

สัญญาเลขที่ MRG4680172: ระยะเวลาโครงการวิจัย 2 ปี (กรกฎาคม 2546 – มิถุนายน 2548)
การพัฒนารูปแบบการสร้างระบบเครือข่ายธุรกิจค้าปลีกรายย่อยของไทยแบบพีงพาดเนอ
ผศ.ดร.สุรชัย จิวเจริญสกุล และ รศ.ดร.เสาวพร เมืองแก้ว ภาควิชาอาชีวศึกษา
คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, e-mail address: feduscj@ku.ac.th

การศึกษาวิจัยมีวัตถุประสงค์ของเพื่อ 1) ศึกษาสภาพ ปัจจุบัน ผลกระทบและแนวทางออกแบบของธุรกิจค้าปลีกรายย่อยของไทย 2) ศึกษาความต้องการรูปแบบธุรกิจค้าปลีกรายย่อยของไทย 3) ศึกษาคุณค่าของร้านค้าปลีกในด้านการพัฒนาทรัพยากรบุคคลและการพัฒนาด้านเศรษฐกิจและสังคมของชุมชน 4) ศึกษาปัจจัยที่สำคัญในการสร้างระบบธุรกิจค้าปลีกรายย่อยของไทยแบบพีงพาดเนอ 5) สังเคราะห์รูปแบบระบบเครือข่ายธุรกิจค้าปลีกรายย่อยของไทยแบบพีงพาดเนอ และ 6) นำเสนอผลของรูปแบบที่ดีแพนหาข้อสรุปของรูปแบบที่นำเสนอ เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยเป็นแบบสอบถาม แบบสัมภาษณ์ และกระบวนการประชุมกลุ่มย่อย (Focus group) วิเคราะห์ข้อมูลด้วยคอมพิวเตอร์ โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS for Windows ค่าสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลได้แก่ ค่าร้อยละ ค่าความถี่ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และ การวิเคราะห์ปัจจัย (Factor Analysis)

ผลการวิจัยแบ่งออกเป็น 5 ส่วน ดังนี้ ส่วนที่ 1 “ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับสภาพ ปัจจุบัน และทางออกของธุรกิจค้าปลีกรายย่อยของไทย” พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจร้านค้าปลีกรายย่อยของไทยได้รับผลกระทบจากธุรกิจค้าปลีกข้ามชาติ ปัจจุบันการทำอาชีพธุรกิจร้านค้าปลีก คือ ปัจจุบันที่มีสาขาเดียวจากปัจจัยส่วนบุคคล และปัจจัยที่มาจากการแสวงหาอื่น เช่น มีทุนน้อย และไม่มีผู้ช่วย ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการทำอาชีพธุรกิจร้านค้าปลีกมี 4 ส่วน คือ 1) คุณลักษณะของผู้ประกอบการ 2) ความรู้ความสามารถในการบริหารธุรกิจ 3) บทบาทร้านค้าปลีกทางคุณค่าต่อบุคคล และ 4) ความสามารถในการวิเคราะห์ ทำเล ปัจจัยการจัดการรูปแบบธุรกิจค้าปลีกรายย่อยของไทยมี 11 ตัวแปร เช่น ระบบระเบียบการจัดเรียงสินค้า การฝึกอบรม พนักงาน ระบบการสั่งและควบคุมสินค้า ปัจจัยความต้องการของผู้ซื้อ จัดระบบรูปแบบธุรกิจมี 6 ตัวแปร เช่น ต้องการระบบการจัดการที่มีมาตรฐาน และต้องการได้สิทธิ์ในการพัฒนาธุรกิจ ส่วนที่ 2 การศึกษาเรื่อง “วิถีและคุณค่าของธุรกิจร้านค้าปลีก” พบว่า บุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับธุรกิจค้าปลีก มีทัศนคติเชิงบวกต่ออาชีพธุรกิจร้านค้าปลีกและตั้งใจที่จะทำอาชีพธุรกิจร้านค้าปลีกในอนาคต ร้านค้าปลีกมีส่วนช่วยในการพัฒนาบุคคลคือ ความสามารถในการคิดเลข ความสามารถในการอ่าน ความรับผิดชอบ อุดหนอดกลั้น การบริหารงานบุคคล ความกล้า มองการไกล และการให้บริการ ส่วนที่ 3 ศึกษาเรื่อง การศึกษาปัจจัยสำคัญของการทำระบบเครือข่ายธุรกิจร้านค้าปลีกของไทย พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่งเห็นด้วยว่า ความมีการรวมพลังสร้างความเข้มแข็งให้ธุรกิจร้านค้าปลีก-ค้าส่งของไทย ควรจัดตั้งระบบคลังสินค้าที่เน้นการให้บริการธุรกิจในเครืออย่างรวดเร็ว และควรจัดตั้งธุรกิจในรูปแบบแฟรนไชส์ ควรได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลให้เป็นอย่างมาก แต่ต้องมีการจัดการฝึกอบรม การขยายสินค้าและการให้บริการในอนาคต สินค้าต้องมีราคาต่ำและมีระบบการจัดขายสมัยใหม่ ส่วนที่ 4 การสังเคราะห์รูปแบบเครือข่ายธุรกิจร้านค้าปลีกรายย่อยของไทยแบบพีงพาดเนอ พบว่า ประเด็นที่เป็นองค์ประกอบสำคัญของ “รูปแบบระบบเครือข่ายธุรกิจค้าปลีกรายย่อยของไทยแบบพีงพาดเนอ” ประกอบด้วย 1) แนวคิดปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง (King's Concept) 2) มีทรัพย์สินและทรัพยากรบุคคล (Asset) 3) มีการบริหารงานด้วยตัวเอง (Self Management) 4) มีความมุ่งมั่นตั้งใจที่จะประกอบอาชีพ (Eamestness for earning ethically) 5) มีการจัดรูปแบบธุรกิจสำเร็จรูป (Tailor-made Approach) และ 6) มีการกำหนดกระบวนการบริหารจัดการอย่างมีระบบ (System Approach) ซึ่งข้อของรูปแบบที่นำเสนอคือ **KASETS Model** ส่วนที่ 5 การจัดประชุมกลุ่มย่อย (Focus group) พบว่า ที่ประชุมยอมรับรูปแบบที่นำเสนอัน ในระบบการจัดการคือใช้ระบบร้านค้าส่งโดยคู่และร้านค้าปลีกให้มาก จนเกิดเป็นกระแสการยอมรับของสังคม ข้อเสนอแนะ ธุรกิจการค้าปลีกของไทยจำเป็นต้องพัฒนารูปแบบการค้าปลีกทั้งระบบ และกรมพัฒนาธุรกิจและสหกรณ์ร้านค้าปลีก-ค้าส่ง ควรมีบทบาทในการพัฒนาวิชาการเพื่อหาข้อสรุปในเชิงปฏิบัติในการทางานออกแบบของร้านค้าปลีกให้เป็นรูปธรรม

คำหลัก: ร้านค้าปลีก, การพัฒนาระบบร้านค้าปลีก, รูปแบบ

MRG4680172: Duration of research 2 years. between July, 2003 – June, 2005

Thai Small Grocery Sufficiency Business Network System Model Development

Asst.Prof.Surachai Jewcharoensakul, Ph.D.,and Assoc.Prof.Saowaporn Muangkoe, Ph.D.,

Vocational Education Department, Faculty of Education, Kasetsart University

e-mail address: feduscj@ku.ac.th

This research was intended to: 1) Analyze the factors leading to problems and impacts of Thai grocery. 2) To study the solutions and needs of Thai grocery in future 3) To study value of Thai grocery perspective of human and community development 4) To study the important factors to build up Thai grocery sufficiency business system 5) To synthesize Thai small grocery sufficiency business network system model and 6) To conclude the possibility of the model. Questionnaires, interviewing form and focus group were used for data collection. Frequency, percentage, mean, standard deviation and factor analysis were utilized as the statistical tools for data analysis, using SPSS for Windows computer program.

The findings of the study divided into 5 parts: Part 1 found that, the Thai grocery entrepreneurs were impacted from the international retail company. The problems to run grocery business were personal problems and the other factors; less budget and lack of helper. There were 4 factors to running grocery business; 1) Entrepreneur's characteristic 2) Knowledge and ability to manage business 3) Roll of the business in term of value in community and 4) Ability to analyze location. There were 11 factors to manage Thai grocery; management of structure and position of goods system, staff training, purchasing and stock control system requirement. There were 6 factors of requirement to manage the system; standardization management system and loan opportunity to improve the business. Part 2 The study of "Thai Grocery: Value and Future Path" found that, the person whom had grown and/or lived with Thai grocery's family had positive attitude in grocery business and they intend to run grocery business in future. Thai grocery business was important part to improve human resource development, such as calculate ability, responsibility, being patient, human resource management, daring, wide vision, and service mind. Part 3 the importunate factors to build up Thai small grocery sufficiency business network system, found that, the whole sailors needed to joint and empower Thai grocery to become stronger in order to survived for this situation, franchise system may need to develop for Thai grocery system, Thai government needed to support the Thai grocery, warehouse system with quick served in order to support the grocery chain and training "new trade know how" for Thai grocery entrepreneurs need to be done. Service and good's price need to be strongly concern. Part 4 Thai small grocery sufficiency business network system model was found as "KASETS Model" , compounded as the following; 1) The concept of King Phumibol "self sufficient economy". 2) Asset included money and human resource are needed. 3) Self management need to be done by the owner. 4) Earnestness for earning ethically of the entrepreneur was needed. 5) Tailor-made approach will need to be done, and 6) The system approach of management system need to be well organize. Part 5 the conclusion by focus group of the model found that in order to support the small grocery, the whole sailors supporting is necessary. Recommendation: Thai grocery need to develop the whole system, Thai government, private sector and relate association need to take part into this concern to help the Thai grocery to remain as part of Thai social and community.

Keywords: Thai grocery, Thai grocery system development, model