ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกร้านค้าส่งสินค้าท่อพีวีซีของร้านค้าปลีก ในจังหวัดเชียงใหม่

ผู้เขียน นายอนันต์ กาญจนชัยรัตน์

ปริญญา เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต

คณะกรรมการที่ปรึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ

รศ.กาญจนา โชคถาวร ประธานกรรมการ
รศ.ดร.ประเสริฐ ไชยทิพย์ กรรมการ

บทคัดย่อ

การศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกร้านค้าส่งท่อพีวีซีของร้านค้าปลีก ในจังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาข้อมูลทั่วไปของร้านค้าปลีกที่ซื้อท่อพีวีซีจากร้านค้าส่งและปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกร้านค้าส่งท่อพีวีซีของร้านค้าปลีกรวมทั้งการวิเคราะห์โครงสร้างตลาด แนวโน้มการแข่งขันในอนาคต ข้อมูลที่ใช้เป็นข้อมูลปฐมภูมิ โดยใช้แบบสอบถามโดยเก็บรวบรวมข้อมูลจากร้านค้าปลีกท่อพีวีซีในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 60 ร้านค้า การวิเคราะห์ใช้สถิติเชิงพรรณนา นำเสนอข้อมูลในรูปของตารางแจกแจงความถี่ จำนวน ร้อยละ

ผลการศึกษาข้อมูลทั่วไปของร้านค้าปลีกท่อพีวีซีพบว่า เจ้าของร้านค้าปลีกที่ซื้อท่อพีวีซี ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ช่วงอายุ 40-50 ปี มีประสบการณ์ในการขายท่อพีวีซี 11-15 ปี มีการติดต่อซื้อสินค้าจากร้านค้าส่ง 2-3 วัน/ครั้ง มีการเปรียบเทียบราคาก่อนซื้อเกือบทุกครั้ง ลักษณะการรับสินค้า–ส่งมอบสินค้าร้านค้าส่งเป็นผู้ส่งให้ ใช้เงื่อนไขการชำระเงินเป็นเงินเชื่อ 30 วัน ร้านค้าปลีกมีหลักเกณฑ์ในการสั่งซื้อท่อพีวีซีโดยพิจารณาจาก จำนวนท่อพีวีซีคงค้างในสต็อก รองลงมาคือสินค้าจะมีการปรับราคาขึ้น

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกร้านค้าส่งท่อพีวีซีของร้านค้าปลีก จากการศึกษาพบว่าร้านค้าปลีกที่ซื้อสินค้าท่อพีวีซีจากร้านค้าส่ง พิจารณาปัจจัยด้านราคามากที่สุดอันดับที่ 1 คือ มีสินค้าราคา

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ถูกกว่าร้านค้าส่งอื่นๆในสินค้าชนิดเดียวกัน รองลงมาอันดับที่ 2 คือมีการส่งมอบสินค้าตรงตามเวลา

สำหรับผลการวิเคราะห์โครงสร้างตลาด แนวโน้มการแข่งขันในอนาคตและกลุ่มผู้บริโภคที่ซื้อท่อพีวีซีจากร้านค้าปลีกพบว่า ร้านค้าส่งส่วนใหญ่มักใช้การแข่งขันด้านราคาเป็นประเด็นหลัก ส่วนแนวโน้มการแข่งขันในอนาคตพบว่า การเข้าสู่ตลาดของผู้ผลิตท่อพีวีซีรายใหม่สามารถทำได้ง่ายกว่าเดิม เนื่องจากมีต้นทุนที่ต่ำกว่าอดีตเพราะสามารถนำเครื่องจักรราคาถูกมาจากประเทศจีนและสามารถใช้เม็ดพลาสติกรีไซเคิลมาใช้ในการผลิตสินค้าคุณภาพต่ำ ราคาถูก มีผลต่อกำไรของผู้ขายเดิมในตลาด ส่วนกลุ่มผู้บริโภคที่ซื้อท่อพีวีซีจากร้านค้าปลีกพบว่า ผู้บริโภคที่ใช้กลุ่มงานเอกชนส่วนมากอยู่ในเขตอำเภอเมือง ส่วนกลุ่มงานเกษตรส่วนมากอยู่ในเขตอำเภอฝาง โดยนำท่อพีวีซีไปใช้ระบบน้ำในสวนส้ม

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

Independent Study Title Factors Affecting Pipe Retailers' Choice of Wholesalers in Chiang Mai Province

Author Mr. Anan Kanjanachairat

Degree Master of Economics

Independent Study Advisory Committee

Assoc.Prof.Kanchana Chokethaworn Chairperson

Assoc.Prof.Dr.Prasert Chaitip Member

ABSTRACT

This study of the factors affecting which wholesale outlets retail shops in Chiang Mai chose to buy PVC pipes from aimed to study general information of the retail shops which purchased PVC pipes from the wholesale shops as well as analyze the market structure and competitive trends in the future. The data were primary and were collected using questionnaires, gathering data from 60 PVC pipes retail shops. It was analyzed using descriptive statistics and presented in the form of a table showing frequency, amount, and percentage.

The results from the study of general information on the PVC pipe retail shops found that most owners of PVC pipe retail shops who purchased the PVC pipes were female, aged between 40-50 years old and experienced in selling PVC for 11-15 years. The duration of purchasing from the wholesale shops was 2-3 days/time. A price comparison was made before buying most of the time. The pattern of receiving goods was a delivery from the wholesale shops. The conditions of payment were Net 30 Days. The criteria which the retail shops considered when ordering goods was firstly the number of PVC pipes in stock and secondly the price of the goods.

Regarding the factors affecting the choice of PVC pipe wholesale shop for retail shops, the study revealed that the retail shops considered the price as a prime factor. The lower price of

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

the same item from other shops was considered. The second most important factor considered was whether delivery was made on time.

The analysis of the market structure, future competitive trends and PVC pipe consumers of the retail shops showed that the wholesale shops usually used price as a major point in a competition. Considering the competitive trends in the future, it now tends to be easier than before for new PVC producers to get into the market due to lower costs. Low cost machines were imported from China and the recycled plastic beads were used in producing low quality products with a low price. This increased profits for the old sellers in the market. The consumers who bought the PVC pipes from the retail shops were mostly people who working for private sections, and of these most were living in Muang District. Other purchasers worked in agriculture, and of these most were living in Fang District and used the PVC pipes for water systems in orange orchards.

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved