

บทคัดย่อ

บทคัดย่อวิทยานิพนธ์ เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยแม่โจ้ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของความ
สมบูรณ์แห่งปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์สหกรณ์

การจัดการธุรกิจการซื้อในรูปแบบร้านค้าสาขาของสหกรณ์การเกษตร

กรณีศึกษา: สหกรณ์การเกษตรท่าวังผา จำกัด จังหวัดน่าน

ปีทางบัญชี 2536 – 2541

โดย

นายทวีชัย ตระกูลวิเชียร

พฤศจิกายน 2543

ประธานกรรมการที่ปรึกษา: รองศาสตราจารย์ประยงค์ สายประเสริฐ

ภาควิชา/คณะ: ภาควิชาเศรษฐศาสตร์และสหกรณ์การเกษตร คณะธุรกิจการเกษตร

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ 3 ประการ คือ 1) เพื่อศึกษาการจัดการธุรกิจการซื้อ
ในรูปแบบร้านค้าสาขาของสหกรณ์การเกษตรท่าวังผา จำกัด 2) เพื่อศึกษาผลการดำเนินงานของ
ธุรกิจการซื้อของสหกรณ์การเกษตรท่าวังผา จำกัด และ 3) เพื่อศึกษาปัญหา อุปสรรคที่เกิดขึ้น
จากการดำเนินงาน ข้อเสนอแนะและแนวทางแก้ไขในการปรับปรุงรูปแบบวิธีการดำเนินธุรกิจ
การซื้อในรูปแบบร้านค้าสาขาของสหกรณ์การเกษตร

ผู้วิจัยวิเคราะห์ผลการดำเนินงานโดยการวิเคราะห์อัตราร้อยละของแนวโน้ม
การวิเคราะห์ย่อยส่วนตามแนวดิ่ง วิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน โดยใช้ข้อมูลทางบัญชีปี
2536-2541 และรวบรวมข้อมูลเพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางเศรษฐกิจ สังคมของ
สมาชิก ความรู้ความเข้าใจในหลักและวิธีสหกรณ์ และปัจจัยทางการตลาดกับมูลค่าการซื้อของ
สมาชิกจากตัวอย่างสมาชิกสหกรณ์ 270 คน ซึ่งได้จากการสุ่มตัวอย่างแบบง่าย (simple random
sampling) เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลคือแบบสอบถามและนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์
ด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์โปรแกรม SPSS/PC⁺ สถิติที่ใช้ได้แก่ ค่าความถี่ ร้อยละและ
ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์

ผลการศึกษารูปได้ดังนี้

1. ผลการดำเนินงานการจัดการธุรกิจการซื้อในรูปแบบร้านค้าสาขาของสหกรณ์ การเกษตรทำวังผา จำกัด มีแนวโน้มของมูลค่าการขายลดลง เท่ากับ 82.72 ต้นทุนขายเฉพาะธุรกิจลดลง เท่ากับ 1.22 กำไรเฉพาะธุรกิจลดลง เท่ากับ 0.31 อัตราส่วนผลตอบแทนต่อยอดขาย ปี 2541 เท่ากับ 9.09 ซึ่งมีแนวโน้มลดลงและต่ำกว่าอัตราส่วนมาตรฐาน

2. ผลการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยต่าง ๆ กับมูลค่าการซื้อสินค้าของสมาชิก ปรากฏว่า เพศของสมาชิก ระดับชั้นสมาชิก พาหนะที่ใช้ในการเดินทาง และประเภทสินค้าที่จำหน่ายมีความสัมพันธ์กับมูลค่าการซื้อสินค้าของสมาชิกอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

3. ปัญหาและอุปสรรค

ปัญหาของสหกรณ์ที่พบ คือ การจัดทำโครงการขยายร้านค้าสาขาไปตามกลุ่มสมาชิกนั้นไม่ได้มาจากความต้องการ การมีส่วนร่วมในระดับการวางแผนจากสมาชิก ปัญหาคู่แข่งชั้นในท้องถิ่น ภาระภาษีของตัวแทนจำหน่ายสินค้าจากการจัดตั้งร้านค้าสาขาหมู่บ้าน กอปรกับสมาชิกยังมีความรู้ความเข้าใจในหลักและวิธีสหกรณ์ในระดับปานกลางและการใช้สื่อประชาสัมพันธ์ของสหกรณ์ที่ขาดประสิทธิผล

4. ข้อเสนอแนะ

4.1 การจัดการธุรกิจการซื้อ สหกรณ์จะต้องให้สมาชิกเข้ามามีส่วนร่วมในการวางแผนในแต่ละกิจกรรมของสหกรณ์ให้มากขึ้น

4.2 คู่แข่งขันในท้องถิ่น สหกรณ์จะต้องมีการพิจารณาการจัดหาแหล่งสินค้าที่เหมาะสมเพื่อเป็นการลดต้นทุนขายและสามารถจำหน่ายสินค้าแข่งกับคู่แข่งชั้นในท้องถิ่นเพื่อเพิ่มมูลค่าการซื้อของสมาชิก

4.3 ภาษี สหกรณ์จะต้องชี้แจงกับหน่วยงานราชการที่เข้ามาจัดเก็บภาษีให้ทราบถึงวัตถุประสงค์ของการจัดตั้งร้านค้าสาขาของสหกรณ์ภายใต้การดำเนินงานของสหกรณ์ในรูปแบบวิสาหกิจที่แตกต่างกับธุรกิจรูปแบบอื่น

4.4 ความรู้ความเข้าใจในหลักและวิธีสหกรณ์ สหกรณ์จะต้องทำการฝึกอบรมให้ความรู้แก่สมาชิกและตัวแทนจำหน่ายสินค้าอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ

4.5 การประชาสัมพันธ์ สหกรณ์จะต้องมีการชี้แจงและแจ้งให้สมาชิกทราบถึงรูปแบบการประชาสัมพันธ์ที่สหกรณ์ดำเนินงานอยู่เพื่อประโยชน์ในการรับทราบข้อมูลของสมาชิก