



รายงานวิจัยเพื่อท้องถิ่นฉบับสมบูรณ์

โครงการศึกษาแนวทางการพัฒนาร้านค้าทำดีมาร์ทเพื่อการพึ่งตนเอง
ด้านเศรษฐกิจและด้านการเยียวยาของกลุ่มผู้ได้รับผลกระทบ
จากเหตุความไม่สงบฯ อำเภอไม้แก่น จังหวัดปัตตานี

โดย

นางสาวนุรียา เจะแวก และ คณะ

มิถุนายน 2559

รายงานวิจัยเพื่อท้องถิ่นฉบับสมบูรณ์

โครงการศึกษาแนวทางการพัฒนาร้านค้าทำดีมาร์ทเพื่อการพึ่งตนเอง
ด้านเศรษฐกิจและด้านการเยียวยาของกลุ่มผู้ได้รับผลกระทบ
จากเหตุความไม่สงบฯ อำเภอไม้แก่น จังหวัดปัตตานี

คณะผู้วิจัย

1.นางสาวนุรียา	เจาะแหว
2.นายวิน	สีนวล
3.นางสาววนิดา	สุขแดง
4.นางรอลีเปาะ	สุวรรณปัตย์
5.นางประดับ	อินทรชุต
6.นางโรม๊ะ	แข็งแหว
7.นางจำเนียร	ตันนิยม
8.นางเจ๊ะลีเมาะ	มะแซ
9.นางหนูไอนี	ละหาร
10.นางบุปผา	กิมชู่

สนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)

ฝ่ายวิจัยเพื่อท้องถิ่น

สารบัญ

	หน้า
บทที่ 1 บทนำ	1
บทที่ 2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	7
บทที่ 3 วิธีการดำเนินงาน	29
บทที่ 4 ผลการดำเนินงาน	45

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

จากการที่รัฐบาลมีนโยบายกระจายได้รายและความเจริญไปสู่ภูมิภาค เพื่อมิให้เกิดการกระจุกตัวในส่วนกลาง ทำให้ประชาชนในชนบทส่วนใหญ่มีปัญหาในการถูกเอารัดเอาเปรียบในการหาซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคที่จำเป็นต่อการดำรงชีพและไม่ได้รับความเป็นธรรมในการขาย ผลผลิตรวมทั้งขาดความรู้ ประสบการณ์ และขาดอำนาจต่อรองทางการค้า ตลอดจนมองไม่เห็นโอกาสและช่องทางที่จะนำภูมิปัญญาของตนเองมาพัฒนาในเชิงธุรกิจ ประกอบกับเกิดผลกระทบจากวิกฤติเศรษฐกิจของประเทศทำให้ประชากรมีรายได้ลดลงจึงจำเป็นที่หน่วยงานของภาครัฐจะประสานความร่วมมือกันในการเสริมสร้างประสิทธิภาพการดำเนินกิจกรรมให้แก่ชุมชนและกลุ่มอาชีพ

ประมาณปี 2530 กระทรวงพาณิชย์ โดยกรมการค้าภายในได้ดำเนินการสนับสนุนการรวมกลุ่มของประชาชนเพื่อจัดตั้งร้านค้าชุมชนในชนบทที่อยู่ห่างไกลให้สามารถซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคในราคาที่เป็นธรรมและเพิ่มอำนาจในการต่อรองทางการค้า และในปี 2546 ได้เพิ่มบทบาทร้านค้าชุมชนให้เป็นศูนย์รวบรวมและจำหน่ายสินค้าประเภทผลผลิตทางการเกษตร เกษตรแปรรูป หัตถกรรม และอุตสาหกรรมในครัวเรือน โดยเฉพาะอย่างยิ่งเพื่อรองรับกับสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ตามนโยบายของรัฐบาล รวมทั้งสามารถใช้ร้านค้าชุมชนเป็นศูนย์กลางการเรียนรู้ภายใต้การบริหารของกลุ่มคนในชุมชน โดยมีภาครัฐเป็นผู้ให้การสนับสนุนด้านเงินทุน และความรู้ในเรื่องการบริหารจัดการ การบัญชี

ร้านค้าชุมชน หมายถึง ร้านค้าที่กลุ่มหรือคณะบุคคลร่วมกันทำการค้าขายในหมู่บ้านโดยชาวบ้านเป็นสมาชิกถือหุ้น มีการเลือกตั้งกรรมการ บริหารร้านค้าโดยคัดเลือกจากสมาชิกผู้ถือหุ้น และการปันผลกำไร (เงินปันผลจากค่าหุ้นหรือเงินปันผลคืนจากการซื้อสินค้า) ของร้านค้าคืนให้กับสมาชิก

ร้านคำทำดีมาร์ท อำเภอไม้แก่น จังหวัดปัตตานี เป็นร้านค้าที่เกิดจากความร่วมแรงร่วมใจของผู้ได้รับผลกระทบจากเหตุความไม่สงบจากสถานการณ์ชายแดนใต้ (กลุ่มเหียวยา) จำนวน 35 คน และกลุ่มองค์กรภาคประชาชนเพื่อสันติและเศรษฐกิจพอเพียง(กลุ่มเสือเขี้ยว) จำนวน 1 คน

ทั้งไทยพุทธและไทยมุสลิม เหตุผลที่เป็นที่มาของการจัดตั้งร้านค้าทำดีมาร์ท เนื่องจากสมาชิกกลุ่ม ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ได้รับผลกระทบจากเหตุการณ์ความไม่สงบฯ อยู่ในวัยกลางคน ไม่มีอาชีพที่มั่นคง มีรายได้น้อย มีภาระค่าใช้จ่ายสูงทั้งในเรื่องค่าครองชีพและค่าเล่าเรียนบุตร จึงมีแนวคิดที่ต้องการลดภาระค่าใช้จ่ายของสมาชิกโดยการจัดตั้งร้านค้าของกลุ่ม อีกทั้งอำเภอไม้แก่นอยู่ห่างจากตัวเมืองปัตตานีประมาณ 65 กิโลเมตร และ ห่างจากตัวเมืองนราธิวาสประมาณ 40 กิโลเมตร ด้วยสภาพพื้นที่ที่อยู่ห่างไกลและไม่มีรถโดยสารประจำทาง ส่งผลให้การเดินทางไปซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคและของใช้ในชีวิตประจำวันไม่สะดวกและไม่ปลอดภัยสำหรับสมาชิกกลุ่มผู้ได้รับผลกระทบ(ที่ยังคงความหวาดระแวง กลัวเกิดเหตุร้ายจะเกิดขึ้น) รวมทั้งกลุ่มเยาวชนฯ ไม่มีพื้นที่พบปะจัดกิจกรรม แลกเปลี่ยนข้อมูล ติดตามสิทธิที่พึงได้รับและแบ่งปันสุข-ทุกข์ของสมาชิกกลุ่ม

ดังนั้นทางกลุ่มเยาวชนฯ ร่วมกับกลุ่มเสื้อเขียว จึงได้ร่วมกันสร้างร้านค้าทำดีมาร์ทประจำอำเภอขึ้น ตั้งอยู่ใจกลางอำเภอไม้แก่น โดยมีเป้าหมายเพื่อช่วยเหลือแบ่งเบาภาระด้านเศรษฐกิจและให้คำปรึกษาด้านการเยียวยาแก่สมาชิกและคิณกำไรชุมชนในระยะต่อไป ได้มีการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม ทุนละ 100 บาท สมาชิกหนึ่ง คนสามารถถือหุ้นได้ไม่เกิน 10 หุ้น และได้รับการสนับสนุนงบประมาณในการก่อสร้างอาคารร้านค้าและชั้นวางสินค้าจากกองอำนวยการรักษาความมั่นคงภายใน (กอ.รมน.) ภาค 4 ส่วนหน้า สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอไม้แก่น องค์การบริหารส่วนตำบลไทรทอง และองค์การบริหารส่วนตำบลคอนทราย รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 210,000 บาท และได้เปิดร้านอย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 15 มีนาคม 2556 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ลดภาระค่าใช้จ่ายของสมาชิกกลุ่ม 2) เป็นพื้นที่พบปะจัดกิจกรรม แลกเปลี่ยนข้อมูล ติดตามสิทธิที่พึงได้รับและแบ่งปันสุข-ทุกข์ของสมาชิกกลุ่ม 3) เป็นสถานที่จำหน่ายสินค้าของสมาชิกและกลุ่มแม่บ้านในชุมชนและต่างอำเภอ และ 4) จัดสวัสดิการแก่สมาชิกและชุมชนในรูปของการปันผลกำไร

ปัจจุบันร้านค้าทำดีมาร์ท มีทุนหมุนเวียนทั้งหมด 35,300 บาท มีสมาชิกจำนวน 48 คน แบ่งเป็น กรรมการ จำนวน 10 คน ซึ่งคณะกรรมการชุดดังกล่าว ได้รับการคัดเลือกจากตัวแทนของตำบล ฯลฯ 2 คน มีหน้าที่ดูแลบริหารจัดการร้านค้าตามระเบียบข้อบังคับของร้านค้าที่สมาชิกทุกคนมีส่วนร่วมในการกำหนด และมีสมาชิกจำนวน 38 คน ซึ่งสมาชิกประมาณ 90% เป็นผู้ได้รับผลกระทบของอำเภอไม้แก่น

ผลการดำเนินงานตั้งแต่เดือนมีนาคม-เดือนกรกฎาคม 2556 ที่ผ่านมพบว่า ร้านค้าทำดีมาร์ทได้รับการตอบรับจากสมาชิกเป็นอย่างดี เพราะสมาชิกได้ซื้อของราคาถูกกว่าท้องตลาด

สมาชิกได้อินค้าตามความต้องการ เพราะร้านจำหน่ายสินค้าตามใบสอบถามจากสมาชิกและคนในพื้นที่ สมาชิกไม่ต้องเดินทางไกลรวมทั้งเป็นแหล่งจำหน่ายสินค้าโอท็อปของกลุ่มแม่บ้านในพื้นที่ และกลุ่มแม่บ้านต่างอำเภอต่างอำเภอ เช่น ข้าวกล้อง ถั่วคั่วทราย น้ำบูดู กล้วยฉาบ ไข่เค็มกะป้อ ขนมหาลไ้ ขนมหองม่วง ลูกหยียะรัง ของที่ระลึก และอื่นๆ ส่งผลให้ร้านมียอดขายและเงินทุนหมุนเวียนมากขึ้นรวมทั้งร้านค้า ยังเป็นศูนย์รวมการจัดกิจกรรมพบปะแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างผู้ได้รับผลกระทบจากเหตุความไม่สงบฯ ทำให้มีความผ่อนคลาย สบายใจ รวมทั้งได้ตรวจสอบและติดตามสิทธิที่พึงได้รับ

อย่างไรก็ตาม แม้ร้านค้าจะประสบความสำเร็จในระยะเริ่มต้น ได้รับการสนับสนุนและได้รับความร่วมมือจากสมาชิก รวมทั้งหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเป็นอย่างดี แต่เนื่องจากคณะกรรมการที่ได้รับการคัดเลือกเข้ามาบริหารร้านค้า ยังขาดความรู้และไม่มีประสบการณ์ในการบริหารจัดการร้านค้ามาก่อน อาจส่งผลต่อการบริหารจัดการร้านค้าในระยะต่อไป ทางคณะกรรมการและสมาชิกจึงมีความคิดเห็นกันว่าหากจะให้ร้านค้าพึ่งตนเองในระยะยาวนั้น จำเป็นต้องหาประสบการณ์เพื่อมาพัฒนาในเรื่องของความรู้ที่จำเป็น และหาวิธีการกระตุ้นให้สมาชิกกลุ่มมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการร้านค้าอย่างจริงจัง รวมทั้งใช้ร้านค้าแห่งนี้เป็นที่รับฟังปัญหา ติดตามข้อมูลสิทธิที่พึงได้รับ และจัดกิจกรรมสร้างสัมพันธ์ที่ระหว่างสำหรับผู้ได้รับผลกระทบฯ เด็กกำพร้า และคนในพื้นที่ จึงเป็นที่มาของการจัดทำโครงการนี้

คำถามการวิจัย

1. แนวทางการพัฒนาร้านค้าทำดีมาร์ทให้สามารถพึ่งตนเองด้านเศรษฐกิจได้ควรทำอย่างไร
2. แนวทางการพัฒนาร้านค้าทำดีมาร์ทให้เป็นพื้นที่ในการเยียวยากลุ่มผู้ได้รับผลกระทบจากเหตุความไม่สงบฯ ในพื้นที่อำเภอไม้แก่นควรเป็นอย่างไร

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาแนวทางการพัฒนาร้านค้าทำดีมาร์ทให้สามารถพึ่งตนเองด้านเศรษฐกิจได้
2. เพื่อศึกษาแนวทางพัฒนาร้านค้าทำดีมาร์ทให้เป็นพื้นที่ในการเยียวยากลุ่มผู้ได้รับผลกระทบจากเหตุความไม่สงบฯ ในพื้นที่อำเภอไม้แก่น

3. เพื่อศึกษาและทดลองปฏิบัติการพัฒนาร้านค้าทำดีมาร์ทให้สามารถพึ่งตนเองด้านเศรษฐกิจและด้านการเยียวกลุ่มผู้ได้รับผลกระทบจากเหตุความไม่สงบฯ ในพื้นที่อำเภอไม้แก่น

กลุ่มเป้าหมาย

- | | | |
|---|----------|----|
| 1. ทีมวิจัย(ซึ่งเป็นคณะกรรมการร้านค้าทำดีมาร์ท) | จำนวน 10 | คน |
| 2. สมาชิกกลุ่มร้านค้าทำดีมาร์ท | จำนวน 38 | คน |

พื้นที่ดำเนินการ

1. ร้านค้าทำดีมาร์ท อำเภอไม้แก่น จังหวัดปัตตานี
2. ร้านค้าชุมชนในพื้นที่ภาคใต้ อาทิ ร้านค้าชุมชนบ้านสระบัว อำเภอท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช และ ร้านค้าชุมชนบ้านทอน อำเภอเมือง จังหวัดนราธิวาส ฯลฯ

กระบวนการและขั้นตอนการดำเนินงาน

ขั้นตอนการเตรียมทีมวิจัยและพื้นที่

1. ประชุมชี้แจงโครงการเพื่อให้ผู้เกี่ยวข้องรับทราบและให้คำแนะนำในการดำเนิน

โครงการแก่ทีมวิจัย

2. ประชุมทีมวิจัย เดือนละ 1 ครั้ง เพื่อสรุปผลการดำเนินงานและวางแผนการดำเนินงานใน

กิจกรรมต่อไป

ขั้นตอนการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูล

3. ประชุมกรรมการ สมาชิกกลุ่ม และ ผู้เกี่ยวข้อง เพื่อทบทวนการบริหารจัดการร้านค้าที่ผ่านมา รวมทั้งวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และ ข้อจำกัด เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาร้านค้าโดยใช้การประชุมระดมความคิดเห็น

4. ศึกษารูปแบบการบริหารจัดการร้านค้าชุมชนที่เข้มแข็ง พึ่งตนเองได้” จำนวน 2 พื้นที่ เพื่อนำความรู้และประสบการณ์มาวางแผนในการพัฒนาร้านค้าโดยวิธีการศึกษาดูงาน

5. สำรวจร้านค้าที่มีในชุมชน (มีกี่ร้าน? แต่ละร้านขายสินค้าประเภทใดบ้าง? ราคาเท่าไร?) เพื่อนำข้อมูลมาวิเคราะห์วางแผนในการพัฒนาร้านค้า โดยใช้แบบสำรวจและทำแผนที่ประกอบ

6. สอบถามข้อมูลความต้องการใช้สินค้าและข้อเสนอแนะเพื่อการพัฒนาร้านค้าจากสมาชิกกลุ่ม โดยใช้แบบสำรวจ

7. ประชุมสรุปวิเคราะห์ผลการศึกษาข้อมูลที่ได้จากการศึกษาในกิจกรรม 3-6 และจัดทำแผนพัฒนาร้านค้าเพื่อการพึ่งตนเองด้านเศรษฐกิจและการเยียวยา โดยการประชุมเชิงปฏิบัติการ

8. ประชุมนำเสนอแผนการพัฒนาร้านค้าเพื่อการพึ่งตนเองด้านเศรษฐกิจและการเยียวยา
ขั้นตอนปฏิบัติการ

9. ทดลองปฏิบัติการตามแผนการพัฒนาร้านค้าเพื่อการพึ่งตนเองด้านเศรษฐกิจและการเยียวยา โดยวิธีการอบรม / ประชุม / จัดกิจกรรม ฯลฯ

10. สรุปผลการทดลองปฏิบัติการตามแผนการพัฒนาร้านค้าเพื่อการพึ่งตนเองด้านเศรษฐกิจและการเยียวยา

11. ประชุมนำเสนอผลงานวิจัย

12. จัดทำรายงานฉบับสมบูรณ์

ผู้รับผิดชอบโครงการ

ทีมวิจัย

1. นางสาวนุริยา เจะแวง	หัวหน้าโครงการ
2. นายวิน สีนวล	รอง
3. นางสาวนิตา สุขแดง	เลขา
4. นางรอทีเปาะ สุวรรณปัติย์	การเงิน
5. นางประดับ อินทรชูด	ประชาสัมพันธ์
6. นางโรม๊ะ เช็งแวง	ประชาสัมพันธ์
7. นางจำเนียร ตันนิคม	ผู้ตรวจสอบบัญชี
8. นางเจ๊ะลีมาะ มะแซ	รองประธาน
9. นางหนูไฉณี ละหาร	รองประธาน
10. นางบุปผา กิมขู่	ผู้ซื้อของ

ที่ปรึกษา

1. คุณประไพ นุ้ยสุวรรณ : นักพัฒนาชุมชน อบต. ไทรทอง

2. พัฒนาการอำเภอไม้แก่น
3. ปลัดอำเภอฝ่ายความมั่นคงผู้ดูแลงานเยียวยา
4. สมส.(กอ.รมน.ภาค 4 ส่วนหน้า)

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ผลงานเชิงวิจัย

1. ได้แนวทางการพัฒนาร้านค้าทำดีมาร์ทให้สามารถพึ่งตนเองด้านเศรษฐกิจได้
2. ได้แนวทางพัฒนาร้านค้าทำดีมาร์ทให้เป็นพื้นที่ในการเยียวยาสมาชิกกลุ่มผู้ได้รับ

ผลกระทบจากความไม่สงบฯ ทั้งด้านสิทธิและจิตใจ

3. ได้รูปแบบการพัฒนาร้านค้าทำดีมาร์ทให้สามารถพึ่งตนเองด้านเศรษฐกิจและด้านจิตใจ
- ของสมาชิกผู้ได้รับผลกระทบจากความไม่สงบฯ

ผลงานเชิงพัฒนา

1. คณะกรรมการมีความรู้และประสบการณ์ในการบริหารจัดการร้านค้า
2. สมาชิกกลุ่มมีส่วนร่วมในการจัดการร้านและมีความรู้สึกรับเป็นเจ้าของ
3. ร้านค้าเป็นแหล่งพบปะแลกเปลี่ยนประสบการณ์และข้อมูลข่าวสารระหว่างสมาชิก

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในบทนี้จะเป็นการทบทวนงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ซึ่งเป็นทุนเดิมในด้านข้อมูลความรู้ที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการจัดการร้านค้าโดยชุมชน แล้วนำข้อความรู้มาทดลองปฏิบัติ เพื่อหาข้อสรุปมาปรับใช้กับร้านค้าทำดีมาร์ท เพื่อให้เกิดประโยชน์มากที่สุด โดยมีประเด็นดังนี้

2.1 ความหมาย/ที่มา/ปัจจัยการส่งเสริมร้านค้าให้ประสบผลสำเร็จ

2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.3 ประสบการณ์การบริหารจัดการสหกรณ์ร้านค้าชุมชน ตำบลละงู อำเภอละงู จังหวัด

สตูล

2.4 บทควมรूपแบบการบริหารจัดการร้านค้าชุมชน

2.5 หลักการตลาด 4P

ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

2.1 ความหมาย/ที่มา/ปัจจัยการส่งเสริมร้านค้าให้ประสบผลสำเร็จ

ร้านค้าชุมชน หมายถึง ร้านค้าที่กลุ่มหรือคณะบุคคลร่วมกันทำการค้าขายในหมู่บ้านโดยชาวบ้านเป็นสมาชิกถือหุ้น มีการเลือกตั้งกรรมการ บริหารร้านค้าโดยคัดเลือกจากสมาชิกผู้ถือหุ้น และมีการปันผลกำไร (เงินปันผลจากค่าหุ้นหรือเงินปันผลคืนจากการซื้อสินค้า) ของร้านค้าคืนให้กับสมาชิก ร้านค้าชุมชนบ้านสามขาเกิดมาจากความต้องการของคนในชุมชนที่อยากมีร้านค้าเกิดขึ้นในชุมชน ที่สามารถซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคได้ในราคายุติธรรม ไม่ต้องเดินทางเข้าไปซื้อในเมือง เป็นเสมือนสวัสดิการหนึ่งในชุมชน ร้านค้าชุมชนบ้านวังเจ้าจึงถือกำเนิดจากเงินทุนของกลุ่มสัจจะออมทรัพย์ ซึ่งมีสมาชิกส่วนใหญ่เป็นคนในชุมชน

ความเป็นมาของร้านค้าชุมชน

จากการที่รัฐบาลมีนโยบายการกระจายรายได้และความเจริญไปสู่ภูมิภาค เพื่อมิให้เกิดการกระจุกตัวในส่วนกลาง ซึ่งทำให้ประชาชนในชนบทส่วนใหญ่มีปัญหาในการถูกเอารัดเอาเปรียบในการหาซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคที่จำเป็นต่อการดำรงชีพและไม่ได้รับความเป็นธรรมในการขายผลผลิต รวมทั้งขาดความรู้และประสบการณ์ และขาดอำนาจต่อรองทางการค้า ตลอดจนมองไม่เห็นโอกาสและช่องทางที่จะนำภูมิปัญญาของตนเองมาพัฒนาในเชิงธุรกิจ

ประกอบกับเกิดผลกระทบจากวิกฤติเศรษฐกิจของประเทศทำให้ประชากรมีรายได้ลดลง จึงจำเป็นที่หน่วยงานของภาครัฐจะประสานร่วมมือกันในการเสริมสร้างประสิทธิภาพ การดำเนินกิจกรรมให้แก่ชุมชนและกลุ่มอาชีพ จากนโยบายกระทรวงพาณิชย์ได้ดำเนินการสนับสนุนการรวมกลุ่มของ ประชาชนเพื่อจัดตั้งร้านค้าชุมชนในชนบทที่อยู่ห่างไกลให้สามารถซื้อสินค้าอุปโภคบริโภค ในราคาที่เป็นธรรมและเพิ่มอำนาจในการต่อรองทางการค้า รวมทั้งสามารถใช้ร้านค้าชุมชนเป็น ศูนย์กลางการเรียนรู้ภายใต้การบริหารของกลุ่มคนในชุมชนและภาครัฐเป็นผู้ให้การสนับสนุนด้าน เงิน ทุน แ ละ วิ ช า ก า ร ค ำ น ก า ร บ ริ ห า ร จ ั ด ก า ร ก า ร บ ั ญ ชี

โครงสร้างการบริหารงานร้านค้าชุมชน

1.สมาชิกผู้ถือหุ้นสมาชิกผู้ถือหุ้นของร้านค้าชุมชนจะมีส่วนร่วมในการบริหารงาน โดยมี สิทธิในการเลือกตั้งกรรมการเพื่อบริหารร้านค้าแทนสมาชิกและร่วมกันกำหนดระเบียบ หลักเกณฑ์ของร้านค้าเพื่อใช้เป็นแนวทางในการดำเนินงานของคณะกรรมการในขณะเดียวกัน สมาชิกต้องให้ความร่วมมือในการซื้อสินค้า

2.คณะกรรมการ จะมีจำนวนประมาณ 7 - 10 คน โดยคัดเลือกให้ดำรงตำแหน่ง ประธาน รองประธาน คณะกรรมการจัดซื้อ คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบัญชี คณะกรรมการ ฝ่ายการเงิน ซึ่งคณะกรรมการ จะต้องเป็นผู้ที่มีความรับผิดชอบ ซื่อสัตย์สุจริตและมีความเสียสละ

3.ผู้จัดการร้านค้า จะคัดเลือกจากคณะกรรมการ เพื่อทำหน้าที่บริหารจัดการ ควบคุมดูแล ร้านค้า เช่น การขายสินค้า การซื้อสินค้าเข้าร้าน ฯลฯ โดยการดำเนินการ ทั้งหมดจะต้องอยู่ภายใต้ ความเห็นชอบของคณะกรรมการ

การคัดเลือกและจัดตั้งร้านค้าชุมชน ในการส่งเสริมจัดตั้งร้านค้าชุมชนจะต้องพิจารณาจาก ความพร้อมและความ ประสงค์ของสมาชิกในชุมชนเป็นหลัก ทั้งนี้ หากไม่ได้รับความร่วมมือจาก สมาชิก เช่น การไม่เข้ามาช่วยในการบริหารงานของร้าน การไม่ซื้อสินค้าจากร้านค้า ฯลฯ การ ดำเนินงานของร้านค้าก็ไม่สามารถดำเนินงานต่อไปได้

ปัจจัยในการคัดเลือกและส่งเสริมจัดตั้งร้านค้าชุมชนให้ประสบความสำเร็จได้ จะต้อง พิจารณา ดังนี้

- 1.สมาชิกในชุมชน มีความพร้อมและประสงค์จะจัดตั้งร้านค้า
- 2.เป็นหมู่บ้านที่อยู่ห่างไกลหรือการคมนาคมไม่สะดวก

3. สมาชิกต้องให้ความร่วมมือในการบริหารงานและการซื้อสินค้าจากร้านค้า
4. กรรมการบริหารร้านค้ามีความเสียสละซื่อสัตย์สุจริตและมีความโปร่งใสในการบริหาร
5. ร้านค้ามีการขายสินค้าเป็นเงินสด หรือมีการขายสินค้าเป็นเงินเชื่อในปริมาณน้อย
6. การจัดหาสถานที่สำหรับการจัดตั้งร้านค้าชุมชน ควรเป็นแหล่งชุมชน และมีการสัญจรผ่านไปมาของสมาชิกร้านค้าและประชาชนในชุมชน ซึ่งสถานที่ใช้ในกรณีที่เป็นสาธารณะหรือที่ส่วนบุคคลจะต้องมีหลักฐานยินยอมให้ใช้ประโยชน์จากผู้มีอำนาจในการอนุญาตใช้สถานที่ ปัญหาของร้านค้า ปัจจุบันสภาพแวดล้อมทางสังคมและเศรษฐกิจเปลี่ยนแปลงไป ทำให้พฤติกรรมของประชาชนเปลี่ยนแปลงการคมนาคมระหว่างพื้นที่สะดวก การประกอบธุรกิจขยายตัวในทุกระดับพื้นที่ การแข่งขันทางการค้าเพิ่มขึ้น ทำให้ความจำเป็นในการจัดตั้งร้านค้าชุมชนลดลงปัจจุบันกรมฯ จะมุ่งเน้นพัฒนาร้านค้าที่มีอยู่ให้เข้มแข็งสามารถอยู่ได้อย่างยั่งยืน สำหรับเงินทุนรายใหม่ จะเป็นหมู่บ้านที่มีความจำเป็นทางเศรษฐกิจและที่จังหวัดที่เห็นสมควร
7. ให้ความรู้ในการบริหารจัดการ การวางระบบบริหารจัดการ
8. ให้คำปรึกษาแนะนำ ร่วมแก้ไขปัญหา และตรวจเยี่ยมการดำเนินงานจากสำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้าจังหวัด
9. ได้มีการพัฒนาการจัดวางสินค้าและภาพลักษณ์ของร้านค้าชุมชนเป็นร้านค้าซื้อสะดวก เพื่อให้สามารถแข่งขันกับร้านค้าปลีกต่าง ๆ รวมทั้งได้มีการจัดประกวดร้านค้าชุมชนดีเด่นระดับประเทศเพื่อเป็นขวัญและกำลังใจแก่ร้านค้า

2.2 เอกสารงานที่เกี่ยวข้อง

วสันต์ ภูเกียรติกุล (2544) รายงานการวิจัยเรื่อง องค์การเครือข่ายชุมชนตำบลบาโงยซิแน อำเภอยะหา จังหวัดยะลา ผลการวิจัยพบว่า การเชื่อมโยงกลุ่มต่างๆ เป็นองค์การเครือข่าย เริ่มจากคณะผู้วิจัยค้นหาความต้องการร่วมกันของทุกกลุ่มในพื้นที่ ได้แก่ ร้านค้าชุมชน ตลาดนัด และธนาคารตำบล จากนั้นสร้างจิตสำนึกให้แกนนำกลุ่มด้วยการพูดคุยให้เห็นความสำคัญของการจัดตั้งองค์การเครือข่าย และนำแกนนำไปทัศนศึกษา หลังจากนั้นแต่งตั้งแกนนำบางคนเป็นคณะกรรมการบริหารชั่วคราว เพื่อจัดทำโครงการตั้งร้านค้าและตลาดนัดชุมชน แล้วชี้แจงให้คณะกรรมการ กลุ่มผู้นำในหมู่บ้าน โต๊ะครู โต๊ะอิหม่าม ได้เข้าใจวัตถุประสงค์ของโครงการ ต่อมาจัดให้มีการเลือกตั้งคณะกรรมการ องค์การเครือข่ายชุมชน และคณะกรรมการบริหารซึ่งทำหน้าที่เป็นคณะกรรมการบริหารศูนย์บริการและถ่ายทอดเทคโนโลยีการเกษตรชุมชนประจำตำบลด้วย คณะกรรมการบริหาร มีหน้าที่สำคัญคือ ผลักดันให้เกิดร้านค้าและตลาดชุมชน และบริหารงานให้

ประสบความสำเร็จ การบริหารงาน สำหรับธนาคารตำบลจะดำเนินการภายในปลายปี 2544 องค์กร
เครือข่ายมีผลต่อชุมชนทั้งด้านสนับสนุนชุมชนให้มีเวทีแก้ปัญหาอย่าง เป็นระบบ ในรูป
คณะกรรมการ ส่งเสริมให้กลุ่มเครือข่ายมีการวางแผน เพื่อประสานงานทางราชการสนับสนุน
งบประมาณ รวมทั้งองค์กรเครือข่ายช่วยสร้างงานใหม่ให้กับเกษตรกรและทำให้เกษตรกรมีรายได้
เพิ่มขึ้น ข้อเสนอแนะในการวิจัยต่อไป ได้แก่ เจ้าพนักงานส่งเสริมการเกษตรประจำตำบล ควร
ประสานงานกับหน่วยงานราชการอื่นๆที่เกี่ยวข้อง เพื่อสนับสนุนให้กิจกรรมในอนาคตขององค์กร
เครือข่ายประสบความสำเร็จ ได้แก่ การขยายตลาดนัดชุมชนและองค์กรเครือข่ายรวบรวมผลผลิต
ทางการเกษตรของสมาชิก จำหน่าย รวมทั้งการสร้างห้องประชุมและอาคารฝึกอาชีพ

ณัฐจิรา พรหมสุวรรณ (2552) กระบวนการจัดการอย่างมีส่วนร่วมในการจัดระบบการ
บริหารจัดการศูนย์สาธิตการ ตลาด(ร้านค้าชุมชน) ของชุมชนบ้านหนองฮี ตำบลชีทวน อำเภอน้ำขุ่น
ใน จังหวัดอุบลราชธานี หมู่บ้านหนองฮีมีการจัดตั้งร้านค้าขึ้นเมื่อปี พ.ศ.2530 ตามนโยบายของ
รัฐบาล โดยได้งบประมาณจากโครงการ การพัฒนาศักยภาพของหมู่บ้านและชุมชน (SML) และการ
ร่วมกันลงทุนของชาวบ้าน ถือหุ้นในรูปแบบของสมาชิกเพื่อนำสินค้าอุปโภคบริโภคมาจำหน่าย
เป็นแนวทางในการส่งเสริมให้ประชาชนรู้จักการทำร้านค้าและ ช่วยให้ซื้อสินค้าที่อุปโภคบริโภค ที่
จำเป็นแก่ค่าครองชีพในราคาที่เป็นธรรม ในการจัดตั้งร้านค้าชุมชนบ้านหนองฮี มีงบประมาณ
ทั้งหมด 293,000 บาท โดยในระยะแรกนั้นศูนย์สาธิตการตลาด มีระบบการบริหารงานที่ดี และ
ดำเนินงานเรื่อยมา

จากรูปแบบการบริหารจัดการที่ได้ ชาวบ้านร่วมกันศึกษาทำความเข้าใจในรูปแบบการ
บริหารจัดการ และขั้นตอนการบริหารงานอย่างมีส่วนร่วม สามารถนำความรู้จากการวิจัยครั้งนี้ไป
ใช้ในการบริหารจัดการศูนย์สาธิตการตลาด (ร้านค้าชุมชน) ได้อย่างมีประสิทธิภาพและสามารถนำ
ความรู้จากการวิจัยครั้งนี้ไปใช้ในการบริหารจัดการกลุ่มออมทรัพย์และโรงสีข้าวของชุมชนได้และ
สามารถพัฒนารูปแบบการบริหารจัดการโครงการต่างๆ ในชุมชนให้มีประสิทธิภาพสืบไป

ศรียา พันธุ์ณรงค์ (2553) การศึกษาการดำเนินงาน ประสิทธิภาพ และความอยู่รอดของ
กิจการร้านค้าชุมชนกรณีศึกษา ร้านค้าชุมชนบ้านกล้วยใหม่ หมู่ 14 ต.สันมะเค็ด อ.พาน จ.เชียงราย
พบว่า จากการจัดทำแผนแม่บทชุมชน เพื่อเป็นแหล่งกระจายสินค้าอุปโภคบริโภคไปสู่ชนบท เป็น
การคุ้มครองประชาชนในชนบทให้สามารถซื้อสินค้าในราคาที่เป็นธรรม ถึงแม้ผลการดำเนินงาน
ของร้านค้าจะดำเนินไปเป็นอย่างดี แต่ร้านค้าขาดวิธีการปฏิบัติงานที่ชัดเจนอย่างเป็นระบบ ง่ายต่อ
การประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงาน และตรวจสอบได้

2.3 ประสบการณ์การบริหารจัดการสหกรณ์ร้านค้าชุมชนบ้านหัวหิน ตำบลละงู อำเภอละงู จังหวัดสตูลด้วยงานวิจัยเพื่อท้องถิ่น

สหกรณ์ร้านค้าชุมชนบ้านหัวหิน หมู่ที่ 1 ต.ละงู อ.ละงู จ.สตูล มีครัวเรือน 348ครัวเรือน ประชาชน 1397 อาณาเขต ทิศเหนือจด ม. 2 บ้านปากบาง ทิศใต้จด หมู่ที่ 7 บ้านท่าบ่อ ทิศตะวันออกจดคลองตึงหัง ทิศตะวันตกจดทะเลอันดามัน ประกอบด้วยชุมชนหัวหิน ชุมชนท่าชะมวง

ชุมชนหัวหิน อยู่ทางทิศตะวันตกของหมู่บ้าน ติดทะเลอันดามัน ลักษณะพื้นที่เป็นหาดทรายทอดยาว สมัยก่อนมีหินจำนวนมากยื่นลงไปในทะเล มีรูปร่างและขนาดแตกต่างกันไป เช่น หินรูปร่างคล้ายกับช้างนอนหมอบชาวบ้านเรียกว่า หินลูกช้าง อีกทั้งบริเวณหินใกล้เคียงยังมีหินลักษณะเกลี้ยงเกลาสีน้ำตาลแดงอยู่กลางหาด ชาวบ้านเรียกบริเวณหินดังกล่าวว่า ต้นหยงบาตู แปลเป็นภาษาไทยว่า แหลมหิน ซึ่งใช้เป็นชื่อเรียกหมู่บ้านเรื่อยมา แต่เมื่อเวลาผ่านไปก็เลยเปลี่ยนมาเรียกว่า หัวหิน

ชุมชนท่าชะมวง อยู่ทางทิศใต้ของหมู่บ้านในปัจจุบัน ในอดีตมีท่าเรือแห่งหนึ่งมีต้นชะมวงใหญ่จำนวนมาก ชายคนหนึ่งมาจากลัทธิมาอาศัยในพื้นที่เป็นคนนิสัยเกรงขอมขด้อย จนเพื่อนบ้านใกล้เคียงความรังเกียจ ชาวบ้านจึงช่วยกันจับชายผู้นี้ใส่ลังไม้แล้วนำไปทิ้งในทะเล เมื่อชาวบ้านกลับมาถึงหมู่บ้านปรากฏว่าชายผู้นี้ก็กลับมาเหมือนกัน ชาวบ้านเลยประกาศหาผู้ต่อสู้ต่างถิ่นเพื่อมาปราบจนชายจากตำบลเขาขาว มาเป็นคู่ต่อสู้ ก่อนที่จะถึงวันนัดเจอกันชายชาวลัทธิได้มาตายเสียก่อน พี่น้องลัทธิรู้ข่าวก็มารับศพกลับไปทำพิธีที่ลัทธิ โดยลงเรือที่ท่าเรือมีต้นชะมวงใหญ่อยู่ ชาวบ้านก็เลยเรียกว่า ท่าชะมวง มาจนถึงปัจจุบัน

ยุคจุดประกาย

กลางปี 2538 ได้มีนักพัฒนาองค์กรเอกชน (NGOs) ซึ่งทำงานอยู่กับกลุ่มชาวประมงพื้นบ้าน ในจังหวัดตรัง จังหวัดสงขลา จังหวัดพังงา และทำงานสนับสนุนเครือข่ายชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้ (สมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้) ได้เข้ามาพูดคุยปรึกษากับผู้ใหญ่บ้าน และได้เชิญชวนให้แกนนำเข้าร่วมประชุมกับสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้ เดือนสิงหาคม 2538 ณ โรงเรียนวีรสตรีอนุสรณ์ อำเภอดง จังหวัดภูเก็ต ซึ่งมีนายเตี้ย โต๊ะบุญ นายเต โต๊ะบุญ และนายบุญชัย อังสุพาณิชย์ (ผู้ขายหมู่ที่ 2 ตำบลละงู) ในการประชุมมีการแลกเปลี่ยนประสบการณ์การรวมกลุ่มแก้ปัญหาความเดือดร้อนของชาวประมงพื้นบ้านใน 13จังหวัด ภายใต้อำเภอและจังหวัดสตูลก็เป็นจังหวัดหนึ่งที่มีชาวประมงพื้นบ้านจำนวนมาก ในเวทีจึงเสนอให้มืองค์กรพัฒนาเอกชน (NGOs) ลง

ไปทำงานกับชาวบ้านที่จังหวัดสตูลด้วยปลายปี 2539 ก็ได้มีนักพัฒนาลงมาทำงานกับพี่น้องในหมู่บ้านหัวหิน หมู่ 1 ตำบลละงู อำเภอละงู จังหวัดสตูล ภายใต้โครงการส่งเสริมองค์กรชุมชนเพื่อการฟื้นฟูทรัพยากรชายฝั่ง จังหวัดสตูล ด้วยความตั้งใจของแกนนำชาวบ้านที่อยากให้เกิดกลุ่มชาวบ้าน ในการแก้ปัญหาการลดลงของสัตว์น้ำ รายได้ตกต่ำ เครื่องมือประมงพื้นบ้านถูกทำลาย ครอบครัวยากจน จึงเกิดประกายความมั่นใจ มีกำลังใจที่จะร่วมทำงานเพื่อชุมชน

ยุคเกิด “กลุ่มชาวประมงพื้นบ้าน บ้านหัวหิน (ตุลาคม 2539- กันยายน 2540)

ก่อนหน้านี้นี้ปี 2525-2538 ชาวประมงบ้านหัวหิน ได้รับความเดือดร้อนอย่างหนัก จึงติดต่อผู้กับผู้ประกอบการอวนรุน อวนลาก โดยผู้ใหญ่บ้านรวมกลุ่มชาวบ้านออกจับ ประสานงานกับตำรวจ ให้มาออกจับผู้ที่ทำผิดกฎหมาย แต่ทุกครั้งที่มีการจับกุม ก็มีการวิ่งเต้นจากหลุคคดี เพราะกฎหมายที่ช่องโหว่ กรณีทำสวนเป็นเรือเช่า ชาวหัวหินยังคงต่อสู้โดยการกระทำที่รุนแรง คือออกไปตักยิงกับพวกอวนลาก อวนรุน ซึ่งทำให้เกิดความแตกแยกกันในหมู่บ้าน และปักหลักไม่เป็นแนวกันเขตชายฝั่งหน้าบ้านแต่ไม่สามารถแก้ปัญหาได้

เมื่อนักพัฒนาเอกชน ได้เข้ามาในหมู่บ้าน ร่วมกันศึกษาความเกี่ยวเนื่อง ระหว่างทรัพยากรกับคนในชุมชน ชีวิตความเป็นอยู่ของคนในหมู่ที่ 1 มีการระดมปัญหาที่มีอยู่ในชุมชนตลอดชุมชน ชีวิตความเป็นอยู่ของคนในหมู่ที่ 1 มีการระดมปัญหาที่มีอยู่ในชุมชนตลอดจนร่วมกันวิเคราะห์ปัญหา มองหาสาเหตุและแนวทางแก้ไขปัญหาร่วมกัน สามารถสรุปได้คือ ทรัพยากรชายฝั่งเสื่อมโทรมสัตว์น้ำลดน้อยลง รายได้ไม่พอรายจ่าย เครื่องมือประกอบอาชีพถูกทำลาย ซึ่งตัวการใหญ่ที่ทำให้เกิดปัญหาคือเครื่องมือที่ทำลายล้างทรัพยากร เช่น อวนรุน อวนลาก ระเบิด ยาเบื่อ

ชาวประมงพื้นบ้านก็ได้เรียนรู้แนวทาง เรียนรู้เรื่องจัดการทรัพยากรและพัฒนาหมู่บ้าน โดยจัดตั้งเป็น “กลุ่มชาวประมงพื้นบ้านหัวหิน” โดยมีวิธีการดังนี้

- การทำความเข้าใจ สร้างจิตสำนึกในเรื่องการอนุรักษ์และฟื้นฟูทรัพยากรฉบับพี่น้องในชุมชน วิเคราะห์ปัญหา หาแนวทางแก้ไขร่วมกัน
- ร่วมกับนักศึกษาชมรมอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม มอ.ปัตตานี จัดทำค่าย “ฝึกอบรมเยาวชนกับการฟื้นฟูทรัพยากรชายฝั่ง”
- นอกจากนี้พี่น้องชาวบ้านได้รับรู้ข้อมูลข่าวสารเพิ่มมากขึ้นจากการส่งตัวแทนไปเข้าร่วมกับสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้ ได้รับการรวมกลุ่ม ทำงานพัฒนาชุมชนประมงของพี่น้องในจังหวัดต่างๆ

- แก้ปัญหาเรื่องเครื่องมือที่ทำลายทรัพยากรชายฝั่ง โดยการร้องขอห้ามปราม ผู้ที่ประกอบอาชีพอวนรุน อวนลาก ยาเบื่อ ให้ปฏิบัติตามกฎหมายหรือเปลี่ยนเครื่องมือ หันมาประกอบอาชีพที่ไม่ทำลายล้าง
- การประสานกับหน่วยงานของรัฐ เช่น ประมงอำเภอ ประมงจังหวัดตำรวจ และเรือตรวจการณ้ประมงทะเล อส. ในการออกตรวจจับผู้ทำเครื่องมือประมงที่ทำลายล้างและประสานกับอัยการจังหวัด

ยุคการขยายและต่อยอด

หลังจากได้รับความรวมกลุ่มกันและมีการดูแลฟื้นฟูทรัพยากรชายฝั่งหน้าบ้านปลอดจากเครื่องมือทำลายล้าง ทำให้เห็นความเปลี่ยนแปลงของชายฝั่งทะเลหน้าบ้าน สัตว์น้ำเพิ่มทั้งปริมาณและชนิดมากขึ้น เรื่องราวของพี่น้องบ้านหัวหินก็ได้รับการถ่ายทอด บอกเล่าสู่หมู่บ้านใกล้เคียง เช่น บ้านปากบาง บ้านบากันโต๊ะทิด บ้านตะโละโฮ บ้านปากบารา บ้านบ่อเจ็ดลูกมีการเข้ามาเรียนรู้ถึงกระบวนการทำงาน นอกจากนี้ทีมแกนนำบ้านหัวหินและเอ็นจีโอก็ได้ ลงพื้นที่ตั้งวงพูดคุยวิเคราะห์ปัญหาพร้อมกับหมู่บ้านต่างจนสามารถประสานความร่วมมือเป็น “เครือข่ายชาวประมงพื้นบ้านอ่าวละงู” เดือนมิถุนายน 2540 (ต่อมาพัฒนาเป็นชมรมชาวประมงพื้นบ้านจังหวัดสตูล ปี 2541)

เครื่องมือทำลายหมด ทรัพยากรเริ่มฟื้นฟู สัตว์น้ำที่หายไปเริ่มกลับมา แต่ชาวบ้านจะใช้ขายในครัวเรือนก็ไม่ได้ดีขึ้นก็วิเคราะห์ถึงสาเหตุเชิงลึกมีข้อสรุปว่าชาวบ้านจะใช้ขายฟุ่มเฟือย จำพวกปลาเล็กที่ติดมากับอวนจะทิ้งลงทะเล กลับมาถึงบ้านก็ต้องซื้อกับข้าวอีก พืชผักสวนครัวก็ต้องซื้อ เมื่อออกทะเลในคราวที่ได้สัตว์น้ำขายได้เงินเยอะก็ทำให้ใช้จ่ายมาก เลยทำให้ติดเป็นนิสัย เวลาที่ได้มาน้อยก็ต้องใช้จ่ายมากเหมือนเดิม ทำให้รายได้ไม่พอกับรายจ่าย ในช่วงที่มีมรสุมต้องหยุดจับสัตว์น้ำ ก็ต้องพึ่งพาเงินจากเจ้าแม่รับซื้อสัตว์น้ำมีหนี้สินเพิ่มขึ้นอีกจากที่มีอยู่แล้วกลายเป็นหนี้สินผูกพัน บางรายต้องพึ่งการกู้ยืมเงินนอกระบบ จะทำอะไรให้ชาวบ้านตระหนักถึงการเก็บหอมรอมริบเพื่อวันข้างหน้าเกิดความคิดที่จะรวมคน รวมทุน (การออม) ไว้เพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกัน จึงเป็นที่มาของการจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์เป้าหมายสูงสุด คือ “มีกองทุนเพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตและการจัดการทรัพยากรธรรมชาติยั่งยืนนำไปสู่ชุมชนเข้มแข็งสามารถพึ่งตนเองได้” มีวัตถุประสงค์ เพื่อฝึกให้คนในชุมชนรู้จักการออม เพื่อให้สมาชิกได้ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน เพื่อเชื่อมให้คนในชุมชนไม่

แตกแยกและเพื่อพัฒนาศักยภาพของคนในชุมชนด้านการวิเคราะห์ปัญหาร่วมกัน คารนำประชุม และทักษะการจัดทำระบบบัญชี

กลุ่มออมทรัพย์เริ่มก่อตั้งเมื่อเดือนมกราคม พ.ศ. 2541 ร่วมกันสร้างศาลาเพื่อใช้ในการพูดคุยของคนในชุมชนและเป็นที่ทำการกลุ่ม โดยใช้พื้นที่ของนางแมะ ยาหาหมัน ซึ่งเป็นเจ้าแม่แปปลาในหมู่บ้าน โครงสร้างตัวศาลาจะทำมาจากคันทันของอวนรุน หลังคามุงจาก กั้นฝาด้วยไม้ไผ่ 2 ด้านข้าง หันหน้าไปทางทะเล อยู่ติดกับชายหาด

ช่วงเดือนกันยายน-ตุลาคม 2541 มีพายุหนัก ทำให้ศาลากลุ่มออมทรัพย์ถูกพายุพัดเอามา กลบบริเวณนั้นจนหายไปในวัน จึงทำให้ไม่สะดวกต่อการมาทำงาน แคนนำ ได้ร่วมกันปรึกษาหารือ สรุปว่าต้องสร้างที่ทำการใหม่และต้องห่างจากชายหาดพอสมควรเพื่อป้องกันในช่วงฤดูมรสุม ก็มีนางวันอังศุภานิช ซึ่งเป็นคณะกรรมการกลุ่มเสนอให้ใช้บ้านพักเป็นที่ทำการกลุ่มชั่วคราว

ยุคก่อสร้างตัว “แลหลัง.....เดินหน้า”

ในปี 2543 กลุ่มออมทรัพย์ซึ่งเป็นเครือข่ายชมรมชาวประมงพื้นบ้านจังหวัดสตูล ได้เข้าร่วมโครงการ “การจัดสวัสดิการชุมชนโดยเร่งด่วน เพื่อผู้ยากลำบาก” โดยสนับสนุนงบประมาณจากกองทุนเพื่อสังคม(SIF)มีการบริหารจัดการกองทุนโดยแบ่งเป็น 2 กองทุน คือกองทุนหมุนเวียนเพื่อส่งเสริมอาชีพและกองทุนสวัสดิการ ทำให้สมาชิกกลุ่มเพิ่มจาก 261 คน เป็น 645 คน คณะกรรมการมีภารกิจในการจัดการบริหารกลุ่มเพิ่มมากขึ้นเพราะว่า สมาชิกเก่ากู้ยืมเงินขาดการผ่อนส่งเป็นเวลาหลายเดือนติดต่อกัน สมาชิกไม่ค่อยมาประชุม บางส่วนถูกแก้ไขแต่ก็ได้บางระดับ

ช่วงปี 2546 กลุ่มพบว่าการมีส่วนร่วมของสมาชิกเริ่มลดลง กิจกรรมด้านการจัดการทางทะเลก็ไม่มีเวทีประชุมก็มีแต่ผู้หญิงล้วนๆจึงได้จัดทำโครงการวิจัยภายใต้เรื่อง “ศึกษากระบวนการถอดบทเรียนการบริหารจัดการกลุ่มออมทรัพย์บ้านหัวหิน” มีวัตถุประสงค์เพื่อถอดบทเรียนการบริหารจัดการกลุ่มออมทรัพย์และเพื่อหาแนวทางการบริหารจัดการกลุ่มที่เอื้อประโยชน์กับสมาชิก โดยกระบวนการมีส่วนร่วม ได้รับงบประมาณสนับสนุนจากกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) ซึ่งที่คาดหวังว่าจะเป็นอีกกลไกหนึ่งในการพัฒนากลุ่มต่อไป

ยุคพัฒนากลุ่ม

กระบวนการวิจัยได้ค้นพบข้อดี ข้อบกพร่องของกลุ่ม ซึ่งทุกอย่างล้วนแล้วเป็นบทเรียนอันล้ำค่า ทำให้กลุ่มเกิดการเปลี่ยนแปลงและมีแนวทางการพัฒนากลุ่มในด้านกฎระเบียบ คณะกรรมการ กิจกรรม ที่มีส่วนร่วมมากขึ้น เช่น

1. ที่ทำการกลุ่มออมทรัพย์ มีการขยาย โดยการซื้อที่ดินในราคา 150,000 บาท ไว้เพื่อสร้างเป็นที่ทำการกลุ่ม โดยที่นำเงินปันผลของสมาชิกในปี 2546 เงินบริจาคจากสมาชิก และเงินสมทบจากกองทุนธุรกิจของกลุ่ม

2. จากข้อมูลรายรับ-รายจ่ายในครัวเรือนของสมาชิกสามารถวิเคราะห์ได้ว่าสมาชิกส่วนใหญ่มีรายจ่ายมากเป็นค่าใช้จ่ายเรื่องอุปโภค บริโภคในครัวเรือน และเครื่องมือการประกอบอาชีพทำให้มีข้อสรุปว่าการที่จะทำให้รายจ่ายลดลงได้เราต้องรวมเงินซื้อสินค้าในครัวเรือน แล้วนำมาให้กับสมาชิกออมทรัพย์โดยที่ซื้อในราคาต้นทุนและเชื่อมโยงไปถึงการทำร้านค้าชุมชน ก็เป็นทางเลือกหนึ่งซึ่งจะทำให้สมาชิกซื้อของถูกลงและสามารถเพิ่มกำไรให้กับกลุ่มและกลุ่มปันผลกำไรคืนสู่สมาชิก จากแนวคิดนี้จึงก่อเป็นร้านค้าชุมชนและสามารถเปิดกิจการ เดือนสิงหาคม 2551

ในเวลาเดียวกันก็ได้จัดทำโครงการ “พัฒนาศักยภาพเศรษฐกิจชุมชนบ้านหัวหิน” สนับสนุนโดยโครงการฟื้นฟูศักยภาพชุมชนสตูล ในการบริหาร โครงการมีแนวคิดเพื่อต้องการยกระดับการบริหารจัดการกลุ่มออมทรัพย์และขยายผลสู่สังคมชุมชนต่อไป จึงคิดต่อเรื่องของการรวมกลุ่มออมทรัพย์และขยายผลสู่สังคมชุมชนต่อไป จึงคิดต่อเรื่องของการรวมกลุ่มรับซื้อสัตว์น้ำ ทำให้เห็นความสอดคล้องของการจัดทำแพชุมชน เพื่อให้สมาชิกได้มีโอกาสเป็นเจ้าของร่วมกัน ได้ปลดพันธะหนี้ผูกพันกับเจ้าแม่แพปลา ได้ขายสัตว์น้ำในราคาที่ไม่ถูกกดขี่จากเจ้าแม่แพปลา ยังมีการปันผลกำไรคืนสู่สมาชิก ผู้ขาย และชุมชน จนเกิดเป็นแพชุมชนเมื่อวันที่ 26 พฤษภาคม 2549

นอกเหนือจากทรัพย์สินของกลุ่มแล้ว ทางโครงการฟื้นฟูชุมชนชายฝั่งอันดามัน จังหวัดสตูล (SAN SATUN) ยังได้รับการสนับสนุนเครื่องคอมพิวเตอร์พร้อมอุปกรณ์,ทีวีพร้อมจานรับสัญญาณ,และอุปกรณ์แพชุมชน เพื่อให้ชุมชนได้ร่วมกันใช้ประโยชน์ในปี 2551 กลุ่มยังได้รับการสนับสนุนจากกองทุนฟื้นฟูอาชีพด้านการประมงเพื่อช่วยเหลือผู้ประสบสึนามิ ของกรมประมง เป็นเครื่องมือประมง กลุ่มออมทรัพย์ให้ร้านค้าชุมชนเป็นผู้บริหารจัดการร้านค้าชุมชน

จากการที่กลุ่มออมทรัพย์บ้านหัวหินได้ใช้กระบวนการวิจัยจัดทำโครงการ “ศึกษากระบวนการถอดบทเรียนการบริหารจัดการกลุ่มออมทรัพย์บ้านหัวหิน”โดยการสนับสนุนจาก

สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย(สกว.)เป็นเครื่องมือ เพื่อค้นหาสาเหตุและแนวทางแก้ไข จากกระบวนการวิจัย จึงได้หาแนวทางแก้ปัญหาครั้งนี้ มีการติดตามหนี้ค้างชำระโดยคณะกรรมการและตามกลไกกฎหมายมีการแก้ไขกฎระเบียบให้สอดคล้องกับสถานการณ์และความต้องการของสมาชิกและวางแผนในการเพิ่มกิจกรรมกลุ่ม จากการรับฝากเงินออมสัจจะให้ยืมเงิน โดยการทำธุรกิจกลุ่ม ควบคู่ไปด้วย

กระบวนการทำวิจัย ได้มีการสำรวจข้อมูลรายรับ รายจ่ายของครัวเรือน พบว่าสมาชิกส่วนใหญ่มีรายได้ทางเดียวจากการทำอาชีพประมง รายจ่ายเป็นการจ่ายเพื่อการลงทุนซื้อเครื่องมือประมง และสินค้าอุปโภค บริโภคในครัวเรือน (มีปริมาณรายจ่ายที่สูงมาก) ทำให้กลุ่มคิดหาแนวทางการลดรายจ่ายในครัวเรือน จึงได้ข้อสรุปว่ากลุ่มน่าจะจัดทำให้ร้านค้าชุมชนเพื่อขายสินค้าให้กับสมาชิกและกลุ่มผู้หญิง หรือคนว่างงาน เพื่อสร้างรายได้อีกทางหนึ่ง จึงได้มีการจัดทำ “โครงการพัฒนาศักยภาพเพื่อจัดทำร้านค้าชุมชน” ต่อมากลุ่มได้เขียนโครงการขอสนับสนุนชั้นวางของและตู้เย็นจากองค์การบริหารส่วนตำบลละงู ได้รับการอนุมัติแล้วงบประมาณ 70,000 บาท

การบริหารจัดการ

1. การลงหุ้นแบ่งเป็น 2 ประเภทกลุ่มองค์กร เช่น กลุ่มออมทรัพย์บ้านหัวหิน ประมาณ 100,000บาท และกลุ่มอื่นๆที่สนใจ เช่นแพชุมชน 10,000 บาท ประเภทบุคคล เช่นสมาชิกออมทรัพย์ และบุคคลภายนอกที่สนใจ หุ้นละ 500 บาท ไม่เกิน 10 หุ้น/คน ปัจจุบันมีเงินหุ้นจำนวน 225,000 บาทมี 450 หุ้น สมาชิก 85 คน
2. มีการขายสินค้าประเภท สินค้าอุปโภค-บริโภค และสินค้าเพื่อการประกอบอาชีพและน้ำมันโดยการให้ระบบเงินสด ถ้าหากต้องการระบบสินเชื่อกลุ่มออมทรัพย์จะให้บริการสินเชื่อแก่สมาชิกในการจัดซื้อ เรือ เครื่องยนต์ เครื่องประมง เครื่องมือประกอบอาชีพ เช่น ปู รถจักรยานยนต์ ฯลฯ
3. สถานที่ดำเนินการโดยเช่าร้านค้าจากกลุ่มออมทรัพย์ฯและการจ้างพนักงาน (บุคคลที่กรรมการตกลงทำสัญญาว่าจ้าง) ถือเป็นค่าดำเนินการร้านค้า
4. การจัดสรรผลกำไร เงิน 100 เปอร์เซ็นต์ มีการปันผลดังนี้ ปันผลคืนสมาชิก 35 เปอร์เซ็นต์ เหลือคืนสมาชิกจากยอดซื้อ 30 เปอร์เซ็นต์ อุปกรณ์ 10 เปอร์เซ็นต์ ทุนสำรอง 20 เปอร์เซ็นต์ กองทุนพัฒนาสังคมและสิ่งแวดล้อม 5 เปอร์เซ็นต์
5. โครงสร้างการบริหารแบ่งเป็น 2 ฝ่าย คือฝ่ายบริหารมีหน้าที่วางแผนงาน,แก้ไขปัญหา,ดูแล

ฝ่ายกิจการ,ตรวจเช็คบัญชี/การเงิน/สต็อกสินค้า (มาจากกรรมการออมทรัพย์และผู้ถือหุ้นเลือกขึ้นมา)และฝ่ายจัดการมีหน้าที่ รับแผนงานจากฝ่ายบริหารมาดำเนินการ,ดูแลพนักงาน (กรรมการร้านค้าได้ตกลงว่าจ้าง)บริหารงานและรับผิดชอบภายในร้านค้าโดยผู้จัดการ

การจ้างงาน มีระบบการจ้างงานดังนี้

ร้านค้าชุมชนจำนวน 2 คน คือ นางสาว ญดาวัลย์ หมีนหวังปฏิบัติหน้าที่ขายสินค้าในร้านค้าชุมชน โดยรับค่าจ้างเป็นรายเดือนๆละ 6,000 บาท มีวันหยุดเดือนละ 2 วัน และนางสาวสาชิตะ หมาดหวัง เดือนละ 2,500 บาท ทำหน้าที่ช่วยเหลือด้านการซื้อ-จัดวางสินค้า ทำความสะอาดร้านค้า นางสาวโสมจิรา หมันเหตุ ปฏิบัติหน้าที่ขายน้ำมัน โดยรับค่าจ้างเป็นรายเป็นเดือนๆละ 6,000 บาท มีวันหยุดเดือนละ 2 วันและมีคนมาทำหน้าที่แทนในวันพนักงานหยุด คือ นางสาว สะนะ ภักดี และนางสาวสายชล หมีนกลาน รับค่าจ้างวันละ 200 บาท ส่วนนางสาวศิริวรรณ วัจนเทพินทร์ รับค่าตอบแทนในการทำบัญชี ร้านค้า แพชุมชน ออมทรัพย์ เดือนละจำนวน 4,000 บาท

ผลการพัฒนาและรวมกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านหัวหิน

1. จ่ายสวัสดิการ จากการทำงานที่ผ่านมาทางกลุ่มได้มีการจัดสวัสดิการแก่สมาชิกและคนชุมชน คือ ช่วยเหลือผู้ป่วยนอนรักษาในโรงพยาบาล การคลอดบุตร การเสียชีวิต ผู้ยากลำบาก โดยการจ่ายชะกาด ตามหลักศาสนาอิสลาม (มี 8 จำพวก)
2. การพัฒนาชุมชน สังคม ที่ผ่านมากลุ่มเริ่มต้นด้วยการรวมกลุ่มฟื้นฟูอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ ด้วยการจัดการการสร้างระบบดูแลทะเลหน้าบ้านตนเอง ต่อมาพัฒนาการในการพัฒนาคุณภาพชีวิตของพี่น้องชาวประมงพื้นบ้าน ด้วยวิธีการรวมกลุ่มเพื่อจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์เพื่อเป็นทุนในการช่วยเหลือกันเองในชุมชน เป็นทุนในการประกอบอาชีพ ต่อยอดสู่การทำร้านค้าชุมชน และแพชุมชน ซึ่งแต่ละกลุ่มได้มีการจัดสรรกำไรของกลุ่มๆละ 5 เปอร์เซ็นต์ เป็นกองทุนพัฒนาสังคมและสิ่งแวดล้อม โดยค่าใช้จ่ายในกิจกรรม คือ การปล่อยพันธุ์สัตว์ เช่น กุ้งแชบ๊วย การติดต่อประสานกับองค์กรที่เกี่ยวข้อง การพัฒนาพื้นที่เก็บเรือของชุมชน ให้ทุนการศึกษาเด็กช่วยงานทางด้านศาสนา เช่น การก่อสร้างมัสยิด การพัฒนากุโบร์ (สุสาน) สนับสนุนกิจกรรมเยาวชนรักษาระบบนิเวศน์โรงเรียนในนอกชุมชน

3. ลดรายจ่าย เพิ่มรายได้มีเงินออม หมู่บ้านชาวประมงจะใช้จ่ายฟุ่มเฟือย ที่สำคัญจำพวกปลา

ที่ติดมากับอวนที่ไม่ได้ขายส่วนใหญ่จะทิ้งลงทะเล กลับมาถึงก็ต้องซื้อกับข้าวอีก พี่ผัดสวนครัวก็ต้องซื้อ เช่น ขมิ้น ตะไคร้ ข่า พริก ไม้ประดับ และเมื่อออกทะเลในคราวที่ได้สัตว์น้ำมาขายได้เงินเยอะก็ทำให้ใช้จ่ายมาก เลยทำให้ติดเป็นนิสัย เวลาที่ได้มาน้อยก็ยังต้องใช้จ่ายมากเหมือนเดิม ทำให้รายได้ไม่พอกับรายจ่าย ในช่วงที่มีมรสุมต้องหยุดจับสัตว์น้ำ ต้องพึ่งพาเงินจากเจ้าแก่ผู้รับซื้อ สัตว์น้ำมีหนี้สินเพิ่มขึ้นอีกจากที่มีอยู่แล้วกลายเป็นหนี้สินผูกพัน บางรายต้องพึ่งการกู้ยืมเงินนอก ระบบ ก็เลยคิดหาหนทางออกจะอย่างไรให้ชาวบ้านตระหนักถึงการเก็บหอมรอมริบ เพื่อวันข้างหน้า เกิดความคิดที่จะรวมคน รวมทุนจากการทำงานของแต่ละกลุ่มสามารถไปแก้ปัญหาหนี้สินของชาวประมงพื้นบ้าน โดยที่กลุ่มเป็นผู้บริหารจัดการระบบในส่วนที่มาของรายได้ และการใช้จ่ายการวางแผนในการประกอบอาชีพ

4. การจัดการแก้ปัญหาหนี้สิน ซึ่งเริ่มจากการเป็นสมาชิกแพ มีเรือ มีเครื่องมือ ในการเข้ามาเป็นสมาชิกแพใช้ระบบการหักรายวัน คือ เมื่อออกทะเลและกลับเข้าฝั่งก็มาขายสัตว์น้ำ และแพจะหักไว้จากรายได้ประมาณ 10 เปอร์เซ็นต์ของรายได้ทั้งหมด จากการสอบถามจากนายยุทธ อย่างดี สมาชิกแพชุมชนบ้านหัวหิน อาศัยอยู่บ้านเลขที่ 429 หมู่ที่ 1 ตำบลละงู อำเภอละงู “บอกว่าถ้าวันนี้ขายสัตว์น้ำได้เงิน 1,000 บาท ทางแพจะหักไว้ 100 บาท” ทำให้สมาชิกได้หักหนี้เป็นที่ติดอยู่เป็นประจำและต่อเนื่อง หนี้สินก็ลดลงเรื่อยๆแต่เมื่อไหร่เมื่อไหร่ก่อนจะไม่มีระบบการจัดการหนี้สินแบบนี้ เพราะไม่มีคนที่คอยมาจัดการและที่สำคัญเรื่องก็ต้องเปลี่ยนแปลงตลอดตามกาลเวลา และช่วงฤดูกาล

5. มีแหล่งเงินทุนการประกอบอาชีพ จากการที่มีกลุ่มออมทรัพย์ ร้านค้าชุมชน แพชุมชน ซึ่งมีการบริหารจัดการแบบบูรณาการ เช่น สมาชิกอยากได้เครื่องมือประมงสามารถสั่งจากแพชุมชน แพชุมชนรวบรวมข้อมูลสมาชิกในการสั่งซื้อจากโรงการหรือบริษัทซึ่งราคาถูกกว่าร้านค้าทั่วไป ถ้าหากเงินทุนร้านค้าไม่พอในการสั่งซื้อแต่ละครั้ง ร้านค้าก็สามารถกู้ยืม ได้จากกลุ่มออมทรัพย์ เพื่อที่จะแก้ปัญหาหนี้สินชาวประมง

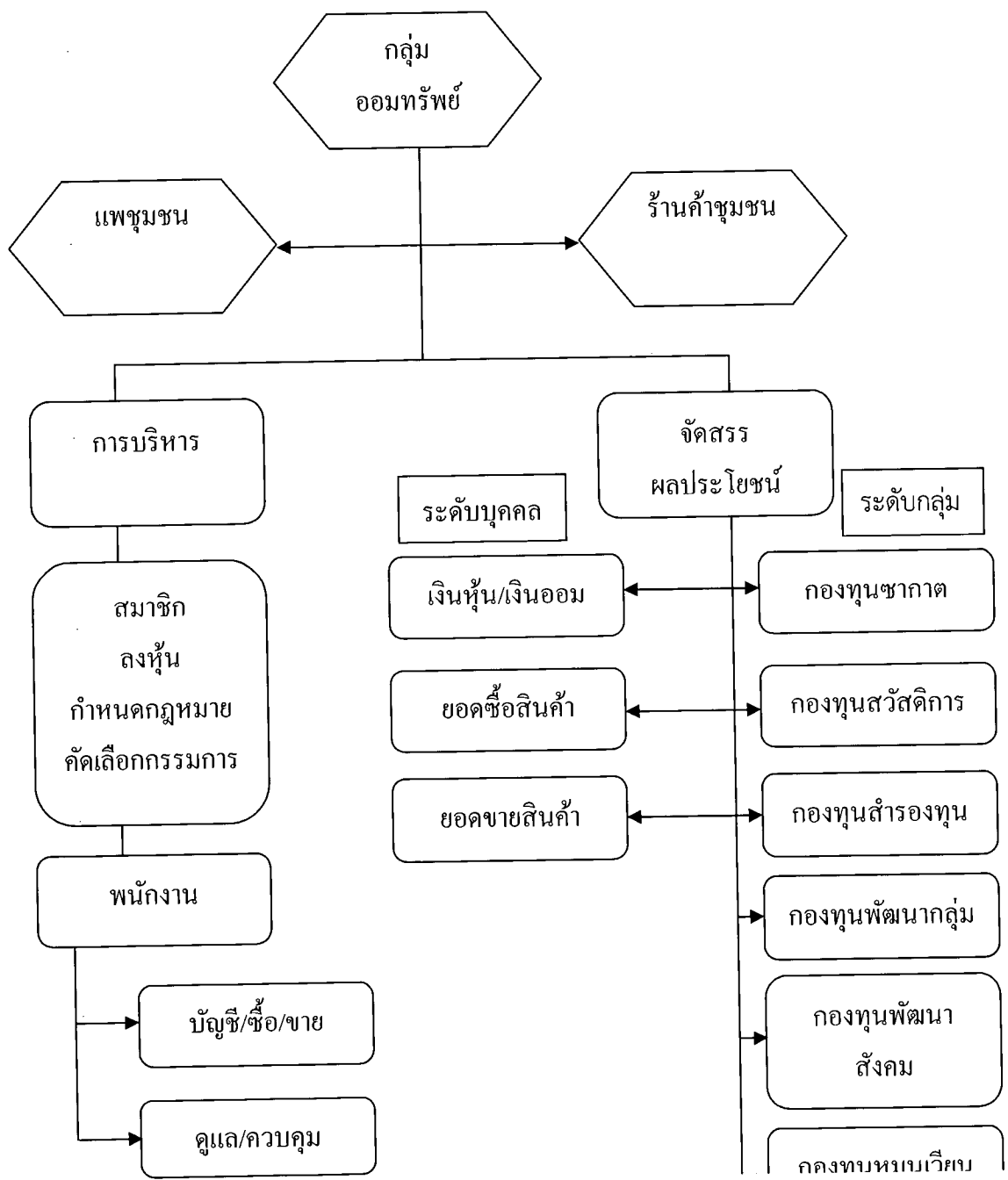
6. การทำงานเชื่อมโยงระหว่างกลุ่ม (ไม่แยกส่วน) ทั้ง 4 กิจกรรมของชุมชน อันได้แก่ กลุ่มออมทรัพย์ ร้านค้า แพชุมชน บัณฑิตน้ำมัน มีการทำงานแบบองค์รวมที่จะให้บริการครบทั้งวงจรแก่สมาชิกได้และที่สำคัญเอื้อประโยชน์ให้กับชาวบ้านในชุมชน เช่น ราคาสัตว์น้ำเครื่องมือประมง นำมันเชื้อเพลิง

7. รูปแบบการทำงาน กลุ่มองค์กร การก่อเกิดกลุ่มในชุมชนบ้านหัวหินเริ่มต้นการใช้ทุนใน

พื้นที่เป็นจุดเริ่มต้น จากการระดมทุน เงินออมความเป็นเจ้าของกลุ่มจึงมีสูง การยับยั้งชั่งใจการของผ่านการศึกษาค้นคว้าข้อมูลของคณะกรรมการ และแกนนำกลุ่ม ทำให้สิ่งที่เกิดขึ้นไม่ได้แยกส่วนจากกันได้ ทั้งที่มีการแยกในการบริหาร แต่มีเป้าหมายในการทำงานร่วมกัน

8. เกิดการจ้างงานในชุมชน สามารถมีพนักงานแบ่งเป็น 2 จำพวก (1)ทำงานเต็มเวลามีวันหยุด 2 วัน (2)มีพนักงานมารับช่วงในวันที่พนักงานเต็มเวลาหยุด ประกอบด้วย 1) พนักงานขายร้านค้าชุมชนจำนวน 1 คน/วันหยุด 2 วัน 2) พนักงานขายปืมน้ำมัน จำนวน 1 คน/วันหยุด 2 วัน 3) พนักงานแพชุมชน จำนวน 1 คน/วันหยุด 2 วัน 4) พนักงานวันทำการกลุ่มออมทรัพย์ จำนวน 5 คน 5) พนักงานทำบัญชีกลุ่มออมทรัพย์ จำนวน 1 คน และ 6) พนักงานทำบัญชีแพชุมชน และ พนักงานทำบัญชีร้านค้าชุมชน

โครงสร้างการบริหารกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านหัวหิน



2.3 บทควมรูปแบบร้านค้าเพื่อชุมชน

2.3.1 ร้านค้าชุมชนบ้านจำรุง “จุดเริ่มต้นของวงจรแห่งการพัฒนา”

จากการระดมหุ้นกันครั้งแรกเพื่อจัดตั้งร้านค้าชุมชนขึ้น กองทุนพัฒนาหมู่บ้านได้เงินทั้งสิ้น 30,000 บาท และมีสมาชิกเป็นคนในชุมชน 120 คน ร้านค้าหมู่บ้านดำเนินการในลักษณะสหกรณ์ชุมชน เพื่อจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคต่าง ๆ ทั้งจากภายนอก และสินค้าการเกษตร ผลผลิตสินค้าแปรรูปที่ผลิตได้ในชุมชนเอง ร้านค้าชุมชนจึงเป็นช่องทางในการจำหน่ายสินค้าจากผู้ผลิตถึงผู้บริโภคโดยตรง ผู้ใหญ่ชาติชายบอกว่าบ้านจำรุงมีวงจรการผลิต จำหน่าย และบริโภคกันในชุมชน ถ้าชาวบ้านในชุมชน



เข้าใจถึงความสำคัญของระบบเศรษฐกิจชุมชน บ้านจำรุงก็จะสามารถพึ่งตนเองได้ ไม่ต้องกังวลว่าเมื่อผลิตมาแล้วจะขายให้ใคร หรือเราต้องไปซื้อสินค้าจากใคร เพราะบ้านจำรุงสามารถสร้างผลิต ขาย และบริโภคได้เอง ผลกำไรที่ได้ก็ไหลเวียนอยู่ในชุมชน เป็นเงินที่จะใช้พัฒนาชุมชนต่อไป ร้านค้าชุมชนตั้งอยู่บนพื้นที่เดียวกับศูนย์การเรียนรู้ของชุมชนและผู้สูงอายุบ้านจำรุง สถานที่แรกที่เราได้พบกับผู้ใหญ่บ้านชาติชาย เป็นทั้งสถานที่ทำงานและพักผ่อนหย่อนใจของชาวบ้านจำรุง และเป็นที่ที่เราได้เห็นรอยยิ้ม ได้ยินเสียงหัวเราะดังอยู่เป็นระยะ ๆ จนเราอดคอมยิ้มตามไปด้วยไม่ได้ ร้านค้าชุมชนเล็กแห่งนี้มีกำไรเพิ่มขึ้น ทุกปี มียอดขายปีละหลายล้านบาท เมื่อถึงเวลาปันผลประจำปี ผลกำไรที่ได้จะถูกแบ่งออกเป็น 3 ส่วน ส่วนแรกร้อยละ 30 จะเก็บเป็นกองทุนพัฒนาหมู่บ้าน ร้อยละ 35 จ่ายคืนให้แก่ผู้ถือหุ้นตามจำนวนหุ้น และอีกร้อยละ 35 จ่ายคืนให้แก่ผู้ซื้อสินค้า ตามสัดส่วนการซื้อ ซื้อมากได้มาก ซื้อน้อยได้พอประมาณ พอได้ยินเรื่องจำนวนเงินปันผลแล้วเราก็กระซิบถามผู้ใหญ่บ้านว่าคนนอกเข้าหุ้นด้วยได้หรือไม่ ผู้ใหญ่ชาติชายตอบทันทีว่าได้แน่นอน ที่ผ่านมาก็มีชาวบ้านหมู่บ้านอื่นมาเข้าหุ้นด้วย แล้วถึงแม้ว่าจะมีร้านค้าชุมชนแล้ว แต่บางครั้งครบครันก็อาจจะเปิดร้านค้าอย่างเดียวกันนี้อีกก็ได้ ไม่ได้มีการบังคับหรือจะเป็นการขัดใจกันอย่างไร เพียงแต่ให้ระบบเศรษฐกิจชุมชนนี้ยังคงอยู่ และเติบโตขึ้นเรื่อย ๆ อย่างน้อยก็เป็นการแบ่งกันปันกันในชุมชน และกระตุ้นให้เกิดวงจรการพัฒนาอื่น ๆ ตามมาอีกมากมายจากผลกำไรของร้านค้าชุมชนที่อยู่ในกองทุนพัฒนาหมู่บ้าน เพราะชุมชน มีกองทุน มีเงินที่จะลงทุนทำกิจกรรมต่าง ๆ ให้เกิดเป็นผลผลิต

ที่สอดคล้องกับเหตุและผลตามแนวทางวิถีชีวิตของตนเอง เราจะได้พบเห็นลักษณะการดำเนินงานแบบร่วมมือร่วมใจ รู้เก็บ รู้แบ่งปันอย่างเดียวกับร้านค้าชุมชนนี้ในกลุ่มกิจกรรมอื่น ๆ อีกมากมายมากกว่า 20 กลุ่มกิจกรรม ในชุมชนบ้านจำรุง

2.3.2 'ร้านค้าชุมชนบ้านสระบัว: ทั้งใกล้และกำไรสองต่อ

ตั้งหลักให้ชัด ตั้งฐานให้แน่นด้วยบริบทและความรู้

ร้านค้าชุมชนบ้านสระบัวตั้งอยู่หลังมัสยิด บนทำเลที่เหมาะสมเป็นเส้นทางผ่านของผู้คนส่วนใหญ่ในชุมชน การเกิดขึ้นของร้านค้าชุมชนบ้านสระบัวตั้งอยู่บนหลักคิดสำคัญของการตั้งร้านค้าชุมชนไม่ใช่การแสวงหารายได้เพื่อเพิ่มรายรับให้แก่ครอบครัวผู้ลงทุน แต่เพื่อเป็นแหล่งทุนที่สำคัญในการหางบประมาณเพื่องานพัฒนาสังคม จากการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติที่หน้าบ้านซึ่งเป็นฐานการผลิตที่สำคัญของชาวประมงพื้นบ้านแถบนี้ แต่การอนุรักษ์จำเป็นต้องมีเงินมาหล่อเลี้ยง ร้านค้าชุมชนจึงเป็นทางออกสำหรับเรื่องนี้ “ร้านค้าชุมชนหมู่ที่ ๖ บ้านสระบัว” จึงถือกำเนิดขึ้น ตามเจตนารมณ์เพื่อเป็นแหล่งทุนให้กับการอนุรักษ์และการพัฒนาสังคม

ก่อนที่จะเป็นร้านค้าชุมชน เพื่อวางสินค้าจำหน่าย แกนนำได้ตกผลึกทางความคิดที่จะทำให้อาคารค้าชุมชนเกิดประโยชน์สูงสุด และมีผลกระทบต่อร้านค้า ร้านขายของชำอื่นๆ ในหมู่บ้านน้อยที่สุด ดังนั้นร้านค้าชุมชนจึงมุ่งเน้น วัตถุประสงค์ที่จำเป็นพื้นฐานทางการประมง ของใช้ส่วนตัวและของใช้ในครัวเรือน แต่จะไม่จำหน่ายของสดหรืออาหารที่รับประทานประจำวัน เนื่องจากมีร้านค้าในหมู่บ้านจำหน่ายอยู่แล้ว

ความน่าสนใจประการต่อมาก็คือ การก่อเกิดของร้านค้าชุมชนตั้งอยู่บนการมองถึงผลกระทบที่จะมีต่อร้านค้าอื่นๆซึ่งตั้งมาก่อนแล้ว โดยชุมชนยังออกแบบงานวิจัยเล็กๆ เพื่อสำรวจในชุมชน ว่าต้องการสินค้าประเภทไหน ในชีวิตประจำวัน และความต้องการแต่ละเดือนมากน้อยเพียงไร โดยก่อนการตั้งร้านค้าจะมีการสำรวจว่าแต่ละร้านนั้นขายสินค้าอะไรแล้วร้านค้าชุมชนจะขายอะไรเพื่อไม่ให้เกิดความซ้ำซ้อนและก่อความเดือดร้อนให้กับคนอื่นๆ อันเป็นลักษณะของการทำงานที่เอื้อเพื่อต่อกัน และสินค้าที่ร้านค้าชุมชนเลือกขายก็หลีกเลี่ยงที่จะให้ซ้ำกับสินค้าของร้านค้าชุมชนอื่นๆ ด้วยการออกแบบโดยการคำนึงถึงประโยชน์ของส่วนรวมทำให้ร้านค้าชุมชนในขณะนั้นกลายเป็นแม่ของร้านค้าอื่นๆไปโดยปริยาย

ดังนั้น เมื่อนำข้อมูลมาวิเคราะห์ ทางแกนนำสามารถวางแผนการจัดการได้เป็นอย่างดี ในการนำสินค้ามาจำหน่ายที่ร้าน ว่าเป็นสินค้าชนิดไหน ยี่ห้ออะไร รวมทั้งความมากน้อยในการจัดซื้อ

¹ ทรจวุฒิ พัฒแก้วและคณะ. “ร้านค้าชุมชนบ้านสระบัว: ทั้งใกล้และกำไรสองต่อ”. สมาคมคับบ้าน คับเมือง.

แต่ละอาทิตย์ ภายใต้การจัดการที่คุ้มค่าและมีประสิทธิภาพที่สุด ภายใต้เงื่อนไขของงบประมาณในการลงทุน และการจัดซื้อสินค้าทุกอาทิตย์

กล่าวคือร้านค้าอื่นๆภายในชุมชนพากันมาซื้อสินค้าที่ร้านของตัวเองจะขายจากร้านค้าชุมชน นอกจากจะไม่ต้องเสียค่าเดินทางมากแล้วยังจะได้รับปันผลจากการเป็นสมาชิกของร้านค้าชุมชนด้วย นอกจากนี้กำไรที่ได้จากการดำเนินการของร้านค้าชุมชนนอกจากจะกลับคืนสู่สมาชิกแล้วยังมีสัดส่วนเพื่อประโยชน์ของชุมชนด้วย กล่าวคือ กำไรส่วนหนึ่งนำมาช่วยเหลือผู้ที่ยากไร้กว่าอีกส่วนหนึ่งมีไว้สำหรับการพัฒนาชุมชน

จะเห็นได้ว่า การใช้งานวิจัยเล็กๆ เพื่อสำรวจ ส่งผลให้การจัดการและการวางแผนการตลาดมีความเข้มข้นและรัดกุม นอกจากนี้ยังสร้างการรับรู้ของคนในชุมชนโดยทางอ้อม และข้อมูลยังสามารถนำมาจัดการเพื่อไม่ให้เกิดผลกระทบต่อร้านค้าอื่นๆในชุมชนมากนัก เป็นการอยู่ร่วมกันอย่างมีเหตุมีผลภายใต้บริบทชุมชน นอกจากนี้ ร้านค้าชุมชน นอกจากเป็นร้านค้าของปลีกแล้ว ยังเป็นร้านค้าขายส่งอีกต่อหนึ่งสำหรับร้านโชห่วยเล็กๆ ร้านน้ำชา เพื่อนำสินค้าไปจำหน่ายต่ออีกทางหนึ่งด้วย

สร้างการมีส่วนร่วม ร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมแบ่งปันประโยชน์

ทำไมร้านค้าชุมชนบ้านสระบัวจึงอยู่ได้ ผ่านมรสุมและปัจจัยที่ส่งผลกระทบมากมาย ด้วยเพราะว่าร้านค้าแห่งนี้ทุกคนรู้สึกร่วมการเป็นเจ้าของ เริ่มแรกสมาชิกในกลุ่มต้องผลิตเปลี่ยนหมุนเวียนกันมาขาย สลับกันไป เมื่อครบ 15 วันเช็คของครั้งหนึ่ง เมื่อครบหนึ่งปีจึงจ้างคนดูแลร้านจากการที่ผลิตเปลี่ยนหมุนเวียนกันมาขายนี้เอง ความเป็นเจ้าของจึงเกิดขึ้น ประกอบกับญาติพี่น้องเพื่อนฝูงต่างก็มาช่วยอุดหนุนเป็นการสร้างเครือข่ายลูกค้าอย่างไม่ตั้งใจ ราคาสินค้าชุมชนบ้านสระบัวไม่ขึ้นตามตลาด ซื้อสินค้ามาเท่าไรขายจนหมด จึงจะปรับราคา ในทางกลับกันสินค้าที่ซื้อมาตลาดปรับลดราคาสินค้า ราคาสินค้าในร้านก็ไม่ลดต้องช่วยซื้อจนหมด บนฐานคิดนี้ เห็นได้ว่ากลไกของตลาดไม่มีผลต่อสินค้าในร้าน และสินค้าในร้านทุกชิ้นมีการตั้งกำไรไว้แล้ว ดังนั้นกล่าวได้ว่าสินค้าร้านนี้มีกำไรทุกชิ้น

การระดมทุนมีฐานคิดที่ความเท่าเทียมกัน โดยกำหนดหุ้นเป็นครอบครัวหนึ่งครอบครัวลงหุ้นได้ไม่เกิน 10,000 บาท ในครอบครัวจะมีสมาชิกกี่คนก็ได้ ทั้งนี้เพื่อกำหนดการมีส่วนร่วมทั้งครอบครัว และขอบเขตที่ต้องระบุนั้นนี้ เพื่อที่จะเกิดการกระจายหุ้นอย่างทั่วถึง และไม่กระจุกตัวที่คนใดคนหนึ่ง หรือครอบครัวครอบครัวหนึ่ง โดยเฉพาะ

นอกจากนี้ ร้านค้ายังเปิดโอกาสให้สำหรับกลุ่มต่างๆ ที่ตอบสนองต่อการบรรเทาทุกข์สร้างสุขของชุมชน สารารลดหุ้นได้ไม่เกิน 20,000 บาท ดังนั้นจะเห็นได้ว่า หุ้นในร้านค้าชุมชนมีกลุ่มต่างๆ เข้าถือหุ้นอยู่ด้วย และนำส่วนต่างของกำไรเหล่านั้นปันผลเพื่อชุมชน และสร้างกลุ่มให้มี

รายได้ขึ้นมา โดยให้แต่ละกลุ่มหนุนเสริมซึ่งกันและกัน มุมมองและวิธีคิดแบบนี้ จึงสร้างความ เป็นกลุ่มที่ร้อยกันเป็นพวง สร้างรายได้หลายทาง แต่ผลกำไรทั้งหมดตกอยู่กับสมาชิกทุกคน

สร้างฐานสมาชิกจากกลุ่มออมทรัพย์ สร้างร้านค้าจากฐานทุนของตนเอง

หากกลุ่มออมทรัพย์เปรียบเสมือนกระทรวงการคลังของชุมชนบ้านสระบัว กลุ่มร้านค้า ชุมชนก็เปรียบเสมือนกระทรวงพาณิชย์ซึ่งอยู่ภายใต้รัฐบาลเดียวกันโดยมีกลุ่มอนุรักษ์เป็นแกนนำ หลัก การเกิดขึ้นของร้านค้าชุมชนจึงเป็นการออกแบบเพื่อให้เป็นปัจจัยที่เกื้อหนุนการสร้างสุขของ ชุมชนมีความสมบูรณ์มากขึ้น

การเข้ามาเป็นสมาชิกร้านค้าชุมชน ไม่ใช่เรื่องง่าย แกนนำช่วยตอกย้ำให้เห็นภาพชัดว่า “ต้องพิสูจน์กันก่อน” โดยการให้เข้าร่วมเป็นสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์ตามรอบปีที่เกิดขึ้น และเป็น สมาชิกกลุ่มออมทรัพย์ตามระเบียบและข้อตกลง จากนั้นจึงขยับขึ้นมาเป็นสมาชิก กลุ่มร้านค้า หรือ กลุ่มอื่นๆ ได้ จะเห็นได้ว่า วิธีการนี้เป็นกระบวนการที่แบบลืออีกอย่างหนึ่ง เพราะการสร้างฐานจาก การออม ซึ่งเป็นฐานที่สำคัญที่สุด ดังนั้นจึงเป็นการเตรียมคนและเตรียมฐานของคนไปในตัวอีกด้วย

โดยในตอนเริ่มแรกนั้นร้านค้าชุมชนตั้งอยู่ในบ้านที่กำลังสร้างของบังหยาแกนนำชุมชนคน สำคัญโดยที่ไม่มีประตูหน้าต่างแต่อย่างใด ระยะเวลาที่ยาวนานซึ่งร้านค้าชุมชนตั้งอยู่ในบ้านบังหยา แต่ไม่มีของในร้านหายสักชิ้นเดียว ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความปลอดภัยของชุมชนที่นี้รวมทั้งความ เคารพที่คนในชุมชนมีต่อแกนนำชุมชน

สิ่งหนึ่งที่ทางแกนนำของกลุ่มเน้นหนักเสมอ คือ การสร้างร้านค้าหรือธุรกิจชุมชน ต้องสร้าง บนฐานเงินทุนของตัวเองเท่านั้น เพราะว่า ความผูกพัน ความรัก การมีส่วนร่วมจะมีน้ำหนัมาก ๆ ส่งผลให้วิธีคิดและมุมมองการเป็นเจ้าของพูดได้อย่างเต็มปากเต็มคำ แต่ใช่ว่าจะปฏิเสธทั้งหมด ใน ส่วนของโครงสร้างและอุปกรณ์พื้นฐานก็พึ่งพาจากหน่วยงานรัฐ และ อบต. แต่ทั้งนี้ในส่วนอื่นๆ โดยเฉพาะทุนหมุนเวียนต้องมาจากชุมชนเท่านั้น

ไปให้พ้นการผูกติดตลาดในระบบทุนใหญ่

จากปัญหาการเข้ามาของห้างโลตัสที่ส่งผลกระทบอย่างมากต่อร้านค้าของชำทั่วไป และ ร้านขายของสด แต่บนฐานของร้านค้าชุมชนที่มุ่งตอบสนองแก่สมาชิก ยอดซื้อยังคงเพิ่มขึ้น และ กำไรรักยังเพิ่มขึ้นเนื่องจากสินค้าในร้านตอบสนองแก่ลูกค้ารายเล็กๆ การไปซื้อของที่ห้างโลตัสแม้ ไม่กี่กิโลเมตรแต่ก็ยังสิ้นเปลืองค่าน้ำมัน และค่าเสียเวลาเนื่องจากสมาชิกส่วนใหญ่เป็นเกษตรกร และชาวประมงที่ทำงานแทบไม่มีเวลาหยุดพัก อีกทั้งพี่น้องมุสลิมก็ไม่นิยมเดินห้างเท่าไรนัก ประโยชน์ของห้างโลตัสยังมีอีกในการซื้อของเข้าร้านสมาชิกยังซื้อของได้ใกล้เคียง และพอดีกับยอด สั่งซื้อแต่ละอาทิตย์ไม่จำเป็นต้องไปซื้อถึงในเมืองนครศรีธรรมราช ในชุมชนแห่งนี้จึงมองห้าง โลตัสเป็นแค่เครื่องมือ จนมีคำกล่าวในชุมชนว่า “ไปเดินห้างเพื่อเปิดหูเปิดตา รับแอร์เย็นๆ แต่ กลับมาซื้อของที่ร้านค้าชุมชน”

การจัดการต้องเป็นระบบ ปันผลประโยชน์แก่สังคมเป็นเรื่องใหญ่

ตารางที่ 1 แสดงการจัดสรรการเงินของกลุ่มร้านค้าชุมชน

ที่	รายการ	อัตราปันผล
1	ปันผลตามยอดผู้ถือหุ้น	ร้อยละ 30
2	ปันผลตามยอดซื้อ	ร้อยละ 40
3	กองทุนพัฒนาสังคม	ร้อยละ 5
4	กองทุนพัฒนากลุ่ม	ร้อยละ 5
5	ค่าตอบแทนคณะกรรมการ	ร้อยละ 7
6	กองทุนอนุรักษ์และฟื้นฟูทรัพยากรทางทะเล	ร้อยละ 6
7	กองทุนสวัสดิการสมาชิก	ร้อยละ 7

สำหรับระบบและกระบวนการทำงานของร้านค้าชุมชน เมื่อมีสมาชิกมาซื้อจะมีการบันทึกไว้ทุกครั้งเพราะมีการปันผลจากยอดซื้อของแต่ละคน ซื้อมากได้ผลตอบแทนขึ้นมามาก นอกจากนั้นยังได้รับเงินปันผลจากยอดรวมที่ลงหุ้นไว้ด้วย เพราะเหตุนี้ร้านค้าชุมชนจึงเป็นที่พึ่งทางการเงินอีกทางหนึ่งและเป็นการอำนวยความสะดวกแก่สมาชิกในหมู่บ้านในการซื้อสินค้าที่จำเป็นในแต่ละวัน

จะเห็นว่า การตั้งยอดผลกำไรของร้านค้าชุมชนมุ่งไปที่ คนซื้อ ทั้งนี้เป็นรายได้เสริมอีกทางหนึ่งของชุมชน ร้านค้าในแต่ละวันมียอดซื้อไม่ต่ำกว่า 10,000 บาท เพราะชุมชนเป็นชุมชนประมง จำเป็นต้องซื้อของใช้ อาหารการกินลงเรือทุกวัน ร้านค้าแห่งนี้จึงเป็นการอำนวยความสะดวกแก่อาชีพประมงเป็นอย่างมาก เพราะมีสินค้าแทบทุกชนิดที่ชาวประมงต้องการ ดังนั้น ยอดซื้อและเงินปันผลจึงมากตามขึ้นไปด้วย และนั่นหมายถึง ยอดเงินที่นำไปเป็นกองทุนสำหรับการบริหารจัดการต่างๆ ในการบริหารงานชุมชนก็มากขึ้นตามไปด้วยเช่นกัน

สร้างให้ถูกต้องตามบริบทชุมชนและหลักการทางศาสนา

นอกจากนี้ร้านค้าชุมชนยังผูกยึดติดกับศาสนา โดยในทุกปีจะแบ่งรายได้ส่วนหนึ่งเป็นเงินชากาตแก่คนในชุมชน ซึ่งเป็นไปตามมติของคณะกรรมการกลุ่ม ทั้งนี้โดยการนำเงินรายได้ทั้งหมดที่เป็นกำไร หักชากาตเสียก่อนตามหลักศาสนา ดังนั้น เงินที่ได้รับจึงไม่ต้องหักชากาตอีก จากการที่มีการแบ่งกองทุนชากาตจากการรวมในลักษณะนี้ สมาชิกที่ได้รับเงินปันผล จึงลดความยุ่งยากในการจ่ายชากาตอีกครั้งหนึ่ง เพราะถือว่าเงินปันผลที่ได้รับการจัดระบบชากาตเรียบร้อยแล้ว

ในแต่ละปี ทางร้านค้าชุมชนจะแบ่งเงินชากาตแก่ผู้ด้อยโอกาสในชุมชน ตามมติของคณะกรรมการ นอกจากนี้ร้านค้าชุมชน ถือว่าเป็นแหล่งทุนขนาดใหญ่ในการพัฒนาชุมชน

ต้องไปห้ถึงการมีสินค้าของตนเองและชุมชนจำหน่าย

แม้วันนี้ร้านค้าชุมชนจะอยู่ได้ แต่ชุมชนยังไม่หยุดคิดและการดำเนินการต่อ เพราะสินค้าส่วนใหญ่ในร้านยังเป็นสินค้าที่ยังต้องพึ่งพิงจากข้างนอก ชุมชนอยากขยับขยายให้มีสินค้าของตนเอง ที่ผลิตกันในชุมชน มาตั้งขายในร้านค้าชุมชนบ้าง ตอนนี้ก็มีแนวคิดที่จะขยับต่อเรื่อง น้ำยาล้างจาน และเครื่องแกงส้ม ซึ่งเป็นสินค้าที่มีความต้องการของชุมชนเป็นอย่างมากและชุมชนเองก็สามารถผลิตเองได้

อีกไม่นานร้านค้าชุมชนแห่งนี้จะเป็นแหล่งรองรับผลิตภัณฑ์ และสินค้าที่สมาชิกในชุมชนผลิตขึ้น เป็นช่องทางการตลาดที่เอื้อต่อสมาชิกอีกทางหนึ่งในอนาคต

บทสรุปร้านค้าชุมชน

ร้านค้าชุมชนเป็นกิจกรรมที่สร้างผลกำไรต่อเนื่องและยั่งยืน หากมีการบริหารจัดการที่ดี บนบริบทและฐานวัฒนธรรม ทั้งนี้ต้องไม่มองไปที่ธุรกิจหรือกำไร แต่มองว่า เป็นกิจกรรมที่เอื้อประโยชน์แก่ส่วนรวมอย่างจริง เงินทุกบาทที่เสียไปก่อเกิดประโยชน์แก่ชุมชนทั้งทางตรงและทางอ้อม

การบริหารจัดการในเรื่องร้านค้าชุมชนมีเทคนิคและวิธีการอีกมาก เพื่อให้เป็นร้านค้าชุมชนของชุมชนอย่างแท้จริง มองกำไรเป็นเรื่องเล็ก มองการมีส่วนร่วมเป็นเรื่องใหญ่ และมองไปให้ไกลว่า การสร้างร้านค้าชุมชน ตอบสนองต่อความสุข และความยั่งยืนของชุมชนได้อย่างไร

2.3.3 การพัฒนาร้านค้าปลีกในชุมชนเมือง : แต่งร้านให้ได้ล้าน²

การบ่มเพาะพัฒนาร้านค้าปลีกในองค์ประกอบสำคัญๆ มีดังนี้

1.การสนับสนุนให้เกิดธุรกิจต้นน้ำ

การทำอะไรซ้ำกับคนอื่นอาจจะอยู่ยากในยุคนี้และอนาคต การคิดค้นสินค้า และการให้บริการแนวใหม่ๆ ควรจะเกิดขึ้นเป็นจุดเริ่มต้นธุรกิจต้นน้ำ ซึ่งอาจเกิดจากการพัฒนาธุรกิจเดิมที่มีอยู่ให้มีการขยายตัวไปในทางสร้างสรรค์ และมีความเป็นไปได้ในทางการตลาด การบ่มเพาะควรเริ่มจากการมีทิศทางชัดเจน เป้าหมายชัดเจนและความถนัดเฉพาะชัดเจน แล้วนำการออกแบบสร้างสรรค์มาเป็นแรงหลักในการเริ่มต้นธุรกิจต้นน้ำ

2.ก่อเกิดแบรนด์ที่มีดีเอ็นเอ และอัตลักษณ์เฉพาะตัว

การส่งเสริมให้เกิดค่านิยมไม่ลอกเลียนแบบ ค่านิยมการคิดแนวทางใหม่ๆ อยู่ในสายเลือดทาง

² เอกพงษ์ ศรีตรึง "การพัฒนาร้านค้าปลีกในชุมชนเมือง : แต่งร้านให้ได้ล้าน"

ธุรกิจ ส่งเสริมให้เกิดการทำวิจัยและวิจัยสร้างสรรค์ ส่งเสริมให้เกิดการออกแบบอัตลักษณ์องค์กร
 ทั่วทุกธุรกิจ จนก่อร่างสร้างเป็นอัตลักษณ์ของสินค้าและการให้บริการ มีลิขสิทธิ์เกิดขึ้นมากมาย มี
 สิทธิบัตรทั่วทุกแบรนด์ อันมีสินค้าในทุกระดับ ทั้ง บน กลาง ต่ำ ตามสายการตลาดของโลก สินค้า
 ต่างๆ เหล่านี้ เป็นที่นิยมในระดับโลก ซึ่งจะต้องมีการบ่มเพาะให้เกิดมาตรฐานสินค้าในพื้นฐาน
 เสน่ห์ของไทยและที่คนไทยถนัดนั่นเอง

3.มีการบริหารจัดการ อย่างมีระบบ

ซึ่งจะทำให้เกิดมาตรฐานในระดับสากล ควรมีการอบรมบ่มเพาะอย่างมีประสิทธิภาพ ไม่ใช่
 ผักชีโรยหน้า มีการนำกลยุทธ์เชิงสร้างสรรค์มาใช้ในการสร้างธุรกิจ เกิดความเป็นจริงเป็นจริงในการ
 ประกอบสัมมาชีพอย่างมีจริยธรรม มีอุดมการณ์และความมุ่งมั่นจนเกิดระบบที่มีโครงสร้างทางการ
 บริหารจัดการอย่างชัดเจน

4.มีกลไกในการสนับสนุนทุกมิติ จนสามารถโบยบินได้อย่างมีสง่าราศี หน่วยงานรัฐและ
 สังคมต้องสร้างกลไกในการสนับสนุนให้เกิดธุรกิจร้านค้าที่มีคุณภาพในทุกระดับและช่วย
 ประคับประคองอย่างชาญฉลาด ไม่ปล่อยปละละเลย มอนิเตอร์การเติบโตอย่างมีคุณธรรม
 สร้างสรรค์กฎหมายต่างๆ ทั้งเกื้อหนุนและจัดระบบให้ผู้ประกอบการเดินทางอย่างอบอุ่นและ
 กล้าหาญโดยถนนที่เดินมีระบบไม่เบี้ยวไปเบี้ยวมา โดยมีจุดหมายเป็นความสำเร็จ

2.5 หลักการตลาด 4 p³

ปกติการวางแผนการตลาดโดยใช้ 4P กลยุทธ์ทางการตลาดนั้นมีอยู่มากมาย แต่ที่เป็นที่รู้จัก
 และ เป็นพื้นฐานที่สุดก็คือการใช้ 4P (Product Price Place Promotion) ซึ่งหลักการใช้คือ การ
 วางแผนในแต่ละส่วนให้เข้ากัน และเป็นที่ต้องการของกลุ่ม เป้าหมายที่เราเลือกเอาไว้ให้มากที่สุด
 ในบางธุรกิจอาจจะไม่สามารถปรับเปลี่ยน ทั้ง 4P ได้ทั้งหมดในระยะสั้นก็ไม่เป็นไร เพราะ เรา
 สามารถ ค่อยๆปรับกลยุทธ์จนได้ ส่วนผสมทางการตลาดได้เหมาะสมที่สุด (4P อาจจะเรียกว่า
 marketing mix) ลองมา ดูกันทีละส่วน

1. **Product** ก็คือสินค้าหรือบริการที่เราจะเสนอให้กับลูกค้า แนวทางการกำหนดตัว product ให้
 เหมาะสมก็ต้องดูว่ากลุ่มเป้าหมายต้องการอะไร เช่นต้องการน้ำผลไม้ที่ สะอาด สด ในบรรจุภัณฑ์
 ถือสะดวก โดยไม่สนรสชาติ เราก็ทำตามที่คุณลูกค้าต้องการ ไม่ใช่เราชอบหวานก็จะพยายามใส่น้ำตาลเข้าไป แต่โดยทั่วไปแนวทางที่จะทำให้สินค้าให้ขายได้มีอยู่สองอย่างคือ

1.1 **สินค้าที่มีความแตกต่าง** โดยการสร้างความแตกต่างนั้น จะต้องเป็นสิ่งที่ลูกค้าสามารถ
 สัมผัสได้จริงว่าต่างกันและ ลูกค้าตระหนักและชอบในแนวทางนี้ เช่นคุณสมบัติพิเศษ รูปลักษณ์

³ <http://nanosoft.co.th/maktip01.htm>

การใช้งาน ความปลอดภัย ความคงทน โดยกลุ่มลูกค้าที่เราจะจับก็จะเป็กลุ่มลูกค้าที่ไม่มีการแข่งขันมาก (niche market)

1.2 สินค้าที่มีราคาต่ำนั้นคือการยอมลดคุณภาพในบางด้านที่ไม่สำคัญลงไป เช่นสินค้าที่ผลิตจากจีน จะมีคุณภาพไม่ดี นักพอใช้งานได้ แต่ถูกมากๆหรือ สินค้าที่เลียนแบบแบรนด์ดังๆ ในซูเปอร์สโตร์ต่างๆ จริงๆ แล้วสำหรับนักธุรกิจมือใหม่ควรเลือกในแนวทางสร้างความแตกต่างมากกว่าการเป็นสินค้าราคาถูก เพราะหากเป็นด้านการผลิตแล้วรายใหญ่จะมีต้นทุนการผลิตที่ถูกกว่ารายย่อย แต่หากเป็นด้านบริการ เราอาจจะเริ่มต้นที่ราคาถูกก่อน แล้วค่อยๆ หาตลาดที่รายใหญ่ไม่สนใจ

2. Price ราคาเป็นสิ่งที่ค่อนข้างสำคัญในการตลาด แต่ไม่ว่า คิดอะไรไม่ออกก็ลดราคาอย่างเดียวเพราะการลดราคาสินค้า อาจจะไม่ช่วยให้การขายดีขึ้นได้ หากปัญหาอื่นยังไม่ได้รับการแก้ไข การตั้งราคาในที่นี้จะเป็นการตั้งราคาให้เหมาะสมกับ ผลิตภัณฑ์ และกลุ่มเป้าหมายของเรา เช่นหากเราขายน้ำผลไม้ที่จืดจากร ราคาอาจจะต้องถูกหน่อย แต่หากขายที่สยาม หากตั้ง ราคาถูกไป เช่น 10 บาท กลุ่มที่เป็นเป้าหมายอยากให้ซื้ออาจจะไม่ซื้อ แต่คนที่ซื้ออาจจะเป็นคนอีกกลุ่มซึ่งมีน้อยกว่า และไม่คุ้ม ที่จะขายแบบนี้ในสยาม ยิ่งไปกว่านั้นหากราคา และรูปแบบสินค้าไม่เข้ากันลูกค้าก็จะเกิดความข้องใจและอาจจะกังวลที่จะซื้อ เพราะราคาเป็นตัวบ่งบอกภาพลักษณ์ของสินค้าที่สำคัญที่สุด อย่างไรก็ตาม ในด้านการทำธุรกิจขนาดย่อมแล้ว ราคาที่เราต้องการ อาจไม่ได้คิดอะไรลึกซึ้งขนาดนั้น แต่จะมองกันในเรื่องของตัวเลข ซึ่งจะมีวิธีกำหนดราคาง่ายๆดังนี้

2.1 กำหนดราคาตามลูกค้า คือการกำหนดราคาตามที่เราคิดว่า ลูกค้าจะเต็มใจจ่าย ซึ่งอาจจะได้มาจากการทำสำรวจ หรือแบบสอบถาม

2.2 กำหนดราคาตามตลาด คือการกำหนดราคาตามคู่แข่งในตลาด ซึ่งอาจจะต่ำมากจนเราจะมีกำไรน้อยดังนั้นหาก เรา คิด ที่จะกำหนดราคาตามตลาด เราจะต้องมานั่งคิดคำนวณย้อนกลับว่าต้นทุนสินค้าควร เป็นเท่าไรเพื่อจะได้กำไร ตามที่ตั้งเป้า แล้วมาหาทางลดต้นทุนลง

2.3 กำหนดราคาตามต้นทุน+กำไร วิธีนี้เป็นการคำนวณว่าต้นทุนของเราอยู่ที่เท่าใด แล้วบวกค่าขนส่ง ค่าแรงของเรา บวกกำไร จึงได้มาซึ่งราคา แต่หากราคาที่ได้มาสูงมาก เราอาจจำเป็นต้องมีการทำประชาสัมพันธ์ หรือปรับภาพลักษณ์ ให้เข้ากับราคาดนั้น

3. Place คือวิธีการนำสินค้าไปสู่มือของลูกค้า หากเป็นสินค้าที่จะขายไปหลายๆแห่ง วิธีการขายหรือการกระจายสินค้าจะมีความ สำคัญมาก หลักของการเลือกวิธีกระจายสินค้านั้นไม่ใช่ขายให้มากสถานที่ที่สุดจะดีเสมอ เพราะมันขึ้นอยู่กับว่า สินค้าของท่านคือ อะไร และกลุ่มเป้าหมายท่านคือใคร เช่นของใช้ในระดับบน ควรจะจำกัดการขายไม่ให้มีมากเกินไป เพราะอาจจะทำให้เสียภาพลักษณ์ได้สิ่งที่เราควรคำนึงอีกอย่างของวิธีการกระจายสินค้าคือต้นทุนการกระจายสินค้า เช่นการขายสินค้าใน 7-eleven อาจจะ กระจายได้ทั่วถึง แต่อาจจะมีต้นทุนที่สูงกว่า หากจะกล่าวถึงธุรกิจที่

เป็นการขายหน้าร้าน Place ในที่นี้ก็คือ ท่าเล ซึ่งก็ควรเลือกที่ ให้เหมาะสมกับสินค้าของเราเช่นกัน
 อย่าง มาบุญครองกับ สยามเซ็นเตอร์ จะมีกลุ่มคนเดินที่ต่างออกไปและลักษณะสินค้าและ ราคาก็ไม่
 เหมือนกันด้วยทั้งๆที่ตั้งอยู่ใกล้กัน ท่านควรขายที่ใดก็ต้องพิจารณาตามลักษณะสินค้า

4. Promotion คือการทำกิจกรรมต่างๆ เพื่อบอกลูกค้าถึงลักษณะสินค้าของเรา เช่น โฆษณาใน
 สื่อต่างๆ หรือการทำกิจกรรม ที่ทำให้คนมาซื้อสินค้าของเรา เช่น การทำการลดราคาประจำปี หาก
 จะพูดในแง่ของธุรกิจขนาดย่อม การโฆษณาอาจจะเป็นสิ่งที่เกินความจำเป็นเพราะจะต้องใช้เงิน จะ
 มากหรือน้อยก็ ขึ้นกับ ช่องทางที่เราจะใช้ ที่จะดีและอาจจะฟรีคือ สื่ออินเทอร์เน็ต ซึ่งมีผู้ใช้เพิ่ม
 จำนวนขึ้นมากในแต่ละปี สื่ออื่นๆที่ถูกๆ ก็จะเป็นพวก ใบปลิว โปสเตอร์ หากเป็นสื่อท้องถิ่นก็จะมี
 รถแห่ วิทยุท้องถิ่น หนังสือพิมพ์ท้องถิ่น วิธีในการเลือกสื่อนอกจากจะดูเรื่องค่าใช้จ่าย แล้วควรดู
 เรื่องการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายด้วย เช่น หากจะโฆษณาให้กลุ่มผู้ใหญ่ โดยเลือกสื่ออินเทอร์เน็ต(เพราะ
 ฟรี) ก็อาจจะเลือก เว็บไซต์ที่ผู้ใหญ่เล่น ไม่ใช่เว็บที่วัยรุ่นเข้ามาดูกัน เป็นต้น

บทที่ 3

วิธีการดำเนินงาน

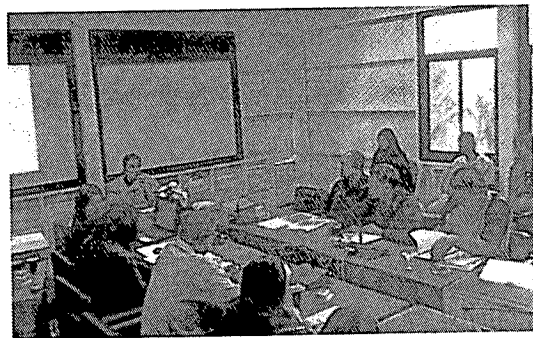
การดำเนินโครงการ “ศึกษาแนวทางการพัฒนาร้านค้าเพื่อการพึ่งตนเองด้านเศรษฐกิจและด้านการเยียวยาของกลุ่มผู้ได้รับผลกระทบจากเหตุการณ์ความไม่สงบฯ อำเภอไม้แก่น จังหวัดปัตตานี ” ได้มุ่งศึกษาแนวทางการพัฒนาร้านค้าทำดีมาร์ทให้สามารถพึ่งตนเองด้านเศรษฐกิจได้ เพื่อศึกษาแนวทางพัฒนาร้านค้าทำดีมาร์ทให้เป็นพื้นที่ในการเยียวยา กลุ่มผู้ได้รับผลกระทบจากเหตุการณ์ความไม่สงบฯ ในพื้นที่อำเภอไม้แก่น ศึกษาและทดลองปฏิบัติการพัฒนาร้านค้าทำดีมาร์ทให้สามารถพึ่งตนเองด้านเศรษฐกิจและด้านการเยียวยากลุ่มผู้ได้รับผลกระทบจากเหตุการณ์ความไม่สงบฯ ในพื้นที่อำเภอไม้แก่น ซึ่งการทำวิจัยในครั้งนี้มีขั้นตอนในการดำเนินงาน ประกอบด้วย 1) การประชุมนำเสนอโครงการ 2) การประชุมประจำเดือนทีมวิจัย 3) การประชุมกรรมการและสมาชิกกลุ่มถอดบทเรียนการบริหารจัดการร้านค้า 4) ศึกษาดูงานรูปแบบการบริหารจัดการร้านค้า 5) สำรวจร้านค้าที่มีในชุมชนเพื่อนำข้อมูลมาวิเคราะห์ 6) สอบถามข้อมูลความต้องการใช้สินค้า 7) ประชุมสรุปวิเคราะห์ และ 8) ประชุมนำเสนอแผนการพัฒนาปรับปรุงร้านค้า ซึ่งมีรายละเอียดการดำเนินงานดังนี้

1.การเตรียมชุมชน/หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

โดยการประชุมชี้แจงรายละเอียดของโครงการและประสานความร่วมมือในระหว่างการดำเนินโครงการกับหน่วยงานและผู้นำในพื้นที่ จัดเมื่อวันที่ 18 ธันวาคม 2556 ณ องค์การบริหารส่วนตำบลไทรทอง อำเภอไม้แก่น จังหวัดปัตตานี ผู้เข้าร่วมประชุม จำนวน 50 คน ประกอบด้วย รองนายกองค์การบริหารส่วนตำบลไทรทอง เจ้าหน้าที่จากสำนักงานเกษตรอำเภอไม้แก่นครู กศน. อำเภอไม้แก่น หน่วยงานทหารร้อย ร.ในพื้นที่ ตัวแทนจากองค์การบริหารส่วนไทรทอง สมาชิกกลุ่มผู้ได้รับผลกระทบอำเภอไม้แก่น และทีมวิจัย การประชุมเริ่มด้วยการกล่าวต้อนรับและเปิดการประชุมโดยรองนายกองค์การบริหารส่วนตำบลไทรทอง ตามด้วยการแนะนำความเป็นมาของร้านค้าทำดีมาร์ทและรายละเอียดโครงการวิจัยโดยหัวหน้าโครงการวิจัยและทีมงาน ผลการดำเนินงาน ผู้เข้าร่วมประชุมได้ทราบเกี่ยวกับรายละเอียดการดำเนินงานของโครงการรวมทั้งให้ข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินโครงการ



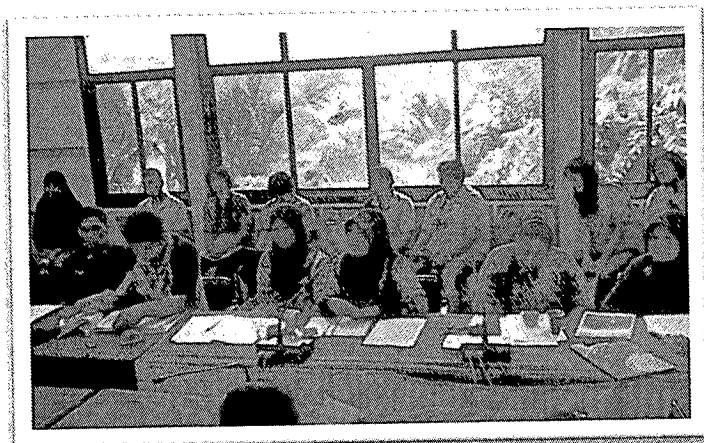
ผู้เข้าร่วมรอลงชื่อ



รองนายก อบต.ไทรทองกล่าวเปิดการประชุม



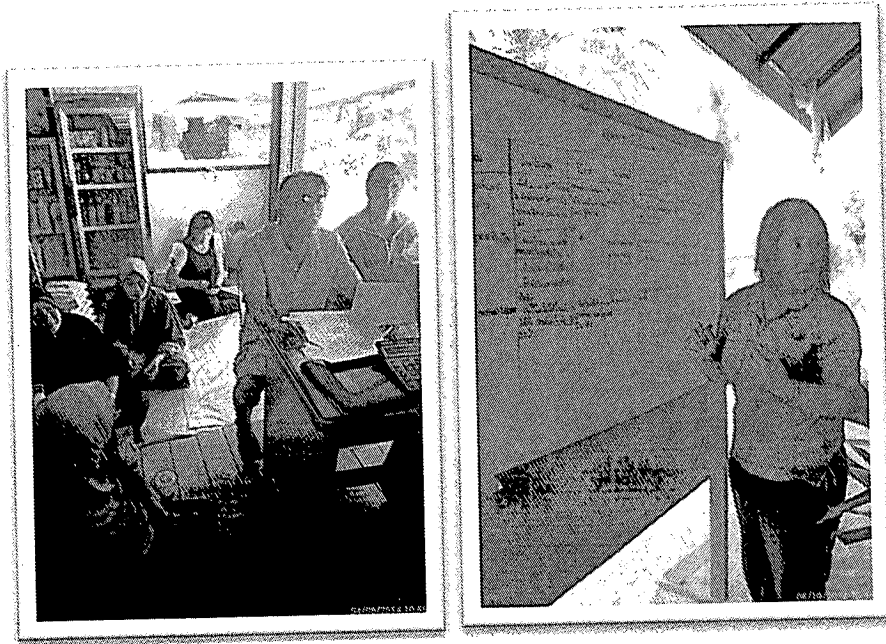
พี่เลี้ยงสกว.ชี้แจงวัตถุประสงค์



ผู้เข้าร่วมประชุมนั่งรับฟังการประชุม

3.2 ประชุมประจำเดือนทีมวิจัย

การประชุมทีมวิจัย จะมีการประชุมทุกเดือนอย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง เพื่อให้ทีมวิจัยได้มาสรุปการดำเนินงานที่ผ่านมาและวางแผนการทำกิจกรรมต่อไป ส่วนใหญ่จะนัดประชุมกันที่ร้านกาแฟดีมาร์ท ผลการดำเนินงาน ทีมวิจัยได้สรุปผลการดำเนินงานและวางแผนการทำงานร่วมกัน ทั้งในเรื่องกิจกรรมและการใช้จ่ายเงินงบประมาณ รวมทั้งได้ฝึกทักษะการสรุปข้อมูลและวางแผนการทำงานร่วมกัน การจดบันทึกการประชุม ตลอดจนได้แลกเปลี่ยนสถานการณ์ที่เกี่ยวกับการเยียวยาของกลุ่มผู้ได้รับผลกระทบ ในประเด็นสิทธิที่พึงได้ กิจกรรมที่ทางอำเภอมอบหมาย ฯลฯ



3.3 ประชุมกรรมการ สมาชิกกลุ่มและผู้เกี่ยวข้อง เพื่อทบทวนการบริหารจัดการร้านค้าที่ผ่านมา รวมทั้งวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และ ข้อจำกัด เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาร้านค้า

วันที่ 11 กุมภาพันธ์ 2557 ณ องค์การบริหารส่วนตำบลไทรทอง อำเภอไม้แก่น จังหวัดปัตตานี การประชุมในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อทบทวนการบริหารจัดการร้านค้าที่ผ่านมา รวมทั้งวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และ ข้อจำกัด เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาร้านค้า ผู้เข้าร่วมประชุม 30 คน ประกอบด้วย ทีมวิจัย สมาชิกกลุ่มเยียวยา และ ที่ปรึกษาโครงการวิจัย ผลการประชุม มีรายละเอียดดังนี้

1) ความก้าวหน้าของร้านค้าร้านทำดีมาร์ท เปิดเป็นระยะเวลาทั้งหมด 10 เดือน

- เดือนที่ 1 ขายได้ 15,081 บาท	- เดือนที่ 2 ขายได้ 19,944 บาท
- เดือนที่ 3 ขายได้ 40,674 บาท	- เดือนที่ 4 ขายได้ 44,518 บาท
- เดือนที่ 5 ขายได้ 30,901 บาท	- เดือนที่ 6 ขายได้ 40,652 บาท
- เดือนที่ 7 ขายได้ 37,622 บาท	- เดือนที่ 8 ขายได้ 27,618 บาท
- เดือนที่ 9 ขายได้ 20,240 บาท	- เดือนที่ 10 ขายได้ 36,418 บาท

สมาชิกกลุ่ม สมาชิกรายเก่าจำนวน 51 คน จำนวนหุ้นทั้งหมด 369 หุ้น เป็นเงิน 36,900 บาท สมาชิกรายใหม่เปิดรับสมัครตั้งแต่ 1 มกราคม - 4 กุมภาพันธ์ 2557 จำนวน 8 คน จำนวนหุ้นทั้งหมด 32 หุ้น เป็นเงิน 3,200 บาท

2) ระดมความคิดในที่ประชุมเพื่อวิเคราะห์ swot ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

จุดแข็ง	จุดอ่อน
- สมาชิกมีความร่วมมือ - ร้านค้ามีการประชาสัมพันธ์ - มีสินค้าที่หลากหลาย - มีสินค้าที่ลูกค้าต้องการ - สถานที่ตั้งอยู่จุดศูนย์กลางของอำเภอ - มีแรงจูงใจ(การปันผล) - สินค้าราคาถูก - สมาชิกมีการร่วมหุ้น - มีกติกาที่ชัดเจน - คนขายมีธรรมาภิบาล - มีคณะกรรมการที่ชัดเจน	- ร้านค้ามีขนาดเล็ก ตัวอาคารอยู่ห่างจากถนน - เปิด-ปิดไม่เป็นเวลา - ร้านจะหมดสต็อกเร็ว - กรรมการและคนขายสวมหมวกหลายใบ - กรรมการบางคนทำหน้าที่ไม่เต็มที่ - การประชาสัมพันธ์ไม่ทั่วถึง(ชาวบ้านบางกลุ่มยังไม่เข้าใจ) - ไม่มีป้ายบอกที่ตั้งของร้าน - ชาวบ้านเข้าใจว่าเป็นร้านของอำเภอ - มีการเปลี่ยนที่สินค้าตลอด - สินค้าเสียหายเนื่องจากหนูกัดสินค้า
โอกาส	ข้อจำกัด
- สกว สนับสนุนงบประมาณในการหาความรู้ - อบต. ไทรทอง พัฒนาชุมชน และกอ.รมน - ภาค 4 สนับสนุนอาคาร วัสดุอุปกรณ์และค่าจ้างคนเฝ้าร้านในระยะเริ่มต้น	- สถานการณ์ความไม่สงบ -

3) ทิศทางของร้าน จะปรับปรุงระบบการบริหารจัดการร้านใหม่ เปิด-ปิดให้เป็นเวลา มีคนรับผิดชอบชัดเจน ซื้อสินค้าที่สมัครต้องการมาขาย จัดหน้าร้านใหม่ ทำป้ายแนะนำร้านให้เห็นเด่นชัด และ เป็นศูนย์ประสานงานของสมาชิกกลุ่มเยียวาอำเภอไม้แก่น โดยให้มีกิจกรรมเสริมทักษะอาชีพและความสัมพันธ์ในระหว่างทีมวิจัยและสมาชิกกลุ่มเยียวา

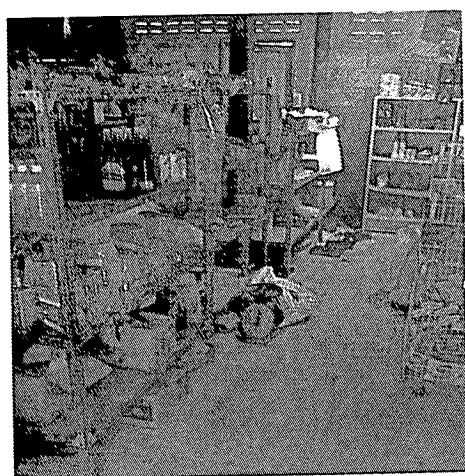


3) ประเมินความพึงพอใจในการดำเนินงานของคณะกรรมการร้านทำดีมาร์ท โดยให้เสนอเป็นคะแนนเต็ม 10 คะแนน สมาชิกที่เข้าร่วมประชุมส่วนมากให้คะแนนเต็ม 10 เพราะเห็นว่า

1. กรรมการมีความรับผิดชอบ
2. การบริการดี
3. สินค้ามีความหลากหลาย
4. ความไว้วางใจ

3.4 สำรวจร้านค้าที่มีในชุมชนเพื่อนำข้อมูลมาวิเคราะห์วางแผนในการพัฒนาร้านค้า โดยใช้แบบสำรวจและแผนที่ประกอบ

วันที่ 23 มกราคม 2557 ณ บริเวณใกล้ ๆ ร้านค้าทำดีมาร์ท อำเภอไม้แก่น จังหวัดปัตตานี การลงพื้นที่เก็บข้อมูลในครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการสำรวจร้านค้าขายของชำในพื้นที่ใกล้เคียง และสำรวจราคาสินค้าในร้านในพื้นที่ใกล้เคียง ผลการดำเนินงาน ได้ทราบถึงจำนวนร้านค้าขายของชำในละแวกใกล้เคียง ระยะห่างจากร้านค้าทำดีมาร์ทประมาณ 300 เมตร มีทั้งหมด 19 ร้าน รวมทั้งได้รู้ถึงราคาสินค้าที่จำหน่ายในร้านที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียงว่าขายในราคาที่ใกล้เคียงกัน รวมทั้งได้สร้างความสัมพันธ์ระหว่างร้านค้าในบริเวณใกล้เคียง



3.5 สอบถามข้อมูลความต้องการใช้สินค้าและข้อเสนอแนะเพื่อการพัฒนาร้านค้าจากสมาชิกกลุ่ม โดยใช้แบบสำรวจ

วันที่ 26 มกราคม 2557 ณ พื้นที่หมู่ที่ 4 ตำบลไทรทอง อำเภอไม้แก่น จังหวัดปัตตานี จุดประสงค์ในการลงพื้นที่ 1) เพื่อสำรวจรายการสินค้าที่ขายในชุมชน 2) เพื่อต้องการทราบว่าชาวบ้านในพื้นที่ต้องการสินค้าของไทยหรือของมาเลเซีย และ 3) เพื่อต้องการทราบราคาสินค้าที่ขายในร้านละแวกใกล้เคียง ผลการสำรวจ พบว่า สินค้าที่สมาชิกต้องการมีจำนวน 60 รายการ ดังนี้

1. น้ำยาล้างจาน	ขวดและถุง	ขนาดเล็กและขนาดกลาง
2. น้ำยาถูพื้น	ขวดและถุง	ขนาดเล็กและขนาดกลาง
3. น้ำยารีดผ้าเรียบ	ขวดและถุง	ขนาดเล็กและขนาดกลาง
4. น้ำยาเช็ดกระจก	ถุง	ขนาดเล็กและขนาดกลาง
5. ไฮเตอร์	ขวดและถุง	ขนาดเล็กและขนาดกลาง
6. น้ำยาล้างห้องน้ำ	ถุง	ขนาดเล็กและขนาดกลาง
7. ทิชชู	ชนิดถุง	แบบม้วน
8. แชมพู	ชนิดถุงและขวด	เล็กและกลาง
9. ครีมนวดผม	กล่อง	เล็กและกลาง
10. สบู่ก้อน	กล่อง	เล็กและกลาง
11. สบู่เหลว	ขวด	เล็กและกลาง
12. ยาสีฟัน	กล่อง	เล็กและกลาง
13. แปรงสีฟัน	กล่อง	กลางและใหญ่
14. พงชักฟอก	ถุง	กลางและใหญ่
15. น้ำยาซักผ้า	ถุงและขวด	เล็กและกลาง
16. น้ำยาปรับผ้านุ่ม	ถุงและขวด	เล็กและกลาง
17. แป้งเด็ก	ขวด	เล็กและกลาง

18. แป้งผู้ใหญ่	ขวด	เล็กและกลาง
19. ผ้าอ้อมเด็ก	ถุง	เล็กและกลาง
20. ผ้าอ้อมผู้ใหญ่	ถุง	เล็กและใหญ่
27. ถั่วเขียว	ถุง	1 ก.ก.
28. ถั่วเหลือง	ถุง	1 ก.ก.
29. แป้งทำขนม	ถุง	1 ก.ก.
30. ผงฟู	ถุง	ถุงเล็ก
31. แป้งตราแมว	ถุง	1 ก.ก.
32. น้ำดื่ม	ขวด	เล็กและใหญ่
33. น้ำตาลทราย	ถุง	1 ก.ก.
34. น้ำตาลแว่น	ถุง	1 ก.ก.
35. น้ำมันพืช	ถุงและขวด	1 ก.ก.
36. เกลือ	ถุง	เกลือป่น
37. น้ำปลา	ขวด	เล็กและกลาง
38. น้ำส้มสายชู	ขวด	เล็กและกลาง
39. ข้าวสาร	ถุง	5 ก.ก.
40. ข้าวเหนียว	ถุง	1 ก.ก.
41. กระเทียม	ซังกิโด	1 ก.ก.
42. หอมแดง	ซังกิโด	1 ก.ก.
43. พริกแห้ง	ซังกิโด	1 ก.ก.
44. นมข้น	กระป๋อง	กลาง
45. มาม่า	ห่อและกล่อง	1 กล่อง
46. ปลาซาดีน	กระป๋อง	กลาง

47. ซื้อข้าว	ขวด	เล็กและกลาง
48. ซื้อคำ	ขวด	ขวดเล็กและกลาง
49. ผงชูรส	ถุง	กลางและใหญ่
50. ซอสปรุงรส	ถุง	ขวดเล็กและกลาง
51. น้ำมันหอย	ขวด	เล็ก กลาง และใหญ่
52. กาแฟ	ซอง	ถุง
53. ไมโล	ถุง	ถุง
54. ผงน้ำชา	ถุง และกล่อง	ขนาดกลาง
55. ไข่ไก่	แผง	เบอร์ 2
56. เครื่องชุป	ถุง	เล็ก
57. น้ำจิ้ม	ขวด	ขนาดเล็กและขนาดกลาง
58. ขนมห้าง(ป๊อป)	ป๊อป	ป๊อปใหญ่
59. น้ำแฟนต้า	ขวด	1.25 ลิตร
60. น้ำหวาน	ขวด	ใหญ่

3.6 ศึกษาจากรูปแบบการบริหารร้านค้าชุมชนที่เข้มแข็ง ฟังตนเองได้

วันที่ 6-7 มีนาคม 2557 ณ ร้านค้าตัวอย่าง ตำบลละงู อำเภอละงู จังหวัดสตูล การศึกษาดูงานในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาดูงานเกี่ยวกับรูปแบบการบริหารร้านค้าที่ประสบความสำเร็จ เพื่อนำมาพัฒนาร้านค้าต่อไป จำนวนสมาชิกร้านที่ร่วมเดินทาง รวม 26 คน รวมพี่เลี้ยงสกว.ปัตตานี การศึกษาดูงานครั้งนี้มีข้อตกลงร่วมว่า ทีมวิจัยต้องทุกคนตรงต่อเวลา ปฏิบัติหาหรือเสมอ ให้เกียรติซึ่งกันและกัน เคารพกติกาช่วยเหลือซึ่งกันและกันเสียสละ มีความอดทน และต้องมีส่วนร่วมในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ นอกจากนี้ทีมวิจัยก็ได้บอกความคาดหวังต่อการศึกษาดูงานครั้งนี้ว่าเพื่อ 1) นำความรู้และประสบการณ์ที่ได้รับไปเพื่อพัฒนาตนเอง 2) พัฒนาร้านค้าให้ดีขึ้นในเรื่องของการบริหารร้าน การจัดการร้าน ความสะอาด การแบ่งปันผลกำไรและปัจจัยที่ทำให้ร้านค้าประสบความสำเร็จ และ 3) เพื่อความสามัคคี ความร่วมมือของสมาชิกในกลุ่ม

ผลการดำเนินงาน

1) **ทราบข้อมูลประวัติความเป็นมาของร้านค้าและประสบการณ์การบริหารจัดการร้านค้า**
 วิสาหกิจชุมชนบ้านหัวหิน

ประวัติความเป็นมา กลุ่มตั้งอยู่ ม.1 ต.ละงู อ.ละงู จ.สตูล มีทั้งหมด 348 ครัวเรือน ประชากร 1,397 คน เริ่มก่อตั้งเมื่อกลางปี 2538 โดยมีองค์กร (NGOs) สนับสนุนเครือข่าย ประมงพื้นบ้านภาคใต้เข้ามาปรึกษากับผู้ใหญ่บ้าน โต๊ะอิหม่าม เกี่ยวกับความเป็นอยู่และปัญหาของชาวประมง ปลายปี 2539 ได้มีนักพัฒนา (NGOs) คุณวัชร ทิพทอง ลงมาทำงานในหมู่บ้านหัวหิน ม.1 ต.ละงู อ.ละงู ภายใต้โครงการส่งเสริมองค์กรชุมชนเพื่อการฟื้นฟูทรัพยากรชายฝั่ง จังหวัด สตูล โดยตั้งใจแก้ไขปัญหาการลดลงของสัตว์น้ำ รายได้ตกต่ำ เครื่องมือประมงพื้นบ้านถูกทำลาย ครอบครัวยากจน จึงเกิดประกายความมั่นใจ มีกำลังใจที่จะร่วมทำงานเพื่อชุมชน กลุ่มอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ ด้วยการจัดการสร้างระบบดูแลทะเลหน้าบ้านของตนเอง ต่อมาพัฒนาการในการพัฒนาคุณภาพชีวิตของพี่น้องชาวประมง ด้วยวิธีการรวมกลุ่มเพื่อจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์ เพื่อเป็นทุนในการช่วยเหลือชุมชน เป็นในการประกอบอาชีพ ต่อยอดต่อการทำร้านค้าชุมชน เป็นทุนในการประกอบอาชีพ ต่อยอดสู่การทำร้านค้าชุมชน เป็นทุนในการประกอบอาชีพ ต่อยอดสู่การทำร้านค้าชุมชน และแพชุมชน ซึ่งแต่ละกลุ่มได้มีการจัดสรรกำไรของกลุ่มๆละ 5% เป็นกองทุนพัฒนาสังคมและสิ่งแวดล้อม โดยค่าใช้จ่ายในกิจกรรมคือ การปล่อยพันธุ์สัตว์ เช่น กุ้งแชบ๊วย การติดต่อประสานกับองค์กรที่เกี่ยวข้อง การพัฒนาพื้นที่เก็บเรือของชุมชน ให้ทุนการศึกษาเด็ก ช่วยงานทางด้านศาสนา สนับสนุนกิจกรรมเยาวชนรักษาระบบนิเวศน์โรงเรียนในและนอกชุมชนเริ่มต้นโดยการรวมกลุ่มฟื้นฟูโดยอยู่ในรูปแบบการแลกเปลี่ยนความรู้กัน มีการพูดคุยซักถามด้วยประเด็นดังต่อไปนี้

สถานภาพกลุ่มในปัจจุบันและการบริหารจัดการกลุ่ม

ปัจจุบันมีสมาชิก 85 คน มีทั้งหมด 450 หุ้น หุ้นละ 500 บาท ไม่เกิน 10 หุ้น/คน ปัจจุบันมีเงินหุ้นจำนวน 225,000 บาท มีการจ้างงานจำนวน 2 คน คือ 1 คน ปฏิบัติหน้าที่ขายสินค้าในร้านค้าชุมชน โดยรับค่าจ้างเป็นรายเป็นรายเดือนๆละ 6,000 บาท มีวันหยุดเดือนละ 2 วัน คนทำหน้าที่ช่วยเหลือด้านการซื้อ-จัดวางสินค้า ทำความสะอาดร้าน จ้างเดือนละ 2,500 บาท คน ทำหน้าที่ขายน้ำมัน จ้างเดือนละ 6,000 บาท มีวันหยุดเดือนละ 2 วัน ในวันหยุดมีคนมาทำงานจ้างวันละ 200 บาท 1 คน รับค่าตอบแทนในการทำบัญชี ร้านค้า แพชุมชน ออมทรัพย์ เดือนละ 4,000 บาท

สินค้าที่ขายดีคือ สินค้าประเภทอุปโภค บริโภค และสินค้าเพื่อการประกอบอาชีพและน้ำมันโดยมีการใช้ระบบเงินสดหากต้องการสินเชื่อทางกลุ่มจะให้สินเชื่อในการจัดซื้อเรือ เครื่องยนต์ เครื่องมือประมง เครื่องมือประกอบอาชีพ เช่น ปู่ รถจักรยานยนต์

การดำเนินการของร้าน สถานที่ดำเนินการโดยเช่าร้านจากกลุ่มออมทรัพย์ฯ มีการจ้างพนักงาน มีการบริหารแบ่งเป็น 2 ฝ่าย คือ ฝ่ายบริหาร มีหน้าที่วางแผน , แก้ไขปัญหา , ดูแลฝ่ายกิจกรรม , ตรวจเช็คบัญชี , การเงิน , สต็อกสินค้า ซึ่งมาจากกลุ่มออมทรัพย์และผู้ถือหุ้นเลือกขึ้นมา และฝ่ายจัดการ มีหน้าที่ รับแผนงานจากฝ่ายบริหารมาดำเนินการ , ดูแลพนักงาน ซึ่งกรรมการได้ตกลงว่าจ้างบริหารงานและรับผิดชอบภายใต้ร้านค้าโดยผู้จัดการ

มีการจัดสวัสดิการแก่สมาชิกและคนในชุมชน คือ ช่วยเหลือผู้ป่วยนอนรักษาในโรงพยาบาล การคลอดบุตร การเสียชีวิต ผู้ยากลำบากโดยการจ่ายชากาต ตามหลักศาสนาอิสลาม

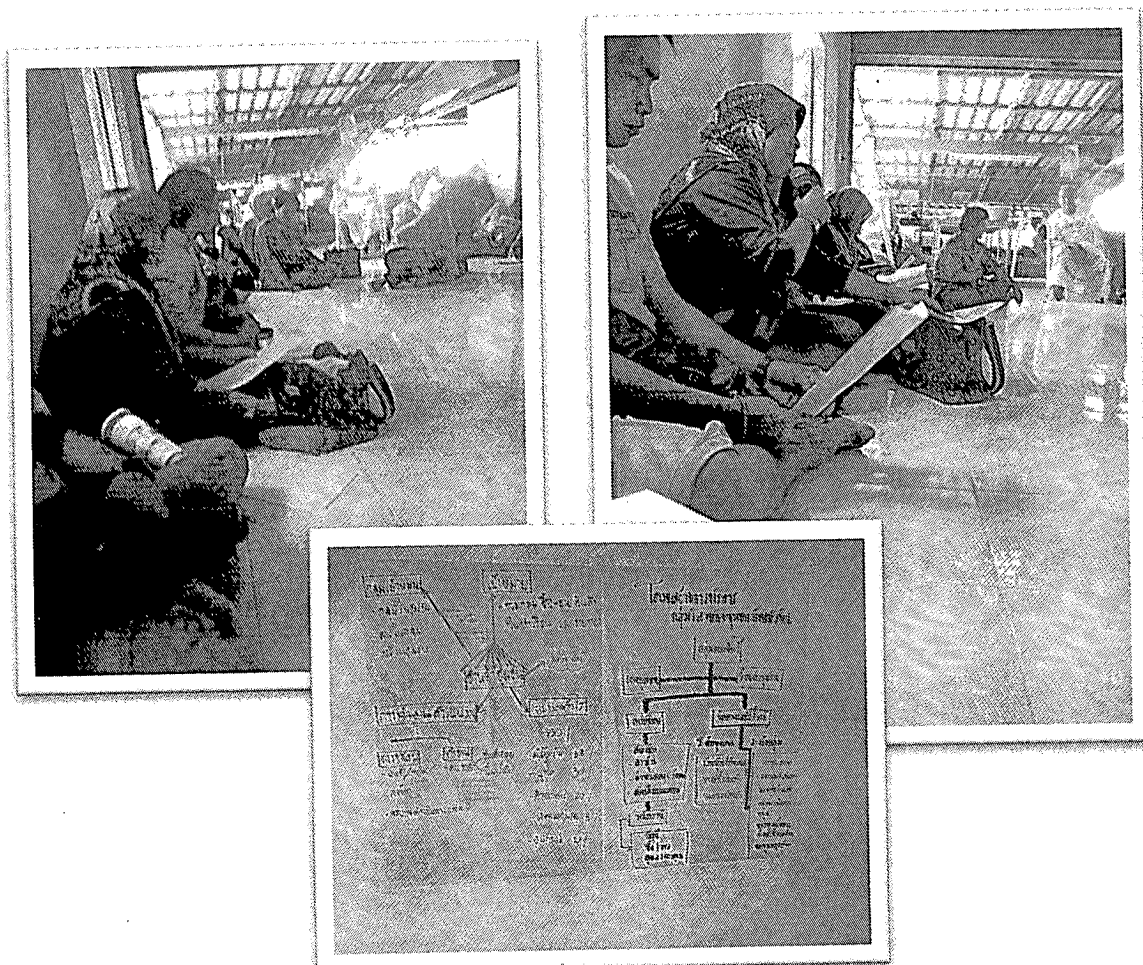
การจัดสรรผลกำไร เงิน 100 % มีการปันผลดังนี้

ปันผลคืนสมาชิก 35 % เหลือคืนสมาชิกจากยอดซื้อ 30 %

อุปกรณ์ 10 % ทุนสำรอง 20 %

กองทุนพัฒนาสังคมและสิ่งแวดล้อม 5 %

2) ได้เห็นการจัดร้านและสินค้าที่ขายในร้าน รวมทั้งได้ดูการลงบัญชีขายสินค้ารายวัน เรียนรู้บัญชีการถือหุ้นของสมาชิก พบปะพูดคุย ซักถามเกี่ยวกับการขายสินค้ารายวันกับคนขายของ ได้เรียนรู้การเก็บเงินออมทรัพย์ และดูการบริหารจัดการการขายน้ำมันและแพปลาแพปลา ทีมวิจัยและสมาชิกทุกท่านให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี





สรุปการเรียนรู้จากการศึกษาดูงาน

1) ความรู้เกี่ยวกับการบริหารจัดการ

1.1 การขาย (คนขายก็คน ขายช่วงไหน - แบบฟอร์มสมาชิก - แยกปีที่สมัคร)

1.2 ตัวสินค้ามีหลากหลาย

1.3 สมาชิกร้านค้า

- ให้ความร่วมมือในการอุดหนุนสินค้า
- มีความสามัคคี
- เกิดความเป็นเจ้าของ
- มีความเสียสละ

1.4 คนขาย มีความรับผิดชอบและมุ่งมั่นตั้งใจ

1.5 สินค้าที่ควรเพิ่ม

- ประเภทา ได้แก่ ยาธาตุ ยาหม่อง ยาหอม
- ข้าวสาร ได้แก่ ข้าวสารถุงเล็ก ข้าวสารชนิดดวง และข้าวกล้อง

1.6 ราคา ควรมีราคาถูกกว่าท้องตลาด

1.7 การส่งเสริมการขาย

- กระตุ้นการปันผล
- ชักชวนสมาชิกและครอบครัว หน่วยงานในพื้นที่
- ทำไวนิลแนะนำร้าน

2. ความรู้สึกของสมาชิกและทีมวิจัย

- สนุกสนาน สบาย คลายเครียด มีความสุข อยากมาอีก
- ดีใจที่ได้มาศึกษาดูงาน
- ได้สร้างความผูกพัน ดีใจที่ได้มาอยู่ร่วมกัน รู้สึกว่าพี่น้องชาวไม้แก่นรักกันมาก
- ได้ความรู้จากร้านที่ประสบความสำเร็จ
- จะความรู้ใหม่ที่จะนำไปปรับกับร้าน

กิจกรรมที่ 7 ประชุมสรุปและวิเคราะห์ผลการศึกษาข้อมูลที่ได้จากการศึกษาในกิจกรรม 3-6 และจัดทำแผนพัฒนาร้านค้าเพื่อการพึ่งตนเองด้านเศรษฐกิจและการเยียวยา

วันที่ 7 มีนาคม 2557 ณ ศรีเวียง โฮมสเตย์ ตำบลมะนัง อำเภอควนกาหลง จังหวัดสตูล การประชุมในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อสรุปและวิเคราะห์จากการศึกษาดูงาน เพื่อนำมาปรับใช้กับร้านทำดีมาร์ท อำเภอไม้แก่น ทีมวิจัยได้ระดมความคิดและมีความคิดเห็นที่จะพัฒนาร้านค้าทำดีมาร์ทให้เข้มแข็งดังนี้

1) รับสมาชิกเพิ่ม โดยประชาสัมพันธ์ให้ผู้ได้รับผลกระทบทุกคนเข้าร่วมเป็นสมาชิกร้านทำดีมาร์ท และเปิดขยายสมาชิกใหม่ เพื่อขยายเงินทุนหมุนเวียนจะได้นำมาซื้อสินค้าตามที่สมาชิกต้องการ

2) สมาชิกต้องช่วยกันอุดหนุนสินค้าที่ร้านเพื่อจะได้เพิ่มยอดขายและรายได้ให้แก่ร้านค้า

3) ปรับปรุงเรื่องการทำบัญชีและแบบฟอร์มบันทึกผลการดำเนินงานของร้าน โดยปรับปรุงให้มีทะเบียนผู้ถือหุ้น ทะเบียนคุมสินค้า ทะเบียนขายรายวัน ทะเบียนรายรับ-รายจ่ายแต่ละเดือน

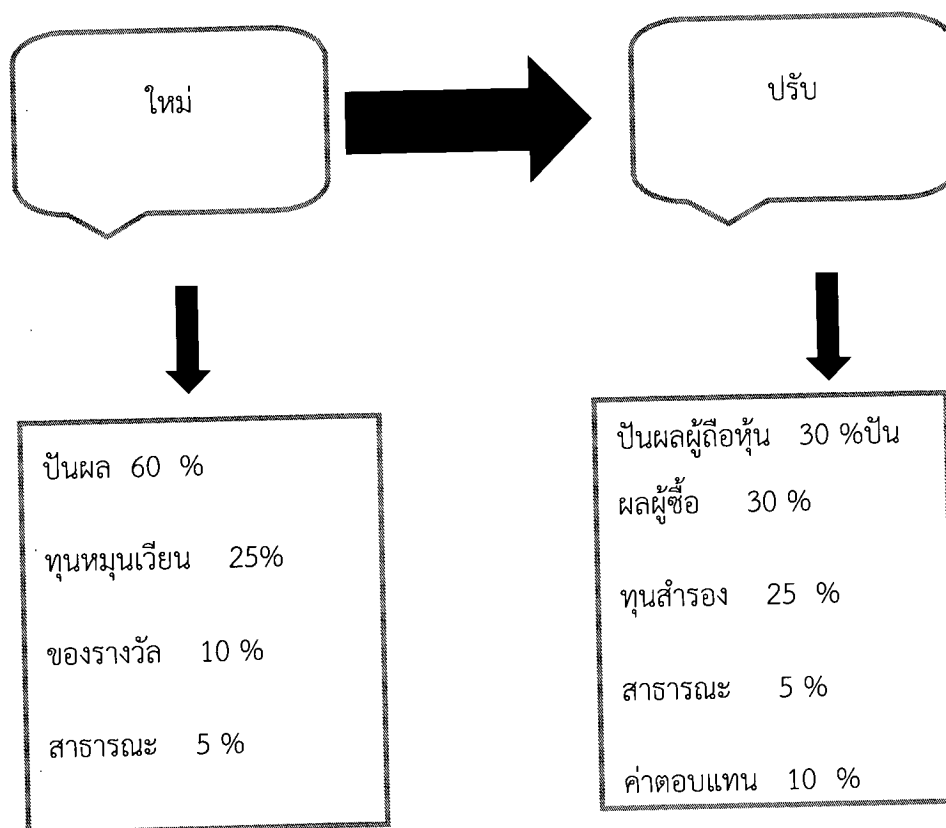
4) เวลาในการเปิดปิดร้านต้องแน่นอน โดยจะต้องมีการเปิด-ปิดร้านเป็นเวลา

ตั้งแต่เวลา 08.30 – 16.30 น. ขายทุกวันยกเว้นวันศุกร์

5) คนขายประจำร้านค้า มี 2 คน คือนางเจี๊ยะติเมาะ มะแซ และนางหนูไอนี ละหาร ได้รับค่าตอบแทนวันละ 80 บาท ต่อคน และมีคนขายสำรอง 3 คน คือ นางจีราพร เซาว์เซิด นางนาอีหมีะ เจ๊ะเต๊ะ และ นางสีตีพาติเมาะ ทอแม

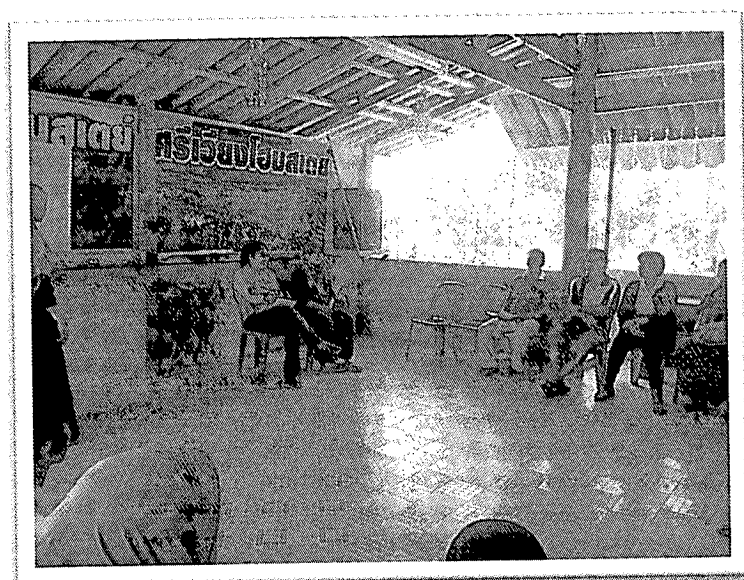
6) ประชาสัมพันธ์ร้านให้เป็นที่รู้จัก โดยมอบหมายให้นางบุปผา กิมชู่ และ นางประดับ อินทรชูด

7) การปันผลกำไร จะมีการปรับใหม่ตามที่ได้ไปศึกษาดูงาน ดังนี้



ส่วนแผนการบริหารจัดการร้านค้าทำดีมาร์ทให้เป็นพื้นที่สำหรับผู้ได้รับผลกระทบนั้น ทีมวิจัยได้เสนอว่า ควรมี

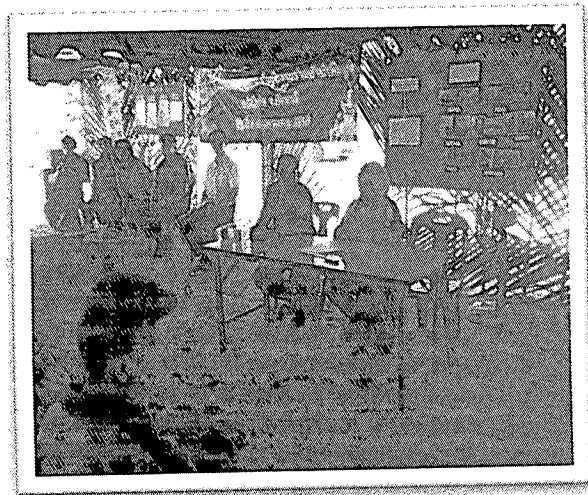
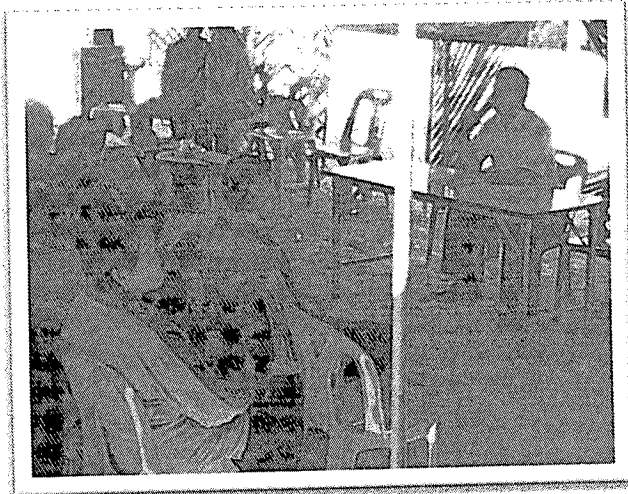
- 1) จัดกิจกรรมสร้างความสัมพันธ์และส่งเสริมทักษะอาชีพแก่สมาชิกกลุ่ม ซึ่งได้มีการเสนอกิจกรรมประกอบด้วย ทำน้ำยาล้างจาน กระเป๋าสตางค์ ขนมน ้วยหมัก เพาะเห็ดฟาง
- 2) เป็นพื้นที่แลกเปลี่ยนและให้คำปรึกษาแก่สมาชิกกลุ่มผู้ได้รับผลกระทบเกี่ยวกับข้อมูลสิทธิผู้ได้รับผลกระทบ โดยจะมีการทำบอร์ด/ไวเนล/ แผ่นพับเกี่ยวกับข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับผู้ได้รับผลกระทบฯ

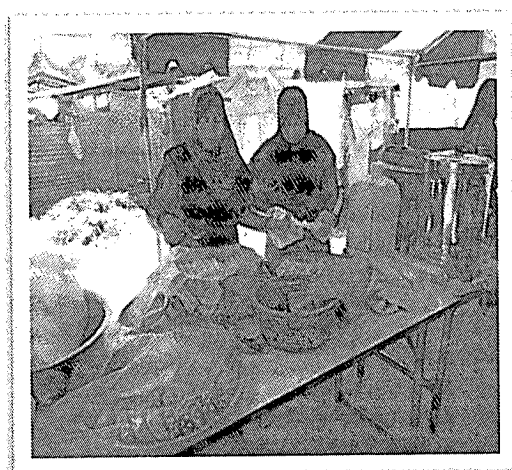
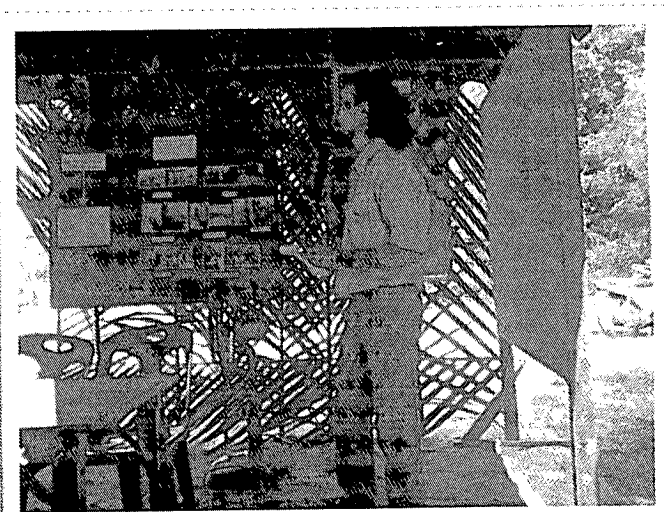
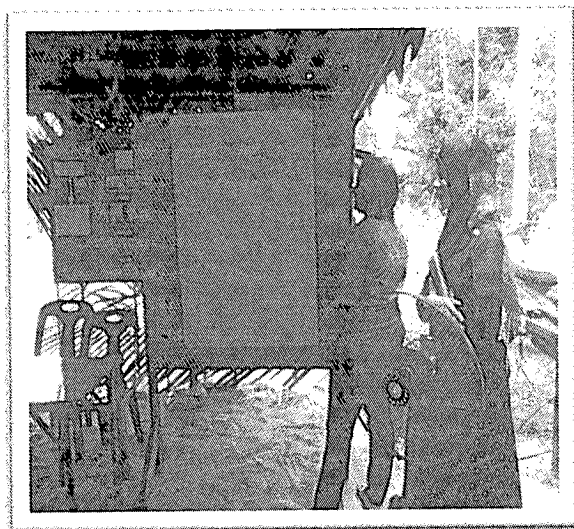
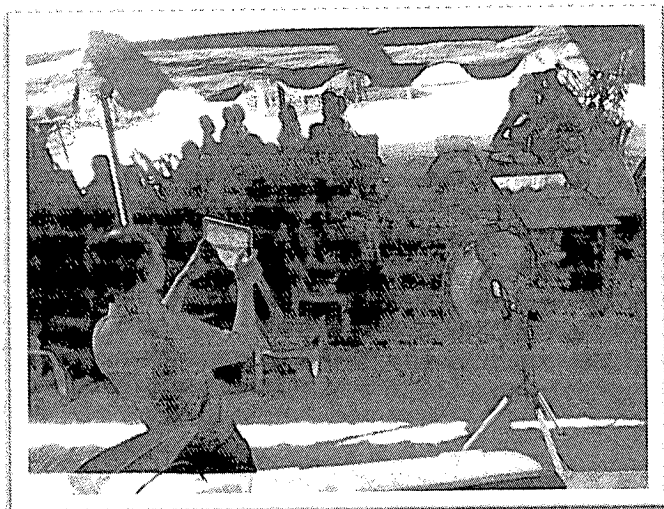


3.8 ประชุมนำเสนอแผนการพัฒนาการพัฒนาร้านค้าเพื่อการพึ่งตนเองด้านเศรษฐกิจและการ เยียวยา

วันที่ 1 พฤษภาคม 2557 ณ บริเวณร้านทำดีมาร์ท อำเภอไม้แก่น จังหวัดปัตตานี การประชุมในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อรายงานการดำเนินงานของร้านภายในระยะเวลา 1 ปีที่ผ่านมาและนำเสนอแผนการพัฒนาร้านค้าฯ มีปลัดอาวุโสอำเภอไม้แก่นให้เกียรติมาเป็นประธานและร่วมรับฟังการนำเสนอของทีมวิจัย บรรยาภาศก่อนการประชุม จะมีบอร์ดนิทรรศการให้เดินชมเกี่ยวกับผลการดำเนินงานของร้านค้า รายรับ-รายจ่ายในระยะเวลา 1 ปี ระเบียบร้านค้า วนิล ทำเนียบโครงสร้างคณะกรรมการกลุ่มผู้ได้รับผลกระทบอำเภอไม้แก่นและคณะกรรมการร้านค้าทำดีมาร์ท อำเภอไม้แก่น และ รับแจกพินเสนน้ำที่ทีมวิจัยช่วยกันทำให้กับผู้เข้าร่วมการประชุมทุกคน ผลการดำเนินงาน ทีมวิจัยได้รับการชื่นชมจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและได้ข้อเสนอแนะเพื่อนำมาพัฒนาปรับปรุงร้านค้านี้

- 1) ควรเปิดรับสมัครโดยไม่จำกัดอายุ สมัครได้ตั้งแต่เด็กเล็กจนถึงผู้ใหญ่
- 2) อย่าพยายามตั้งราคาสูงหรือต่ำกว่าราคาท้องตลาด หรือร้านค้าข้างๆ
- 3) พยายามให้สินค้าเต็มร้าน
- 4) ถ้าจะให้รู้เรื่องต้องมีการสมัครสมาชิกเพิ่ม
- 5) ปันผล 60 เปอร์เซนต์ ถือว่าสูงมาก
- 6) แจ้งผลการดำเนินการทุกเดือนโดยการติดป้ายประกาศในที่สาธารณะ
- 7) ศึกษาจุดคุ้มทุนของสินค้าในร้านค้า
- 8) จัดบันทึกลูกค้าที่เงินเชื่อยืมได้แต่ไม่กินทุน
- 9) การปรับหุ้นร้านค้า เช่น คนขายของ ให้หุ้นแพงกว่าหุ้นปกติ ชื่อของในราคาส่ง ไม่มี การปันผลกำไร
- 10) การรับสมัครให้สมัครครั้งเดียว(ปีละ 1)
- 11) เงินปันผลส่วนที่เป็นของมุสลิมให้จ่ายชะกาต 2.5 เปอร์เซนต์





บทที่ 4

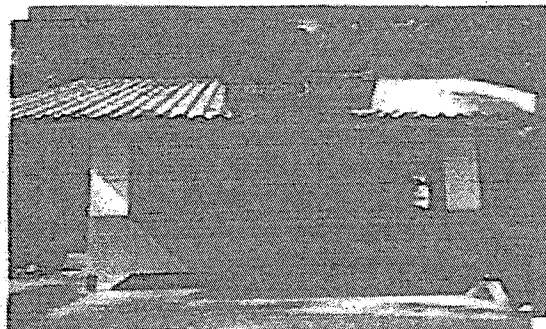
ผลการดำเนินงาน

โครงการศึกษานวทางการพัฒนาร้านค้าทำหัตถกรรมเพื่อการพึ่งตนเองด้านเศรษฐกิจและด้านการเยียวยาของกลุ่มผู้ได้รับผลกระทบจากเหตุความไม่สงบฯ อำเภอไม้แก่น จังหวัดปัตตานี ผลการดำเนินงานในครั้งที่ 1 สรุปได้ดังนี้

4.1 ระบบการบริหารจัดการร้านค้าทำหัตถกรรม

ร้านค้าทำหัตถกรรมอำเภอไม้แก่น จังหวัดปัตตานี ตั้งอยู่ในพื้นที่เอกชนที่จัดสรรเป็นตลาดนัดวันพุธของอำเภอไม้แก่น อยู่ใกล้กับโรงพยาบาลอำเภอไม้แก่น มีลักษณะเป็นร้านค้าเล็ก ๆ โครงสร้างไม้ฉาบ (น็อคดาวน์) จดทะเบียนกับกรมสรรพากรและของใช้ที่จำหน่ายในครัวเรือน มีสมาชิกทั้งหมด 48 คน (สมาชิกส่วนใหญ่อยู่ประมาณ 90% เป็นผู้ได้รับผลกระทบของอำเภอไม้แก่น) ปัจจุบันมีสมาชิกเพิ่มเป็น 61 คน

ร้านค้าทำหัตถกรรมอำเภอไม้แก่น ก่อตั้งและเปิดร้านอย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 15 มีนาคม 2556 โดยมี พล.ต.ม.ล.อ.ชัย มาลีเดช รองผู้อำนวยการรักษาความมั่นคงภายในภาค 4 ส่วนหน้า (กอ.รมน.ภาค 4 สน.) และคณะ ได้เดินทางเป็นประธานพิธีเปิดร้านค้าทำหัตถกรรม และมีนายสุพล ไชยแก้ว นายอำเภอไม้แก่น ให้การต้อนรับ รวมทั้งมีตัวแทนกลุ่มเยาวชนทำดีมีอาชีพ, กลุ่มองค์กรภาคประชาชนเพื่อสันติและเศรษฐกิจพอเพียง (เถื่อเจียว), กลุ่มสตรีผู้ได้รับผลกระทบจากเหตุการณ์ความไม่สงบในพื้นที่ และกลุ่มพยาบาลรักบ้านเกิด เข้าร่วมพิธีอย่างคับคั่ง



วัตถุประสงค์ของร้านค้าทำดีมาร์ท

1. ลดการระคายไ้ของสมาชิกกลุ่ม
2. เป็นพื้นที่พบปะจัดกิจกรรม แลกเปลี่ยนข้อมูล ติดตามสิทธิที่พึงได้รับและแบ่งปันทุกข์

ทุกข์ของสมาชิกกลุ่ม

3. เป็นสถานที่จำหน่ายสินค้าของสมาชิกและกลุ่มแม่บ้านในชุมชนและต่างอำเภอ
4. จัดสวัสดิการแก่สมาชิกและชุมชนในรูปของการปันผลกำไร

การบริหารจัดการร้านค้าทำดีมาร์ท

1. มีกรรมการบริหารร้านค้า จำนวน 10 คน ได้มาจากการคัดเลือกของสมาชิกในกลุ่มซึ่งมาจากตัวแทนของแต่ละตำบล ๆ ละ 2 คน
2. เงินทุนหมุนเวียนของร้านค้าได้จากการระดมหุ้นจากสมาชิกกลุ่ม หุ้นละ 100 บาท ซึ่งสามารถซื้อหุ้นได้ไม่เกิน 10 หุ้น ปัจจุบันมีทุนหมุนเวียนทั้งหมด 41,000 บาท (จากเดิม 35,300 บาท)

3. มีคนขายประจำ 2 คน ขายทุกวันยกเว้นวันศุกร์ เปิดร้านเวลา 08.30-16.30 น.

กลไกร้านค้าทำดีมาร์ท

1. คนที่เป็นสมาชิกต้องต้องถือหุ้นทุกคน อย่างน้อยคนละ 1 หุ้น (หุ้นละ 100 บาท) ไม่เกิน 10 หุ้น ดังตารางข้างล่าง

รายชื่อสมาชิกร้านค้าทำดีมาร์ท อำเภอไม้แก่น จังหวัดปัตตานี

รหัสสมาชิก	ชื่อสกุล	ยอดที่ซื้อ	ลำดับที่ซื้อ	เป็นสมาชิกวันที่	จำนวนหุ้น	เป็นเงิน
1	นางกนกวรรณ ทองราช	1,211	35	8-ม.ค.-56	5	500
2	นางนงนิจ๊ะ เจ๊ะลิ๊ะ	4,517	13	8-ม.ค.-56	10	1,000
3	นายวัน สีนวล	488	43	8-ม.ค.-56	10	1,000
4	นางฉวีธา เชื้อขันธ์	792	37	8-ม.ค.-56	3	300
5	นางทับทิม หนูเชอต	520	42	8-ม.ค.-56	5	500
6	น.ส.บุรียา เจ๊ะแว	10,036	6	8-ม.ค.-56	10	1,000
7	นายบูฮัมหมัดกิตาร	6,129	11	8-ม.ค.-56	10	1,000
8	นางไรม๊ะ เช็งแว	7,700	9	8-ม.ค.-56	10	1,000
9	นางเจ๊ะกียะ มะแซ	15,940	3	8-ม.ค.-56	10	1,000
10	นายรอทียะ ตูวรรณปัดย์	3,378	18	8-ม.ค.-56	10	1,000

รหัสสมาชิก	ชื่อสกุล	ยอดที่ซื้อ	ลำดับที่ซื้อ	เป็นสมาชิกวันที่	จำนวนหุ้น	เป็นเงิน
11	นายฉันท หน่อจันทร์	1,344	33	8-ม.ค.-56	10	1,000
12	นางกริยา เตียอ			8-ม.ค.-56	2	200
13	นางหนูไฉฉี ละหาร	37,213	2	8-ม.ค.-56	10	1,000
14	นางมาจ๊ะ วาละ	1,509	30	8-ม.ค.-56	10	1,000
15	นายจิต คงจันทร์	3,187	20	8-ม.ค.-56	10	1,000
16	นางศิริพรดีมาะ ทอนม	7,873	7	8-ม.ค.-56	10	1,000
17	น.ศ.วนิดา สุขแดง	229	46	8-ม.ค.-56	5	500
18	นางประดับ นุ่มแก้ว	584	40	8-ม.ค.-56	5	500
19	นางกนิษฐา ดินแดง	1,399	32	8-ม.ค.-56	2	200
20	นางจิราพร เขียวจิต	3,286	19	8-ม.ค.-56	10	1,000
21	นายมงคล หลงพรหม			8-ม.ค.-56	5	500
22	นางมินะ ฮนง	788	38	8-ม.ค.-56	10	1,000
23	นายบรรเจิด แก้วเต็ม	2,715	21	8-ม.ค.-56	10	1,000
24	นางจันทร์ ดันนิม	1,672	28	8-ม.ค.-56	10	1,000
25	นางคาร เพชรคำ	7,702	8	8-ม.ค.-56	10	1,000
26	นางประดับ อินทรสุข	1,268	34	8-ม.ค.-56	10	1,000
27	นางปริชญา จันทร์ประดิษฐ์	4,410	14	8-ม.ค.-56	10	1,000
28	นายมะลิสา อุโง๊ะ	1,571	29	8-ม.ค.-56	10	1,000
29	นางละจัน จันละ	2,394	23	8-ม.ค.-56	10	1,000
30	นางบุปผา กิมชู	1,746	27	16 ม.ค. 2556	10	1,000
31	นางคณิศา แสงขวัญ	1,812	26	16 ม.ค. 2556	10	1,000
32	นางสมมาศ คงทอง	3,859	15	16 ม.ค. 2556	10	1,000
33	นายสุเทพ ขุนนุ้ย	211	47	29-ม.ค.-56	3	300
34	นางแดง เค็มอรุณ	878	36	29-ม.ค.-56	5	500
35	นางรอมือละ แดงแมน	96,687	1	1-มิ.ย.-56	10	1,000
36	นางมารีโอนะ เตะเกาะ	15,757	4	1-มิ.ย.-56	5	500
37	นางสุทธีวรรณ หน่อจันทร์	2,660	22	6-มิ.ย.-56	2	200

รหัสสมาชิก	ชื่อสกุล	ยอดที่ ซื้อ	ลำดับที่ ซื้อ	เป็นสมาชิก วันที่	จำนวนหุ้น	เป็นเงิน
38	นางสาววิยะ คอเกาะ	3,543	16	6-มิ.ย.-56	5	500
39	นางบุญจรรย์ หะแกว	6,172	10	12-มิ.ย.-56	5	500
40	นางรูธานี คามม	11,619	5	12-มิ.ย.-56	5	500
41	ค.ช.บุญอัมหมักจิตติส ศาวิ			16 มิ.ย 2556	5	500
42	ค.ญ.พัลลิดาห์ ศาวิ	634	39	16 มิ.ย 2556	5	500
43	ค.ญ.จักรวณิ ศาวิ	1,473	31	16 มิ.ย 2556	5	500
44	นางประไพ น้อยสุวรรณ	3,464	17	16 มิ.ย 2556	5	500
45	นางจันทร์ นิมมานา	144	49	17-มิ.ย.-56	5	500
46	น.ส.สิม บุญเพ็ชร	1,982	25	17-มิ.ย.-56	5	500
47	นายเป็ง เอ๊ะมะ	28	52	23-มิ.ย.-56	10	1,000
48	นางจิรพรรณ ศรีสุขพลี	4,987	12	30-มิ.ย.-56	1	100
49	นางสุกัญญา สุขสุพันธ์	2,106	24	30-มิ.ย.-56	5	500
50	นายอรรถิ	138	50	30-มิ.ย.-56	1	100
51	นางบุรมา เจะแกว			30-มิ.ย.-56	10	1,000
52	นางสุวิมล ทองอุปด			1-ม.ค.-57	1	100
53	นางศุภนันท์ ศรีระน้อย	178	48	7-ม.ค.-57	5	500
54	นางบุญชู เอื้อคนแก้ว	534	41	7-ม.ค.-57	2	200
55	นางนัย วาชนแก้ว			17-ม.ค.-57	1	100
56	นางสับริ โนบุ	468	45	17-ม.ค.-57	3	300
57	นางพ้ง สวมแดง			19-ม.ค.-57	5	500
58	นางออย คินแดง			1-ก.พ.-57	5	500
59	นางสุจินต์ สบประกอบ	478	44	4-ก.พ.-57	10	1,000
60	นายคณิธ เจะเกาะ	125	51	4-ก.พ.-57	5	500
61	นางมะละ แะว๊ะ			4-ก.พ.-57	4	400
					410	41,000

2. ต้นปีจะมีการปันผลคืนสมาชิก ตามสัดส่วนผลกำไรที่ได้

หน่วยงานสนับสนุน

ได้รับการสนับสนุนงบประมาณในการก่อสร้างอาคารร้านค้าและ จักรวรรดิสินค้า เป็นเงินทั้งสิ้น 210,000 บาท จาก 4 หน่วยงาน ประกอบด้วย 1) กองอำนาจการรักษาดมมั่นคงภายใน (กอ.รมน.) ภาค 4 ส่วนหน้า 2) สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอไม้แก่น 3) องค์การบริหารส่วนตำบลไทรทอง และ 4) องค์การบริหารส่วนตำบลคอนทราย

ผลการดำเนินงานที่ผ่านมา

จากการดำเนินงานที่ผ่านมาในภาพรวมพบว่า ร้านค้าทำดีมาร์ทได้รับการตอบรับจากสมาชิกเป็นอย่างดี เพราะสมาชิกได้ซื้อของราคาถูกกว่าท้องตลาด สมาชิกได้สินค้าตามความต้องการ เพราะร้านจำหน่ายสินค้าตามใบเสนอนามจากสมาชิกและคนในพื้นที่ สมาชิกไม่ต้องเดินทางไปไกล รวมทั้งเป็นแหล่งจำหน่ายสินค้าของกลุ่มแม่บ้านในพื้นที่และกลุ่มแม่บ้านต่างอำเภอของอำเภอ เช่น ข้าวกล้อง ถั่วลิสง กล้วย น้ำตาล กุ้ง ปลา ไข่เค็มกะปิ ขนมะขาม ขนมะม่วง ขนมะขามเทศ ของที่ระลึก และอื่นๆ ส่งผลให้ร้านมีออเดอร์และเงินทุนหมุนเวียนมากขึ้น อีกทั้งร้านค้ายังเป็นศูนย์รวมการจัดกิจกรรมพบปะแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างผู้ได้รับผลกระทบจากเหตุความไม่สงบ ทำให้มีความผ่อนคลายสบายใจ รวมทั้งได้ตรวจสอบและติดตามสิทธิที่พึงได้รับ

จุดแข็ง-จุดอ่อน-โอกาส และข้อจำกัดของร้านค้าทำดีมาร์ท

จุดแข็ง	จุดอ่อน
- สมาชิกมีความร่วมมือ - ร้านค้ามีการประชาสัมพันธ์ - มีสินค้าที่หลากหลาย - มีสินค้าที่ถูกค่าครองชีพ - สถานที่ตั้งอยู่จุดศูนย์กลางของอำเภอ - มีแรงจูงใจ(การปันผล) - สินค้าราคาถูก - สมาชิกมีการร่วมใจ - มีกติกาส่งของชัดเจน - คนขายมีอัตราสัปดาห์ - มีคณะกรรมการที่ชัดเจน	- ร้านค้ามีขนาดเล็ก ตัวอาคารอยู่ห่างจากถนน - เปิด-ปิดไม่เป็นเวลา - ร้านจะหมดสต็อกเร็ว - กรรมการและคนขายสวมหมวกทาสีใบ - กรรมการบางคนทำหน้าที่ไม่เต็มที่ - การประชาสัมพันธ์ไม่ทั่วถึง(ชาวบ้านบางกลุ่มยังไม่เข้าใจ) - ไม่มีป้ายบอกที่ตั้งของร้าน - ชาวบ้านเข้าใจว่าเป็นร้านของอำเภอ - มีการเปลี่ยนที่สินค้าตลอด - หนูกัดสินค้า

โอกาส	ข้อจำกัด
การสนับสนุนงบประมาณในการหาความรู้ และโทรทรวง พัฒนาชุมชน และก่อ.รมน และ สน. สถาบันธนาคาร วิศรูปกรณ์และ และนำเงินเข้าร้านในระยะเริ่มต้น	-สถานการณ์ความไม่สงบ -

2. แนวทางการพัฒนาร้านค้าให้สามารถพึ่งตนเองด้านเศรษฐกิจและการศึกษา

2.1 แนวทางการพัฒนาร้านค้าที่สามารถพึ่งตนเองด้านเศรษฐกิจ มี 2 แนวทาง คือ

2.1.1 ปรับปรุงคุณภาพการตลาด 4ps

1) **Product** สินค้าของร้านต้องมีความหลากหลายตามความต้องการของสมาชิก (ที่ได้จากการสอบถามในระหว่างกระบวนการวิจัย) ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าบริโภค-บริโภค และสินค้าเสริมสินค้าที่จำเป็นต้องใช้ในครัวเรือน ได้แก่ สินค้าประเภทยา เช่น ยาอายุ ยาหม่อง ยาหอม สินค้าประเภทข้าวสาร ได้แก่ ข้าวสารถุงเล็ก ข้าวสารชนิดขาว และข้าวกล้อง เป็นต้น

2) **Price** ราคาสินค้าจะต้องไม่ถูกและไม่แพงกว่าร้านค้าใกล้เคียงมากเกินไปเพื่อจะได้ไม่เป็นการขาดความและจะได้ไม่สร้างศัตรูทางการตลาด

3) **Place** สถานที่ จะมีการปรับปรุงหน้าร้านใหม่ให้ดูสวยงาม จัดสินค้าให้เป็นหมวดหมู่ สะดวกสำหรับลูกค้าในเลือกซื้อ รวมทั้งติดป้ายแนะนำร้านค้าที่บริเวณริมถนนให้เห็นเด่นชัด (ร้านอยู่ข้างในหากไม่สังเกตจะไม่เห็นว่ามีการค้าอยู่)

4) **Promotion** ส่งเสริมการขาย ด้วยการปันผลสินค้า 2 แบบ คือ 1) ปันผลให้กับสมาชิกที่ซื้อสินค้ามากเป็นอันดับ 1-3 และ 2) ปันผลให้ตามจำนวนหุ้นที่สมาชิกถือ และ ให้มีประชาสัมพันธ์ของร้าน คือ นางนุปลา กิมชู และ นางประดับ อินทรชูด ทำหน้าที่ช่วยประชาสัมพันธ์หาสมาชิกเพิ่มแบบปากต่อปาก ควบคู่กับการมีแผ่นพับ/ไวโอลประชาสัมพันธ์ให้ชุมชนบริเวณใกล้เคียงรู้จักและเข้ามาเป็นสมาชิกร้านค้าเพิ่มขึ้น

2.1.2 ปรับปรุงด้านการบริหารจัดการ

1) **ปรับปรุงแบบฟอร์มใหม่** จะมีการเพิ่มในส่วนของทะเบียนผู้ถือหุ้น ทะเบียนคุมสินค้าในแต่ละเดือนมีการจดบันทึกทะเบียนรายวัน เมื่อถึงเวลา 1 เดือนค่อยนำมาสรุป เมื่อซื้อสินค้าเข้าร้านจะมีการจดบันทึกทะเบียนรายวัน-รายสัปดาห์แต่ละเดือน

2) เวลาในการเปิดปิดร้านค้า คือ ตั้งแต่เวลา 08.30 - 16.30 น. หยุดขายทุกวันศุกร์

3) มีคนขายหลักที่รับผิดชอบขายสินค้าในร้าน 2 คน คือ นางจี๊ดนิมา มะนุ และ

นางบุญไฉน ณะทร ซึ่งได้รับค่าตอบแทนวันละ 80 บาท/ต่อคน และ คนขายสำรอง จำนวน 3 คน
คือ นางจิราพร เชาว์จิต นางนาอีย๊ะ มะ๊ะ และ นางณิศาพิณมาะ ทอแม ซึ่งคนขายทั้ง 5 คน
ได้รับความไว้วางใจและลงมติจากสมาชิกร้านค้าว่า มีความรับผิดชอบ และมุ่งมั่น

4) ปรับสัดส่วนการปันผลกำไร เพื่อสร้างแรงจูงใจในการมีส่วนร่วมในการ
บริหารจัดการร้านของกรรมการและสมาชิกกลุ่มร้านค้าทำดีนอร์ท ดังนี้

- | | |
|-------------------------------|------------|
| (1) ปันผลให้ผู้ถือหุ้น | จำนวน 30 % |
| (2) สมาชิกที่ซื้อของ | จำนวน 30 % |
| (3) ชุมสารถซื้อของเข้าร้านค้า | จำนวน 25 % |
| (4) สาธารณะประโยชน์ | จำนวน 5 % |
| (5) ค่าตอบแทนผู้ขายของในร้าน | จำนวน 10 % |

5) สมาชิกร้านค้า ขอความร่วมมือสมาชิกผู้ถือหุ้นทุกคนมีส่วนร่วมในการซื้อสินค้า
ของร้านอย่างสม่ำเสมอ

2.2 แนวทางการจัดการร้านค้าให้เป็นพื้นที่สำหรับผู้ได้รับผลกระทบ

2.2.1 จัดบอร์ด/เอกสาร/แผ่นพับข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับสิทธิผู้ได้รับผลกระทบฯ เพื่อให้
สมาชิกได้แวะเวียนมาศึกษาและแลกเปลี่ยนกับคณะกรรมการ เพื่อจะได้รับรู้และเข้าถึงสิทธิที่พึง
ได้รับอย่างครบถ้วน

2.2.2 จัดกิจกรรมสร้างความสัมพันธ์ในชุมชน โดยมีการดำเนิน ดังนี้ ทำนุบำรุงงาน
สาธารณะได้หลากหลายจากพื้นที่เหลือใช้ ทำขนมง่ายๆ ที่ใครก็สามารถทำได้ จัดสอนไม่สับซ้อน ทำ
ป๊อปปี้ให้ใช้เองในบ้านตัวเองโดยไม่ต้องหาซื้อป๊อปปี้ที่แพงๆ เพาะเห็ดฟางทำเป็นเรือนหัดของ
กลุ่มและขอเมล็ดพันธุ์จากไร่กลับเข้าสู่วัฒนธรรมาชีพ

2.2.3 ประสานเชื่อมโยงหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเข้ามารับรู้และสนับสนุนกิจกรรมของกลุ่มผู้
ได้รับผลกระทบฯ

ภาคผนวก

1.รายงานสรุปการเงินงวดที่ 1

สัญญาเลขที่ RDG56S0026

โครงการศึกษาแนวทางการพัฒนาร้านค้าทำดีมาร์ทเพื่อการพึ่งตนเองด้านเศรษฐกิจและด้านการเยียวยา
ของกลุ่มผู้ได้รับผลกระทบจากเหตุการณ์ความไม่สงบฯ อำเภอไม้แก่น จังหวัดปัตตานี

รายงานสรุปการเงินในรอบ 8 เดือน

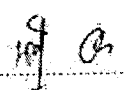
หัวหน้าโครงการ นางสาวนุริยา เจาะแนว

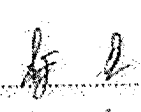
งวดที่ 1 รายงานในช่วงเวลาตั้งแต่วันที่ 20/09/2556 ถึง 19/05/2557

รายจ่าย					
หมวด (สัญญา)	รายจ่ายสะสม งวดก่อนยกมา	รายจ่าย งวดปัจจุบัน	รายจ่าย สะสม	งบประมาณ ที่ตั้งไว้ (รวมสะสมจนถึง ปัจจุบัน)	คงเหลือ (หรือเกิน)
ก.บริหารโดยโครงการ					
ค่าตอบแทน	-	6,000.00	6,000.00	6,000.00	0.00
ค่าจ้าง	-	-	-	0.00	0.00
ค่าใช้สอย	-	74,170.00	74,170.00	78,500.00	4,330.00
ค่าวัสดุ	-	2,675.00	2,675.00	7,200.00	4,525.00
ค่าครุภัณฑ์	-	-	-	-	0.00
รวม	-	82,845.00	82,845.00	91,700.00	8,855.00
ข.บริหารโดย สกว.					
หมวดค่าใช้จ่ายด้าน					
สวัสดิการ					
1.ค่าประกันชีวิต	-	-	-	-	-
2.ค่ารักษาพยาบาล	-	-	-	-	-
3.ค่าพัฒนาทักษะ	-	-	-	-	-
บุคลากร					
รวม	-	0.00	0.00	0.00	0.00

จำนวนเงินที่ได้รับและจำนวนเงินคงเหลือ

จำนวนเงินที่ได้รับ			
งวดที่ 1 (ครั้งที่ 1)	เป็นเงิน	91,700.00 บาท	เมื่อ 18 ธันวาคม 2556
รายจ่าย			
งวดที่ 1 (ครั้งที่ 1)	เป็นเงิน	82,845.00 บาท	
รวมจ่าย		82,845.00 บาท	
จำนวนเงินคงเหลือหรือเกิน		8,855.00 บาท	


ลงนามหัวหน้าโครงการ


ลงนามเจ้าหน้าที่การเงินโครงการ

2. งบประมาณที่เสนอสำหรับงวดที่ 2

สัญญาเลขที่ RDG56S0026

โครงการศึกษาแนวทางการพัฒนาร้านค้าทำดีมาร์เก็ตเพื่อการพึ่งตนเองด้านเศรษฐกิจและด้านการเยียวยา
ของกลุ่มผู้ได้รับผลกระทบจากเหตุการณ์ความไม่สงบฯ อำเภอไม้แก่น จังหวัดปัตตานี

หัวหน้าโครงการ นางสาว นูรียา เจ๊ะแว

งวดที่ 2 รายงานในช่วงเวลาดังแต่วันที่ 20/05/2557 ถึง 19/09/2557

งบประมาณที่เสนอสำหรับงวดที่ 2

หมวด (สัญญา)	ตั้งไว้เดิม (ในสัญญา)	เสนอใหม่	แตกต่าง	%	หมายเหตุ
ก.บริหารโดยโครงการ					
ค่าตอบแทน	6,000.00	6,000.00	-	-	
ค่าจ้าง	-	-	-	-	
ค่าใช้สอย	76,800.00	81,130.00	4,330.00	5.34	
ค่าวัสดุ	7,200.00	11,725.00	4,525.00	38.59	
ค่าครุภัณฑ์	-	-	-	-	
รวม	90,000.00	98,855.00	8,855.00		

หมวด (สัญญา)	ตั้งไว้เดิม (ในสัญญา)	เสนอใหม่	แตกต่าง	%	หมายเหตุ
ข.บริหารโดย สกว.					
หมวดค่าใช้จ่ายด้านสวัสดิการ					
1.ค่าประกันชีวิต	-	-	-	-	
2.ค่ารักษาพยาบาล	-	-	-	-	
3.ค่าพัสดุภัณฑ์	-	-	-	-	
บุคลากร	-	-	-	-	
รวม	-	-	-	-	

รวมทั้งสิ้น 90,000.00 98,855.00 8,855.00

หมวด ก เงินที่ควรส่งให้ในงวดนี้ 90,000.00 บาท

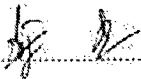
เสนอใหม่-คงเหลือ

(98,855.00 - 8,855.00)

เงินที่ควรส่งให้ในงวดนี้ทั้งหมด 90,000.00 บาท


.....

ลงนามหัวหน้าโครงการ


.....

ลงนามเจ้าหน้าที่การเงินโครงการ

3. สำเนาหน้าสมุดธนาคาร

0108 020023824240

รหัสสาขา Branch Code สาขาสาบบบุรี รหัสโครงการ Project Code

ชื่อบัญชี Account Name

- PDC56S0026-นางสาว นุริยา เจริญ

2001 - บัญชีเงินฝากออมทรัพย์ (ใช้สมุดคู่ฝาก)

9S75912

ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร
Rural Development Bank of Thailand

0000 09875912

Authorized Signature

วันที่ DATE	สาขา ORG SR	คำขอ CODE	ถอน WITHDRAWAL	ฝาก DEPOSIT	ยอดคงเหลือ BALANCE	เจ้าหน้าที่ STAFF ID
19/11/56	0108	B/P				3711421
19/11/56	0108	SOCA	*****100.00		*****100.00	3711421
18/12/56	0001	SPSC11	*****91,700.00		*****91,800.00	930001
06/02/57	0108	SOCA	*****20,000.00		*****71,800.00	9560303
04/03/57	0108	SOCA	*****40,000.00		*****31,800.00	5700320
29/03/57	0001	ILPS	*****125.32		*****31,925.32	9400
30/04/57	0108	SOCA	*****20,000.00		*****11,925.32	3711421
10/07/57	0108	SOCA	*****6,000.00		*****5,925.32	5700320

4. บันทึกบัญชีรายรับ-รายจ่ายของร้านค้าทำดีมาร์ทในแต่ละเดือน 13 เดือน

เดือนที่	รายรับ	รายจ่าย	รวมเป็นเงิน
1	42,582	35,186	7,396
2	19,944	21,101	-1,157
3	44,377	44,383	-6
4	48,218	44,977	3,241
5	30,901	23,801	7,100
6	40,662	52,046	-11,384
7	37,609	31,321	6,288
8	27,618	25,049	2,569
9	20,240	20,150	90
10	36,758	28,228	-1,470
11	36,319	29,317	7,002
12	30,630	35,864	-5,233
13	14,850	8,109	6,741
	430,708	399,532	21,177

5. สรุปสินค้าคงเหลือหลังแบ่งปันผลกำไร (ณ เดือนพฤษภาคม 2557)

ชื่อ ย่อ	ลำดับ สินค้า	กลุ่มสินค้า	รายการสินค้าที่ เหลือ	จำนวน	หน่วย นับ	ราคาต่อ หน่วย	เป็นเงิน
A	1	สบู่	สบู่โพรเทค	4	ก้อน	48	192
			สบู่เหลว	24	ขวด	54	1,296
			อิมพีเรียล	1	แพ็ค	35	35
			ฟลอเร่	1	แพ็ค	32	32
			แคร์	2	แพ็ค	32	64
			นมแพะ	2	แพ็ค	95	190
			เบนเนต	5	ก้อน	40	200
	2	น้ำยาล้างจาน	ชั้นไลน์	15	ขวด	8	120
			ชั้นไลน์ดุง	4	ถุง	23	92
			ไลปอนเอฟ	5	ขวด	8	40

ชื่อ ย่อ	ลำดับ สินค้า	กลุ่มสินค้า	รายการสินค้าที่ เหลือ	จำนวน	หน่วย นับ	ราคาต่อ หน่วย	เป็นเงิน
			ลิโอ	6	ห่อ	8	48
	3	ผงซักฟอก	โอโม 450	14	ห่อ	8.5	119
			โอโม135	6	ห่อ	8.5	51
			โอโม105	12	ห่อ	8.5	102
			โอโมรีเฟรส	6	ห่อ	8.5	51
			บรีส	7	ห่อ	8.5	59.5
			เอสเซ็น ใหญ่	4	ห่อ	57	228
			เอสเซ็น กลาง	7	ถุง	30	210
			3 แจ้ว ใหญ่	2	ถุง	124	248
			3 แจ้วกลาง	12	ถุง	37	444
			3 แจ้ว เล็ก	20	ถุง	17	340
		น้ำยาล้างห้องน้ำ	มิตเตอร์มาสเชิล	6	ขวด	32	192
			เปิด	1	ขวด	38	38
		น้ำยาซักผ้าขาว	ไฮเตอร์	6	ขวด	12	72
		น้ำยาจุลช้อนเร้น	เลตตาซิด	4	ขวด	46	184
			ลูกกลิ้ง	1	ขวด	70	70
		ยากันยุง	ก.ย. ซอง	18	ซอง	3	54
			ก.ย.ขวด	12	ขวด	30	360
		น้ำยาถูพื้น	มาจิกกลีน	1	ขวด	55	55
		น้ำยาปรับผ้านุ่ม	ไฟน์ไลน์10 บาท	5	ห่อ	9	45
			ไฟน์ไลน์ ใหญ่	2	ห่อ	9	18
			ไฮคลาส	31	ห่อ	12	372
			ดาวนี่	10	แพ็ค	67	670
		แชมพู	รีจอย	5	ขวด	12	60
			ครีมนวด	3	ขวด	18	54
			เคลือบ	5	ขวด	20	100
			ชันซิล	2	ขวด	18	36
			เฮดแอนด์โชว์เดอ	8	ขวด	23	184
			โดฟ	4	ขวด	17	68

ชื่อ ย่อ	ลำดับ สินค้า	กลุ่มสินค้า	รายการสินค้าที่ เหลือ	จำนวน	หน่วย นับ	ราคาต่อ หน่วย	เป็นเงิน
			แฟซ่า	12	ขวด	12.25	147
		หวี	หวี	8	อัน	3	24
		โลชั่น	ชิตร่า	1	แพ็ค	24	24
		ครีมบำรุง	พอร์น	3	หลอด	22	66
		ยาสีฟัน	คอลเกตออฟติก ไวค์	3	แพ็ค	99	297
			คาร์ลี	12	กล่อง		
			คอลเกต	8	กล่อง	32	256
			สมุนไพร	10	กล่อง	10	100
			คาร์ลี 100 กรัม	9	กล่อง	21	189
		แปรงสีฟัน	ขนาด 10 บาท	4	ด้าม	7	28
			ขนาด 20 บาท	20	ด้าม	16	320
		แป้ง	แคร์	7	กระป๋อง	28	196
			แคร์เล็ก	1	กระป๋อง	13	13
			โพรเทค	11	กระป๋อง	25	275
			สปริงชอง	3	กระป๋อง	19	57
			แป้งน้ำ	5	ขวด	10	50
		ถุงมือ	ถุงมือคู่	7	คู่	15	105
			ถุงมือยาง	9	คู่	8	72
			ถุงมือยาว	4	คู่	40	160
		ยาคัดสัตว์	ยาแมลงสาบ	3	ถุง	8	24
		ผ้าอนามัย	โซฟิกลางคืน	1	ห่อ	16	16
			โซฟิกลางวัน	7	ห่อ	15	105
			โมเดส	6	ห่อ	10	60
			แคร์ฟรี	5	ห่อ	10	50
			ลอรีเอะ	1	แพ็ค	120	120
		เทียน	เทียน	1	แพ็ค	6	6
		ถุงหิ้ว	6*11	3	แพ็ค	38	114
			9*18	1	แพ็ค	37	37

ชื่อ ย่อ	ลำดับ สินค้า	กลุ่มสินค้า	รายการสินค้าที่ เหลือ	จำนวน	หน่วย นับ	ราคาต่อ หน่วย	เป็นเงิน
			6*14	6	แพ็ค	37	222
			8*16	1	แพ็ค	39	39
			12*26	2	แพ็ค	35	70
			8*8	2	แพ็ค	35	70
		ถุงอาหาร	5*9	10	แพ็ค	38	380
			6*9	5	แพ็ค	39	195
			5*9	6	แพ็ค	38	228
			4.5*7	3	แพ็ค	38	114
			2*3	6	แพ็ค	10	60
			12*12	2	แพ็ค	97	194
		ถุงพีพี	4.5*7	1	แพ็ค	38	38
			5*9	2	แพ็ค	37	74
			8*2	1	แพ็ค	30	30
			7*11	5	แพ็ค	30	150
			3*8	2	แพ็ค	30	60
			8*12	1	แพ็ค	70	70
			ยาง	2	ถุง	20	40
		กระดาดห่อ	12*12	2	แพ็ค	97	194
		โฟมบรรจุอาหาร	โฟมใส	2	แพ็ค	72	144
			ถ้วยชมพูเล็ก	11	แพ็ค	10	110
			ถ้วยชมพูกลาง	9	แพ็ค	10	90
			จานโฟม	1	แพ็ค	40	40
			ถ้วยฟิล์ม	11	แพ็ค	10	110
			โฟมเบอร์เกอร์	3	แถว	40	120
			โฟมกลม	3	แถว	40	120
			โฟมไก่	1	แถว	130	130
			โฟมข้าว	1	แถว	45	45
		ช้อนอาหาร	ช้อนใส	9	แพ็ค	12	108
			ช้อนขาว	1	แพ็ค	10	10

ชื่อ ย่อ	ลำดับ สินค้า	กลุ่มสินค้า	รายการสินค้าที่ เหลือ	จำนวน	หน่วย นับ	ราคาต่อ หน่วย	เป็นเงิน
			หลอด	6	แพ็ค	18	108
		แปรง	แปรงห้องน้ำ	6	อัน	15	90
			แปรงรถ	2	อัน	5	10
		อุปกรณ์การเรียน	ปากกาแดง	39	แท่ง	2	78
			ดินสอ	43	แท่ง	3	129
			ไม้บรรทัด	6	อัน	4	24
			กาว	2	ขวด	10	20
			เชือกมัด	20	อัน	2	40
			สก็อตเทป	15	อัน	1	15
		อุปกรณ์ทำแผล	นีโอพลาส 2 อัน 1 บาท	20	อัน	0.2	4
			น้ำมันก๊าด	4	ขวด	15	60
			น้ำมันมวย	9	ขวด	17	153
		ย้อมผ้า	คราม	7	ขวด	10	70
			คราม	12	ซอง	2	24
		น้ำ	เจ อาร์ เอส	2	แพ็ค	43	86
			อิมรอน	3	แพ็ค	19	57
			น้ำ3บาท	10	อัน	2.5	25
			โซดา	1	ถาด	127	127
		น้ำหวาน	น้ำมะขาม	2	แพ็ค	49	98
			เคลลี่	2	แพ็ค	49	98
			มะพร้าว	6	แพ็ค	23	138
			ดีโต้	8	แพ็ค	13	104
			ฉลาม	2	แพ็ค	49	98
			เฮลบลูบอย	6	ขวด	38	228
			แฟนต้า1.25	12	ขวด	25	300
			แฟนต้าเล็ก	15	ขวด	13	195
			ทิปโก้	2	ขวด	49	98
			กรีนเมต	2	ขวด	36	72

ชื่อ ย่อ	ลำดับ สินค้า	กลุ่มสินค้า	รายการสินค้าที่ เหลือ	จำนวน	หน่วย นับ	ราคาต่อ หน่วย	เป็นเงิน
			สปอนเซอร์	7	ขวด	8	56
		ทิชชู	พินน์	10	ห่อ	23	230
			ทิชชูกล่อง	4	กล่อง	18	72
			ทิชชูห่อ	10	ห่อ	5	50
			ทิชชูม้วน	3	ม้วน	3	9
		ขนม	โอเค	3	ห่อ	28	84
			อพอลโล	3	กล่อง	50	150
			เบ๊ง เบ๊ง	1	กล่อง	45	45
			โอเคสหาย่าย	2	ห่อ	45	90
			ครีมเคร็กเกอร์	2	ห่อ	50	100
			โอเคชูก้า	9	ห่อ	4	36
			กิมโซ	5	ห่อ	40	200
		มาม่า	ชีอดะ	4	กล่อง	135	540
			วิก	2	กล่อง	185	370
			ฮายี	2	กล่อง	137	274
			หมี่ชีอดะ	1	กล่อง	135	135
			โซว-โซว	1	กล่อง	140	140
			รุตกี	1	กล่อง	126	126
			หมี่เรือใบ	1	ห่อ	127	127
		ปลากระป๋อง	ไฮคิว	2	กระป๋อง	13	26
			สามแม่ครัว	1	กระป๋อง	16	16
			อายัม	12	กระป๋อง	16	192
			ปูมปูย	10	กระป๋อง	19	190
			มาคีนนา	20	กระป๋อง	18	360
		ข้าวสาร	ฉัตรม่วง	5	ถุง	185	925
			เกวียนทอง	24	ถุง	86	2,064
			สัฟรอนหงษ์	1	ถุง	86	86
		น้ำมัน	อรุณ	7	ขวด	49	343
			น้ำมันตรา303	5	ถุง	33	165

ชื่อ ย่อ	ลำดับ สินค้า	กลุ่มสินค้า	รายการสินค้าที่ เหลือ	จำนวน	หน่วย นับ	ราคาต่อ หน่วย	เป็นเงิน
		ไข่	ไข่	1	แผง	93	93
		ลูกอม	ไคนาไม	78	เม็ด	0.5	39
			เอกโอ	100	เม็ด	0.5	50
		เครื่องคั้ม	กาแฟ	1	ห่อ	84	84
			ไมโล 15	9	ห่อ	14	126
			โอวัลติน	3	ห่อ	115	345
			ไมโล 35	4	ห่อ	30	120
			ชามะนาว	1	ห่อ	82	82
			ลิปตัน	1	กล่อง	50	50
		นมกล่อง	โฟร์โมสเล็ก	6	แพ็ค	16	96
			แอนลีน	3	แพ็ค	32	96
			ไมโล	2	แพ็ค	44	88
			โฟร์โมสใหญ่	1	แพ็ค	140	140
			โอวัลติน	1	แพ็ค	39	39
			ไมโลเฮสที	5	แพ็ค	39	195
			โอวัลตินบานาน่า	2	แพ็ค	38	76
		นมกระป๋อง	หมี่โกดัล	2	กระป๋อง	47	94
			ตราหมี่	3	กระป๋อง	111	333
			นมมาเล	8	กระป๋อง	18	144
			คาร์เนชั่น	5	กระป๋อง	20	100
			ฟาลคอด	4	กระป๋อง	18	72
			ไวตามิ้ล	28	ขวด	12	336
		ถั่ว	ถั่วเขียว	9	ถุง	29	261
			ถั่วชิก	6	ถุง	35	210
			ถั่วดำ	20	ถุง	42	840
			ถั่วขาว	8	ถุง	22	176
			เหินยวคำ	6	ถุง	23	138
			สาคุ	14	ถุง	16	224
			สาคุเขียว	4	ถุง	15	60

ชื่อ ย่อ	ลำดับ สินค้า	กลุ่มสินค้า	รายการสินค้าที่ เหลือ	จำนวน	หน่วย นับ	ราคาต่อ หน่วย	เป็นเงิน
		แป้ง	แป้งข้าวเหนียว	13	ถุง	18	234
			แป้งข้าวเจ้า	14	ถุง	17	238
			แป้งสาลี	4	ถุง	17	68
			แป้งมัน	6	ถุง	11	66
		เครื่องปรุงอาหาร	ผาเจียวใหญ่	9		32	288
			ผาเจียวเล็ก	7		16	112
			ผาเจียวกลาง	7		26	182
			ซอสหอยนางรม ใหญ่	1		40	40
			ซอสหอยนางรม กลาง	6		28	168
			ซอสหอยนางรม เล็ก	2		18	36
			บวบ	6		33	198
			กะทิขาวเกาะ	1	แพ็ค	85	85
			พริกไทยป่น	3		12	36
			เกลือ	2		7	14
			เกลือซอง	5		2.5	125
			น้ำพริกเผา	6		15	90
			กระเทียมเจียว	17		10	170
			หอมเจียว	11		19	209
			พริกป่น	2		50	100
			เครื่องปรุงข้าวผัด	10		7	70
			ทิฟรส เล็ก	4		14	56
			ทิฟรส ใหญ่	1		23	23
			น้ำส้มสายชูเล็ก	4		4.8	19.2
			เติมทิฟ ใหญ่	3		38	114
			เติมทิฟ เล็ก	14		8	112
			อายินาโมะโตะ	3		46	138

ชื่อ ย่อ	ลำดับ สินค้า	กลุ่มสินค้า	รายการสินค้าที่ เหลือ	จำนวน	หน่วย นับ	ราคาต่อ หน่วย	เป็นเงิน
			48				
			อายิโนโมะโตะ 10	7		9	63
			อายิโนโมะโตะ	20		18	360
			น้ำปลาสูง	1		38	38
			แม็กกี้	2		30	60
			เต้าเจี้ยวเล็ก	5		21	105
			เต้าเจี้ยว ใหญ่	2		38	76
			น้ำจิ้มไก่	4		22	88
			สุกี้	4		33	132
			ซีอิ๊วขาวเห็ดหอม ใหญ่	6		45	270
			ซีอิ๊วขาวเห็ดหอม กลาง	5		25	125
			ซอสแดง	2		10	20
			เนย	2		50	100
			ซอสมะเขือ	6		24	144
			น้ำส้มคาวพี	4		20	80
			ปลาหมึก	4		13	52
		ผลไม้เชื่อม	ชาวเกาะ	9		27	243
			เงาะกระป๋อง	2		38	76
		อื่นๆ	งาขาว	7		14	98
			วุ้น	12		28	336