงในการประกอบอาหาร
4. นำไม้ไผ่มาใช้ในการจักสานเป็นของใช้ในครัวเรือน เช่น กระด้ง ไชร สุ่มไก่อ กระติบ ฯลฯ

## 5. การนำสัตว์เลี้ยงบางชนิดขึ้นไปเลี้ยงในป่าช่วงฤดูฝน เช่น วัว ควาย เป็นต้น

### สภาพทางเศรษฐกิจ

สภาพเศรษฐกิจของชุมชนบ้านวังดินยังไม่ดีสักเท่าไรคนส่วนใหญ่ยังนิยมออกไปทำงานต่างจังหวัดกันมาก ส่วนเงินทุนหมุนเวียนที่มีอยู่อันได้แก่ เงิน กขคจ. เงินกองทุนหนึ่งล้านบาท หรือกองทุนอื่นๆ การบริหารจัดการยังไม่ค่อยดีนัก เนื่องจากทุนประเภทนี้มันกลับมาสร้างหรือเพิ่มภาระหนี้สินของคนในชุมชนมากขึ้น ทุกคนกู้เงินจากส่วนนี้ไปประกอบอาชีพก็จริง แต่เงินหนึ่งในจำนวนนั้นส่วนมากจะนำไปใช้ในการดำรงชีวิตประจำวันเสียมากกว่าที่จะนำไปลงทุนประกอบอาชีพอย่างจริงจังซึ่งเป็นเงินส่วนน้อยยิ่งไปกว่านั้นยังมีเงินทุนเข้ามาในหมู่บ้านมากขึ้นเท่าไรชาวบ้านก็ยิ่งต้องแบกภาระการใช้หนี้มากขึ้นเท่านั้นเพราะชาวบ้านส่วนใหญ่คิดว่าการกู้เงินก้อนใหม่ได้แล้วก็นำไปชดเชยเงินกู้เก่าที่เคยกู้จึงทำให้เกิดการเจริญเติบโต ชาวบ้านกระทำเช่นนี้เป็นประจำจนเป็นวัฏจักรอย่างนี้ไปเรื่อยๆ ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบันอีกทั้งการเกษตรยังมีลักษณะการเพาะปลูกตามกัน คือ ไม่มีการปรับปรุงผลผลิตของตนเอง ทำเกษตรชนิดเดียวกันในเวลาที่จะเห็นว่ามีความแพงแต่เมื่อถึงเวลาเก็บผลผลิตพ่อค้าคนกลางที่รับซื้อจึงกดราคาลดต่ำลง

ทางด้านเศรษฐกิจของบ้านวังดินหมู่ที่ 1 – 2 ส่วนใหญ่รายได้เกิดจากภาคการเกษตรคือการทำนาข้าวในฤดูเพาะปลูก หลังจากหมดฤดูเก็บเกี่ยวแล้วก็ไปรับจ้างแรงงานต่างถิ่น ภาคการเกษตรในพื้นที่นั้นนับว่ายังมีปัญหาอยู่ ทั้งในด้านต้นทุน ด้านการตลาด ด้านการเพิ่มมูลค่าผลผลิตการทำนาข้าวยังต้องพึ่งแหล่งน้ำธรรมชาติคือน้ำฝนอย่างเดียว

ชาวบ้านยังมีรายได้เสริมที่สามารถช่วยพยุงรายได้บางเล็กน้อยแต่ก็ยังไม่ค่อยคุ้มกับแรงงานที่ได้ทุ่มเทลงไปดังเช่นกับการผลิตผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปของกลุ่มแม่บ้านยังไม่เป็นที่นิยมสำหรับคนในชุมชนทุกคนยังติดอยู่กับยี่ห้อของสินค้าและต้นทุนที่ใช้ในการผลิตมีจำนวนค่อนข้างสูงซึ่งแตกต่างกับผลิตภัณฑ์หรือสินค้าที่ผลิตจากโรงงานอุตสาหกรรมอันมีต้นทุนต่ำกว่าจึงทำให้ราคาขายถูกกว่าแล้วยังให้ความเชื่อมั่นทางด้านคุณภาพดีกว่าสินค้าของแม่บ้านส่วนตลาดภายนอกตำบลอยู่ในเกณฑ์ดีก็จริงแต่เมื่อเปรียบเทียบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นแล้วกำไรที่ได้จากการขายยังไม่คุ้มกับค่าใช้จ่ายทางการขนส่งเพราะมีต้นทุนการขนส่งสูงเช่นกัน

ด้านการปรับปรุงผลผลิต หรือผลิตภัณฑ์ชุมชนยังขาดความรู้ความสามารถและความคิดสร้างสรรค์กิจกรรมทุกอย่างอยู่ในรูปของการเรียนแบบไม่มีแบบฉบับ(ต้นตำรา)ของตนเองและยังขาดการคำนึงถึงต้นทุนเป็นหลักในการกำหนดรายได้ ชาวบ้านจะคิดต้นทุนในส่วนหลักๆ เท่านั้น คือ ส่วนของจำนวนตัวเงินสดที่จ่ายไปส่วนที่ไม่เกี่ยวข้องกับตัวเงินสดพวกเขาจะไม่คิดทางด้านหนี้สินมีการกู้เงินแทบทุกครัวเรือนเช่นกันนอกจากนี้เงินบางส่วนยังถูกนำไปใช้เป็นค่าใช้จ่ายของบุตร ด้านต่างๆ เช่น ด้านค่าใช้จ่ายในการศึกษาเล่าเรียน ค่าใช้จ่ายส่วนตัว ค่าอาหารในแต่ละวัน เป็นต้น บางส่วนถูกนำไปใช้ในการลงทุนทางการเกษตรบ้างหรือบางครั้งเป็นกรณีการกู้เพื่อนำเงินไปชดเชยเงินกู้เดิมส่วนที่เหลือจึงนำมาใช้ส่วนตัวการชดเชยหนี้สินใหม่ค่อยๆหาต่อไปในภายหน้าเป็นลักษณะอย่างนี้อยู่เสมอเศรษฐกิจของชุมชนเลย

ไม่มีโอกาสเติบโตเมื่อส่งลูกหลานเรียนจบแล้วยังส่งเสริมให้ลูกหลานตัวเองออกไปสร้างความเจริญต่างถิ่นแทนที่ให้ลูกหลานทำงานอยู่ในหมู่บ้านตนเองเห็นแต่ค่าตัวเลขของเงินเดือนที่ได้รับซึ่งอันที่จริงแล้วรายได้ที่สูงกว่าในชุมชนกลับมีค่าใช้จ่ายสูงเท่ากันในทางกลับกันถ้าทำงานในชุมชนของตนเองเงินเดือนน้อยแต่ค่าใช้จ่ายยังน้อยกว่าอยู่ที่อื่นจากลักษณะการปฏิบัติดังกล่าวชุมชนจึงขาดบุคลากรหรือบุคคลที่มีความรู้เข้ามาบริหารงานชุมชน และปัจจุบันความเจริญกำลังเริ่มฆ่าตัวชาวบ้านเอง ความอดทน ความพยายามในการต่อสู้ชีวิตก็เริ่มลดลงเช่นกันทุกคนหันไปใช้เทคโนโลยีใหม่ จนเกิดผลกระทบต่อทรัพยากรธรรมชาติและต้องแข่งขันกันทำงานเพื่อหาเงินมาใช้เงินกู้เพราะบางรายกู้เงินมาเพื่อซื้อเครื่องจักรมาใช้ในการเกษตรแทนแรงงานสัตว์ พยายามเร่งเพิ่มผลผลิตแต่ไม่คำนึงถึงผลกระทบต่อพื้นที่ใช้ทำการเกษตร

ปัจจุบันชาวบ้านต่างดิ้นรนหารายได้จากอาชีพเสริมหลังการทำไร่ทำนา เนื่องจากขาดน้ำที่ใช้ในการเกษตรจึงหันเหไปสู่การตัดเย็บหรือการทำลวดลายโดยการถักดอกลีไม่ประดับบนเสื้อผ้าอันเป็นการจ้างเหมาลักษณะเป็นตัวเป็นสิ่งที่พอเสริมรายได้ได้บ้างแต่ในขณะเดียวกันค่าใช้จ่ายในครอบครัวเริ่มสูงขึ้นทุกวันเพราะพวกเขาเริ่มถูกความสะดวกสบายเข้าครอบงำซึ่งต้องใช้เงินตราเป็นสิ่งชักนำมาให้ได้ซึ่งสิ่งนั้น เช่น โทรศัพท์, เครื่องเล่นซีดีหรือเครื่องเสียงต่างๆ เป็นต้น สภาพเศรษฐกิจของหมู่บ้านยังเป็นของบางกลุ่มก้อนที่มีทักษะในด้านความรู้ความสามารถทำรายได้แต่ยังไม่กระจายไปสู่บุคคลที่ความรู้น้อยหรือคนที่ขาดเงินลงทุนเพราะเห็นว่าหนี้สินของตนมีมากพออยู่แล้ว

ดังนั้นจากสภาพดังกล่าวสมควรแก่การริบเร่งแก้ไขปัญหาทางด้านปริมาณน้ำที่จะมาช่วยหนุนในด้านการทำเกษตรกรรมของชุมชนเพราะพืชผลทางเศรษฐกิจโดยหลักๆได้จากการทำไร่ทำนา และทำสวน ส่วนร้านค้าปลีกในชุมชนต่างก็มีผลกระทบตามสภาพเศรษฐกิจของประเทศอยู่แล้วรายได้ที่ได้รับส่วนใหญ่ก็จะคงที่เพราะระดับการบริโภคภายในชุมชนจะเพิ่มขึ้นแล้วลดลงอย่างนี้เป็นวัฏจักรตามปกติจะไม่เพิ่มขึ้นตลอดเวลา นอกจากช่วงเงินเฟ้อซึ่งส่วนมากจะเป็นวันหยุดพักผ่อนตามฤดูกาล เช่น วันสงกรานต์, วันขึ้นปีใหม่อันเป็นช่วงของการกลับสู่บ้านเกิดของคนทำงานต่างจังหวัด ในปัจจุบันถึงแม้ชุมชนจะได้รับการพัฒนาจากกลุ่มองค์กรของรัฐบาลแต่ก็ยังไม่สามารถปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของชุมชนได้เนื่องจากชาวบ้านมักจะคุ้นเคยกับการดำรงชีวิตแบบเดิมๆ คือ คุ้นเคยกับสภาพปัญหาเดิมไม่ทำการแก้ไขปัญหานั้นๆ มีแต่จะเพิ่มความรุนแรงให้มากขึ้นเท่านั้น

### ข้อมูลทางด้านเศรษฐกิจของชุมชน

ตารางที่ 1 การประกอบอาชีพในชุมชนตำบลวังดิน

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(สมาชิกรวม 1,243 คน) ได้แก่ กลุ่มสุขาภิบาล, กลุ่มทอผ้า, กลุ่มธนาคารข้าว, กลุ่มจักรสานผักตบชวา, กลุ่มเลี้ยงโคแม่บ้าน และกลุ่มเยาวชนตำบลวังดิน

การรวมกลุ่มเพื่อการออมทรัพย์จำนวน 3 กลุ่ม สมาชิกรวม 212 คน ได้แก่ กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต, กลุ่มออมทรัพย์ตำบลวังดินและกลุ่มออมทรัพย์พัฒนาอาชีพตำบลวังดิน

### การประกอบอาชีพ

ทางด้านการประกอบอาชีพภายในชุมชนแบ่งเป็น 2 ภาคการเกษตร คือ ภาคการเกษตร และนอกภาคการเกษตร ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

**ภาคการเกษตร** ผลผลิตหลักของชุมชนแถบนี้ คือ ข้าวเปลือกเนื่องจากเกือบทุกครัวมีพื้นที่สำหรับทำนาเป็นของตัวเอง โดย “เน้นว่าทำเพื่อไว้ใช้บริโภคมากกว่าจะผลิตไว้เพื่อขาย ซึ่งชาวบ้านจะนำไปขายก็ต่อเมื่อเหลือจากการบริโภคแล้วหรือเหลือกินเหลือใช้ หรือในยามมีความจำเป็นฉุกเฉินจริง ๆ ถึงจะนำไปขาย หรือจำหน่าย การทำการเกษตรประเภททำนาชุมชนแถบนี้ทำได้แค่เพียง ปีละครั้งเท่านั้น ซึ่งจะใช้เวลาในฤดูฝนโดยการทำนาควบคู่ไปกับการทำไร่ในบางครอบครัวเพราะในช่วงอื่นไม่สามารถทำการเกษตรได้เนื่องจากสภาพท้องที่บริเวณนี้ขาดระบบน้ำชลประทาน หรือแหล่งน้ำไหลตลอดทั้งปีที่จะเพียงพอต่อการทำการเกษตร ดังนั้นภาคการเกษตรจึงไม่สามารถทำการเพาะปลูกได้ตลอดทั้งปี และพืชผลที่ได้จากการเก็บเกี่ยวจึงมีปริมาณไม่มากพอที่จะเป็นอาชีพที่นำรายได้มาสู่ครอบครัวแต่กลับเป็นแค่เพียงอาชีพที่นำมาแค่เพียงอาหาร ถูกลำเลียงปากเลี้ยงท้องไปวันๆรายได้ที่นำมาสู่ครอบครัวกลับเป็นอาชีพเสริมจากการรับจ้างทั่วๆ ไปส่วนพืชไร่ ที่นิยมปลูกกันมากมักเป็นพืชจำพวกข้าวโพด, อ้อย, ถั่วเขียว เป็นต้น ซึ่งจะปลูกตามแนวชายเขาและทำการเก็บเกี่ยวหลังการทำนาเสร็จโดยถือว่าเป็นกิจกรรมต่อเนื่องจากการทำนา

**นอกภาคการเกษตร** นอกเหนือจากการการเกษตรประเภททำไร่ทำนาแล้วการประกอบอาชีพของแต่ละครอบครัวก็จะแตกต่างกันไปตามกำลังความสามารถของแต่ละคนและเงินทุนที่มีอยู่โดยมีชาวบ้านบางครัวเรือนที่ทำการกิจกรรมอย่างอื่นซึ่งไม่ได้ทำเพื่อเป็นอาชีพหลัก แต่ทำเพื่อเป็นอาชีพเสริมมากกว่า เช่น

- การทำสวน ได้แก่สวนประเภท กล้วย, มะม่วง, มะขาม, ฝรั่ง เป็นต้น
- การเลี้ยงสัตว์ ได้แก่สัตว์ประเภท วัว, ควาย, หมู, ไก่, เป็ด, ปลา เป็นต้น
- การค้าขายของใช้ในชีวิตประจำวันทั่วไป ค้าขายจำพวกผักและผลไม้ที่ออกตามฤดูกาล
- การเย็บผ้าโหลของกลุ่มแม่บ้าน
- การรับจ้าง เช่น รับจ้างทำงานก่อสร้าง, รับจ้างตัดอ้อย, รับจ้างเกี่ยวข้าว ฯลฯ

**ข้อมูลด้านระบบเศรษฐกิจ** ข้อมูลพื้นฐานด้านเศรษฐกิจบ้านวังคันทน์ที่ใช้ประกอบการวิจัยพื้นที่ของ 3 หมู่บ้าน(หมู่1,2,10) หมู่ที่ 10 แยกจากหมู่ที่ 2

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

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

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

## **ปัจจัยเงื่อนไขที่มีผลต่อปัญหาด้านเศรษฐกิจของชุมชน**

จากการศึกษาโดยฐานข้อมูลของสำนักงานพัฒนาชุมชนและฐานข้อมูลจากการบรรยายสรุปปัญหาด้านเศรษฐกิจขององค์การบริหารส่วนตำบลวังคันทน์รวมถึงการวิเคราะห์จากแบบสำรวจ ของกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคี สามารถสรุปปัจจัยเงื่อนไขที่มีผลต่อเศรษฐกิจของชุมชนดังนี้

**การลงทุน** การลงทุนในการทำการเกษตรหรืออาชีพต่างๆ มักใช้เงินทุนจากการกู้ยืมจากสถานที่ต่างๆ ที่ยื่นข้อเสนอมาให้ซึ่งในการลงทุนแต่ละครั้งของชาวบ้านไม่เคยคำนึงถึงผลกำไร ที่แท้จริง คือ รายได้ที่ได้ กับรายจ่ายรวมที่จ่ายไปซึ่งถือเป็นต้นทุนการผลิตแต่พวกเขากลับคิดคำนวณต้นทุนเฉพาะส่วนที่จ่ายไปเป็นต้นทุนเท่านั้นไม่ได้คำนึงถึงค่าขนส่งและค่าใช้จ่ายที่ลงทุนด้วยแรงงาน ซึ่งบางครั้งอาจเกิดผลขาดทุนโดยไม่รู้ตัว

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

เชื่อว่าปัจจัยการผลิตที่ซื้อมาย่อมดีกว่าปัจจัยการผลิตที่ผลิตขึ้นเองจึงเป็นผลให้ชาวบ้านส่วนใหญ่ต้องนำเข้ามาจากภายนอกซึ่งเป็นค่านิยมที่สืบทอดกันมาจนไม่สามารถแก้ไขให้หายขาดได้

**การตลาดและการค้า** รูปแบบการตลาดการค้าในพื้นที่ด้านผลผลิตทางการเกษตรอันดับหนึ่งคือข้าว กล่าวคือการจำหน่ายข้าวของชุมชนนั้น จำหน่ายในรูปของข้าวเปลือกในช่วงเวลาเดือนมกราคมถึงเดือนมีนาคมซึ่งด้านการตลาดการค้ายังไม่มีกรรวมกลุ่มกันเพื่อจำหน่ายหรือความเข้าใจในช่วงระยะเวลาที่สมควรนำผลผลิตออกจำหน่าย ทำให้ราคาของผลผลิตนั้นไม่ได้ราคาเท่าที่ควร โดยตกอยู่ภายใต้เงื่อนไขในการชำระหนี้กับธนาคารเกษตรและสหกรณ์การธนาคารแปรรูปข้าวเปลือกเพื่อเพิ่มมูลค่ายังไม่มีการค้าข้าวในชุมชนยังเป็นการสีข้าวเพื่อใช้ในการบริโภค ในครอบครัวเท่านั้น

**รูปแบบการสนับสนุน/ความต่อเนื่อง** ด้านการผลิตพืชผลทางการเกษตรขาดการสนับสนุนและความต่อเนื่องทางด้านการตลาดซึ่งการผลิตส่วนใหญ่ชุมชนมักจะทำการเกษตรจำพวกพืชไร่ที่มีราคาซื้อขายแพง

**การใช้แรงงาน** แรงงานในด้านเกษตรนั้น ปัจจุบันนี้แรงงานถูกจัดจ้างเป็นแรงงานรายวันซึ่งผิดกับเมื่อหลายปีก่อน แรงงานด้านการเกษตรใช้กันในลักษณะลงแขกเป็นการลดต้นทุนการผลิตแต่การจัดจ้างแรงงานรายวันเป็นการเพิ่มต้นทุนผลผลิตต่อหน่วยให้เพิ่มสูงขึ้นมากกว่าเดิม 40% อีกทั้งสร้างค่านิยมให้เกิดขึ้นในชุมชน ตัวชี้วัดที่เห็นได้ชัดคือปัจจุบันนี้การลงแขกในนาข้าวมีเฉพาะพี่น้องในครอบครัวเท่านั้น ปัญหาทางด้านเศรษฐกิจจึงเกิดขึ้นในลักษณะรายจ่ายสูงขึ้นแต่รายได้ยังเท่าเดิม

## สภาพปัญหาหรือจุดด้อยและจุดแข็งของชุมชน/สังคม

### สภาพปัญหาหรือจุดด้อยของชุมชน/สังคม

- ขาดความมีส่วนร่วมในกิจกรรม เช่น การประชุมกลุ่ม, ประชุมระดับหมู่บ้าน ฯลฯ ซึ่งสามารถพบเห็นได้จากผู้เข้าร่วมประชุมมักจะน้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนประชากรทั้งตำบล
- รับข่าวสารล่าช้า และเข้าใจไม่ตรงตามวัตถุประสงค์
- ชุมชนขาดความรักความสามัคคี ขาดความรักบ้านเกิด ขาดความเอื้ออาทรกัน หรือ ความเห็นอกเห็นใจกันและ ไม่มีความตรงต่อเวลา
- ชุมชนส่วนมากใช้จ่ายฟุ่มเฟือยเข้าทำนองที่ว่า “เห็นช้างจี้จี้ตามช้าง” มีพฤติกรรมเบี่ยงเบนไปในเรื่องการกู้ยืมเงินไปใช้ผิดวัตถุประสงค์มากขึ้น
- ชุมชนปลูกฝังแนวคิด หรือวิถีชีวิตให้ลูกตนเองในทางที่ผิด เช่น สอนให้ลูกดำเนินชีวิตอยู่ด้วยเงินไม่ให้ลูกทำงานหนัก, ปลูกฝังให้เด็กใช้เงินเกินตัว เป็นต้น
- ในอดีตชุมชนมีความเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่กัน แต่ในปัจจุบันกลับมีมุมมองตรงกันข้าม
- อาชีพส่วนมากจะทำไร่ทำนา เลี้ยงสัตว์ เป็นอาชีพหลัก
- เงินหมุนเวียนในชุมชนมีจำนวนน้อยชาวบ้านดำรงชีพด้วยการทำงานรับจ้างทำงานก่อสร้าง ส่วนคนชราก็ไม่มีรายได้และนอกจากนี้ชุมชนแถบนี้ไม่นิยมประกอบอาชีพเสริม
- คนในชุมชนขาดความรักในถิ่นฐานบ้านเกิดของตนเอง
- ชีวิตความเป็นอยู่มีลักษณะเป็นครอบครัวใหญ่
- ขาดวัฒนธรรมประเพณีที่เป็นเอกลักษณ์ประจำหมู่บ้าน
- คนในชุมชนไม่นิยมใช้ผลิตภัณฑ์ที่ตนเองผลิตขึ้นยังติดอยู่กับยี่ห้อของสินค้าที่เคยใช้อยู่
- ขาดการอนุรักษ์ทรัพยากรที่มีอยู่ในชุมชนต่างฝ่ายต่างช่วยกันนำไปใช้ประโยชน์แต่ไม่เคยสร้างสิ่งทดแทน เช่น ทรัพยากรป่าไม้, ทำการตัดไม้แล้วไม่ปลูกทดแทน เป็นต้น
- ปัจจุบันชุมชนรับเอาเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้เพื่อต้องการผลผลิตครั้งละมากๆ จนหลงลืมภูมิปัญญาชาวบ้านแบบดั้งเดิม
- ชาวบ้านชอบทำงานหนักๆ มากกว่างานเบา ๆ เพื่อแลกกับความสบายใจเช่น การร่วมกันก่อสร้างวัดทุก ๆ คนร่วมมือกันช่วยกันทำอย่างขยันขันแข็ง
- ขาดการกำหนดกฎเกณฑ์หรือจารีตประเพณีที่ต้องปฏิบัติไปตามแนวเดียวกัน
- ขาดแหล่งเก็บรักษาพืชผลทางการเกษตร และขาดการพัฒนาด้านอาชีพ
- เงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอต่อการประกอบอาชีพ และด้านราคาปุ๋ยเคมีมีราคาแพง
- ผลผลิตที่ได้ของเกษตรกรในชุมชนตกต่ำลงทุกปี และขาดศูนย์พัฒนาอาชีพ
- ขาดพื้นที่ที่ใช้ในการเลี้ยงสัตว์ และขาดตลาดกลางในการวางจำหน่ายผลผลิต
- ขาดอุปกรณ์ทางด้านเครื่องฟันทามาแมลง หรือกำจัดศัตรูพืช



- ขาดแคลนเมล็ดพันธุ์พืชและอุปกรณ์ทางการเกษตร
- ขาดแหล่งน้ำที่นำมาหมุนเวียนในการใช้ทำการเกษตร
- ที่ดินส่วนใหญ่ที่ใช้ทำการเกษตรยังขาดเอกสารสิทธิ์ และปัญหาทางด้านยาเสพติด
- การว่างงาน ผู้สูงอายุและเด็กถูกทอดทิ้ง และเด็กผู้พิการขาดคนดูแล
- การขาดแคลนอุปกรณ์กีฬา และสถานที่เก็บรักษาของตำบล
- น้ำท่วมถนนสายหลัก และการชำรุดเสียหายของถนนสายหลัก
- ไฟฟ้า และไฟฟ้าสาธารณะไม่ทั่วถึง
- การสื่อสาร ด้านเทคโนโลยี และขาดศูนย์ข้อมูลหมู่บ้าน
- การขาดแคลนน้ำเพื่ออุปโภคบริโภคในช่วงฤดูแล้งและน้ำเพื่อการเกษตรไม่เพียงพอ
- สถานที่ก่อสร้างแหล่งน้ำไม่มี
- คลองตื้นเขิน และน้ำประปาไม่สะอาด
- การบุกรุกทำลายป่าไม้ และการเกิดไฟป่าในฤดูแล้ง
- ขาดทุนการศึกษาสำหรับเด็กยากจน
- เด็กนักเรียนขาดยานพาหนะในการเดินทางไปเรียนหนังสือ
- ขาดการส่งเสริมวัฒนธรรมประเพณีในหมู่บ้าน (อันจะเป็นผลมาจากไม่มีวัฒนธรรมที่เป็นเอกลักษณ์ของหมู่บ้าน)
- ปัญหาขาดแคลนอุปกรณ์กีฬา และอาหารกลางวันไม่เพียงพอต่อเด็กนักเรียน

### **จุดแข็งหรือจุดเด่นของชุมชน/สังคม**

- ชุมชนบ้านวังคันทน์มีประชากรมากกว่าชุมชนหมู่บ้านอื่น
- บุคคลส่วนใหญ่จะอยู่ในเครือญาติเดียวกัน
- เส้นทางสัญจรสะดวก เนื่องจากมีถนนเป็นทางผ่านระหว่างหมู่บ้านหรือตำบลสามารถ ติดต่อสื่อสารได้หลายตำบล
- มีศูนย์กลางในการรวมกลุ่มเพื่อจัดกิจกรรมหลายแห่งได้แก่ วัด 2 แห่ง และโรงเรียน 1 แห่ง

## ความสัมพันธ์ของคนในชุมชนและกลุ่มคน

**ระบบเครือข่ายหรือระบบอุปถัมภ์และระบบกลุ่มการช่วยเหลือกัน** การช่วยเหลือด้านต่าง ๆ มักจะเน้นระบบเครือข่าย หรือระบบอุปถัมภ์จากการช่วยเหลือส่วนใหญ่ได้รับการช่วยเหลือก่อนบุคคลที่เดือดร้อนจริง ๆ หรือจนกว่าญาติพี่น้องไม่มีความต้องการถึงจะกระจายไปสู่บุคคลภายนอก สามารถมองเห็นได้จากงบประมาณต่างๆ ที่เข้ามาในตำบลจากอดีตญาติพี่น้องของผู้เห็นก็จะทราบกันเฉพาะกลุ่มเครือข่ายเท่านั้น ส่วนบุคคลภายนอกมักจะไม่ได้รับรู้ข่าวสารอะไร

**ระบบกลุ่มทางเศรษฐกิจ** กลุ่มทางเศรษฐกิจที่ก่อตั้งขึ้นจากที่ผ่านมามักดำเนินงานกันผิดวัตถุประสงค์ตามที่กลุ่มตั้งไว้ โดยทางกลุ่มทำการเน้นผลผลิตมากกว่าด้านความต้องการของตลาดและเป็นการผลิตลอกเลียนแบบกันอาทิด้านการเกษตร เช่น การปลูกข้าวโพด, ปลูก ถั่วเขียว ฯลฯ กล่าวโดยสรุปคือ ขาดกระบวนการคิดด้วยตนเองและความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ถนัดเรื่องการลอกเลียนแบบมากกว่าการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงหรือการดัดแปลงสิ่งที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อตนเอง พยายามให้ผู้อื่นคิดให้แล้วชุมชนไม่สามารถประพฤติปฏิบัติตามได้

**การจัดการความสัมพันธ์และการจัดการกลุ่ม** เป้าหมายสำคัญของการรวมกลุ่ม คือ ด้านผลตอบแทนเป็นที่ตั้งและการหวังกอบโกยผลตอบแทนให้มากที่สุด แต่ลงแรงทำงานหรือเหนื่อยให้น้อยที่สุด หรือสามารถเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า “เน้นผลประโยชน์เป็นหลัก ความเสียสละเป็นรอง” ด้วยเหตุผลนี้จึงมีผลต่อความยั่งยืนของกลุ่มเป็นอย่างมากสามารถมองได้จากการตั้งกลุ่มแล้วกลุ่มเลาแต่ไม่เคยมีกลุ่มไหนประสบความสำเร็จให้เป็นที่ยอมรับแก่ชุมชนเลย

**ปัญหา ความขัดแย้งและการช่วยเหลือ** การจัดการกลุ่มส่วนใหญ่มีกลุ่มสลายก่อนเวลาอันควรด้วยความไร้เหตุผลซึ่งเป็นปัญหาเล็กๆ น้อยๆ เช่น ความเหลื่อมล้ำกันทางด้านหน้าที่เอาัดเอาเปรียบกันทางด้านแรงงาน การใส่ร้ายป้ายสีกัน การแก่งแย่งชิงดีชิงเด่นกัน การทำงานเพื่อเอาหน้าเอาตาพยายามหาข้อโต้แย้งกันทางด้านผลประโยชน์ เป็นต้น

การรวมกลุ่มของชุมชนตำบลวังดินประกอบด้วยกลุ่มอาชีพและกลุ่มออมทรัพย์ ได้แก่

- |                    |                        |                          |
|--------------------|------------------------|--------------------------|
| 1. กลุ่มสุขาภิบาล  | 2. กลุ่มทอผ้า          | 3. กลุ่มเย็บผ้า          |
| 4. กลุ่มทำน้ำพริก  | 5. กลุ่มจักสานผักตบชวา | 6. กลุ่มเลี้ยงโคแม่บ้าน  |
| 7. กลุ่มธนาคารข้าว | 8. กลุ่มทำดอกไม้จันทร์ | 9. กลุ่มเยาวชนตำบลวังดิน |

**ผลการดำเนินกิจกรรมร่วมกัน** ผลการดำเนินงานกิจกรรมกลุ่มร่วมกันของกลุ่มต่าง ๆ ที่ผ่านมามีส่วนใหญ่มิเคยประสบความสำเร็จแล้วยังมีผลทำให้เงินทุนสูญหายไปโดยไม่ทราบสาเหตุจากภาพโดยรวมซึ่งอาจเกิดจากขาดการจัดการกลุ่ม, กิจกรรมที่กระทำอย่างต่อเนื่องและการมองเห็นผลประโยชน์เพียงด้านเดียว คือ ด้านผลตอบแทนไม่ได้คิดไตร่ตรองถึงความสัมพันธ์ระหว่างกันของกลุ่มหรือการเสียสละ, ความรักความสามัคคี, ความไว้วางใจกันหรือแม้แต่ความเกรงใจกันอันจะเป็นผลส่งความสุขให้ทางด้านจิตใจซึ่งจะทำให้เกิดความรักใคร่ปรองดองกันและเมื่อตกอยู่ในสภาวะที่เกิดการกระทบกระทั่ง

กันก็ยังมึนงงๆ นี่ค่อยผูกมัดความสัมพันธ์เอาไว้ กล่าวคือเราอาจนำเอาความสัมพันธ์มาเป็นเครื่องมือเพื่อช่วยให้นำไปสู่ความสำเร็จในภายภาคหน้าก็ได้

**ปัญหาด้านความขัดแย้ง** ในการรวมกลุ่มจะเป็นลักษณะของการทำปัญหาเล็กๆ ให้เป็นปัญหาใหญ่ หรือเรื่องเล็กๆ ให้เป็นเรื่องใหญ่โตในบางเรื่องจนบางครั้งมองหน้ากันไม่ติดแล้วแยกตัวออกห่างจนหลุดพ้นจากการเป็นสมาชิกของกลุ่มไปในที่สุดด้วยเหตุผลที่ไม่สามารถร่วมปฏิบัติงานกันได้เกิดการแบ่งพรรคแบ่งพวกกันขึ้นในกลุ่มตัวอย่างที่เห็นได้ชัดก็เช่น ถ้าต้องการให้คนนี้ทำงานต่อต้องไม่มีคนนี้หรือวันนี้คุณจะมาทำงานคู่อริอีกคนหนึ่งเขาก็จะไม่มา เป็นต้น ปัญหาชนิดนี้มักเกิดขึ้นกับทุกกลุ่มไม่ว่าเด็กหรือเยาวชนหรือตัวผู้ใหญ่เองเมื่อเกิดปัญหาก็จะแก้กันไม่ตกจนกลายเป็นการรื้อฟื้นคุ้ยคุ้ยนำเอาเรื่องที่เคยทะเลาะกันมาถกเถียงกัน

**ด้านการช่วยเหลือ** โดยมากแล้วก็จะมียุทธศาสตร์หลายประเภทที่จัดตั้งขึ้น กลุ่มที่มีความเข้มแข็งจริงๆ จึงจะได้รับความช่วยเหลือก็คือ กลุ่มที่ตั้งขึ้นเองดำเนินงานเองแล้วเกิดมีชื่อเสียงหรือมีข่าวถึงหน่วยงานที่คอยสนับสนุนส่วนกลุ่มที่เกิดขึ้นใหม่มีความคิดอยากทำในสิ่งที่ต้องการทำแต่ไม่มีเงินทุนเริ่มดำเนินการมักจะไม่ได้รับการเล็งเห็นถึงความสำคัญของกลุ่มประเภทนี้ซึ่งเป็นผลเสียอย่างหนึ่งของส่วนราชการที่ให้ความช่วยเหลือหรือคอยสนับสนุนอันจะทำให้หน่วยงาน ดังกล่าวเกิดความคิดได้อีกหลายแง่มุมว่าตั้งกลุ่มขึ้นเพื่อต้องการงบประมาณไปทำอย่างอื่นที่ไม่ตรงกับวัตถุประสงค์หรือเปล่าหรืออาจจะเน้นสมาชิกว่าต้องมีจำนวนสมาชิกเท่านั้นเท่านั้นถึงจะได้รับงบประมาณชนิดนี้ เป็นต้น ซึ่งก็ถือว่าเป็นความกดดันอย่างหนึ่งจากการกำหนดกฎเกณฑ์ลงมาให้พวกเขาเหล่านั้นต้องปฏิบัติตามและส่งผลให้ไม่เกิดกระบวนการคิดด้วยตนเองแล้วกลุ่มเหล่านั้นก็เริ่มทยอยสลายตัวกันไปพร้อม ๆ กับงบประมาณ

สิ่งสำคัญที่ทางกลุ่มมองข้ามก็คือ “ที่ปรึกษา” ที่คอยเสียสละเวลามาช่วยเสริมสร้างสิ่งใหม่ๆ ให้กับทางกลุ่ม กลุ่มทุกกลุ่มที่จัดตั้งขึ้นจากอดีตจนถึงปัจจุบันพวกเขาเหล่านั้นไม่เคยคิดถึงความสำคัญของที่ปรึกษาทั้งที่ยังดำเนินงานอยู่และล่มสลายไปมักจะไม่มีที่ปรึกษาที่เชี่ยวชาญหรือมีคุณสมบัติในด้านต่างๆ เช่น การผลิต, การหาบรรจภัณฑ์, การตลาด ฯลฯ ที่มีความชำนาญ คอยเสนอแนะแนวทางที่นำไปสู่ความสำเร็จหรืออาจป้อนความรู้หรือแนวคิดใหม่ๆ ให้ยิ่งถ้าที่ปรึกษาเป็นบุคลากรที่มีความรู้แล้วก็จะทำให้กลุ่มยังเติบโตได้ไวขึ้น

## บทที่ 3

### วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษาระบบการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนโดยความร่วมมือของกลุ่มเยาวชน พลังสามัคคีกับชุมชนบ้านวังดิน อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี มีวิธีการดำเนินงานวิจัยโดยแยกเป็น 4 ประเด็น คือ ขอบเขตการศึกษา การรวบรวมข้อมูล การวิเคราะห์ข้อมูล และขั้นตอนการดำเนินการวิจัย ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### ขอบเขตการศึกษา

ในการศึกษานี้แบ่งขอบเขตออกเป็น 2 ด้าน คือ ด้านพื้นที่และด้านเนื้อหาเพื่อให้เป็นแนวทางในการปฏิบัติและเก็บข้อมูล ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### ด้านพื้นที่

ในชุมชนบ้านวังดินหมู่ที่ 1 และ 2 ตำบลวังดิน อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี ได้แก่ รูปแบบการบริหารจัดการ กิจกรรมในการดำเนินงาน การติดตามประเมินผล และแนวทางแก้ไขเพื่อปรับปรุงแก้ไขร้านค้าให้มีประสิทธิภาพ กลุ่มเป้าหมายแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม คือ กลุ่มเป้าหมายหลัก กลุ่มผู้นำชุมชน และกลุ่มองค์กร ซึ่งประกอบด้วยรายละเอียดดังต่อไปนี้

##### กลุ่มเป้าหมายหลัก ได้แก่

- กลุ่มของเยาวชนพลังสามัคคีตำบลวังดินเป็นแกนนำในการดำเนินการศึกษาวิจัยเพื่อการพัฒนาร้านค้าและกลุ่ม
- กลุ่มของชาวบ้านวังดินหมู่ที่ 1 เป็นผู้ให้ข้อมูลทั้งในสภาพบริบทชุมชนและข้อมูลในเชิงลึกที่เกี่ยวกับงานที่ศึกษาวิจัย

##### กลุ่มผู้นำชุมชน ได้แก่

- องค์การบริหารส่วนตำบล หมู่บ้าน สนับสนุนด้านต่างๆ ทั้งให้คำปรึกษาและงบประมาณ
- เจ้าอาวาสวัดซึ่งเป็นที่พักอาศัยของกลุ่มเยาวชน
- ครูอาจารย์โรงเรียนให้การสนับสนุนในเรื่องวิชาการ
- กำนันผู้ใหญ่บ้าน
- เจ้าหน้าที่สาธารณสุขเสริมกิจกรรมกลุ่ม เพื่อเสริมสร้างคุณภาพชีวิต

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

## ด้านเนื้อหา

- ข้อมูลบริบทชุมชนบ้านวังคีน โดยจะศึกษาเกี่ยวกับสภาพความเป็นอยู่และข้อมูลทั่วไป ทั้งจากเอกสารและจากการใช้เครื่องมือจากแบบสำรวจ
- ข้อมูลกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีซึ่งเป็นสภาพและศักยภาพของกลุ่มการดำเนินงานร้านค้ากระบวนการดำเนินงานร้านค้า ปัญหาและอุปสรรค ในการดำเนินงานของร้านค้า
- จุดเด่น จุดด้อย ปัญหาและอุปสรรคในการรวมกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคี
- รูปแบบการจัดการกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคี

## การรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลในการศึกษาใช้วิธีการเก็บข้อมูล 2 วิธี คือ วิธีการเก็บข้อมูลจาก การจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ และวิธีการเก็บข้อมูลจากการใช้เครื่องมือ ซึ่งประกอบด้วยรายละเอียดดังต่อไปนี้

### วิธีการเก็บข้อมูลจากการจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้

การจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ต้องชักจูงผู้เข้าร่วมมีส่วนร่วมในเวทีโดยสร้างโอกาสให้ทุกคนเสนอแนวคิด ความคิดเห็นของตนเอง โดยไม่ให้อยู่ในเฉพาะกรอบความคิดที่ได้ศึกษาเล่าเรียนมา คือ การคิดนอกเหนือจากหลักการที่ได้ศึกษาจากสถานศึกษาโดยการคิดถึงหลักความเป็นจริง ในพื้นฐานแห่งชีวิตที่กำลังดำเนินอยู่ในชุมชน

### 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) ด้านการจัดหาเงินทุน(หนี้สิน) ด้านความเข้าใจในเศรษฐกิจชุมชนของหมู่บ้าน และด้านการให้ความร่วมมือกับชุมชน และข้อคิดเห็นต่างๆ เกี่ยวกับชุมชน

2. แบบสอบถาม สอบถามเกี่ยวกับแสดงความคิดเห็นเรื่องร้านค้าเยาวชนซึ่งประกอบด้วย ด้านสถานที่ตั้ง ด้านตัวอาคารร้านค้า ด้านชนิด, ปริมาณและคุณภาพของสินค้า และด้านความต้องการผลิตภัณฑ์ชุมชนรวมทั้งการให้บริการและความต้องการด้านต่างๆ ของผู้บริโภค

3. การสังเกตการณ์ สังเกตการณ์เกี่ยวกับสภาพบริบทโดยทั่วไปของชุมชน

4. การสัมภาษณ์ สัมภาษณ์ในเรื่องความต้องการทางด้านชนิดหรือลักษณะผลิตภัณฑ์ตลอดจนราคาที่ชุมชนต้องการที่เหมาะสมกับสินค้าและร้านค้าสามารถยอมรับราคาสินค้านั้นได้

## การวิเคราะห์ข้อมูล

การนำข้อมูลมารวบรวมแล้วทำการวิเคราะห์โดยการจัดเวทีแลกเปลี่ยนรู้ เพื่อเปรียบเทียบกับหน่วยงานหรือองค์กรที่เกี่ยวข้องและมีข้อมูลเดิมอยู่ในกรณีที่เป็นข้อมูลสภาพทั่วไปของชุมชน แต่ในกรณีข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มหรือร้านค้าจะทำการวิเคราะห์ข้อมูลในลักษณะเดียวกัน คือการการจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ซึ่งอาศัยข้อมูลจากสภาพความเป็นจริงจากการสังเกตการสะท้อนจากเวที มาเปรียบเทียบกับข้อมูลที่ได้ออกมาเป็นตัวลายลักษณ์อักษรจากการสำรวจของทีมวิจัย การรวบรวมข้อมูลที่เป็นอดีตเพื่อดูการเปลี่ยนแปลงในลักษณะเทียบเคียงนั้น มีการกำหนดว่าเป็นการวิเคราะห์ข้อมูลที่เป็นอดีตนั้น จะทำการย้อนข้อมูลถอยหลังจากปัจจุบันก็ปี เพื่อให้ได้ฐานข้อมูลที่ไม่กว้างจนเกินความจำเป็นในการวิเคราะห์

จัดเวทีสรุปข้อมูลโดยให้ทีมงานวิจัยมีส่วนร่วมแล้ว หลังจากนั้นจึงนำข้อมูลหลังการสรุปไปจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันกับชุมชน เพื่อให้ข้อมูลมีใกล้เคียงความเป็นจริงมากที่สุด มองดูปัญหาหลักของชุมชนและหาแนวทางการแก้ไขปัญหาและให้ทุกคนในชุมชนช่วยกันเป็นหูเป็นตา ช่วยกันรักษาสังคมให้น่าอยู่แล้วชุมชนก็อยู่กันสงบสุข

## ขั้นตอนการดำเนินงานวิจัย

ขั้นตอนในการดำเนินการวิจัยกระบวนการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนโดยความร่วมมือของกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีกับชุมชนบ้านวังดินแบ่งได้เป็น 2 ขั้นตอน คือ ขั้นตอนการดำเนินการวิจัยระยะแรก และขั้นตอนการดำเนินการวิจัยระยะที่ 2 ดังนี้

### ขั้นตอนการดำเนินการวิจัยระยะแรก

1. สำรวจและรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับสภาพกลุ่มเยาวชนบ้านวังดินตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน โดยรวบรวมข้อมูลที่รวมกันระหว่างทีมงานวิจัยและชุมชนบ้านวังดินเกี่ยวกับศักยภาพการรวมกลุ่มของเยาวชน สภาพของชุมชน กระบวนการจัดการบริหารร้านค้า เพื่อค้นหาจุดอ่อนและจุดแข็งและการจัดเวทีแลกเปลี่ยนการเรียนรู้เกี่ยวกับบทเรียนจากการจัดการร้านค้า การดำเนินงานของกลุ่มที่ได้ปฏิบัติศึกษาดูงานรวมถึงการศึกษาผลิตภัณฑ์ชุมชนในหมู่บ้านเพื่อค้นหาผลิตภัณฑ์หรือสินค้า

2. ค้นหาจุดเด่น จุดด้อย ปัญหาและอุปสรรคเกี่ยวกับการรวมกลุ่มเยาวชนและชุมชน ซึ่งประกอบด้วยกิจกรรมดังต่อไปนี้

- ทบทวนการจัดเก็บข้อมูลการจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ จากสภาพเดิมที่เคยจัดขึ้นและทบทวนกิจกรรมต่างๆ ที่เคยจัดให้กับชุมชนและกลุ่มเยาวชน
  - สร้างเครื่องมือเพื่อจัดเก็บข้อมูลประกอบด้วยแบบสอบถาม, แบบสำรวจ, เทปบันทึกเสียงและภาพถ่ายจากการจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้รวมทั้งการศึกษาดูงานจากจังหวัดแพร่และจังหวัดน่าน
  - จัดเตรียมทีมงานวิจัยโดยแบ่งหน้าที่การทำงานตามความถนัดซึ่งแบ่งออกเป็นผู้ที่คอยดูแลเรื่องวัสดุอุปกรณ์ในการจัดเวที, ผู้ควบคุมดูแลเครื่องเสียง, ผู้คอยจัดเก็บข้อมูล, ผู้ดำเนินการจัดเวที และผู้คอยดูแลเรื่องงานบริการ
  - การเก็บข้อมูล ทำการเก็บข้อมูลจากการจัดเวที การลงพื้นที่เก็บข้อมูลตามแบบสำรวจและการสัมภาษณ์จากผู้เฒ่าผู้แก่และชาวบ้านในชุมชนซึ่งการเก็บข้อมูลจะเน้นถึงปัญหาที่เกิดขึ้นกับชุมชนและกลุ่มเยาวชนจากกิจกรรมที่เคยกระทำในอดีตจนถึงปัจจุบันสิ่งที่เป็นประโยชน์ต่อชุมชนและกลุ่มเยาวชน
  - สภาพปัจจุบันที่เป็นอยู่ทั้งทางด้านความเป็นอยู่ การประกอบอาชีพ และคุณภาพชีวิตของคนในชุมชน
  - เน้นการลงพื้นที่จริงมากกว่าการสำรวจจากข้อมูลแบบการบอกเล่า
  - เน้นการตรวจสอบข้อมูลจริงกับข้อมูลที่เคยเก็บรวบรวมไว้เป็นตัวอักษรแล้วโดยเข้าไปสังเกตจากการทำกิจกรรมต่างๆ ของชุมชน และเยาวชนรวมทั้งการสังเกตการณ์ร้านค้าเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไป
  - เข้าสัมภาษณ์ผู้ที่ดำเนินกิจกรรมที่ผ่านมาและผู้ที่กำลังดำเนินการอยู่ของแต่ละกิจกรรมของชุมชนและเยาวชน
  - รวบรวมข้อมูลทั้งหมดเพื่อสรุปลงกระดาษแล้วจัดพิมพ์เป็นเอกสาร
  - จัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ให้ชุมชน กลุ่มผู้นำ และเยาวชน แลกเปลี่ยนแนวคิด ปัญหา และแนวทางความเป็นไปได้ของกิจกรรมที่กำลังจะเกิดขึ้น
  - สรุปผลจากการสำรวจและการจัดเวทีโดยจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้กันระหว่างทีมงานวิจัยแล้วนำข้อมูลที่ได้ไปเปรียบเทียบกับข้อมูลของทางราชการ
3. ประชุมวิเคราะห์แนวทางการดำเนินงานและกระบวนการจัดการกลุ่มโดยการจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้
  4. ศึกษาดูงานทั้งใน และนอกพื้นที่เพื่อศึกษาแนวทางหรือวิธีการในกระบวนการจัดการ กลุ่ม และจัดเวทีแลกเปลี่ยนรู้หากระบวนการจัดการกลุ่ม
  5. ตรวจสอบและเปรียบเทียบข้อมูลที่ได้จากการสำรวจกับข้อมูลจริงในการจัดเวที แลกเปลี่ยนเรียนรู้ และจัดเวทีเพื่อกำหนดรูปแบบกระบวนการจัดการกลุ่ม
  6. การทดลองรูปแบบการจัดการร้านค้าเยาวชน

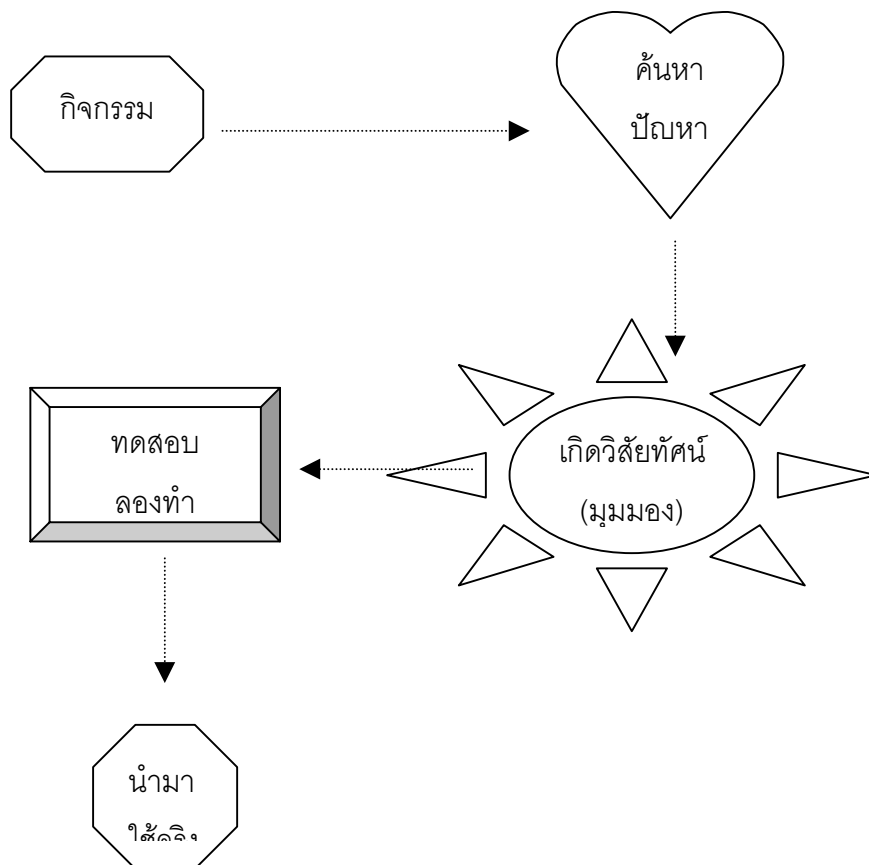
## วิธีการดำเนินการวิจัยระยะที่สอง (ระยะทดลอง)

การวิจัยหรือวิธีการดำเนินการวิจัยที่เริ่มจากกิจกรรมที่เกิดขึ้นจากการมองถึงปัญหาที่ตามมาภายหลังเพื่อรอการแก้ไขโดยผู้ปฏิบัติกิจกรรมอาจเกิดแนวคิดหรือมุมมองในลักษณะใหม่เพื่อช่วย ในการแก้ไขปัญหาก็สามารถดำเนินงานได้คล่องตัวขึ้นโดยการลงมือทดลอง ดัดแปลง ทดสอบลองทำ ปรับปรุงเปลี่ยนแปลงวิธีการจนเกิดความพอใจหรือเห็นว่ามีเหมาะสมกับงานที่ปฏิบัติอยู่และมีผลก่อให้เกิดผลผลิตเพิ่มพูนขึ้นก็จะนำมาใช้จริงในระหว่างการนำมาใช้จริงผู้ปฏิบัติต้อง สังเกตการณ์ไปด้วยถึงข้อบกพร่องในเรื่องใหม่ที่เกิดขึ้นมา ผู้ปฏิบัติหรือผู้ทดสอบลองทำจะต้อง ย้อนกลับไปมองถึงปัญหาหรือค้นหาปัญหาจนเกิดวิสัยทัศน์หรือมุมมองใหม่แล้วทดสอบลองทำ และนำไปใช้จริงอีกครั้งเป็นวัฏจักรเช่นนี้ไปเรื่อยๆ จนกว่าจะเกิดความพึงพอใจซึ่งสามารถแสดง ดังรายละเอียดต่อไปนี้

### 1. วิธีการดำเนินการวิจัย

วิธีการวิจัยลักษณะนี้เริ่มจากการนำข้อมูลหรือปัญหาที่เกิดขึ้นจากกิจกรรมมาวิเคราะห์ สังเคราะห์แล้วนำข้อมูลที่ได้มาทดสอบลองทำหลังจากนั้นนำผลลัพธ์หรือผลวิจัยได้ออกมาว่ามีลักษณะผลดีหรือผลไม่ดี เมื่อได้แล้วนำกลับไปวิเคราะห์สังเคราะห์แล้วนำมาทดสอบลองทำแล้วนำผลไปวิเคราะห์ อย่างต่อเนื่องซึ่งแสดงในแผนภูมิดังต่อไปนี้

แผนภูมิที่ 2 หลักการเรียนรู้จากกิจกรรม





## 2. หลักการเรียนรู้จากการวิจัย

### 2.1 การกำหนดปัญหา

- มองปัญหาที่แท้จริงและปัญหาสำคัญที่ต้องเร่งแก้ไข
- มองสาเหตุ หรือปัจจัย หรือระบบที่เกี่ยวข้องอันเป็นอาการที่เกิดจากปัญหานั้น
- กระตุ้นให้สมาชิกกลุ่ม互相帮助กันแก้ไขปัญหา
- พิจารณาผลกระทบซึ่งอาจเกิดจากการแก้ไขปัญหา
- เลือกวิธีหรือหนทางที่เหมาะสมและเกิดผลกระทบน้อยที่สุด

### 2.2 กระบวนการเรียนรู้

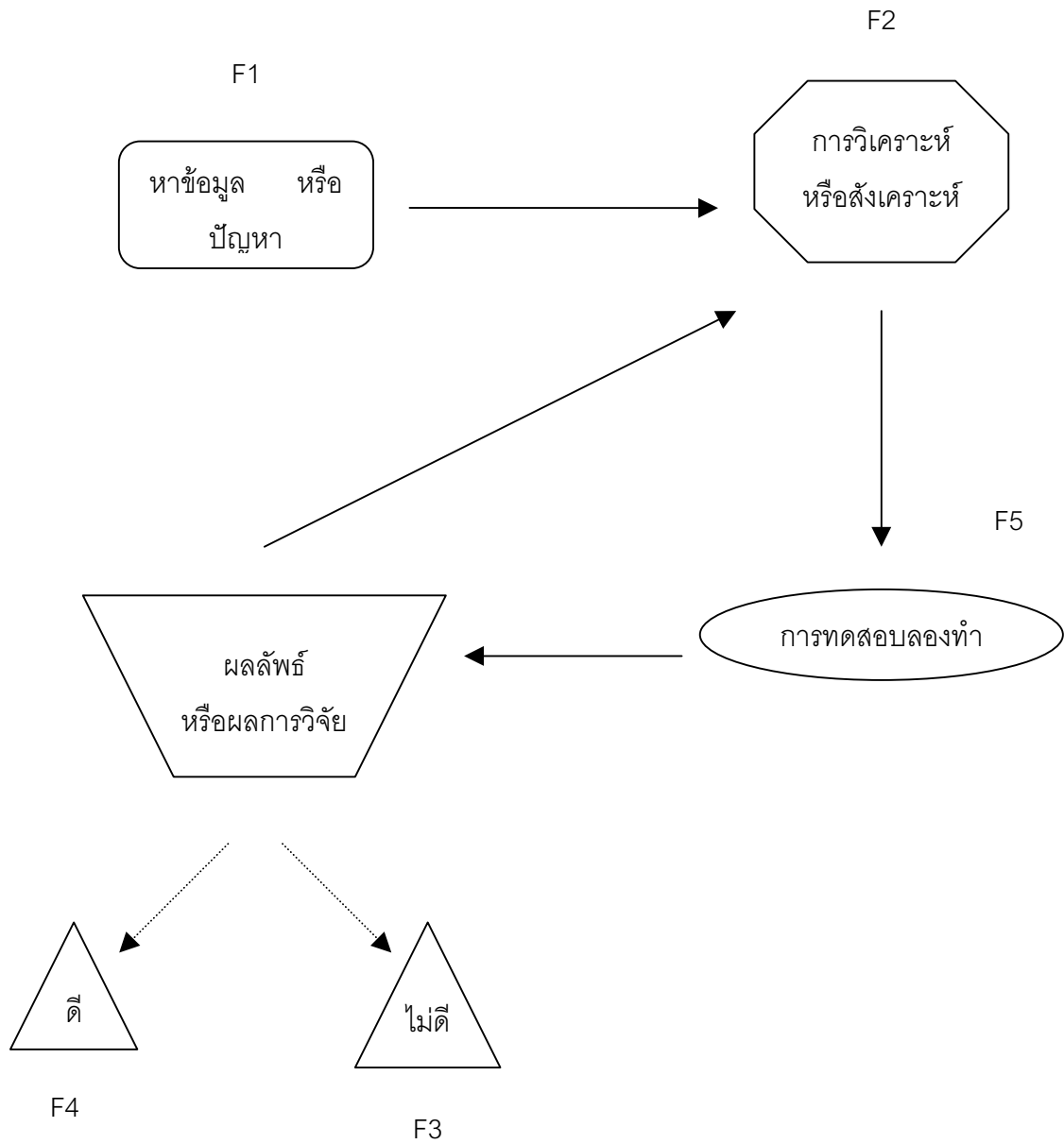
- การย้อนกลับไปมองถึงเหตุการณ์เดิมมาเป็น
- สร้างกระบวนการเรียนรู้ให้เกิดสมาชิกกลุ่ม
- ตั้งประเด็นคำถามสิ่งที่ต้องรีบดำเนินการก่อน-หลัง
- มองถึงผลลัพธ์หรือผลที่คาดว่าจะได้รับและความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น
- การกระตุ้นและสนับสนุนการปรึกษาหารือร่วมกันในกลุ่มอย่างต่อเนื่อง
- การเรียนรู้เกิดขึ้นจากองค์ประกอบ 4 อย่าง คือ ประสบการณ์ที่มีอยู่
- การมองสะท้อนกลับ การสรุปหลักการพื้นฐาน และการประยุกต์หลักการมาใช้

หรือทดลองปฏิบัติตามหลักการ

### 2.3 วิธีการจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้

เน้นวิทยากรและวิทยากรกระบวนการในพื้นที่เพื่อให้เกิดความเป็นกันเองมากที่สุด เพราะวิทยากรในพื้นที่มักมีความรู้พื้นฐานของชุมชน รวมถึงความรู้ ความเชี่ยวชาญ และในชุมชนมากกว่าบุคคลภายนอกย่อมรับรู้ถึงปัญหาภายในชุมชนได้ดี ดังนั้นในการจัดเวทีแลกเปลี่ยนในแต่ละเวทีจำเป็นต้องกำหนดให้บุคคลในพื้นที่เป็นวิทยากร ส่วนวิธีการดำเนินการจัดต้องสร้างบรรยากาศให้เกิดความเป็นกันเอง เปิดโอกาสให้แสดงความคิดเห็น รวมถึงระดมสมองช่วยกันคิด ลงมือลงแรงอย่างเต็มที่ในการร่วมเวที

แผนภูมิที่ 3 วิธีการที่ใช้เพื่อให้เกิดผลการศึกษา



## บทที่ 4

### ผลการวิจัย

การศึกษากระบวนการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนโดยความร่วมมือของกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีกับชุมชนบ้านวังดิน อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี ซึ่งนำเสนอผลการศึกษาเป็น 6 ตอน คือ

ตอนที่ 1 สถานภาพศักยภาพของกลุ่มเยาวชนและร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน

ตอนที่ 2 ความสัมพันธ์ของร้านค้าเยาวชนกับชุมชน

ตอนที่ 3 แนวทางที่หลากหลายในการจัดการกลุ่ม

ตอนที่ 4 รูปแบบกระบวนการจัดการกลุ่มและร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน

ตอนที่ 5 กระบวนการสร้างความร่วมมือระหว่างกลุ่มเยาวชนกับชุมชนในการบริหารจัดการ

ตอนที่ 6 ข้อค้นพบจากกระบวนการศึกษา

### ตอนที่ 1 สถานภาพและศักยภาพของกลุ่มเยาวชนและร้านค้าเยาวชนตั้งแต่

#### อดีตจนถึงปัจจุบัน

จากการศึกษาสภาพและศักยภาพของกลุ่มเยาวชนและร้านค้าเยาวชนตั้งแต่อดีตถึงปัจจุบันสามารถนำเสนอแยกเป็น 2 ประเด็น คือ สภาพและศักยภาพของกลุ่มเยาวชนตำบลวังดิน หมู่ที่ 1 และหมู่ที่ 2 และสภาพและศักยภาพของร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

#### สภาพและศักยภาพเยาวชนตำบลวังดินหมู่ที่ 1 และ 2

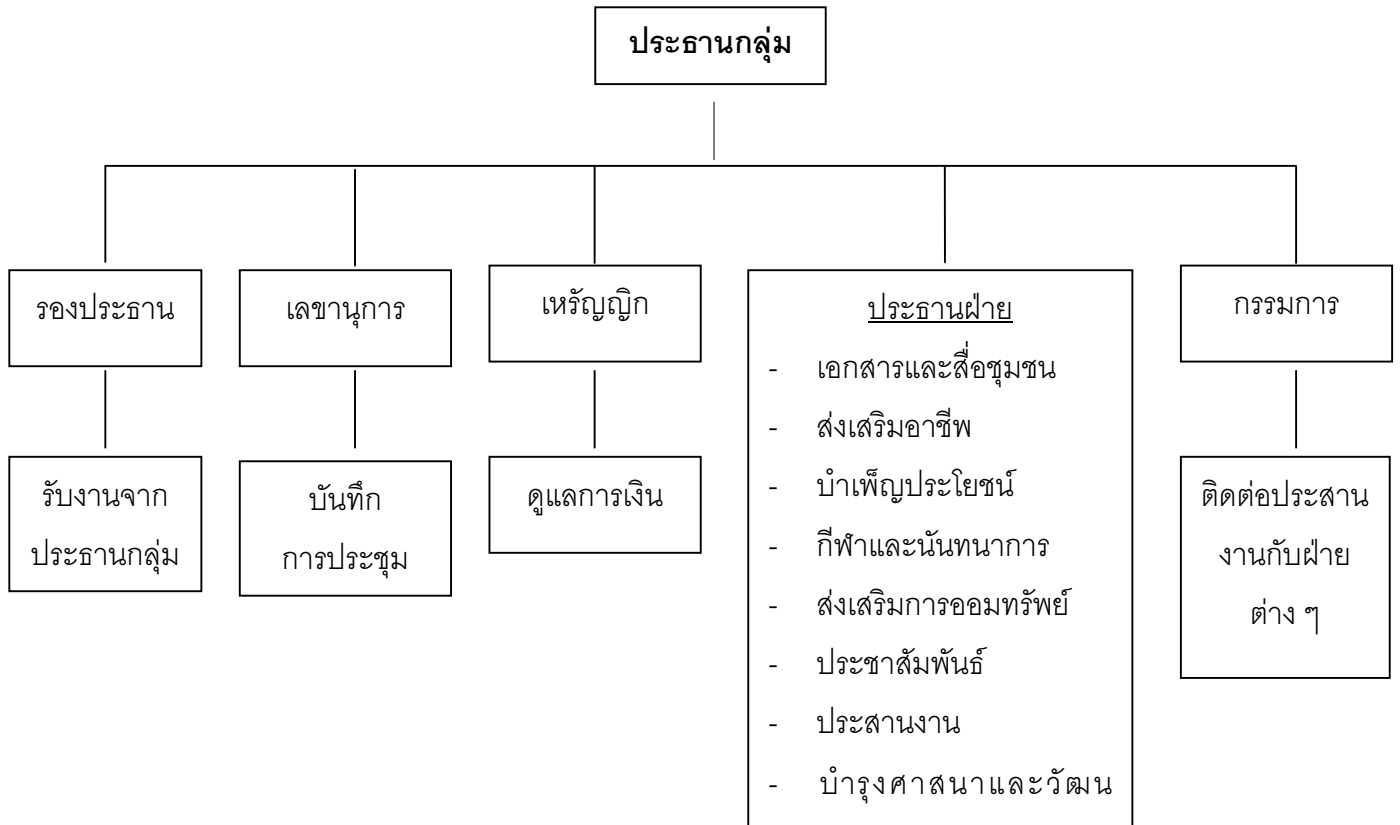
เยาวชนที่เป็นสมาชิกอยู่ปัจจุบันทุกคนกำลังศึกษาเล่าเรียนอยู่หลากหลายสาขาอาชีพ ซึ่ง ผู้เริ่มก่อตั้งกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีมีจำนวนสมาชิกประมาณ 22 คน อายุระหว่าง 12 – 25 ปี ศึกษาอยู่ในระดับมัธยมศึกษาปีที่ 2 ถึงระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูงปีที่ 2 และสมาชิกมีจำนวนเพิ่มขึ้นเป็นสมาชิกสามัญจำนวน 42 คน สมาชิกสมทบ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

กิจกรรมดูแลเด็กผู้ด้อยโอกาส และงาน ประจำปี ได้แก่ งานสงกรานต์ งานเข้าค่ายเยาวชน งานกีฬาต่างๆ เป็นต้น โดยกลุ่มเยาวชนมีสถานที่ทำการกลุ่มอยู่ที่วัดพุทธบาทเขาผึ้งซึ่งเป็นศูนย์กลางในการจัดกิจกรรมต่างๆด้วยความอุปถัมภ์ของท่านพระอาจารย์กิติซึ่งทางกลุ่มเยาวชนมีกิจกรรมที่ปฏิบัติกันอยู่ต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นร้านค้าหรือกิจกรรมเสริมอื่นๆเยาวชนส่วนใหญ่กำลังศึกษาและอยู่ในวัยที่เหมาะสมต่อการพัฒนาหรือปลูกฝังแนวคิดความอยากรู้อยากลองของเยาวชน ส่งผลให้การปฏิบัติกิจกรรมกันจริงๆ อยู่ในช่วงแรกๆ แต่พอช่วงกลางๆ ก็จะทิ้งช่วงการปฏิบัติกิจกรรมจนถึงช่วงที่กิจกรรมเกิดปัญหาหรือกำลังจะล้มเหลวก็จะกลับมาทำกิจกรรมตามเดิม

สมาชิกในกลุ่มต่างก็มีความสามัคคีกลมเกลียวกันอยู่ในระดับหนึ่งแต่เมื่อขาดกิจกรรมที่มีลักษณะต่อเนื่องก็ทำให้สมาชิกในกลุ่มขาดความรับผิดชอบหรือขาดความเข้าใจจึงเกิดการแตกแยกของสมาชิกหรือขาดการให้ความสำคัญของกลุ่ม อาทิ เช่น เมื่อสมาชิกไม่มีหน้าที่ต้องรับผิดชอบ หรือมีหน้าที่รับผิดชอบแล้วไม่สามารถปฏิบัติตามหน้าที่ได้ก็จะไม่เข้าร่วมประชุมไม่ร่วมกิจกรรม หรือแม้แต่การพบปะกันเพื่อพูดคุยธรรมดาที่ดูลดน้อยลงไป โดยการศึกษามุมมองของสมาชิกดูเหมือนว่าเยาวชนคิดว่า เรื่องของการพัฒนาเป็นเรื่องไกลตัวเกินไปในวัยนี้ ซึ่งน่าจะอยู่ในช่วงเวลาแห่งศึกษาเพียงอย่างเดียว ทำให้เกิดคำพูดติดปากว่า “เอากันดีเฉพาะใหม่ๆ” คือจะให้ ความร่วมมือกันเฉพาะตอนแรกเพราะกิจกรรมต่างๆ ที่จัดขึ้นเปรียบเสมือนของเล่นใหม่ แต่เมื่อ ระยะเวลาผ่านไปก็กลับกลายเป็นของเล่นเก่าและถูกทิ้งไปในที่สุด ซึ่งลักษณะของกิจกรรมก็เป็นปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่งที่จะทำให้การพัฒนามีการขับเคลื่อนไปสู่ความยั่งยืน ข้อเสียของเยาวชนส่วนมาก คือ ชอบงานเกี่ยวกับงานสังคมประเภทการแสดงและมักจะอยู่ในรูปแบบเดิม ๆ แม้กระทั่งงานสังคมด้านงานรื่นเริงและงานศพซึ่งถือว่าเป็นธรรมชาติของเด็กวัยรุ่นที่มีพฤติกรรมทางอารมณ์เปลี่ยนแปลงได้ง่าย

## 1. โครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มแบบเดิม (ก่อนการวิจัย)

แผนภูมิที่ 4 โครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคี(ก่อนการวิจัย)



โครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีประกอบไปด้วย ประธานกลุ่ม, รองประธาน, เลขานุการ, เหรัญญิก, ประธานฝ่ายต่างๆ และคณะกรรมการของแต่ละฝ่าย ซึ่งโครงสร้างของกลุ่มจะเป็นไปตามระบบแบบแผนตามภาครัฐกำหนดให้จัดตั้งขึ้น โดยการเลือกสรรจากเสียงส่วนใหญ่ให้การสนับสนุนแต่งตั้งอำนาจหน้าที่ อันเป็นกลไกที่ขาดหลักการและเหตุผลตามหลักความเป็นจริงในการคัดเลือก ไม่ว่าจะเป็นเกี่ยวกับด้านประสิทธิภาพการทำงาน หรือ ความชำนาญ หรือความรับผิดชอบ หรือแม้แต่ความรู้ความสามารถของผู้ได้รับแต่งตั้งเมื่อเข้าไปบริหารงานดังกล่าวแล้วจึงส่งผลให้กลุ่มไม่เกิดกระบวนการเรียนรู้ หรือเกิดกิจกรรมต่างๆ ขึ้น ในกลุ่มตามธรรมชาติของมนุษย์เมื่อเห็นกลุ่มไม่มีความเคลื่อนไหวหรือการเปลี่ยนใด ๆ เกิดขึ้นที่แปลกประหลาดไปจากเดิม จึงเกิดพฤติกรรมที่เป็นอคติกับกลุ่มและไม่สนใจกลุ่ม จนในที่สุดโครงสร้างของกลุ่มจึงเหลือแค่เพียง รายชื่อไว้เพื่อของบประมาณมาใช้จัดวัตถุประสงค์เป็นส่วนใหญ่และชุมชนก็ไม่มีแรงขับเคลื่อน ขาดกระบวนการเรียนรู้ หรือรวมทั้งขาดกระบวนการคิดด้วยตนเองโครงสร้างกลุ่มประเภทนี้ไม่ใช่โครงสร้างของกลุ่มเยาวชนเท่านั้น โครงสร้าง

ประเภทนี้ยังถูกนำไปใช้กับชุมชนเพราะโครงสร้างดังกล่าวเป็นโครงสร้างแบบแผนที่ได้สร้างขึ้นมาใช้เป็นเวลานานแล้ว ดังนั้นจากโครงสร้างจึงแสดงให้เห็นถึงพฤติกรรมของกลุ่มต่างๆ เกี่ยวกับการขับเคลื่อนของกิจกรรมจะมีการขับเคลื่อนก็ต่อเมื่อทางภาครัฐมีคำสั่ง หรือให้การสนับสนุนเท่านั้น หรือสามารถกล่าวเป็น อีกนัยหนึ่งคือ จะมีการขับเคลื่อนเฉพาะในช่วงที่ภาครัฐเข้ามาคิดหรือกำหนดให้ทำ จึงจะเป็นแรงกระตุ้นให้กลุ่มต่างๆ เกิดกิจกรรมขึ้นและเมื่อภาครัฐคิดให้ชุมชนทั้งหมด ทำให้กลุ่มองค์กรไม่เกิดกระบวนการความคิดเองหรือขาดการมีส่วนร่วม จึงไม่เข้าถึงกระบวนการต้องให้ภาครัฐคอยชี้แนะอยู่ตลอดเวลา และเมื่อใดที่ขาดหน่วยงานของภาครัฐเข้ามามีส่วนช่วย กลุ่มองค์กรต่างๆ มักจะขาดความยั่งยืน จนระยะเวลาผ่านไปนานวันกลุ่มต่าง ๆ จะเหลือแค่เพียงตัวอักษรรายชื่อโครงสร้างกลุ่มเท่านั้นแต่กลุ่มกลับไร้ตัวตน จะมีตัวตนอีกครั้งก็ต่อเมื่อมีหน่วยงานภาครัฐนำงบประมาณมาสนับสนุน และในระยะเวลาไม่นานกลุ่มเหล่านั้นก็จะเริ่มเจือจางหายไปพร้อมกับงบประมาณ หรืออาจจะเหลือเพียงหนี้สินของกลุ่มที่ทิ้งไว้เป็นสัญลักษณ์ของกลุ่ม

จากสภาพบริบทของกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีตามโครงสร้างกลุ่ม อำนาจหน้าที่อันได้รับ จากการแต่งตั้ง บางคนขาดความรู้ความชำนาญ หรือความสามารถ หรือขาดความสนใจ หรือ ไม่มีใจรักจึงทำงานไม่เต็มที่ หรือบางคนไม่ทำเลยถูกคัดเลือกเพียงให้เข้าไปทำงานตามหน้าที่จึงทำให้กลุ่มไม่มีการขับเคลื่อนขาดกิจกรรมและกระบวนการเรียนรู้จนส่งผลให้กลุ่มไม่มีความต่อเนื่องและรวมทั้งไม่เกิดความยั่งยืน อำนาจหน้าที่จึงตกอยู่กับคนคนเดียว เปรียบเสมือนกับการปฏิบัติงานนั้นจะต้องเป็นหน้าที่ของผู้มีหน้าที่ต้องกระทำเท่านั้น บุคคลอื่นไม่สามารถทำการแทนได้ ดังนั้นการปฏิบัติงานต่างๆ จึงหมุนเวียนอยู่แค่ในแวดวงโครงสร้างกลุ่มและทำงานได้ซ้ำไม่เกิดความคล่องตัวในการดำเนินงาน ผู้มีตำแหน่งหน้าที่การทำงานจึงต้องแบกภาระการทำงานมากจนก่อให้เกิดความท้อแท้ไม่อยากทำงานต่อไปหรือบางคนขาดความเอาใจใส่ในหน้าที่การงานต่างๆ ทำให้เสียโอกาสในสิ่งที่กลุ่มควรได้รับและเมื่อกลุ่มขาดกิจกรรมสมาชิกกลุ่มจึงเริ่มตีตัวออกห่าง จากกลุ่มจนเหลือแค่เพียงคณะกรรมการตามโครงสร้างเท่านั้น

โครงสร้างดังกล่าวขาดการกำหนดหรือระบุหน้าที่การทำงานที่ชัดเจนหรือแม้แต่ข้อจำกัดหรือขอบเขตการทำงานที่ชัดเจนจึงทำให้งานไปตกอยู่กับบุคคลคนเดียวมากเกินไปจนเกิดปัญหางานล้นมือทำงานไม่ทันเวลาหรือทำงานไม่ทั่วถึงอีกทั้งไม่สามารถเข้าไปกร้าวกร่ายในหน้าที่ของบุคคลอื่นได้ เพราะจะทำให้เกิดความน้อยใจและไม่ทำงานตามหน้าที่ของตนเองได้

## 2. จุดเด่นและจุดด้อยของกลุ่มเยาวชน

กลุ่มเยาวชนต่างมีทั้งจุดแข็งและจุดด้อย ซึ่งจุดแข็งบางชนิดสามารถนำมาต่อยอดในการพัฒนาต่อไปได้ และบางอย่างไม่สามารถต่อยอดได้ แต่ควรแก่การพัฒนาแก้ไขปรับปรุงให้ดีขึ้นเพื่อเกิดการพัฒนากิจกรรมต่างๆ ให้กลุ่มมีความยั่งยืนซึ่งประกอบด้วย

### 2.1 จุดแข็งหรือจุดเด่นของกลุ่มเยาวชน

- ทางกลุ่มมีกิจกรรมต่อเนื่องซึ่งทุกคนมีส่วนร่วม คือ กิจกรรมร้านค้าเยาวชน

- เยาวชนส่วนใหญ่มีอายุอยู่ในวัยศึกษาและอยู่ในวัยที่สามารถพัฒนาหรือปลูกฝังแนวคิดได้อย่างมีประสิทธิภาพที่มีแนวโน้มค่อนข้างดี

- จำนวนเยาวชนในพื้นที่ชุมชนบ้านวังดินมีจำนวนมากคิดเป็น 15 - 25% ของจำนวนเยาวชนทั้งตำบล และมีวัดพุทธบาทเขาผึ้งเป็นศูนย์กลางในการจัดกิจกรรมต่างๆ เช่น การเข้าค่ายเยาวชน การแข่งขันกีฬาในระดับหมู่บ้าน ฯลฯ

#### วิธีการเสริมจุดเด่นของกลุ่มเยาวชน

- สร้างกิจกรรมเพิ่มเติมโดยเน้นกิจกรรมที่มีความต่อเนื่อง
- ส่งเสริมและสร้างสรรค์ ความคิด ความรู้ รวมถึงการปลูกฝังแนวความคิดให้กับเยาวชน

- ผลิตเยาวชนรุ่นเยาว์ เพื่อปลูกฝังความเป็นเยาวชนรุ่นพี่อย่างเต็มตัว และพร้อมที่จะรับช่วงภาระหน้าที่การทำงานจากเยาวชนรุ่นพี่ อันเข้าหลักทฤษฎีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

- เพิ่มเติมหรือปรับเปลี่ยนศูนย์กลางในการจัดทำกิจกรรม เพื่อให้เกิดคุณภาพที่หลากหลาย และเพื่อปรับเปลี่ยนบรรยากาศในการจัดกิจกรรม

#### 2.2 จุดอ่อนหรือจุดด้อยของกลุ่มเยาวชน

- ไม่รู้จักการนำเอาความรู้หลังจากการศึกษามาพัฒนาตนเอง
- เยาวชนขาดความรับผิดชอบความตรงต่อเวลาความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ไม่กล้าคิดและตัดสินใจด้วยตนเองได้
- ในการจัดกิจกรรม หรือการศึกษาดูงานมักถูกจำกัดทางด้านเวลาคือไม่สามารถปฏิบัติกิจกรรมในวันเวลาราชการได้เพราะเยาวชนส่วนใหญ่กำลังศึกษาอยู่

### 3. ปัญหาและอุปสรรคในการรวมกลุ่มเยาวชน

- ขาดความรอบคอบและความรับผิดชอบในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย
- ขาดความเสียสละและความตรงต่อเวลา
- ขาดความเอื้ออาทรต่อหมู่คณะ และขาดความคิดริเริ่มสร้างสรรค์
- ขาดประสบการณ์และขาดการแสวงหาประสบการณ์ในชีวิต
- ขาดการบริหารด้านเวลา และไม่ค่อยปฏิบัติตามกฎระเบียบ กติกาของกลุ่ม
- ไม่ชอบทำงานหนัก และมองแต่ผลประโยชน์ที่เป็นรูปธรรม
- ไม่กล้าแสดงออก, มีเวลาไม่ตรงกัน ตลอดจนวัยและลักษณะนิสัยที่แตกต่างกัน
- ระดับการศึกษาไม่เท่าเทียมกัน และลักษณะกิจกรรมที่ปฏิบัติอยู่ไม่ต่อเนื่อง

### สภาพและศักยภาพของร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน

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

จังหวัดอุดรธานี แหล่งเงินทุนเกิดการระดมทุนจากเงินออมของกลุ่มสมาชิกเยาวชน, การออกหุ้นจำหน่ายให้กับบุคคลนอกกลุ่ม และรับเงินอุดหนุนมาจากแหล่งต่างๆ เงินทุนเริ่มแรกในวันที่จัดตั้งรวมเป็นทุนทั้งสิ้น 40,700 บาท รวมผู้ถือหุ้นทั้งหมด 351 คน จำนวน ผู้ถือหุ้นทั้งหมด 349 หุ้น แยกเป็นหุ้นใน 186 หุ้น และหุ้นนอก 163 หุ้น แต่ในปัจจุบันมีผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นเป็น 365 หุ้น สมาชิกจำนวน 134 คน แยกออกเป็น ผู้ถือหุ้นในจำนวน 83 คน ถือหุ้นจำนวน 195 หุ้น และผู้ถือหุ้นนอกจำนวน 170 หุ้น จำนวนผู้ถือ 51 คน ซึ่งทางด้านการบริหารจัดการนั้นให้กลุ่มสมาชิกช่วยกันบริหารจัดการ และคอยกำกับดูแลร้านค้า โดยเน้นการจัดเวทีและเปิดรับ ความคิดเห็นและคำปรึกษาตามแนวทาง หรือข้อเสนอแนะของที่ปรึกษากลุ่ม

## 1. สภาพการดำเนินงานร้านค้า

ร้านค้าเยาวชนเกิดขึ้นจากการรวมตัวของกลุ่มเยาวชนบ้านวังดินชื่อว่า “กลุ่มเยาวชนพลังสามัคคี” โดยแนวคิดของโครงการผองซึกฟอกหารสอง เพื่อลดปริมาณขยะแล้วนำออกวางขายในราคาถูกซึ่งมีเป้าหมายหลัก คือ การขายสินค้าในชุมชนที่มีรายได้น้อยไม่เอาเปรียบทางด้านการคิดกำไรมากเกินไป เงินทุนที่ใช้ก่อตั้งได้เริ่มจากการเก็บเงินออมของสมาชิกกลุ่มเยาวชน, ระดมเงินทุนจากการขายหุ้นให้กับบุคคลภายนอก และกู้ยืมกลุ่มเงินทุนตามแหล่งทุน ในหมู่บ้าน เช่น ส่วนราชการ คือ เงินอุดหนุนจากองค์การบริหารส่วนตำบลวังดิน และเงินกู้ ปลอดดอกเบี้ยจากผู้ให้ความเอื้ออาทร ร้านค้าเยาวชนมีรูปแบบคล้ายสหกรณ์ ทำการขายสินค้าให้กับผู้ถือหุ้นและบุคคลทั่วไป เมื่อสมาชิกเข้ารับบริการ คนขายจะลงรหัสสมาชิก จำนวนเงินที่ซื้อ และจ่ายปันผลให้สมาชิก ตามอัตราการใช้ของผู้ถือหุ้น โดยการปันผลหรือการลงรหัสสมาชิกตามจำนวนการซื้อสินค้าจะมีสินค้าบางประเภทที่จะไม่สามารถลงรหัสสมาชิกในการซื้อสินค้าได้ เช่น ขนม, ลูกอม, ผลิตภัณฑ์ชุมชน, อาหารสำเร็จรูป และสินค้าฝากขาย เป็นต้น การรับฝากขายจะคิดเงินส่วนลดจากผู้ฝากขายในอัตราราคาสินค้าส่งตามจำนวนที่ขายได้ ส่วนผลกำไรที่ได้ จากการขายสินค้าของร้านค้าเยาวชนบ้านวังดินแบ่งออกเป็น 3 ส่วน คือ

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

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



เยาวชนจะไม่ขายสินค้าประเภทสิ่งเสพติด ได้แก่ สุรา บุหรี่ หรือสารระเหยต่างๆ อันจะก่อให้เกิดการเสพติดได้ เมื่อทางกลุ่มได้เล็งเห็นโทษ ของสิ่งเสพติดที่จะมีผลกระทบต่อชุมชนในอนาคต จึงไม่จัดให้มีวงจำหน่ายเป็นเด็ดขาด การขายสินค้าในร้านค้าเยาวชนได้แบ่งเป็นช่วง 3 ช่วง คือ

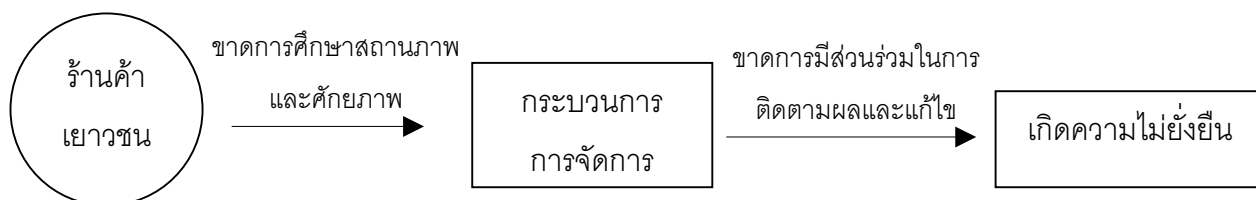
**ช่วงที่ 1** ระยะแรกก่อนเข้าทำการวิจัย

**ช่วงที่ 2** ระยะในการศึกษารูปแบบและทดลองใช้รูปแบบ

**ช่วงที่ 3** ระยะการปรับปรุงรูปแบบระหว่างการศึกษาให้เหมาะสม

**ระยะแรกก่อนทำการวิจัย(ช่วงที่ 1)** การขายสินค้าจะเป็นหน้าที่ของผู้ประกอบการสถานที่เป็นผู้ดูแลร้านค้า คอยขายสินค้าจัดซื้อสินค้าสรุปแล้วก็คือ งานทุกอย่างที่เกี่ยวกับร้านค้าเยาวชนเจ้าของสถานที่จะเป็นผู้จัดการเองทั้งหมด ส่วนเยาวชนจะเข้ามาเป็นส่วนร่วมในบางส่วน เท่านั้น เช่น การชั่งน้ำหนักทราย หรือชั่งน้ำหนักผงซักฟอก ซึ่งทำให้เยาวชนรู้สึกห่างเหินจากร้านค้าจนเกิดพฤติกรรมที่ว่าร้านค้ามีสภาพเหมือนไม่ใช่ร้านค้าของเยาวชนแต่มีความคิดเสมือนว่าร้านค้าน่าจะเป็นของเจ้าของสถานที่มากกว่า จึงทำให้กลุ่มเยาวชนไม่เข้าไปเกี่ยวข้องซักเท่าไรหรือนักจนกระทั่งมีผลทำให้ยอดขายตกต่ำลง เงินทุนลดลงไป โดยไม่ทราบสาเหตุและที่สำคัญมองไม่เห็นถึงผลกำไรที่เกิดขึ้นเลยแม้แต่น้อย ทางกลุ่มก็เห็นสมควรแก่เวลาที่จะเข้าไปปรับปรุงร้านค้าขึ้นมาใหม่ ซึ่งจากการดำเนินงานที่ผ่านมาสามารถสรุปผลได้ดังแผนภูมิต่อไปนี้

**แผนภูมิที่ 5** สภาพการจัดการร้านค้าเยาวชนบ้านวังดินระยะแรก



**ระยะกลางช่วงศึกษารูปแบบและทดลองใช้รูปแบบ(ช่วงที่ 2)** เยาวชนมองเห็นถึงปัญหาที่เกิดขึ้น และเริ่มจะเป็นปัญหาเรื้อรังมานานอันอาจทำให้ร้านค้าเลิกกิจการได้ จึงเห็นความสำคัญและเข้ามาศึกษาหาปัญหาที่เกิดขึ้น ซึ่งในช่วงนี้เป็นช่วงที่ตกอยู่ในระยะเวลาการปิดภาคเรียนของสมาชิกเยาวชน ทางคณะวิจัยจึงได้ร่วมกันเข้าไปศึกษาถึงปัญหาที่เกิดขึ้นและหาวิธีการแก้ไขโดยให้เยาวชนเข้าไปขายสินค้าในแต่ละวันแทนที่เจ้าของสถานที่ รวมทั้งเข้าไปจัดการทุกอย่าง เริ่มตั้งแต่การจัดซื้อจนถึงการขาย การนำสินค้าออกมาวางจำหน่าย และการบันทึกการขายสินค้าเป็นประจำทุกวัน

**ระยะการปรับปรุงรูปแบบการทำวิจัยให้เหมาะสม(ช่วงที่ 3)** การขายสินค้าได้ถูกปรับเปลี่ยนเป็นจ้างคนขายประจำร้านค้าในวันจันทร์ – วันศุกร์ โดยการจ้างเป็นรายเดือนๆ ละ 1,500 บาท ส่วนวันเสาร์ – วันอาทิตย์ทางประธานกลุ่มเยาวชนได้จัดเวรผลัดเปลี่ยนกันเข้าไปขายสินค้า ซึ่งให้คำตอบ

แทนเป็นค่าจ้างวันละ 30 บาท โดยทุกคนสามารถให้คนอื่นขายแทนได้ แล้วแต่จะตกลงกันหรืออาจจะ เป็นทำนองจ้างเพื่อนในกลุ่มทำแทนโดยยอมยกค่าจ้างของวันนั้นให้ แต่ความรับผิดชอบในหน้าที่ต้อง เป็นของเจ้าของเรานั้น นอกจากนี่ยังทำการจัดตั้งคลังสินค้าไว้ ณ ที่ทำการกลุ่ม ซึ่งตั้งอยู่ที่วัดพุทธบาท เขาผึ้ง เพื่อเป็นสถานที่พักสินค้าสามารถจัดหาได้ทันต่อ ความต้องการของลูกค้าและเป็นการกระจายหน้า ที่การทำงานอีกด้วย

## 2. กระบวนการดำเนินงานของร้านค้าเยาวชน

สถานภาพของร้านค้าเยาวชนได้ดำเนินการโดยความร่วมมือจากเยาวชนกับชุมชนร่วม กันระดมทุนจัดตั้งขึ้น โดยให้จำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพ มีประโยชน์ ละเว้นการจำหน่ายสารพิษ และ สิ่งเสพติด อันก่อให้เกิดปัญหาและอันตรายต่อคุณภาพชีวิตของคนในชุมชน ซึ่งร้านค้าจัดจำหน่ายสินค้า ที่จำเป็นต้องใช้บางประเภทแก่ชุมชน โดยมีชนิดหรือปริมาณให้เลือกใช้ในปริมาณที่ไม่มากนัก นอกจากนี้ ร้านค้ายังมีความคล่องตัวในด้านการขนส่งสินค้าเข้าร้านเนื่องจากร้านค้าตั้งอยู่ริมถนนจึงสะดวกต่อการ จัดหาสินค้าจากตัวเมืองมาวางจำหน่าย ส่วนสินค้าประเภทผลิตภัณฑ์ของชุมชนยังไม่มีนำมาจำหน่าย ในร้านค้าเนื่องจากคนในชุมชนยังไม่นิยมบริโภคสินค้าที่ชุมชนผลิตขึ้นเองและการจำหน่ายสินค้าอยู่ใน วงแคบช่วงระหว่างหมู่ที่ 1-2 รวมทั้งกระบวนการบริหารจัดการระบบบัญชียังไม่ชัดเจน ขาดระบบการจัดทำ บัญชีที่แน่นอน

## 3. รูปแบบการบริหารจัดการที่ผ่านมา

ลักษณะการดำเนินงานของร้านค้าในระยะเริ่มแรกก่อนการทำการวิจัย(เกิดการเติบโต และอิมตัวในการบริโภค)

- ใช้อาคารและสถานที่ร่วมกันกับเจ้าของที่ดิน
- ตัวอาคารมีขนาดพื้นที่แคบ (กว้าง 2 X 4 เมตร)
- ขายสินค้าตามราคาร้านทั่วไป หรือตามร้านค้าส่งกำหนด
- ลักษณะชนิดของสินค้าตรงตามความต้องการของลูกค้าแต่สินค้ายังมีชนิดให้เลือก น้อย และจำนวนสินค้ายังอยู่ในปริมาณที่还不มากนัก
- คุณภาพสินค้าได้รับความเชื่อถือ รวมทั้งราคาสินค้าด้วย
- สินค้าค่อนข้างขายดีเพราะเป็นช่วงเปิดตัว เยาวชนให้ความสนใจกันมาก
- เยาวชนมีการตื่นตัวใช้ร้านค้าเป็นสถานที่รวมตัวกันสนทนา ปรึกษาหารือกัน และเข้าไปใช้บริการในร้านค้า

- ชาวชนมีความสนใจให้มีความร่วมมือและมีส่วนร่วมในการทำกิจกรรมต่างๆ ภายในร้านค้า เช่น ขายสินค้า, จัดเรียงสินค้า, การจัดซื้อสินค้ามาวางขาย, การตั้งราคาสินค้า เป็นต้นและชาวชนทุกคนช่วยกันสอดส่องดูแลร้านค้า เมื่อผ่านหน้าร้านจะแวะเวียนเข้าไปเยี่ยมเยียนเป็นประจำ

- ชาวชนทุกคนส่งเสริมให้พ่อแม่เข้าไปจัดซื้อสินค้าในร้านเพราะหวังเงินปันผล
- ขาดการตรวจสอบคุณภาพสินค้า และเช็คจำนวนสินค้าที่ขาดโดยต่อเนื่อง
- ขาดถ่ายเทสินค้าเก่าเพราะสินค้าใหม่มักถูกขายไปก่อนของเก่าที่มีอยู่
- ขาดการเช็คจำนวนสินค้าภายในร้าน จึงทำให้ไม่ทราบถึงผลการดำเนินงาน ที่แท้จริง

และการทุจริตของคนขาย

**ลักษณะการดำเนินงานของร้านค้าในระยะกลางช่วงการศึกษาสภาพเบื้องต้น ของการวิจัย (เกิด  
การบริโภคตกต่ำลง)**

- ตัวอาคารแยกต่างหากจากเจ้าของที่ส่วนสถานที่ใช้ร่วมกัน
- ขยายตัวอาคารให้มีขนาดกว้างขึ้นจากเดิมเป็น กว้าง 4 X 6 เมตร
- การตั้งราคาสินค้าค่อนข้างมีราคาแพง หรือบางครั้งตั้งราคาตามใจคนขาย
- ลักษณะสินค้าที่วางขายไม่ตรงตามความต้องการของลูกค้าอีกทั้งสินค้ายังมีชนิดต่างๆ

ให้เลือกน้อย

- สินค้าขาดความเชื่อถือในด้านคุณภาพและลูกค้าเกิดการเบี่ยงเบนไปใช้บริการร้านค้า

อื่น

- ชาวชนแยกตัวออกห่างจากการทำกิจกรรมเกี่ยวกับร้านค้า
- ชาวชนเริ่มไม่สนับสนุนร้านค้าของตนเองหันไปใช้บริการร้านค้าที่อยู่ใกล้บ้านมากกว่า

กว่า

- ยกภาระหน้าที่ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับร้านค้าทั้งหมดให้กับเจ้าของสถานที่เป็นคนคอย

ดูแลแทนกลุ่มชาวชน แม้แต่เงินทุนหมุนเวียนภายในร้านค้า

- มอบอำนาจหน้าที่เกี่ยวกับร้านค้าให้เจ้าของสถานที่ดูแลทั้งหมด
- ไม่ให้ความสนใจในคุณภาพของสินค้าและลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ
- ขาดการตรวจเช็คจำนวนสินค้าที่ขาด จัดหาไม่ทันต่อความต้องการของลูกค้าจึงทำ

ให้ลูกค้าฝังใจแล้วหันไปใช้บริการร้านค้าอื่นที่มีสินค้าครบตามความต้องการ

- ราคาสินค้าเก่าที่เหลืออยู่มีราคาแพงกว่าสินค้าใหม่จึงทำให้สินค้าใหม่ถูกขายออกไป

ก่อน ส่วนสินค้าเก่ายังคงเหลือวางขายอยู่ในร้าน

- ขาดการเปรียบเทียบการซื้อสินค้าจากร้านค้าส่งอีกทั้งไม่มีการติดต่อประสานงานกับร้านค้าส่งอื่น หรือจัดส่งสินค้าเร่ตามร้านค้าทั่วไป
- คนขายขาดความรู้ในการคำนวณหาต้นทุนของสินค้านำมาวางจำหน่ายในร้านค้า

#### 4. กลยุทธ์การขายสินค้า

##### 4.1 กลยุทธ์ในการขายในช่วงต้น

ในช่วงเปิดดำเนินการเริ่มแรกคือตั้งแต่ 29 ตุลาคม 2543 ถึงเดือน 29 ตุลาคม 2544 การดำเนินงานของร้านขึ้นอยู่กับเจ้าของสถานที่เพียงผู้เดียวไม่ว่ารูปแบบการขาย วิธีการกำหนดราคา การจัดซื้อสินค้าแต่เป็นช่วงที่เปิดใหม่ ทางสมาชิกและชุมชนยังไม่เคยได้ใช้บริการร้านค้าในลักษณะเช่นนี้ โดยร้านเยาวชนมีจุดขายที่ว่าเป็นร้านค้าของเยาวชนมีการคั่นกำไร มีรหัสผู้ถือหุ้นของสมาชิกร้านค้ามีการลงรหัสที่ทางร้านตั้งไว้ให้อัตราการคั่นกำไรร้อยละ 3 บาท กลยุทธ์ดูเหมือนไม่มีอะไรโดดเด่นเพียงมีจุดขายที่เป็นร้านของเยาวชน มีการลงรหัสการคั่นกำไร การขายในช่วงระยะเวลานี้นั้นค่อนข้างจะขายได้ดีเมื่อมองจากยอดขายเดือนละไม่ต่ำกว่า 20,000 บาท สำหรับร้านค้าขนาดเล็กที่ลงทุนไม่ถึง 40,000 บาท

##### 4.2 กลยุทธ์ในการขายในช่วงกลาง ก่อนเกิดปัญหายอดขายตกต่ำ

ในช่วงหลังจากเปิดกิจการใหม่ได้ประมาณ 1 ปี กระแสความนิยมในร้านค้าลดลง ยอดขายต่ำจากเดือนละประมาณ 20,000 บาท ลดลงเหลือ 6,000 ถึง 11,000 บาท เฉพาะช่วงเดือนกุมภาพันธ์ถึงพฤษภาคม 2545 เดือนละไม่เกิน 7,000 บาท กลยุทธ์ในช่วงนี้ยังใช้เหมือนตอนต้นของช่วงเปิดกิจการใหม่ ไม่มีอะไรกลยุทธ์ใหม่เพิ่มเติม สิ่งที่ทำให้เกิดปัญหายอดขายต่ำ คือ

- ไม่มีกลยุทธ์การขายใหม่ ๆ เพื่อสร้างแรงจูงใจลูกค้า
- ร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ สร้างค่านิยมในการซื้อสินค้านำราคาถูก
- เจ้าของสถานที่ เปิดร้านขายอาหารในสถานที่เดียวกับร้านค้า
- ร้านค้าเยาวชนสร้างตัวอาคารใหม่ แต่ไม่ปรับปรุงสินค้าในร้าน
- ประธานร้านค้าไม่สามารถทำหน้าที่ของตนเองได้อย่างเต็มกำลังความสามารถ
- สินค้าไม่ตรงต่อความต้องการของชุมชนและเปิดขายไม่สม่ำเสมอ
- ร้านค้าเยาวชนคั่นกำไรร้อยละ 3 บาท ได้อย่างเดียวแต่ไม่สามารถแจ้งผลการดำเนินงาน

ได้ว่ากำไรในรอบปีมีจำนวนเท่าไร

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

## 5. ข้อมูลฐานะทางการเงิน

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

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 ร้านค้าเยาวชนกับระบบด้านเศรษฐกิจชุมชนบ้านวังคันทน์ลักษณะการขายสินค้าและการเชื่อมโยงข้อมูลชุมชนกับการกำหนดแผนการจัดการร้านค้า ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

#### **ร้านค้าเยาวชนกับระบบด้านเศรษฐกิจชุมชนบ้านวังคันทน์**

ข้อมูลร้านค้าความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กันในด้านระบบเศรษฐกิจชุมชนบ้านวังคันทน์ ร้านค้า เยาวชนถือเป็นร้านค้าชุมชนร้านแรกของชุมชนบ้านวังคันทน์ โดยตั้งเป็นร้านค้าปลีก(ขายสินค้าเบ็ดเตล็ด) จำหน่ายสินค้าให้ชุมชนในลักษณะชุมชนมีหุ้นร่วมแต่การให้บริการ(การขาย) ไม่ครอบคลุมทั้งชุมชนการขายอยู่จำกัดในวงแคบๆ เฉพาะสมาชิกกลุ่ม,ผู้ถือหุ้นและผู้อาศัยอยู่บริเวณใกล้เคียงเท่านั้นโดยเกิดจากเหตุปัจจัยที่ว่าร้านค้าปลีกที่จำหน่ายสินค้าในลักษณะเดียวกัน มีอยู่จำนวนมากเฉพาะหมู่ที่ 2 ตำบลวังคันทน์มีอยู่จำนวน 10 แห่ง (รวมร้านเยาวชนสาขา 1 และ 2) เมื่อคิดจากจำนวนครัวเรือนจำนวน 184 ครัวเรือน เท่ากับร้านค้าทั้ง 10 แห่ง รองรับกำลังซื้อ จากครัวเรือนเท่ากับ 18.4 ครัวเรือนต่อร้านค้า 1 แห่ง การบริหารจัดการทั่วไปมีลักษณะซื้อมาขายไป ขาดการเสาะแสวงหาร้านค้าขายส่งที่จำหน่ายสินค้าราคาที่ถูกกว่า การรับสินค้ามาจำหน่าย จากรถส่งของเท่ากับร้านค้าทุกแห่งเป็นผู้ถือจำหน่ายสินค้ามือที่ 4 ถึงมือที่ 5 ( ข้อมูลประกอบคำว่ามือที่ 4 และมือที่ 5 ) หากนับผู้ผลิตสินค้าเป็นผู้จำหน่ายมือที่ 1 ร้านค้าขายส่งเป็นผู้ส่งเข้ามาจำหน่ายถือเป็นมือที่ 2 รถส่งของรับสินค้าจากร้านค้าขายส่งมือที่ 2 มาส่งให้กับร้านค้าปลีกในชุมชนถือ

เป็นผู้จำหน่ายมือที่ 3 ร้านค้าปลีกในชุมชนเป็นผู้จำหน่ายสินค้าให้ชุมชนตรงต่อผู้บริโภคเป็นผู้จำหน่ายมือที่ 4 หากร้านค้าปลีกมาแบ่งสินค้าจากมือที่ 4 เพื่อไปจำหน่ายอีกทอดคงต้องถือเป็น มือที่ 5

ปัจจัยที่ทำให้เกิดกระบวนการนี้ ร้านค้าทั่วไปให้ข้อมูลในลักษณะที่ทราบอยู่ว่า สินค้ามีต้นทุนสูงเมื่อรับจากผู้จำหน่ายมือที่ 3 เพราะทุกผู้จำหน่ายมีการบวกราคา เพื่อเป็นค่าบริหารจัดการและกำไรในแต่ละทอดประมาณ 5 – 15 % ของราคาสินค้า แต่เมื่อคิดจากค่าระวางในการเข้าไปซื้อกับร้านค้าปลีกมือที่ 2 ในตัวเมือง (ระยะทาง จากชุมชนถึงตัวเมืองประมาณ 40 กิโลเมตร) ค่าจ้างรถในชุมชนอยู่ที่ 200 – 300 บาทต่อครั้งหรือขนส่งทางรถโดยสารประจำทางในชุมชนก็ตกครั้งละประมาณ 40 บาท ทั้งไปและกลับค่าระวางรถโดยสารต่อสินค้าคิดเป็นกล่องๆ ละประมาณ 5 - 10 บาท แต่ขนส่งมาได้จำนวนไม่มากประมาณ 3 – 8 กล่องต่อครั้ง ทั้งยังต้องมีการจ้างรถสามล้อจากร้านค้าขายส่งมายังท่ารถโดยสารประมาณ 20 – 30 บาทต่อครั้งทุกทอดของการจัดซื้อ ในลักษณะไปโดยรถโดยสารคือ 100 – 120 บาทเมื่อปัจจัยทั้งสองลักษณะบวกกับทุนในการจัดซื้อ ที่อยู่จำกัด การซื้อจากผู้จำหน่ายมือที่ 3 (รถส่งของ) เป็นการคุ้มค่ากว่าทั้งเวลาและค่าขนส่ง เพราะสินค้าที่ต้องการซื้อเพื่อขายนั้นจะจัดซื้อลักษณะที่สินค้าในร้านของตนไม่มีขายขณะนั้นหรือมีอยู่แต่ใกล้หมดสินค้าแพงขึ้นด้วยเหตุผลที่รับมามีราคาค้นทุนที่สูง ซึ่งราคาในการขายนั้นมีราคาแพงกว่าร้านปลีกขนาดใหญ่ที่มีอยู่จำนวน 2 แห่ง ในตำบลวังคินอยู่ 10-15 % ในทุกประเภทสินค้าพื้นฐานที่ใช้ในชีวิตประจำวัน

จากข้อมูลด้านบน มองเห็นได้ว่าเศรษฐกิจบ้านวังคินมีลักษณะในด้านประกอบอาชีพหลัก คือทำนาแต่ผลผลิต(ข้าว)กับมีไม่มาก พื้นที่เพาะปลูกก็มีจำนวนไม่มากแต่ชุมชนยังยึดอาชีพทำนาเป็นหลักเพราะสืบทอดมาตั้งแต่รุ่นปู่ย่าทั้งที่การทำนาในระยะหลังหากำไรเพื่อเป็นรายได้แทบไม่พอรายจ่าย แต่ชุมชนถือว่ามีที่นาอยู่แล้ว ไม่ทำก็ไม่ได้ หลังจากหมดฤดูเก็บเกี่ยว ก็ไปขายแรงงาน นอกท้องถิ่นถึงแม้การมีอาชีพรองในด้านการเลี้ยงสัตว์, ทำไร่แต่ก็ยังไม่เพียงพอ การรับจ้างนอกชุมชนยังมีอยู่ให้เห็นเป็นประจำหลังการเก็บเกี่ยวผลผลิตทางเกษตร การหาอาชีพเสริม เช่น ตั้งกลุ่มจักสาน, เย็บผ้า, แปรรูปอาหาร, ทอผ้า, ผลิตภัณฑ์ชุมชน ฯลฯ ปัญหาขาดตลาดที่รองรับ คุณภาพของสินค้าที่ผลิตขึ้นในชุมชน, ค่านิยมที่ชอบใช้สอยสินค้ายี่ห้อที่มีชื่อเสียง การบรรจุหีบห่อ การพัฒนา ต้นทุนการผลิตให้ต่ำลง

ปัจจัยระบบเศรษฐกิจมีผลต่อร้านค้า ลักษณะเศรษฐกิจบ้านวังคินมีการประกอบอาชีพทำนาเป็นหลักซึ่งทำได้เพียงปีละ 1 ครั้งเมื่อหมดช่วงฤดูเก็บเกี่ยวก็ออกต่างจังหวัดเพื่อรับจ้างใช้แรงงานจึงจัดได้ว่าความเป็นอยู่ของชุมชนบ้านวังคินมีฐานะยากจนถึงปานกลางชุมชนมีกำลังซื้อจำกัดการซื้ออยู่ในประเภทสินค้าพื้นฐานเช่น น้ำมันพืช, น้ำปลา, น้ำตาลทราย, เครื่องปรุงอาหาร ฯลฯ ช่วงเวลาเพาะปลูกในช่วงเพาะปลูกประมาณเดือนกรกฎาคมถึงตุลาคม เป็นช่วงที่มีกำลังซื้อในผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวกับการเกษตรเช่นปุ๋ย, ยาฆ่าแมลง, น้ำมันเชื้อเพลิง(ดีเซล) แต่ร้านจำหน่ายสินค้าประเภทนี้ในชุมชนมีน้อยมากจนชุมชนต้องซื้อจากร้านค้าภายนอกชุมชน

## ลักษณะการขายสินค้า

**การขายสินค้า** การขายสินค้าของร้านค้าเยาวชนบ้านวังดินนั้นจะให้เงินเป็นค่าแรงงานแก่ผู้ขายซึ่งอยู่ในรูปค่าตอบแทนทั้งรายวันและรายเดือน ซึ่งมีลักษณะเหมือนการจ้างแรงงาน แต่ให้ค่าตอบแทนที่ไม่สูงมากนักเพราะถือว่าเป็นสินน้ำใจส่วนหนึ่ง แต่อีกส่วนหนึ่งถือว่าเป็นกิจกรรมของกลุ่มที่ทุกคนมีหน้าที่ที่จะต้องร่วมกิจกรรม เพื่อกระจายรายได้เข้าสู่สังคมในชุมชนและกลุ่ม เยาวชนพลังสามัคคีในรูปแบบต่างๆ เช่น การคืนทุนสังคม การนำเงินไปจัดกิจกรรมเสริมต่างๆ หรือการนำไปจัดเลี้ยงสังสรรค์ในกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคี เป็นต้น โดยผู้ที่ขายสินค้านั้นๆ จะมี การผลิตเปลี่ยนแปลงเวียนกันขายตามตารางที่ประธานกลุ่มกำหนดไว้ ส่วนผู้ที่ขายสินค้านั้นๆ จะมีการขายสินค้าทุกๆ วันจันทร์ – วันศุกร์ของทุกเดือน และหยุดงานทุกวันเสาร์ – วันอาทิตย์ แล้วรับค่าตอบแทนเป็นรายเดือน ผู้มีหน้าที่ขายในวันนั้นจะต้องรับผิดชอบความผิดพลาดที่อาจ เกิดขึ้นตลอดจนดูแลความเรียบร้อยภายในร้านทุกอย่างไม่ว่าจะเป็นการแจ้งชนิดสินค้าที่ขาดหรือ สินค้าที่ลูกค้าต้องการ เป็นต้น ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าเป็นผู้รวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับร้านค้าให้กับ ผู้บริหารนั่นเอง

**ประเภทการขายสินค้าที่ขาย** การขายสินค้าภายในร้านค้าจะขายสินค้าหลากหลายประเภทซึ่งมีทั้งสินค้าอุปโภคบริโภค อาทิเช่น เครื่องดื่มบำรุงกำลัง, เครื่องปรุงอาหาร, อาหารแห้ง, ของใช้ ส่วนตัว, ของใช้เกี่ยวกับเสื้อผ้า (ผงซักฟอก, น้ำยาปรับผ้านุ่ม, ไฮเตอร์, น้ำยารีดผ้า ฯลฯ) เป็นต้น โดยมีขนาด ราคา และปริมาณแตกต่างกันไป

**การเปรียบเทียบการขายสินค้า** เป็นการเปรียบเทียบการขายสินค้านั้นระหว่างการขายที่มี สินค้าประเภท สุรา, เบียร์, บุหรี่ และการขายที่ไม่มีสินค้าประเภท สุรา, เบียร์, บุหรี่ เป็นต้น

### ตารางที่ 3 การเปรียบเทียบลักษณะการขายสินค้า

การขายที่มีสุรา,เบียร์,บุหรี่	การขายที่ไม่มีสุรา,เบียร์,บุหรี่
<ul style="list-style-type: none"> <li>□ การสั่งซื้อเป็นไปตามกลไกของพ่อค้าคนกลาง</li> <li>□ เป็นสินค้าที่มักมีสินค้าอื่นพ่วง</li> <li>□ เกิดกระบวนการตัดราคาของร้านค้าปลีก</li> <li>□ บรรจุภัณฑ์ของสินค้าหลังจากบริโภคแล้ว เช่น ขวดสามารถนำมาบรรจุใหม่ได้</li> <li>□ ยอดขายประจำวันสูง</li> <li>□ เป็นการขายที่ตัวแทนจำหน่ายบริการส่งสินค้าให้ถึงที่ร้าน</li> <li>□ ช่วงเทศกาล ช่วยให้สินค้าประเภทอื่นในร้านขายดีไปด้วย</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ การสั่งซื้อเป็นไปตามกลไกของผู้ประกอบการ</li> <li>□ เป็นสินค้าที่สามารถจัดซื้อได้ในประเภทชนิดเดียว</li> <li>□ สินค้ามีราคาใกล้เคียงกันในร้านค้าปลีก</li> <li>□ บรรจุภัณฑ์ของสินค้าสร้างมลพิษทางอ้อม เช่น ขวดพลาสติก หีบห่อที่เป็นพลาสติก</li> <li>□ ยอดขายประจำวันต่ำ</li> <li>□ เป็นการขายที่ผู้ประกอบการจัดหาซื้อเอง</li> <li>□ ช่วงเทศกาล ไม่มีผลต่อสินค้าในร้าน</li> <li>□ ไม่สร้างปัญหาค่าใช้จ่ายเพิ่มแก่ชุมชน</li> <li>□ ไม่สร้างปัญหาทางสุขภาพ</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>□ สร้างปัญหาค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นแก่ชุมชน</li> <li>□ สร้างปัญหาทางสุขภาพ</li> <li>□ เกิดสภาพเงินเชื่อมาก</li> <li>□ ต้นทุนสินค้าสูง</li> <li>□ กำไรต่อหน่วยสูง</li> <li>□ ปิดร้านได้ช้ากว่าปกติ</li> <li>□ เพิ่มค่าใช้จ่ายด้านกระแสไฟฟ้า</li> <li>□ ราคาต้นทุนเปลี่ยนแปลงได้ง่าย</li> <li>□ ไม่มีการหมดอายุของสินค้า</li> <li>□ เสียภาษีสรรพสามิต</li> <li>□ เป็นสินค้าที่มีค่านิยม</li> <li>□ เป็นการขายที่มีอยู่ตามร้านค้าทั่วไป</li> <li>□ ต้องมีการกักเก็บสินค้าในช่วงที่มีกำลังซื้อสูง</li> <li>□ ตั้งราคาสินค้าเพิ่มขึ้นได้เมื่อกำลังซื้อสูง</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ เกิดสภาพเงินเชื่อน้อย</li> <li>□ ต้นทุนสินค้าเหมาะสม</li> <li>□ กำไรต่อหน่วยต่ำ</li> <li>□ ปิดร้านได้ตามปกติ</li> <li>□ ไม่เพิ่มค่าใช้จ่ายด้านกระแสไฟฟ้า</li> <li>□ ราคาต้นทุนไม่เปลี่ยนแปลงง่าย</li> <li>□ มีการหมดอายุของสินค้า</li> <li>□ เสียภาษีการค้า(พาณิชย์) อย่างเดียว</li> <li>□ เป็นการขายที่ไม่เกิดการชักจูงใจ</li> <li>□ เป็นการขายที่สร้างเอกลักษณ์ให้กับร้านค้า</li> <li>□ ไม่ต้องกักเก็บสินค้า ในช่วงที่มีกำลังซื้อสูง</li> <li>□ เปลี่ยนแปลงเพิ่มราคาสินค้าไม่ได้ เมื่อกำลังซื้อสูง</li> </ul>
--	--

## การเชื่อมโยงข้อมูลชุมชนกับการกำหนดแผนการจัดการร้านค้า

จากข้อมูลของชุมชนในด้านการซื้อสินค้าอุปโภคบริโภค ยังติดอยู่ในด้านค่านิยมกล่าวคือการเลือกซื้อสินค้ายังนิยมที่จะซื้อสินค้าในร้านค้าที่อยู่ใกล้บริเวณที่อยู่อาศัย อีกทั้งกำลังซื้อและระยะเวลาในการใช้สินค้าจำกัด ตัวอย่างเช่น 1 ครวเรือน มีผู้อยู่อาศัย 4 คน ใช้ผงซักฟอกขนาด 700 กรัม เดือนละ 1 ถุง ในหนึ่งปี ครวเรือนนี้จะใช้ผงซักฟอกขนาดดังกล่าวจำนวน 12 ถุง ไม่ว่าสินค้าจะมีราคาถูกเท่าใด กำลังซื้อของครวเรือนนั้น ๆ ก็จะอยู่ที่ปีละ 12 ถุงเท่านั้น จากข้อมูลข้างต้นการที่ร้านค้ามีสินค้านำมาขายยังไม่ใช่ว่าจะวัดถึงการวางแผนพัฒนาร้านค้าให้ยั่งยืนได้

**สินค้าถูกลง** การเชื่อมโยงเกิดขึ้นในแง่ที่ว่าสินค้าที่จำหน่ายอยู่ในปัจจุบันของร้านค้าทั่วไป มีราคาถูกลง เหตุปัจจัยที่เกิดกระบวนการนี้คือ ร้านค้าทั่วไปเกิดการเสาะหาแหล่งสินค้าราคาถูกเพื่อมาจำหน่ายให้กับลูกค้ามีการจัดซื้อสินค้าเพื่อขายในลักษณะสถานที่เดียวกัน ซื้อมาราคาถูกซื้อน้อยต้นทุนสูง ราคาสินค้าขายส่งนั้นมีอยู่สองราคา เช่น ราคาคือเป็นโหล, ราคาคือเป็นแพ็คราคาสูงกว่าเป็นกล่องหรือเป็นลัง เมื่อเทียบต่อหน่วยร้านค้าเยาวชนปรับการจัดซื้อในลักษณะนี้ก่อนซึ่งร้านค้าปลีกขนาดเล็กหลายแห่งในปัจจุบันก็จัดซื้อในลักษณะเดียวกันนี้ทำให้ต้นทุนถูกลง

**สร้างรายได้เสริม** ร้านค้าเยาวชนอยู่ในช่วงทดสอบการรับฝากขายผลิตภัณฑ์ชุมชน ซึ่งช่วงทดสอบลองปฏิบัตินี้มีสินค้า 4 อย่างที่ขายในร้านเองและจำหน่ายออกไปนอกชุมชน เช่น ขนมาจากกลุ่มแม่บ้าน, ถูผ้าจากกลุ่มเย็บผ้า, ไม้กวาดจากชมรมผู้สูงอายุ, พิมเสนน้ำ เป็นต้น ทำให้กลุ่มที่ทำอาชีพเสริมมีที่รองรับผลิตภัณฑ์ที่ทำกลุ่มทำในปัจจุบันทางร้านค้าเยาวชนได้นำไส้เมี่ยง และ พิมเสนน้ำออก



ไปจำหน่ายในตัวเมือง ร้านค้า 1 ผลิตภัณฑ์ 1 ตำบล สหกรณ์แม่บ้านอุตรดิตถ์ จึงเป็นการเพิ่มรายได้ทางด้านอาชีพเสริม

**ความคาดหวังในการเป็นศูนย์กลางให้ร้านค้าปลีกขนาดเล็ก** จากข้อมูลร้านค้าร้านค้าปลีกที่มีอยู่ในชุมชนเป็นจำนวนหลายแห่งแต่ทุกแห่งมีการจัดซื้อสินค้าในลักษณะซื้อต่อจาก มือที่ 3 จนกลายเป็นผู้จำหน่ายมือที่ 4 ต้นทุนสูง โดยเกิดกระบวนการที่จำยอม ร้านค้าเยาวชนอยู่ในช่วงการหาข้อมูลในการที่จะเป็นศูนย์กลางในการจัดซื้อ เพื่อเป็นการลดต้นทุนให้เกิดการขายสินค้า ที่มีราคาใกล้เคียงกัน

**สร้างค่านิยมใหม่ในการใช้และซื้อสินค้า** ชุมชนบ้านวังคันทน์ก่อนที่ร้านค้าเยาวชนจะเปิดดำเนินการ ชุมชนมีการใช้สินค้าและซื้อแบบที่ว่าไม่ได้ดูขนาดหรือราคาหรือพิจารณาในการใช้ จนร้านค้าเปิดให้มีการขายผงซักฟอกहारสองและน้ำยาล้างจานขนาด 5 ลิตร หม้กึ่งสำเร็จรูปแบบขายแพ็ค(ห่อรวม) ชุมชนจึงเกิดขบวนการที่เรียกกันว่าहारสองจึงเป็นการกระตุ้นเศรษฐกิจในส่วนค่าใช้จ่ายให้ลดลงอีกทางหนึ่ง ถึงแม้ไม่ใช่ทางตรงแต่ก็เป็นทางอ้อมที่เกิดผลต่อมาทางด้านการรู้จักการบริโภคใช้สอยสินค้าที่เป็นหีบห่อหรือมีปริมาณมากแต่ราคาถูก

### **ตอนที่ 3 แนวทางที่หลากหลายในการบริหารจัดการ**

จากกิจกรรมที่กลุ่มเยาวชนได้จัดศึกษาดูงานเพื่อหาแนวทางในการจัดกระบวนการบริหารจัดการ กลุ่ม และได้มีการกำหนดพื้นที่ศึกษา คือ กลุ่มเยาวชนจังหวัดลำพูน กลุ่มเยาวชนจังหวัดแพร่ และกลุ่มเยาวชนจังหวัดน่าน โดยแยกนำเสนอเป็น 4 ประเด็น คือ บทเรียนจากกลุ่มเยาวชนจังหวัดลำพูน บทเรียนจากกลุ่มเยาวชนจังหวัดแพร่ บทเรียนจากกลุ่มเยาวชน จังหวัดน่าน และแนวทางที่หลากหลายในการบริหารจัดการกลุ่มและร้านค้าเยาวชน ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

#### **บทเรียนจากกลุ่มเยาวชนจังหวัดลำพูน**

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

#### **เกิดกระบวนการการเรียนรู้จากปัญหาร่วมกัน**

ปัญหาที่กลุ่มเยาวชนจังหวัดลำพูนพบ คือ การเลี้ยงปลาในร่องสวนแล้วเกิดปัญหาปลาตายโดยไม่ทราบสาเหตุตายเพราะเป็นโรค จากแนวทางบริหารจัดการกลุ่มที่มีการเรียนรู้กันอยู่เป็นประจำ ทำให้ปัญหาได้ถูกหยิบยกเข้าพูดคุยกันในระดับกรรมการของกลุ่มจึงเกิดการสร้างการมีส่วนร่วมในการแก้

ไขปัญหา ทำให้กรรมการทุกหมู่บ้านเกิดความสำนึกว่าปัญหาดังกล่าวไม่ใช่ปัญหาของหมู่บ้านใดหมู่บ้านหนึ่ง แต่เป็นปัญหาของทุกคนในกลุ่ม ทำให้กลุ่มได้แนวทางในการจัดกิจกรรมโดยเน้นให้เกิดการมีส่วนร่วมในกระบวนการเรียนรู้การแก้ไขปัญหาาร่วมกัน

### **เกิดกระบวนการกระจายกิจกรรม**

กลุ่มเยาวชนจังหวัดลำพูนประกอบด้วยกลุ่มเยาวชนในหลายหมู่บ้านการทำกิจกรรมจึงมีความหลากหลายคณะกรรมการบริหารกลุ่มต่างๆ ของทุกหมู่บ้านศึกษาจากความพร้อมและศักยภาพของกลุ่มเยาวชนในหมู่บ้านนั้นเพื่อที่จัดทำกิจกรรมมิให้ซ้ำกันซึ่งทำให้กิจกรรมมีกระบวนการเรียนรู้มากขึ้นและสามารถแลกเปลี่ยน หรือหาแนวทางแก้ไขปรับปรุงทั้งตัวกิจกรรม และรูปแบบการบริหารดังตัวอย่าง เช่น กลุ่มเยาวชนกลุ่มหนึ่งเลี้ยงไก่ก็ศึกษาจากสภาพของ พื้นที่และความพร้อมของการบริหารจัดการ อีกกลุ่มหนึ่งก็จะทำกิจกรรมลักษณะที่แตกต่างกันออกไปแต่เหมาะสมกับกลุ่มเยาวชนทุกๆ กลุ่ม ด้วยปัจจัยเหตุผลข้างต้นกระบวนการเรียนรู้จึงเกิดขึ้นอีกทั้งผลผลิตหรือตัวผลิตภัณฑ์สามารถนำมาขายหรือแลกเปลี่ยนกันในกลุ่มได้ ดังนั้นกลุ่มจึงได้กระบวนการกระจายกิจกรรมให้กลุ่มดำเนินกิจกรรมให้ตรงกับศักยภาพและตามความต้องการของกลุ่มเยาวชน เพื่อให้ลดปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นและเป็นการสร้างกระบวนการเรียนรู้ใหม่ให้กับกลุ่มเยาวชนได้แลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกัน

### **เกิดกระบวนการหมุนเวียนกันประกอบกิจกรรม**

ในปัญหาการเลี้ยงปลาในร่องสวนเกิดปัญหาปลาตายโดยไม่ทราบสาเหตุและบางส่วนตายเพราะเป็นโรค การแก้ไขของทางกลุ่มคือ การจัดหาสถานที่และรูปแบบการเลี้ยงใหม่คือการเลี้ยงปลาในบ่อซีเมนต์รูปสี่เหลี่ยมแทนการเลี้ยงแบบเก่ากระบวนการหมุนเวียนกันประกอบกิจกรรมและดูแลกระบวนการเลี้ยงปลาดังกล่าวสร้างการหมุนเวียนกันประกอบกิจกรรมในการเลี้ยงปลา ผลที่ได้รับสมาชิกในกลุ่มผลัดเปลี่ยนกันเข้าทำหน้าที่เก็บข้อมูลปัญหาด้านการเจริญเติบโตของปลาถือว่าเป็นกระบวนการสร้างการรับผิดชอบต่อหน้าที่และกระบวนการเรียนรู้การเก็บข้อมูลจาก การปฏิบัติกิจกรรมจริงการหมุนเวียนให้สมาชิกกลุ่มได้มีบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบในกิจกรรมของกลุ่มเป็นการเรียนรู้จากการปฏิบัติจริงและร่วมกันแก้ไขปัญหาอย่างแท้จริง

### **บทเรียนจากกลุ่มเยาวชนจังหวัดแพร่**

จากกรณีที่กลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีเข้าไปศึกษาดูงานในรูปแบบการบริหารจัดการการจัดเวทีสัมมนาเยาวชนระดับจังหวัด โดยที่กลุ่มเยาวชนจังหวัดแพร่ได้เชิญตัวแทนเยาวชนในทุกอำเภอเข้าร่วมเวทีสัมมนาโดยตั้งหัวข้อของเวทีเป็นรูปแบบหรือเงื่อนไขในการใช้เป็นหัวข้อของการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ในเวทีสัมมนาดังกล่าวมีการแสดงศิลปะพื้นเมืองและผลิตภัณฑ์ชุมชนซึ่งเป็นการประกอบองค์ความรู้ให้เห็นภาพที่ชัดเจนขึ้น โดยลักษณะของเวทีให้ตัวแทนเยาวชนทุกอำเภอนั้นได้แสดงความคิดเห็นในเวทีเมื่อได้แลกเปลี่ยนเรียนรู้กันแล้วก็นำไปขยายผลในพื้นที่ของอำเภอ ตำบล ที่ตนเองอาศัยอยู่ ดังนั้นการจัด

เวทีสัมมนา ก็เป็นการพัฒนากลุ่มหรือเครือข่ายกลุ่มเยาวชนอีกอย่างหนึ่งที่กลุ่มเยาวชนบ้านวังดินสามารถนำไปใช้ปฏิบัติได้

## **บทเรียนจากกลุ่มเยาวชนจังหวัดน่าน**

ลักษณะการจัดการกลุ่มของเยาวชนจังหวัดน่านเป็นลักษณะกลุ่มที่มีความต่อเนื่องและการจัดการกลุ่มมีการนำชุมชนเข้ามามีส่วนร่วมได้อย่างเต็มที่จากการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ซึ่งกันและกันระหว่างเยาวชน จังหวัดน่านกับเยาวชนบ้านวังดินทำให้เกิดกระบวนการขึ้นดังนี้

### **กระบวนการจัดกลุ่มแบบรุ่นสู่รุ่น**

ปัญหาของกลุ่มเยาวชนจังหวัดน่านมีปัญหาในความต่อเนื่องเมื่อรุ่นพี่เรียนจบก็ต้องไปทำงานในต่างถิ่นทำให้รุ่นต่อมาจะต้องเตรียมความพร้อมหรือเริ่มต้นใหม่ซึ่งปัญหานี้เกิดขึ้นจากการมีสมาชิกกลุ่มอายุไล่เลี่ยกันกล่าวคือ กลุ่มเยาวชนมักเป็นกลุ่มที่จำกัดในอายุคือ 15 - 25 ปี ซึ่งเป็นเกณฑ์อายุมาตรฐานของสถานภาพ การเป็นเยาวชน ปัญหาดังกล่าวถูกแก้ไขโดยการนำเด็กที่มีอายุตั้งแต่ 10 ปี ขึ้นไปเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มโดยให้เรียนรู้ตั้งแต่วัยนี้ขึ้นไปและสมาชิกที่มีอายุระหว่าง 12 - 15 ปี ก็มอบหมายกิจกรรมที่เหมาะสมกับศักยภาพให้ทำเพื่อเป็นการฝึกการทำงานในรูปแบบการจัดการกลุ่มก่อนที่รุ่นพี่จะจบการศึกษา กระบวนการจัดการกลุ่มแบบรุ่นสู่รุ่นจะเป็นการทำให้เกิดความยั่งยืนในการพัฒนากลุ่มเป็นการเตรียมความพร้อมให้แก่รุ่นน้องๆ รุ่นหลังในการเรียนรู้และถ่ายทอดเพื่อให้เกิดความขับเคลื่อนต่อไปในอนาคต

### **กระบวนการจัดกลุ่มแบบไม่มีประธานเยาวชนตำบล**

การจัดการกลุ่มเยาวชนจะไม่มีประธานเยาวชนตำบลคอยรับผิดชอบในหน้าที่เนื่องจากการแต่งตั้งเยาวชนตำบลขึ้นมาแล้วความรับผิดชอบในเรื่องต่างๆจะตกอยู่ที่ตัวประธานเพียงคนเดียวทั้งอำนาจหน้าที่ที่จะตกอยู่แค่เพียงคนเดียวและกระจายข่าวสารของเยาวชนก็จะไม่ทั่วถึงซึ่งจะมีก็เพียงประธานกลุ่มต่างๆ ที่จัดตั้งขึ้นเท่านั้น เพื่อเป็นการกระจายอำนาจหน้าที่หรือแม้แต่การกระจายข่าวสารก็เริ่มกว้างขึ้น นอกจากนี้การจัดประธานกลุ่มต่างๆ ยังสามารถช่วยให้ดูแลการทำงานของกลุ่มสมาชิกได้ทั่วถึงยิ่งขึ้น แต่ด้วยเหตุนี้หากเกิดกรณีเกี่ยวกับกิจกรรมระดับตำบลก็จะทำให้เกิดการเกลี้ยกันรับผิดชอบในหน้าที่เพราะไม่มีตำแหน่งหน้าที่เฉพาะเจาะจงลงไปแต่งตั้งตัวแทนหรือประธานเยาวชนตำบลอาจทำให้อำนาจหน้าที่กระจุกตัวและอาจเกิดปัญหาการทำงานซ้ำซ้อนดังนั้นการให้อำนาจการตัดสินใจขึ้นอยู่กับกลุ่มจะทำให้เกิดประสิทธิภาพในการทำงาน และการบริหารจัดการได้ดีกว่า

### **กระบวนการจัดกิจกรรมลักษณะอนุรักษ์**

ทางกลุ่มเยาวชน “เมืองจัง” มีกิจกรรมในแนวอนุรักษ์ที่สำคัญ คือการอนุรักษ์พันธุ์ปลาบริเวณริมแม่น้ำน่านเป็นการอนุรักษ์พันธุ์ปลาสำหรับ เพื่อการเที่ยวชมและสงวนพันธุ์ปล่อยให้ปลาอยู่ตามธรรมชาติแต่ระวังมิให้คนเข้าไปทำร้าย หรือจับปลาเพื่ออย่างอื่นอีกทั้งยังเป็นการสร้าง การเข้าหาชุมชนใน

ลักษณะใช้กิจกรรมเป็นสื่อกลาง การบริหารจัดการกิจกรรมในลักษณะนี้นั้นถือเป็นการบริหารที่มีรูปแบบการจัดการอีกหลายลักษณะตามมา กลุ่มเยาวชนหมู่ที่ 1-2 ภายหลัง การศึกษาดูงานในเขตพื้นที่ต่างๆ จังหวัดจึงส่งให้กลุ่มเยาวชนเกิดกระบวนการเรียนรู้ต่างๆ ขึ้น คือ การเรียนรู้ร่วมกัน การกระจายกิจกรรม การจัดเวทีสัมมนา การเสริมองค์ความรู้ การจัดการ กลุ่มแบบรุ่นสู่รุ่น และการจัดการกลุ่มแบบการกระจายอำนาจหน้าที่ กล่าวคือกระบวนการจาก การศึกษาดูงานเป็นสิ่งที่ทำให้กลุ่มเยาวชนและชุมชนเกิดกระบวนการอันเป็นปัจจัยหลัก ดังนี้

1. ได้แนวทางการสร้างมีส่วนร่วมและจิตสำนึกเกิดความเข้มแข็งแก่กลุ่มหรือชุมชนจนเป็นผลให้เกิดความยั่งยืนสืบต่อไปในภายภาคหน้า คือ การกระจายกิจกรรมและการหมุนเวียนการประกอบกิจกรรม

2. แนวทางการพัฒนากลุ่มเยาวชน คือ การจัดเวทีสัมมนาแลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์ และการศึกษาดูงานและการจัดกิจกรรมเสริม

3. แนวทางการขับเคลื่อนอย่างยั่งยืน คือ การสืบทอดจากรุ่นสู่รุ่นและการจัดการแบบกระจายอำนาจหน้าที่

ซึ่งจากกระบวนการดังกล่าวเป็นผลให้ทางกลุ่มเกิดกระบวนการเรียนรู้กิจกรรมในกลุ่ม โดยการนำเอากระบวนการของแต่ละท้องถิ่นหรือแต่ละจังหวัดผสมผสานกันจนก่อให้เกิดกระบวนการเรียนรู้ร่วมกันพร้อมทั้งยังช่วยลดหรือขจัดปัญหาการทำงานในหน้าที่มากเกินไปหรือเรียกว่างานล้นมือ และช่วยลดความกังวลใจแก่ผู้ร่วมงานหรือสมาชิกในกลุ่มที่มีส่วนร่วมในกิจกรรมน้อย

## แนวทางที่หลากหลายในการจัดการกลุ่มเยาวชนและร้านค้าเยาวชน

### กระบวนการเรียนรู้ร่วมกัน

นำมาใช้กับกลุ่มเยาวชนในลักษณะที่ทางกลุ่มเรียกว่า “การขายความคิด” เพื่อให้สมาชิก ในกลุ่มได้ซื้อความคิดดังกล่าว เพื่อใช้เป็นแนวทางในการพัฒนากลุ่ม โดยที่ให้สมาชิกกลุ่มได้ มีส่วนร่วมในการเรียนรู้อย่างเต็มที่ตัวอย่าง เช่น การเลี้ยงปลาในวงซีเมนต์เกิดกระบวนการ เรียนรู้ร่วมกันในแง่ของปัญหาและแนวทางการแก้ไขคือ จากการเลี้ยงปลาในสระมาเป็นการเลี้ยงปลาในวงซีเมนต์ กระบวนการเรียนรู้ร่วมกันเกิดขึ้นเมื่อปัญหาการเลี้ยงปลาในสระเกิดปัญหา ในด้านการดูแลและการขายซึ่งการเลี้ยงปลาในสระจะต้องเลี้ยงจำนวนมาก (สระน้ำมีขนาด 8 X 16 เมตร) จะต้องเลี้ยงปลาประมาณ 2,000 – 3,000 ตัว ปัญหาเกิดขึ้นที่ว่า ปลาจะเจริญเติบโตพร้อมกันแต่กำลังซื้อของชุมชนมีความจำกัดทั้งการดูแลรักษาปลาในสระและต้นทุนการเลี้ยงสูง กระบวนการเรียนรู้ร่วมกันเกิดขึ้นในรูปแบบ ผู้รับผิดชอบกิจกรรมแจ้งถึงปัญหาให้สมาชิกในกลุ่ม สร้างการเรียนรู้ร่วมกันโดยร่วมกันหาแนวทางการแก้ไขและทดสอบลงทำ จึงปรับเปลี่ยนมาเป็นการเลี้ยงปลาในวงซีเมนต์

### กระบวนการการกระจายกิจกรรม

ถูกนำมาประยุกต์ปรับเปลี่ยนใช้ในการด้านการขายสินค้าในร้านค้ากระบวนการการกระจายกิจกรรมนี้ถูกนำมาทดแทนการขายสินค้าในวันเสาร์อาทิตย์ ซึ่งก่อนเกิดกระบวนการนี้สมาชิกในกลุ่มเข้าไปขายสินค้าในร้านค้าด้วยความสมัครใจ แต่หลังจากทดสอบลองทำกระบวนการการกระจายกิจกรรมโดยให้ถือว่าการเข้าไปขายสินค้าในร้านค้าเยาวชนของสมาชิกกลุ่มถือว่าเป็นหน้าที่โดยตรงผลรับของกระบวนการทำให้เกิดการขายสินค้าในวันเสาร์และอาทิตย์อย่างต่อเนื่อง ซึ่งทางกลุ่มเรียกว่า “เวรขายของ” ทำให้สมาชิกกลุ่มมีความตื่นตัว มีรู้สึกว่าการมีส่วนร่วม และมีส่วนรับผิดชอบในร้านค้ามากขึ้นการกระจายกิจกรรมนี้ทำให้สมาชิกกลุ่มสามารถรับรู้ถึง การบริหารจัดการของร้านค้าและปัญหาอุปสรรคเมื่อถึงการประชุมแลกเปลี่ยนเรียนรู้ประจำเดือนก็จะมีปัญหา เข้ามาพูดคุยแลกเปลี่ยนกันอยู่เสมอ

### กระบวนการจัดเวทีสัมมนา

กลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีจึงเกิดกระบวนการจัดเวทีสัมมนาในระดับที่กว้างขึ้นในเนื้อหา และตัวแทนองค์กรอื่นๆ โดยเชิญตัวแทนเยาวชนจากหมู่บ้านหรืออำเภออื่นเข้าร่วมในเวทีสัมมนาของทางกลุ่ม ทั้งยังส่งสมาชิกกลุ่มที่มีความสนใจเข้าร่วมเวทีสัมมนาของพื้นที่อื่นๆ ด้วย เพื่อนำมา ขยายผลในพื้นที่ของกลุ่มเยาวชนเอง

### กระบวนการเสริมองค์ความรู้

กลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีในเวทีสัมมนาหรือค่ายเยาวชนมีการนำการแสดงผลและผลิตภัณฑ์ของทางกลุ่มเข้าร่วมในเวทีเพื่อประกอบภาพของหัวข้อเรื่องในเวทีให้ชัดเจนจนผู้เข้าร่วมเกิดภาพและมองเห็นในตัวกิจกรรมนั้นๆ

### กระบวนการจัดกลุ่มแบบรุ่นสู่รุ่น

กลุ่มเยาวชนพลังสามัคคี หลังจากได้ศึกษาดูงานจากจังหวัดน่านแล้วจึงนำเอากระบวนการที่เล็งเห็นถึงความสำคัญของการถ่ายทอดกิจกรรมแบบรุ่นสู่รุ่นให้รุ่นน้องเข้ามามีส่วนร่วมในการกระทำการต่างๆ เพื่อเป็นการถ่ายทอดทักษะการทำงานหรือให้พวกเขาได้รู้จัก กระบวนการทำงานที่รุ่นพี่ได้กระทำอยู่อีกทั้งให้ความสำคัญต่อรุ่นต่อไปที่จะเข้าดำเนินงานต่อจากรุ่นพี่ที่หมดวาระการทำงาน

### กระบวนการจัดการกลุ่มแบบการกระจายอำนาจหน้าที่

แนวคิดที่ได้จากการกระจายอำนาจหน้าที่ออกเป็นฝ่ายต่างๆ เพื่อให้ทุกคนได้มีส่วนร่วม ในการกระทำการกิจกรรมต่างๆ อีกทั้งยังทำให้ฝ่ายต่างๆ ทำงานได้เต็มที่ ไม่เกลี่ยงกันทำงานและสามารถทำให้ทุกคนทำงานได้ทั่วถึงเพราะมีผู้ดูแลอยู่หลายฝ่าย

## **ตอนที่ 4      รูปแบบกระบวนการจัดการกลุ่มและร้านค้าเยาวชนโดยความร่วมมือของกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีกับชุมชนตำบลวังดิน**

จากการศึกษารูปแบบกระบวนการบริหารจัดการกลุ่มและร้านค้าเยาวชนโดยความร่วมมือของกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีกับชุมชนตำบลวังดิน สามารถนำเสนอแยกได้ 2 ส่วน คือ รูปแบบกระบวนการบริหารจัดการกลุ่มและร้านค้าเยาวชน และกลไกการขับเคลื่อนต่ออย่างยั่งยืน ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

### **รูปแบบกระบวนการจัดการกลุ่มและร้านค้าเยาวชน**

จากการศึกษาหารูปแบบในการบริหารจัดการกลุ่มและร้านค้าเยาวชนโดยความร่วมมือของกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีกับชุมชนตำบลวังดิน เพื่อนำรูปแบบไปทดลองปฏิบัติให้เหมาะสมกับสภาพและบริบทของชุมชนและกลุ่มเยาวชน สามารถนำเสนอได้เป็น 2 ส่วน คือ รูปแบบการบริหารจัดการกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคี และรูปแบบการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน ซึ่งมี รายละเอียดดังนี้

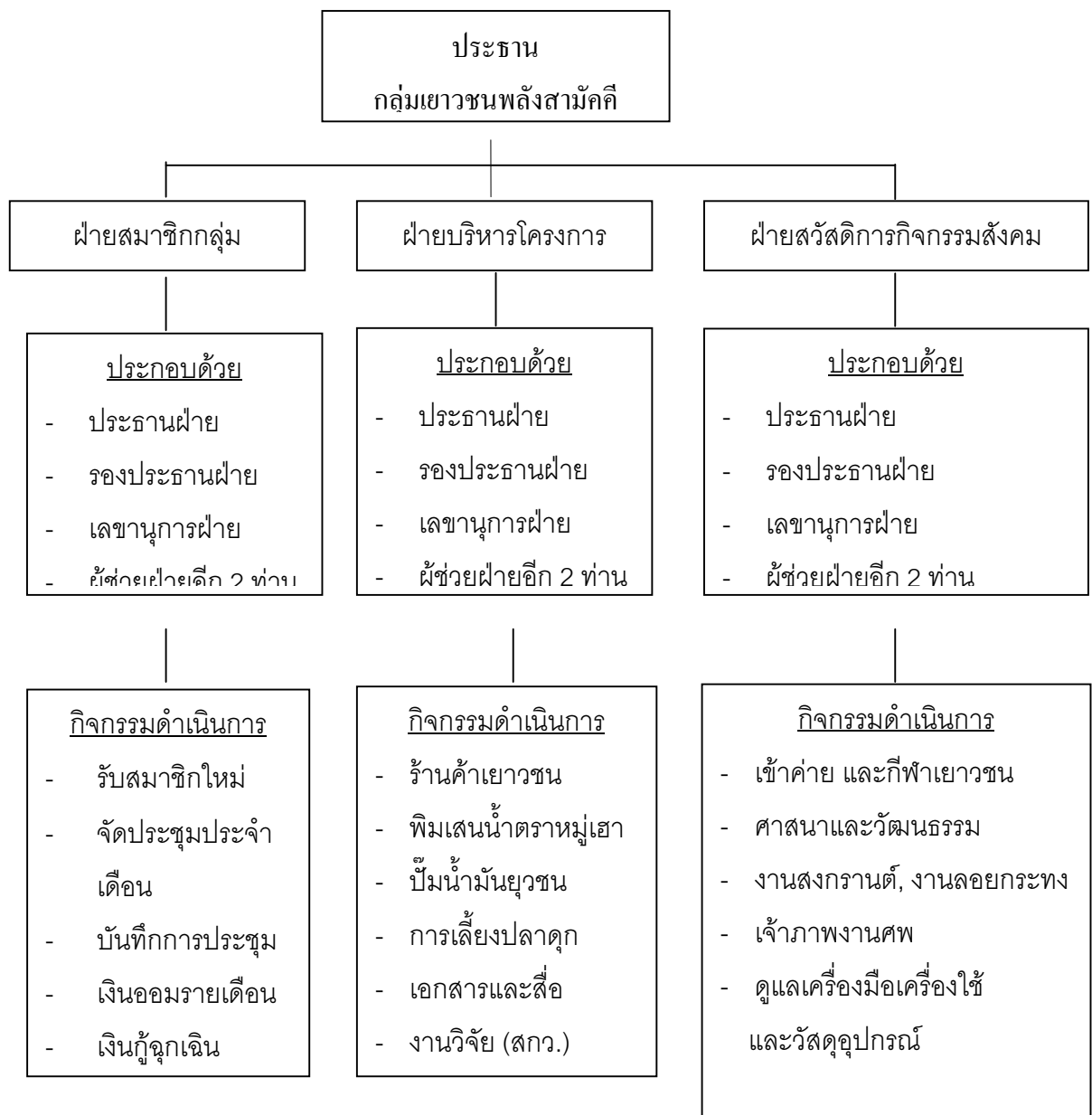
### **รูปแบบกระบวนการบริหารจัดการกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคี**

ในการศึกษารูปแบบการบริหารจัดการกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีตำบลวังดิน ซึ่งมีการทดลองปฏิบัติเพื่อหารูปแบบที่เหมาะสม โดยนำเสนอผลการศึกษาได้ 2 ประเด็น คือ รูปแบบการบริหารจัดการกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีที่นำไปทดลองปฏิบัติ และการปรับเปลี่ยนการบริหารจัดการกลุ่มเยาวชนแบบยั่งยืน ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

#### **1. รูปแบบการบริหารจัดการกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีที่นำไปทดลองปฏิบัติ**

รูปแบบโครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มเยาวชนภายหลังการศึกษาดูงานอำนาจหน้าที่ต่างๆ จะไม่ขึ้นอยู่กับประธานกลุ่มเพียงคนเดียวอำนาจหน้าที่จะถูกกระจายออกไปตามฝ่ายต่างๆ ที่เกิดขึ้นซึ่งประกอบด้วยฝ่ายสมาชิกกลุ่ม,ฝ่ายบริหาร,โครงการและฝ่ายสวัสดิการกิจกรรมสังคมซึ่งเป็นลักษณะการบริหารงานแบบแนวราบ โดยมีผู้มีส่วนร่วมในการจัดการมากขึ้นรู้จักใช้ทรัพยากรบุคคลที่มีอยู่ก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด โดยให้ทุกคนมีส่วนร่วมในการปฏิบัติงานให้มากที่สุดเพื่อเป็นการกระจายอำนาจและแบ่งเบาภาระหน้าที่การทำงานให้กับบุคคลหลายกลุ่มคน โดยเริ่มจาก การแต่งตั้งประธานฝ่ายทำการคัดสรรให้บุคคลที่มีความสามารถและมีใจรักเข้าไปทำหน้าที่ส่วนบุคคลที่เหลือให้คัดเลือกโดยประธานฝ่ายและจากการสนับสนุนจากจำนวนเสียงข้างมากจากมติในการจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้และพิจารณาความรับผิดชอบในหน้าที่ด้วยการบริหารจัดการดังกล่าวเป็นการแบ่งสรรหน้าที่การทำงานชัดเจนยิ่งขึ้นกว่าโครงสร้างการบริหารจัดการรูปแบบเดิมนอกจากนี้โครงสร้างแบบใหม่ยังมีการระบุหน้าที่หรือขอบเขตการทำงานให้แก่ฝ่ายปฏิบัติตาม อีกด้วย

แผนภูมิที่ 6 โครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคี (แบบใหม่)



2. การปรับเปลี่ยนการบริหารจัดการกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคี

จากการทดลองปฏิบัติตามรูปแบบการบริหารจัดการกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีพบว่า เยาวชนไม่สามารถปฏิบัติได้ตามบทบาทหน้าที่ที่ได้ กำหนดเป็นรายบุคคลในโครงสร้าง การบริหารจัดการกลุ่ม เยาวชนส่วนใหญ่ยังไม่มี ความรับผิดชอบและไม่มีเวลาในการปฏิบัติหน้าที่ จึงทำให้เกิดปัญหาในการบริหารจัดการกลุ่ม เป็นผลให้มีการประชุมวิเคราะห์ปัญหาร่วมกัน หาจุดอ่อนจุดแข็งของรูปแบบ เพื่อปรับปรุงให้เหมาะสมกับสภาพและศักยภาพของเยาวชน โดยปรับรูปแบบการบริหารจัดการกลุ่มแบบ 3 ทีม 1 กอง ดังรายละเอียดต่อไปนี้

**การบริหารจัดการกลุ่มแบบ 3 ทีม 1 กอง** เป็นการบริหารจัดการแบบบูรณาการพันธกิจของกลุ่มเยาวชนเน้นความหลากหลาย และการร่วมกันบริหารจัดการไม่เน้นตัวบุคคลทุกคนมีหน้าที่ร่วมกัน ซึ่งจะทำให้เกิดการสานต่อในกรณีที่แกนนำไม่สามารถปฏิบัติงานได้แต่ทุกคนสามารถทำงานได้อย่างต่อเนื่องและคล่องตัว เป็นกลไกการบริหารที่ก่อให้เกิดการขับเคลื่อน และพัฒนาอย่างยั่งยืน โดยทั้ง 3 ทีม จะเป็นผู้คอยดูแลกิจกรรมทั้งหมดของกลุ่มซึ่งประกอบด้วย กิจกรรมต่างๆ คือ กิจกรรมการออมทรัพย์ กิจกรรมการเลี้ยงปลา กิจกรรมพืชมเส่น้ำ รวมทั้งกิจกรรมร้านค้า เยาวชนก็อยู่ภายใต้การดูแลของการบริหารจัดการแบบ 3 ทีม 1 กอง ในเรื่อง ที่เกี่ยวข้องกับร้านค้าเยาวชน เช่น การเชื่อมโยงระหว่างกลุ่มอาชีพในชุมชนกับร้านค้าเข้าหากัน การนำเงินทุนบางส่วนจากร้านค้าเยาวชนออกไปบูรณาการในด้านอื่นๆ เช่น การนำไปจัดตั้งธนาคารเยาวชน การนำไปหนุนเสริมหรือต่อยอดกิจกรรมเสริมภายในกลุ่ม เป็นต้น

ลักษณะการบริหารจัดการกลุ่มแบบ 3 ทีม 1 กอง คือ 3 ทีม ประกอบด้วยทีมกองเลขาทีมวิเคราะห์หลักันกรอง และทีมพัฒนาโครงการ โดยมีทีมจัดการเรียนรู้(ทีมอิสระ) คอยสร้างกระบวนการเรียนรู้ให้เกิดแก่สมาชิกในกลุ่ม ซึ่งจะร่วมกันทำงานเป็น 1 เดียว เรียกว่า “1 กอง” แต่ละทีมจะทำหน้าที่ประสานงานเชื่อมโยงกันเป็นระบบ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

**ทีมกองเลขา** ทีมกองเลขาของกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคี มีทั้งหมดจำนวน 4 คน ประกอบด้วย

1. นางสาววันวิสา อินสุย
2. นางสาวมธุรส บุญจันเจือ
3. นางสาวชลธิชา เวชไทย
4. นางสาวสุกัญญา มีเย็น

โดยมีนางสาววันวิสา อินสุย และนางสาวมธุรส บุญจันเจือ เป็นแกนนำ ในการปฏิบัติงานซึ่งทีมนี้มีหน้าที่รับข้อมูลการควบคุมดูแล ออกแบบหนังสือ หรือเอกสารต่างๆ รวมถึงการทำบัญชีเงินออม บัญชีเงินหุ้น งานเอกสารของทางเครือข่ายและชุมชน เตรียมการประชุมประเด็นปัญหาในเวทีประชุมที่ได้รับจากทีมต่างๆ ของเครือข่าย



**ทีมวิเคราะห์หลักันกรอง** ทีมวิเคราะห์หลักันกรองของกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคี มีทั้งหมดจำนวน 6 คน ประกอบด้วย

- |                   |           |
|-------------------|-----------|
| 1. นายสมหวัง      | มันเมือง  |
| 2. นางสาวศิริวิมล | แหยมเตอะ  |
| 3. นางสาวอรุณ     | แดงไสว    |
| 4. นางสาวเกศรา    | ตะไค้     |
| 5. นางสาวปรียานุช | บุญรักษา  |
| 6. นายสิทธิชัย    | มาเชียงผา |

โดยมีนายสมหวัง มันเมือง และนางสาวศิริวิมล แหยมเตอะ เป็นแกนนำ ในการปฏิบัติงานซึ่งทีมนี้ทำหน้าที่รับข้อมูลโครงการและกิจกรรมกล่าวคือ การนำข้อมูลดิบมาสังเคราะห์หาแนวทางหรือรูปแบบในการพัฒนาโครงการต่างๆ เรื่องที่เข้ามาสู่เครือข่าย เช่น การรับโครงการให้ร้านค้าเป็นที่วางฝากขายผลิตภัณฑ์ชุมชน โดยทีมวิเคราะห์ทำการวิเคราะห์ รวบรวมผลิตภัณฑ์ชุมชนที่มีอยู่ค้นหาจุดด้อยและจุดเด่นของผลิตภัณฑ์การเชื่อมโยงร้านค้าเยาวชนกับผลิตภัณฑ์โดยสังเคราะห์ให้เกิดแนวทางและความร่วมมือในระดับหนึ่ง จนถึงการร่วมมือทำให้ผลนำไปปฏิบัติได้จริง

**ทีมพัฒนาโครงการ** ทีมพัฒนาโครงการของกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคี มีทั้งหมดจำนวน 5 คน ประกอบด้วย

- |                   |             |
|-------------------|-------------|
| 1. นายราชนัย      | บุญจันทร์   |
| 2. นางสาวดวงรัตน์ | ดวงวิสัย    |
| 3. นายสุริยนต์    | ธรรมไชย     |
| 4. นายศิวดล       | แก้วพวงใหม่ |
| 5. นายเอกชัย      | นวลคำ       |

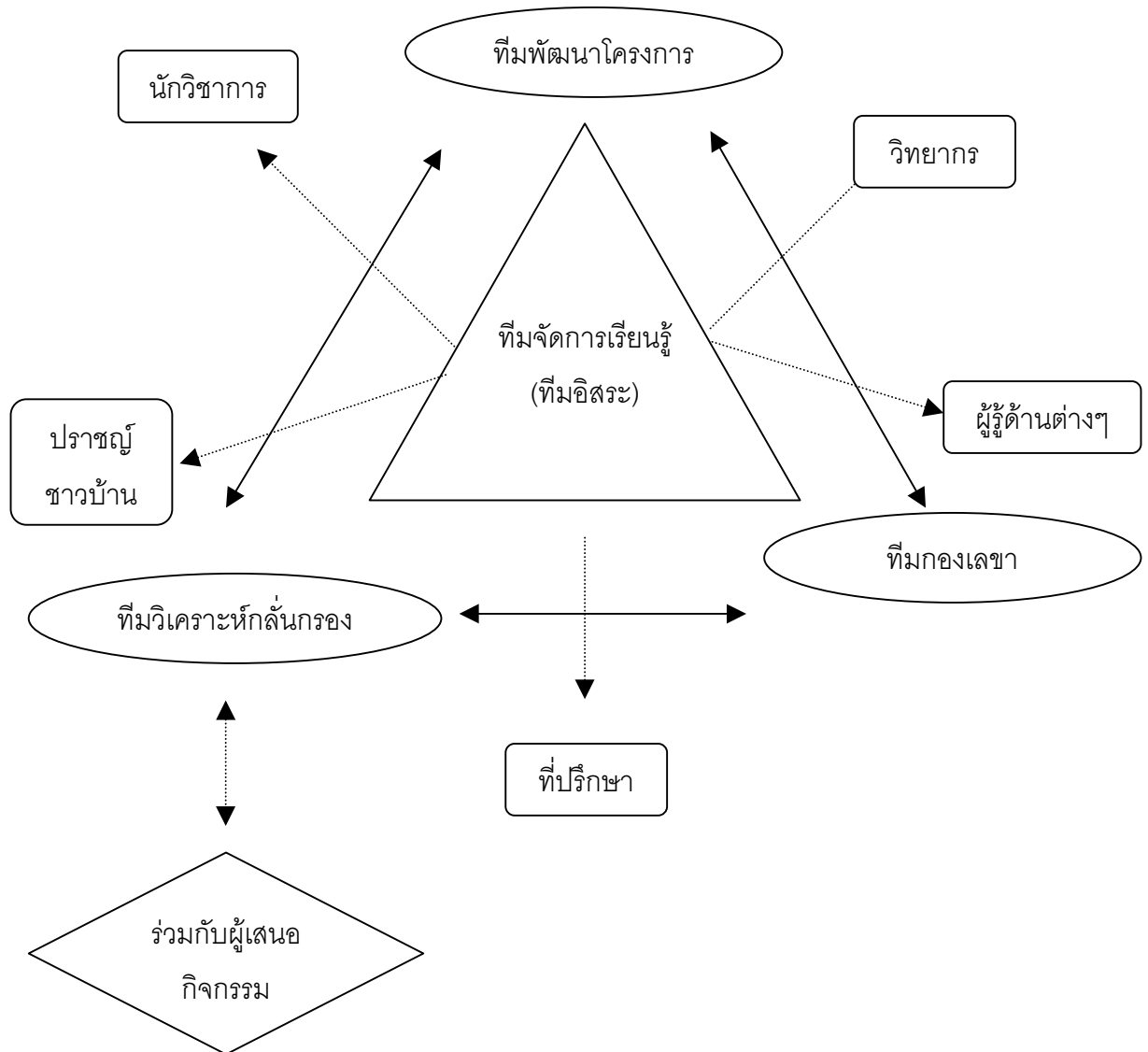
โดยมีนายราชนัย บุญจันทร์ และนางสาวดวงรัตน์ ดวงวิสัย เป็นแกนนำ ในการปฏิบัติงานซึ่งทีมนี้จะทำหน้าที่รับรูปแบบแนวทางจากทีมวิเคราะห์แล้วนำไปพัฒนาโครงการทั้งต่อยอดของเดิม และขึ้นรูปโครงการใหม่แล้วประเมินผลนำเข้าสู่กระบวนการจัดเวทีต่อไป

#### **ทีมจัดการเรียนรู้ (ทีมอิสระ)**

ทีมนี้ถือว่าเป็นทีมที่สำคัญทีมหนึ่งที่จะทำให้เกิดกระบวนการเรียนรู้มักเป็นที่ปรึกษา นักวิชาการ วิทยากร ปราชญ์ชาวบ้านหรือผู้รู้ ที่มีความรู้ด้านต่างๆ โดยทางเครือข่ายขอให้เป็นที่ปรึกษาและทีมจัดการเรียนรู้ด้วยกล่าวคือเมื่อเครือข่ายต้องการองค์ความรู้ด้านใดก็จะไปเชิญผู้รู้ด้านนั้นๆ มาให้ความรู้บวกกับที่ปรึกษาของกลุ่มซึ่งวิธีนี้จะเป็นการแก้ไขปัญหากลุ่ม/องค์กร ที่มีที่ปรึกษาแต่มักเป็นเพียงชื่อประดับไว้ในกลุ่มเท่านั้นไม่สามารถดึงที่ปรึกษามาร่วมงานหรือให้คำปรึกษาในด้านต่างๆ เท่าที่ควร โดยทางเครือข่ายเยาวชนเมื่อจัดเวทีการให้ความรู้ครั้งใดมักเชิญที่ปรึกษามาให้ความรู้ด้านนั้นๆ

อีกทั้งเมื่อกิจกรรมอยู่ในระหว่างการขึ้นรูปก็จะให้ทีมจัดการเรียนรู้เข้าไปแนะนำและประเมินผลในกิจกรรมนั้นอยู่เสมอ(ดูภาพประกอบในหน้าถัดไป)

แผนภูมิที่ 7 โครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มแบบ 3 ทีม 1 กอง



### รูปแบบกระบวนการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน

ในการศึกษารูปแบบการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนโดยความร่วมมือของกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีกับชุมชนตำบลวังดินสามารถนำเสนอผลการศึกษาได้ 4 ส่วน คือ รูปแบบการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนบ้านวังดินในการทดลองปฏิบัติผลการทดลองรูปแบบการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนบ้านวังดินการปรับเปลี่ยนร้านค้าเยาวชนเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและความยั่งยืนและผลที่ได้รับจากการบริหารจัดการร้านค้า ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

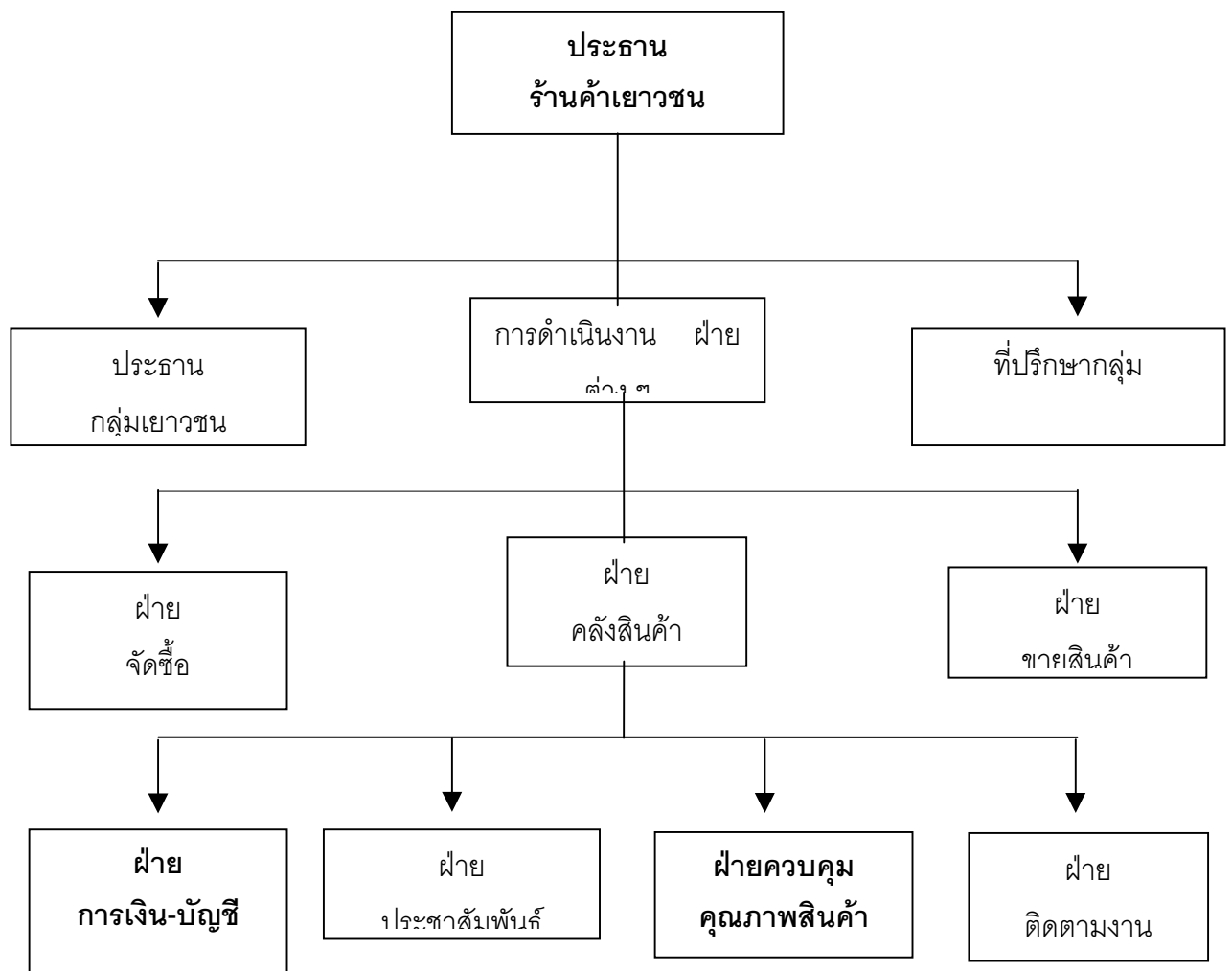
## 1. รูปแบบการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนบ้านวังหินในการทดลองปฏิบัติ

จากการกำหนดรูปแบบการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนโดยความร่วมมือของ กลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีกับชุมชนตำบลวังหิน เพื่อนำไปทดลองปฏิบัติและปรับปรุงให้เหมาะสมต่อไปซึ่งสามารถนำเสนอผลการศึกษได้เป็นประเด็น คือ โครงสร้างการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนและบทบาทหน้าที่การดำเนินงาน กลยุทธ์การขาย และความคาดหวังต่อการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชน ดังรายละเอียดต่อไปนี้

### 1.1 โครงสร้างการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนและบทบาทหน้าที่การดำเนินงาน

ในการบริหารจัดการกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีกิจกรรมร้านค้าเยาวชนเป็นกิจกรรมสำคัญที่สมาชิกกลุ่มได้เรียนรู้ร่วมกันดังนั้น จึงได้มีการกำหนดโครงสร้างการบริหารจัดการและบทบาทหน้าที่กิจกรรมของกลุ่ม โดยผ่านกระบวนการบริหารจัดการร้านค้าที่เป็นระบบซึ่งมี องค์ประกอบหลัก คือ ประธานร้านค้า ประธานกลุ่ม ที่ปรึกษา และฝ่ายดำเนินการต่างๆ ดังแผนภูมิต่อไปนี้

แผนภูมิที่ 8 โครงสร้างการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนบ้านวังหิน



### บทบาทหน้าที่การดำเนินงานของฝ่ายต่างๆ

► **ฝ่ายจัดซื้อ** มีหน้าที่ในการเลือกสรรจัดหาสินค้าที่เป็นความต้องการของลูกค้า โดยเน้นราคาต่ำและเปรียบเทียบราคาสินค้าร้านค้าขายส่งเพื่อหาสินค้าที่มีราคาไม่แพงเกินไปมาวางขายรวมทั้งการคำนวณผลกำไรขั้นต้นที่จะได้รับคร่าวๆ ต่อค่าใช้จ่ายที่จำเป็นต้องจ่าย เช่น ค่าน้ำมันรถยนต์ในการขนส่งสินค้าจากการจัดซื้อแต่ละครั้ง

► **ฝ่ายคลังสินค้า** มีหน้าที่รับสินค้าจากฝ่ายจัดซื้อเข้าเก็บรักษาไว้ในคลังสินค้า แล้วตั้งราคาสินค้าพร้อมกับติดราคาสินค้าเพื่อรอการนำออกไปขายในร้านค้าเยาชนและคอยเช็คจำนวนสินค้าที่ใกล้หมดส่งให้แก่ฝ่ายจัดซื้อเพื่อการทำจัดซื้อในครั้งต่อไป

► **ฝ่ายขายสินค้า** ฝ่ายขายมีหน้าที่คอยเบิกสินค้าจากคลังสินค้าออกไปขายซึ่งต้องดูแลความเรียบร้อยของร้านค้าทั้งหมด ตรวจสอบเช็คจำนวนสินค้าที่ใกล้หมดแล้วทำการเบิกสินค้าจากคลังและเก็บข้อมูลของลูกค้าที่เข้ามาซื้อสินค้าหรือผู้ที่ให้คำแนะนำพร้อมทั้งควบคุมค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในร้านค้าด้วย

► **ฝ่ายการเงิน-บัญชี** ฝ่ายการเงินมีหน้าที่เก็บรักษาเงิน, รับ – ตรวจสอบเงินยอดขาย รายวันจากฝ่ายขายทุกวัน และเป็นผู้จ่ายเงินให้กับฝ่ายจัดซื้อรวมทั้งเช็คความเคลื่อนไหวของยอดขายส่วนฝ่ายบัญชีทำการลงบัญชียอดรายวัน

► **ฝ่ายประชาสัมพันธ์** ทำหน้าที่โฆษณาประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับสินค้าที่มีอยู่ในร้านค้า รวมทั้งเก็บข้อมูลของลูกค้าภายนอกและร้านค้าทั่วไปในชุมชนเพื่อเปรียบเทียบกับร้านค้าเยาชนนอกจากนี้จะต้องจัดทำสื่อโฆษณาสินค้าด้วย เช่น แผ่นพับ ป้ายแสดงราคาสินค้าและการพูดบอกกล่าว เป็นต้น

► **ฝ่ายควบคุมคุณภาพ** มีหน้าที่คอยตรวจสอบคุณภาพสินค้าในร้านค้า และในคลังสินค้าเพื่อทำการแก้ไขปรับปรุงการจัดซื้อรวมทั้งควบคุมสินค้าที่เสี่ยงต่อการหมดอายุและเปรียบเทียบคุณภาพสินค้ากับร้านค้าทั่วไปในชุมชน การควบคุมราคาสินค้าให้ถูกต้อง หรือควรแก่ การเปลี่ยนแปลงอย่างไรบ้าง

► **ฝ่ายติดตามงาน** ทำหน้าที่ประสานงานคอยดูแลติดตามผลการดำเนินงานของทุกฝ่ายเก็บรวบรวมข้อมูลอันเป็นข้อบกพร่องเข้าที่ประชุมทุกครั้งที่มีมองเห็นปัญหา หรือทำการปรึกษาแนะนำของแต่ละฝ่ายเพื่อหาแนวทางป้องกันหรือการแก้ไขรวมทั้งคอยจัดหาแหล่งเงินทุนไว้ ในกรณีฉุกเฉินอันจะก่อให้เกิดผลกระทบต่อร้านค้าได้

## 1.2 กลยุทธ์การขาย

ช่วงรอยต่อในเกิดปัญหายอดขายตกจึงจำเป็นต้องให้เกิดกลยุทธ์ในการขาย โดยวิเคราะห์จากประเด็นปัญหาที่มีในช่วงนี้ทางกลุ่มเยาวชนได้ขอจากเจ้าของสถานที่ว่าทางกลุ่มจะขอเป็นผู้บริหารจัดการเองในส่วนของร้านค้าอีกทั้งประชาชนร้านค้าคนเก่าลาออกจากหน้าที่จึงเกิด การปรับปรุงทั้งรูปแบบบริหารจัดการ และกลยุทธ์ในการขายใหม่ดังนี้ คือ

**การขายสินค้าราคาถูกลง** โดยเสาะหาสินค้าราคาถูกในท้องตลาดใช้การเทียบหรือสอบราคาสินค้าก่อนจัดซื้อซึ่งให้สมาชิกในกลุ่มช่วยหาข้อมูลราคาค้นทุนและราคาขาย ปัจจัยเหตุผลนี้เกิดจากมุมมองที่ว่า สินค้าต่อหน่วยหากตั้งการเอากำไรไว้สูงแต่ไม่มีคนซื้อหรือซื้อน้อยกำไรสูงต่อหน่วยไม่ทำให้เกิดรายได้ มุมมองสนับสนุนการขายนี้ เช่น สินค้า หนึ่งอย่างตั้งราคาไว้ที่กำไรต่อหน่วยคือ 3 บาท (ราคาสูงกว่าร้านค้าทั่วไป) มีผู้มาซื้อ 1 คน ต่อ 1 วันในชนิดสินค้าเท่ากับว่าสินค้าชนิดนั้นสร้างรายได้ 3 บาทต่อ 1 วัน ที่ตรงกันข้ามตั้งราคาไว้ที่ 1 หน่วย สินค้าต่อกำไร 1.50 บาท (ราคาอาจเท่ากับร้านค้าทั่วไปหรือถูกกว่า) แต่มีผู้มาซื้อ 4 คน ต่อ 1 วันในชนิดสินค้าเท่ากับว่าสินค้าชนิดนั้นสร้างรายได้ 6 บาทต่อ 1 วัน อีกทั้งยังเป็นการสร้างแรงจูงใจในการซื้อสินค้าประเภทอื่นด้วย

**การขายสินค้าแก่สถานที่ราชการ** สถานที่ราชการ เช่น โรงเรียน , ที่ทำการองค์การบริหารส่วนตำบล (อบต.) ซึ่งทางกลุ่มขอให้สถานที่ราชการนั้นเข้าเป็นสมาชิกของร้านค้าได้ โดยมีกำลังซื้อในตัวสินค้าค่อนข้างสูง เช่น โรงเรียนทำอาหารกลางวันเลี้ยงนักเรียน สินค้าประเภทเครื่องปรุงอาหารนั้นต้องใช้อยู่เป็นประจำ กาแฟและน้ำตาลทราย ก็สามารถขายได้ด้วย

**เน้นการขายสินค้าเป็นชุด(แพ็ค)** สร้างใช้บริโภคในแง่ของการซื้อมากขึ้นกว่าเดิมแต่ราคาถูกลง ตัวอย่างเช่น บะหมี่กึ่งสำเร็จรูป ต่อหน่วยคือ 5 บาท หากนำมาทำเป็นชุด (แพ็ค) จำนวนชุดละ 10 ซอง หากคิดราคาต่อหน่วยคือ  $10 \times 5$  เท่ากับ 50 บาท แต่เมื่อ ผู้ซื้อๆครั้งละ 1 ชุดราคาลดลงเหลือ 45 บาท ประหยัดลง 5 บาท ปัจจัยที่สนับสนุนการขายนี้ คำนวณจากต้นทุน 1 ลัง 120 บาท มีจำนวน 30 ซอง หาดด้วย 3 เท่ากับ 40 บาท ขายอยู่ 1 ชุด 45 บาท ยังทำให้เกิดรายได้ 5 บาท ต่อ 1 ชุด การเชื่อมโยงไปยังในการบริหารจัดการร้านค้า ร้านค้ายังต้องรับภาระค่าน้ำ ร้อยละ 3 บาทจึงต้องถือว่าสินค้าที่เป็นชุดนี้ลดการค่าน้ำแต่ในทางการขายลักษณะนี้ กลับช่วยระบายสินค้าได้เป็นอย่างดีเพราะสินค้าบางประเภทมีการเสื่อมลงของคุณภาพได้อย่างรวดเร็ว สามารถลดต้นทุนในการจัดซื้อได้เพราะเมื่อสินค้าถูกจำหน่ายไปเป็นชุด การจัดซื้อจึงต้องซื้อเป็นจำนวนมาก(ยกเว้น)

ต้นทุนจึงต่ำกว่าเป็นกล่อง หรือย่อยลงการขายที่ตรงต่อความต้องการของชุมชน และการประชาสัมพันธ์เป็นการขายที่มีการสำรวจความต้องการของชุมชนก่อนที่จะจัดซื้อปัจจัยที่สนับสนุนการขายนี้สินค้า บางประเภทไม่สามารถจำหน่ายได้ โดยเฉพาะร้านค้าในชุมชนที่อยู่รอบนอก(ห่างจากตัวเมือง) การซื้อยังอยู่ในวงจำกัดคือ สินค้าประเภทขนาดบรรจุมากราคาจึงสูงไปด้วย หรือสินค้าประเภทคุณภาพสูงบางชนิด เช่น ยาสระผมขนาดใหญ่ ครีมทาผิว สบู่บางชนิด ในชุมชนยังไม่นิยมใช้ ดูได้จากข้อมูล

ประกอบที่สำรวจ และบันทึกการขายประเภทผงซักฟอก ลูกค้าซื้ออยู่ในราคา 10 – 33 บาท เป็นส่วนมาก เกือบร้อยละ 60 ของจำนวนลูกค้า ครีมหาพิวถูกซื้อในวง ลูกค้าแทบ ๆ สนุกคุณภาพดี ราคาสูงยังไม่เป็นที่ นิยมของชุมชนเมื่อเทียบกับสนุกคุณภาพกลางราคาพอเหมาะสม

**นำกิจกรรมบางอย่างรวมกัน** กลุ่มเยาวชนยังมีกิจการจำหน่ายน้ำมัน(ปลีก)ปัมหลอดอยู่ แต่ตั้งอยู่คนละสถานที่กับร้านค้าเยาวชน ทั้งเกิดการแบ่งกำไรระหว่างผู้ขายและทางกลุ่มเยาวชนในอัตรา 50% เท่ากับว่ามีค่าใช้จ่ายทั้งสองกิจการจากการสำรวจความคิดเห็นและวิเคราะห์จากทีมวิจัยให้นำมาอยู่ รวมกัน

**รูปแบบการบันทึกการขาย(แบบลงรหัสสมาชิก)** การบันทึกการขายซึ่งแยกการขาย เงินสดกับเงินเชื่อเพื่อเป็นการเช็คยอดการขายสินค้าประจำวันอีกทั้งเป็นการเช็คยอดจำนวนสินค้าแต่การ เช็คสินค้าตามสมุดขายรายวันนั้นมีข้อเสีย คือ ถ้าเกิดกรณีแรกที่คนขายทำการขายสินค้าไปแล้วแต่ไม่ลง รายการในสมุดขายเราก็ไม่สามารถเช็คได้ว่าวันนั้นมียอดขายที่ถูกต้องและแท้จริงแล้วยังไม่สามารถตรวจสอบการทุจริตได้ โดยที่ไม่มีใครสามารถเช็คได้ว่าถูกทุจริตไปเป็นจำนวนเงินเท่าไรแต่ในทางกลับกัน ถ้ากรณีที่ 2 คนขายลงรายการตามยอดขายต่อเนื่อง โดยไม่หลงลืมก็จะทำให้เราสามารถเช็คสินค้าได้ซึ่ง ในความเป็นจริงในกรณีที่ 2 จะเป็นไปได้ค่อนข้างยากมากสำหรับธรรมชาติของพฤติกรรมมนุษย์ทุกเพศ ทุกวัย ดังนั้นร้านค้าจำเป็นต้องหาวิธีที่ดีที่สุดสามารถแก้ไขข้อบกพร่อง ให้เกิดความผิดพลาดหรือการ ทุจริตให้น้อยที่สุด แต่ในปัจจุบันใช้ในการพูดกระตุ้นว่ามีการตรวจเช็คสินค้าได้โดยสามารถตรวจเช็คจาก สินค้าในร้านกับยอดขายในสมุดขาย รายวันแล้วทำการเข้าไปตรวจสอบสินค้าในร้านให้ผู้ขายเกิดความระแวง และไม่กล้าทุจริตซึ่งเป็นการใช้ คำพูดให้คนขายเกิดความกลัวไม่กล้าขโมยเงินหรือของในร้านค้าแต่ความ จริงแล้วเรื่องการตรวจสอบยังไม่สามารถตรวจสอบหาสินค้าที่อาจถูกทุจริตไปได้เพราะระบบงานที่สร้าง ขึ้นยังมีความระหลวมอยู่ ลักษณะการบันทึกการขายสินค้าร้านค้าเยาวชนได้แบ่งเป็น 3 ระยะ คือ

ช่วงที่ 1 ระยะแรกก่อนทำการวิจัย

ช่วงที่ 2 ระยะกลางในช่วงการศึกษาและทดลองใช้รูปแบบ

ช่วงที่ 3 ระยะการปรับปรุงรูปแบบระหว่างการทำวิจัยให้เหมาะสมกับการขาย

โดยจากการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับสมุดบันทึกการตั้งแต่ระยะที่ 1-3 ตามข้างต้นมีรายละเอียด ประกอบดังต่อไปนี้ คือ

**ระยะแรกก่อนการวิจัย(ช่วงที่ 1)** การบันทึกการขายประจำวันจะบันทึกลงในสมุดที่ ต้องตีแบบฟอร์มเองโดยแยกรายละเอียดเกี่ยวกับ วันที่ขาย รหัส จำนวนเงิน รายการ ไม่มีการลงลายมือ ชื่อผู้ขายเพราะคนขายเป็นคนที่เดียว และแยกสมุดลงรายการขายเงินเชื่อออกต่างหากจากสมุดขาย ส่วน การเช็คยอดขายสินค้าและยอดการขายเงินเชื่อรวมทั้งการดูแลรักษาเงินกับการขายเป็นคนที่เดียวซึ่งอาจ เป็นช่องทางที่สำคัญต่อการทุจริตโดยไม่สามารถเช็คได้

**ระยะกลางในช่วงการศึกษาและทดลองรูปแบบ (ช่วงที่ 2)** หารูปแบบการบันทึกการขาย เริ่มปรับเปลี่ยนมีวิวัฒนาการดีขึ้น โดยการสร้างแบบฟอร์มที่เป็นรูปเล่มจัดทำในคอมพิวเตอร์แล้วนำไป

ถ่ายเอกสารทำสำเนาเข้าเล่มให้มีความหนาสามารถใช้ได้ประมาณหนึ่งเดือนซึ่งประกอบด้วยรายละเอียดดังนี้ หั้วกระดาษเป็นวันที่และจำนวนเงินทอง ส่วนในตารางมีช่องประกอบด้วย รหัส จำนวนเงิน รายการสินค้าเงินเชื่อในส่วนล่างของตารางเป็นจำนวนเงินของ ยอดขาย ยอดเงินสดที่ขายได้ในแต่ละวัน ยอดเงินส่ง ยอดเงินทองและลงลายมือชื่อผู้ขายในวันนั้นๆ กรณีมีการขายมีเงินเชื่อก็จะแยกลงสมุดเงินเชื่อ

**ระยะการปรับปรุงรูปแบบระหว่างการทำวิจัยให้เหมาะสม(ช่วงที่ 3)** สมุดบันทึกการขายในช่วงเวลานี้ก็ยังใช้รูปแบบเดิมแต่ปรับเปลี่ยนการลงยอดขายของผู้ขายโดยให้แยกราคาสินค้าที่ขายได้ออกเป็นบรรทัดโดยขายสินค้า 2 ชนิดก็ให้แยกบันทึกเป็น 2 บรรทัด แม้แต่เป็นสินค้าชนิดเดียวกันแต่ปริมาณไม่เท่ากันก็ต้องแยกบันทึกการขายการลงแยกบรรทัดเช่นกัน เพื่อสะดวกต่อการเช็คตรวจสอบสินค้าที่ถูกทุจริตไปได้ง่ายกว่าช่วงที่ 1-2 การลงรายการจึงละเอียดขึ้น ถึงแม้ทำให้สิ้นเปลืองวัสดุในการทำสมุดบันทึกแต่สามารถตรวจนับสินค้าได้ง่ายและรวดเร็วขึ้น ส่วนการขายสินค้าเป็นเงินเชื่อก็แยกลงสมุดเงินเชื่อต่างหาก

### 1.3 สถานการณ์ความเปลี่ยนแปลงในการบริหารจัดการ

กระบวนการจัดการจากการจัดเวทีทำให้กลุ่มเยาวชนได้เรียนรู้นำข้อมูลจากการศึกษาไปวิเคราะห์แล้วนำมาปรับปรุงร้านค้า สมาชิกกลุ่มเยาวชนร่วมกันปรับปรุงปรับเปลี่ยนกระบวนการบริหารจัดการใหม่และเพื่อใจเข้าหาร้านค้าให้มีความสำคัญต่อกิจกรรมของตนเองเยาวชนต่างมีความกระตือรือร้นหันหน้าเข้าหากิจกรรมร้านค้าให้มีความสำคัญเปรียบเสมือนร้านค้าเป็นเพื่อนสนิทคนหนึ่งสถานการณ์ที่เกิดขึ้นอย่างเห็นได้ชัดเจนนี้อธิบาย

- เกิดการแยกตัวออกจากภาระผูกพันทางด้านสถานที่และตัวอาคารร้านค้า
- ขนาดตัวอาคาร และสถานที่กว้างขึ้นเป็น 4 X 6 เมตร
- ราคาสินค้าบางชนิดมีราคาถูกขึ้นและบางชนิดมีราคาตามร้านค้าทั่วไปในชุมชน
- มีการเพิ่มเติมสินค้าที่หลากชนิดมากขึ้นมีการสับเปลี่ยนหมุนเวียนกลุ่มสมาชิกเยาวชนเข้าไปมีส่วนร่วม และทำการสุมเช็คสินค้าบางชนิดเท่าที่ทำได้
- เยาวชนให้ความสำคัญและหันกลับมาใช้บริการตามเดิมสินค้าภายในร้านก็มีคุณภาพมากขึ้นและปรับเปลี่ยนราคาสินค้าเท่าภายในร้านค้าให้มีราคาถูกขึ้น
- มีการนำเอาสินค้าหลายชนิดมาแพ็คเกจรวมกันแล้วตั้งราคาขายใหม่
- มีการกระตุ้นให้เยาวชนเข้ามามีส่วนร่วมในกลุ่มและร้านค้าในทุกด้านโดยใช้วันประชุมประจำแต่ละเดือนเป็นสื่อกลางในการแสดงความคิดเห็นของร้านค้า
- จัดหน้าที่ความรับผิดชอบให้มีคนเข้าร่วมทำงานมากที่สุดโดยแยกหน้าเป็นส่วนย่อยลงไป เช่น หน้าตู้แลร้านค้า หน้าในการขายโดยผลัดเปลี่ยนกัน หน้าในการซื้อสินค้า หน้าในการตรวจนับจำนวนสินค้า ฯลฯ
- จัดเก็บข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าที่ลูกค้าต้องการ และเปลี่ยนราคาขายให้ยุติธรรมที่สุด

- มีการตรวจเช็คจำนวนสินค้าที่ขาดหรือไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า
- เปิดรับข้อเสนอแนะ หรือข้อคิดเห็นจากลูกค้า และผู้ที่อยู่ใกล้เคียงร้านค้า
- ปรับปรุงตำแหน่งการวางจำหน่ายสินค้าภายในร้านและพยายามเพิ่มสิ่งจูงใจในจำนวนสินค้า

ให้มีปริมาณมากๆ เพื่อชักจูงให้เกิดความสนใจ



#### 1.4 ความคาดหวังต่อการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชน

ความคาดหวังในการบริหารจัดการของร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน คือ ต้องการให้สมาชิกกลุ่มเกิดกระบวนการความคิดในการบริหารจัดการด้านต่าง ๆ ให้เกิดประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นทั้งทางด้านการบริหารจัดการ, การจัดทำบัญชี, การคืนกำไรให้กับสมาชิก, การตอบแทนสังคมหรือการคืนทุนให้สังคม, วิธีการขายสินค้า, การสร้างกระบวนการในการคิดก่อนซื้อของผู้บริโภค และการบริหารจัดการสินค้า เช่น การจัดซื้อ การขาย การติดต่อประสานผู้ค้าส่ง การเสนอขาย เป็นต้น เพื่อให้เกิดความผูกพันซึ่งกันระหว่างเยาวชนกับชุมชนและเป็นการสร้าง เยาวชนให้เกิดความพร้อมที่จะสามารถแก้ไขปัญหาได้อย่างทันที่ ตลอดจนฝึกฝนให้เด็ก และเยาวชนให้รู้จักการทำงาน การบริหารงาน การหารายได้ เป็นต้น ซึ่งเปรียบเสมือนการสร้างกระบวนการความคิดให้เกิดจากพัฒนาการของเด็กและเยาวชนเองอันจะสร้างเสริมความพร้อมที่จะก้าวเข้าสู่การดำเนินชีวิตแบบผู้ใหญ่ของสังคมในอนาคตต่อไป

### 2. ผลการทดลองรูปแบบการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน

จากการดำเนินการปฏิบัติตามรูปแบบการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนที่กำหนดไว้พบว่า กลุ่มเยาวชนสามารถปฏิบัติได้เพียงบางส่วนและยังพบจุดอ่อนที่ต้องปรับปรุงให้เหมาะสมต่อไป โดยนำเสนอผลการศึกษาหลังจากการทดลองรูปแบบได้ 3 ด้าน คือ ด้านโครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มและบทบาทหน้าที่ในการดำเนินงาน ด้านกลยุทธ์ การขาย และด้านกิจกรรมการบันทึกการขายประจำวัน ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

#### 2.1 ด้านโครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มและบทบาทหน้าที่ในการดำเนินงาน

จากการทดลองปฏิบัติและติดตามประเมินผลรูปแบบการบริหารจัดการร้านค้า เยาวชนในระยะหนึ่งพบว่า การจัดการบริหารเป็นฝ่ายต่างๆ ไม่เหมาะสมกับบุคคลที่ทำหน้าที่ทำให้การบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร จากการติดตามประเมินผลอย่าง ต่อเนื่องพบว่าแต่ละฝ่ายมีข้อบกพร่องดังนี้

**ฝ่ายจัดซื้อ** สามารถปฏิบัติตามหน้าที่การจัดซื้อสินค้าได้ดี แต่ปฏิบัติหน้าที่ยังไม่ ต่อเนื่องและขาดการวิเคราะห์ข้อมูลจากฝ่ายคลังสินค้าเกี่ยวกับเรื่องต่างๆ คือ ประเภทสินค้า ชนิดสินค้า ปริมาณ และราคาสินค้า

**ฝ่ายคลังสินค้า** เป็นฝ่ายที่ต้องดูแลรักษาสินค้าซึ่งผู้มีหน้าที่ไม่สามารถปฏิบัติตามหน้าที่ได้เพราะขาดผู้ช่วยในการตรวจเช็คเพราะการทำงานต้องตรวจเช็คอย่างละเอียดแต่สินค้ามีหลากหลายประเภทหลายชนิดทำให้ลำบากต่อการตรวจเช็คอีกทั้งยังทำให้เกิดปัญหาตามมา คือ

- ในการสั่งซื้อสินค้าในคลังสินค้าง่ายขาดจุดสั่งซื้อที่แน่นอน
- ด้านพื้นที่ในการจัดเก็บสินค้าต้องใช้พื้นที่จำนวนมากหากไม่มีชั้นวางของหลายชั้น

จะทำให้สิ้นเปลืองเนื้อที่โดยเปล่าประโยชน์ เพราะถ้าต้องการให้เกิดความสะดวกจำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องใช้พื้นที่กว้างๆ

- การจัดตั้งคลังสินค้ามีผลเสียต่อสินค้าหมดอายุเพราะสินค้าบางชนิดถูกจัดเก็บไว้ในคลังสินค้าบางครั้งสินค้าที่มีอยู่โดยไม่รู้ว่าสินค้าประเภทใดมีจำนวนมากอยู่แล้ว

**ฝ่ายขายสินค้า** ปฏิบัติหน้าที่ยังไม่ดีเท่าที่ควรเนื่องจากทำหน้าที่ในการขายสินค้าได้ดีแต่ขาดการดูแลรักษาด้านความสะอาดทั้งทางด้านสถานที่และสินค้าในร้านค้า การตรวจนับ และการตรวจเช็คสภาพสินค้าเพื่อเพิ่มเติม เหตุผลหลักสำคัญคือ ผู้ขายขาดความรับผิดชอบในหน้าที่

**ฝ่ายการเงิน-การบัญชี** ไม่สามารถปฏิบัติงานได้อย่างต่อเนื่อง เพราะการจัดทำบัญชีขาดความรู้ความเชี่ยวชาญในการจัดทำบัญชี และความรอบคอบในการจัดทำ ทำให้บัญชี ไม่ค่อยมีความถูกต้องและการจัดทำบัญชีนั้นยังก่อให้เกิดปัญหาความล่าช้าในเรื่องการเบิกเงินเพราะระหว่างผู้จัดหาสินค้ากับผู้ดูแลการเงินมีเวลาไม่ตรงกันจึงเป็นปัญหาในการจัดซื้อสินค้าไม่ทันเป็นอย่างมาก ดังนั้นจำเป็นต้องนำทั้งสองฝ่ายรวมเข้าด้วยกันให้เหลือเพียงฝ่ายเดียวซึ่งจะต้องมีเวลาตรงกับผู้บริหารด้วยเพื่อให้เกิดความสะดวกมากยิ่งขึ้นในการจัดหาสินค้าเข้าร้าน

**ฝ่ายประชาสัมพันธ์** ไม่สามารถปฏิบัติตามหน้าที่ได้ เนื่องจากผู้มีหน้าที่ขาดความต่อเนื่อง ขาดความรับผิดชอบในหน้าที่ และไม่สามารถหาคนใหม่มาทดแทนได้เพราะขาดสมาชิกที่มีความสามารถในด้านนี้

**ฝ่ายควบคุมคุณภาพ** ปฏิบัติแล้ว ไม่ได้ผลเพราะผู้มีหน้าที่ขาดความรับผิดชอบและความต่อเนื่องในการทำงาน

**ฝ่ายติดตามงาน** สามารถปฏิบัติได้แต่เมื่อขาดแนวร่วมในการทำงานเกี่ยวกับการมองถึงปัญหาที่เกิดขึ้นเพื่อนำมาวิเคราะห์และหาแนวทางการแก้ไข ทำให้เกิดความเหนื่อยแล้วมีผลสืบเนื่องไปถึงการเปรียบเทียบผลประโยชน์ที่จะได้ รับจึงทำให้ไม่มีใครทำงานตามหน้าที่

ดังนั้นกลุ่มเยาวชนจึงไม่เหมาะสมกับโครงสร้างการดำเนินงานที่กำหนดไว้ข้างต้นในการจัดการร้านค้าเยาวชนต้องเพิ่มความรักความซื่อสัตย์ ความเต็มใจ ความเสียสละจากบุคคลที่มีความพร้อมที่จะปฏิบัติงานด้วยความรักและความจริงใจกับงานที่ได้รับมอบหมาย และปัจจัยเงื่อนไขที่มีผลต่อการบริหารจัดการร้านค้าที่สำคัญคือ ตัวของเยาวชนเอง เยาวชนไม่ชอบถูกบังคับหรือการสั่งการใดๆ หรือกำหนดหน้าที่ให้กระทำเนื่องจากเยาวชนยังขาดความเอื้ออาทรกันในกลุ่มหรือหมู่คณะอย่างแท้จริงและบทบาทของผู้ปกครองส่วนใหญ่ยังเป็นตัวอย่างที่ไม่ดีแนะนำให้ลูกหลานเข้าใจผิดว่าไม่มีคำตอบแทนก็ทำงานนั้นไปทำไม “คนที่ทำงานโดยไม่มีผลตอบแทนคือคนโง่” ทำไปก็ไม่ได้กับคนอื่น เราเองไม่ได้อะไรตอบแทน ไม่คุ้มค่า กล่าวคือ พื้นฐานของเยาวชนถูก อบรมสั่งสอนมาไม่เหมือนกัน ความคิดหรือคำสอนเช่นนี้ยังอยู่ในตัวผู้ปกครองหลายต่อหลายคนจึงเป็นช่องทางให้ผู้ปกครองบางคนนำวิธีการนี้ไปใช้เป็นช่องทางทำมาหากิน เช่น ผู้นำท้องถิ่นบางคนก็นำไปใช้กับผู้ที่ไม่รู้โดยให้ผู้ปฏิบัติงานไป แต่ตัวเองกลับนั่งบประมาณที่ได้รับการสนับสนุนให้ผู้ดำเนินงานไปใช้ส่วนตัวโดยผู้ขอหรือผู้ปฏิบัติไม่รู้ เป็นต้น

นอกจากนี้เยาวชนยังมีผลมาจากรากฐานหรือโครงสร้างของครอบครัวที่ถูกผู้ปกครองปลูกฝังให้รักตัวเองมากกว่าความเสียสละเพื่อส่วนรวม ดังนั้นในการปฏิบัติหน้าที่หรือการกำหนดหน้าที่

หลากหลายตามโครงสร้างที่ได้กำหนดไว้กลุ่มเยาวชนจึงไม่สามารถปฏิบัติงานได้เต็มกำลังความสามารถ เพราะเยาวชนที่มีความเสียสละมีน้อยกว่าเยาวชนที่เห็นแก่ประโยชน์ส่วนตัว อีกทั้งระยะเวลาหรือช่วงเวลาในการทำงานยังไม่เอื้ออำนวยต่อสถานะในการจัดกิจกรรมต่างๆ

## 2.2 ด้านกลยุทธ์การขาย

**การลดราคาสินค้าให้มีราคาถูกลง** ปฏิบัติแล้วได้ผลบางส่วนโดยทางกลุ่มสามารถแสวงหาสินค้าราคาถูกได้บางชนิดซึ่งมีราคาต่ำกว่าร้านค้าในชุมชนเล็กน้อยแต่สินค้าประเภทนั้นจะเน้นการไม่ให้ผลตอบแทนด้านการปันผลเพราะถ้าคิดเงินปันผลให้สินค้าจะต้องรวมมูลค่าเพิ่มของเงินปันผลเข้าไปและทำให้สินค้ามีราคาสูงขึ้น

**การขายสินค้าแก่สถานที่ราชการ** การส่งสินค้าเพื่อให้บริการถึงที่นั้นรายได้ที่เกิดขึ้นไม่คุ้มเท่ากับค่าใช้จ่ายในการให้บริการ อีกทั้งยังขาดความร่วมมือจากทางราชการเนื่องจาก การจัดซื้อสินค้าของทางราชการกับร้านค้าขาดความคล่องตัว ความสะดวกในการจัดส่งเพราะ ขาดแคลนคนส่งสินค้าที่สม่ำเสมอจึงได้ยกเลิกรูปแบบนี้ไม่ได้ปฏิบัติต่อ

**การขายสินค้าเป็นชุด (แพ็คเกจ)** ปัจจุบันร้านค้าจัดทำสินค้าเป็นแพ็คเกจ โดยแบ่งหน่วยใหญ่ออกเป็นหน่วยย่อย คือ การแบ่งขายจากแพ็คเกจใหญ่ออกเป็นแพ็คเกจเล็กๆ และแบ่งขายปลีกย่อยให้สินค้ามีจำนวนน้อยชิ้นลง เพื่อให้ลูกค้ามีโอกาสนำไปทดลองใช้ซึ่งวิธีการนี้ได้รับความนิยมจากลูกค้าในชุมชนเป็นอย่างดี และในปัจจุบันรูปแบบนี้ก็ได้นำมาปฏิบัติอยู่

**การนำเอากิจกรรมบางอย่างรวมกัน** การรวมกิจกรรมการจำหน่ายน้ำมันหลอดไปรวมกับร้านค้าเป็นผลดีในด้านลดจำนวนคนขายแต่ในปัจจุบันได้ถูกยกเลิกไปชั่วคราวจากมติ ที่ประชุมกลุ่มแล้วนำเงินไปลงทุนในร้านค้าแทนเพราะในชุมชนมีร้านขายน้ำมันหลายแห่งทำให้ขายได้ช้าลงและประสบกับปัญหาเกี่ยวกับการละเหยของน้ำมัน

## 2.3 ด้านกิจกรรมการบันทึกการขาย

**การบันทึกการขายประจำวัน** วิธีการบันทึก คือ ลงชื่อผู้ขาย วันเดือนปี จำนวนเงินทองที่เป็นเงินสดอยู่ในมือผู้ขายและเมื่อมีลูกค้าซึ่งเป็นสมาชิกผู้ถือหุ้นต้องกรอกกรหัสสมาชิกการขายสินค้า จำนวนหน่วย พร้อมด้วยจำนวนเงิน เมื่อสิ้นวันหรือก่อนปิดร้านให้รวมยอดขายประจำวันแล้วตรวจนับเงินสดที่มีอยู่เปรียบเทียบกับสมุดบันทึกการขายประจำวันรวมทั้งกรอกยอดจำนวนเงินขาดหรือเงินเกิน

**วิวัฒนาการของรูปแบบสมุดบันทึกการขาย** การบันทึกการขายประจำวันจะทำการบันทึกความเป็นไปเกี่ยวกับการขายสินค้าในแต่ละวันซึ่งต้องแสดงรายละเอียดไว้เป็นหลักฐานหรือข้อมูลเพื่อใช้ในการวิเคราะห์ปัญหาการจัดซื้อ และการอื่นๆบันทึกรายละเอียดการซื้อขายของสินค้าของลูกค้าทั่วไปและที่เป็นสมาชิกผู้ถือหุ้นไว้คำนวณเงินปันผลในวันสิ้นปีโดยบันทึกลงในสมุดบันทึกการขายเป็นประจำทุก

วัน จึงทำให้มองเห็นข้อผิดพลาดและทำการปรับปรุงแก้ไขตามระยะเวลาจากอดีตจนถึงปัจจุบันดังรายละเอียดต่อไปนี้

**พ.ศ.2543** สมุดบันทึกการขายประจำวันแบบฟอร์มถูกจัดทำด้วยมือในสมุดปกอ่อน ซึ่งมีรายละเอียดตามช่องรายการดังนี้

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

**พ.ศ.2544** บันทึกการขายในสมุดบัญชีปกแข็งแบบฟอร์มถูกจัดทำด้วยมือซึ่งประกอบช่องด้วยรายการต่างๆ 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                   |
| - ประจำวันจำนวนเงินเซ็นหรือจำนวนเงินที่ให้สินเชื่อ |                                  |

**พ.ศ.2546** บันทึกการขายลงสมุดการขายที่ได้จากการจัดทำโดยการจ้างโรงพิมพ์จัดพิมพ์ในลักษณะรูปเล่มมีสำเนา(ใช้กระดาษคาร์บอนรอง) ซึ่งมีช่องรายการดังนี้ คือ

- |                           |                                      |
|---------------------------|--------------------------------------|
| - วัน เดือน ปีที่ขาย      | - ชื่อร้านค้าเยาวชนพลังสามัคคี       |
| - รหัสสมาชิกผู้ถือหุ้น    | - ชื่อผู้ขายประจำวัน                 |
| - จำนวนเงินของสินค้า      | - จำนวนสินค้าที่ขายไป                |
| - รายการสินค้าที่ขาย      | - รวมยอดขายประจำวัน                  |
| - จำนวนเงินทอนประจำวัน    | - จำนวนเงินขาด/เงินเกินจากการขาย     |
| - เล่มที่สมุดบันทึกการขาย | - มีสำเนานบันทึกการขายติดไว้ท้ายเล่ม |
| - เลขที่สมุดบันทึกการขาย  |                                      |

**ข้อดีของการจัดพิมพ์สมุดการขายคือ**

1. เป็นการเพิ่มค่าใช้จ่ายในการจ้างพิมพ์มากขึ้น
2. สามารถใช้ได้วันต่อวันเท่านั้น (กล่าวคือเมื่อใช้แล้วในวันหนึ่งวันใดยังเหลือพื้นที่อยู่จะไม่สามารถใช้ในวันถัดไปได้)

## แผนภูมิที่ 9    วิวัฒนาการเกี่ยวกับรายละเอียดสมุดบันทึกการขาย



### ความสำคัญของรายการในสมุดบันทึกการขายจากการปรับเปลี่ยน

สมุดบันทึกการขายเป็นเอกสารหลักของร้านค้าที่ขาดไม่ได้เปรียบเสมือนบัญชีการเงินของร้านค้าเล่มหนึ่งซึ่งมีรายละเอียดเกี่ยวกับการขายสินค้าชนิดต่างๆ อันจะนำไปสู่ฐานข้อมูลในการวิเคราะห์หลายด้าน เช่น ด้านการจัดซื้อสินค้า ด้านการขาย ด้านการตรวจสอบ ฯลฯ และสามารถแสดงถึงข้อผิดพลาดหรือจุดอ่อนของการขายหรือข้อบกพร่องของเอกสารหรือวัดผล การดำเนินงาน(การขายสินค้าในร้านค้า) เพื่อจะได้ปรับปรุงแก้ไขให้สอดคล้องกับการบริหารจัดการที่เหมาะสม ดังนั้นกิจการร้านค้าจึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องมีเอกสารประกอบการขายในแต่ละวัน เพื่อนำไปใช้เป็นฐานข้อมูลในการวิเคราะห์/สังเคราะห์เปรียบเทียบถึงปัญหาที่เกิดขึ้นและปัญหาที่อาจจะเกิดตามมาในภายหลังซึ่งทำการปรับปรุงแก้ไข ปรับเปลี่ยนหรือคัดแปลงการดำเนินที่มีความเหมาะสมและนำไปใช้จริง ข้อดีและข้อควรคำนึงของแต่ละช่องรายการในสมุดบันทึกการขายของร้านค้าเยาวชน คือ

**วันเดือนปีในสมุดบันทึกการขาย**

ข้อดี

- แสดงถึงเอกสารว่าเป็นของวันนั้นๆ
- ช่วยในการตรวจสอบและการจัดซื้อ
- ทำให้ทราบถึงรายการในวันนั้นๆ

**รหัสสมาชิก**

ข้อดี

- สะดวกต่อการลงรายการคืนปันผลให้กับสมาชิกผู้ถือหุ้น

**จำนวนเงิน**

ข้อดี

- ทำให้ทราบถึงราคาสินค้าที่ผู้ขายได้จำหน่ายให้ลูกค้าว่าถูกต้องหรือไม่
- เพื่อใช้เปรียบเทียบกับช่องจำนวนสินค้าว่าขายสินค้าในราคาที่ถูกต้องหรือไม่

ไม่

**รายการสินค้า**

ข้อดี

- แสดงถึงรายการสินค้าที่ถูกจำหน่ายออกไป
- เพื่อใช้ในการตรวจสอบจำนวนรายการที่ถูกขายออกไปกับที่ยังเหลืออยู่

ข้อควรคำนึง

- เป็นช่องรายการที่ขาดไม่ได้

**จำนวนเงินทอน**

ข้อดี

- ทำให้ทราบถึงยอดเงินทอนในวันนั้น
- ใช้เป็นข้อมูลในการเพิ่มยอดเงินทอนว่าควรเพิ่มยอดหรือไม่อย่างไร
- สะดวกต่อการแยกจำนวนเงินทอนออกจากจำนวนยอดขายในวันนั้น

**เล่มที่สมุดบันทึกการขาย**

ข้อดี

- ช่วยให้เกิดความสะดวกในการจัดเรียงเอกสาร
- สามารถทราบเมื่อมีสมุดบันทึกการขายเล่มใดหาย
- ทำให้ง่ายต่อการค้นหารายการสินค้าประจำวันที่ถูกจำหน่ายออกไป

**เลขที่สมุดบันทึกการขาย**

ข้อดี

- ง่ายต่อการค้นหาเอกสาร

- ช่วยป้องกันข้อผิดพลาดในการจัดเรียงตามวันที่
- สะดวกต่อการจัดเรียงเอกสาร
- ทำให้ทราบถึงยอดจำนวนเอกสารที่ใช้ในการดำเนินงาน

#### ซื้อร้านค้า

##### ข้อดี

- เป็นการแสดงการเป็นเจ้าของเอกสาร
- เมื่อเอกสารหายจะได้ง่ายต่อการค้นหา

#### ซื้อผู้ขาย

##### ข้อดี

- สามารถตรวจสอบได้ว่าใครมีหน้าที่รับผิดชอบในวันนั้น

#### จำนวนสินค้า

##### ข้อดี

- เพื่อเปรียบเทียบกับยอดช่องจำนวนเงินของแต่ละรายการว่าได้

#### ลงรายการถูกต้องหรือไม่

- ทำให้ทราบถึงจำนวนสินค้าที่ขายออกไปในแต่ละวัน
- ช่วยให้ง่ายต่อการตรวจสอบจำนวนสินค้าที่เหลืออยู่ในร้าน
- ทำให้ทราบถึงความต้องการบริโภคสินค้าของลูกค้า

#### รวมยอดขาย

##### ข้อดี

- ง่ายต่อการตรวจเช็คยอดขายในวันนั้นๆ
- เพื่อเปรียบเทียบกับยอดเงินสดในมือของวันนั้น
- สะดวกต่อการนำยอดขายทั้งหมดมารวมกัน
- ช่วยในการตรวจทานข้อผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้นเกี่ยวกับการลงลิ้มลงรายการหรือลงรายผิดพลาดมากไปหรือน้อยไปของจำนวนเงินขาด/เงินเกิน

#### การใช้ในการตรวจสอบยืนยันกับยอดเงินสดในมือจากยอดขายของแต่ละวัน

- ใช้ในการตรวจสอบยืนยันกับยอดเงินสดในมือจากยอดขายของแต่ละวัน

#### จำนวนเงินขาดหรือเกิน

##### ข้อดี

- ทำให้ทราบถึงยอดเงินที่ขาดหรือเกินว่ามีจำนวนมากน้อยเพียงใด
- ทำให้ทราบถึงข้อผิดพลาดจากการบันทึกการขายประจำวัน

#### สำเนาสมุดบันทึกการขาย

##### ข้อดี

- มีไว้เพื่อป้องกันการแก้ไขบัญชีการขาย

- สามารถตรวจสอบจำนวนสินค้าได้รวดเร็ว
- สามารถใช้เป็นฐานข้อมูลในการซื้อสินค้าหรือประมาณการการซื้อสินค้าครั้งต่อไป

- สามารถบันทึกการคืนกำไรได้ทุกวัน
- ป้องกันการเอกสารสูญหายโดยการเพิ่มสำเนาไว้
- สามารถตรวจสอบกันได้ระหว่างยอดขายรวมกับเงินสดในมือของวันนั้นๆ

#### ข้อควรคำนึง

- สมุดบันทึกลักษณะนี้ต้องให้โรงพิมพ์จัดทำ
- เสียค่าใช้จ่ายในการพิมพ์ต่อเล่มสูง
- สามารถใช้ได้วันต่อวันเท่านั้น
- ตัวสำเนาต้องใช้กระดาษคาร์บอนรอง

### 3. การปรับเปลี่ยนร้านค้าเยาวชนบ้านวังดินเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและความยั่งยืน

จากการทดลองปฏิบัติตามรูปแบบที่กำหนดไว้เบื้องต้นและจากการวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็งของรูปแบบการบริหารจัดการร้านค้า ซึ่งกลุ่มเยาวชนและชุมชนบ้านวังดินได้มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการบริหารจัดการเพื่อให้เหมาะสมกับสภาพและบริบทของกลุ่มและชุมชน โดยนำเสนอเป็น 5 ส่วน คือ รูปแบบโครงสร้างการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชน รูปแบบการดำเนินงานบริหารงานจัดการร้านค้าด้านต่างๆ วงจรการบริหารจัดการ หลักการบริหารจัดการ และผลที่ได้รับจากการบริหารจัดการร้านค้า ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

#### 3.1 รูปแบบโครงสร้างการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชน

รูปแบบการวิจัยที่มีความเหมาะสมต่อการบริหารจัดการมีลักษณะเอื้อต่อการพัฒนาหรือการต่อยอดที่มีประสิทธิภาพเพื่อให้เกิดความยั่งยืน ตลอดจนเป็นแนวทางในการสานต่อของ เยาวชนรุ่นหลังซึ่งจะเข้ามาบริหารจัดการโดยมีรายละเอียดองค์ประกอบทางด้านการดำเนินงาน ดังต่อไปนี้ คือ การลดหน้าที่การทำงานหน้าที่ฝ่ายต่างๆ ให้เหลือเพียง 3 ฝ่าย แต่จะเน้นให้เยาวชนเข้าร่วมในการขายมากกว่าการกำหนดหน้าที่หลักให้ทำ ซึ่งการทำงานสามารถระดมพลได้หลายคนและเป็นการรับผิดชอบเป็นครั้งคราว ไม่ต้องทำหน้าที่เพียงคนเดียวโดยต่อเนื่องแล้วยังลดภาระให้ลดลงโดยการกำหนดบทบาทหน้าที่ที่เป็น 3 ฝ่าย คือ ผู้บริหารหรือผู้จัดการ ผู้ทำบัญชี และผู้ขาย ประกอบด้วยรายละเอียดดังต่อไปนี้

**ผู้บริหาร** จะต้องเป็นคนมีไหวพริบ คลาดการณ์ หรือคาดคะเนในเรื่องต่างๆ ได้ เช่น ลูกค้านั้นมีความต้องการอย่างไร ช่วงฤดูการใดควรจัดเก็บสินค้าประเภทใด สินค้าจะมีราคาแพงในฤดูการใดบ้าง และติดตามสถานการณ์หรือข่าวสารที่เกี่ยวข้องอย่างสม่ำเสมอ เป็นต้น นอกจากนี้จะต้องเข้าไปดูแลรวมถึงสังเกตการณ์เปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นในร้านค้าสม่ำเสมอ เมื่อเกิดปัญหาต่างๆ ขึ้นจะต้องรีบนำมาแก้ไขปรับปรุง โดยเร่งด่วนไม่ปล่อยให้ปัญหานั้นค้างคาอยู่ หากไม่แก้ไขแล้วจะเป็นปัญหาเรื้อรังจนแก้ไขไม่หายเปรียบเสมือนเชื้อโรคที่กำลังรอคอยการรักษาหากไม่รักษาก็อาจกลายเป็นโรคเรื้อรัง



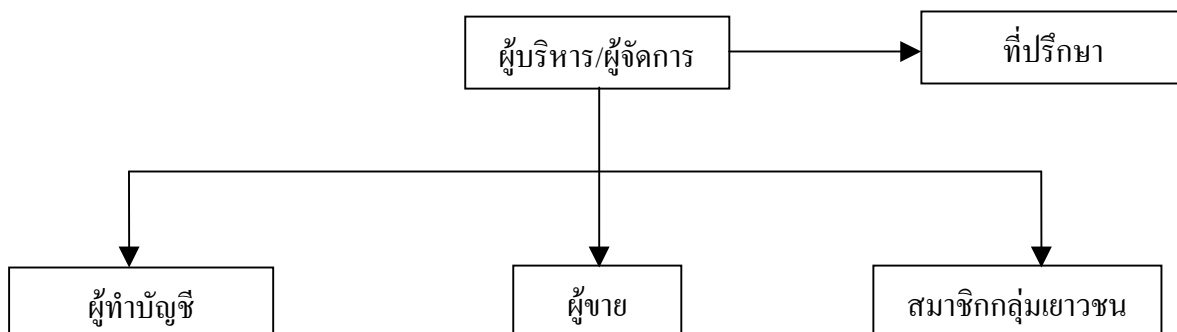
คลุกคลาไปเรื่อยจนรักษาไม่หายในที่สุดก็ต้องตาย หรือกิจการร้านค้าต้องเลิกกิจการไปได้ถ้ายังให้ปัญหานั้นยังไม่ได้รับการแก้ไข

**ผู้ทำบัญชี** จัดทำบัญชีรายรับรายจ่ายเพื่อหาผลการดำเนินงาน สรุปยอดขายและค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นรวมถึงหาผลกำไรที่ได้ และร่วมมือกับผู้บริหารในการจัดซื้อ หรือแสวงหาสินค้า ที่จะนำมาวางจำหน่าย ตลอดจนตั้งราคาสินค้าจากราคาต้นทุนในรูปของใบเสร็จรับเงินที่ได้รับจากร้านค้าส่ง พร้อมกับจัดทำสรุปผลการดำเนินงานในรอบปีของแต่ละปีและมีหน้าที่รับเงินสดจาก ผู้ขายในแต่ละวัน โดยผู้ทำบัญชีจะต้องจดบันทึกยอดขายแต่ละวันลงในสมุดเพื่อจัดส่งให้ผู้บริหาร ตรวจสอบพร้อมกับเงินสดที่ได้รับในแต่ละวันรวมถึงรับใบเสร็จรายจ่ายต่างๆ และจัดทำใบเสร็จ ค่าใช้จ่ายในกรณีที่มิได้รับใบเสร็จค่าใช้จ่ายจากร้านค้าส่ง

**ผู้ขาย (พนักงานขาย)** มีหน้าที่ขายสินค้า จัดเรียงสินค้าเข้าชั้น จัดรายการสินค้า ในแต่ละรายการบันทึกลงสมุดขายรายวันแล้วเมื่อสิ้นวันต้องรวมยอดขาย และตรวจนับยอดเงินสดในมือว่าตรงกับสมุดบันทึกรายวันหรือไม่ ถ้าไม่ตรงผู้ขายจะต้องแจ้งยอดเงินขาดหรือเงินเกินให้ผู้ทำบัญชีรับรู้ เพื่อแจ้งต่อผู้บริหารและค้นหาสาเหตุของปัญหาเงินขาดหรือเงินเกินของผู้ขายรวมทั้ง แจ้งรายการสินค้าที่ขาดร้านหรือลูกค้าต้องการให้นำมาจำหน่ายในร้านทุกครั้งให้นำเงินสดยอดขายแต่ละวันมาส่งให้ผู้ทำบัญชี

**สมาชิกกลุ่มเยาวชน** มีหน้าที่รับงานจากผู้บริหารในงานทุกอย่างที่ผู้บริหารขอความช่วยเหลือซึ่งสมาชิกกลุ่มเยาวชนทุกคนจะไม่มีหน้าที่หลักที่ต้องทำเป็นประจำเพียงแต่มักเข้าไปช่วยเหลือโดยไม่จำเป็นต้องเป็นคนคนเดียวกันเสมอในไปแต่ละครั้งที่ผู้บริหารแสดงความจำนงค์ให้ช่วย กล่าวคือสมาชิกจะมีหน้าที่หลักเพียงอย่างเดียวคือเข้าไปขายสินค้าตามที่ประธานกลุ่มกำหนดไว้ ส่วนงานอื่นผู้บริหารจะขอความช่วยเหลือเป็นครั้งคราว นอกจากส่วนนี้สมาชิกกลุ่มจะมีหน้าที่ในกิจกรรมอื่น เช่น ธนาคารเยาวชน การทำพืชมเส่น้ำ การเลี้ยงปลา ฯลฯ

แผนภูมิที่ 10 โครงสร้างการบริหารจัดการร้านค้า(แบบใหม่)



### 3.2 รูปแบบการดำเนินงานบริหารจัดการร้านค้าด้านต่างๆ

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

**ด้านการลงทุน** เงินทุนที่นำมาลงทุนในร้านค้าเกิดจากการออมทรัพย์ของสมาชิกกลุ่มการขายหุ้น และการกู้ยืมจากแหล่งเงินทุนในชุมชน ซึ่งกรณีที่มีการบริหารจัดการร้านค้า เงินทุนจะเป็นตัวสำคัญยิ่งเพราะในการบริหารจัดการ ถ้าเงินทุนน้อยจะทำให้สินค้ามีตัวเลือกน้อยและทำให้คณะบริหารต้องบริหารเงินหนักกว่าปกติ อีกทั้งทำให้มีกำไรน้อยเพราะสินค้าน้อยชนิดรวมทั้งยังไม่เพียงพอต่อการตั้งค่าตอบแทนผู้บริหารและอาจทำให้เป็นผลต่อการจัดหาแหล่งเงินทุนที่มีดอกเบี้ยสูงซึ่งตกอยู่ในช่วงวิกฤต เช่น ในช่วงสิ้นปีต้องมีการจ่ายเงินปันผลแต่ไม่มีเงินจ่ายต้องไปกู้ยืมมาจ่ายเพราะในช่วงกลางปีทำการปรับปรุงเพิ่มเติมสินค้าแล้วไม่ได้กันเงินปันผลไว้ เป็นต้น ซึ่งในบางครั้งเงินที่กันไว้อาจถูกจ่ายซื้อสินค้าไปก่อนเพื่อเพิ่มชนิดสินค้า เนื่องจากดอกเบี้ยจากแหล่งทุนที่มีแพงเกินไปจำเป็นต้องนำเงินที่กันไว้เป็นเงินปันผลออกมาสำรองจ่ายเหมือนกับเป็นการแก้ไขปัญหาในเรื่องของการเพิ่มชนิดของสินค้าไปก่อน

**ด้านการจัดเก็บสินค้า** การจัดเก็บสินค้าไว้สามารถขายสินค้าได้ต่อเนื่องประเภทสินค้าที่ควรแก่การจัดเก็บ คือ สินค้าในครัวเรือนที่ใช้ปรุงแต่งอาหาร เช่น ผงชูรส รสดี น้ำปลา ซอสต่างๆ เป็นต้น สินค้าประเภทนี้ลูกค้ามีความจำเป็นใช้ทุกวันเช้า – เย็น ดังนั้นควรมีสินค้าประเภทนี้อยู่ในร้านเป็นประจำหากสินค้าขาดลูกค้าก็จะย้ายไปซื้อร้านอื่น และพ่วงสินค้าชนิดอื่นตามมาด้วย อีกทั้งยังทำให้ลูกค้าเสียความรู้สึกในการจัดเก็บสินค้าไม่ควรจัดเก็บมากเกินไป เนื่องจาก สินค้าอาจมีต้นทุนสูงหรือเสี่ยงต่อวันหมดอายุได้ควรจัดเก็บไว้ขายในช่วงระยะเวลา 2-4 สัปดาห์ และนอกจากนี้ต้องมองถึงผลกระทบอื่นๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้จากการจัดเก็บสินค้าด้วย เช่น ต้นทุนสินค้าใหม่อาจสูงกว่าสินค้าเก่าหรือต้นทุนสินค้าเก่าสูงกว่าสินค้าใหม่ เป็นต้น ฉะนั้นในการจัดเก็บสินค้า จำเป็นต้องพิจารณาถึงองค์ประกอบหลายๆ ด้าน

**ด้านการให้สินเชื่อ** การให้ลูกค้านำสินค้าไปใช้ก่อนแล้วจ่ายเงินภายหลังหรือเรียกว่า “เงินเชื่อ” การให้สินเชื่อของร้านค้ามีปัญหาเกี่ยวกับพนักงานขายเป็นอย่างยิ่งเนื่องจากพนักงานขาย ไม่อาจรู้ได้ว่าจะเป็นลูกหนี้สูญหรือไม่ ไม่สามารถพิจารณาได้เพราะบางครั้งเป็นลูกค้าใหม่ หรืออาจจะเป็นลูกค้าเก่าก็ตามไม่สามารถ รู้ได้ว่าจะได้รับชำระหนี้ได้เมื่อไหร่แต่ก็ต้องให้สินค้าไปก่อนหากไม่ให้อาจทำให้ต้องเสียลูกค้าซึ่งยากที่จะรู้ได้ว่า บุคคลใดที่สามารถชำระหนี้ให้เราได้ การปล่อยสินเชื่อเข้ามามีบทบาทในร้าน ทำให้เงินทุนของร้านต้องตกไปอยู่กับลูกค้าเงินเชื่อไม่น้อยซึ่งบางรายอาจจะเป็นหนี้สงสัยจะสูญ

และบางรายก็ได้กลายเป็นหนี้สูญไปแล้วไม่สามารถตามเก็บเงินได้ทำให้เงินทุน ในส่วนที่เป็นหนี้สูญลดลงไปซึ่งเป็นส่วนของเงินทุนของร้านค้าตลอดจนมีผลกระทบต่อผลกำไรของร้านลดลงอีกด้วย ดังนั้นในปัจจุบันร้านค้าจำเป็นต้องมีนโยบายลดยอดลูกหนี้เงินเชื่อให้มีจำนวนน้อยลง โดยการนำเอาบทเรียนจากในอดีตมาเป็นเกณฑ์ในการให้สินเชื่อลูกค้า

**ด้านการตั้งราคาสินค้า** การตั้งราคาสินค้าต้องคำนวณต้นทุนบวกเงินปันผลบวกกำไรของสินค้าแล้วออกมาเป็นราคาสินค้าที่วางจำหน่ายซึ่งสินค้าบางตัวคำนวณแล้วมีราคาสูงกว่าราคาตลาดก็จะต้องขายในราคาตลาดหรือไม่ก็ขายในราคาทุนบวกด้วยกำไรแต่ไม่ต้องปันผลให้กับสมาชิกเพราะกำไรบางส่วนจะต้องตกอยู่ในรูปของค่าใช้จ่ายของร้านค้า เช่น ค่าน้ำประปา ค่าไฟฟ้า ค่าโทรศัพท์ ค่าขนส่ง เป็นต้น สินค้าบางชนิดราคาสินค้าอาจจะเป็นราคาคงที่ไม่ต้องปรับเปลี่ยนราคาเพราะเป็นราคาตายตัว

**สูตรการคำนวณ ต้นทุนสินค้า + เงินปันผล + กำไรที่ต้องการ = ราคาขาย**

**ด้านการจัดทำบัญชี** ร้านค้าเยาวชนยังขาดการตรวจสอบบัญชีโดยถูกต้อง การจัดทำบัญชียังไม่สมบูรณ์แบบมากนัก เนื่องจากผู้จัดทำบัญชียังขาดความชำนาญในการจัดทำ แต่ก็สามารถสรุปผลกำไรประจำปีได้ เอกสารที่ใช้ประกอบการทำบัญชีคือ สมุดเงินสดรับประจำวันและเอกสารที่เกี่ยวข้องการจ่ายเงิน เช่น ใบเสร็จรับเงินและใบเสร็จที่จัดทำขึ้นเองจากการจ่ายค่าใช้จ่ายต่างๆ โดยการเขียนลงในกระดาษธรรมดาเพื่อเตือนความจำสำหรับนำไปรวมเป็นรายจ่าย ทั้งหมดตอนสิ้นปี ซึ่งนำไปหักกับยอดเงินสดรับทั้งปีบวกกับการตีราคาสินค้าที่เหลืออยู่แล้วออกมาเป็นกำไรของร้านค้า

#### **การคำนวณกำไรประจำปี**

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

**ด้านการปันผล** การปันผลแก่สมาชิกคำนวณจากยอดซื้อทั้งปีในอัตราร้อยละ 3 บาท ซึ่งการปันผลจะปันผลในสินค้าบางชนิดเท่านั้น สินค้าที่ไม่ปันผลหรือคืนกำไรให้ลูกค้า เช่น ขนม บุหรี่ สุรา น้ำอัดลม เครื่องดื่มชูกำลัง ฯลฯ นั้นจะถือเป็นกำไรเข้าร้านค้าส่วนกำไรที่ได้ในวันสิ้นปีแบ่งเป็นกำไรของร้านค้า เงินปันผล และปันหุ้นแก่สมาชิกผู้ถือหุ้น การปันผลจะถูกจ่ายให้กับสมาชิกผู้ถือหุ้นในวันที่ 31 ธันวาคมของทุกปี หรืออาจเลื่อนวันไปอีกหากมีเหตุขัดข้อง โดยสมาชิกต้องเซ็นรับเงินด้วยตนเอง หากสมาชิกคนใดมีหนี้สินติดค้างกับทางร้านค้าจะถูกหักเงินปันผลตามจำนวนเงินที่ติดค้างไว้ ถ้าเหลือสมาชิกก็จะได้รับเงินปันผลส่วนที่เหลือแต่ถ้าไม่พอสมาชิกก็ยังคงเป็นหนี้กับทางร้านในจำนวนเงินที่เหลือซึ่งยังค้างชำระอยู่ในบัญชีร้านค้า

**การคำนวณเงินปันผล**

ยอดซื้อทั้งปี X 3% = เงินปันของสมาชิกแต่ละราย

**ด้านการปันหุ้น** การปันผลกำไรประจำปีหลังจากหักเงินปันผลและแบ่งผลกำไร ที่เหลือออกเป็นสองส่วนซึ่งส่วนแรกนำไปปันผลให้กับหุ้นทั้งหมด และส่วนที่เหลือเก็บไว้เป็นทุนของร้านค้า

การคำนวณเงินปันหุ้น = (กำไรประจำปี-เงินปันผล)หารสอง  
= จำนวนเงินที่จะนำไปปันหุ้นหารจำนวนหุ้นทั้งหมด  
= เงินปันหุ้นของแต่ละหุ้น

**การคืนทุนให้สมาชิกผู้ถือหุ้น** วิธีการคืนทุนให้กับสมาชิกผู้ถือหุ้นร้านค้า คือ การรับคูปองชิงโชคและรับของแจกฟรีเมื่อซื้อครบตามยอดซื้อที่ทางร้านค้ากำหนดไว้ การรับคูปองส่งชิงโชค คณะกรรมการจะทำการจับฉลากชิงโชคในวันเดียวกับวันที่จ่ายเงินปันผลซึ่งมีรางวัลมูลค่า ตั้งแต่ 30 - 1,000 บาท ประกอบด้วย พัดลม กระติกน้ำ ตู้เก็บของพลาสติก เครื่องปั่น เป็นต้น นอกจากนี้ทางร้านยังมีการลดราคาสินค้าในบางช่วง เพื่อคืนทุนให้กับสมาชิกในราคาทุนโดยไม่คืนกำไรอีกด้วย ตลอดจนเข้าร่วมเป็นเจ้าภาพงานฌาปนกิจต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับครอบครัวของสมาชิก เป็นต้น

**ด้านการระดมทุนหรือเพิ่มทุน** แหล่งทุนแบ่งออกเป็น 2 แหล่ง คือ แหล่งทุนภายในชุมชน ได้แก่ เงินกู้จากกลุ่มอาชีพต่างๆ เงินกู้จากบุคคลธรรมดา และเงินกู้ของกิจการบริหารส่วนตำบล (อบต.) ำรงคิน หรือขอรับเป็นเงินอุดหนุนหรือเสริมความเข้มแข็งโดยไม่ต้องจ่ายคืน เป็นต้น และแหล่งทุนภายนอกชุมชน ได้แก่ สถาบันการเงินต่างๆ เช่น ธนาคาร ห้าง ร้าน ฯลฯ หรือส่วนราชการในรูปแบบของเงินอุดหนุนหรือเงินเพื่อส่งเสริมความเข้มแข็งของกลุ่มในการต่อยอดเดิม เช่น กรมประชาสัมพันธ์ ศูนย์การศึกษาออกโรงเรียน (กสน.) ฯลฯ และองค์กรอิสระ เช่น SiF องค์กรเอกชน เป็นต้น ซึ่งส่วนใหญ่ร้านค้าจะเพิ่มทุนจากแหล่งเงินทุนในชุมชนเป็นหลักเนื่องจากไม่ต้องใช้สินทรัพย์อะไรค้ำประกัน และนอกจากนี้ยังสามารถจัดหาได้จาก

1. การรับสมาชิกผู้ถือหุ้นใหม่ เพื่อต้องการระดมทุนหรือเพิ่มทุนโดยการขายหุ้นให้พร้อมกับออกเลขรหัสสมาชิกร้านค้าให้กับผู้ถือหุ้น ซึ่งในเวลาที่ทำการซื้อสินค้าทุกครั้งสมาชิก มีหน้าที่แจ้งรหัสสมาชิกให้ผู้ขายบันทึกลงในสมุดบันทึกการรายวันพร้อมกับรายการสินค้าที่ซื้อ

2. การจำหน่ายหรือขายหุ้น หุ้นร้านค้าเยาวชนแบ่งออกเป็น 2 ชนิด คือ หุ้นนอกและหุ้นใน ซึ่งจะถูกขายให้กับสมาชิกกลุ่มเยาวชนและบุคคลทั่วไป โดยให้สมาชิกกลุ่มเยาวชนสามารถเลือกได้ว่าจะถือหุ้นชนิดใดแต่บุคคล ภายนอกที่ไม่ใช่สมาชิกกลุ่มเยาวชนไม่สามารถเลือกชนิดของการถือหุ้นได้ ซึ่งสามารถถือหุ้นได้คนละไม่เกิน 10 หุ้น ในราคาหุ้นละ 30 บาท ในกรณีสมาชิกกลุ่มมีสิทธิพิเศษคือ สามารถนำเงินออมมาคิดเป็นเงินหุ้นได้แต่ไม่เกินคนละ 3 หุ้น(การถือหุ้นได้ไม่เกิน 3 หุ้น เกิดขึ้นเฉพาะการนำเงินออมมาคิดเป็นเท่านั้นแต่ถ้าซื้อหุ้นเป็นเงินสดก็สามารถถือได้ไม่เกิน 10 หุ้นดังที่กล่าวไว้ข้างต้น)

**ด้านความแตกต่างของการถือหุ้น** การถือหุ้นของร้านค้าเยาวชนแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ ผู้ถือหุ้นใน และผู้ถือหุ้นนอก เดิมการถือหุ้นไม่ได้มีการกำหนดความแตกต่าง ของการถือหุ้นไว้ทำให้ผลประโยชน์ที่ได้รับ ไม่มีความชัดเจนดังนั้นทางกลุ่มจึงได้กำหนดข้อแตกต่างขึ้นโดยหุ้นทั้งสองประเภทมีความแตกต่างกันในแต่ละด้านซึ่งแยกออกเป็น

1. ผู้ถือหุ้นใน คือ หุ้นสำหรับสมาชิกกลุ่มเยาวชนเป็นผู้ถือเท่านั้น
  2. ผู้ถือหุ้นนอก คือ หุ้นที่สามารถถือได้ทั้งสมาชิกกลุ่มและบุคคลภายนอก
- ซึ่งสิทธิและผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นจะมีความเหมือนและแตกต่างกันดังนี้

**ตารางที่ 4** การเปรียบเทียบความเหมือนและแตกต่างของการถือหุ้น

ผู้ถือหุ้นใน (ผู้ถือหุ้นเฉพาะสมาชิกกลุ่มเยาวชน)	ผู้ถือหุ้นนอก (ผู้ถือหุ้นทั้งสมาชิกกลุ่มเยาวชนและบุคคลทั่วไป)
- มีสิทธิรับเงินปันผลร้อยละ 3 บาทจากยอดซื้อสินค้าทั้งปี	- มีสิทธิรับเงินปันผลร้อยละ 3 บาท จากยอดซื้อสินค้าทั้งปี
- มีสิทธิรับเงินปันผลในส่วนของหุ้นตามสัดส่วนของจำนวนหุ้นที่ถือจากครึ่งหนึ่งของกำไรที่เหลืออยู่	- มีสิทธิรับเงินปันผลในส่วนของหุ้นตามสัดส่วนของจำนวนหุ้นที่ถือจากครึ่งหนึ่งของกำไรที่เหลืออยู่
- มีสถานภาพเป็นสมาชิกกลุ่มเยาวชนคนหนึ่ง สามารถรับสวัสดิการได้ตามกฎเกณฑ์ของกลุ่มที่ตั้งไว้	- ไม่ถือเป็นสมาชิกกลุ่มเยาวชนและไม่มีสิทธิรับสวัสดิการต่างๆ ได้จากกลุ่มเยาวชน
- สามารถเข้าไปขายสินค้าในร้านค้าและสามารถมีส่วนร่วมในการออกเสียงเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงคณะกรรมการบริหารร้านค้าได้	- ไม่สามารถเข้าไปขายสินค้าในร้านค้าได้หรือมีส่วนร่วมเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงคณะกรรมการบริหารร้านค้าได้
- สามารถเข้าร่วมเป็นคณะกรรมการบริหารได้	- ไม่สามารถเข้าร่วมเป็นคณะกรรมการบริหารได้

### 3.3 วงจรการบริหารจัดการ

การบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนมีหัวใจหลักคือการบริหารจัดการทางการขายเนื่องจากกิจกรรมร้านค้าจะยังคงอยู่ได้ก็ต่อเมื่อมีรายได้หากร้านค้าขาดรายได้ก็ไม่สามารถอยู่ได้ ดังนั้นการบริหารจัดการด้านการขายจึงมีจำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องเน้นบริหารจัดการด้านนี้เป็นหลัก ตลอดจนให้ความสำคัญด้านการขายเพื่อให้บรรลุตามเป้าที่ตั้งไว้โดยร้านค้าเยาวชนบริหารจัดการในลักษณะเป็นวงจรที่ประกอบด้วยข้อมูล 3 อย่าง คือ การเพิ่มสินค้า การเพิ่มทุนหรือเงินทุน และการเพิ่มยอดขาย ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

**การเพิ่มสินค้า** การเพิ่มสินค้ามีผลให้ต้องเพิ่มทุนและยอดขายตามวงจรข้างต้น ซึ่งในการเพิ่มสินค้าจะมีอยู่ 2 ลักษณะ คือ การเพิ่มที่ชนิดสินค้า และการเพิ่มที่จำนวนสินค้า

- **การเพิ่มชนิดสินค้า** คือ การเพิ่มสินค้าตัวใหม่เพื่อนำมาทดลองขายออกสู่ตลาดว่าสามารถขายได้หรือไม่ โดยถูกซื้อมาในจำนวนจำกัดไม่มากนักเท่าไรนัก

- **การเพิ่มจำนวนสินค้า** คือ การเพิ่มจำนวนสินค้าชนิดเดิมที่มีอยู่แล้วให้มีจำนวนมากขึ้น เนื่องจากเป็นสินค้าที่สามารถขายได้ตลอดเวลา หรืออาจเรียกว่าเป็นการจัดเก็บสินค้าก็ได้ สินค้าประเภทนี้ได้แก่สินค้าจำพวก น้ำตาลทราย ผงชูรส น้ำปลา เครื่องปรุงรสต่างๆ เป็นต้น

**การเพิ่มทุนหรือเงินทุน** การเพิ่มทุนหรือเงินทุนสำหรับการจัดซื้อสินค้าเพิ่มเติมซึ่งสามารถรวบรวมหรือจัดหาได้จากกิจกรรมดังต่อไปนี้ คือ

- **การเพิ่มเงินออม** เงินที่เกิดจากการสะสมหรือออมทรัพย์ของสมาชิกกลุ่มเยาวชนทุกๆ วันเสาร์ที่สองและเสาร์สุดท้ายของเดือน ซึ่งในการออมทรัพย์แต่ละครั้งต้องออมตั้งแต่ 10 บาท ขึ้นไป โดยการออมทรัพย์สามารถออมได้ในวันเสาร์ที่สองและเสาร์สุดท้ายของเดือน ในวันใดวันหนึ่งหรือทั้งสองวันเลยก็ได้

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

- **การเพิ่มโดยการกู้ยืมจากแหล่งเงินทุนต่างๆ** ซึ่งสามารถหาได้จากแหล่งเงินทุนต่างๆ ในชุมชน เช่น กลุ่มอาชีพ อบต. เงินส่วนบุคคล ฯลฯ

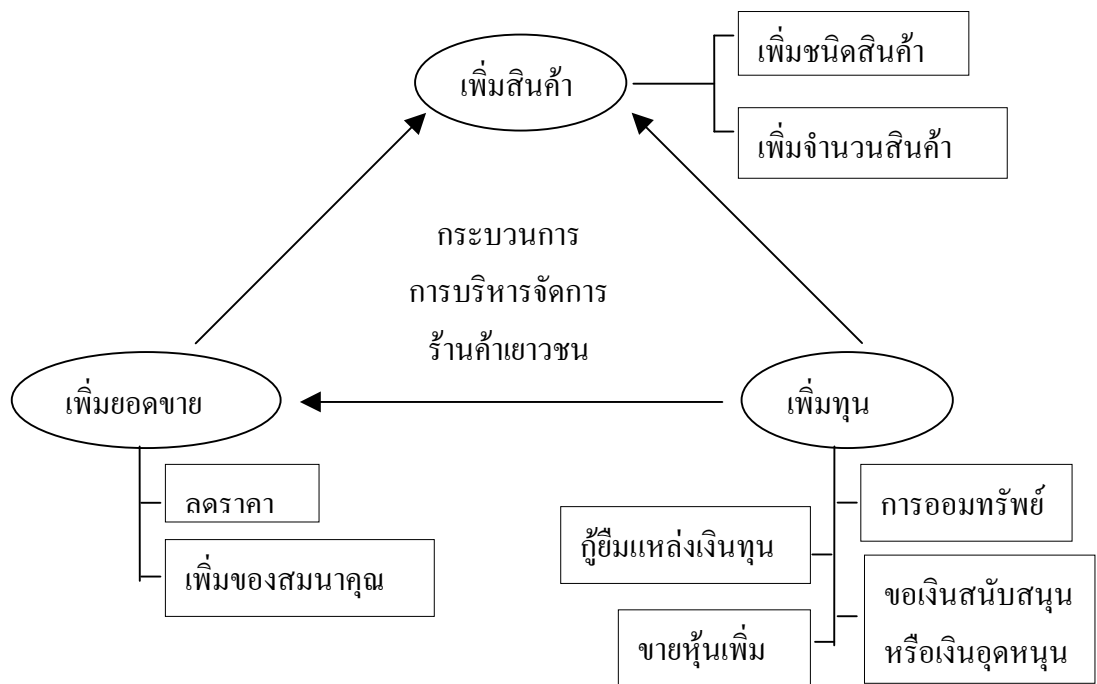
- **การเพิ่มจากการขอเงินสนับสนุนหรืออุดหนุน** ซึ่งอาจขอรับเงินอุดหนุนจากส่วนราชการในชุมชนนั้น คือ องค์การบริหารส่วนตำบลวังคีน หรือจากภายนอกชุมชน เช่น การศึกษานอกโรงเรียน (กศน.) กรมประชาสัมพันธ์ เป็นต้น

**การเพิ่มยอดขาย** การเพิ่มยอดขาย เมื่อเพิ่มสินค้าแล้วต้องเพิ่มเงินทุนและเพิ่มยอดขายเพื่อเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนรวมทั้งจำหน่ายสินค้าออกไป การเพิ่มยอดขายเป็นการกระตุ้น ให้เกิดการผลักดันการขายสินค้าออกไป เพื่อให้ประสบกับปัญหาเกี่ยวกับสินค้าล้นร้านค้าและเสี่ยงต่อการหมดอายุของสินค้าลักษณะการเพิ่มยอดขายสามารถเพิ่มได้ดังนี้

- การลดราคาสินค้า จำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องหาสินค้าที่มีราคาถูกกว่าหรือต้นทุนต่ำกว่าร้านค้าทั่วไปในชุมชนมาหนุนเสริมให้เกิดกิจกรรมนี้ขึ้น โดยการหาราคาทุนเฉลี่ยต่อชิ้นแล้วลดยอดขายที่วางจำหน่ายอยู่ในร้านซึ่งเป็นสินค้าที่ซื้อมาก่อนมาแลกเปลี่ยนสินค้าใหม่ที่มีราคาถูกกว่า อันทำให้ราคาสินค้าใหม่กับสินค้าเดิมมีราคาเท่ากันและไม่มีราคาถูกหรือแพงกว่ากัน

- การเพิ่มของสมนาคุณ หรือของแถมหรือการนำเอาสินค้า 2 ชิ้นมาแพ็คเกจรวมกันแล้วลดราคาขายรวมให้มีมูลค่าลดลง โดยมีราคาถูกกว่าการซื้อแยกชิ้น

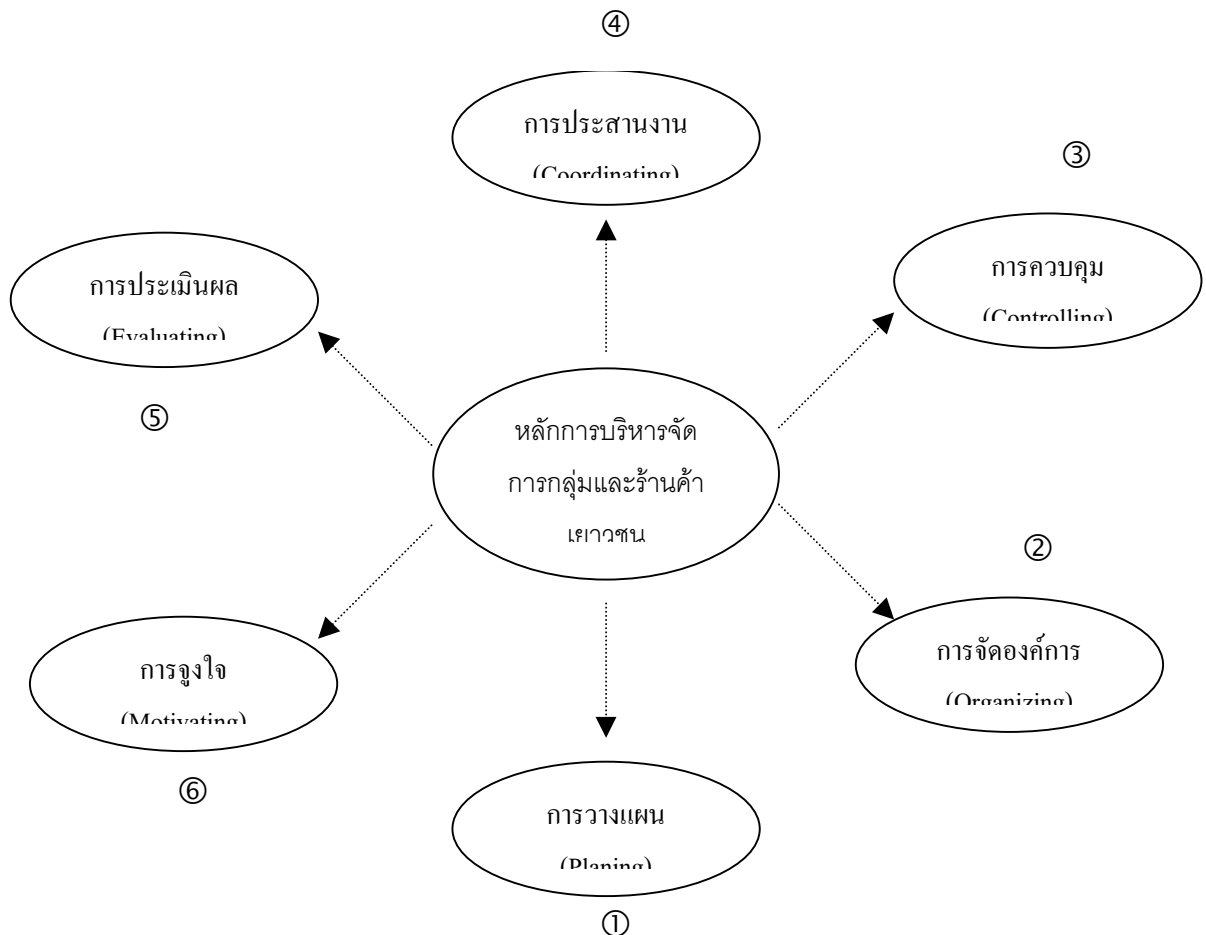
**แผนภูมิที่ 11** ระบบการบริหารจัดการ(Management System) ร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน



### 3.4 หลักการบริหารจัดการ (Management Main)

การบริหารกลุ่มเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพจำเป็นต้องนำเอาปัจจัยต่างๆ เข้ามาปฏิบัติซึ่งทางกลุ่มได้เลือกปัจจัยสนับสนุน 6 ประการ ดังต่อไปนี้เข้ามามีบริหารงานอันจะช่วยให้เป็นแนวทางที่ก่อให้เกิดผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์ของการบริหารจัดการ ประกอบด้วย

แผนภูมิที่ 12 หลักการที่นำมาใช้ในการบริหารจัดการ



#### 1. การวางแผน (Planing)

การวางแผนเป็นขั้นตอนที่สำคัญในการจัดการงานให้มีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะในช่วงของการดำเนินการและควบคุม การวางแผนและควบคุมที่มีประสิทธิภาพเป็นสิ่ง จำเป็นอย่างยิ่งในปัจจุบัน เพราะปัจจัยสำคัญคือเงินและเวลาที่มีอยู่เป็นจำนวนจำกัดนอกจากนี้ การวางแผนเป็นส่วนประกอบสำคัญในการควบคุมโครงการ การทำงานโดยการวางแผนเป็น การทำงานที่ถี่รอบคอบ ทำให้เกิดความผิดพลาดในการทำงานน้อย การวางแผนเป็นเรื่องที่จะต้องใช้เวลาและความรอบคอบและประสบการณ์เพื่อให้การวางแผนที่วางไว้ใกล้เคียงความเป็นจริงมากที่สุด คำกล่าวที่ว่า “การวางแผน



“ไว้ดินนั้นคืองานสำเร็จไปแล้วครึ่งหนึ่ง” ยังคงเป็นสัจจะอยู่เสมอผู้ประกอบการที่ประสบความล้มเหลว ส่วนหนึ่งเกิดจากการทำงานอย่างไม่วางแผนหรือวางแผนไว้ผิดพลาด

## 2. การจัดองค์การ (Organizing)

คือ การจัดการให้กิจการใดๆ ก็ตามที่บุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไปร่วมกันปฏิบัติงาน โดยต้องจัดแบ่งหน้าที่กันทำงานตามที่ตนถนัดอย่างเป็นระบบ มีข้อบังคับแน่นอนเพื่อแสดงว่าใครทำงานอะไร มีอำนาจ หน้าที่และความรับผิดชอบเพียงใด เพื่อให้การดำเนินงานกิจการนั้น มีประสิทธิภาพมีการประสานงานกันอย่างเป็นขั้นตอนไม่มีการทำงานซ้ำซ้อนกัน

## 3. การควบคุมงาน (Controlling)

คือ การหาวิธีป้องกันไม่ให้งานซึ่งได้วางแผนไว้แล้วต้องผิดพลาดจากแผนที่กำหนดไว้ สำหรับการบริหารกิจการนั้นจะต้องมีการควบคุมเสมอ

## 4. การประสานงาน (Coordinating)

คือ การที่บุคคลต่างๆ ร่วมมือร่วมใจกันทำงานอย่างสอดคล้องสัมพันธ์กัน โดยมีการขัดแย้งกันน้อยที่สุด ไม่เถียงกันทำงาน ไม่แย่งกันทำงาน หรือทำงานไม่ซ้ำซ้อนกัน เพื่อให้งานดำเนินไปจนบรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้

## 5. การประเมินผล (Evaluating)

เป็นความสำคัญประการหนึ่งของหลักการบริหารงาน คือ การรวบรวมข้อมูลต่างๆ ของแต่ละหน้าที่ที่ทำไปแล้ว โดยแยกส่วนดีและส่วนบกพร่องออกมาให้เห็นชัดและจะได้้นำข้อมูล ส่วนดีใช้ในงานต่อไป ข้อมูลส่วนที่บกพร่องของงานก็นำมาปรับปรุงเสียใหม่เพื่อจะไม่เกิดข้อผิดพลาดต่อไป

## 6. การจูงใจ (Motivating)

งานขององค์การใดๆ จะบรรลุถึงความสำเร็จตามเป้าหมายมากน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับความร่วมมือร่วมใจของผู้ปฏิบัติงานในองค์การนั้นเป็นประการสำคัญ การที่บุคคลขององค์การจะมีความร่วมมือร่วมใจกับปฏิบัติงานให้ไปสู่จุดหมายเดียวกันขึ้นอยู่กับความสามารถของผู้บริหารว่ามีความเข้าใจด้านความต้องการพื้นฐานของมนุษย์ คือ ความต้องการทางกายและความต้องการทางใจ มากน้อยเพียงใดผู้บริหารจึงพยายามเลือกหาวิธีจูงใจผู้ปฏิบัติงานให้เกิดความมั่นใจและอุทิศตนให้กับงานอย่างเต็มที่

## 4. ผลที่ได้รับจากการบริหารจัดการจัดการร้านค้า

กระบวนการบริหารจัดการจากการศึกษาเรียนรู้ทำให้กลุ่มเยาวชนเรียนรู้จากการศึกษาถึงปัญหาวิเคราะห์แล้วปรับปรุงแก้ไขและทดลองปฏิบัติ สมาชิกกลุ่มเยาวชนให้ความสนใจกับ กิจกรรมร้านค้ามากขึ้นนอกจากนี้กลุ่มสมาชิกยังมีการกระจ่ายกิจกรรมเสริมเพิ่มขึ้นและรู้จักกระบวนการบริหารจัดการมากขึ้นซึ่งในปัจจุบันเกิดการเปลี่ยนแปลงดังนี้

- แยกตัวออกจากภาระผูกพันทางด้านสถานที่กับตัวอาคารร้านค้ามีการขยายตัวอาคารกับสถานที่กว้างขึ้นกว่าเดิม และมีจำนวนและชนิดของสินค้าเพิ่มขึ้น
- สมาชิกกลุ่มเยาวชนให้ความสำคัญกับกิจกรรมร้านค้ามากขึ้น
- มีการกำหนดหน้าที่ให้กับสมาชิกปฏิบัติ
- มีการปรับเปลี่ยนหรือมีการเปลี่ยนแปลงด้านร้านค้าอยู่เสมอ
- มีพื้นที่ในการใช้สอยภายในร้านค้ามากขึ้น
- มีพนักงานขายหน้าร้านประจำ มีลูกค้า และรายได้เพิ่มขึ้น
- การตั้งราคาสินค้ามีความสมดุลกับสินค้าโดยตั้งราคาสินค้าจากยอดจำนวนเงินจากใบเสร็จที่ได้รับจากร้านค้าส่ง
- ลักษณะสินค้าที่วางขายตรงตามความต้องการของลูกค้ามากขึ้น และมีสินค้าให้เลือกซื้อหลากหลายชนิดเพิ่มขึ้น
- ยอดขายหรือยอดขายได้เพิ่มขึ้นจากเดิมซึ่งมียอดค่อนข้างต่ำ
- สมาชิกเยาวชนกลับมาเข้าร่วมกิจกรรมตามเดิมและได้กำหนดให้สมาชิกกลุ่มเยาวชนเข้าร่วมกิจกรรมการขายสินค้าหน้าร้านโดยถือเป็นหน้าที่หลัก ตามที่ประธานกลุ่มกำหนดไว้ในวันเสาร์ - อาทิตย์
- สมาชิกกลับมาใช้บริการร้านค้าเยาวชนและให้ความร่วมมือในด้านการปฏิบัติงานมากขึ้น
- ภาระหน้าที่ต่างๆ ของกิจกรรมร้านค้าเป็นหน้าที่ของสมาชิกกลุ่มเยาวชนทุกคนต้องช่วยกันบริหารจัดการ ตลอดจนเงินทุนทุกชนิดที่เกิดขึ้นอยู่ภายใต้การดูแลของเยาวชนที่ผู้บริหาร โดยตรงและอำนาจหน้าที่เป็นของกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีทั้งหมด
- กำหนดให้สมาชิกกลุ่มเยาวชนเห็นความสำคัญและตระหนักถึงคุณภาพของสินค้าที่ขายและให้ความสนใจกับลูกค้าที่เข้าไปใช้บริการในร้านค้าเยาวชน
- เช็กจำนวนสินค้าที่ขาดอยู่เป็นประจำแล้วจัดหาเพิ่มเติมให้ทันต่อความต้องการของลูกค้า และกำหนดให้ผู้จัดซื้อเป็นผู้กำหนดราคาสินค้าที่ขาย
- กรณีที่มีสินค้าเก่าเหลืออยู่ในร้านค้าราคาขายจะถูกเฉลี่ยให้มีราคาขายเท่ากับสินค้าใหม่ แต่ถ้าสินค้าใหม่มีของแถมพ่วงมาด้วยจะถูกกำหนดราคาขายให้มีราคาแพงกว่า
- มีการขยายการติดต่อซื้อขายกับร้านค้าปลีกหรือรถเร่ส่งสินค้าหลายๆ ร้าน
- จัดให้มีการจัดทำบัญชีเพื่อจะได้ทราบถึงผลการดำเนินงาน

## กลไกการขับเคลื่อนต่ออย่างยั่งยืน

กลไกในการขับเคลื่อนต่อเพื่อให้เกิดความยั่งยืนนั้นจำเป็นต้องสร้างการแลกเปลี่ยนรู้ให้เกิดกับชุมชนอยู่ตลอดเวลาโดยการหาแนวร่วมกับบุคคลที่มีความสนใจในแต่ละกิจกรรมแล้วเชื่อมโยงความเกี่ยวเนื่องเข้าหากัน จากการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ซึ่งกันและกันระหว่างเด็ก เยาวชน ชุมชน และส่วนราชการที่เกี่ยวข้องกับชุมชนในลักษณะการสร้างให้เกิดขึ้นสายสัมพันธ์อันดีต่อกัน มีความเข้าใจกัน มีความเอื้ออาทร มีความรับผิดชอบในหน้าที่รวมถึงการร่วมกันหาแนวทางหรือวิธีการที่มีความเป็นไปได้ตามความต้องการของเด็ก เยาวชน ชุมชน และส่วนราชการที่เกี่ยวข้องกับชุมชน ตลอดจนการหนุนเสริมกลุ่มองค์กรที่มีตัวตนหรือกลุ่มอาชีพต่างๆ ในชุมชนทางด้านงบประมาณในการต่อยอดและเชื่อมโยงผสานกลุ่มเด็ก เยาวชน ชุมชนเรียนรู้ร่วมกัน เช่น เพื่อนำผลิตผลหรือผลิตภัณฑ์ที่เกิดขึ้นวางจำหน่ายในร้านค้าเยาวชน ฯลฯ

การสร้างเยาวชนรุ่นหลังเข้ามามีส่วนร่วมในกิจกรรมหรือฝึกหัดงานเกี่ยวกับการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนต่อๆ กัน ไปรุ่นสู่รุ่นรวมทั้งการสร้างกิจกรรมเสริมที่มีลักษณะความสัมพันธ์กันหรือเชื่อมต่อกิจกรรมหลัก เช่น การสร้างธนาคารเยาวชนโดยผ่านร้านค้าเยาวชน(กล่าวคือบุคคลที่เป็นสมาชิกธนาคารชุมชนจะต้องมีส่วนร่วมในกิจกรรมร้านค้าเยาวชนหรือมีการออมทรัพย์อยู่เป็นประจำนั่นเอง) การเลี้ยงปลาส่งไปฝากขายร้านค้าเยาวชน การผลิตพืชน้ำวางจำหน่าย ในร้านค้าเยาวชน เป็นต้น ซึ่งกิจกรรมทุกกิจกรรมต้องมีความเกี่ยวเนื่องกับกิจกรรมหลักของกลุ่ม สิ่งสำคัญของกลไกการขับเคลื่อนต่อคือการสร้างนิสัยให้เด็ก เยาวชน หรือชุมชนมีการพบปะพูดคุยแลกเปลี่ยนเรียนรู้กันอยู่เสมอเพราะเมื่อเกิดปัญหาอุปสรรคขึ้นจะทำให้รับรู้ปัญหาได้ทั่วถึงรวมทั้ง ร่วมกันแก้ไขได้ทันทั่วที่ไม่ให้เป็นปัญหายืดเยื้อซึ่งปัญหาบางอย่างไม่รีบเร่งแก้ไขแล้ว อาจ มีผลกระทบต่อการขัดแย้งหรือการแตกแยกกันในกลุ่มได้ นอกจากนี้การพบปะกันบ่อยครั้งยังช่วยเอื้อต่อการพัฒนาเนื่องจากสามารถกระจายข่าวสารได้ทั่วถึงทันต่อเหตุการณ์

ดังนั้นกลไกที่จะเข้ามาช่วยให้เกิดความยั่งยืนสิ่งสำคัญก็คือ การถ่ายทอดกิจกรรมรุ่นสู่รุ่น การต่อยอดหรือการพัฒนากิจกรรมและการสร้างการพบปะพูดคุยแลกเปลี่ยนเรียนรู้ซึ่งกันและกันให้บ่อยครั้งมากขึ้นเพื่อให้สามารถรับรู้ข่าวสารได้ทั่วถึงและทันต่อเหตุการณ์ ตลอดจนเป็นประโยชน์ต่อการนำไปสู่เส้นทางแห่งการพัฒนาหรือการต่อยอดกิจกรรมนั้นให้ดีขึ้นแล้วส่งผลไปสู่ความยั่งยืนสืบไป

## ตอนที่ 5 กระบวนการสร้างความร่วมมือระหว่างกลุ่มเยาวชนและชุมชนในการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชน

การสร้างความร่วมมือระหว่างกลุ่มเยาวชนและชุมชนจำเป็นต้องสร้างเครือข่ายเข้ามา มีส่วนร่วม โดยเกิดจากการชักจูงหรือจากการจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ตามความสมัครใจของบุคคลทั้งเยาวชนและคนในชุมชนมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการซึ่งเยาวชนมีหน้าที่บริหารจัดการร้านค้าโดยตรงส่วนคนในชุมชนมีหน้าที่บริหารจัดการทางอ้อม ทั้งนี้การบริหารจัดการของกลุ่มเยาวชนต้องอยู่ภายใต้การดูแลของที่ปรึกษาและคณะกรรมการบริหารกลุ่มรวมถึงการทยอยกระตุ้นกลุ่มและขยายเครือข่ายออกไปในวงกว้างขึ้นโดยเน้นให้ครอบคลุมตั้งแต่ระดับหมู่บ้านถึงระดับตำบล เพื่อแสวงหาแนวร่วมในกิจกรรมทั้งกิจกรรมหลักและกิจกรรมเสริมด้วยความสมัครใจหรือพึงพอใจและอยากจะทำจริง

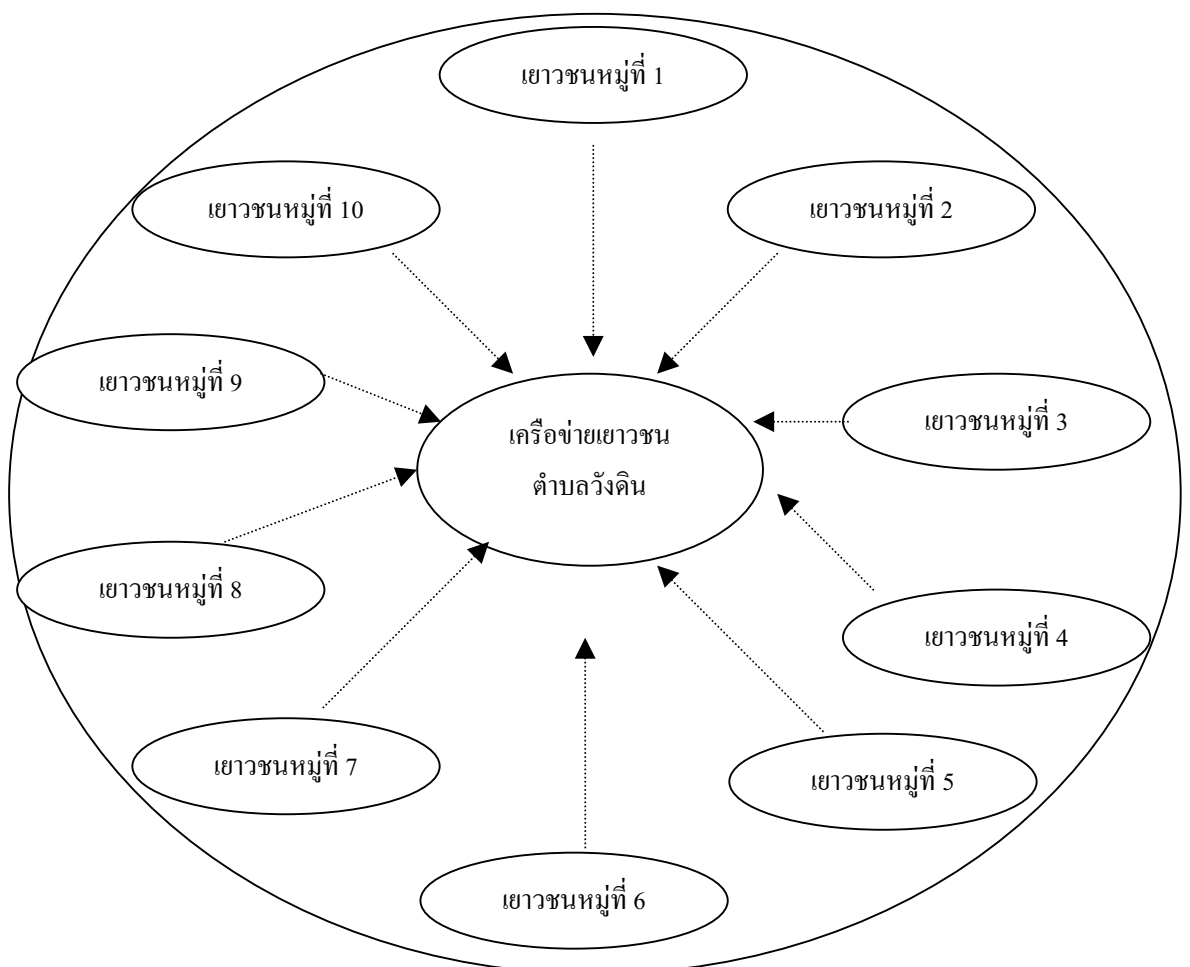
กระบวนการสร้างความร่วมมือระหว่างกลุ่มเยาวชนและชุมชนเดิมมีการกำหนดไว้แล้ว แต่ผลการดำเนินงานยังขาดประสิทธิภาพและไม่เอื้อต่อการพัฒนาที่จะนำไปสู่ความยั่งยืนซึ่งโครงสร้างหรือวิธีการดำเนินงานต่างๆ ยังไม่มีความเหมาะสมกับสภาพทบทวิด้านความเป็นหรืออุปนิสัยของคนในชุมชน จึงจำเป็นต้องอย่างยิ่งในการค้นคว้าวิจัยแสวงหาวิธีการดำเนินงานที่เหมาะสมเข้ามาบริหารจัดการรวมทั้งการปรับเปลี่ยนให้เกิดดุลยภาพที่เหมาะสมกับชุมชน ตลอดจนการสร้างระบบ การบริหารจัดการที่สอดคล้องกับคนในชุมชน เพราะระบบทุกระบบที่ถูกกำหนดขึ้นล้วนแต่เป็นวิธีการที่ดีอยู่แล้วแต่คนที่จะมาเข้าสู่ระบบอาจไม่มีคุณสมบัติเพียงพอที่จะทำหน้าที่หรืออาจกล่าวได้ว่า คนไม่สามารถปฏิบัติตามระบบได้ ดังนั้นข้อควรคำนึงมากที่สุด คือ การกำหนดระบบหรือสร้างวิธีการบริหารจัดการจะต้องมองถึงสภาพบริบทที่แท้จริงของคนในชุมชนเป็นหลัก ระบบหรือวิธีการบริหารจัดการควรเกิดหลังจากการศึกษาสภาพบริบทของชุมชนและบุคคลในชุมชนในสภาพความเป็นจริงไม่ควรนำระบบจากที่อื่นมา กำหนดให้คนในชุมชนมาใช้เป็นหน้าที่หลักซึ่งอาจไม่เหมาะสมกับสภาพความเป็นอยู่ของชุมชนนั้นจึงจำเป็นต้องปรับเปลี่ยนระบบหรือกฎเกณฑ์นั้นให้เข้ากับสภาพชุมชนหรือสภาพอุปนิสัยของคนในชุมชนมากกว่า

ดังภาพแสดงการสร้างเครือข่ายที่บ่งบอกถึงความแตกต่างของวิธีการสร้างเครือข่ายทั้งกลุ่มองค์กรและร้านค้าเยาวชนจากการกำหนดวิธีการตามระบบโดยทั่วไปกับจากการศึกษาวิจัย อันจะนำไปสู่ประสิทธิภาพในการบริหารจัดการซึ่งแสดงให้เห็นถึงความแตกต่าง การสร้างเครือข่ายแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ การสร้างเครือข่ายเยาวชน และการสร้างเครือข่ายร้านค้าเยาวชนซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

## การสร้างเครือข่าย (Network) เยาวชน

การสร้างเครือข่าย หรือเรียกว่า “การสร้างเครือข่ายแบบเรียวรวมกัน” การสร้างเครือข่ายลักษณะนี้เป็นการสร้างเครือข่ายแบบเรียกให้กลุ่มเยาวชนแต่ละหมู่มารวมกันเป็นเครือข่ายเยาวชนตำบลหรือศูนย์เยาวชนตำบล ซึ่งการบริหารจัดการแบบองค์รวมคือการบริหารแบบภาคตำบลยังไม่มีเป็นเพียงแต่นำรายชื่อหรือจำนวนสมาชิกรวมกันไว้และเรียกให้รวมในกิจกรรมใดกิจกรรมหนึ่ง ของแต่ละปี ส่วนมากมักเป็นกิจกรรมประจำปี เช่น การแสดงในงานประเพณีสงกรานต์ กีฬาประจำตำบล การเข้าค่ายเยาวชนของส่วนราชการ เครือข่ายลักษณะนี้มักมีจำนวนสมาชิกมาก แต่เนื่องงานหรือกิจกรรมน้อยขาดการขับเคลื่อนอย่างต่อเนื่อง ข้อมูลของเครือข่ายมักไม่เป็นปัจจุบัน ขาดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ขาดการหนุนเสริมจากปัจจัยภายในและภายนอก ซึ่งในชุมชนมีการจัดเครือข่ายในลักษณะนี้มาตั้งแต่ปี 2542 ปัจจุบันตัวองค์กรมีเพียงทะเบียนชื่ออยู่ในส่วนราชการเท่านั้นการบริหารจัดการและเวทีแลกเปลี่ยนขาดการต่อเนื่องมาแล้วกว่า 3 ปี โดยเปรียบเสมือนกับภาพลักษณะก่อนการวิจัย(กิจกรรมไม่มีการกระจาย) ที่แสดงข้างล่างนี้

แผนภูมิที่ 13 การสร้างเครือข่ายเยาวชนตำบลวังดิน (เดิม)

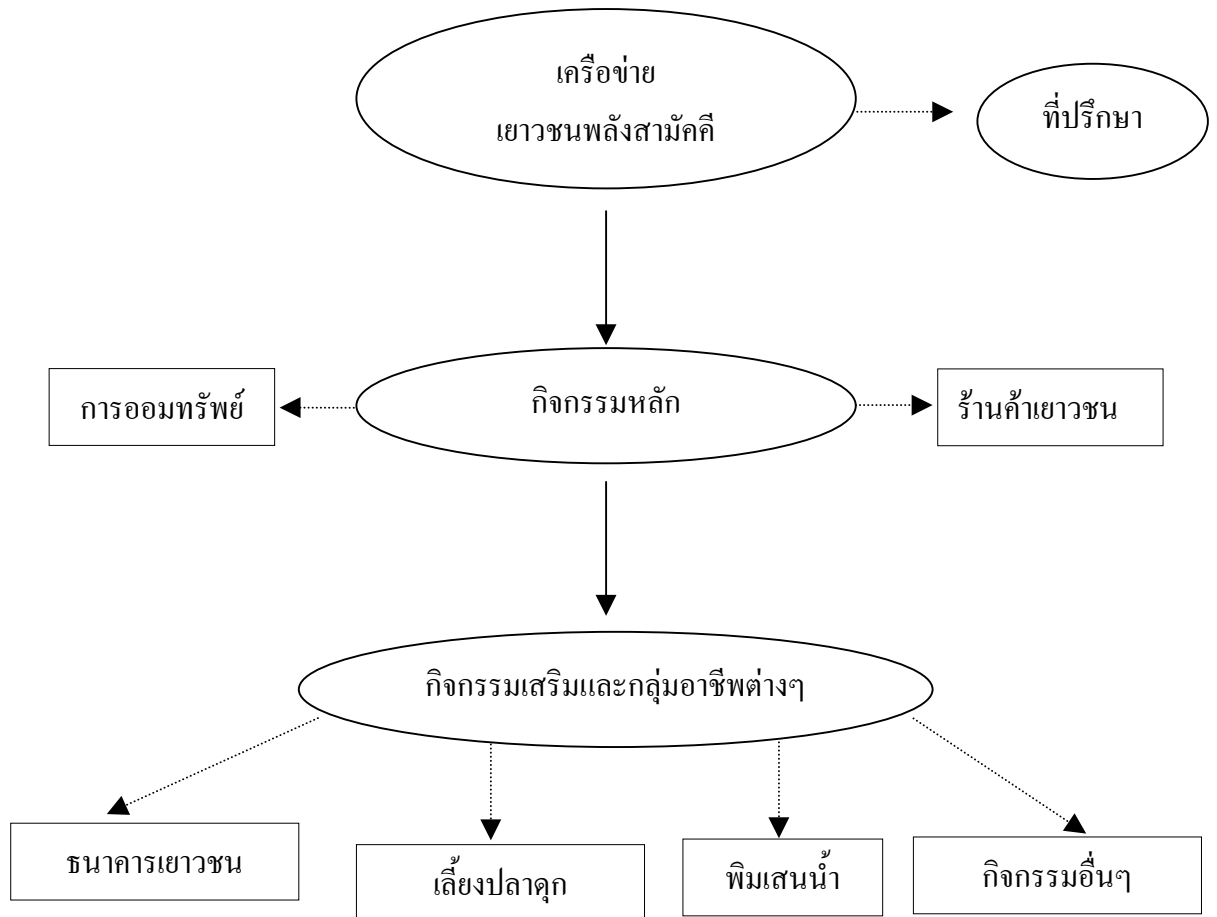


### **การสร้างเครือข่ายแบบเรียกรวมกัน (เปรียบเทียบกับเครือข่ายแบบฟักตัว)**

การสร้างเครือข่ายแบบเดิมนั้นไม่ทำให้เกิดกิจกรรมอีกทั้งกิจกรรมกลุ่มที่มีอยู่ไม่มีการกระจายกิจกรรมดังนั้นทางกลุ่มเยาวชนตำบลวังคินจึงได้ปรับเปลี่ยนรูปแบบใหม่เป็นการสร้างระบบเครือข่าย (System Network) หรือเรียกว่า “เครือข่ายแบบฟักตัว” การบริหารจัดการ (Management) แบบการสร้างระบบเครือข่ายข้างต้นจะช่วยให้เกิดความคล่องตัวว่าการสร้างเครือข่ายแบบเรียกรวมกัน การสร้างระบบเครือข่ายมีลักษณะการร่วมเครือข่ายด้วยความสมัครใจ ใครเข้าร่วมก็ได้ไม่จำเป็นต้องให้เข้าร่วมทั้งกลุ่มซึ่งบุคคลที่เข้าร่วม สามารถทำกิจกรรมเสริมได้โดยอาจทำร่วมกับกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีหรือทำอยู่ที่บ้าน เมื่อทำแล้วอาจนำมาจำหน่ายที่ร้านค้าแต่บุคคลที่เข้าร่วมเครือข่ายต้องร่วมทำกิจกรรมหลักคือการผ่านกิจกรรมร้านค้านั่นเอง

ระบบการบริหารจัดการในลักษณะนี้ทำให้เกิดความสัมพันธ์กันและกระจายกิจกรรม โดยกิจกรรมทุกกิจกรรมต้องขยายออกไปในลักษณะเครือข่ายจากกิจกรรมหลักของกลุ่ม คือ ร้านค้าเยาวชนและการออมทรัพย์ ให้ขยายเครือข่ายกิจกรรมออกเป็นกิจกรรมเสริม ซึ่งเป็นกลุ่มย่อยลงไป อันประกอบไปด้วยบุคคลที่ทำกิจกรรมตั้งแต่หนึ่งคนขึ้นไปแล้วนำผลิตผลหรือผลิตภัณฑ์ที่ได้ไปอนเข้าสู่ร้านค้าเยาวชนที่เป็นกิจกรรมหลัก กิจกรรมย่อยหรือกิจกรรมเสริมต่างๆ จะมีส่วนร่วมในร้านค้า เยาวชนและที่สำคัญที่สุดคือ สมาชิกเยาวชนทุกคนจะต้องมีส่วนร่วมในกิจกรรมหลัก คือ ร้านค้าเยาวชนและการออมทรัพย์ โดยอย่างน้อยต้องเข้าไปขายสินค้าในร้านในวันเสาร์หรือวันอาทิตย์ ตามหน้าที่ที่ผู้บริหารกำหนดไว้รวมทั้งออมทรัพย์อยู่เสมอส่วนกิจกรรมเสริมสมาชิกจะเข้าร่วมหรือไม่ก็ได้แต่ผู้ที่ไม่ได้เข้าร่วมกิจกรรมเสริมจะไม่มีสิทธิร่วมรับผลประโยชน์อันอาจเกิดขึ้นจากกิจกรรมเสริมนั้น

แผนภูมิที่ 14 การสร้างเครือข่ายเยาวชนแบบพืักตัว(ระหว่างการวิจัย)



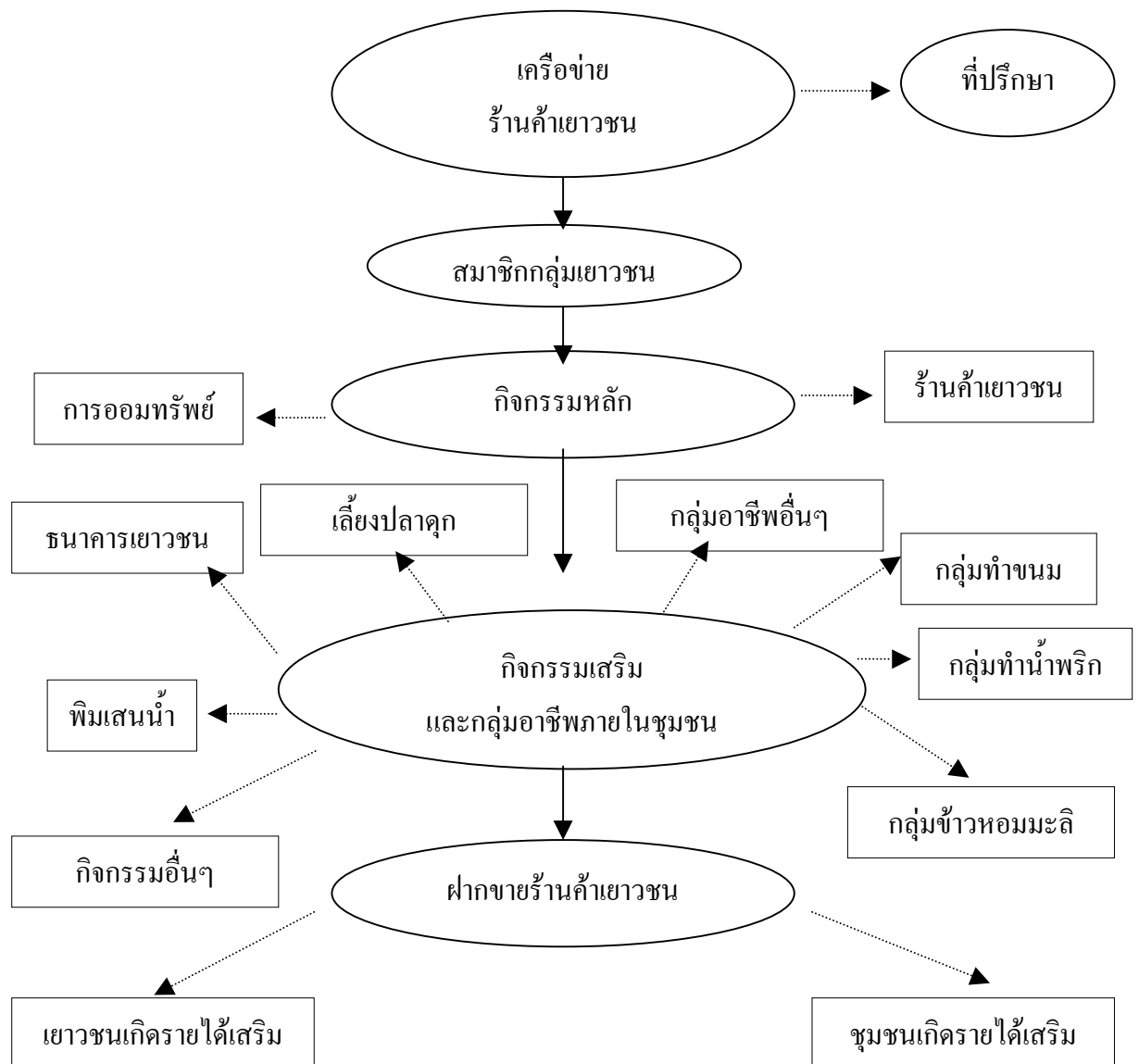
แนวความคิดโดย

ท่านพระอาจารย์กิตติเดช อภินันโท

## การสร้างเครือข่าย (Network) ร้านค้าเยาวชนบ้านวังดิน

การสร้างเครือข่ายร้านค้าเยาวชนบ้านวังดินมีการสร้างเครือข่ายกระจายออกไปในวงกว้างจากระดับหมู่บ้านจนถึงระดับตำบล โดยให้เครือข่ายเข้าร่วมกิจกรรมตามความสมัครใจและสนใจ ที่จะทำกิจกรรมซึ่งประกอบด้วยบุคคลตั้งแต่หนึ่งคนขึ้นไปบุคคลที่เข้าร่วมเครือข่ายอาจเป็นเด็ก เยาวชน หรือกลุ่มอาชีพต่างๆ เด็กและเยาวชนจะต้องผ่านการเข้าร่วมกิจกรรมหลักนั่นคือ กิจกรรมการอบรมทรัพยากรกับกิจกรรมร้านค้าเยาวชน กิจกรรมเสริมจะเข้าร่วมกิจกรรมหรือไม่ก็ได้ ส่วนชุมชนหรือกลุ่มอาชีพต่างๆ ในชุมชนสามารถมีส่วนร่วมในด้านการฝากขายผลิตภัณฑ์หรือ ด้านอื่นๆ ซึ่งสามารถมองถึงโครงสร้างเครือข่ายตามภาพที่แสดงไว้ข้างล่างนี้เป็นการสร้างเครือข่ายร้านค้าเยาวชนที่เรียกว่า “การขยายเครือข่ายแบบฟักตัว”

แผนภูมิที่ 15 การสร้างเครือข่ายร้านค้าเยาวชนบ้านวังดินแบบฟักตัว(ระหว่างการจัด)





## **ตอนที่ 6 ข้อค้นพบจากกระบวนการศึกษา**

จากการศึกษาสามารถค้นพบกระบวนการและวิธีการที่จะช่วยเสริมให้รูปแบบเกิดความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น ข้อค้นพบบางอย่างยังทำให้เกิดประสิทธิภาพด้านการดำเนินงานได้ขึ้นจากเดิมและยังทำให้สามารถปฏิบัติงานได้รวดเร็วขึ้นอีกด้วย ซึ่งข้อค้นพบบางอย่างก็เป็นปัญหาของชุมชน ที่ไม่สามารถแก้ไขได้จากกระบวนการศึกษา คือ

### **ปัญหาด้านการรวมกลุ่ม/องค์กรต่างๆ ในชุมชน**

เกิดได้ง่ายแต่ยั่งยืนยาก กลุ่มต่างๆ ที่มีอยู่ในชุมชนเกิดขึ้นได้ง่ายแต่จะให้พัฒนาต่อไปได้ยากหรือมีกระบวนการเพื่อให้กลุ่มอยู่ได้อย่างยั่งยืนไม่มีการก่อตั้งกลุ่ม โดยเฉพาะเยาวชนยังอยู่ในประเภทจัดตั้งเฉพาะกาลหรือเฉพาะกิจ เช่น มีงานกีฬาครั้งหนึ่งมีกิจกรรมก็เกณฑ์คนกันครั้งหนึ่ง เมื่อจบงาน หรือเลิกกิจกรรมก็แยกย้ายกันไป ขาดบทสรุปหรือความคาดหวังในกิจกรรมนั้นๆ จึงทำให้งานและกิจกรรมดังกล่าวที่มีอยู่ในชุมชนนานวันไปก็เล็กลงไป หรือขาดความสนใจลงไปมากอย่างที่เราเห็นได้ชัด แนวทางดำเนินงานและกระบวนการบริหารจัดการยังไม่ดีที่มีอยู่ก็ไม่ชัดเจน การสร้างกลุ่มควรทำต่อเนื่องมีการพบปะพูดคุยตั้งแต่เวทีเล็กจนถึงระดับตำบล ผู้นำควรให้การหนุนเสริมและกำลังใจควรเป็นที่ปรึกษาเป็นที่เลี้ยงไม่ใช่ลงไปจัดตั้งให้แบบสำเร็จรูป ควรให้จัดตั้งแบบให้เกิดแนวคิดหรือแนวทางอยู่ได้กฎเกณฑ์ หรือธรรมเนียมทางสังคม เช่น ชี้นำ ชีแนะ เรื่องสถานที่ เปิดเผยหรือสถานที่ทั่วไป หรือผู้สนใจให้ร่วมรับฟังได้ง่ายและเหมาะสม เช่น วัด โรงเรียน หรือบ้านของผู้นำ ฯลฯ

### **การสร้างมิตรภาพกับร้านค้าส่งและปลีก**

การขายสินค้าไม่ควรขายตัดคาร้านค้าปลีกด้วยกันจนเกินไปควรเปิดช่องทางให้ร้านค้าปลีกได้สามารถนำเอาสินค้าจากร้านเยาวชนไปขายต่อได้ในสินค้าบางชนิด และควรมีความเอื้ออาทร เห็นอกเห็นใจซึ่งกันและกันเพื่อสร้างมิตรภาพอันดีให้เกิดในชุมชน การสร้างมิตรภาพกับร้านค้าส่ง ก็ถือว่าได้เป็นข้อได้เปรียบทางการค้า เพราะจะเกิดการพึ่งพาซึ่งกันและกันในเรื่องของตัวสินค้านั้นๆ ทำให้รู้ถึงลักษณะของสินค้าตัวใหม่เร็วขึ้น ตลอดจนได้รับคำแนะนำในสินค้าหรือสามารถขอเครดิตทางการค้าซึ่งเกิดจากการไว้วางใจซึ่งกันและกันและความซื่อสัตย์ต่อกัน

### **ศูนย์กลางการเพิ่มรายได้เสริม**

ร้านค้าเยาวชนรับฝากขายสินค้าทุกชนิดจากกลุ่มเยาวชน กลุ่มแม่บ้าน กลุ่มทำน้ำพริก กลุ่มทำไม้กวาด กลุ่มตัดเย็บเสื้อผ้าและกลุ่มอาชีพต่างๆ มาวางจำหน่ายซึ่งทางกลุ่มจะคิดค่าฝากขายให้เป็นงวด คือ งวดแรกที่รับฝากขาย ร้านค้าจะรับค่าฝากขายสินค้าของงวดแรก เมื่อทางกลุ่มอาชีพต่างๆ มาเคลียร์ค่าขายสินค้าฝากขาย และนำสินค้างวดที่สองมาวางขาย กรณีที่สินค้าหมดอายุหรือชำรุดร้านค้าจะได้รับเปลี่ยนจากกลุ่มอาชีพที่นำสินค้ามาฝากขาย การจัดตั้งร้านค้า ให้เป็นศูนย์กลางผลิตภัณฑ์ชุมชนนั้นเพื่อเป็นการส่งเสริมอาชีพและเป็นการเสริมรายได้ให้เกิดขึ้น ในชุมชนและรู้จักการนำทรัพยากรที่มีอยู่ในชุมชน

มาประดิษฐ์หรือแปรรูปหรือการนำของเก่ามาดัดแปลงใช้ใหม่รวมทั้งสนับสนุนให้รู้จักการใช้ทรัพยากรธรรมชาติอย่างคุ้มค่า เมื่อใช้แล้วต้องทำการปลูกทดแทนหรือการปลูกพืชบางชนิดแล้วนำมาแปรรูปให้แปลกใหม่ขึ้น เป็นต้น

นอกจากนี้ยังรวมไปถึงการสร้างรายได้เสริมให้กับกลุ่มเยาวชนอีกด้วย คือ การสนับสนุน ให้เลี้ยงปลาตกเพื่อส่งให้ร้านค้าขายให้ทำให้กลุ่มเยาวชนรู้จักใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ อีกทั้งยังเป็นการเรียนรู้ประสบการณ์เพื่อไว้ใช้เป็นแนวทางในการประกอบอาชีพในอนาคต

## ภาพลักษณ์ร้านค้าเยาวชนในชุมชน

เดิมภาพลักษณ์ร้านค้าถูกมองเบี่ยงเบนไปในทางด้านเสียหาย(ก่อนการทำวิจัย) อีกทั้งขาดการบริหารโดยตัวสมาชิกเยาวชน กระบวนการบริหารจัดการและการจัดทำบัญชีของร้านค้าไม่ทราบยอดขายและผลกำไรที่ชัดเจนตลอดจนยอดขายค่อนข้างต่ำซึ่งจากสภาพของลูกค้านมองร้านค้าเยาวชนว่ามีสินค้าที่ราคาแพงกว่าร้านอื่นๆ สินค้าไม่ตรงตามความต้องการของลูกค้ารวมทั้งขาดการดูแลเอาใจใส่ของเยาวชนตั้งแต่ทำวิจัยจนถึงในปัจจุบันร้านภาพลักษณ์ของร้านค้าถูกมองในด้านที่ดีขึ้นหรือแง่บวกมากขึ้น

จากเดิมถูกมองว่าเป็นแหล่งมั่วสุม เพราะขาดการบริหารจัดการโดยสมาชิกเยาวชนและในทางกลับกันปัจจุบันเยาวชนได้เข้าไปบริหารด้วยตัวเองในแต่ละด้าน เช่น การจัดซื้อสินค้า การตั้งราคาสินค้า การตรวจเช็คสินค้า เป็นต้น ตลอดจนการรับฟังความคิดเห็นและจัดหาสินค้ามาจำหน่ายตามความต้องการของลูกค้า

ผู้บริหารก่อนที่จะจัดซื้อสินค้าต้องดูถึงความสำคัญของสินค้า ปริมาณ และจำนวนความต้องการเพราะซื้อแล้วมีความเป็นไปได้สูงที่อาจจะไม่ได้ขายสินค้าชนิดนั้นออกไปเลย ฉะนั้นในการซื้อผู้บริหารต้องคำนึงถึงความเป็นไปได้ที่สินค้าจะถูกขายออกไปเป็นหลัก

## ความเชื่อถือของกลุ่มอาชีพต่างๆ ที่มีต่อร้านค้าเยาวชน

จากการสะท้อนของแต่ละเวทีทางร้านค้าเยาวชนได้มีการแจ้งผลประกอบการการบริหารตลอดจนวิสัยทัศน์ ทำให้ชุมชนทั้งผู้ถือหุ้นเองหรือผู้ที่ไม่ได้ถือหุ้นมองเห็นความตั้งใจในการบริหารกิจกรรมทั้งสามารถคืนทุนให้สังคมโดยตรงและทางอ้อม ตลอดจนตัวของสมาชิกเองมีส่วนร่วมในการบริหารอย่างเต็มความสามารถ แนวทางในการบริหารยังสามารถต่อยอดอีกได้ในหลายๆ ด้าน ทั้งระบบกลุ่มมีการแยกสมาชิกกลุ่มออกไปทำกิจกรรมในหลายๆ ด้านเพื่อหารายได้เสริมให้กับสมาชิกเยาวชน

ความเชื่อถือที่เกิดขึ้นจากระยะเวลาของการบริหารซึ่งการบริหารได้ผ่านระยะเวลามา 2-3 ปี เกิดการขยายตัวของกิจการและแตกแขนงออกเป็นกิจกรรมอีกหลายอย่าง และเป็นแหล่งเรียนรู้ ในรูปแบบการบริหารจัดการ ทดสอบลองทำ เก็บข้อมูลสถิติมาเทียบเคียงหรือตรวจสอบอยู่เสมอ ชุมชนจึงให้ความเชื่อถือด้วยดีในระดับหนึ่ง เช่น การนำสินค้าผลิตภัณฑ์ชุมชนของกลุ่มต่างๆมาวางจำหน่าย ให้ยืมหรือกู้เงินทุนเพื่อมาเป็นทุนดำเนินกิจการขอรูปแบบการบริหารการปันผลไปทดสอบลงในกลุ่มต่างๆ ของชุมชนอยู่เป็นเสมอ

## บทที่ 5

### สรุปผลการศึกษา และข้อเสนอแนะ

#### สรุปผลการศึกษา

จากการศึกษาเกี่ยวกับกระบวนการบริหารจัดการร้านค้าเยาเวชนโดยความร่วมมือของกลุ่มเยาเวชนพลังสามัคคีกับชุมชนบ้านวังดิน ตำบลวังดิน อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาศักยภาพกระบวนการบริหารกลุ่มและการจัดการร้านค้าของเยาเวชน เพื่อค้นหารูปแบบการบริหารจัดการร้านค้าเยาเวชนที่มีประสิทธิภาพ และเพื่อศึกษากระบวนการสร้างความร่วมมือระหว่างกลุ่มและชุมชนชาวบ้านวังดินในการบริหารจัดการร้านค้าเยาเวชน ซึ่งเป็นการศึกษาวิจัยเชิงปฏิบัติการอย่างมีส่วนร่วม(PAR = Participatory Action Research) โดยนักวิจัย กลุ่มเยาเวชน และชุมชนในพื้นที่ตำบลวังดินมีส่วนร่วมในการค้นหาปัญหา วิเคราะห์ สังเคราะห์ปัญหา กำหนดรูปแบบ และแก้ไขปัญหาลักษณะการจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้และนำไปทดสอบลงทำ เพื่อให้สอดคล้องกับสภาพบริบทของชุมชนและศักยภาพของชุมชน โดยชุมชนสามารถปฏิบัติได้ และต้องให้สอดคล้องกับสภาพและศักยภาพของกลุ่มเยาเวชนพลังสามัคคีตำบลวังดิน ซึ่งมีวิธีการดำเนินงานแยกเป็น 2 ระยะ ได้แก่ ระยะศึกษารูปแบบ และระยะทดลองรูปแบบในพื้นที่ศึกษาหมู่ที่ 1 และ 2 บ้านวังดิน ตำบลวังดิน อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี มีกลุ่มเป้าหมาย คือ สมาชิกกลุ่มเยาเวชน ชาวบ้าน กลุ่มอาชีพ ผู้ใหญ่บ้าน กำนัน องค์การบริหารส่วนตำบล วังดินและพระสงฆ์

ผลจากการศึกษารูปแบบการบริหารจัดการกลุ่มและร้านค้าที่เหมาะสมและกระบวนการสร้างความร่วมมือระหว่างกลุ่มเยาเวชนกับชุมชนในการบริหารจัดการร้านค้าเยาเวชนพบว่า รูปแบบการบริหารจัดการกลุ่มเยาเวชนพลังสามัคคีลักษณะโครงสร้างกลุ่มเดิมเป็นการแยกส่วนตามหน้าที่ ซึ่งจะแยกหน้าที่ออกเป็น ประธานกลุ่มดูแลและจัดการงานทุกอย่างที่เกี่ยวข้องกับกลุ่ม, รองประธานมีหน้าที่รับมอบหมายงานจากประธานกลุ่ม, เลขานุการมีหน้าที่จดบันทึกการประชุม, เหนียวินดูแลเรื่องการเงิน, ประธานฝ่ายต่างๆ ทำหน้าที่ตามกิจกรรมฝ่าย และกรรมการมีหน้าที่ติดต่อประสานงานกับฝ่ายต่างๆ ซึ่งหน้าที่โดยตำแหน่งจะมีผู้รับผิดชอบเพียงคนเดียวเมื่อมีคนหนึ่งคนใดในตำแหน่งลาออกทำให้งานที่ดำเนินอยู่หยุดชะงักไม่สามารถดำเนินงานต่อไปได้ ดังนั้นจึงได้กำหนดรูปแบบโครงสร้างใหม่ที่ประกอบไปด้วย ประธานกลุ่มเป็นผู้คอยดูแลงานทุกอย่างเกี่ยวกับกลุ่มแล้วแยกออกอีกเป็นฝ่าย 3 ฝ่าย คือ ฝ่ายสมาชิกรับผิดชอบกิจกรรมรับสมัครใหม่ จัดประชุมประจำเดือน บันทึกการประชุม เงินออมทรัพย์ และเงินกู้ฉุกเฉิน, ฝ่ายบริหารโครงการรับผิดชอบ กิจกรรมร้านค้าเยาเวชน พิมพ์ การเลี้ยงปลา โครงการต่างๆ และเอกสารสื่อ, ฝ่ายสวัสดิการ กิจกรรมสังคมรับผิดชอบต่อกิจกรรมการเข้าค่าย กีฬา ศาสนา วัฒนธรรม สวัสดิการต่างๆ และดูแลรักษาวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ ของกลุ่ม โดยฝ่ายทุกฝ่ายแยกออกเป็น ประธาน รองประธาน เลขานุการ และผู้ช่วยอีก 2 คน ผลการทดสอบลงทำปรากฏว่า การดำเนิน

งานต่างๆ ยังมีลักษณะเหมือนกับโครงสร้างกลุ่มแบบเดิมจึงได้ปรับเปลี่ยนโครงสร้างใหม่เป็นโครงสร้างกลุ่มแบบ 3 ทีม 1 กอง ซึ่งมีองค์ประกอบ 3 ทีมใหญ่ๆ โดยผ่านทีมจัดการเรียนรู้ (ทีมอิสระ) คือ ทีมกองเลขาดูแลเรื่องเอกสารต่างๆ , ทีมวิเคราะห์หลักกิจกรรมทำหน้าที่นำข้อมูลดิบมาหารูปแบบการพัฒนาโครงการ และทีมพัฒนาโครงการรับผิดชอบเรื่องขึ้นรูปโครงการใหม่และประเมินผลต่อยอดโครงการเดิม ส่วนรูปแบบการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนบ้านวังดินเดิม ไม่มีรูปแบบโครงสร้างการบริหาร จัดการร้านค้า จากการวิจัยจึงกำหนดรูปแบบขึ้นซึ่งมีองค์ประกอบดังนี้คือ ประธานร้านค้า ประธานกลุ่มเยาวชน ฝ่ายต่างๆ และที่ปรึกษากลุ่ม ด้านการดำเนินงานประกอบด้วยฝ่ายต่างๆ คือ ฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายคลังสินค้า ฝ่ายการเงิน-การบัญชี ฝ่ายประชาสัมพันธ์ ฝ่ายควบคุมคุณภาพสินค้า และฝ่ายติดตามงาน เมื่อได้รูปแบบนำไปทดสอบลองทำแล้วสมาชิกกลุ่มเยาวชนไม่สามารถปฏิบัติได้เพราะไม่เหมาะสมกับสภาพบริบทของบุคคลในกลุ่มทางด้านความรับผิดชอบและความจำกัด ทางด้านระยะเวลา ดังนั้นจึงได้ปรับเปลี่ยนรูปแบบใหม่เป็น ผู้บริหารมีหน้าที่รับผิดชอบในทุกเรื่อง ที่เกี่ยวกับร้านค้าโดยคอยมอบหมายงานให้สมาชิกเข้ามาช่วยเหลือ ผู้ทำบัญชีจัดทำบัญชีเกี่ยวกับร้านค้า ผู้ขายรับผิดชอบเกี่ยวกับการขายหน้าร้านและสมาชิกกลุ่ม ประธานความร่วมมือ คอยช่วยเหลือด้านต่างๆ ส่วนกลยุทธ์ที่ใช้ในการขายได้แก่ การขายสินค้าให้ถูกกลสามารถกำหนดราคาสินค้าได้บางชนิดเท่านั้นเพราะสินค้าบางชนิดมีราคาตายตัวอยู่แล้ว, การขายสินค้าให้แก่ สถานที่ราชการไม่สามารถปฏิบัติได้ต่อเนื่องเพราะขาดคนให้บริการถึงที่, เน้นการการสินค้าเป็นแพ็ค (ชุด) ปัจจุบันดำเนินการอยู่และได้รับความนิยมเป็นอย่างดีจากลูกค้า, การนำกิจกรรมบางอย่าง มาร่วมกันคือ การเคลื่อนย้ายน้ำมันหมดไปจำหน่ายในร้านค้าซึ่งได้ถูกยกเลิกแล้วนำเงินทุน ไปลงทุนในร้านค้าแทนไปจากมติที่ประชุมเพราะในชุมชนมีน้ำมันหลายที่ และรูปแบบการบันทึก การขายจากอดีตบันทึกในกระดาสสมุดปกอ่อนเมื่อทดสอบลองทำแล้วเปลี่ยนรูปแบบมาเรื่อยๆ จนกระทั่งปัจจุบันบันทึกลงใบบันทึกการขายที่เป็นรูปเล่มมีลักษณะคล้ายใบส่งของที่มีสำเนาติดเล่มไว้

กระบวนการสร้างความร่วมมือระหว่างกลุ่มเยาวชนกับชุมชนในการบริหารจัดการการสร้างความร่วมมือเกิดขึ้นจากการจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ในตำบลลักษณะการขายเครือข่ายออกไป ซึ่งแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ การสร้างเครือข่ายเยาวชนและการสร้างเครือข่ายร้านค้าเยาวชนการสร้างเครือข่ายเยาวชนเดิมมีลักษณะเป็นการเรียกให้เยาวชนแต่ละหมู่บ้านมารวมกันแล้วจัดตั้งศูนย์เยาวชนตำบลขึ้น แต่ขาดกิจกรรมหลักประจำศูนย์จึงทำให้ศูนย์เยาวชนไม่มีการขับเคลื่อนอะไร มีแค่เพียงรายชื่อสมาชิกเยาวชน กิจกรรมจะเกิดขึ้นต่อเมื่อมีการเรียกมาจัดเป็นครั้งคราวเท่านั้น ฉะนั้นทางกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคีจึงสร้างเครือข่ายใหม่โดยการปรับปรุงให้ทางกลุ่มเป็นเครือข่ายใหญ่มีกิจกรรมหลักคือ ร้านค้าเยาวชนกับการออมทรัพย์และมีกิจกรรมเสริมคือ ธนาคารเยาวชน การเลี้ยงปลา ฟาร์มเห็ด เป็นต้น ผู้ที่จะเข้าร่วมเครือข่ายต้องเข้าร่วมกิจกรรมหลักส่วนกิจกรรมเสริม จะเข้าร่วมหรือไม่ก็ได้หรืออาจเป็นเครือข่ายโดยการทำกิจกรรมของตนเองที่บ้านแต่เป็นเครือข่าย จากกลุ่มเยาวชนพลังสามัคคี และการสร้าง

เครือข่ายร้านค้าเดิมร้านค้าไม่มีการขยายเครือข่าย แต่เมื่อทำการวิจัยแล้วทางร้านค้าจึงเห็นความสำคัญและขยายเครือข่ายโดยการผ่านเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้กับเยาวชนและกลุ่มอาชีพต่างๆ ในชุมชนซึ่งให้ร้านค้าเป็นศูนย์กลางชักชวนเข้าร่วมกิจกรรมหรือการนำผลผลิตเข้าไปฝากขายก็ได้

## ข้อค้นพบจากกระบวนการศึกษา

1. การบริหารจัดการองค์กรหรือโครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มแบบแยกส่วน บทบาทหน้าที่ที่แยกอำนาจหน้าที่ออกไปเป็นส่วนๆ ใครอยู่ในตำแหน่งไหนก็จะทำหน้าที่เฉพาะตำแหน่งนั้น เมื่อมีคนหนึ่งคนใดขาดหรือลาออกจากตำแหน่งก่อให้เกิดความกระทบกระเทือนต่อหน้าที่การทำงาน งานที่ค้างอยู่ก็หยุดชะงักไม่ดำเนินการต่อไปได้

2. ผลที่ได้รับจากโครงสร้างระบบการบริหารจัดการร้านค้าเยาวชนตำบลวังดิน การศึกษาพบว่าในการกำหนดบทบาทหน้าที่การทำงานให้สมาชิกกลุ่มเยาวชนหากไม่มีผลตอบแทนงานมักจะขับเคลื่อนต่อไปได้ยากถ้าไม่มีผู้ที่มีความเสียสละและความรับผิดชอบที่แท้จริง เพราะเยาวชนส่วนใหญ่มีความเสียสละและความรับผิดชอบน้อย อีกทั้งไม่ชอบการถูกกำหนดให้ทำกิจกรรม ในการบริหารผู้บริหารจำเป็นต้องนำเอาจิตวิทยาในการเกลี้ยกล่อมหรือการมอบหมายงานตรงตามลักษณะนิสัยจึงจะทำให้เกิดประโยชน์

3. การผลักดันเปลี่ยนหมุนเวียนกันขายสินค้าในวันหยุดเสาร์-อาทิตย์ประธานกลุ่มจะกำหนดเวรขายของไว้เป็นหน้าที่ หากไม่ทำตามหน้าที่จะถูกปรับ

4. การสร้างมิตรภาพกับร้านค้าส่งและปลีกเพื่อรักษาความสัมพันธ์ที่ดีไว้ในการติดต่อซื้อขายซึ่งจะช่วยผ่อนปรนทางด้านราคาต้นทุนหรือการจ่ายเงินสดได้และรับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับสินค้าชนิดใหม่ได้เร็วขึ้น

5. การคืนกำไรให้กับสังคมในเรื่องที่พอจะช่วยให้ เช่น การพิมพ์งาน การร่างโครงการ ฯลฯ

6. การส่งเสริมการออมทรัพย์ ร้านค้าเยาวชนจะนำรายได้ที่เกิดขึ้นไปออมทรัพย์กับกลุ่มเยาวชนและกลุ่มอาชีพในชุมชนอีก 2 แห่ง เพื่ออนาคตและวิกฤตที่อาจเกิดขึ้น

กระบวนการบริหารจัดการต่างๆ จำเป็นต้องกำหนดให้สอดคล้องกับสภาพบริบทของชุมชน หารูปแบบที่เหมาะสมและสามารถปฏิบัติได้กับบุคคลที่ดำเนินงาน ตลอดจนคำนึงถึงรูปแบบที่ควรจะเป็น รวมถึงการนำเอารูปแบบการบริหารจัดการตามหลักวิชาการหรือกลุ่มต่างๆ ภายนอกชุมชนนำมาพิจารณาปรับเปลี่ยนหรือเพิ่มเติมวิธีการดำเนินงานให้สอดคล้องกับสภาวะการบริหารจัดการของชุมชน ข้อเสนอแนะที่ได้จากการศึกษาคือ ควรสนับสนุนให้ทุกฝ่ายที่มีส่วนเกี่ยวข้องและการ ส่งเสริมกลุ่มองค์กรชุมชนตามรูปแบบต่างๆ หันหน้ามาร่วมกันวางแผนหาแนวทางการพัฒนากลุ่มองค์กรชุมชนที่เหมาะสม โดยมีเป้าหมายอยู่ในชุมชนไม่ต้องคำนึงว่ากลุ่มองค์กรในชุมชนเป็นของหน่วยงานใดหน่วย

งานหนึ่ง ควรให้องค์การบริหารส่วนตำบลเข้าไปส่งเสริมให้มีการจัดตั้งกลุ่มองค์กรในรูปแบบที่สอดคล้องกับพื้นที่ที่มีความพร้อมก่อนหลังจากนั้นจึงค่อยขยายผล และควรสนับสนุนให้หน่วยงานที่รับผิดชอบมีการจัดฝึกอบรมทางด้านบัญชีให้และจัดประชุมสัมมนา เพื่อทบทวนบทบาทและหน้าที่ของคณะกรรมการบริหารของกลุ่มองค์กรอย่างสม่ำเสมอและควรสนับสนุนให้มีการสร้างเครือข่ายระหว่างกลุ่มองค์กรด้วยกัน และเชื่อมโยงการประสานงานระหว่างกลุ่มองค์กรกับกลุ่มอาชีพต่างๆ ในชุมชน

## ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะแบ่งออกเป็น 3 ส่วน คือ ข้อเสนอแนะทั่วไปข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย และข้อเสนอแนะเพื่อการศึกษา โดยประกอบรายละเอียดดังนี้ไปนี้ คือ

### ข้อเสนอแนะทั่วไป

จากการศึกษาทดสอบรองใช้รูปแบบการบริหารจัดการกลุ่มในเรื่องของการร่วมทุน ร่วมหุ้น เพื่อให้กลุ่มสะสมทุน โดยให้เล็งเห็นว่าทุนของชุมชนนั้นไม่ใช่มีแต่เพียงทุนที่เป็นตัวเงินหากแต่คำว่า “ทุน” นั้นยังหมายถึง ทุนที่เป็นคน ความรู้ สังคม วัฒนธรรม และอื่นๆ อีกมากมายยากจะประมาณการออกมาเป็นมูลค่าได้ แต่ปัญหาอุปสรรคเกิดขึ้นจากมุมมองของชุมชนคิดถึงทุนที่เป็นตัวเงินเท่านั้นปัญหาอุปสรรคต่างๆ จะแก้ไขได้ต่อเมื่อ

**ความชัดเจนและโปร่งใส** เป็นที่ต้องการในทุกๆ สมัยหลายกลุ่มองค์กรชุมชนที่มีระบบบัญชีชัดเจนและโปร่งใสมักเกิดได้รับความสนใจและเชื่อมั่นในการร่วมทุนร่วมแรงร่วมใจ แต่หลายกลุ่มองค์กรชุมชนมีระบบบัญชีแบบชาวบ้านรับซื้อขายขวามีพยานรู้เห็น กรรมการบริหารมีความซื่อสัตย์แต่เรื่องการแสดงผลในรูปแบบบัญชียังเป็นที่ต้องการของสมาชิกองค์กรชุมชน หน่วยงานที่มีความรู้ด้านระบบบัญชีควรส่งเสริม แนะนำให้เกิดระบบบัญชีที่กรรมการบริหารสามารถปฏิบัติได้และเข้าใจเพื่อใช้ประมาณการ การแสดงผล การดำเนินงาน ร้องรับการขยายตัวขององค์กรต่อไปข้างหน้า

**ความจำเป็นในการสร้างเครือข่าย** จะต้องสร้างเครือข่ายระหว่างกลุ่มสะสมทุนด้วยกัน และเชื่อมประสานระหว่างกลุ่มสะสมทุนกับกลุ่มอาชีพต่างๆ ในชุมชน

### ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

การตั้งกลุ่มองค์กรในชุมชนควรถูกจัดตั้งจากการแนะแนวทางการจัดตั้งมากกว่าการลงไปกำหนดให้ชุมชนจัดตั้ง รวมทั้งการสนับสนุนด้านงบประมาณควรให้การส่งเสริมแก่กลุ่มที่มีอยู่หรือกลุ่มใหม่ที่มีความพร้อมและต้องการเงินทุนการหนุนเสริมแทนการบ่งชี้ให้จัดตั้งกลุ่มเพื่อจะได้จัดสรรงบประมาณลงไปให้ ลักษณะนี้จะทำให้กลุ่มล้มได้ง่ายและไม่ยั่งยืน แนวทางที่สามารถช่วยในการแก้ไขปัญหาคือ

**หน่วยงานไม่ตั้งเงื่อนไขและข้อแม้** ทุกฝ่ายที่มีส่วนเกี่ยวข้องมีการมองเห็นเป้าหมายคล้ายๆ กัน สนับสนุนส่งเสริม ร่วมกันวางแผนหาแนวทางพัฒนากลุ่มองค์กรชุมชนต่างๆ ให้มีเป้าหมายร่วมกัน คือความเข้มแข็งของชุมชนเท่านั้นโดยไม่ต้องคำนึงว่ากลุ่มองค์กรชุมชนนั้นจะเป็นของหน่วยงานใด หน่วยงานหนึ่งที่ตั้งตั้งขึ้น

**องค์กรท้องถิ่น** ควรเป็นพี่เลี้ยงอย่างเต็มตัวหรือสนับสนุนให้องค์การบริหารส่วนท้องถิ่น เข้าไปส่งเสริมให้มีการจัดตั้งกลุ่มสะสมทุนในรูปแบบที่เหมาะสมในเขตพื้นที่ที่มีความพร้อมก่อนหลังจาก นั้นจึงค่อยขยายผลต่อไป

### ข้อเสนอแนะเพื่อการศึกษา

การนำประเด็นที่สนใจควรมีการต่อยอดในชุมชนจากประเด็นกลุ่มองค์กรที่มีอยู่อย่างกระจัดกระจายในชุมชนตำบลวังดิน กลุ่มองค์กรส่วนมากมีรูปแบบการบริหารจัดการ คือ

กลุ่มเงินทุนหมุนเวียนซึ่งเหมือนมีสูตรสำเร็จตายตัวว่านำเงินออมทรัพย์เดือนละเท่าไร ตามแต่กลุ่มองค์กรจะกำหนดเอาไว้แล้วนำมารวมกับเงินอุดหนุนหรือเงินกู้ปลอดดอกเบี้ยขององค์การบริหารส่วนตำบลไปปล่อยกู้กันในสมาชิกในปีปัจจุบันปี 2546 มีการจัดตั้งธนาคารชุมชนตำบลวังดินขึ้น เพื่อรวบรวมกลุ่มออมทรัพย์หรือกลุ่มการเงินที่ปล่อยกู้ให้สมาชิกลำนำรวบรวมไว้ ในธนาคารชุมชนแต่ ธนาคารชุมชนตำบลวังดินยังขาดการจัดรูปแบบการบริหาร เพื่อสอดคล้องหรือเชื่อมโยงให้เกิด ประโยชน์สูงสุด

ปัจจัยสำคัญที่ทำให้กลุ่มองค์กรการเงินขาดการเชื่อมโยงนั้นก็คือ ไม่ได้บูรณาการหรือ เชื่อมโยงกับกลุ่มองค์กรอื่นๆในเรื่องของการลงทุนต่างๆ กลุ่มองค์กรคิดว่าจะนำเงินออมมาปล่อยกู้แก่ สมาชิกในวงแคบแต่ขาดการเชื่อมโยงไปถึงกลุ่มอาชีพที่มีกำลังผลิตแต่ขาดเงินทุนในการสนับสนุนหรือ แม้แต่ธนาคารชุมชนตำบลวังดินเองก็ยังไม่มียุทธศาสตร์หรือแนวทางในการบริหารเงินภาพรวมหรือองค์ รวมเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด การบริหารจัดการมีการกระจายกันไปตามกลุ่มต่างๆ ทั่วไป ลักษณะการบริหารแบบประเภทองค์เดียวก็คือ กลุ่มองค์กรนั้นบริหารกันกลุ่มเดียวซึ่งจำนวนเงินในการ บริหารเฉลี่ยอยู่ที่กลุ่มละประมาณ 20,000-30,000 บาท หรือกลุ่มองค์กรที่มีสมาชิกมากอาจถึง 100,000 บาท โดยทุกกลุ่มมีการปล่อยกู้เงินเป็นกิจกรรมหลักแต่กิจกรรมที่ทำให้เกิดรายได้จริงกลับขาด การส่งเสริมและต่อยอดซึ่งกลุ่มก็ยังมีข้อบกพร่องหรือประเด็นที่น่าสนใจคือทุกกลุ่มการเงินนั้นมีดอกเบี้ย เพื่อใช้ในการปันผลแต่ทุกกลุ่มองค์กรยังขาดสวัสดิการชุมชนซึ่งประเด็นหรือยุทธศาสตร์นั้นกลุ่มองค์กร การเงินจะให้ผลประโยชน์นอกจากตัวเงินที่ปันผลแล้วควรสร้างให้เกิดสวัสดิการภาคประชาชนซึ่งผล ประโยชน์ของดอกเบี้ยนั้นเกิดจากเงินของตัวสมาชิกเองกับคืนสู่สมาชิกในรูปสวัสดิการของสมาชิกใน กลุ่มหรือสวัสดิการของชุมชนในเรื่องการต่อยอดตัวธนาคารชุมชนตำบลวังดินจะมีการค้นหารูปแบบการ

บริหารจัดการที่เอื้อต่อการพัฒนาที่เกิดประโยชน์สูงสุดในการนำกลุ่มองค์กรทั้งหลายเข้าเครือข่ายในระดับตำบลและการนำเงินออมของ ทุกกลุ่มนี้มาบูรณาการ เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดดังทฤษฎีเช่นว่า นำเงินคนละ 10 บาท เมื่อจัดเวทีประชุมหารือแล้วแบ่งกันกู้กลับไปก็ได้คนละ 10 บาท แต่ทฤษฎีที่ว่านำเงินมาด้วยนำความคิดมาด้วยให้เกิดการบริหารจัดการนี้เป็นเรื่องน่าสำคัญเพียงแต่เกิดการค้นหารูปแบบการบริหารจัดการ ส่วนกลางคือธนาคารชุมชนตำบลวังดินและค้นหารูปแบบกลุ่มย่อยของแต่ละกลุ่ม เพื่อเชื่อมโยงให้เกิดการบูรณาการและการสร้างสวัสดิการภาคประชาชนให้เกิดขึ้นในตำบลวังดิน เป็นเรื่องที่เป็นประเด็นที่น่านำมาศึกษาและต่อยอดภายในชุมชนให้เกิดขึ้นเพราะทุกกลุ่มเมื่อรวมกันแล้วเงินออมแต่ละกลุ่มองค์กรนี้จัดว่ามีอยู่หลายแสนบาทเพียงแต่ขาดการจัดสวัสดิการซึ่งเปรียบเสมือนน้ำหล่อเลี้ยงหัวใจหรือน้ำใจที่ทำให้คนยึดเหนี่ยวกันให้เห็นประโยชน์ของการเอื้ออาทรซึ่งกันและกัน อันเป็นเรื่องที่น่าศึกษาต่อ



# อ้างอิง

ประกอบ บำรุงผล. คอ.ม.(โยธา). การบริหารและควบคุมงานก่อสร้าง. กรุงเทพฯ :  
สำนักพิมพ์ศูนย์ส่งเสริมวิชาการ, 2522.