

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

ในการศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการปรับปรุงร้านขายของชำในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาลักษณะของผู้ประกอบการร้านขายของชำ ในเขต อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อศึกษาการดำเนินงานและปัญหาของร้านขายของชำ ในเขต อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ และ เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลทำให้ผู้ประกอบการร้านขายของชำในเขต อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ต้องการหรือไม่ต้องการรับความช่วยเหลือในการปรับปรุงร้านจาก กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ โดยการเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ จากแบบสอบถาม จากกลุ่มตัวอย่าง 230 ราย ซึ่งสามารถสรุปผลการศึกษา ดังนี้

5.1 สรุปผลการศึกษา แยกตามผลการศึกษาได้ 6 ตอนดังนี้

5.1.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการร้านขายของชำในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ เป็นเพศหญิง มีอายุไม่เกิน 40 ปี มีสถานภาพการสมรส มีการศึกษาค่ากว่าระดับปริญญาตรี มีสมาชิกในครอบครัวจำนวน 3 – 4 คน และร้านค้ามีขนาด 1 คูหา

5.1.2 ลักษณะและปัญหาในการดำเนินงานและปัญหาของร้านขายของชำ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

1) ลักษณะการดำเนินงานของผู้ประกอบการร้านขายของชำ

ผู้ประกอบการร้านขายของชำส่วนใหญ่ ตั้งกิจการขึ้นด้วยตนเอง ไม่มีอาชีพอื่น ควบคู่ไปกับการเปิดร้านขายของชำ ส่วนใหญ่ไม่มีลูกจ้าง มีระยะเวลาในการเปิดร้าน ตั้งแต่เวลา 06.00 – 20.00 น. ร้านขายของชำส่วนใหญ่เป็นห้องธรรมดาเปิดโล่งด้านหน้า มักจะอยู่บริเวณเดียวกับที่อยู่อาศัยของผู้ประกอบการ ส่วนใหญ่ไม่มีสถานที่จอดรถสำหรับลูกค้าโดยเฉพาะ มียอดขายในแต่ละวันไม่เกิน 3,000 บาท สินค้าที่นิยมนำมาจำหน่าย ได้แก่ น้ำอัดลม และ เครื่องดื่มขากำลัง มีการจำหน่ายสินค้าตามราคาที่ตั้งอยู่บนฉลากและมักจะขายสินค้าเป็นเงินสด ผู้ประกอบการร้านขายของชำส่วนใหญ่ ไม่มีรูปแบบการจำหน่ายสินค้า หรือ บริการอื่นนอกเหนือไป

จากการขายสินค้าภายในร้านค้า มีการกระตุ้นยอดขายโดยคิดป้ายราคาสินค้าไว้หน้าร้านและภายในร้าน มีการลงบัญชีรับ-จ่ายประจำวัน และตรวจนับสินค้าคงเหลือ ไม่เกินสัปดาห์ละครั้ง มีการสั่งซื้อสินค้าจากร้านขายส่ง โดยซื้อเป็นเงินสด ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานต่อเดือน (ไม่รวมต้นทุนสินค้า) ไม่เกิน 10,000 บาท ในรอบ 1 – 2 ปีที่ผ่านมา ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีการปรับปรุงและตกแต่งร้าน โดยการปิดกวาด เช็ดถู และจัดเรียงสินค้า

2) ปัญหาในการดำเนินงานของผู้ประกอบการร้านขายของชำ ส่วนใหญ่ประสบปัญหามีคู่แข่ง (ร้านค้าปลีก) ในบริเวณใกล้เคียง ซึ่งมีอยู่เป็นจำนวนมาก

5.1.3 การเข้าร่วมโครงการร้านซื้อสะดวก (กับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์) ของร้านขายของชำ

1) การเข้าร่วมโครงการร้านซื้อสะดวก (กับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์) ของร้านขายของชำส่วนใหญ่ ไม่ทราบข่าวประชาสัมพันธ์โครงการร้านซื้อสะดวก แต่ผู้ประกอบการร้านขายของชำส่วนใหญ่ ยังคงต้องการเข้าร่วมโครงการร้านซื้อสะดวกซื้อ เพราะต้องการเพิ่มยอดขาย รองลงมา ได้แก่ ต้องการปรับตัวให้อยู่รอด และต้องการเพิ่มลูกค้าใหม่ สำหรับผู้ประกอบการร้านขายของชำ ที่ไม่ต้องการเข้าร่วมโครงการร้านซื้อสะดวก ให้เหตุผลว่าการจัดร้านในรูปแบบเดิมก็ขายได้ดีอยู่แล้ว รองลงมาได้แก่ ไม่ต้องการมีภาระผูกพัน และกลัวว่าอาจจะมีค่าใช้จ่ายตามมาภายหลัง

2) หลักเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้ประกอบการร้านขายของชำ เข้าร่วมโครงการร้านซื้อสะดวก ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ผู้ประกอบการร้านขายของชำมีความเห็นต่อหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้ประกอบการเข้าร่วมโครงการร้านซื้อสะดวก มากที่สุด ได้แก่ ร้านค้าจะต้องรักษาความสมบูรณ์เรียบร้อยภายในร้าน รองลงมา คือ ร้านค้าจะต้องผ่านการทดสอบในแบบสำรวจ ร้านขายของชำต้องเปิดทำการทุกวัน ร้านขายของชำต้องอยู่ห่างกัน 100 เมตร จะต้องเป็นเจ้าของร้าน หรือ เช่า หรือ เซ้ง มากกว่า 3 ปี ร้านค้าจะต้องจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคไม่น้อยกว่า 80% ร้านค้าต้องมีพื้นที่ขายไม่น้อยกว่า 16 ตารางเมตร ร้านค้าต้องเป็นจุดรองรับลูกค้าในรัศมี 500 เมตร และร้านค้าจะต้องมียอดขายมากกว่า 3,000 บาทต่อวัน ตามลำดับ

3) สำหรับความช่วยเหลือจากหน่วยงานอื่น ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ต้องการรับความช่วยเหลือ ในรูปของการสั่งซื้อสินค้าในราคาถูก มากที่สุด รองลงมาได้แก่ การสนับสนุนเงินทุน โดยไม่มีดอกเบี้ย และการสนับสนุนเงินทุนในรูปสินค้า โดยไม่มีดอกเบี้ย และมีผู้ประกอบการที่ไม่ต้องการความช่วยเหลือจากหน่วยงานใดเลย ซึ่งให้เหตุผลว่า ไม่ต้องปรับปรุงร้าน ก็สามารถขายสินค้าได้อยู่แล้ว มากที่สุด รองลงมาได้แก่ ไม่อยากมีหนี้สินเพิ่ม และไม่มีเวลา

5.1.4 ปัจจัยที่ทำให้ผู้ประกอบการร้านขายของชำ ต้องการปรับปรุงร้าน ตามโครงการร้านซื้อสะดวก จากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

ปัจจัยที่มีผลทำให้ผู้ประกอบการร้านขายของชำ ต้องการปรับปรุงร้านตามโครงการร้านซื้อสะดวก คือ

- 1) ปัจจัยด้านรายได้ ได้แก่ ยอดขายสินค้าที่ลดลง
- 2) ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมทำเลที่ตั้ง ได้แก่ มีคู่แข่งกันทั้งที่เป็นร้านขายของชำและร้านค้าปลีกสมัยใหม่ ในบริเวณใกล้เคียงเป็นจำนวนมาก
- 3) ปัจจัยด้านพฤติกรรมของผู้บริโภค คือ ต้องการให้ร้านของตนเองเป็นที่สนใจและจดจำแก่ลูกค้า

5.1.5 ปัจจัยที่ทำให้ผู้ประกอบการร้านขายของชำ ไม่ต้องการปรับปรุงร้าน ตามโครงการร้านซื้อสะดวก จากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

ปัจจัยที่ทำให้ผู้ประกอบการขายของชำไม่ต้องการเข้าร่วมโครงการร้านซื้อสะดวก คือ

- 1) ปัจจัยด้านรายได้ คือ ผู้ประกอบการมีเวลาไม่มากนัก ที่จะให้ความร่วมมือในการปรับปรุงและตกแต่งร้าน เพราะ ไม่ต้องการสูญเสียรายได้ในระหว่างที่ปรับปรุง และตกแต่งร้าน
- 2) ปัจจัยภายนอกของผู้ประกอบการ ได้แก่ หลักเกณฑ์ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ที่ทำให้ผู้ประกอบการร้านขายของชำที่ต้องการเข้าร่วมโครงการฯ แต่ไม่เข้าหลักเกณฑ์ของกรมฯ ไม่ได้ถูกคัดเลือกให้เข้าร่วมโครงการร้านซื้อสะดวก
- 3) ปัจจัยภายในของผู้ประกอบการ ได้แก่ การมีทัศนคติในแง่ลบของผู้ประกอบการ ที่กลัวถูกหลอกให้ปรับปรุงร้านตามโครงการฯ ซึ่งเกรงว่าจะถูกเรียกร้องให้เสียค่าใช้จ่ายมากมายในภายหลัง

5.1.6 การทดสอบความต้องการและไม่ต้องการรับความช่วยเหลือตามโครงการซื้อสะดวก โดยใช้วิธี Chi - Square

จากแบบสอบถาม 230 ชุด พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนมากต้องการปรับปรุงร้านขายของชำตามโครงการร้านซื้อสะดวก และเพื่อทดสอบหาความสัมพันธ์ของคุณลักษณะทั่วไปของผู้ประกอบการร้านขายของชำกับความต้องการ และไม่ต้องการเข้าร่วมโครงการร้านซื้อสะดวก โดยใช้วิธี Chi - Square ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 พบว่า อายุ ระดับการศึกษา ระยะเวลาเปิดดำเนินการ ร้านค้ากับที่อยู่อาศัยของผู้ประกอบการ มีความสัมพันธ์กับความต้องการปรับปรุงร้านขายของชำ สำหรับข้อมูลทั่วไปอื่น ๆ ของผู้ประกอบการร้านขายของชำ กับความต้องการปรับปรุงร้านขายของชำไม่มีความสัมพันธ์กัน

5.2 ข้อเสนอแนะ

5.2.1 ผู้ประกอบการร้านขายของชำส่วนใหญ่ ไม่ทราบข่าวโครงการร้านซื้อสะดวก ดังนั้น กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ควรประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่าง ๆ อย่างทั่วถึง โดยเฉพาะทางสื่อโทรทัศน์ จะเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้มากที่สุด หรือประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อท้องถิ่นต่าง ๆ เช่น สถานีวิทยุกระจายเสียง และหนังสือพิมพ์ เป็นต้น และควรประชาสัมพันธ์ในระยะเวลาที่เหมาะสมและเป็นไปอย่างต่อเนื่อง

5.2.1 ผู้ประกอบการร้านขายของชำส่วนใหญ่ มีความต้องการปรับปรุงร้านเพื่อกระตุ้นยอดขายให้สูงขึ้น แต่ด้วยหลักเกณฑ์ต่าง ๆ ที่เป็นข้อจำกัดในการพัฒนาร้านค้า ทำให้ร้านค้าที่มีความพร้อมในการพัฒนาดังกล่าว ไม่สามารถที่จะเข้าร่วมโครงการฯ ได้ แต่หากได้มีการจัดทำโครงการฯ อย่างต่อเนื่องเป็นประจำทุกปี จะทำให้ร้านขายของชำที่มีความพร้อมแต่ไม่ได้รับการคัดเลือกในปีที่ผ่านมา มีโอกาสได้รับการพัฒนาและปรับปรุงร้านค้าในปีต่อไป

5.2.3 การเข้ามาให้ความช่วยเหลือในรูปแบบอื่นของภาครัฐ ควรมีรูปแบบความช่วยเหลือที่ตรงกับความต้องการของผู้ประกอบการให้มากที่สุด ซึ่งจากการศึกษา พบว่า ผู้ประกอบการร้านขายของชำ มีความต้องการให้รัฐช่วยในเรื่องการสั่งซื้อสินค้าได้ในราคาถูก ซึ่งภาครัฐอาจให้ความช่วยเหลือผู้ประกอบการผ่านบริษัท รวมค้าปลีกเข้มแข็ง จำกัด (ART)

5.2.4 ข้อเสนอแนะอื่น ๆ โครงการร้านสะดวกซื้อ เป็นโครงการที่มุ่งเน้นช่วยเหลือผู้ประกอบการร้านขายของชำ หากได้มีการดำเนินการอย่างต่อเนื่อง และได้มีการนำปัญหาและข้อเสนอแนะนำไปทบทวนปรับปรุงแก้ไข จะทำให้โครงการร้านสะดวกซื้อ เป็นโครงการที่ช่วยเหลือผู้ประกอบการได้อย่างแท้จริง ดังนั้น ภาครัฐควรใช้เครื่องมือผ่านองค์กรต่าง ๆ ให้เกิดประสิทธิภาพให้มากที่สุด โดยเฉพาะการประชาสัมพันธ์โครงการต่าง ๆ ควรจะทำความเข้าใจ และชี้แจงให้ผู้ประกอบการได้เข้าใจ และรับทราบข่าวสารข้อมูลให้ได้มากที่สุด จึงทำให้เกิดประสิทธิภาพและบรรลุผลตามวัตถุประสงค์ที่ได้วางไว้

5.3 ข้อจำกัดในการศึกษา

จากการเก็บข้อมูล พบว่า ผู้ประกอบการ มีความลำเอียงและปิดบังในการให้ข้อมูลบางส่วน เช่น ยอดขาย และค่าใช้จ่าย เป็นต้น

5.4 ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษารั้งต่อไป

ผู้ศึกษา ได้ศึกษาเฉพาะผู้ประกอบการร้านขายของชำ ที่ยังไม่ได้ปรับปรุงร้านเท่านั้น ดังนั้น ในการศึกษารั้งต่อไป ผู้ศึกษาควรศึกษาทั้งผู้ประกอบการร้านขายของชำที่ยังไม่ได้ปรับปรุงร้าน และผู้ประกอบการร้านขายของชำที่ปรับปรุงร้านเอง หรือ ร้านขายของชำที่เข้าร่วมโครงการร้านซื้อสะดวกแล้ว ซึ่งจะทำได้รับข้อมูลที่สมบูรณ์มากยิ่งขึ้น



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
 Copyright© by Chiang Mai University
 All rights reserved