

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ

ปัจจัยที่มีผลต่อการปรับปรุงร้านขายของชำใน  
เขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ผู้เขียน

นางสาวจันทร์จิรา อังธนาณกุล

ปริญญา

เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต

คณะกรรมการที่ปรึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ

รศ.ดร.เดช กาญจนางกูร	ประธานกรรมการ
ผศ.กัญญา กุณทีกาญจน์	กรรมการ
ผศ.ธงชัย ชูสุวรรณ	กรรมการ

### บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์ 3 ประการ คือ เพื่อศึกษาคุณลักษณะของผู้ประกอบการร้านขายของชำ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อศึกษาการดำเนินงานและปัญหาของร้านขายของชำ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ และ เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลทำให้ผู้ประกอบการร้านขายของชำในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ต้องการหรือไม่ต้องการรับความช่วยเหลือในการปรับปรุงร้านจากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

ผลการศึกษาข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการร้านขายของชำ พบว่า ส่วนใหญ่ เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย มีอายุไม่เกิน 40 ปี มีสถานภาพการสมรสแล้ว มีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 3 - 4 คน และร้านขายของชำ ส่วนใหญ่มีขนาด 1 คูหา

ลักษณะการดำเนินงานพบว่า ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการร้านขายของชำ ตั้งกิจการขึ้นด้วยตนเองเป็นอาชีพหลัก ไม่มีลูกจ้าง มีการเปิดร้านตั้งแต่เวลา 06.00-20.00 น. ร้านขายของชำ ส่วนใหญ่มักอยู่ในบริเวณเดียวกับที่อยู่อาศัย ไม่มีสถานที่จอดรถให้กับลูกค้าโดยเฉพาะ ยอดขายต่อวันไม่เกิน 3,000 บาท สินค้าที่นำมาจำหน่ายมีหลากหลายถึง 12 ประเภท แต่ที่นิยมนำมาขายกัน

มากที่สุด 3 ประเภทแรกคือ น้ำอัดลมและเครื่องดื่มชูกำลัง ขนมขบเคี้ยว และอาหารแห้ง ตามลำดับ ส่วนใหญ่ขายสินค้าเป็นเงินสด มีการกระตุ้นยอดขาย ด้วยการตัดป้ายราคาสินค้าไว้หน้าร้าน และภายในร้าน มีการลงบัญชีรับ-จ่ายประจำวัน และมีการตรวจนับสินค้าคงเหลือไม่เกินสัปดาห์ละครั้ง มีการซื้อสินค้าเข้าร้านจากร้านค้าส่งและมักซื้อเป็นเงินสด ค่าใช้จ่ายต่อเดือนของร้านขายของชำไม่เกิน 10,000 บาท ในรอบ 1-2 ปีที่ผ่านมา ร้านขายของชำมีการปรับปรุงและตกแต่งร้าน ด้วยการเช็ดถูทำความสะอาด จัดเรียงสินค้าใหม่ และจัดชั้นวางสินค้าใหม่ สำหรับปัญหาในการดำเนินงานของร้านขายของชำ คือ การมีร้านขายของชำอยู่ในบริเวณเดียวกันเป็นจำนวนมาก ยอดขายลดลง และขาดแคลนเงินทุน เป็นสำคัญ

ในส่วนของปัจจัยที่มีผลทำให้ผู้ประกอบการร้านขายของชำ ต้องการหรือไม่ ต้องการปรับปรุงร้านโดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใด ๆ ตามโครงการร้านซื้อสะดวก ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า นั้น พบว่า ปัจจัยที่มีผลทำให้ผู้ประกอบการร้านขายของชำ ต้องการปรับปรุงร้านตามโครงการร้านซื้อสะดวก มากที่สุด 3 ประการแรก คือ การมียอดขายลดลง มีร้านขายของชำในบริเวณใกล้เคียงเป็นจำนวนมาก และต้องการให้ร้านของตนเองเป็นที่สนใจและดึงดูดลูกค้า ตามลำดับ ส่วนปัจจัยที่ทำให้ผู้ประกอบการขายของชำ ไม่ต้องการเข้าร่วมโครงการร้านซื้อสะดวก ที่สำคัญ 3 ประการแรก คือ ไม่อยากเสียเวลาในการปรับปรุงร้าน ร้านขายของชำไม่เข้าหลักเกณฑ์ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า และกลัวเสียค่าใช้จ่ายตามลำดับ

**Independent Study Title** Factors Affecting Improvement of the Grocery Stores  
in Mueang District , Chiang Mai Province

**Author** Miss Chanchira Aungthananukul

**Degree** Master of Economics

**Independent Study Advisory Committee**

Assoc.Prof.Dr.Decha Karnjanangkura Chairperson

Asst.Prof.Kanya Kunthikan Member

Asst.Prof.Thongchai Shusuwan Member

### **ABSTRACT**

This study concerning grocers in Chiang Mai City area has three objectives. First is to identify their general characteristics. Second is to understand their business operation and the associated problems and third to learn about their reasons for joining or not joining the convenient store improvement project implemented by the Business Development Department of The Ministry of Commerce.

It is found that most grocery store operators are female, not over 40 years old, married, with educational attainment below bachelor's degree, and having 3-4 family members, Their stores are generally a unit of commercial building.

Most grocers under study are owner-operator having no employee. Their business hours are generally 06.00 a.m. – 08.00 p.m. In most cases, the store is a part of housing unit and has no parking space available for customers. Daily gross sale is under 3,000 bahts on the average. Up to 12 categories of goods were found but the most prevalent goods for selling appeared to be carbonated soft drink and energizer drink, snack, and dried food, respectively.

Selling is normally on the cash basis, and sale promotion is made through discount price display both inside and outside the store. In most cases, financial records are made every day while stock-checking made no more than weekly. Products for selling are generally bought from wholesale suppliers on cash basis. The monthly cost of a grocery store operation is on the average no more than 10,000 bahts. In the past few years, the grocery stores under study did some shop-renovation by cleaning the space re-arranging products' shelves and display. The main problem faced by most grocers was found to be the concentration of similar business in the same geographic area, followed by the decline in sale and the lack of fund.

The study findings also suggest those who join the free-of-charge convenient store improvement project of the Ministry of Commerce will do so for the reasons of facing declining sale volume, confronting high competition in the same neighborhood, and wanting their stores to appear attractive and interesting, respectively. Those who refuse to join such project may have the explanations that they do not want to waste time for the store's physical improvement, their stores do not fit the project's criteria, and they are worried about the possibility of higher cost if doing, respectively.