

อิทธิพลของการปฏิบัติงานคลังสินค้าต่อการเจริญเติบโต
ของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา

นายภัทรวรรณ ฐนไพศาลจิราธร

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต
สาขาวิชาเทคโนโลยีการจัดการ
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี
ปีการศึกษา 2554

**INFLUENCES OF WAREHOUSE OPERATION ON
GROWTH OF CONSTRUCTION PRODUCTS RETAIL
STORES IN NAKHON RATCHASIMA PROVINCE**

Phattarawat Thanaphaisanchirathon

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for the

Degree of Master of Management

Suranaree University of Technology

Academic Year 2011

อิทธิพลของการปฏิบัติงานคลังสินค้าต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง
ในเขตจังหวัดนครราชสีมา

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี อนุมัติให้นำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์



(รศ. ดร.ชัยภูมิ คอณขวา)

ประธานกรรมการ



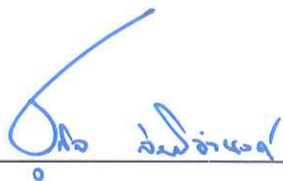
(อ. ดร.วรพงษ์ สุทธิชัย)

กรรมการ (อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์)



(อ. ดร.บุญช่วย บุญมี)

กรรมการ



(ศ. ดร.ชูกิจ ลิ้มปิ๋จันงค์)
รองอธิการบดีฝ่ายวิชาการ



(อ. ดร.พีรศักดิ์ สิริโยธิน)

คณบดีสำนักวิชาเทคโนโลยีสังคม

ภัทรวรรณ ฐนไพศาลจิราธร : อิทธิพลของการปฏิบัติงานคลังสินค้าต่อการเจริญเติบโต
ของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา (INFLUENCES OF WAREHOUSE
OPERATION ON GROWTH OF CONSTRUCTION PRODUCTS RETAIL STORES IN
NAKHON RATCHASIMA PROVINCE) อาจารย์ที่ปรึกษา : อาจารย์ ดร.วรพจน์ สุทธิสัย,
139 หน้า.

การศึกษานี้ มีวัตถุประสงค์ (1) เพื่อศึกษาปัจจัยพื้นฐาน การปฏิบัติงานคลังสินค้า และ
การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง (2) เพื่อศึกษาอิทธิพลของปัจจัยพื้นฐานต่อการ
เจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา (3) เพื่อศึกษาอิทธิพลของการ
ปฏิบัติงานคลังสินค้าต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา กลุ่ม
ตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา คือ ผู้บริหารร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา จำนวน
275 ตัวอย่าง เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบสอบถาม วิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนา โดย
การหาค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน นอกจากนี้ยังใช้สถิติอ้างอิงในการทดสอบ
สมมติฐาน โดยการวิเคราะห์ความแตกต่างของค่าเฉลี่ย t-test ค่า F-test การวิเคราะห์ความแตกต่าง
รายคู่ด้วย Scheffe's method ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน และการวิเคราะห์การถดถอย
พหุคูณแบบขั้นตอน (Stepwise multiple regression analysis)

ผลการศึกษาพบว่า

1) ปัจจัยพื้นฐาน ด้านจำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์สามารถพยากรณ์การเจริญเติบโต
โดยรวม ได้ร้อยละ 1.80 และสามารถพยากรณ์การเจริญเติบโตด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด
ได้ร้อยละ 2.20 ด้านเพศ อายุ และจำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์สามารถร่วมกันพยากรณ์การ
เจริญเติบโตด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน ได้ร้อยละ 4.90 ด้านระดับการศึกษา และจำนวนวัน
เปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์สามารถร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตด้านความสามารถในการทำ
กำไร ได้ร้อยละ 2.90

2) การปฏิบัติงานคลังสินค้า การระบุประเภทและการจัดกลุ่ม การจัดเก็บสินค้า การนำ
สินค้าออกตามใบสั่ง การตรวจนับสินค้า และการรายงานสามารถร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโต
โดยรวม ได้ร้อยละ 47.70 การจัดเก็บสินค้า การนำสินค้าออกตามใบสั่ง และการรายงานสามารถ
ร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน ได้ร้อยละ 31.30 การจัดเก็บ
สินค้า การตรวจนับสินค้า และการรายงานสามารถร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตด้าน
ความสามารถในการทำกำไร ได้ร้อยละ 40.60 การจัดเก็บสินค้า การนำสินค้าออกตามใบสั่ง
การตรวจนับสินค้า และการรายงานสามารถร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตด้านการขยายตัวของ

ส่วนครองตลาด ได้ร้อยละ 28.60 และการระบุประเภทและจัดกลุ่ม และการตรวจนับสินค้าสามารถ
ร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน ได้ร้อยละ 23.40



สาขาวิชาเทคโนโลยีการจัดการ

ปีการศึกษา 2554

ลายมือชื่อนักศึกษา ภัทรวรรณ

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา อ. ส

PHATTARAWAT THANAPHAISANCHIRATHON : INFLUENCES OF
WAREHOUSE OPERATION ON GROWTH OF CONSTRUCTION
PRODUCTS RETAIL STORES IN NAKHON RATCHASIMA PROVINCE.
THESIS ADVISOR : WORAPOTE SUTHISAI, Ph.D., 139 PP.

WAREHOUSE OPERATION/ BUSINESS GROWTH

The objectives of this research were (1) to study basic factor, warehouse operation, and growth of construction product retail stores in Nakhon Ratchasima province (2) to examine the influences of basic factor on the growth of construction product retail stores in Nakhon Ratchasima province (3) to examine the influences of warehouse operation on the growth of construction product retail stores in Nakhon Ratchasima province. The samples used in this study consisted of 275 executives of construction product retail stores in Nakhon Ratchasima province and the instrument was a questionnaire. The descriptive statistics percentage, mean, and standard deviation were used to analyze data. In addition, the referential statistics were also used to test the hypotheses of the study, namely t-test, F-test, Scheffe's method used to determine the paired mean, Pearson's correlation, and stepwise multiple regression analysis.

The results of this research revealed the followings:

1) For the basic factor, the number of weekly operation days; it could predict the growth in total at 1.80% and it could predict the growth relating to the increased market share at 2.20%. The gender, age and the number of weekly operation days; they were able to predict the growth relating to the competitive advantage at 4.90%.

The educational level and the number of weekly operation days; they were able to predict the growth relating to the profitability at 2.90%.

2) For the warehouse operation, the identifying and sorting, the storage, the order picking, the physical inventory and the reporting; they were able to predict the growth in total at 47.70%. The storage, the order picking and the reporting; they were able to predict the growth relating to the competitive advantage at 31.30%. The storage, the physical inventory and the reporting; they were able to predict the growth relating to the profitability at 40.60%. The storage, the order picking, the physical inventory and the reporting; they were able to predict the growth relating to the increased market share at 28.60%. The identifying and sorting, and the physical inventory; they were able to predict the growth relating to the constrain value added at 23.40%.

School of Management Technology

Academic Year 2011

Student's Signature Phattarawat

Advisor's Signature W. Anusai

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์นี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยความรู้ และความช่วยเหลือด้วยความเต็มใจอย่างยิ่ง จาก อ. ดร. วรพจน์ สุทธิสัย อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ที่ให้การชี้แนะแนวทางการทำวิทยานิพนธ์ ให้คำแนะนำอันเป็นประโยชน์ในด้านวิชาการ และด้านการดำเนินงานวิจัยรวมทั้งการปรับปรุงแก้ไข และให้ข้อคิดเห็นต่าง ๆ อันเป็นประโยชน์ ด้วยความยินดี และเอาใจใส่เสมอมา ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

ขอกราบขอบพระคุณ รศ. ดร. ขวัญกมล ดอนขวา ประธานสอบกรรมการวิทยานิพนธ์ที่ได้ให้คำปรึกษา คำแนะนำในด้านทฤษฎี และเครื่องมือในการทำวิจัยทำให้วิทยานิพนธ์นี้สมบูรณ์ ขอกราบขอบพระคุณ อ. ดร. บุญช่วย บุญมี กรรมการสอบวิทยานิพนธ์ และ ผศ. ดร. กาญจนา สุคันธศิริกุล ที่ได้ให้คำปรึกษาอันเป็นประโยชน์ และคำแนะนำในส่วนของเครื่องมือในการทำวิจัยในการทำวิจัยครั้งนี้ให้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี

ขอกราบขอบพระคุณคณาจารย์สาขาวิชาเทคโนโลยีการจัดการทุกท่านที่ถ่ายทอดความรู้ และประสบการณ์ต่างๆที่มีประโยชน์ต่องานวิจัย และขอขอบคุณ คุณรุ่งนารี ชิดโคกกรวด และคุณชลลดา พจน์จะโป๊ะ ที่คอยให้คำแนะนำช่วยประสานงาน และเสียสละเวลาช่วยเหลือในการดำเนินงานเกี่ยวกับการทำวิทยานิพนธ์ในครั้งนี้

ขอขอบคุณ คุณภัทรานิชฐ์ ธนไพศาลจิราธร และคุณพัชรี ขอมั่นกลาง ที่คอยช่วยเหลือ และเป็นกำลังใจให้ตลอดมา

สุดท้ายนี้ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณบิดา และมารดาเป็นอย่างสูงที่ให้กำเนิดผู้วิจัย ที่คอยอบรมเลี้ยงดูจนเติบโตใหญ่ มีความรู้ความสามารถ คอยส่งเสริมสนับสนุนและเป็นกำลังใจสำคัญในการทำวิจัยจนประสบความสำเร็จ

ภัทรวรรณ ธนไพศาลจิราธร

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ (ภาษาไทย).....	ก
บทคัดย่อ (ภาษาอังกฤษ).....	ค
กิตติกรรมประกาศ.....	จ
สารบัญ.....	ฉ
สารบัญตาราง.....	ณ
สารบัญภาพ.....	ฐ
บทที่	
1 บทนำ	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
1.2 วัตถุประสงค์การวิจัย.....	5
1.3 สมมติฐานการวิจัย.....	5
1.4 ขอบเขตของการวิจัย.....	6
1.5 ประโยชน์ที่ได้รับ.....	7
1.6 คำนิยามศัพท์.....	7
2 ปรัชญ่วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	10
2.1 แนวคิดเกี่ยวกับการจัดการคลังสินค้า.....	10
2.1.1 ความหมายของการจัดการคลังสินค้า.....	10
2.1.2 หน้าที่ของคลังสินค้า.....	11
2.1.3 ประเภทของคลังสินค้า.....	13
2.2 แนวคิดเกี่ยวกับการปฏิบัติงานคลังสินค้า.....	14
2.2.1 การรับสินค้า (Receiving).....	15
2.2.2 การระบุประเภทและการจัดกลุ่ม (Identifying and sorting).....	16
2.2.3 การจัดเก็บสินค้า (Storage).....	16
2.2.4 การนำสินค้าออกตามใบสั่งซื้อ (Order picking).....	20
2.2.5 การตรวจนับสินค้า (Physical inventory).....	21

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
2.2.6 การรายงาน (Reporting).....	22
2.3 แนวคิดเกี่ยวกับการเจริญเติบโต.....	23
2.3.1 ความสำคัญของการเจริญเติบโตของธุรกิจ.....	23
2.3.2 องค์ประกอบการเจริญเติบโต.....	25
2.3.3 กระบวนการของการเจริญเติบโต.....	25
2.3.4 การสร้างกลยุทธ์การเจริญเติบโต.....	27
2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	28
2.5 กรอบแนวคิดในการวิจัย.....	33
3 วิธีดำเนินการวิจัย.....	34
3.1 วิธีการวิจัย.....	34
3.2 ประชากร กลุ่มตัวอย่าง และสถานที่ทำการวิจัย.....	34
3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	36
3.4 การสร้างและหาประสิทธิภาพของเครื่องมือในการวิจัย.....	38
3.5 ผลการหาประสิทธิภาพของเครื่องมือในการวิจัย.....	38
3.6 การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	40
3.7 การวิเคราะห์ข้อมูล.....	40
3.8 การทดสอบสมมติฐาน.....	41
4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลและอภิปรายผล.....	43
4.1 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐาน.....	44
4.2 ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้า.....	48
4.3 ผลการวิเคราะห์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา.....	55
4.4 ผลการทดสอบสมมติฐาน.....	59
4.5 การอภิปรายผล.....	91
5 สรุปผลการวิจัย และข้อเสนอแนะ.....	108
5.1 สรุปผลการวิจัย.....	108
5.2 ข้อเสนอแนะ.....	117

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
5.2.1 ข้อเสนอแนะจากการวิจัย.....	117
5.2.2 ข้อเสนอแนะจากนักวิจัย.....	122
รายการอ้างอิง.....	124
ภาคผนวก.....	129
แบบสอบถามเพื่อการวิจัย.....	130
ประวัติผู้เขียน.....	139



สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1.1 สัดส่วนต้นทุน โลจิสติกส์ต่อ GDP ของประเทศไทย ระหว่างปี 2544-2555.....	2
3.1 จำนวนการเลือกกลุ่มตัวอย่างร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา.....	35
4.1 ปัจจัยพื้นฐาน.....	44
4.2 ผลการวิเคราะห์ระดับการปฏิบัติงานคลังสินค้า.....	48
4.3 ผลการวิเคราะห์ระดับการปฏิบัติงานคลังสินค้า ตามกิจกรรมการรับสินค้าเป็นรายข้อ.....	49
4.4 ผลการวิเคราะห์ระดับการปฏิบัติงานคลังสินค้า ตามกิจกรรมการระบุประเภทและการจัดกลุ่มเป็นรายข้อ.....	50
4.5 ผลการวิเคราะห์ระดับการปฏิบัติงานคลังสินค้า ตามกิจกรรมจัดเก็บสินค้าเป็นรายข้อ.....	51
4.6 ผลการวิเคราะห์ระดับการปฏิบัติงานคลังสินค้า ตามกิจกรรมการนำสินค้าออกตามใบสั่งเป็นรายข้อ.....	52
4.7 ผลการวิเคราะห์ระดับการปฏิบัติงานคลังสินค้า ตามกิจกรรมการตรวจนับสินค้าเป็นรายข้อ.....	53
4.8 ผลการวิเคราะห์ระดับการปฏิบัติงานคลังสินค้า ตามกิจกรรมการรายงานเป็นรายข้อ.....	54
4.9 ผลการวิเคราะห์ความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา.....	55
4.10 ผลการวิเคราะห์ความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืนเป็นรายข้อ.....	54
4.11 ผลการวิเคราะห์ความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาดเป็นรายข้อ.....	56
4.12 ผลการวิเคราะห์ความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านความได้เปรียบทางการแข่งขันเป็นรายข้อ.....	58
4.13 ผลการวิเคราะห์ความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านความสามารถในการทำกำไรเป็นรายข้อ.....	59
4.14 ค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกในเขตวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา จำแนกตามเพศ.....	61

สารบัญตาราง (ต่อ)

หน้า

4.15	ค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาจำแนกตามอายุ.....	62
4.16	ค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาจำแนกตามอายุเป็นรายคู่.....	62
4.17	ค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาจำแนกตามตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	64
4.18	ค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาจำแนกตามสถานภาพ.....	65
4.19	ค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาจำแนกตามระดับการศึกษา.....	66
4.20	ผลต่างของค่าเฉลี่ยสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาจำแนกตามระดับการศึกษาเป็นรายคู่.....	67
4.21	ค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาจำแนกตามระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ.....	69
4.22	ผลต่างของค่าเฉลี่ยสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาจำแนกตามระยะเวลาดำเนินงานของกิจการเป็นรายคู่.....	69
4.23	ค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาจำแนกตามประสบการณ์ทำงาน.....	72
4.24	ผลต่างของค่าเฉลี่ยสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาจำแนกตามประสบการณ์ทำงานเป็นรายคู่.....	72

สารบัญตาราง (ต่อ)

หน้า

4.25	ค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาจำแนกตามจำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์.....	74
4.26	ค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาจำแนกตามจำนวนพนักงาน.....	75
4.27	ค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาจำแนกตามรายได้ของกิจการเฉลี่ยต่อปี.....	76
4.28	ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของปัจจัยพื้นฐาน กับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา.....	78
4.29	ปัจจัยพื้นฐานที่มีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของธุรกิจโดยรวม.....	79
4.30	ผลการวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐานที่มีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา ด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน.....	80
4.31	ผลการวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐานที่มีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา ด้านความสามารถในการทำกำไร.....	81
4.32	ผลการวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐานที่มีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา ด้านการขยายส่วนครองของตลาด.....	82
4.33	ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของการปฏิบัติงานคลังสินค้า กับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา.....	84
4.34	ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้า ที่มีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาโดยรวม.....	85
4.35	ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้า ที่มีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา ด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน.....	86
4.36	ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้า ที่มีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา ด้านความสามารถในการทำกำไร.....	87
4.37	ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้า ที่มีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา ด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาด.....	88

สารบัญตาราง (ต่อ)

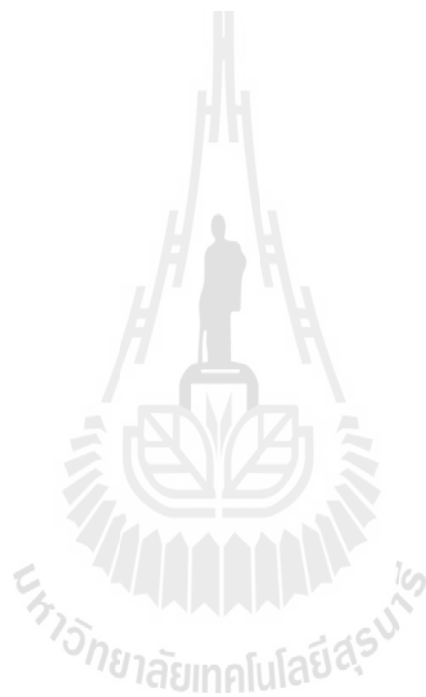
หน้า

4.38 ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้า ที่มีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของ ร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา ด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน	89
4.39 สรุปผลปัจจัยพื้นฐานที่มีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับ การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีก วัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา.....	90
4.40 สรุปผลตัวแปรอิสระปัจจัยพื้นฐานที่มีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีก วัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา.....	90
4.41 สรุปผลตัวแปรอิสระการปฏิบัติงานคลังสินค้าที่มีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโต ของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา.....	91



สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
2.1 กรอบแนวคิดในการวิจัย.....	33



บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

คลังสินค้ามีวิวัฒนาการที่ยาวนาน จุดเริ่มต้นเกิดจากการเก็บรักษาอาหาร รวมทั้งวัตถุดิบที่ใช้ในการปรุงอาหาร ต่อเนื่องจนถึงทรัพย์สินต่างๆที่จำเป็นไว้ใช้ในการดำรงชีวิต จนมีพัฒนาการเรื่อยมาสู่ระบบของการผลิต และการค้าในปัจจุบัน กลายเป็นความจำเป็นต่อธุรกิจการผลิต ที่ถือว่าคลังสินค้าเป็นองค์ประกอบที่มีความสำคัญอย่างยิ่ง ทั้งในด้านการจัดเก็บรักษาวัตถุดิบเพื่อรอการผลิตจนกระทั่งกลายเป็นสินค้าสำเร็จรูปที่รอการจำหน่าย (โลจิสติกส์คอนเนอร์, ออนไลน์, 2554) และเพื่อสนับสนุนกิจการในการจำหน่ายให้มีประสิทธิภาพ ทดแทนจำนวนสินค้าที่จำหน่ายออกไปในแต่ละวันอย่างต่อเนื่อง การจำหน่ายสินค้านี้อาจใช้คลังสินค้าส่วนบุคคลเพื่อการจำหน่าย หรือเลือกใช้ใช้บริการของคลังสินค้าสาธารณะในการเก็บรักษาสินค้า (กานาย อภิปรัชญาสกุล, 2550: 7)

คลังสินค้ามีหน้าที่หลายประการ หน้าที่หลักของคลังสินค้าคือ ใช้เป็นสถานที่เก็บสินค้า (Storage) เป็นจุดเชื่อมต่อการขนส่ง (Interface) สนับสนุนการผลิตให้บริการเพิ่มคุณค่า (Value added service) คลังสินค้าทำหน้าที่เป็นจุดเชื่อมต่อการขนส่งระหว่างผู้ผลิตกับผู้บริโภค ผู้ผลิตซื้อวัสดุต่างๆจากตัวแทนจำหน่าย (Suppliers) หลายราย และนำวัสดุต่างๆเหล่านั้นมาเก็บที่คลังสินค้าเพื่อป้องกันการขาดแคลนวัสดุต่างๆในการผลิต สำหรับคลังสินค้าสำเร็จรูปใช้เก็บสินค้าที่โรงงานผลิตเสร็จเพื่อรอการส่งสินค้าแก่ลูกค้าต่อไป คลังสินค้ามีบทบาทสำคัญทางการตลาดในการตอบสนองความต้องการของลูกค้า สนับสนุนอรรถประโยชน์ด้านเวลา และด้านสถานที่ ดังนั้น กิจการจึงต้องมีสินค้าไว้พร้อมบริการลูกค้า การมีสินค้าพร้อมขายในเวลาที่ถูกลูกค้าต้องการเป็นการสร้างอรรถประโยชน์ด้านเวลา และการนำสินค้าไปยังคลังสินค้าเป็นการสนับสนุนอรรถประโยชน์ด้านสถานที่ (ไชยยศ ไชยมั่นคง และมยุขพันธ์ ไชยมั่นคง, 2550: 390 - 391) คลังสินค้าที่มีการจัดเก็บสินค้าสำเร็จรูป งานระหว่างการผลิต หรือวัตถุดิบจำเป็นต้องมีการจัดการคลังสินค้า เพื่อให้เกิดการทำงานที่มีประสิทธิภาพสูงสุด และไม่สร้างความเสียหายต่อสินค้า หรือวัตถุดิบที่เก็บอยู่ภายในคลังสินค้า (ชุมพล มณฑาทิพย์กุล, 2550: 3) รวมถึงคลังสินค้ามีบทบาทในการมูลค่าเพิ่มแก่ลูกค้า อันเป็นการให้บริการที่จำเพาะสำหรับลูกค้าแต่ละรายที่แตกต่างกัน (Customization) รวมไปถึงงานติดฉลาก/ที่อยู่ (Labeling) งานบรรจุภัณฑ์ (Packaging) การคิดฉลากราคา (Pricing) การตรวจสอบ

สินค้า (Inspection) การให้บริการคัดแยก (Sortation) การจัดเรียงสินค้าตามใบสั่งซื้อ (Part order sortation) และการให้บริการคืนสินค้า (Returns processing) ส่วนอีกบทบาทหนึ่งที่สำคัญ คือ การกระจายสินค้า เช่น การบริหารจัดการรถและเส้นทางรถให้มีประสิทธิภาพ และมีประสิทธิภาพ (อริศานต์ วายภาพ, 2548: 7 - 10)

จากโครงการของสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (2553: 1 - 4) ในการศึกษาเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรม สาขาโลจิสติกส์ไทย ระยะที่ 3 ได้กล่าวถึง ความเกี่ยวข้องของคลังสินค้าที่เป็นสถานที่เก็บรักษาสินค้าคงคลัง ความสำคัญกับต้นทุนโลจิสติกส์ และความสำคัญต่อการสร้างองค์กรให้มีขีดความสามารถในการแข่งขันเหนือองค์กรอื่นๆ ซึ่งองค์กรนั้นจะต้องกำหนดแนวคิดเชิงระบบในการเชื่อมความต้องการตลาด ความพึงพอใจของลูกค้ากับการจัดการด้านโลจิสติกส์เพื่อสร้างความสัมพันธ์ทั้งภายในองค์กร และระหว่างองค์กร ตั้งแต่ผู้จัดส่งสินค้า และวัตถุดิบไปจนถึงผู้บริโภคขั้นสุดท้าย ซึ่งเป็นการสนับสนุนกิจกรรมทางการตลาด การจัดการสินค้าคงคลัง (Inventory management) เป็นกิจกรรมหนึ่งที่มีความเกี่ยวข้องกับระบบการเงินที่เกิดจากการถือครองสินค้าของบริษัท ซึ่งสินค้าคงคลังเหล่านั้น ถือว่าเป็นต้นทุนของบริษัท ต้นทุนคลังสินค้า (Warehousing cost) ว่าเป็นต้นทุนเกิดขึ้นจากกิจกรรมภายในคลังสินค้า การจัดเก็บสินค้า การเลือกสถานที่ตั้งโรงงาน และคลังสินค้า ซึ่งต้นทุนเหล่านี้ผันแปรไปตามจำนวน และสถานที่ตั้งของคลังสินค้า (สำนักงานพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, ออนไลน์, 2553: 26) สำหรับประเทศไทยต้นทุนการถือครองสินค้านับว่าเป็นต้นทุนที่สำคัญ เนื่องจากมีมูลค่าค่อนข้างสูงใกล้เคียงกับต้นทุนขนส่งสินค้า ตามตารางที่ 1.1

ตารางที่ 1.1 สัดส่วนต้นทุนโลจิสติกส์ต่อ GDP ของประเทศไทย ระหว่างปี 2544-2553

สัดส่วนต้นทุนโลจิสติกส์	ปี									
	2544	2545	2546	2547	2548	2549	2550	2551	2552	2553
ต่อ GDP ของประเทศไทย	9.9	8.8	8.4	8.0	8.5	8.8	8.9	9.1	8.3	8.7
ต้นทุนค่าขนส่งสินค้าต่อ GDP	9.9	8.8	8.4	8.0	8.5	8.8	8.9	9.1	8.3	8.7
ต้นทุนการเก็บรักษา ต่อ GDP	7.9	7.7	7.7	7.7	8.1	8.5	8.2	7.8	7.0	7.6
ต้นทุนการบริหารจัดการ ต่อ GDP	1.8	1.6	1.6	1.6	1.7	1.7	1.7	1.7	1.5	1.6
ต้นทุนโลจิสติกส์ ต่อ GDP	19.6	18.1	17.7	17.3	18.3	19.0	18.8	18.6	16.8	17.9

ที่มา: สำนักงานพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

หมายเหตุ: ปี 2549-2551 มีการปรับปรุงตามข้อมูลรายได้ประชาชาติ พ.ศ. 2553

จากสัดส่วนต้นทุนการเก็บรักษาสินค้าคงคลังต่อ GDP ของประเทศไทยมีแนวโน้มลดลงต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2544 โดยลดลงเหลือร้อยละ 7.6 ในปี 2553 ดังที่กล่าวไว้แล้วก่อนหน้านี้

สัดส่วนต้นทุนการเก็บรักษาสินค้าคงคลังต่อ GDP ในปี 2552 มีความแตกต่างจากปีก่อนๆเนื่องจากเศรษฐกิจไทย และเศรษฐกิจโลกมีความผันผวน ส่งผลต่อเนื่องไปถึงปริมาณสินค้า กิจกรรมทางด้าน การเก็บรักษาสินค้าคงคลัง และมูลค่าต้นทุนการเก็บรักษาสินค้าคงคลังที่ลดลงอย่างมากส่วนหนึ่งของความสำเร็จในการปรับตัวของภาคธุรกิจเอกชน เกิดจากประสิทธิภาพการจัดการ สินค้าคงคลังที่เพิ่มขึ้น เห็นได้จากแนวโน้มของอัตราการถือครองสินค้าคงคลังโดยเฉพาะในสาขาอุตสาหกรรม และการค้าที่สะท้อนให้เห็นถึงความตระหนักของผู้ประกอบการและการประยุกต์ใช้หลักการ และเทคโนโลยี เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการสินค้าคงคลังการปฏิบัติงานในคลังสินค้า (Physical handling) เป็นค่าใช้จ่ายการดำเนินงานที่เกิดจากการปฏิบัติงาน เช่น ค่าจ้างพนักงานในคลังสินค้า ค่ายก-ขนเคลื่อนย้าย และจัดสินค้า เป็นต้น โดยค่าใช้จ่ายนี้มีความสัมพันธ์กับจำนวนสินค้าคงคลัง เนื่องจากสินค้าคงคลังจำนวนมากเท่าใด การปฏิบัติงานภายในคลังสินค้าก็จะมากขึ้นตาม ส่งผลให้ค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นตามมา (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, ออนไลน์, 2553)

การลดค่าใช้จ่ายที่เป็นต้นทุนในคลังสินค้า โดยการปรับปรุงกระบวนการปฏิบัติงาน ได้แก่

- 1) การลดการสูญเสียโดยใช้ระบบลีน (Lean) ช่วยการบริหารสินค้าคงคลัง เป็นวิธีที่ตรวจสอบทุกขั้นตอนของการปฏิบัติการ และลดขั้นตอนที่ไม่จำเป็น และไม่ได้สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับคลังสินค้า
- 2) การประหยัดพลังงานและใส่ใจสิ่งแวดล้อม โดยใช้อุปกรณ์ประหยัดพลังงาน เช่น แสงไฟฟ้า ที่มี ส่วนประกอบของโซเดียมความดันสูง หรือหลอดไฟฟลูออเรสเซนต์ประสิทธิภาพสูง เช่น หลอดไฟ ประเภท T-5 หรือ T-8 จะช่วยประหยัดพลังงานของคลังสินค้าร้อยละ 50 และยังคงค่าบำรุงรักษาได้
- 3) การ Cross dock ระบบการรับ และส่งสินค้าภายในเวลาเดียวกันแทนถ้ามีการวางแผน Cross dock จะช่วยให้มีการหมุนเวียนสินค้าได้รวดเร็ว
- 4) บริหารจัดการแรงงาน สามารถฝึกให้พนักงานทำหน้าที่อื่นๆได้ เช่น ถ้าพนักงานเป็นคนหยิบสินค้าควรจะฝึกให้พนักงานทำหน้าที่บรรจุหีบห่อได้
- 5) การวางแผนการปฏิบัติงานคลังสินค้า เช่น จัดตารางการขนส่งสินค้าเข้า และออกสลับกัน เพื่อที่ จะต้องไม่เสียแรงงานพนักงานเปล่า ผู้นำส่งสินค้าควรได้เรียนรู้ว่าพวกเขาต้องนัดหมายไปส่งหรือรับสินค้าก่อนล่วงหน้า เพื่อลดการเสียเวลาในการทำงาน และค่าแรงงาน (โลจิสติกส์ไคเจสต์, ออนไลน์, 2553)

การพัฒนา และปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงาน การหาวิธีการในจัดเก็บวัตถุดิบ และสินค้าให้มีปริมาณที่เหมาะสม ซึ่งการพัฒนานำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศต่างๆ เข้ามาจัดการ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของการดำเนินงานภายใน และภายนอกองค์กร ซึ่งยังมีการพัฒนารูปแบบของคลังสินค้าไปอยู่ในศูนย์กระจายสินค้าที่คิดค้นโดยผู้ประกอบการค้าส่ง และธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ ซึ่งช่วยให้การดำเนินงานด้านการกระจายสินค้าเป็นไปอย่างรวดเร็วทำให้ลดต้นทุนในการขนส่ง

เพราะการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพ และลดความผิดพลาดของงาน ซึ่งปัจจัยทั้งหมดดังกล่าว จัดเป็นต้นทุนเกือบทั้งหมดของการผลิตสินค้าต่อหนึ่งหน่วย ดังนั้น หากมีการจัดการที่มีประสิทธิภาพ ทั้งด้านใดด้านหนึ่งจะส่งผลต่อการลดต้นทุนทั้งหมด ซึ่งส่งผลไปสู่กำไรของธุรกิจ และการสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าเสมอ (โลจิสติกส์คอนเนอร์, ออนไลน์, 2554)

สำหรับส่วนประกอบอื่นๆ ที่มีอิทธิพลต่อระบบคลังสินค้า เช่น การเพิ่มคุณภาพการติดต่อสื่อสารกับลูกค้าและการบริการที่เพิ่มคุณค่า การลดเวลาในการผลิต หรือการส่งสินค้าในปริมาณน้อยๆ ได้ ระบบสารสนเทศหรือระบบการขนส่งที่ต่อเนื่องไม่ติดขัด การจัดการระบบคลังสินค้าที่เหมาะสม ได้แก่ การบรรจุหีบห่อ การติดป้ายฉลาก การจัดการด้านการรับสินค้าที่มีปริมาณมาก รวมทั้งการจัดการสำนักงาน ความมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี และความเป็นผู้นำที่ดีของผู้บริหาร (อรุณ บริรักษ์, 2547: 15) ดังนั้นนักบริหารธุรกิจจำเป็นต้องมีการปรับปรุง และเพิ่มพูนทักษะในการดำเนินงานทางการบริหาร เพื่อที่จะสามารถจัดการกับการเปลี่ยนแปลง และความไม่แน่นอนของสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ ซึ่งนักบริหารในยุคปัจจุบันต้องเผชิญกับความท้าทายในการดำเนินงานมากขึ้นอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ผู้บริหารต้องมีวิสัยทัศน์ที่กว้างไกล สามารถนำเครื่องมือทางการจัดการมาใช้ให้เหมาะสมกับสภาพสถานการณ์ต่างๆ ที่ธุรกิจต้องเผชิญอยู่ ซึ่งนำมาสู่ความสำเร็จ และความสามารถในการแข่งขันในระยะยาวได้ แนวทาง หรือกิจกรรมที่องค์กรมีการดำเนินงาน เพื่อบรรลุผลสำเร็จตามความมุ่งหมายที่ต้องการ และนำไปสู่ความได้เปรียบทางการแข่งขันเหนือคู่แข่งอื่น รวมถึงควรจะต้องตั้งอยู่บนจุดเด่นหรือความสามารถหลักของกิจการ (ธีรยุทธ วัฒนาสุโขโชค, 2548: 1 - 3)

จังหวัดนครราชสีมาเป็นจังหวัดที่มีศักยภาพ มีทิศทางการพัฒนาทางเศรษฐกิจ สังคม ทรัพยากรธรรมชาติ และสิ่งแวดล้อม วิสัยทัศน์ของจังหวัดนครราชสีมา คือ เป็นทำเลที่ตั้ง ตำแหน่งเหมาะสมในการเป็นประตูสู่การลงทุน และส่งเสริมเศรษฐกิจของประเทศ โดยตั้งอยู่ระหว่างภาคตะวันออกเฉียงเหนือกับภาคกลาง และภาคตะวันออก จึงมีศักยภาพในการพัฒนาที่สูง และมีศักยภาพในการต่อรองสิทธิประโยชน์ในด้านต่างๆ มีเส้นทางคมนาคมมีโครงข่ายถนนสามารถติดต่อเชื่อม โยงกับพื้นที่ต่างๆ ในภูมิภาค อีกทั้งเหมาะสมในการติดต่อเพื่อทำการค้า และการลงทุนกับประเทศเพื่อนบ้านได้สะดวก เป็นศูนย์กลางการรวบรวม และกระจายสินค้าภายในประเทศ จังหวัดนครราชสีมาที่มีพื้นที่ประมาณ 12,808,728 ไร่ และมีจำนวนประชากรประมาณ 2,581,244 คน มีเขตปกครอง 32 อำเภอ 289 ตำบล (เทศบาลนครนครราชสีมา, ออนไลน์, 2552)

ปัจจัยพื้นฐานของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างเป็นปัจจัยที่สำคัญ ทำให้ทราบถึงปัจจัยส่วนบุคคล และปัจจัยของธุรกิจ ช่วยสนับสนุนการเจริญเติบโตของธุรกิจ และการปฏิบัติงานคลังสินค้าที่มีประสิทธิภาพจะช่วยสนับสนุนการทำงานของธุรกิจ และลดต้นทุนในการปฏิบัติงานคลังสินค้า ส่งผลต่อการเจริญเติบโตของธุรกิจ ด้วยเหตุผลดังกล่าวข้างต้น ผู้วิจัยจึงสนใจศึกษาเรื่อง

อิทธิพลของการปฏิบัติงานคลังสินค้าต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา เพราะร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง ส่วนใหญ่ต้องเผชิญกับปัญหาในการจัดซื้อ และการจัดเก็บสินค้าคงคลัง กิจกรรมต้องมีการจัดเก็บสินค้าสำเร็จรูปไว้จำหน่ายเป็นจำนวนมาก หลากหลายชนิด และปริมาณที่มาก เพื่อป้องกันสินค้าขาดมือ (Stock out) ซึ่งจะมีผลต่อการแข่งขันในธุรกิจ ทำให้มีต้นทุน และมีพื้นที่ในการจัดเก็บสินค้ามาก การปฏิบัติงานสินค้าคงคลังที่มีประสิทธิภาพจะช่วยให้ระยะเวลาหมุนเวียนในการขายสินค้าลดลง ส่งผลต่อการดำเนินงานโดยรวมที่มีประสิทธิภาพมากขึ้นตามไปด้วย และสามารถรักษาระดับการบริการลูกค้าไว้ได้ เพื่อรักษาลูกค้าเก่า และสร้างลูกค้าใหม่ ส่งผลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง

1.2 วัตถุประสงค์การวิจัย

การศึกษาวิจัยเรื่อง อิทธิพลของการปฏิบัติงานคลังสินค้าต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา โดยกำหนดวัตถุประสงค์ดังนี้

1. เพื่อศึกษาปัจจัยพื้นฐาน การปฏิบัติงานคลังสินค้า และการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา
2. เพื่อศึกษาอิทธิพลของปัจจัยพื้นฐาน ได้แก่ เพศ อายุ ตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถาม สถานภาพ ระดับการศึกษา ระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ ประสบการณ์ทำงานในกิจการ จำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์ จำนวนพนักงานทั้งหมดของกิจการ รายได้ของกิจการเฉลี่ยต่อปีต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา
3. เพื่อศึกษาอิทธิพลของการปฏิบัติงานคลังสินค้า ได้แก่ การรับสินค้า (Receiving) การระบุประเภทและการจัดกลุ่ม (Identifying and sorting) การจัดเก็บสินค้า (Storage) การนำสินค้าออกตามใบสั่ง (Order picking) การตรวจนับสินค้า (Physical inventory) การรายงาน (Reporting) ต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา

1.3 สมมติฐานการวิจัย

การศึกษาวิจัยเรื่อง อิทธิพลของการปฏิบัติงานคลังสินค้าต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา ได้กำหนดสมมติฐานของงานวิจัยเพื่อให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ ดังนี้

สมมติฐานที่ 1 ปัจจัยพื้นฐาน ได้แก่ เพศ อายุ ตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถาม สถานภาพ ระดับการศึกษา ระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ ประสบการณ์ทำงานในกิจการ จำนวน

วันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์ จำนวนพนักงานทั้งหมดของกิจการ รายได้ของกิจการเฉลี่ยต่อปี มีผลกระทบต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา

สมมติฐานที่ 2 ปัจจัยพื้นฐาน ได้แก่ เพศ อายุ ตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถาม สถานภาพ ระดับการศึกษา ระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ ประสบการณ์ทำงานในกิจการ จำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์ จำนวนพนักงานทั้งหมดของกิจการ รายได้ของกิจการเฉลี่ยต่อปี มีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา

สมมติฐานที่ 3 การปฏิบัติงานคลังสินค้า ได้แก่ การรับสินค้า (Receiving) การระบุประเภทและการจัดกลุ่ม (Identifying and sorting) การจัดเก็บสินค้า (Storage) การนำสินค้าออกตามใบสั่ง (Order picking) การตรวจนับสินค้า (Physical inventory) การรายงาน (Reporting) มีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา

1.4 ขอบเขตของการวิจัย

การศึกษาวิจัยเรื่อง อิทธิพลของการปฏิบัติงานคลังสินค้าต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา มีขอบเขตของงานวิจัยดังนี้ เพื่อศึกษาการปฏิบัติงานคลังสินค้าโดยทำการศึกษากับตัวอย่าง ผู้บริหารร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง หมายถึง เจ้าของกิจการ หรือผู้จัดการ ซึ่งเป็นร้านค้าปลีกที่จำหน่ายวัสดุก่อสร้าง และมีคลังสินค้าสำหรับเก็บสินค้าประเภทวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา

1.4.1 ตัวแปรที่ใช้ศึกษาในงานวิจัย

ผู้ศึกษาได้กำหนดตัวแปรเพื่อใช้ในการวิจัย ซึ่งแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

กลุ่มที่ 1

ตัวแปรอิสระ (Independent variables)

ปัจจัยพื้นฐาน ได้แก่ เพศ อายุ ตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถาม สถานภาพ ระดับการศึกษา ระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ ประสบการณ์ทำงานในกิจการ จำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์ จำนวนพนักงานทั้งหมดของกิจการ รายได้ของกิจการเฉลี่ยต่อปี

ตัวแปรตาม (Dependent variables)

การเจริญเติบโต ได้แก่ ความได้เปรียบทางการแข่งขัน (Competitive advantage) ความสามารถในการทำกำไร (Profitability) การขยายตัวของส่วนครองตลาด (Increased market share) การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน (Constrain value added)

กลุ่มที่ 2

ตัวแปรอิสระ (Independent variables)

การปฏิบัติงานคลังสินค้า ได้แก่ การรับสินค้า (Receiving) การระบุประเภท และการจัดกลุ่ม (Identifying and sorting) การจัดเก็บสินค้า (Storage) การนำสินค้าออกตามใบสั่ง (Order picking) การตรวจนับสินค้า (Physical inventory) การรายงาน (Reporting)

ตัวแปรตาม (Dependent variables)

การเจริญเติบโต ได้แก่ ความได้เปรียบทางการแข่งขัน (Competitive advantage) ความสามารถในการทำกำไร (Profitability) การขยายตัวของส่วนการตลาด (Increased market share) การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน (Constrain value added)

กลุ่มที่ 1 และกลุ่มที่ 2 ตัวแปรอิสระ (Independent variables) คือ ปัจจัยพื้นฐาน และการปฏิบัติงานคลังสินค้า ส่วนตัวแปรตาม (Dependent variables) คือ การเจริญเติบโต

1.5 ประโยชน์ที่ได้รับ

การศึกษาวิจัยเรื่อง อิทธิพลของการปฏิบัติงานคลังสินค้าต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา มีประโยชน์ที่ได้รับดังนี้

1. เพื่อเป็นข้อมูลในการศึกษา และทำความเข้าใจเกี่ยวกับปัจจัยพื้นฐาน การปฏิบัติงานคลังสินค้า และการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา
2. เพื่อเป็นข้อมูลในการวางแผน และพัฒนาปัจจัยส่วนบุคคล องค์กรประกอบทั่วไป และการปฏิบัติงานคลังสินค้าต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา
3. เพื่อเป็นข้อเสนอแนะในการศึกษาอิทธิพลของปัจจัยส่วนบุคคล องค์กรประกอบทั่วไป และการปฏิบัติงานคลังสินค้าต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา

1.6 คำนิยามศัพท์

1.6.1 การปฏิบัติงานคลังสินค้า หมายถึง กิจกรรม ขั้นตอน และรูปแบบการทำงานภายในคลังสินค้า เพื่อแบ่งลักษณะของการปฏิบัติงานคลังสินค้าออกเป็น ส่วน เพื่อกำหนดการปฏิบัติงานที่สอดคล้องกัน ซึ่งประกอบด้วย 6 กิจกรรม ดังนี้ การรับสินค้า (Receiving) การระบุประเภท และการจัดกลุ่ม (Identifying and sorting) การจัดเก็บสินค้า (Storage) การนำสินค้าออกตามใบสั่ง (Order picking) การตรวจนับสินค้า (Physical inventory) การรายงาน (Reporting) (ไชยยศ ไชยมั่นคง และมยุขพันธ์ ไชยมั่นคง, 2550: 401 - 407)

1.6.1.1 การรับสินค้า (Receiving) หมายถึง การตรวจสอบสินค้าเพื่อทำการรับมอบ ความเสียหายจากภายนอกที่มองเห็น ในกรณีการเรียกค่าเสียหายจากผู้ขนส่งจะได้ตรวจสอบคุณภาพ

และปริมาณสินค้าว่าตรงกับที่ระบุไว้ในเอกสารการส่งสินค้า การขนย้ายสินค้าไปยังสถานที่ที่เตรียมไว้ในคลังสินค้า ปรับปรุงข้อมูลสินค้าคงคลังให้ทันสมัย

1.6.1.2 การระบุประเภทและการจัดกลุ่ม (Identifying and sorting) หมายถึง การแยกสินค้าจากสินค้าชนิดอื่นๆ โดยกำหนดปริมาณการรับสินค้าอย่างถูกต้อง แยกสินค้าที่รับมาตามชนิด หรือประเภทของสินค้า การตรวจสอบต้องกระทำก่อนรับสินค้า สินค้าควรไว้ข้างๆ เพื่อป้องกันการส่งสินค้าออกก่อนการอนุมัติ การทำเครื่องหมายไว้บนหีบห่อของสินค้า ซึ่งอาจเป็นตัวอักษร ตัวเลข บาร์โค้ด หรือแถบคลื่นแม่เหล็ก

1.6.1.3 การจัดเก็บสินค้า (Storage) หมายถึง กระบวนการจัดสินค้า ป้องกันสินค้า และสงวนรักษาสินค้าจนกระทั่งสินค้าเป็นที่ต้องการใช้ การดำเนินงานการขยายพื้นที่การจัดเก็บ (Storage area) การจัดวางที่เหมาะสม กำหนดตำแหน่งการจัดเก็บ

1.6.1.4 การนำสินค้าออกตามใบสั่ง (Order picking) หมายถึง การเคลื่อนย้ายสินค้าจากสถานที่จัดเก็บ เพื่อส่งออกไปตามที่ลูกค้าสั่ง (Customer order) เป้าหมายหลัก คือ การนำสินค้าออกได้อย่างถูกต้อง และรวบรวมจำนวนสินค้าตามรายการครบถูกต้อง โดยมีเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการหยิบสินค้า (Picking document) และผู้นำสินค้าออกจากที่เก็บ (Stocker picker) มักจะได้รับคำสั่งเอกสารใบหยิบสินค้า (Picking sheet/ Picking tickets) สำหรับการหยิบสินค้า

1.6.1.5 การตรวจนับสินค้า (Physical inventory) การตรวจนับจำนวนสินค้าจริงที่อยู่ในคลังสินค้า เพื่อทำการเปรียบเทียบข้อมูลกับยอดคลุว่าถูกต้องกันหรือไม่ อีกทั้งยังเป็นการตรวจสอบสภาพของสินค้า และตำแหน่งที่เก็บในคลังว่าถูกต้องหรือไม่ การตรวจสอบนี้มีวัตถุประสงค์ทั้งในเรื่องจำนวนและค่าที่เป็นเงินของสินค้า รูปแบบของการตรวจนับสินค้ามี 2 รูปแบบ คือ การตรวจนับแบบเป็นงวด การตรวจนับแบบต่อเนื่อง

1.6.1.6 การรายงาน (Reporting) กิจกรรมสุดท้ายของงานจัดเก็บสินค้า (Storage function) ซึ่งเป็น งานเอกสาร (Paper work) หรือ การเก็บบันทึก (Record keeping) ของกิจกรรมทั้งหมดในคลังสินค้า เพื่อให้จำนวนสินค้าคงคลังมีความถูกต้องอยู่เสมอ โดยคลังสินค้าควรมีสถานะเป็นศูนย์กลางการทำงานที่จะต้องบรรจุงานกิจกรรมคลังสินค้าทั้งหมด

1.6.2 การเจริญเติบโต หมายถึง วงจรชีวิตของกิจกรรมซึ่งธุรกิจได้พัฒนาคุณค่าจากทักษะและความสามารถในการสร้างสรรค์ เพื่อให้ได้มาซึ่งทรัพยากรที่เพิ่มขึ้น หากธุรกิจเติบโต และมีขนาดใหญ่จะสามารถควบคุมทรัพยากรทั้งหมดมากขึ้น การเจริญเติบโตก่อให้เกิดการแข่งขัน และเกิดความเชี่ยวชาญเฉพาะ (วัลดี พุทโสม, 2550: 330 - 331) องค์กรต้องอาศัยเครื่องมือในการสร้างการเจริญเติบโตขององค์กร ซึ่งประกอบของการเจริญเติบโตประกอบด้วย 4 ดังนี้ (ธีรยุทธ วัฒนาสุกโชค, 2548: 98 - 109)

1.6.2.1 ความได้เปรียบทางการแข่งขัน (Competitive advantage) หมายถึง การสร้างความแตกต่างให้กับสินค้าและบริการของธุรกิจ การเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน และการลดต้นทุนให้ต่ำกว่าคู่แข่ง ซึ่งนำไปสู่ความได้เปรียบทางการแข่งขันที่เหนือกว่าคู่แข่ง

1.6.2.2 ความสามารถในการทำกำไร (Profitability) หมายถึง ความสามารถในการทำให้เกิดผลกำไรมากกว่าคู่แข่ง โดยคำนึงถึงผลตอบแทนจากการดำเนินงาน ผลตอบแทนจากกำไรขั้นต้น ผลตอบแทนจากสินทรัพย์รวม ผลตอบแทนจากกำไรสุทธิ ผลตอบแทนจากการลงทุน

1.6.2.3 การขยายตัวของส่วนครองตลาด (Increased market share) หมายถึง การเพิ่มขึ้นของยอดขายเมื่อทำการเปรียบเทียบกับยอดขายของธุรกิจกับยอดขายอุตสาหกรรม การขยายตัวของส่วนครองตลาด เพื่อสร้างส่วนแบ่งทางการตลาดให้มากขึ้น

1.6.2.4 การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน (Constrain value added) หมายถึง การเพิ่มมูลค่าของธุรกิจด้วย การพัฒนาธุรกิจโดยการต่อยอดความรู้อย่างต่อเนื่อง และยั่งยืน การพัฒนาทรัพยากรในองค์กรให้ด้านต่างๆ เพื่อการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน

1.6.3 คลังสินค้า หมายถึง สิ่งปลูกสร้างที่มีไว้เพื่อใช้ในการพัก และเก็บรักษาสินค้าในปริมาณที่มาก ซึ่งจะเกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้ายสินค้าหรือวัตถุดิบ การจัดเก็บโดยไม่ให้สินค้าเสื่อมสภาพ หรือแตกหักเสียหาย (ชุมพล มณฑาทิพย์กุล, 2550: 3)

1.6.4 ร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง หมายถึง ร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างที่จำหน่ายวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา โดยศึกษาใน 6 อำเภอที่มีจำนวนร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างมากที่สุด ซึ่งร้านค้าเหล่านี้มีแข่งขันทางธุรกิจที่สูง ทำให้กิจการต้องพัฒนาธุรกิจอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างกิจการให้สามารถอยู่รอดในการแข่งขัน ผู้วิจัยจึงสนใจที่จะศึกษาร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างใน 6 อำเภอ ได้แก่ อำเภอเมือง อำเภอปากช่อง อำเภอโนนสูง อำเภอปักธงชัย อำเภอโชคชัย และอำเภอพิมาย

1.6.5 ปัจจัยพื้นฐาน หมายถึง เพศ อายุ ตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถาม สถานภาพ ระดับการศึกษา ระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ ประสบการณ์ทำงานในกิจการ จำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์ จำนวนพนักงานทั้งหมดของกิจการ รายได้ของกิจการเฉลี่ยต่อปี

1.6.6 ผู้บริหารร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง หมายถึง เจ้าของกิจการ หรือ ผู้จัดการ ซึ่งเป็นร้านค้าปลีกที่จำหน่ายวัสดุก่อสร้าง และมีคลังสินค้าสำหรับเก็บสินค้าประเภทวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา

บทที่ 2

ปรัชญานวัตกรรมกรรม และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาวิจัยเรื่อง อิทธิพลของการปฏิบัติงานคลังสินค้าต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา ได้ทำการศึกษาค้นคว้าแนวคิดทฤษฎี บทความ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อใช้เป็นแนวทางในการอ้างอิง และสนับสนุนการศึกษาวิจัย ดังต่อไปนี้

- 2.1 แนวคิดเกี่ยวกับการจัดการคลังสินค้า
- 2.2 แนวคิดเกี่ยวกับการปฏิบัติงานคลังสินค้า
- 2.3 แนวคิดเกี่ยวกับการเจริญเติบโต
- 2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
- 2.5 กรอบแนวคิดในการวิจัย

2.1 แนวคิดเกี่ยวกับการจัดการคลังสินค้า

2.1.1 ความหมายของการจัดการคลังสินค้า

คลังสินค้า หมายถึง สิ่งปลูกสร้างที่มีไว้เพื่อใช้ในการพัก และเก็บรักษาสินค้า ในปริมาณที่มาก ซึ่งจะเกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้ายสินค้า หรือวัตถุดิบ การจัดเก็บ โดยไม่ให้สินค้าเสื่อมสภาพ หรือแตกหักเสียหาย (ชุมพล มณฑาทิพย์กุล, 2550: 3)

การจัดการคลังสินค้า หมายถึง การจัดระเบียบการเคลื่อนย้ายสินค้า การจัดเก็บสินค้า การจัดวางสินค้า และการรักษาสินค้าอย่างเป็นระบบ ระเบียบ แบบแผน เพื่อป้องกัน และรักษาสินค้าให้อยู่ในสภาพที่ดี โดยใช้ต้นทุนการดำเนินงานที่ต่ำเพื่อช่วยในการดำเนินงาน และสร้างกำไรให้กับกิจการ การดำเนินงานในลักษณะนี้จะเกิดจากการบริหารทรัพยากรทั้งหมดภายในคลัง สินค้าให้มีประสิทธิภาพ (ชุมพล มณฑาทิพย์กุล, 2550: 4)

การจัดการคลังสินค้า หมายถึง กระบวนการประสานประสานทรัพยากรต่าง ๆ เพื่อให้การดำเนินงานคลังสินค้าเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และบรรลุผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์ของคลังสินค้าแต่ละประเภทที่กำหนดไว้ ดังนั้นการจัดการคลังสินค้าจึงมีความสำคัญหลายประการดังนี้ (กานาย อภิปรัชญาสกุล, 2550: 4)

สถานที่เก็บรักษาสินค้าเพื่อความปลอดภัย และดำเนินงานคลังสินค้ามีหน้าที่จัดเก็บรักษาสินค้าสำเร็จรูปเพื่อนำไปขายในท้องตลาด วัตถุประสงค์เพื่อนำเข้าสู่กระบวนการผลิต และสินค้าระหว่างผลิตในขั้นตอนต่อไปจนกว่าจะได้เป็นสินค้าสำเร็จรูป นอกจากนี้ยังรวมถึงการจัดเก็บสินค้าที่ต้องดูแลพิเศษ เช่น สินค้าที่เน่าเปื่อยง่าย สินค้าที่ต้องแช่เย็น สินค้าอันตราย มีพิษ เป็นต้น

1) ช่วยประหยัดค่าขนส่งสินค้าในการที่มีคลังสินค้าทำให้ประหยัดค่าขนส่งที่เกิดจากการซื้อวัตถุดิบจากผู้ขาย และการขายสินค้าสำเร็จรูปให้ผู้ซื้อ คลังสินค้าช่วยให้ประหยัดค่าขนส่งได้ด้วยกิจกรรมอุตสาหกรรมที่มีโรงงานผลิตสินค้าหลายๆ โรงงานจะขนส่งสินค้าที่ผลิตเสร็จไปรวมไว้ที่คลังสินค้า เมื่อสินค้ามีคำสั่งซื้อสินค้าออกจากคลังพร้อมๆกันเพื่อกระจายให้ลูกค้าแต่ละราย

2) ช่วยประหยัดต้นทุนในการผลิตสินค้าการผลิตจำนวนมากจะช่วยลดต้นทุนการผลิต จึงจำเป็นต้องอาศัยการมีคลังสินค้าเพื่อเก็บวัตถุดิบ และสินค้าสำเร็จรูปที่ผลิตแล้ว ซึ่งก็จะมีผลให้เกิดการประหยัดในต้นทุนการผลิตทั้งหมดได้

3) ช่วยประหยัดในการจัดซื้อการสั่งซื้อปริมาณวัตถุดิบเป็นจำนวนมาก เพื่อเก็บไว้ในคลังสินค้านั้น ผลประโยชน์ที่ได้รับคือส่วนลดตามปริมาณ โดยเฉพาะกรณีที่ต้องซื้อวัตถุดิบสำหรับป้อนระบบการผลิต ทำให้ราคาซื้อวัตถุดิบต่อหน่วยต่ำ นอกจากนี้ถ้าซื้อบ่อยครั้ง และแต่ละครั้งซื้อเป็นจำนวนมากจะทำให้ประหยัดค่าขนส่ง และค่าระวางสินค้า

4) ช่วยป้องกันการขาดแคลนสินค้ากรณีวัตถุดิบ หรือสินค้าสำเร็จรูปไว้ในคลังสินค้าเป็นจำนวนมาก ย่อมป้องกันการขาดแคลนสินค้า เมื่อเกิดเหตุการณ์ฉุกเฉิน เช่น การนัดหยุดงานของโรงงาน ผู้ขายกักตุนสินค้าสินค้าสูญหาย หรือเสียหายระหว่างขนส่ง

5) เพื่อให้บริการลูกค้าได้สะดวกขึ้น การมีคลังสินค้าสามารถขนส่งสินค้าจากคลังสินค้าจากคลังสินค้าที่ใกล้ลูกค้าที่สุดไปบริการให้แก่ลูกค้าตามคำสั่งซื้อ ได้อย่างรวดเร็วโดยไม่เสียเวลาทันต่อความต้องการ

6) ทำให้กิจการพร้อมที่จะรับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงของสินค้าที่เป็นฤดูกาล การมีคลังสินค้าช่วยให้เก็บรักษาวัตถุดิบ หรือสินค้าที่มีลักษณะตามฤดูกาล เพื่อให้เพียงพอต่อความต้องการของตลาด การเก็บรักษาผลิตผลไว้ในช่วงที่ขาดแคลน นอกจากนี้บางครั้งกิจการอาจพยากรณ์จำนวนความต้องการของลูกค้าผิดพลาด ดังนั้นการเก็บรักษาสินค้าไว้จะช่วยให้อกิจการพร้อมที่จะตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เกินจำนวนคาดหมายได้

2.1.2 หน้าที่ของคลังสินค้า

คลังสินค้าทำหน้าที่ในการเก็บสินค้าระหว่างกระบวนการเคลื่อนย้าย เพื่อสนับสนุน การผลิต และการกระจายสินค้า ซึ่งสินค้าที่เก็บในคลังสินค้า ได้แก่ วัตถุดิบ (Raw materials) ซึ่งอยู่ในรูปวัตถุดิบส่วนประกอบ (Components) และสินค้าสำเร็จรูป (Finished goods) หรือสินค้าจะนับรวมไป

ถึงงานระหว่างการผลิต (Work in process) ตลอดจนสินค้าที่ต้องการทิ้ง (Disposed) และวัสดุที่นำมาใช้ใหม่ (Recycle materials) โดยมีเป้าหมายของคลังสินค้า คือ เก็บรักษาสินค้าไว้ตอบสนองความต้องการของผู้ใช้ โดยลดค่าใช้จ่ายให้ต่ำที่สุด หน้าที่ และกิจกรรมหลักของการคลังสินค้าในการบริหารการคลังสินค้านั้นจะมีหน้าที่อยู่ 2 ประการ คือ การเคลื่อนย้าย (Movement) และการเก็บรักษา (Storage) ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้ (คำนาย อภิปรัชญาสกุล, 2550: 146 - 150)

2.1.2.1 การเคลื่อนย้าย มีรายละเอียดดังนี้

1) การรับสินค้า (Receiving) เมื่อสินค้าเดินทางมาถึงคลังสินค้า หน้าที่แรกคือ การรับสินค้า ซึ่งเทคนิคในการขนส่งสินค้าขึ้นอยู่กับลักษณะของยานพาหนะที่จะใช้บรรทุกมา และสินค้าเอง ซึ่งทำให้วิธีการและเครื่องมือแตกต่างกัน เช่น ถ้าเป็นยานพาหนะตู้ที่ขนาดเล็ก รถยกขนไปไม่ได้ก็ต้องใช้รถเข็นเล็กหรือคนยก หรือสินค้าที่มีขนาดเล็กก็มักจะนำมารวบรวมลงในกระบะก่อนที่เคลื่อนย้ายในคราวเดียว

2) การเคลื่อนย้ายเข้าที่เก็บ (Transfer) การขนย้ายสินค้าที่รับเข้ามาสู่ที่เก็บรักษาภายในคลังสินค้า เมื่อรับสินค้าลงจากยานพาหนะบรรทุกแล้ว นำสินค้าเข้าสู่คลังสินค้า และจัดเก็บในตำแหน่งเฉพาะของสินค้านั้นๆ โดยอาจใช้รถยกขน (Fork lift truck) เพื่อขนสินค้าจากยานพาหนะไปในคลังสินค้าเลย การเคลื่อนย้ายแบบนี้เพื่อการเก็บรักษา และการเคลื่อนย้ายก่อนที่ จะมีการเลือกสินค้าเพื่อส่งออกไปตามคำสั่ง ขึ้นอยู่กับกระบวนการดำเนินงานของคลังสินค้า เช่น สินค้าขนาดเล็กอาจต้องบรรจุลงในกระบะก่อนการขนย้ายเพื่อความสะดวก ถ้าเป็นสินค้าขนาดใหญ่ ซึ่งสามารถขนได้โดยไม่ต้องมีกระบะ การเคลื่อนย้ายอาจไม่จำเป็น การเคลื่อนย้ายสินค้าจากสถานที่จัดเก็บไปยังจุดสำหรับส่งออกไปในคลังสินค้าซึ่งเป็นการขนย้ายขั้นสุดท้าย และต้องคำนึงถึงลักษณะของสินค้า

3) การแบ่งหมวดหมู่ (Selection) บางครั้งสินค้าจะต้องจัดส่งไปยังจุดหมายปลายทางต่างๆกัน ดังนั้น กิจกรรมการแยกหมวดหมู่สินค้าเพื่อเตรียมจัดส่งไปยังลูกค้าที่มีอยู่แตกต่างออกไป จึงเป็นกิจกรรมที่สำคัญอย่างหนึ่งในคลังสินค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งคลังสินค้าที่ทำหน้าที่กระจายสินค้า (Distribution warehouse)

4) การส่งออก (Shipping) ได้แก่ การเตรียมการที่จะส่งออกที่เก็บรักษาไว้ในคลังสินค้าต่อไปยังลูกค้าภายหลังการจัดหมวดหมู่ การเคลื่อนย้ายสินค้าที่จะส่งออกมาวางเรียงรอไว้บริเวณกองรอ เมื่อบรรทุกสินค้าเรียบร้อยแล้ว รถก็นำสินค้าออกจากคลังสินค้าไปสู่จุดหมายปลายทางต่อไป

2.1.2.2 การเก็บรักษา แบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ คือ การเก็บรักษาชั่วคราว และการเก็บรักษาระยะยาว รายละเอียดมีดังนี้

1) การเก็บรักษาชั่วคราว (Temporary storage) คือ การเก็บรักษาสินค้าที่มีการหมุนเวียนอยู่เสมอ ระยะเวลาการเก็บรักษาขึ้นอยู่กับวงจรการจำหน่าย และการผลิต สิ่งสำคัญคือ การที่ต้องมีสินค้าสำรองในจำนวนที่เพียงพอกับความต้องการของลูกค้า

2) การเก็บรักษาระยะยาว (Permanent storage) คือ การเก็บรักษาสินค้าในระยะเวลาที่ยาวนานกว่าปกติ อันอาจมีสาเหตุจากสินค้านั้นๆผลิตได้เฉพาะบางฤดูกาล ความต้องการสินค้าที่แปรผัน หรือใช้เฉพาะบางฤดูกาล การซื้อสินค้าในปริมาณมาก เพื่อให้ต้นทุนถูกลง คลังสินค้าเป็นส่วนหนึ่งของระบบการจัดจำหน่าย และการกระจายสินค้าไปยังสถานที่ต่างๆ ดังนั้นการรวบรวมเพื่อการขนส่งสินค้าจึงเป็นสิ่งสำคัญยิ่งของคลังสินค้า

2.1.3 ประเภทของคลังสินค้า

คลังสินค้าโดยทั่วไปแบ่งได้ 3 ประเภท (กานาย อภิปรัชญาสกุล, 2550: 22 - 32) ได้แก่

2.1.3.1 คลังสินค้าสาธารณะ (Public warehouse)

เป็นพื้นที่คลังสินค้าที่ใช้เพื่อเก็บสินค้าบางครั้งอยู่ในรูปของคลังสินค้าที่จัดทำบนคลังสินค้าอสังหาริมทรัพย์ เพื่อให้บริการในการทำสัญญาเช่า ซึ่งจะระบุลักษณะของพื้นที่และบริการที่ต้องการ ตลอดจนระยะเวลาที่ต้องการเช่าไว้เป็นสำคัญคลังสินค้าสาธารณะมีหลายประเภท เช่น

1) คลังสินค้าสำหรับสินค้าทั่วไป (General merchandise warehouse) คลังสินค้าสาธารณะส่วนใหญ่จะเป็นประเภทนี้ โดยเป็นคลังสินค้าที่มีการออกแบบสำหรับผู้ผลิต ผู้จัดจำหน่าย และลูกค้า เพื่อเก็บสินค้าทั่วไป

2) คลังสินค้าสำหรับสินค้าพิเศษ (Special commodity warehouse) คลังสินค้าประเภทนี้ ใช้เก็บสินค้าประเภทใดประเภทหนึ่งโดยเฉพาะ เช่น ข้าว ถั่ว และมีการบริการพิเศษเพื่อให้เหมาะสมสำหรับสินค้าแต่ละประเภท เช่น รับจ้างขน จ้างไปประทวน เป็นต้น

3) คลังสินค้าที่ผูกพัน (Bonded warehouse) เป็นคลังสินค้าที่เก็บสินค้าที่นำเข้าจากต่างประเทศที่เกี่ยวข้องกับศุลกากร ในกรณีที่ไม่นำสินค้าออกจากคลังจะไม่เสียภาษีนำเข้าของสินค้า

2.1.3.2 คลังสินค้าเอกชน (Private warehouse)

เป็นคลังสินค้าที่กิจการสร้างขึ้นมากเพื่อเก็บสินค้าเอง หรืออาจจะเช่าซื้อ คลังสินค้าจากที่อื่น เพื่อกิจกรรมของบริษัท หรือคลังสินค้าที่กิจการเป็นเจ้าของ หรือเช่าซื้อเพื่อใช้ประโยชน์ในการเก็บรักษาสินค้าสำเร็จรูป หรือวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต โดยปกติคลังสินค้าประเภทนี้ไม่มีการรับฝากสินค้าจากผู้อื่น เพราะถือว่าเป็นการดำเนินงานธุรกิจเฉพาะของกิจการเอง คลังสินค้า เอกชนเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า "คลังสินค้าส่วนตัว" กิจการจะมีคลังสินค้าส่วนตัวนั้น ต้องคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ ดังนี้

1) กิจการต้องสามารถควบคุม และบริหารงานเกี่ยวกับคลังสินค้าได้เองอย่างมีประสิทธิภาพ ไม่ว่าจะเป็นการดูแลรักษาสินค้า การสร้างคลังสินค้า และการขนส่งสินค้า

2) กิจการควรมีตลาดรองรับการผลิตสินค้าในปริมาณมากพอสมควรเพื่อรองรับปริมาณสินค้าที่อยู่ในคลังสินค้าจะได้คุ้มค่าจากการลงทุนในคลังสินค้า

3) กิจการควรมียอดขายที่ค่อนข้างสูง และคงที่ เพราะถ้ากิจการไม่สามารถเพิ่มยอดขายได้จะทำให้กิจการมีเงินทุนจมในสินค้าสูง ทำให้เกิดผลเสียหายต่อกิจการเป็นอย่างมาก

2.1.3.3 คลังสินค้าเพื่อกิจกรรมพิเศษ (Special warehouse)

ทำหน้าที่เสมือนศูนย์กระจายสินค้า โดยมีกิจกรรมหลายกิจกรรม เช่น การรวมประเภทสินค้าให้ครบถ้วนตามคำสั่งของลูกค้า (Mixing distribution center) การส่งสินค้าผ่านคลัง (Cross docking) ซึ่งเป็นการส่งผ่านสินค้าจากจุดที่รับสินค้าเข้า (Receiving dock) ไปยังจุดที่ส่งสินค้าออก (Shipping dock) การคัดแยกสินค้า และการรวมเพื่อบรรจุใหม่ (Break bulk and re-pack) โดยสินค้าที่มาถึงคลังจะเป็นพาเลท หรือห่อใหญ่ จะถูกแบ่งแยกเป็นห่อย่อยๆเมื่อรวบรวมเรียบร้อยแล้วจะจัดส่งให้กับลูกค้า โดยที่สินค้าเหล่านี้อาจจะไม่จำเป็นต้องถูกนำเก็บไว้ในคลังสินค้า หรือขึ้นจัดเก็บบนชั้นวางสินค้า

การส่งสินค้าผ่านคลังใช้กันอย่างแพร่หลายในกลุ่มผู้ค้าปลีก ซึ่งเป็นการรวบรวมผลิตภัณฑ์จากผู้ค้าส่งหลายรายเข้าด้วยกัน เพื่อจัดส่งให้กับร้านค้าย่อยต่อไป การส่งสินค้าผ่านคลังเป็นที่นิยมกันโดยทั่วไปในปัจจุบัน เนื่องจากทำให้ต้นทุน และการให้บริการลูกค้าดีขึ้น ซึ่งการส่งสินค้าผ่านคลังจะช่วยลดเวลา และต้นทุนในการนำสินค้าเข้าเก็บในคลังสินค้า และทำให้ระดับการให้บริการลูกค้าสูงขึ้น

ผู้วิจัยนำแนวความคิดเกี่ยวกับการจัดการคลังสินค้า ทำให้ทราบความหมายของการจัดการคลังสินค้า หน้าที่ของคลังสินค้า และประเภทของคลังสินค้า เพื่อสร้างความเข้าใจในรูปแบบการจัดการคลังสินค้าที่มีอยู่ในปัจจุบัน และนำมาองค์ประกอบของการจัดการคลังสินค้ามาประยุกต์ใช้ในงานวิจัย

2.2 แนวคิดเกี่ยวกับการปฏิบัติงานคลังสินค้า

การปฏิบัติงานของคลังสินค้ามีอยู่หลายหน้าที่ คลังสินค้าส่วนใหญ่ มีการปฏิบัติงานขึ้นอยู่กับอุปกรณ์พื้นฐานที่ต้องใช้แรงงานคนบังคับ หรือเป็นคลังสินค้าที่มีระบบส่วนใหญ่เป็นอัตโนมัติระบบจัดเก็บ และขนถ่าย แม้ว่าคลังสินค้าอาจแตกต่างกันตามประเภทของคลังสินค้า แต่หากมองลงไปถึงกิจกรรมในคลังสินค้า มักจะประกอบด้วยกิจกรรมย่อยตามหน่วยธุรกิจ (Business unit) ที่นำมาปฏิบัติในคลังสินค้าทั่วไป มักมีกิจกรรมดังต่อไปนี้ (อริสานต์ วายุภาพ, 2550: 35 -36)

2.2.1 การรับสินค้า (Receiving)

การรับสินค้าเข้าสู่คลังสินค้ามีกระบวนการดังนี้ การจัดตารางรถเข้าคลังสินค้า การจัดจุดจอดรถสินค้า จำนวนสินค้ามีปริมาณเท่าไร จำนวนคนงาน และอุปกรณ์ช่วยต่างๆอันเป็นการเตรียมการล่วงหน้า และถ้ามีการขนออกทันที เช่น Cross-dock เป็นการส่งสินค้าให้ลูกค้าที่ทำการส่งสินค้าโดยทันที เมื่อสินค้ามาถึงคลัง หรือเรียกว่า การส่งสินค้าผ่านคลัง การส่งสินค้าโดยวิธีนี้สินค้าจะไม่ถูกนำไปจัดเก็บไว้ในคลัง (Rushton, Croucher, and Baker, 2006: 227) ซึ่งต้องคำนึงถึงเวลารถสินค้ามาเทียบ และเมื่อรถบรรทุกเข้ามาจอดที่คลังสินค้า การรับสินค้าจะมีการตรวจสอบว่าตัวล้อที่ประตูท้ายรถยังอยู่ในสภาพที่ดี การขนสินค้าเข้าคลังสินค้าไปยังที่พักสินค้า (Staging area) เพื่อเตรียมที่จะส่งไปยังชั้นเก็บสินค้า หรือส่งผ่านต่อไปยังลูกค้า หรือคลังสินค้าอื่นๆ ตรวจสอบจำนวน และสภาพของสินค้าตรวจสอบเอกสาร

2.2.1.1 การจัดทำตารางนัดรับสินค้า

ผู้ส่งมอบสินค้าจะต้องติดต่อกับคลังสินค้าก่อนสินค้าจะถูกนำส่งเข้าคลัง และลูกค้าก่อนเสมอ รวมทั้งแจ้งให้ทราบว่าจะวางสินค้าบนพาหนะขาเข้ามีจำนวนเท่าใด ผู้ส่งสินค้าอาจใช้การส่งข้อมูลล่วงหน้าอย่างน้อยหนึ่งวัน ผ่านทางการส่งทางแฟกซ์ อีเมล โดยแจ้งรายละเอียดรายการสินค้า จำนวนสินค้าทั้งในส่วนของปริมาณ และน้ำหนัก เพื่อการจองพื้นที่สำหรับการลงสินค้าที่ท่ารับสินค้า (David and Joachim, 2008: 126 – 127)

2.2.1.2 การเตรียมตัวก่อนการรับสินค้า

ผู้รับสินค้าจะได้เตรียมจัดหาอุปกรณ์ และทรัพยากรต่างๆที่จำเป็นต่อการปฏิบัติงานนั้นๆเพื่อไม่ให้เกิดการเสียเวลาทั้งสองฝ่าย และพนักงานที่จัดเตรียมไว้ล่วงหน้าในขั้นตอนการรับสินค้า

2.2.1.3 การตรวจเอกสารสินค้า

เอกสารที่มากับรถในเบื้องต้น และแจ้งให้พนักงานขับรถบรรทุกสินค้าทราบว่าจะไปที่ใด ไม่ว่าจะเดินทางตรงไปที่ท่าขนสินค้าลง หรือพื้นที่จอดรถ ซึ่งหากมีการรักษาความปลอดภัยที่สูงพนักงานรักษาความปลอดภัยจะได้รับรายงานการเข้า/ออกของรถขนส่งสินค้าก่อนด้วย

2.2.1.4 การเตรียมความพร้อมในการรับสินค้า

อาจเตรียมได้ก่อนส่งสินค้า ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการจัดคนลาก ที่อยู่ การตรวจสอบจำนวนสินค้า การตัดสต็อกสินค้า การจัดทำหีบ/ห่อ เป็นต้น ดังนั้นกิจกรรมใดๆที่สามารถเตรียมการได้ก่อนจะช่วยให้ประสิทธิภาพในการคลังสินค้าดีขึ้น เนื่องจากจะช่วยลดกระบวนการต่างๆ เพื่อให้มีการตอบสนองต่อไปสั่งซื้อได้จนถึงขนสินค้าขึ้นรถได้อย่างรวดเร็วการเตรียมการ ล่วงหน้า

สิ่งหนึ่งที่มีผลกระทบ คือ จัดเตรียมสินค้าในขณะที่รับสินค้ากิจกรรมที่สามารถเตรียมการได้ ดังนี้ (David and Joachim, 2008: 127 – 134)

1) การเตรียมการบรรจุในจำนวนสั่งซื้อตามจำนวนส่วนลด การเตรียมการไว้ล่วงหน้าในจำนวนตามที่ถูกค้าต้องการจะเป็นการลดเวลาในการหยิบสินค้า และบรรจุสินค้าเตรียมส่งให้ลูกค้า เพื่อให้การจัดการล่วงหน้ากระทำได้ คลังสินค้าจึงควรระบุจำนวนการสั่งซื้อในรูปแบบที่จัดการได้ง่ายขึ้น เช่น ควรสั่งในรูปแบบของ ½, ¼ หรือเต็มพาเลต เป็นต้น

2) การชั่งน้ำหนักสินค้าเพื่อใช้ในการคำนวณน้ำหนักในการขนส่งสินค้า มักใช้กับการขนส่งที่มีความไวกับน้ำหนัก เช่น การขนส่งทางอากาศ หรือการส่งสินค้าเข้า/ออก เป็นต้น ในการจัดเตรียมจึงต้องมีการชั่งน้ำหนักสินค้าล่วงหน้าในขณะที่รับสินค้า หรือมีการบันทึกน้ำหนักสินค้าเพื่อใช้ในการคำนวณน้ำหนักก่อนการส่งสินค้า อีกทั้งการรู้น้ำหนักอาจนำมาใช้ในการจัดวางสินค้าในรถบรรทุกได้ เพื่อป้องกันการพลิกคว่ำของรถบรรทุก

2.2.2 การระบุประเภทและการจัดกลุ่ม (Identifying and sorting)

เป็นกิจกรรมมูลค่าเพิ่ม (Value added) โดยกิจกรรมนี้จะมีการแตกสินค้าออกเป็นหน่วยย่อย และทำการบรรจุหีบ/ห่อ เพื่อส่งต่อให้ลูกค้าหรือตัวแทนจำหน่าย โดยสามารถทำทันทีที่รับสินค้าได้ ถ้ามีพื้นที่เพียงพอในการเก็บ และสามารถส่งต่อไปยังลูกค้า แต่จะทำทีหลังก็ได้เช่นกัน เพราะต้องการประหยัดเนื้อที่ในการจัดเก็บ เนื่องจากการจัดเก็บเป็นหีบ/ห่อใหญ่นั้นจะทำได้ง่ายและรวดเร็วกว่าการแยกสินค้าจากสินค้าชนิดอื่นๆ ดังนี้

2.2.2.1 กำหนดปริมาณการรับสินค้าอย่างถูกต้อง การกำหนดปริมาณในการรับเพื่อในทราบปริมาณที่แน่นอน สามารถจัดประเภท และหมวดหมู่

2.2.2.2 แยกสินค้าที่รับมาเป็นประเภท หมวดหมู่ การแยกประเภทขึ้นอยู่กับหลายลักษณะ และขึ้นอยู่กับเป้าหมายในการการเก็บรักษาสินค้า

2.2.2.3 ตรวจสอบอย่างละเอียด การตรวจสอบต้องกระทำก่อนรับสินค้า สินค้าควรไว้ข้างๆ เพื่อป้องกันการส่งสินค้าออกก่อนการอนุมัติ

2.2.2.4 แบ่งสินค้าเป็นหน่วยย่อยบรรจุหีบ/ห่อ การทำเครื่องหมายไว้บนหีบ/ห่อของสินค้า เพื่อการนำเข้าคลังสินค้าโดยการระบุตัวอักษร ตัวเลข บาร์โค้ด หรือแถบคลื่นแม่เหล็ก เพื่อรอการบรรจุ การคัดแยกและจัดเก็บเข้าคลังสินค้า ทั้งนี้อาจมีการระบุตัวอักษร เป็นหมวดหมู่เดียวกันกับชั้นวาง (David and Joachim, 2008: 136 – 137)

2.2.3 การจัดเก็บสินค้า (Storage)

การเก็บสินค้าเข้าคลังสินค้าโดยการเก็บสินค้าขึ้นอยู่กับขนาดสินค้า จำนวนสินค้า ความนิยมของสินค้า ซึ่งมีผลในตำแหน่งของการจัดเรียงสินค้าเข้าที่เก็บ และคุณลักษณะของสินค้าที่

จำเพาะ เช่น ตะปู สกรู ข้าวสาร ทราช เป็นต้น สำหรับวิธีในการจัดเก็บ และการย้ายสินค้าในคลังสินค้าจะขึ้นอยู่กับปัจจัยในเรื่องของคุณลักษณะบรรจุภัณฑ์ ซึ่งแบ่งวิธีในการจัดการได้ 3 แบบ คือ แบบที่ 1 การจัดการแบบ Pallet แบบที่ 2 การจัดการแบบลัง (Broken pallet, case) และแบบที่ 3 การจัดการแบบสินค้าชิ้นเล็กๆ (Broken case, small item) โดยการจัดเก็บควรคำนึงถึงความสามารถในการเข้าถึงพื้นที่ได้ และบริการที่มีประสิทธิภาพ ความยืดหยุ่นในการจัดเก็บพอสมควร พยายามให้มีอุปกรณ์เครื่องมือเท่าที่จำเป็น เพื่อประหยัดพื้นที่ ลดความเสี่ยงภัยเกี่ยวกับการเสื่อมคุณภาพ ลดการสูญหายเนื่องจากการขโมย และสามารถทำการตรวจนับได้ง่าย

2.2.3.1 การเก็บรักษา หมายถึง การจัดทำระบบการเรียงสินค้าที่มีประสิทธิภาพ สามารถลดต้นทุนแรงงานในการเติมสินค้า เพิ่มประโยชน์พื้นที่การใช้สอย และลดความเสียหายของสินค้า จึงนำเสนอวิธีการคำนวณค่าทางสถิติเพื่อการจัดเรียง ดังนี้

1) ค่าความนิยม คือ จำนวนที่มีการสั่งซื้อสินค้านั้นๆ ซึ่งสินค้าที่ถูกเข้าหาบ่อยที่สุด ในระดับชั้นที่เข้าถึงง่ายที่สุด โดยคำนึงถึงสินค้าที่จะถูกหยิบไปพร้อมกันอย่างบ่อยครั้งด้วย

2) อัตราการหมุนของสินค้า คือ จำนวนทั้งหมดที่จ่ายออกของสินค้าในช่วงเวลาหนึ่ง เช่น คำสั่งซื้อจำนวนมาก สินค้าที่มีอัตราหมุนเวียนรวดเร็วอาจถูกวางในตำแหน่งที่ดีที่สุด และขนาดของตำแหน่งสามารถหาได้จากการใช้จำนวนที่ขายไป และขนาดของสินค้า

3) การเคลื่อนไหวของสินค้าตามปริมาตร คือ ความต้องการสินค้าในแต่ละวัน หรือเรียกว่าการเคลื่อนไหวสินค้าเชิงปริมาตร ซึ่งส่งผลกระทบต่อการจัดสินค้าในเรื่องของการวัดจำนวนการหยิบ และความสามารถของเครื่องมือ ขนาด และจำนวนของพื้นที่ที่ต้องการ

4) ความหนาแน่นในการหยิบ คือ อัตราส่วนระหว่างค่าความนิยมกับค่าการเคลื่อนไหวของสินค้าตามปริมาตร จากตัวอย่างสินค้าที่มีการหยิบบ่อยครั้งมากที่สุดจะจัดอยู่ในพื้นที่ที่สามารถเข้าถึงได้ง่ายที่สุดอยู่ในระดับสำคัญมากที่สุด และลดหลั่นลงมาตามลำดับ

5) COI (Cube per order index) คือ อัตราส่วนของปริมาตรของสินค้า กับอัตราการหมุนเวียนของสินค้า หรือความต้องการพื้นที่ต่อความต้องการสินค้า

2.2.3.2 การนำสินค้าเข้าคลังและการจัดเก็บ (Stock location methodology)

โดยมีการจัดแบ่งรูปแบบในการจัดเก็บสินค้านั้นออกเป็น 6 แนวคิด คือ (Thompkins and Smith, 1998: 829 - 836)

1) การจัดเก็บแบบไม่เป็นทางการ (Informal system) การจัดเก็บแบบไม่เป็นทางการ เป็นรูปแบบการจัดเก็บสินค้าที่ไม่มีการบันทึกตำแหน่งการจัดเก็บเข้าไปในระบบ

และสินค้าทุกชนิดสามารถจัดเก็บไว้ตำแหน่งใดก็ได้ในคลังสินค้า ซึ่งพนักงานที่ปฏิบัติงานในคลังสินค้านั้นจะเป็นผู้รู้ตำแหน่งในการจัดเก็บรวมทั้งจำนวนที่จัดเก็บ ซึ่งจะเห็นได้ว่ารูปแบบการจัดเก็บนี้เหมาะสำหรับคลังสินค้าที่มีขนาดเล็ก มีจำนวนสินค้า หรือ SKU น้อย และมีจำนวนตำแหน่งจัดเก็บ (Location) ที่จัดเก็บน้อยด้วย สำหรับในการทำงานนั้นจะมีการแบ่งพนักงานที่รับผิดชอบเฉพาะเป็นโซนๆ โดยที่แต่ละโซนนั้นไม่ได้มีแนวทางการปฏิบัติในเรื่องการจัดเก็บที่แน่นอนแล้วแต่พนักงานที่ปฏิบัติงานในโซนนั้นๆ ดังนั้นจึงไม่ได้มีแนวทางที่เหมือนกัน จึงทำให้อาจเกิดปัญหาการจัดเก็บ หรือการที่หาสินค้านั้นไม่เจอในวันที่พนักงานที่ประจำในโซนนั้นไม่มาทำงาน

2) การจัดเก็บแบบคงตำแหน่ง (Fixed location system) มาจากทฤษฎีที่ว่าสินค้าทุกชนิด หรือทุก SKU นั้น จะมีตำแหน่งจัดเก็บที่กำหนดไว้ตายตัวอยู่แล้ว ซึ่งการจัดเก็บรูปแบบนี้เหมาะสำหรับคลังสินค้าที่มีขนาดเล็ก มีจำนวนพนักงานที่ปฏิบัติงานไม่มาก และมีจำนวนสินค้า หรือจำนวน SKU ที่จัดเก็บน้อย โดยจากการศึกษาพบว่าแนวคิดการจัดเก็บสินค้านี้จะมีข้อจำกัด หากเกิดกรณีที่สินค้านั้นมีการสั่งซื้อเข้ามาที่ละหลายๆ จนเกินจำนวนตำแหน่งจัดเก็บ (Location) ที่กำหนดไว้ของสินค้าชนิดนั้น หรือในกรณีที่สินค้าชนิดนั้นมีการสั่งซื้อเข้ามาในช่วงเวลานั้นจะทำให้เกิดพื้นที่ที่เตรียมไว้สำหรับสินค้าชนิดนั้นว่าง ซึ่งเป็นการใช้พื้นที่ที่ขาดประสิทธิภาพ (Low utilization) ต้องกำหนดพื้นที่สำหรับค่าสต็อกสูงสุดของแต่ละสินค้า

3) การจัดเก็บแบบตามเลขสินค้า (Part number system) มีแนวคิดใกล้เคียงกับการจัดเก็บแบบคงตำแหน่ง (Fixed location System) โดยข้อแตกต่างนั้นจะอยู่ที่การเก็บแบบตามเลขสินค้า (Part number system) นั้นจะมีลำดับการจัดเก็บเรียงกัน เช่น เลขสินค้าหมายเลข A123 นั้นจะถูกจัดเก็บก่อนเลขสินค้าหมายเลข B123 เป็นต้น ซึ่งการจัดเก็บแบบนี้จะเหมาะกับบริษัทที่มีความต้องการส่งเข้าและนำออกของเลขสินค้า (Part number) ที่มีจำนวนคงที่ เนื่องจากมีการกำหนดตำแหน่งการจัดเก็บไว้แล้ว ในการจัดเก็บแบบเลขสินค้า (Part number) นี้จะทำให้พนักงานรู้ตำแหน่งของสินค้าได้ง่ายแต่จะไม่มีคามยืดหยุ่นในกรณีที่องค์กร หรือบริษัทกำลังเติบโต และมีความต้องการขยายจำนวน SKU ซึ่งจะทำให้เกิดปัญหาเรื่องพื้นที่ในการจัดเก็บ

4) การจัดเก็บตามประเภทสินค้า (Commodity system) เป็นรูปแบบการจัดเก็บสินค้าตามประเภทของสินค้า (Product type) โดยมีการจัดตำแหน่งการวางคล้ายกับร้านค้าปลีก หรือตามซูเปอร์มาร์เก็ต (Supermarket) ทั่วไป ที่มีการจัดวางสินค้าในกลุ่มเดียวกัน หรือประเภทเดียวกันไว้ที่ตำแหน่ง (Location) ที่ใกล้กันซึ่งรูปแบบในการจัดเก็บสินค้าแบบนี้จัดอยู่ในประเภทผสม (Combination system) ซึ่งจะช่วยในการเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดเก็บสินค้า คือ การเน้นเรื่องการใช้พื้นที่ (Space utilization) มากขึ้น และยังง่ายต่อพนักงานหยิบ (Pick) สินค้าในการทราบ

ถึงตำแหน่งของสินค้าที่จะต้องไปหยิบ แต่มีข้อเสียเช่นกัน เนื่องจากพนักงานที่หยิบสินค้าจำเป็นต้องมีความรู้ในเรื่องของสินค้าแต่ละชนิด หรือแต่ละยี่ห้อที่จัดอยู่ในประเภทเดียวกัน ไม่เช่นนั้นอาจเกิดการหยิบสินค้าผิดชนิดได้

5) การจัดเก็บแบบสุ่ม (Random location system) เป็นการจัดเก็บที่ไม่ได้กำหนดตำแหน่งตายตัว ทำให้สินค้าแต่ละชนิดสามารถถูกจัดเก็บไว้ในตำแหน่งใดก็ได้ในคลังสินค้า แต่รูปแบบการจัดเก็บแบบนี้จำเป็นต้องมีระบบสารสนเทศในการจัดเก็บ และติดตามข้อมูลของสินค้าว่าจัดเก็บอยู่ในตำแหน่งใดโดยต้องมีการปรับ ข้อมูล (Update) อยู่ตลอดเวลาด้วยซึ่งในการจัดเก็บแบบนี้จะเป็นรูปแบบที่ใช้พื้นที่จัดเก็บอย่างคุ้มค่า เพิ่มอัตราการใช้พื้นที่ (Space utilization) และเป็นระบบที่ถือว่ามีความยืดหยุ่นสูงเหมาะกับคลังสินค้าทุกขนาด (Stock and Lambert, 2001: 418)

6) การจัดเก็บแบบผสม (Combination system) เป็นรูปแบบการจัดเก็บที่ผสมผสานหลักการของรูปแบบการจัดเก็บในข้างต้น โดยตำแหน่งในการจัดเก็บนั้นจะมีการพิจารณาจากเงื่อนไข หรือข้อจำกัดของสินค้าชนิดนั้นๆ เช่น หากคลังสินค้านั้นมีสินค้าที่เป็นวัตถุดิบอันตรายหรือสารเคมีต่างๆรวมอยู่กับสินค้าอาหารจึงควรแยกการจัดเก็บสินค้าอันตราย และสินค้าเคมีดังกล่าว ให้อยู่ห่างจากสินค้าประเภทอาหาร และเครื่องดื่ม เป็นต้น ซึ่งถือเป็นรูปแบบการจัดเก็บแบบคงตัว (Fix location) สำหรับพื้นที่ที่เหลือในคลังสินค้านั้นเนื่องจากการคำนึงถึงเรื่องการใช้พื้นที่ ดังนั้นจึงจัดเก็บในพื้นที่ส่วนที่เหลือแบบสุ่ม (Random) โดยรูปแบบการจัดเก็บแบบนี้เหมาะสำหรับคลังสินค้าทุกๆแบบ โดยเฉพาะอย่างยิ่งคลังสินค้าที่มีขนาดใหญ่ และสินค้าที่จัดเก็บนั้นมีความหลากหลาย ตารางแสดงข้อดี และข้อเสียของการจัดเก็บแบบผสม (Combination system)

2.2.3.3 หลักการจัดพื้นที่เพื่อการจัดเก็บสินค้า

เพื่อเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้ (ค่านายอภิปรัชญาสกุล, 2550: 54 - 56) สินค้าที่เข้าออกบ่อย ให้อ่างไว้ใกล้ประตู (Fastest turning closest to the door) สินค้าเคลื่อนไหวเร็ว ให้อ่างไว้ใกล้ประตู (Fast mover closest to the door) สินค้าคงคลังน้อยวาง ให้อ่างไว้ใกล้ประตู (Small inventory closest to the door) และสินค้าน้ำหนักมาก ให้อ่างไว้ใกล้ประตู (High weight closest to the door) การแตกสินค้าเพื่อเติมเต็ม (Replenishment/Letdown) คือ การขนย้ายสินค้าจากสถานที่เก็บสินค้าที่เป็นหน่วยใหญ่ไปสู่สถานที่จัดเก็บสินค้าที่เล็กกว่าเพื่อใช้ในการหยิบสินค้าตามใบสั่งซื้อ

2.2.4 การนำสินค้าออกตามใบสั่งซื้อ (Order picking)

การหยิบสินค้าออกตามใบสั่งซื้อเพื่อเตรียมการจัดส่งสินค้ามักจะพิจารณาใน 3 กรณี คือ ในมุมมองผลิตผล นั้นหมายถึง การวัดถึงอัตราในการหยิบสินค้า (Pick rate) รอบเวลา (Cycle time) หมายถึง จำนวนเวลาที่ไ้ใช้ตั้งแต่รับคำสั่งจนถึงการส่งมอบสินค้า และความถูกต้องในการหยิบสินค้า (Accuracy) ในรายละเอียด การหยิบเกี่ยวข้องกับใบสั่งซื้อสินค้า การระบุตำแหน่งของสินค้าเทียบกับรายการในใบสั่งซื้อ การนำใบสั่งหยิบสินค้าให้กับพนักงานหยิบสินค้า การหยิบสินค้าการที่จัดเก็บ และการจบบรรายการหยิบสินค้า โดยปกติการหยิบสินค้ามักจะจบภายในการหยิบสินค้าเดียว แต่การหยิบสินค้าอาจใช้การหยิบชนิดที่หยิบหลายใบสั่งซื้อ (Bragg, 2004: 77 – 81) ซึ่งเป็นวิธีจัดการในการหยิบซึ่งต้องตอบสนองต่อ การออกแบบในแต่ละสถานที่จัดเก็บ แต่ทั้งนี้มักจะต้องจบภายในคลังสินค้านั้นในการหยิบสินค้า Rushton, et al., 2006 (อ้างถึงใน อธิษานต์ วายุภาพ, 2550: 109 -113) กล่าวถึงวิธีการส่วนใหญ่จะใช้คนหยิบสินค้าโดยมีระบบ และรูปแบบการหยิบ ดังนี้

2.2.4.1 สินค้าชนิดคนเข้าหาสินค้า (Picker to part)

เป็นวิธีที่พบได้มากที่สุดในการหยิบ ซึ่งสามารถแบ่งออกได้เป็นสองระดับตามตำแหน่งในการหยิบ คือ การหยิบระดับล่าง (Low level picking) เป็นการหยิบสินค้าที่ผู้หยิบสินค้าเดินไปหยิบจากชั้นเก็บสินค้าที่มือหยิบถึง โดยไม่ต้องใช้อุปกรณ์อื่นหลังจากนั้นก็เดินไปหยิบยังจุดอื่นๆต่อไป และการหยิบระดับสูง (High level picking) เป็นการหยิบสินค้าจากชั้นเก็บในระดับที่อยู่สูงกว่าการเอื้อมถึง ดังนั้นการหยิบวิธีนี้จึงต้องใช้รถหยิบสินค้า (Order pick truck) หรือ เครน (Crane) ดังนั้นการหยิบวิธีนี้จึงต้องใช้อุปกรณ์ที่บังคับด้วยคน เช่น การใช้เครนในการหยิบ ท่อน้ำ ขนาดยาววางลงบนรถบรรทุก เป็นต้น

2.2.4.2 หยิบเลือกตามคำสั่งซื้อ (Pick to order, Pick by order, Discrete picking)

เป็นรูปแบบพื้นฐานที่สุดของการหยิบ คือ การที่พนักงานหยิบเลือกสินค้าตามคำสั่งซื้อเฉพาะในพื้นที่ที่ตนเองรับผิดชอบอยู่ ดังนั้นการหยิบแบบนี้มักจะหยิบจนเต็มรถ เนื่องจากมักจะเป็นสินค้าที่ถูกคำสั่งน้อยรายการแต่มีจำนวนมากๆจึงทำให้เกิดการทำงานคล้ายกับการแบ่งโซนขึ้น

2.2.4.3 การหยิบเป็นชุด (Batch picking)

เป็นการหยิบตามคำสั่งซื้อโดยรวมใบรายการไปหยิบทีละหลายๆใบ แต่มีการเรียงคำสั่งซื้อที่เมื่อเดินหยิบแล้วต้องเรียงตามตำแหน่งของที่จัดเก็บสินค้าด้วย เพราะจะทำให้ไม่เดินย้อนไปย้อนมา แต่ถ้าหากไม่สามารถหยิบเลือกทีละหลายคำสั่งซื้อ และเก็บแยกกันเป็นสัดส่วนในรถหยิบในระหว่างการหยิบเลือกได้นั้น เราอาจใช้วิธีรวมคำสั่งซื้อสำหรับสินค้าตัวเดียวกันเป็นชุดๆ และเมื่อนำออกมายังจุดคัดแยกก็จะคัดแยกตามใบคำสั่งซื้อของแต่ละลูกค้าอีกทีหนึ่ง

2.2.4.4 การหยิบเลือกตามรายการสินค้า หรือการหยิบเลือกให้เหลือศูนย์ (Pick by line, Pick to zero)

การหยิบเลือกสินค้าตามรายการของสินค้าที่ปรากฏในใบคำสั่งซื้อ โดยเดินหยิบจนกระทั่งครบทุกรายการในใบคำสั่งซื้อ ซึ่งจะคล้ายกับการเดินซื้อของตามรายการที่ต้องการในห้างสรรพสินค้า

2.2.4.5 การหยิบทั่วไปหรือแบบอิสระ (Basic order picking)

เป็นวิธีการหยิบที่พนักงานหยิบสินค้าเดินทางเข้าหยิบสินค้าคุณสมบัติที่สำคัญของการหยิบสินค้ารูปแบบนี้ คือ ผู้หยิบสินค้าเดินทางเข้าไปหาสินค้าที่ชั้นเก็บสินค้าด้วยรายการหยิบหนึ่งคำสั่งซื้อ และหยิบทีละรายการ (line by line) ทุกรายการในคำสั่งซื้อ

2.2.4.6 การหยิบเรียงตามลำดับ (Sequence order)

เป็นการหยิบเรียงตามลำดับ โดยผู้หยิบจะเดินหยิบในลักษณะที่เป็นรูปตัว U-shape การหยิบในลักษณะเดินคล้ายงูเลื้อย (Snake/serpentine) การหยิบแบบ Zigzag หรือเปลี่ยนไป/มา (Switching) ที่ผู้หยิบจะเดินหยิบไปมาทั้งสองข้างทางเดิน การหยิบแบบดาว (Star picking) เป็นการหยิบชนิดที่เดินจากจุดศูนย์กลางของแถวที่หยิบ

2.2.4.7 การหยิบเป็นคลื่น (Wave picking)

เป็นการหยิบที่เป็นลูกผสมระหว่าง Pick and pass กับการหยิบเป็นชุด (Batch picking) นั้นหมายความว่าคำสั่งซื้อจะถูกหยิบพร้อมๆกันคำสั่งอาจจะถูกส่งมาเหมือนคลื่น เช่น ทุกๆชั่วโมง ทุกเช้าและบ่าย เพื่อควบคุมการไหลของสินค้าในแง่ของการเติมเต็ม การหยิบเลือก การบรรจุ การรวบรวม และการจัดส่ง ช่วงเวลาของคลื่นแต่ละระลอกจะถูกกำหนดตามแผนงานของพาหนะขาออก เพื่อปล่อยคำสั่งออกไปและให้ทำงานได้ทันแผนงานนี้ สิ่งหนึ่งที่ต้องหมายเหตุไว้คือ คำสั่งอาจจะถูกส่งไปถึงแต่ละโซนในเวลาที่แตกต่างกัน

2.2.5 การตรวจนับสินค้า (Physical inventory)

เป็นกิจกรรมสนับสนุน (Support) เช่น การตัดยอดสินค้า การวางแผนพนักงาน การวางแผนเครื่องมือการตรวจสอบจำนวนตามรอบการนับ การใส่รายการสินค้าใหม่ เป็นต้น โดยปกติการตัดยอดสินค้าจะทำหลังจากที่ออกไปหยิบจากที่เก็บสินค้า และหลังจากที่สินค้าถูกส่งออกไปยังลูกค้าพนักงานขนส่งจะให้ผู้รับสินค้าเซ็นใบรับสินค้า เพื่อนำมาเป็นหลักฐานในการรับสินค้าและเพื่อปิดยอดคำสั่งซื้อ ทั้งนี้กิจกรรมในการเรียกชำระค่าสินค้าขึ้นอยู่กับระเบียบปฏิบัติของแต่ละที่เนื่องจากบางที่รับเงินสดก่อนบางที่อาจให้เครดิต 15 วัน 30 วัน 60 วัน หรือ 90 วัน เป็นต้น การตรวจนับสินค้า (Physical inventory) การตรวจนับจำนวนสินค้าจริงที่อยู่ในคลังสินค้า เพื่อทำการเปรียบเทียบข้อมูลกับยอดคลุว่าถูกต้องกันหรือไม่ อีกทั้งยังเป็นการตรวจสอบ

สภาพของสินค้า และตำแหน่งที่เก็บในคลังว่าถูกต้องหรือไม่ การตรวจสอบนี้มีวัตถุประสงค์ทั้งในเรื่องจำนวนและค่าที่เป็นเงินของสินค้า รูปแบบของการตรวจนับสินค้ามี 2 รูปแบบ คือ การตรวจนับแบบเป็นงวด การตรวจนับแบบต่อเนื่อง รายละเอียดดังนี้

2.2.5.1 การตรวจนับแบบเป็นงวด (Periodic physical inventory) โดยทั่วไปมักจะทำปีละครั้ง รูปแบบนี้มีจุดประสงค์ในการตรวจสอบปริมาณพัสดุคงคลัง ดังนั้นผู้ตรวจสอบสามารถรับรองในรายงานสถานะการเงินประจำปีได้ ในการแก้ปัญหาการตรวจนับพัสดุคงคลังโรงงานต้องหยุดทำการผลิต เพราะการบันทึกจะทำเพียงปีละครั้ง ข้อผิดพลาดจะถูกมองข้ามไปเป็นเวลานานหลังจากที่ได้เกิดขึ้นแล้ว หมายความว่า เป็นการยากที่หาสาเหตุของความผิดพลาด และปัญหาที่แท้จริงได้ ดังนั้นปัญหาของการขาดแคลนสินค้าคงคลัง หรือการมีสินค้าคงคลังมากเกินไป จะเกิดขึ้นก่อนที่จะค้นพบข้อผิดพลาด การตรวจนับพัสดุประจำปีใช้บุคลากรเป็นจำนวนมาก ซึ่งต้องใช้บุคลากรจากหน่วยอื่นๆมาช่วย จึงต้องมีการอบรมก่อน และมอบหมายงานในการตรวจนับพัสดุตามรายการที่ให้การนับนี้มีการผิดพลาด เพราะที่ไม่ใช่งานโดยตรงของบุคลากรที่มาช่วย ระยะเวลาการอบรมจำกัด และขาดแรงจูงใจ

2.2.5.2 การตรวจนับแบบต่อเนื่อง (Cycle counting)

เป็นรูปแบบที่ช่วยแก้ปัญหาการตรวจนับแบบเป็นงวดได้ พนักงานประจำที่ทำหน้าที่ตรวจนับตลอดทั้งปี ซึ่งการตรวจนับแต่ละรายการจะมีกำหนดการที่แตกต่างกันไป ส่งผลกระทบต่อการผิดระหว่างตรวจนับน้อย เมื่อพบปัญหาสามารถหาสาเหตุและแก้ไขได้ทันที

2.2.6 การรายงาน (Reporting)

เป็นกิจกรรมสุดท้ายของงานจัดเก็บสินค้า (Storage function) คือ งานเอกสาร (Paper work) หรือ การเก็บบันทึก (Record keeping) ของกิจกรรมทั้งหมดในคลังสินค้า เพื่อจำนวนสินค้าคงคลังมีความถูกต้องอยู่เสมอ โดยคลังสินค้าควรมีฐานนะเป็นศูนย์กลางการทำงานที่จัดต้องบรรลุลงาน กิจกรรมคลังสินค้าทั้งหมด โดยการเก็บข้อมูลเพื่อการเทียบเคียงผลการปฏิบัติงานคลังสินค้า หรือ การประเมินผลการดำเนินงานขององค์กรในด้านค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานคลังสินค้าต่อปี โดยพิจารณาค่าใช้จ่ายสำหรับแต่ละกิจกรรมในคลังสินค้า ได้แก่ การรับสินค้า การเคลื่อนย้าย การจัดเก็บ การหยิบสินค้าออกตามใบสั่ง การตรวจนับ และการจัดส่งสินค้า เป็นต้น (อนุวัฒน์ ทรัพย์พิชผล และไพบุลย์ กิจารวุฒิ, 2549: 71 – 75)

ผู้วิจัยนำกิจกรรมของการปฏิบัติงานคลังสินค้ามาใช้ ซึ่งประกอบด้วย 6 กิจกรรม ได้แก่ การรับสินค้า (Receiving) การระบุประเภท และการจัดกลุ่ม (Identifying and sorting) การจัดเก็บสินค้า (Storage) การนำสินค้าออกตามใบสั่ง (Order picking) การตรวจนับสินค้า (Physical inventory) และการรายงาน (Reporting) นำมาเป็นตัวแปรในการวิจัย

2.3 แนวคิดเกี่ยวกับการเจริญเติบโต

การเจริญเติบโต หมายถึง ชั้นภายในวงจรชีวิตของกิจกรรมซึ่งธุรกิจได้พัฒนาคุณค่าจากทักษะ และความสามารถในการสร้างสรรค์ เพื่อให้ได้มาซึ่งทรัพยากรที่เพิ่มขึ้น หากธุรกิจเจริญเติบโต และมีขนาดใหญ่สามารถควบคุมทรัพยากรทั้งหมดมากขึ้น การเจริญเติบโตก่อให้เกิดการแบ่งงานกันทำ และเกิดความเชี่ยวชาญเฉพาะเพื่อใช้ในการพัฒนาข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน (วัลลีย์ พุทโสสม, 2550: 330 - 331)

2.3.1 ความสำคัญของการเจริญเติบโตของธุรกิจ

องค์กรต้องอาศัยเครื่องมือในการสร้างการเจริญเติบโตต่อองค์กร โดยเครื่องมือในการสร้างการเจริญเติบโต เป็นการสร้างการเจริญเติบโตภายใน และการเจริญเติบโตภายนอก ดังนี้ (ธีรยุทธ วัฒนาสุภโชค, 2548: 89 - 109)

2.3.1.1 การเจริญเติบโตจากภายใน (Internal growth)

การที่องค์กรธุรกิจขยายตัวโดยการเพิ่มจำนวนการผลิต ยอดขาย มูลค่าทรัพย์สินของบริษัท ตลอดจนจำนวนพนักงาน โดยการเจริญเติบโตนั้นจะเป็นการเจริญเติบโตจากภายในกิจการเอง เป็นการสะสมทรัพยากร ความสามารถทักษะต่างๆจากภายในองค์กร โดยมีได้อาศัยความช่วยเหลือ หรือมีได้อาศัยทรัพยากรจากองค์กรอื่นภายนอก ซึ่งในกรณีนี้จะพบว่ามักใช้ในองค์กร และต้องการหลีกเลี่ยงความเสี่ยงจากการเจริญเติบโตอย่างรวดเร็วจนเกินความสามารถขององค์กร องค์กรเลือกที่จะเติบโตโดยความพยายามของตนเอง และสะสมทรัพยากรภายในกิจการของตนอย่างเป็นลำดับขั้นตอน โดยไม่จำเป็นต้องอาศัยความสามารถ หรือเทคโนโลยีจากองค์กรอื่นซึ่งการเจริญเติบโตภายในนั้นจะสามารถช่วยทำให้ดำรงรักษาคุณลักษณะเฉพาะตัวขององค์กรไว้ได้ เนื่องจากสามารถคงวัฒนธรรมองค์กร ประสิทธิภาพ ภาพพจน์ และคุณภาพในการดำเนินงานของบริษัทโดยรวมไว้ได้

2.3.1.2 การเจริญเติบโตจากภายนอก (External growth)

เป็นการเข้าซื้อความสามารถ และความเชี่ยวชาญขององค์กรอื่น และนำมา ผสมผสานเข้ากับองค์กรของตน นำไปใช้งานได้ทันทีนั้นย่อมจะสร้างประโยชน์ให้กับตนเองได้อย่างทันท่วงที และมีประสิทธิภาพมากกว่า ทั้งทางด้านของการเพิ่มโอกาสทางการตลาด การใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายของบริษัทอื่นๆ รวมถึงการเข้าซื้อทรัพย์สินบางอย่างที่มีความจำเป็นต่อการดำเนินงานที่องค์กรเดิมอาจจะยังขาดแคลนอยู่ ซึ่งเป็นเครื่องมือในการเจริญเติบโตดังกล่าวที่มีความสำคัญและเป็นที่ยอมรับกันอย่างกว้างขวาง ประกอบไปด้วย

1) การควบรวมกิจการ และการเข้าซื้อกิจการ (Merger and acquisition: M&A) คือ เกิดขึ้นเมื่อองค์กรผนวกกิจการกับคู่แข่งกัน หรือธุรกิจที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน

หรือเกี่ยวพันกัน โดยคาดหวังว่าหลังจากที่องค์กรเข้าซื้อกิจการ ดังกล่าวแล้วจะทำให้สามารถเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาด และผนวกทักษะเทคโนโลยี และความสามารถในการดำเนินงานเฉพาะของกิจการเข้าด้วยกัน

2) การเข้าซื้อกิจการ (Acquisition) เพื่อได้รับการเป็นเจ้าของเหนือกิจการเดิม และนำกิจการที่ตนซื้อมานั้น เข้าเป็นบริษัทในเครือของธุรกิจตนซึ่งสามารถควบคุมการเป็นเจ้าของแนวคิดทางการบริหารงาน และกลยุทธ์ทางการแข่งขันต่างๆ สามารถใช้ประโยชน์จากความสามารถหลักของกิจการที่ตนซื้อไม่ว่าจะเป็นทรัพย์สิน ทักษะ เทคโนโลยี ช่องทางการตลาด ความสัมพันธ์ทางธุรกิจ รวมถึงความมีชื่อเสียงของตราสินค้า และคุณภาพของสินค้า และบริการที่กิจการดังกล่าวครอบครองอยู่ ซึ่งจะทำให้เกิดการเจริญเติบโตอย่างรวดเร็ว โดยที่ตนเองอาจไม่ต้องใช้ระยะเวลา และทรัพยากรอย่างมากมายในการพัฒนาความสามารถหลักที่กล่าวมาแล้ว อันจะทำให้ธุรกิจสามารถขยายตัวได้อย่างรวดเร็ว แม้ในธุรกิจที่ตนอาจจะไม่มีความเชี่ยวชาญหรือคุ้นเคยมาก่อนก็ได้

3) พันธมิตรทางธุรกิจ (Strategic alliance) เป็นการเจริญเติบโตจากภายนอกองค์กรที่สำคัญ คือ การจัดทำพันธมิตรทางธุรกิจซึ่งถือเป็นอีกรูปแบบหนึ่งของรายการขยายขอบเขตการดำเนินการขยายขอบเขตการดำเนินงานของธุรกิจ มักจะใช้ในกรณีที่ธุรกิจมีทรัพยากรไม่เพียงพอต่อการดำเนินงาน หรือขยายขอบข่ายการทำงาน ซึ่งในกรณีที่ธุรกิจจะขยายไปในตลาดใหม่ มีการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงสายการผลิตและดำเนินงานเพื่อรุกไปในอุตสาหกรรมใหม่นั้น องค์กรจะต้องมีการลงทุนเพิ่มเติมมากขึ้นในการกระทำความดังกล่าวซึ่งนอกจากนี้ยังมี การใช้เวลาในการดำเนินงานดังกล่าวอย่างมากอีกด้วย หากจะต้องมีการพัฒนาและขยายขอบข่ายการดำเนินงานเองทั้งหมด ดังนั้นการเข้าร่วมมือของหลาย ๆ หน่วยงานจึงเป็นทางเลือกที่ดีในแง่นี้ช่วยทำให้องค์กรเข้ามามีส่วนร่วมกัน และก่อให้เกิดประโยชน์ต่อพันธมิตรทุกรายโดยรวมพันธมิตรทางธุรกิจแบ่งออกได้เป็น 3 ประเภท คือ

- 3.1) พันธมิตรแบ่งเซ็นสัญญา (Contractual agreement)
- 3.2) พันธมิตรแบบถือหุ้นส่วนน้อย (Minority equity agreement)
- 3.3) พันธมิตรแบบธุรกิจร่วมทุน (Joint venture)

2.3.1.3 การจัดหาภายนอก

การจัดหาจากภายนอกเป็นเครื่องมือหนึ่งที่นิยมใช้ หมายถึง การที่องค์กรใดองค์กรหนึ่งมีการจ้างให้กิจการอื่นภายนอกทำกิจกรรมในการดำเนินงานบางอย่างให้ ซึ่งเป็นกิจกรรมที่ไม่ใช่กิจกรรมหลักของตน และพยายามที่จะมุ่งเน้นการดำเนินงานไปที่กิจกรรมหลักที่จะสร้างมูลค่า และมีความสำคัญกับองค์กรจริงๆ เท่านั้น โดยแนวคิดนี้บริษัทพยายามที่จะมุ่งเน้น

ความสนใจ และทรัพยากรทั้งหมดไปในกิจกรรมหลักที่สร้างคุณค่าให้กับองค์กร และลูกค้าของตนเองเท่านั้น สำหรับกิจกรรมที่ไม่วิกฤตต่อความสำคัญ หรือมูลค่าเพิ่มของสินค้าหรือบริการของกิจการแล้วนั้น บริษัทจะให้ห้องค์การอื่นมีความสามารถมากกว่า หรือมีต้นทุนถูกกว่าเป็นผู้จัดทำขึ้นมาแทนในหลายๆ ครั้งที่ห้องค์การใช้กลยุทธ์แบบนี้ ทำให้ห้องค์การได้รับวัตถุดิบ หรือบริการที่มีคุณภาพที่สูงขึ้นในต้นทุนที่ต่ำลง ผลประโยชน์ดังกล่าวนี้เองส่งผลให้บริษัทต่างๆ ทั่วโลกหันมาใช้กลยุทธ์เอาท์ซอร์สซึ่งกัน โดยมี การติดต่อกับซัพพลายเออร์ หรือห้องค์การอิสระภายนอกเพื่อที่จะหาบริษัทที่มีคุณภาพในการให้บริการหรือผลิตวัตถุดิบที่มีคุณสมบัติตามที่บริษัทต้องการมากที่สุด กิจกรรมที่นำเอาการเอาท์ซอร์สซึ่งมาใช้ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการเจริญเติบโตของธุรกิจต่างๆ นั้นย่อมมีความเสี่ยงในการกระทำ ดังนั้นห้องค์การจึงต้องมีระบบการจัดการ และป้องกัน

2.3.2 องค์ประกอบของการเจริญเติบโต

องค์ประกอบของการเจริญเติบโตประกอบด้วย 4 ข้อดังนี้ (ธีรยุทธ วัฒนาสุภโชค, 2548: 98 - 109)

2.3.2.1 ความได้เปรียบทางการแข่งขัน (Competitive advantage)

เป็นการสร้างความได้เปรียบในด้านต่างๆ นำไปสู่การสร้างความแตกต่าง ให้กับสินค้าและบริการของธุรกิจ การเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน และการลดต้นทุนให้ต่ำคู่แข่ง ซึ่งนำไปสู่ความได้เปรียบทางการแข่งขันที่เหนือกว่าคู่แข่ง

2.3.2.2 ความสามารถในการทำกำไร (Profitability)

เป็นความสามารถในการทำกำไรที่เหนือจากคู่แข่ง โดยคำนึงถึงผลตอบแทนจากการดำเนินงาน ผลตอบแทนจากกำไรขั้นต้น ผลตอบแทนจากสินทรัพย์รวม ผลตอบแทนจากกำไรสุทธิผลตอบแทนจากการลงทุน

2.3.2.3 การขยายตัวของส่วนครองตลาด (Increased market share)

เป็นการเพิ่มขึ้นของยอดขายเมื่อทำการเปรียบเทียบกับยอดขายของธุรกิจกับยอดขายอุตสาหกรรมการขยายตัวของส่วนครองตลาด เพื่อสร้างส่วนแบ่งทางการตลาดให้มากขึ้น

2.3.2.4 การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน (Constrain value added)

เป็นการเพิ่มมูลค่าของธุรกิจด้วยการพัฒนาธุรกิจโดยการต่อยอดความรู้อย่างต่อเนื่อง และยั่งยืน การพัฒนาทรัพยากรในองค์กรให้ด้านต่างๆ เพื่อการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน

2.3.3 กระบวนการของการเจริญเติบโต

การเจริญเติบโตของธุรกิจต่อเนื่องจากขั้นการเกิดที่เป็นการปฏิบัติงานแรกเริ่มของผู้ประกอบการ โดยการปฏิบัติงานประสบความสำเร็จในขั้นแรกจึงทำให้ห้องค์กรเกิดการขยาย

การดำเนินงานไปสู่ขอบเขตที่มีความซับซ้อน และหน้าที่งานมีความหลากหลายวงจรการเจริญเติบโตของธุรกิจประกอบด้วยขั้นตอนต่อไปนี้

2.3.3.1 ขั้นที่ 1 การเจริญเติบโตโดยการคิดค้น (Growth through creativity)

ในขั้นนี้การประกอบการจะพัฒนาทักษะ และความสามารถในการสร้างสรรค์ เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ส่วนตลาดแห่งใหญ่ที่มีขนาดเล็ก ดังนั้นการประกอบการจะสร้างความสำเร็จจากการผลิตแบบใหม่ และปรับปรุงกระบวนการผลิตที่มีอยู่เพื่อนำองค์กรสู่การเรียนรู้ที่เกิดขึ้นอย่างมากมาย ซึ่งเป็นการเรียนรู้ และการปรับปรุงกิจกรรมต่างๆอย่างต่อเนื่องตามการขยายตัวในขั้นการพัฒนานวัตกรรม และการประกอบการจะกระทำควบคู่กันไป ผู้ก่อตั้งองค์กรแห่งใหม่ต้องพัฒนา และจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่โดยมุ่งหวังผลกำไรในอนาคต

2.3.3.2 ขั้นที่ 2 การเจริญเติบโตโดยการอำนวยความสะดวก (Growth through direction)

ทีมงานการบริหารระดับสูงต้องรับผิดชอบในการแนะนำกลยุทธ์ของบริษัท และให้ผู้บริหารระดับล่างทำหน้าที่สำคัญในการรับผิดชอบต่อการปฏิบัติงานตามกลยุทธ์ของบริษัท

2.3.3.3 ขั้นที่ 3 การเจริญเติบโตโดยการมอบหมายงาน (Growth through delegation)

การสร้างความสัมพันธ์ระหว่างความจำเป็นในการบริหารงานที่มีความเชี่ยวชาญ และการปรับปรุงทางเทคนิคที่มีประสิทธิภาพ และความจำเป็นในการแสวงหาโอกาสจาก การประกอบการที่องค์กรสามารถใช้นวัตกรรม และค้นหาวิธีปฏิบัติงานแบบใหม่เพื่อลดต้นทุนหรือ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ซึ่งผู้บริหารทุกระดับจะมีอิสรภาพ และความรับผิดชอบมากขึ้น

2.3.3.4 ขั้นที่ 4 การเจริญเติบโตโดยการประสานงาน (Growth through coordination)

ผู้บริหารงานระดับสูงต้องรับผิดชอบหน้าที่ด้านการประสานงานระหว่างแผนกงานต่างๆที่มีความแตกต่างกัน รวมทั้งต้องผลักดันให้ผู้บริหารระดับแผนกรับรู้ถึงเป้าหมายของบริษัทที่องค์กรหลายแห่งมีแผนงานที่ปฏิบัติงานด้วยความร่วมมือกัน มีการแบ่งปันทรัพยากรตามแผนงานเพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ และแบ่งปันทรัพยากรแก่กระบวนการเพื่อประโยชน์ขององค์กรในภาพรวมทั้งหมด ซึ่งการประสานงานมีความสำคัญต่อการผลักดัน ไปสู่การเลือกกลยุทธ์ที่มีความสัมพันธ์กับการกระจายธุรกิจของบริษัท

2.3.3.5 ขั้นที่ 5 การเจริญเติบโตโดยความร่วมมือ (Growth through collaboration)

เป็นวิธีการแก้ปัญหาที่เกิดจากวิกฤตจากความล่าช้าและผลักดันองค์การไปสู่ เส้นโค้งการเจริญเติบโตการเจริญเติบโตโดยความร่วมมือให้มีความสำคัญกับ การปฏิบัติงานที่โดยใช้การบริหารงานทีมงานด้วยตนเอง การใช้ทักษะอย่างเต็มที่ตามความแตกต่างของบุคลากรมีการควบคุมทางสังคม และความมีระเบียบวินัยด้วยตนเองแทนที่จะควบคุมแบบเป็นทางการ

2.3.4 การสร้างกลยุทธ์การเจริญเติบโต

เป็นกลยุทธ์การเจริญเติบโตเป็นกลยุทธ์หลักที่เกี่ยวข้องกับการขยายตัวขององค์กร โดยมีทัศนียภาพมากกว่าหนึ่งธุรกิจขึ้นไปในหลายองค์การได้กำหนดเป้าหมายเพื่อเพิ่มยอดขาย ถ้าไรส่วนแบ่งทางการตลาดหรือวิธีการอื่น ซึ่งกลยุทธ์การเจริญเติบโตประกอบด้วย กลยุทธ์การมุ่งเฉพาะส่วน การประสมประสานในแนวดิ่ง การประสมประสานตามแนวนอน การกระจายธุรกิจ การเจริญเติบโตด้านอื่นๆ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2545: 118 - 119)

2.3.4.1 กลยุทธ์การมุ่งเฉพาะส่วนงาน (Concentration)

เป็นกลยุทธ์การเจริญเติบโตมุ่งทรัพยากรขององค์กรเพื่อให้เกิดการเจริญเติบโตในหนึ่งผลิตภัณฑ์ หรือกลุ่มของผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกันน้อยรายการกลยุทธ์นี้ เรียกว่า การเจาะตลาด (Market penetration strategy) วิธีนี้เป็นวิธีที่ดีในการปรับปรุงตำแหน่งตลาดเพื่อให้บรรลุเป้าหมายส่วนแบ่งทางการตลาด

2.3.4.2 การประสมประสานในแนวดิ่ง (Vertical integration)

เป็นกลยุทธ์การเจริญเติบโตที่เกี่ยวข้องกับการเป็นเจ้าของธุรกิจมากกว่าหนึ่ง องค์กรขึ้นไป ประกอบด้วย ผู้ขายปัจจัยการผลิต ผู้จำหน่าย หรือลูกค้าของผลิตภัณฑ์ธุรกิจ กลยุทธ์นี้ธุรกิจจะขยายตัวโดยมีองค์กรมากกว่าหนึ่งขั้นขึ้นไปซึ่งเป็นการขยายตัวย้อนหลัง เป็นผู้เสนอขายทรัพยากร หรือปัจจัยการผลิต การขยายตัวไปข้างหน้า และเป็นผู้ทำหน้าที่ในการจำหน่าย หรือให้บริการกับผู้บริโภค

2.3.4.3 การประสมประสานตามแนวนอน (Horizontal integration)

เป็นกลยุทธ์การเจริญเติบโตซึ่งเกี่ยวข้องกับการขยายตัวในระดับเดียวกันโดยซื้อกิจการคู่แข่งมากกว่าหนึ่งรายการขึ้นไป กลยุทธ์นี้เกี่ยวข้องกับการขยายตัวในสายผลิตภัณฑ์ เดิม และขจัดอุปสรรคซึ่งเกิดจากการปฏิบัติการของกลุ่มแข่งขัน การประสมประสานกันในแนวนอนเพื่อเพิ่มยอดขาย ถ้าไร และส่วนแบ่งทางการตลาด

2.3.4.4 การกระจายธุรกิจ (Diversification)

กลยุทธ์การเจริญเติบโตซึ่งเกี่ยวข้องกับการซื้อกิจการในอุตสาหกรรมอื่น ธุรกิจอื่น หรือสายผลิตภัณฑ์อื่น เหตุผลที่จะต้องขยายธุรกิจเพื่อเผชิญผลกระทบจากสภาพแวดล้อมภายนอก

2.3.4.5 กลยุทธ์การเจริญเติบโตด้านอื่น (Other growth strategies)

เป็นการเพิ่มความได้เปรียบทางการแข่งขันให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นผู้บริหารสามารถเลือกกลยุทธ์รวมกัน เป็นการรวมกันระหว่างธุรกิจด้วยกันเพื่อสร้างองค์การใหม่

ผู้วิจัยนำแนวความคิดเกี่ยวกับการเจริญเติบโตมาใช้ ความสำคัญของการเจริญเติบโตของธุรกิจ องค์ประกอบของการเจริญเติบโต กระบวนการของการเจริญเติบโต และการสร้างกลยุทธ์การ

เจริญเติบโต ทำให้ทราบถึงความสำคัญ รูปแบบของการเจริญเติบโต และนำองค์ประกอบของการเจริญเติบโต ประกอบด้วย 4 ข้อ ได้แก่ ความสำเร็จทางการแข่งขัน (Competitive advantage) ความสามารถในการทำกำไร (Profitability) การขยายตัวของส่วนครองตลาด (Increased market share) การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน (Constrain value added) นำมาเป็นตัวแปรในการวิจัย

2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.4.1 งานวิจัยในประเทศ

ชูเกียรติ จากใจจน (2546) ได้ศึกษาปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการเจริญเติบโตของธุรกิจขนาดย่อม ผลการวิจัยพบว่า องค์กรที่มีโครงสร้างแบบแบ่งสายการบังคับบัญชา มีการเจริญเติบโตกว่าแบบไม่มีการแบ่งสายบังคับบัญชา องค์กรที่มีรูปแบบการถือครองเป็นเจ้าของกิจการต่างกัน มีการเจริญเติบโตขององค์กรในแต่ละด้านไม่แตกต่างกัน องค์กรที่มีผู้ประกอบการอายุ 20-30 ปี และอายุ 31-40 ปี มีการเจริญเติบโตด้านยอดขายสูงกว่าอายุมากกว่า 40 ปี ผู้ประกอบการอายุ 31-40 ปี มีการเจริญเติบโตขององค์กรด้านผลประกอบการกำไรสูงกว่าอายุ 40 ปี ระดับการศึกษาชั้นปริญญาตรีขึ้นไป มีการเจริญเติบโตด้านยอดขายสูงกว่าระดับประถมศึกษา ผู้ประกอบการมีประสบการณ์ในด้านธุรกิจ 5-10 ปี มีการเจริญเติบโตขององค์กรในด้านยอดขาย และด้านผลประกอบการกำไรสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ 10 ปีขึ้นไป

ศิริรัตน์ ลากเอกอุดม (2548) ได้ศึกษาการเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการคลังสินค้า และการส่งมอบสินค้า การศึกษาพบว่า การส่งมอบล่าช้าเกิดจาก 2 สาเหตุ คือ 1) กระบวนการปฏิบัติงานภายในคลังสินค้าที่ไม่ชัดเจน 2) ไม่มีการประเมินผลการปฏิบัติงาน ภายหลังจากจัดให้มีการเปลี่ยนแปลงกระบวนการปฏิบัติงาน และการวัดผลการปฏิบัติงานทุกวันสามารถเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานภายในคลังสินค้าของแผนกจัดสินค้า บรรจุสินค้า และจัดส่งสินค้า คิดเป็นร้อยละ 97 ซึ่งมีผลต่อความพึงพอใจของลูกค้าจากเดิมร้อยละ 36.51 เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 66.50 จะเห็นได้ว่าการปฏิบัติงานคลังสินค้าส่งผลต่อการเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานภายในคลังสินค้าของแผนกจัดสินค้า บรรจุสินค้า และจัดส่งสินค้า

จุฑาทิพย์ ไคว่คาศัย (2549) ได้ทำการศึกษาการปรับปรุงประสิทธิภาพการจัดการคลังสินค้า : กรณีศึกษาโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์บำรุงผม การปรับปรุงประสิทธิภาพการจัดการคลังสินค้าโดย ลดความผิดพลาด และเวลาในการทำงานของขั้นตอนการทำงานภายในคลังบรรจุภัณฑ์ที่โรงงานตัวอย่าง จากการศึกษาการทำงานปัจจุบันในส่วนของคลังบรรจุภัณฑ์ พบว่ามีปัญหาจากจำนวนบรรจุภัณฑ์ที่ระบุในเอกสาร และฐานข้อมูล ส่งของผิดพลาดไม่ได้จำนวนตามที่ต้องการ ไม่พบสินค้าในตำแหน่งที่ระบุ ปัญหาการทำงานที่ล่าช้าของพนักงาน เนื่องจากมีการทำงานที่

ซ้ำซ้อนกันและมีการรองานจากขั้นตอนก่อนหน้าปัญหาที่พบ คือ ความไม่ชัดเจนในการสื่อความหมายของรหัสบรรจุภัณฑ์ ทำให้เกิดความล่าช้าในการค้นหาบรรจุภัณฑ์ งานวิจัยนี้จึงได้ปรับปรุงการทำงานโดยออกแบบลำดับขั้นตอนการทำงาน ออกแบบรหัสบรรจุภัณฑ์ใหม่ และกำหนดตำแหน่ง การจัดวางบรรจุภัณฑ์ในคลังสินค้าเพื่อเพิ่มความสะดวก และความถูกต้อง สามารถลดระยะเวลาทางการเคลื่อนย้ายบรรจุภัณฑ์

ประเสริฐ ลาดสุวรรณ (2549) ได้ทำการศึกษาการลดระยะเวลาทางการเคลื่อนย้ายสินค้าในคลังสินค้าโดยใช้ระบบการจัดเก็บแบบแบ่งกลุ่มสินค้า งานวิจัยนี้ได้เสนอแนวคิดที่จะนำระบบการจัดเก็บมาใช้ เพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพการจัดเก็บในการลดระยะเวลาทางการเคลื่อนย้ายสินค้าในคลังสินค้า ระบบการจัดเก็บแบบแบ่งกลุ่มสินค้า (ABC classification storage location policy/ ABC CSLP) วิธีการ คือ แบ่งเป็น 3 กลุ่มโดยพิจารณาจากข้อมูลความถี่ในการหมุนเวียนสินค้าเข้าและออก สินค้าสูง (Fast Moving) ปานกลาง (Medium Moving) และต่ำ (Slow Moving) โดยกำหนดให้แทนด้วยกลุ่ม A B และ C ตามลำดับ จากนั้นทำการแบ่งพื้นที่สำหรับการจัดเก็บสินค้าเป็น 3 เขต (Zone) โดยศึกษาข้อมูลอัตราการเคลื่อนย้ายสินค้าเข้า และออก จากผลการวิเคราะห์เชิงปริมาณ พบว่าการจัดเก็บแบบแบ่งกลุ่มสินค้าใช้ระยะเวลาทางการเคลื่อนย้ายสินค้าน้อยลง เมื่อเปรียบเทียบกับแบบสุ่มเชิงคุณภาพ การจัดเก็บแบบแบ่งกลุ่มสินค้ามีความเป็นระเบียบจัดเก็บเป็นหมวด หมู่ ค้นหาสินค้า ตรวจสอบได้สะดวก และรวดเร็ว จึงสรุปได้ว่าระบบการจัดเก็บ แบบแบ่งกลุ่มสินค้ามีประสิทธิภาพการจัดเก็บสินค้ามากกว่าระบบการจัดเก็บแบบสุ่ม

ขวัญวรา โพธิวาระ (2550) ได้ทำการศึกษาการพัฒนาโปรแกรมดัชนีชี้วัดผลสำเร็จของคลังสินค้า : กรณีศึกษาธุรกิจเฟอร์นิเจอร์เรื่องพัฒนาดัชนีชี้วัดผลสำเร็จของกระบวนการทำงานคลังสินค้า เพื่อที่จะนำมาใช้ในการประเมินศักยภาพของคลังสินค้า รวมถึงการพัฒนาโปรแกรมเพื่อนำมาใช้ในการจัดเก็บข้อมูล และแสดงผลการประเมินศักยภาพขององค์กร ทั้งนี้เพื่อช่วยในการตัดสินใจแก้ไขปัญหา หรือการปรับปรุงกระบวนการทำงานของคลังสินค้า ซึ่งภายในโปรแกรมประกอบด้วยดัชนีชี้วัดผลสำเร็จจำนวน 19 รายการ ซึ่งจะสะท้อนภาพการดำเนินงานของคลังสินค้าใน 4 มุมมอง คือ มุมมองด้านการเงิน มุมมองด้านลูกค้า มุมมองด้านกระบวนการภายใน มุมมองด้านการเรียนรู้ และการพัฒนา

จักษ์ จันทระพาทิน (2550) ได้ทำการศึกษาการพัฒนาการจัดการคลังสินค้าโดยวิธีปฏิบัติการแบบประสานปรองดองของธุรกิจ ผลการวิจัยพบว่า ระบบการจัดวางสินค้าภายในคลังสินค้ายังไม่มีระบบที่มาตรฐานเหมาะสม ทำให้ใช้พื้นที่ได้ไม่มีประสิทธิภาพ และการปฏิบัติงานเป็นไปอย่างติดขัดล่าช้า การใช้ระบบสารสนเทศที่ไม่มีประสิทธิภาพ และไม่คุ้มค่ากับการลงทุน ข้อเสนอคือ 1) จัดวางงานการบริหารทรัพยากรมนุษย์ให้เป็นระบบที่มีมาตรฐาน 2) จัดทำคู่มือการปฏิบัติงาน

คลังสินค้าที่ละเอียดเป็นมาตรฐาน และเหมาะสมกับธุรกิจ 3) จัดระบบการใช้พื้นที่และการจัดวางสินค้าในคลังสินค้าให้มีประสิทธิภาพสูงสุด 4) จัดให้มีการใช้ประโยชน์จากระบบสารสนเทศให้มากที่สุด

รัฐวุฒิ วงษ์วิทย์ (2550) ได้ทำการศึกษาการปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงานคลังพัสดุ: กรณีศึกษา หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ ซึ่งผลที่จะได้จากงานวิจัยคือ การจัดเก็บมีการจัดวางพัสดุเป็นหมวดหมู่ เป็นระเบียบเรียบร้อย เพิ่มความสะดวกในงานเบิกจ่าย และช่วยลดเวลาในการดำเนินการนำพัสดุเข้า-ออกจากคลัง ข้อมูลงานคลังมีความถูกต้อง เชื่อถือได้ ผลการปรับปรุงทำให้เพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานคลังพัสดุดังต่อไปนี้ 1) อัตราส่วนในการทำใบหีบของได้ถูกต้องเพิ่มขึ้น 2) อัตราส่วนการหีบพัสดุได้ถูกต้องเพิ่มขึ้น 3) เวลาเฉลี่ยของกระบวนการรับ และจัดเก็บพัสดุลดลง 4) เวลาเฉลี่ยของกระบวนการเบิกจ่ายพัสดุลดลง 5) เวลาเฉลี่ยของกระบวนการตรวจนับพัสดุดังคลังลดลง

ทิพย์วัลย์ เอี่ยมปิยะกุล (2551) ได้ทำการศึกษาการปรับปรุงประสิทธิภาพการจัดการคลังสินค้า : กรณีศึกษาบริษัทให้บริการซ่อมอุปกรณ์สื่อสาร โดยการศึกษาการดำเนินงานของธุรกิจให้บริการซ่อมอุปกรณ์เทคโนโลยีหลังการขาย ผลการปรับปรุงทำให้เพิ่มประสิทธิภาพในการจัดการคลังอะไหล่ คือ อัตราหมุนเวียนอะไหล่คลังเพิ่มขึ้น ต้นทุนการจัดเก็บลดลง เวลาเฉลี่ยในกระบวนการเบิกจ่ายอะไหล่ให้ช่างลดลง และอัตราส่วนความผิดพลาดในการตรวจนับอะไหล่คอมพิวเตอร์ลดลง

ประภากร อุ่นอินทร์ (2551) ได้ทำการศึกษาการปรับปรุงระบบการจัดการคลังสินค้า สำหรับโรงงานอิเล็กทรอนิกส์ ได้ทำการศึกษาพบว่าปัญหาด้านขั้นตอนการดำเนินงานของขั้นตอนในการทำงานทางด้านคลังสินค้าเพื่อใช้เวลาหรือกระบวนการให้น้อยที่สุด 1) ขั้นตอนตรวจวัตถุดิบก่อนรับเข้าในระบบขั้นตอนลดลง 3 ขั้นตอน 2) โปรแกรมค้นหาหาคีย์ข้อมูลและสร้าง Report จาก Sale Order SMART-SALE ORDER LOOK-UP PROGRAM จากเดิม 7 ขั้นตอนลดลงเหลือ 2 ขั้นตอน 3) โปรแกรมการสร้างเอกสารแนบสำหรับตรวจเช็คการยื่นเอกสาร SMART-COVER SHEET FOR RECEIVER จากเดิม 3 ขั้นตอนลดลงเหลือ 1 ขั้นตอน

ภัทรพร ภาชนะนาค (2552) ได้ศึกษาผลกระทบของประสิทธิผลการประยุกต์ใช้การวัดผลการปฏิบัติงานแบบดุลยภาพที่มีต่อการเจริญเติบโตของธุรกิจ SMEs ในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่างพบว่า ผู้บริหารธุรกิจ SMEs ที่มีทุนจดทะเบียนปัจจุบัน รายได้ต่อปีของกิจการระยะเวลาในการดำเนินงานของกิจการ และจำนวนพนักงานทั้งหมดในปัจจุบันแตกต่างกัน มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีการเจริญเติบโตโดยรวม ด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน ด้านความสามารถในการทำกำไร ด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน และด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาด

แตกต่างกัน จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์และผลกระทบพบว่า 1) ประสิทธิภาพการประยุกต์ใช้การวัดผลการปฏิบัติงานแบบดุลยภาพ ด้านการเพิ่มมูลค่าเชิงเศรษฐกิจ และด้านศักยภาพของบุคลากร และระบบสารสนเทศ มีความสัมพันธ์และผลกระทบเชิงบวกกับการเจริญเติบโตโดยรวม ด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน ด้านความสามารถในการทำกำไร ด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาด และด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน โดยสรุป ประสิทธิภาพการประยุกต์ใช้การวัดผลการปฏิบัติงานแบบดุลยภาพมีความสัมพันธ์และผลกระทบเชิงบวกกับการเจริญเติบโตของธุรกิจ SMEs ในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง

ชวการ ศรีรัตนประสิทธิ์ (2554) ได้ศึกษาการจัดการคลังสินค้าในด้านการจัดเก็บสินค้า การหยิบสินค้า และการจัดเส้นทางเดินเพื่อหยิบสินค้า เพื่อนำผลของระยะทาง ระยะเวลา และต้นทุนที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน ผู้ศึกษาได้ประยุกต์ใช้รูปแบบการจัดเก็บแบบตามกลุ่มสินค้า (ABC-storage) ด้านการหยิบประยุกต์ใช้การหยิบสินค้าแบบโซน การศึกษาพบว่า การนำนโยบายที่เกี่ยวข้องกับการหยิบสินค้ามาประยุกต์ใช้นั้นสามารถช่วยลดระยะทาง และระยะเวลาในการหยิบสินค้าร้อยละ 46.58 และ ร้อยละ 48.6 ตามลำดับ การจัดการคลังสินค้าในด้านการจัดเก็บสินค้า การหยิบสินค้า และการจัดเส้นทางเดินเพื่อหยิบสินค้าสามารถต้นทุนรวมต่อปีได้ร้อยละ 51.90

2.4.2 งานวิจัยต่างประเทศ

Man, Lau and Chan (2002) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการ และผลการดำเนินงานในระยะยาวของ SMEs พบว่า ประสิทธิภาพทางการตลาด และการก่อตั้งกิจการ มีความเชื่อมโยงกับข้อได้เปรียบของเจ้าของกิจการเป็นไปตามทฤษฎี โดยมีมิติด้านศักยภาพในการแข่งขันประกอบไปด้วย ศักยภาพในการแข่งขันมีดัชนีชี้วัด 3 ด้าน คือ ด้านศักยภาพ ด้านกระบวนการ และด้านผลการดำเนินงาน โดยสะท้อนผ่านความมีคุณภาพด้านศักยภาพการแข่งขัน 4 ลักษณะด้วยกัน คือ การดำเนินงานในระยะยาว ความสามารถในการควบคุมกำกับดูแลความสัมพันธ์กัน และความเปลี่ยนแปลงอันเกิดขึ้นตลอดเวลาจากแนวทางทั้งสองนี้เองได้พัฒนาตัวดัชนีประกอบด้วยตัวชี้วัด 4 ด้าน คือ ด้านข้อได้เปรียบของเจ้าของกิจการ ด้านขอบเขตแห่งการแข่งขัน ด้านสมรรถภาพขององค์กร และด้านผลการดำเนินงานของกิจการ นอกจากนั้นยังพบว่า ด้านขอบเขตของการแข่งขันของกิจการ และด้านสมรรถภาพขององค์กรจะมีผลกระทบในด้านบวกต่อผลการดำเนินงานของกิจการ

Lee, Huang, Goldman, Liu, and Xu (2005) ได้ศึกษาการจัดการระบบจัดเก็บ และการหยิบสินค้าอัตโนมัติในท่าอากาศยานสินค้าทางอากาศ โดยเสนอวิธีการจัดเก็บสินค้าโดยแบ่งเป็น 2 กลุ่ม คือ 1) กลุ่มสินค้าที่มีระยะเวลาการจัดเก็บสั้น (หมุนเวียนเร็ว) ให้จัดเก็บไว้ตรงจุดทางเข้า-ออก

2) กลุ่มสินค้าที่มีระยะเวลาการจัดเก็บยาวนานกว่า (หมุนเวียนช้า) ให้จัดเก็บไว้ไกลจากจุดทางเข้า-ออก จากการศึกษาพบว่า การแบ่งกลุ่มดังกล่าวสามารถลดระยะเวลาในการเดินหยิบสินค้าได้

Shouman, Khater and Boushaala (2005) ได้ศึกษาการกำหนดพื้นที่การจัดการคลังสินค้า โดยกำหนดส่วนที่ที่เกี่ยวข้องกับการหยิบสินค้าตามคำสั่ง และการออกแบบเส้นทางในการหยิบสินค้า โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อลดระยะเวลาเดิน และเวลานำในการส่งมอบสินค้า ซึ่งทำการกำหนดตำแหน่งการจัดเก็บสินค้าให้มีความเหมาะสมตามกฎของการจัดผังคลังสินค้า จากการศึกษาสรุปผลได้ว่าการกำหนดตำแหน่งการวางสินค้าที่มีประสิทธิภาพสามารถลดระยะเวลาเดินและเวลาในการหยิบสินค้าตามคำสั่งได้

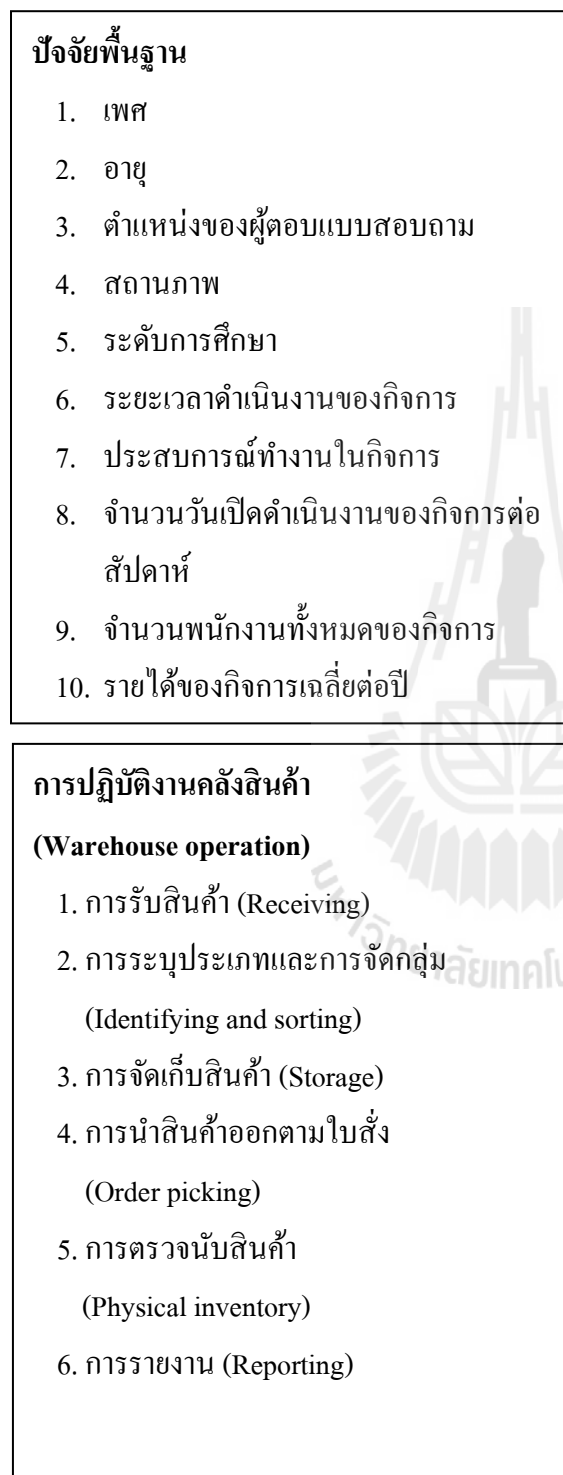
Kong (2007) ได้ศึกษาการหยิบสินค้าตามใบสั่ง เป็นกระบวนการสอบกลับของระบบการเก็บสินค้าไปสู่การรับคำสั่งซื้อของลูกค้า ซึ่งเป็นกระบวนการสำคัญของการจัดการคลังสินค้า เพราะเป็นกระบวนการที่มีต้นทุนการดำเนินงานสูงมากกว่าครึ่งหนึ่ง การวิจัยนี้ได้ออกแบบกระบวนการหยิบสินค้าตามใบสั่ง โดยยึดตามหลักการของ Lean โดยมีมุมมองที่สำคัญ 3 อย่าง คือ 1) ผังคลังสินค้า 2) การกำหนดตำแหน่งของสินค้าบนชั้นวาง 3) การจัดตารางงานของพนักงานคลังสินค้า การรวมของกลยุทธ์สิ่งที่มีอยู่นี้จะทำให้เกิดการประยุกต์ในการออกแบบผังคลังสินค้า ที่บรรลุวัตถุประสงค์ตามหลักการของ Lean ซึ่งส่งผลให้เกิดความรวดเร็วในการหยิบสินค้า เนื่องจากระยะทางที่สั้นลง อีกทั้งยังทำให้เกิดการมอบหมายโซนการหยิบสินค้า และปริมาณงานของพนักงานมีความเหมาะสม ซึ่งทำให้เกิดระบบการทำงานที่มีประสิทธิภาพ ผลการทดลองแสดงให้เห็นถึง การมอบหมาย และการจัดตารางงานด้วยวิธีการฮิวริสติกส์ที่มีประสิทธิภาพมากกว่าการหยิบสินค้าด้วยวิธีทางเดินแบบคลื่น

สรุปงานวิจัยเกี่ยวกับปัจจัยพื้นฐาน ได้แก่ ชูเกียรติ จากใจจน และ Man, Lau and Chan งานวิจัยเกี่ยวกับการปฏิบัติงานคลังสินค้า ได้แก่ ศิริรัตน์ ลากเอกอุดม จุฑาทิพย์ ใค้วาศัย ประเสริฐ ลาดสุวรรณ ขวัญวรา โปธิวาระ จักษ์ จันทรประทีน รัฐวุฒิ วงษ์วิทย์ ทิพย์วัลย์ เอี่ยมปิยะกุล ประภากร อุ่นอินทร์ ชวการ ศิริรัตนประสิทธิ์ Lee Huang Goldman Liu and Xu Shouman Khater and Boushaala และ Kong และงานวิจัยเกี่ยวกับการเจริญเติบโต คือ ภัทรพร ภาระนาถ

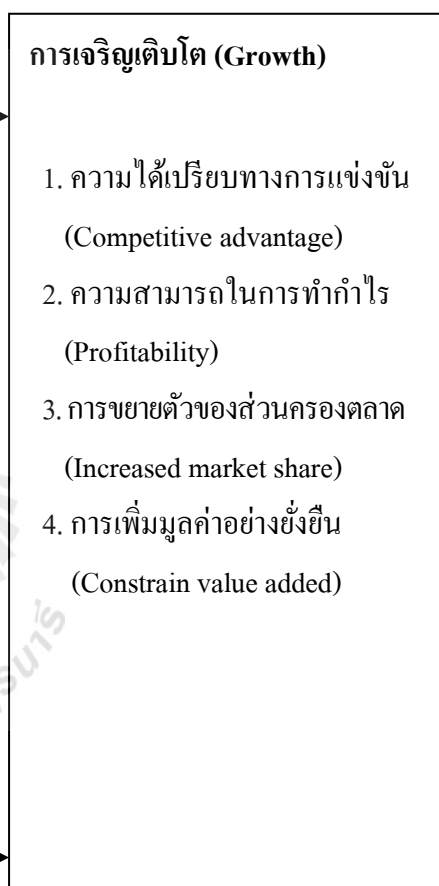
ผู้วิจัยนำแนวความคิดเกี่ยวกับการจัดการคลังสินค้า แนวความคิดเกี่ยวกับการปฏิบัติงานคลังสินค้า และแนวความคิดเกี่ยวกับการเจริญเติบโตมาใช้ ทำให้ทราบถึงความสำคัญของการปฏิบัติงานคลังสินค้า และการเจริญเติบโตของธุรกิจ โดยนำตัวแปรอิสระ ได้แก่ ปัจจัยพื้นฐาน การปฏิบัติงานคลังสินค้า และตัวแปรตาม คือ การเจริญเติบโต และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องได้ศึกษาตัวแปรดังกล่าวมาแล้ว โดยมีกรอบแนวคิดในการวิจัย ดังนี้

2.5 กรอบแนวคิดในการวิจัย

ตัวแปรอิสระ (Independent Variable)



ตัวแปรตาม (Dependent Variable)



H1

H2

H3

ภาพที่ 2.1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

3.1 วิธีการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) มีรูปแบบของการวิจัยเชิงพรรณนา (Descriptive Research) เพื่อศึกษาอิทธิพลของการปฏิบัติงานคลังสินค้าต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา ซึ่งมีวิธีดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) เป็นเครื่องมือเพื่อรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง โดยมีขั้นตอนในการดำเนินงานวิจัย ดังนี้

1. เลือกปัญหาในการวิจัย และกำหนดประเด็นปัญหา
2. ศึกษาค้นคว้าเอกสาร งานวิจัย แนวคิด และทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง
3. กำหนดกรอบแนวคิดในการวิจัย
4. กำหนดประชากร และขนาดกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย
5. สร้าง และหาประสิทธิภาพของเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
6. เก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างเป้าหมาย
7. นำข้อมูลที่ได้มาทำการวิเคราะห์ สรุป และอภิปรายผลการวิจัย
8. เขียนรายงานการวิจัย

3.2 ประชากร กลุ่มตัวอย่าง และสถานที่ทำการวิจัย

3.2.1 ประชากร

ผู้บริหารร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง หมายถึง เจ้าของกิจการ หรือ ผู้จัดการ ซึ่งเป็นร้านค้าปลีกที่จำหน่ายวัสดุก่อสร้าง และมีคลังสินค้าสำหรับเก็บสินค้าประเภทวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา โดยร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในจังหวัดนครราชสีมา มีจำนวน 870 ร้าน (สถิติจังหวัดนครราชสีมา, 2552) เพราะผู้บริหารเป็นส่วนสำคัญในการดำเนินธุรกิจให้มีความก้าวหน้า

3.2.2 กลุ่มตัวอย่าง และการกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่าง ผู้บริหารร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง หมายถึง เจ้าของกิจการ หรือผู้จัดการ ซึ่งเป็นร้านค้าปลีกที่จำหน่ายวัสดุก่อสร้าง และมีคลังสินค้าสำหรับเก็บสินค้าประเภทวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา

การกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างโดยทราบจำนวนประชากรที่แน่นอน คำนวณจากสูตรการคำนวณของ Yamane (อ้างถึงใน ยุทธ ไกรวรรณ, 2545: 65 - 68) ที่ระดับความเชื่อมั่น 0.95 มีความคลาดเคลื่อนในการสุ่มตัวอย่าง 0.05 จำนวนประชากร 870 ร้าน จากสูตรดังนี้

$$\begin{aligned} \text{จำนวนตัวอย่าง} &= \frac{\text{จำนวนประชากร}}{1 + (\text{จำนวนประชากร} \times (\text{ค่าความคลาดเคลื่อนที่จะให้มีได้})^2)} \\ &= \frac{870}{1 + (870 \times (0.05)^2)} \\ &= 274.016 \text{ หรือ } 275 \text{ ร้านค้า} \end{aligned}$$

การเลือกกลุ่มตัวอย่างอย่างน้อย 275 ร้านค้า โดยการสุ่มกลุ่มตัวอย่างโดยอาศัยความน่าจะเป็น (Probability sampling) ด้วยการเลือกตัวอย่างแบบง่าย (Simple Random Sampling) โดยให้ร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา ในแต่ละอำเภอมีโอกาสถูกเลือกเป็นตัวอย่างเท่าๆกันทุกร้านค้า ดังนี้

ตารางที่ 3.1 จำนวนการเลือกกลุ่มตัวอย่างร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา

	อำเภอ	ประชากร (ร้าน)	กลุ่มตัวอย่าง (ร้าน)
1	อำเภอเมือง	317	152
2	อำเภอปากช่อง	99	48
3	อำเภอโนนสูง	50	24
4	อำเภอปักธงชัย	39	29
5	อำเภอโชคชัย	36	17
6	อำเภอพิมาย	32	15
	รวม	573	275

ที่มา: สำนักงานสถิติจังหวัดนครราชสีมา 2552 และการคำนวณ

3.2.3 สถานที่ทำการวิจัย

ผู้วิจัยได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการใช้เครื่องมือแบบสอบถามแก่ กลุ่มตัวอย่างกับผู้บริหารร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างใน 6 อำเภอในเขตจังหวัดนครราชสีมา ได้แก่ อำเภอเมือง อำเภอปากช่อง อำเภอโนนสูง อำเภอปักธงชัย อำเภอโชคชัย อำเภอพิมาย เป็นกลุ่มตัวอย่างในการศึกษาอิทธิพลของการปฏิบัติงานคลังสินค้าต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา เพราะ ร้านค้าเหล่านี้มีแข่งขันทางธุรกิจที่สูง ทำให้กิจการต้องพัฒนาธุรกิจอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างกิจการให้สามารถอยู่รอดในการแข่งขัน ผู้วิจัยจึงสนใจที่จะศึกษาร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างใน 6 อำเภอ ได้แก่ อำเภอเมือง อำเภอปากช่อง อำเภอโนนสูง อำเภอปักธงชัย อำเภอโชคชัย และอำเภอพิมาย

3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยเป็นแบบสอบถาม (Questionnaire) ซึ่งได้สร้างตามความมุ่งหมายและกรอบแนวคิดการวิจัยที่กำหนดขึ้น โดยแบ่งออกเป็น 4 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ปัจจัยพื้นฐาน ได้แก่ เพศ อายุ ตำแหน่งผู้ตอบแบบสอบถาม สถานภาพ ระดับการศึกษา ระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ ประสบการณ์ทำงานในกิจการ จำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์ จำนวนพนักงานทั้งหมดของกิจการ รายได้ของกิจการเฉลี่ยต่อปี ลักษณะข้อคำถามเป็นแบบปลายปิด แบบ Checklist

ตอนที่ 2 การปฏิบัติงานคลังสินค้า ได้แก่ การรับสินค้า (Receiving) การระบุประเภท และการจัดกลุ่ม (Identifying and sorting) การจัดเก็บสินค้า (Storage) การนำสินค้าออกตามใบสั่ง (Order picking) การตรวจนับสินค้า (Physical inventory) การรายงาน (Reporting) โดยการใช้หลักออกแบบสอบถามแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating scale)

ส่วนที่ 2 ในแบบสอบถามที่ใช้เป็นเครื่องมือนี้ มีวิธีการวัดความคิดเห็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating scale) แบ่งออกเป็น 5 ระดับ ตามลิเคิร์ต สเกล (Likert Scale) (เพ็ญแข แสงแก้ว, 2541) ซึ่งระดับความคิดเห็นในแต่ละข้อคำถาม ดังนี้

5	หมายถึง	ระดับปฏิบัติงานมากที่สุด
4	หมายถึง	ระดับปฏิบัติงานมาก
3	หมายถึง	ระดับปฏิบัติงานปานกลาง
2	หมายถึง	ระดับปฏิบัติงานน้อย
1	หมายถึง	ระดับปฏิบัติงานน้อยที่สุด

ตอนที่ 3 การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง ได้แก่ ความได้เปรียบทางการแข่งขัน (Competitive advantage) ความสามารถในการทำกำไร (Profitability) การขยายตัวของส่วนครองตลาด (Increased market share) การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน (Constrain value added) โดยการใช้หลักออกแบบสอบถามแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating scale)

ส่วนที่ 3 ในแบบสอบถามที่ใช้เป็นเครื่องมือนี้ มีวิธีการวัดความคิดเห็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating scale) แบ่งออกเป็น 5 ระดับ ตามลิเคิร์ต สเกล (Likert Scale) (เพ็ญแข แสงแก้ว, 2541) ซึ่งระดับความคิดเห็นในแต่ละข้อคำถาม ดังนี้

5	หมายถึง	ความคิดเห็นระดับมากที่สุด
4	หมายถึง	ความคิดเห็นระดับมาก
3	หมายถึง	ความคิดเห็นระดับปานกลาง
2	หมายถึง	ความคิดเห็นระดับน้อย
1	หมายถึง	ความคิดเห็นระดับน้อยที่สุด

ตอนที่ 4 ข้อเสนอแนะ ลักษณะแบบสอบถามเป็นคำถามแบบเปิด (Open ended question) ในการวิเคราะห์ข้อมูลจะใช้เกณฑ์ในการแบ่งระดับการหาความกว้างของอันตรภาคชั้น (Interval scale) ใช้สูตรการคำนวณหาความกว้างของชั้น (กัลยา วานิชย์บัญชา, 2540: 27 - 28) ดังนี้

$$\begin{aligned} \text{ความกว้างของอันตรภาคชั้น} &= \frac{\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}} \\ &= \frac{5-1}{5} \\ &= 0.8 \end{aligned}$$

เกณฑ์การแปลความหมายของค่าเฉลี่ยที่ได้ ดังนี้

ค่าเฉลี่ย 4.21 – 5.00	หมายถึง ผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นระดับมากที่สุด
ค่าเฉลี่ย 3.41 - 4.20	หมายถึง ผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นระดับมาก
ค่าเฉลี่ย 2.61 – 3.40	หมายถึง ผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นระดับปานกลาง
ค่าเฉลี่ย 1.81 – 2.60	หมายถึง ผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นระดับน้อย
ค่าเฉลี่ย 1.00 – 1.80	หมายถึง ผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นระดับน้อยที่สุด

3.4 การสร้าง และหาประสิทธิภาพของเครื่องมือในการวิจัย

ผู้ศึกษาได้มีกระบวนการสร้างและหาประสิทธิภาพของเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา ดังนี้

3.4.1 ศึกษาค้นคว้าเอกสาร งานวิจัย แนวคิด และทฤษฎีเกี่ยวกับการปฏิบัติงานคลังสินค้า การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง

3.4.2 สร้าง และปรับปรุงแบบสอบถาม ผู้วิจัยร่างแบบสอบถามของแต่ละส่วนโดยคำนึงถึงวัตถุประสงค์และสมมติฐานของการวิจัย โดยเรียงลำดับคำถามแยกตามหมวดหมู่ ประเภทของคำถาม

3.4.3 ตรวจสอบ และปรับปรุงร่างแบบสอบถามจะเป็นการตรวจสอบดูถ้อยคำ จำนวนประโยคที่ใช้มีความชัดเจนในคำถาม หรือคำอธิบายของคำถามรวมถึงความครบถ้วนสมบูรณ์ของข้อมูลที่จะได้รับจากคำถามในแต่ละข้อ

3.4.4 ตรวจสอบเครื่องมือโดยนำแบบสอบถามไปปรึกษาอาจารย์ที่ปรึกษา และคณะกรรมการวิทยานิพนธ์ ผู้เชี่ยวชาญเกี่ยวกับการวิจัยจำนวน 2 ท่าน ได้แก่ อ. ดร.วรพจน์ สุทธิสัย อ. ดร.บุญช่วย บุญมี เพื่อตรวจสอบความถูกต้องเที่ยงตรงเชิงเนื้อหาของคำถามในแต่ละข้อให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย

ทดสอบแบบสอบถาม (Try out) โดยการนำเครื่องมือไปทดสอบกับผู้บริหารร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง จำนวน 30 ราย เพื่อทดสอบความเชื่อมั่นและค่าความน่าเชื่อถือของแบบสอบถาม แล้วนำแบบสอบถามที่ได้มาหาค่าสัมประสิทธิ์อัลฟาของครอนบัก (Cronbachs' alpha coefficient) ซึ่งผลที่ได้จากการทดสอบแบบสอบถามมีค่าสัมประสิทธิ์อัลฟา (α) เท่ากับ 0.70 ขึ้นไป และการหาค่าอำนาจจำแนกเป็นรายข้อ (Discriminant power) โดยใช้เทคนิค Item-total correlation มีค่าความสัมพันธ์ระหว่างคะแนนรายข้อกับผลรวมคะแนนของข้อคำถามที่เหลือเท่ากับ 0.20 ขึ้นไปจึงจะเป็นระดับความเชื่อมั่น และมีความสอดคล้องภายในของข้อคำถามที่อยู่ในเกณฑ์ใช้ได้ (กัลยา วานิชย์บัญชา, 2549: 34 - 36)

3.4.5 นำแบบสอบถามที่ทดลองใช้ และปรับปรุงแก้ไขแล้ว ไปปรึกษาอาจารย์ที่ปรึกษา และนำไปจัดพิมพ์ฉบับสมบูรณ์ นำไปใช้เก็บข้อมูลต่อไป

3.5 ผลการหาประสิทธิภาพของเครื่องมือในการวิจัย

แบบสอบถามที่นำมาเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อศึกษาเรื่อง อิทธิพลของการปฏิบัติงานคลังสินค้าต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา มีลักษณะเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating scale) จึงต้องมีการวัดความเชื่อถือได้ของเครื่องมือ ซึ่งเป็นการวัดความสอดคล้องภายใน โดยการหาค่าสัมประสิทธิ์อัลฟาของครอนบัก และ

การหาค่าอำนาจจำแนกเป็นรายด้านโดยใช้เทคนิค Item total correlation (กัลยา วานิชย์บัญชา, 2549: 34 - 36) ผลการหาค่าความเชื่อมั่นจากการหาค่าสัมประสิทธิ์อัลฟาครอนบัก และการหาค่าอำนาจจำแนกเป็นรายด้าน ดังนี้

ผลการวิเคราะห์ค่าความเชื่อถือมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. แบบสอบถามเกี่ยวกับการปฏิบัติงานคลังสินค้า มีความน่าเชื่อถือทั้งฉบับเท่ากับ 0.960 และเมื่อนำไปวิเคราะห์แยกเป็นแต่ละด้าน ได้ค่าความน่าเชื่อถือ ดังนี้

การรับสินค้า (Receiving)	เท่ากับ	0.766
การระบุประเภท และการจัดกลุ่ม (Identifying and sorting)	เท่ากับ	0.818
การจัดเก็บสินค้า (Storage)	เท่ากับ	0.917
การนำสินค้าออกตามใบสั่ง (Order picking)	เท่ากับ	0.808
การตรวจนับสินค้า (Physical inventory)	เท่ากับ	0.900
การรายงาน (Reporting)	เท่ากับ	0.931

2. แบบสอบถามเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง มีความน่าเชื่อถือทั้งฉบับเท่ากับ 0.975 และเมื่อนำไปวิเคราะห์แยกเป็นแต่ละด้าน ได้ค่าความน่าเชื่อถือ ดังนี้

ความได้เปรียบทางการแข่งขัน (Competitive advantage)	เท่ากับ	0.883
ความสามารถในการทำกำไร (Profitability)	เท่ากับ	0.879
การขยายตัวของส่วนการตลาด (Increased market share)	เท่ากับ	0.817
การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน (Constrain value added)	เท่ากับ	0.880

ผลการวิเคราะห์ความน่าเชื่อถือของเครื่องมือที่มีข้อคำถามแบบมาตราส่วนประมาณค่า พบว่าความคิดเห็นเกี่ยวกับอิทธิพลของการปฏิบัติงานคลังสินค้าต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา ทั้งปัจจัยรวมและปัจจัยย่อย มีค่าสัมประสิทธิ์อัลฟาของครอนบัก (Cronbach's alpha) เท่ากับ 0.7 ขึ้นไป แสดงให้เห็นว่าเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยมีความน่าเชื่อถือ และการหาค่าอำนาจจำแนกเป็นรายข้อ (Discriminant Power) โดยใช้เทคนิค Item Total Correlation มีค่าความสัมพันธ์ระหว่างคะแนนรายข้อกับผลรวมคะแนนของข้อคำถามที่เหลือ $r > 0.2$ แสดงให้เห็นว่าข้อคำถามนั้นมีคุณภาพ และมีความสอดคล้องภายในของข้อคำถามเพื่อนำไปใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

3.6 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ข้อมูลที่นำมาใช้ในการศึกษาวิจัยเรื่อง อิทธิพลของการปฏิบัติงานคลังสินค้าต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) มีรูปแบบของการวิจัยเชิงพรรณนา (Descriptive Research) โดยการใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) เป็นเครื่องมือเพื่อรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา ที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยพื้นฐาน การปฏิบัติงานคลังสินค้า (Warehouse operation) การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง และข้อมูลร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง มีการเก็บรวบรวมข้อมูลจากแหล่งปฐมภูมิ (Primary data) และแหล่งทุติยภูมิ (Secondary data) ดังนี้

3.6.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary data) เก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง ผู้บริหารร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง หมายถึง เจ้าของกิจการ หรือ ผู้จัดการ ซึ่งเป็นร้านค้าปลีกที่จำหน่ายวัสดุก่อสร้าง และมีคลังสินค้าสำหรับเก็บสินค้าประเภทวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา ด้วยแบบสอบถามจำนวน 275 ชุด โดยการสุ่มกลุ่มตัวอย่างโดยอาศัยความน่าจะเป็น (Probability sampling) ด้วยการเลือกตัวอย่างแบบง่าย (Simple Random Sampling) โดยให้ร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา จำนวน 6 อำเภอ

3.6.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary data) เก็บรวบรวมข้อมูลจากเอกสารที่ตีพิมพ์เผยแพร่ และแหล่งข้อมูลทางเว็บไซต์ที่เกี่ยวข้องที่ได้มีผู้เรียบเรียงไว้ ซึ่งแหล่งข้อมูลที่ได้มาจากทั้งภาครัฐบาล และภาคเอกชน ได้แก่ หนังสือ และวารสารจากศูนย์บรรณสาร และสื่อการศึกษา มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี ฐานข้อมูลวิทยานิพนธ์อิเล็กทรอนิกส์จากเว็บไซต์ของมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี บทความจากศูนย์วิจัยออนไลน์ และข้อมูลจากหนังสือพิมพ์ออนไลน์

3.7 การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative research) มีรูปแบบของการวิจัยเชิงพรรณนา (Descriptive research) ซึ่งค่าสถิติที่ใช้ ได้แก่ การแจกแจงความถี่ (Frequency) หาค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard deviation) โดยใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูปเป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการออกแบบสอบถาม ดังนี้

ส่วนที่ 1 ปัจจัยพื้นฐาน ได้แก่ เพศ อายุ ตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถาม สถานภาพ ระดับการศึกษา ระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ ประสบการณ์ทำงานในกิจการ จำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์ จำนวนพนักงานทั้งหมดของกิจการ รายได้ของกิจการเฉลี่ยต่อปี วิเคราะห์

ข้อมูล โดย การแจกแจงความถี่ (Frequency) หาค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน(Standard deviation)

ส่วนที่ 2 การปฏิบัติงานคลังสินค้า ได้แก่ การรับสินค้า (Receiving) การระบุประเภท และการจัดกลุ่ม (Identifying and sorting) การจัดเก็บสินค้า (Storage) การนำสินค้าออกตามใบสั่ง (Order picking) การตรวจนับสินค้า (Physical inventory) การรายงาน (Reporting) วิเคราะห์ข้อมูล โดยการแจกแจงความถี่ (Frequency) หาค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

ส่วนที่ 3 การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง ได้แก่ ความได้เปรียบทางการแข่งขัน (Competitive advantage) ความสามารถในการทำกำไร (Profitability) การขยายตัวของส่วนการตลาด (Increased market share) การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน (Constrain value added) วิเคราะห์ข้อมูลโดยการแจกแจงความถี่ (Frequency) หาค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน(Standard Deviation)

ส่วนที่ 4 ข้อเสนอแนะ วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้การหาค่าความถี่ (Frequency) และค่าร้อยละ (Percentage)

3.8 การทดสอบสมมติฐาน

ในการศึกษาวิจัย ผู้วิจัยได้กำหนดสมมติฐานและใช้สถิติเพื่อทดสอบสมมติฐาน ดังนี้

สมมติฐานที่ 1 ปัจจัยพื้นฐาน ได้แก่ เพศ อายุ ตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถาม สถานภาพ ระดับการศึกษา ระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ ประสบการณ์ทำงานในกิจการ จำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์ จำนวนพนักงานทั้งหมดของกิจการ รายได้ของกิจการเฉลี่ยต่อปี มีผลกระทบกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา สถิติที่ใช้ในการทดสอบสมมติฐาน คือ t-test และ F-test โดยใช้ตาราง One-Way ANOVA และการวิเคราะห์ความแตกต่างรายคู่ด้วย Scheffe's Method ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน

สมมติฐานที่ 2 ปัจจัยพื้นฐาน ได้แก่ เพศ อายุ ตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถาม สถานภาพ ระดับการศึกษา ระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ ประสบการณ์ทำงานในกิจการ จำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์ จำนวนพนักงานทั้งหมดของกิจการ รายได้ของกิจการเฉลี่ยต่อปี มีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา สถิติที่ใช้ในการทดสอบสมมติฐาน คือ การวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณแบบขั้นตอน (Stepwise Multiple Regression Analysis)

สมมติฐานที่ 3 การปฏิบัติงานคลังสินค้า ได้แก่ การรับสินค้า (Receiving) การระบุประเภท และการจัดกลุ่ม (Identifying and sorting) การจัดเก็บสินค้า (Storage) การนำสินค้าออกตามใบสั่ง (Order picking) การตรวจนับสินค้า (Physical inventory) การรายงาน (Reporting) มีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา สถิติที่ใช้ในการทดสอบสมมติฐาน คือ การวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณแบบขั้นตอน (Stepwise Multiple Regression Analysis)



บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลและอภิปรายผล

การศึกษาเรื่อง อิทธิพลของการปฏิบัติงานคลังสินค้าต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีก วัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา เป็นการวิจัยเป็นเชิงปริมาณ (Quantitative Research) ได้ ทำการศึกษาจากกลุ่มประชากรเป้าหมาย คือ ผู้บริหารร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง หมายถึง เจ้าของกิจการ หรือผู้จัดการ ซึ่งเป็นร้านค้าปลีกที่กำหนดวัสดุก่อสร้าง และมีคลังสินค้าสำหรับเก็บสินค้า ประเภทวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา โดยใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) เป็นเครื่องมือ ในการเก็บข้อมูลกับกลุ่มตัวอย่างจำนวนทั้งสิ้น 275 ตัวอย่าง ผู้วิจัยจึงเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อตอบวัตถุประสงค์ของการวิจัยดังกล่าวโดยนำเสนอผลการวิเคราะห์แบ่งเป็น 5 ส่วนดังนี้

- 4.1 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐาน
- 4.2 ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้า
- 4.3 ผลการวิเคราะห์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขต จังหวัดนครราชสีมา
- 4.4 ผลการทดสอบสมมติฐาน
- 4.5 การอภิปรายผล

สัญลักษณ์ที่ใช้ในการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยได้กำหนดตัวย่อของสัญลักษณ์ที่ใช้ในการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อให้เป็นที่เข้าใจดังนี้

สัญลักษณ์ที่ใช้แทนค่าสถิติ

\bar{X}	แทน	ค่าเฉลี่ย (Mean)
S.D.	แทน	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)
t	แทน	ค่าสถิติที่ใช้พิจารณาใน t-test
F	แทน	ค่าสถิติที่ใช้พิจารณาใน F-test
P-value	แทน	ค่าความน่าจะเป็นในการยอมรับสมมติฐาน H_0

สัญลักษณ์ที่ใช้ในการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล(ต่อ)

Sig.	แทน	ระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติ
Beta	แทน	ค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยมาตรฐาน
R	แทน	สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุ (regression coefficient)
R ²	แทน	สัมประสิทธิ์การตัดสินใจ
R ² adj	แทน	ค่าสัมประสิทธิ์พยากรณ์ปรับปรุง
F Overall	แทน	ค่าสถิติ F-test ของสมการพยากรณ์
b	แทน	ค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยของตัวพยากรณ์ในรูปคะแนนดิบ
a	แทน	ค่าคงที่ของสมการพยากรณ์
SE b	แทน	ค่าความคลาดเคลื่อนมาตรฐานของ b
*	แทน	สถิติที่มีระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 หรือมีนัยสำคัญทางสถิติ .05
**	แทน	สถิติที่มีระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 99 หรือมีนัยสำคัญทางสถิติ .01

4.1 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐาน

การวิเคราะห์ข้อมูลในส่วนนี้เป็นการนำเสนอผลการวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐานของกลุ่มตัวอย่าง รายละเอียดดังแสดงตามตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 ปัจจัยพื้นฐาน

	ปัจจัยพื้นฐาน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
เพศ	ชาย	128	46.50
	หญิง	147	53.50
	รวม	275	100.00
อายุ	26 – 35 ปี	38	13.80
	36 – 45 ปี	100	36.40
	46 ปี ขึ้นไป	137	49.80
	รวม	275	100.00

ตารางที่ 4.1 ปัจจัยพื้นฐาน (ต่อ)

ปัจจัยพื้นฐาน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถาม		
เจ้าของกิจการ	187	68.00
ผู้จัดการร้าน	88	32.00
รวม	275	100.00
สถานภาพ		
โสด	56	20.40
สมรส	201	73.10
หม้าย	14	5.00
หย่าร้าง	4	1.50
รวม	275	100.00
ระดับการศึกษา		
ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย	37	13.45
มัธยมศึกษาตอนปลาย / ปวช.	26	9.45
อนุปริญญา / ปวส.	23	8.35
ปริญญาตรี	136	49.45
สูงกว่าปริญญาตรี	53	19.30
รวม	275	100.00
ระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ		
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 5 ปี	14	5.10
6 – 10 ปี	29	10.55
11 – 15 ปี	65	23.65
16 ปี ขึ้นไป	167	60.70
รวม	275	100.00
ประสบการณ์ทำงานในกิจการ		
น้อยกว่า 5 ปี	9	3.30
5 - 10 ปี	35	12.70
11 - 15 ปี	47	17.10
มากกว่า 15 ปี	184	66.90
รวม	275	100.00

ตารางที่ 4.1 ปัจจัยพื้นฐาน (ต่อ)

ปัจจัยพื้นฐาน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
จำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์		
วันจันทร์ ถึง วันศุกร์	2	0.70
วันจันทร์ ถึง วันเสาร์	231	84.00
เปิดบริการทุกวัน	42	15.30
รวม	275	100.00
จำนวนพนักงานทั้งหมดของกิจการ		
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 คน	120	43.65
11 – 20 คน	126	45.80
21 – 30 คน	11	4.00
มากกว่า 30 คน ขึ้นไป	18	6.55
รวม	275	100.00
รายได้ของกิจการเฉลี่ยต่อปี		
ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 1,000,000 บาท	44	16.00
1,000,001 – 3,000,000 บาท	40	14.50
3,000,001 – 5,000,000 บาท	67	24.40
มากกว่า 5,000,000 บาทขึ้นไป	124	45.10
รวม	275	100.00

จากตารางที่ 4.1 จำนวน และร้อยละของปัจจัยพื้นฐานของกลุ่มตัวอย่างสามารถอธิบายได้ดังนี้

เพศ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย โดยเป็นเพศหญิง จำนวน 147 คน คิดเป็นร้อยละ 53.50 เป็นเพศชาย จำนวน 128 คน คิดเป็นร้อยละ 46.50

อายุ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีอายุ 46 ปี ขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 49.80 รองลงมาอยู่ในช่วงอายุ 36 – 45 ปี คิดเป็นร้อยละ 36.40 และช่วงอายุ 26 – 35 ปี คิดเป็นร้อยละ 13.80 ตามลำดับ

ตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีตำแหน่งเป็นเจ้าของกิจการ จำนวน 187 คน คิดเป็นร้อยละ 68.00 ส่วนที่เหลือเป็นผู้จัดการร้าน จำนวน 88 คน คิดเป็นร้อยละ 32.00

สถานภาพ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรส จำนวน 201 คน คิดเป็นร้อยละ 73.10 รองลงมา มีสถานภาพโสด จำนวน 56 คน คิดเป็นร้อยละ 20.40 สถานภาพหม้าย จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 5.00 และสถานภาพหย่าร้าง จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 1.50 ตามลำดับ

ระดับการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี จำนวน 136 คน คิดเป็นร้อยละ 49.45 รองลงมา สำเร็จการศึกษาสูงกว่าระดับปริญญาตรี จำนวน 53 คน คิดเป็นร้อยละ 19.30 สำเร็จการศึกษาระดับต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย จำนวน 37 คน คิดเป็นร้อยละ 13.45 สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย / ปวช. จำนวน 26 คน คิดเป็นร้อยละ 9.45 และสำเร็จการศึกษาระดับอนุปริญญา / ปวส. จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 8.35 ตามลำดับ

ระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการตั้งแต่ 16 ปี ขึ้นไป จำนวน 167 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 60.70 รองลงมา มีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ 11 – 15 ปี จำนวน 65 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 23.65 มีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ 6 – 10 ปี จำนวน 29 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 10.55 และมีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการน้อยกว่า หรือเท่ากับ 5 ปี จำนวน 14 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 5.10 ตามลำดับ

ประสบการณ์ทำงานในกิจการ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีประสบการณ์ทำงานในกิจการมากกว่า 15 ปี จำนวน 184 คน คิดเป็นร้อยละ 66.90 รองลงมา มีประสบการณ์ 11 – 15 ปี จำนวน 47 คน คิดเป็นร้อยละ 17.10 มีประสบการณ์ 5 - 10 ปี จำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ 12.70 และมีประสบการณ์น้อยกว่า 5 ปี จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 3.30 ตามลำดับ

จำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เปิดดำเนินงานวันจันทร์ ถึง วันเสาร์ จำนวน 231 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 84.00 และเปิดบริการทุกวัน จำนวน 42 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 15.30

จำนวนพนักงานทั้งหมดของกิจการ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีพนักงาน 11 – 20 คน จำนวน 126 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 45.80 มีพนักงานน้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 คน จำนวน 120 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 43.65 มีพนักงาน 21 – 30 คน จำนวน 11 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 4.00 และมีพนักงานมากกว่า 30 คน ขึ้นไปจำนวน 18 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 6.55

รายได้ของกิจการเฉลี่ยต่อปี พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีรายได้ของกิจการเฉลี่ยต่อปีมากกว่า 5,000,000 บาทขึ้นไป จำนวน 124 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 45.10 มีรายได้เฉลี่ยต่อปี 3,000,001 – 5,000,000 บาท จำนวน 67 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 24.40 มีรายได้เฉลี่ยต่อปี ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 1,000,000 บาท จำนวน 44 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 16.00 และมีรายได้เฉลี่ยต่อปี 1,000,001 – 3,000,000 บาท จำนวน 40 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 14.50 ตามลำดับ

สรุปตารางที่ 4.1 ปัจจัยพื้นฐาน กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ร้อยละ 53.50 มีอายุเฉลี่ย 46 ปีขึ้นไป ร้อยละ 49.80 ส่วนใหญ่มีตำแหน่งเป็นเจ้าของกิจการ ร้อยละ 68.00 มีสถานภาพสมรส ร้อยละ 73.10 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี ร้อยละ 49.45 มีระยะเวลาดำเนินกิจการเฉลี่ยตั้งแต่ 16 ปีขึ้นไป ร้อยละ 60.70 มีประสบการณ์ทำงานในกิจการเฉลี่ยมากกว่า 15 ปี ร้อยละ 66.90 เปิดดำเนินงานวันจันทร์ ถึง วันเสาร์ ร้อยละ 84.00 มีพนักงานโดยเฉลี่ยจำนวน 11–20 คน ร้อยละ 45.80 และมีรายได้ของกิจการเฉลี่ยต่อปี มากกว่า 5,000,000 บาทขึ้นไป ร้อยละ 45.10

4.2 ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้า

การวิเคราะห์ผลด้วยค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการแปลผลระดับการปฏิบัติงานคลังสินค้าของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา รายละเอียดดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.2 ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้า

การปฏิบัติงานคลังสินค้า	ค่าเฉลี่ย \bar{X}	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน (S.D.)	ระดับการ ปฏิบัติงาน	ลำดับ
การรับสินค้า	4.22	0.41	มากที่สุด	1
การระบุประเภทและการจัดกลุ่ม	4.17	0.36	มาก	2
การจัดเก็บสินค้า	4.04	0.38	มาก	3
การนำสินค้าออกตามใบสั่ง	4.02	0.35	มาก	4
การตรวจนับสินค้า	3.95	0.36	มาก	5
การรายงาน	3.94	0.44	มาก	6
โดยรวม	4.06	0.25	มาก	

จากตารางที่ 4.2 พบว่ากลุ่มตัวอย่างมีการปฏิบัติงานคลังสินค้าโดยรวมมีค่าเฉลี่ย 4.06 ซึ่งอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาโดยจำแนกตามกิจกรรมการปฏิบัติงานพบว่า กลุ่มตัวอย่างมีการปฏิบัติงานในระดับมากที่สุด จำนวน 1 กิจกรรม คือ กิจกรรมการรับสินค้ามีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.22 และมีระดับการปฏิบัติงานอยู่ในระดับมาก จำนวน 5 กิจกรรม โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ กิจกรรมการระบุประเภทและการจัดกลุ่มมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.17 กิจกรรมการจัดเก็บสินค้ามีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.04 กิจกรรมการนำสินค้าออกตามใบสั่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.02 กิจกรรมการตรวจนับสินค้ามีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.95 และกิจกรรมการรายงานมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.94 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.3 ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้า จำแนกตามกิจกรรมการรับสินค้าเป็นรายชื่อ

การปฏิบัติงานคลังสินค้า	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบน	ระดับการ	ลำดับ
	\bar{X}	มาตรฐาน (S.D.)	ปฏิบัติงาน	
การรับสินค้า				
- มีการกำหนดวัน เวลา สถานที่ในการรับสินค้า	4.49	0.66	มากที่สุด	1
- มีการตรวจสอบความถูกต้องของเอกสาร ในการจัดส่ง	4.42	0.65	มากที่สุด	2
- มีการกำหนดบุคลากรที่ชัดเจนในการรับสินค้า	4.30	0.69	มากที่สุด	3
- มีการตรวจสอบความถูกต้องของจำนวน ขนาด น้ำหนัก ปริมาณ สินค้า	4.22	0.61	มากที่สุด	4
- มีการเก็บข้อมูลการรับสินค้าเป็นหมวดหมู่	4.22	0.61	มากที่สุด	5
- มีการกำหนดพื้นที่อย่างชัดเจนในการรับสินค้า	4.19	0.71	มาก	6
- มีการตรวจสอบสินค้าที่เสียหายเนื่องจาก การขนส่ง	4.18	0.76	มาก	7
- มีการรายงานผลการรับสินค้าต่อเจ้าของ กิจการเมื่อเสร็จสิ้นกระบวนการ	4.01	0.81	มาก	8
- มีการตรวจสอบการรั่วไหลของสารเคมี ในกรณีเป็นวัตถุอันตราย	3.97	0.87	มาก	9
โดยรวมการรับสินค้า	4.22	0.41	มากที่สุด	

จากตารางที่ 4.3 ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้า จำแนกตามกิจกรรมการรับสินค้า พบว่า การปฏิบัติงานคลังสินค้าตามกิจกรรมการรับสินค้าโดยรวมมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.22 ซึ่งมีการปฏิบัติงานในระดับมากที่สุด เมื่อพิจารณาเป็นรายชื่อพบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับการกำหนดวัน เวลา สถานที่ในการรับสินค้าในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.49 รองลงมา คือ การตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารในการจัดส่ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.42 และถัดมา คือ การกำหนดบุคลากรที่ชัดเจนในการรับสินค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.30 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.4 ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้า จำแนกตามกิจกรรมการระบุประเภทและการจัดกลุ่มเป็นรายชื่อ

การปฏิบัติงานคลังสินค้า	ค่าเฉลี่ย \bar{X}	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน (S.D.)	ระดับการ ปฏิบัติงาน	ลำดับ
การระบุประเภทและการจัดกลุ่ม				
- มีการแยกประเภทสินค้าในการจัดเก็บสินค้า	4.39	0.61	มากที่สุด	1
- คำนึงถึงจำนวน ขนาด น้ำหนัก ปริมาณ ในการจัดเก็บสินค้า	4.23	0.63	มากที่สุด	2
- มีการแยกบรรจุสินค้าให้เหมาะสมในการจัด เก็บสินค้า	4.22	0.70	มากที่สุด	3
- มีการจัดกลุ่มสินค้าสำหรับการจัดเก็บสินค้า	4.21	0.72	มากที่สุด	4
- มีการคัดแยกเอกสารสำหรับระบุประเภท และการจัดกลุ่ม	4.15	0.70	มาก	5
- มีบุคลากรสำหรับปฏิบัติหน้าที่ในส่วนของ การระบุและการจัดกลุ่มสินค้า	4.08	0.73	มาก	6
- มีการจัดกลุ่มสินค้าเพื่อรอการจัดส่งในกรณีที่ สินค้าจัดส่งลูกค้าล่าช้า หรือสินค้าสั่งพิเศษ	3.93	0.84	มาก	7
โดยรวมการระบุประเภท และการจัดกลุ่ม	4.17	0.36	มาก	

จากตารางที่ 4.4 ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้า จำแนกตามกิจกรรมการระบุประเภทและการจัดกลุ่มเป็นรายชื่อพบว่า การปฏิบัติงานคลังสินค้าตามกิจกรรมการระบุประเภทและการจัดกลุ่มโดยรวมมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.17 ซึ่งมีการปฏิบัติงานในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับการแยกประเภทสินค้าในการจัดเก็บสินค้าในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.39 รองลงมา คือ การคำนึงถึงจำนวน ขนาด น้ำหนัก ปริมาณ ในการจัดเก็บสินค้ามีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.23 และถัดมา คือ มีการแยกบรรจุสินค้าให้เหมาะสมในการจัดเก็บสินค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.22 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.5 ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้า จำแนกตามกิจกรรมจัดเก็บสินค้าเป็นรายชื่อ

การปฏิบัติงานคลังสินค้า	ค่าเฉลี่ย \bar{X}	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน (S.D.)	ระดับการ ปฏิบัติงาน	ลำดับ
การจัดเก็บสินค้า				
- มีการกำหนดบุคลากรเฉพาะในการเคลื่อนย้าย สินค้าเข้าที่จัดเก็บ	4.21	0.72	มากที่สุด	1
- มีการกำหนดตำแหน่งการจัดเก็บสินค้าตาม ความถี่ของการเคลื่อนย้ายสินค้าที่หยิบออก บ่อย และสินค้าที่รับเข้าบ่อย จัดเก็บไว้ในที่ เข้าถึงง่าย	4.21	0.74	มากที่สุด	1
- มีการเตรียมชั้นวาง พาเลท ในการจัดเก็บสินค้า	4.09	0.79	มาก	2
- มีการจัดเก็บสินค้าตามหลักการเข้าก่อน-ออก ก่อน (FIFO) สำหรับสินค้าที่ระบุนอายุ ในการ เก็บรักษา	4.08	0.74	มาก	3
- มีการจัดเก็บสินค้าตามปริมาณการขาย เช่น สินค้าขายยกคลัง หรือขายโดยชั่งตวงน้ำหนัก	4.02	0.72	มาก	4
- มีอุปกรณ์ เครื่องมือในการจัดเก็บสินค้าเฉพาะ ที่ลดการออกแรงและการเคลื่อนไหวร่างกาย	4.00	0.85	มาก	5
- มีการกำหนดตำแหน่งการเก็บสินค้าที่แน่นอน เพื่อลดความซ้ำซ้อนการจัดเก็บ	3.97	0.64	มาก	6
- มีบุคลากรรับผิดชอบชัดเจนในการดูแลสินค้า ให้ มีความปลอดภัยในการจัดเก็บ	3.96	0.72	มาก	7
- มีการแยกสินค้าที่มีสารเคมี สินค้าอันตรายไว้ ในพื้นที่เฉพาะ	3.96	0.87	มาก	7
- มีการกำหนดตำแหน่งการจัดเก็บสินค้าตาม ความนิยมของสินค้า เช่น สินค้าขายบ่อย จัดเก็บไว้ในที่เข้าถึงง่าย	3.95	0.72	มาก	8
- พื้นที่การเก็บสินค้ามีป้ายแสดง และคำอธิบาย ที่ชัดเจน เพื่อลดข้อผิดพลาด	3.95	0.79	มาก	8
โดยรวมการจัดเก็บสินค้า	4.04	0.38	มาก	

จากตารางที่ 4.5 ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้า จำแนกตามกิจกรรมการจัดเก็บสินค้าพบว่า การปฏิบัติงานคลังสินค้าตามกิจกรรมการจัดเก็บสินค้าโดยรวมมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.04 ซึ่งมีการปฏิบัติงานในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับการกำหนดบุคลากรเฉพาะในการเคลื่อนย้ายสินค้าเข้าที่จัดเก็บ และการกำหนดตำแหน่งการจัดเก็บสินค้าตามความถี่ของการเคลื่อนย้ายสินค้าที่หยิบออกบ่อย และสินค้าที่รับเข้าบ่อย จัดเก็บไว้ในที่เข้าถึงง่ายในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.21 รองลงมา คือ การเตรียมชั้นวาง พาเลท ในการจัดเก็บสินค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.09 และถัดมา คือ มีการจัดเก็บสินค้าตามหลักการเข้าก่อน-ออกก่อน (FIFO) สำหรับสินค้าที่ระบอบอายุการเก็บรักษา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.08 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.6 ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้าจำแนกตามกิจกรรมการนำสินค้าออกตามใบสั่งเป็นรายข้อ

การปฏิบัติงานคลังสินค้า	ค่าเฉลี่ย \bar{X}	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน (S.D.)	ระดับการ ปฏิบัติงาน	ลำดับ
การนำสินค้าออกตามใบสั่ง				
- มีใบสั่งสินค้าออกที่ชัดเจน มีการลงนามผู้อนุมัติ	4.15	0.71	มาก	1
- มีการตรวจสอบจำนวน ปริมาณ ความสมบูรณ์ ของสินค้าก่อนนำสินค้าออก	4.10	0.71	มาก	2
- มีบุคลากรสำหรับการนำสินค้าออกตามใบสั่ง	4.07	0.73	มาก	3
- มีการเก็บรวบรวมใบสั่งสินค้าออกเป็นหมวดหมู่	4.05	0.70	มาก	4
- มีการกำหนดการหยิบสินค้าตามใบสั่งให้ ครบถ้วนทุกรายการ	3.99	0.69	มาก	5
- มีการนำสินค้าออกโดยคัดแยกตามลูกค้า	3.97	0.79	มาก	6
- มีการกำหนดรูปแบบการหยิบที่ชัดเจนตาม ลักษณะสินค้า	3.95	0.77	มาก	7
- มีการรวมใบสั่งซื้อเพื่อหยิบตามตำแหน่งที่จัด เก็บสินค้า	3.94	0.78	มาก	8
- มีอุปกรณ์ เครื่องมือในการหยิบสินค้าเฉพาะที่ ลดการออกแรงและการเคลื่อนไหวร่างกาย	3.92	0.72	มาก	9
โดยรวมการนำสินค้าออกตามใบสั่ง	4.02	0.35	มาก	

จากตารางที่ 4.6 ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้า จำแนกตามกิจกรรมการนำสินค้าออกตามใบสั่งพบว่า การปฏิบัติงานคลังสินค้าตามกิจกรรมการนำสินค้าออกตามใบสั่งโดยรวมมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.02 ซึ่งมีการปฏิบัติงานในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับการมีใบสั่งสินค้าออกที่ชัดเจน มีการลงนามผู้อนุมัติในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.15 รองลงมา คือ มีการตรวจสอบจำนวน ปริมาณ ความสมบูรณ์ของสินค้าก่อนนำสินค้าออกมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.10 และถัดมา คือ มีบุคลากรสำหรับการนำสินค้าออกตามใบสั่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.07 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.7 ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้า จำแนกตามกิจกรรมการตรวจนับสินค้าเป็นรายข้อ

การปฏิบัติงานคลังสินค้า	ค่าเฉลี่ย \bar{X}	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน (S.D.)	ระดับการ ปฏิบัติงาน	ลำดับ
การตรวจนับสินค้า				
- มีการตรวจนับสินค้าปกติเป็นประจำทุกเดือน	4.04	0.68	มาก	1
- มีการปรับปรุงข้อมูลเอกสารบันทึกจำนวนรับเข้า-จ่ายออก (สต็อกการ์ด) เป็นปัจจุบันทันทีเมื่อมีการเคลื่อนไหวของสินค้า	4.02	0.72	มาก	2
- มีการวางแผนการตรวจนับ เช่น กำลั้งคน เครื่องมือ วิธีการเดินตรวจนับ	4.00	0.64	มาก	3
- มีบุคลากรที่น่าเชื่อถือและไว้วางใจได้สำหรับ	3.99	0.72	มาก	4
การตรวจนับสินค้า				
- มีการทำเอกสารบันทึกจำนวนรับเข้า-จ่ายออก (สต็อกการ์ด) สินค้า ทุกตัวในคลัง	3.92	0.67	มาก	5
- มีการตรวจนับสินค้าที่มีมูลค่าสูงเป็นประจำทุกสัปดาห์	3.87	0.76	มาก	6
- มีการตรวจนับสินค้าตอนสิ้นงวดหรือสิ้นปี	3.82	0.76	มาก	7
โดยรวมการตรวจนับสินค้า	3.95	0.36	มาก	

จากตารางที่ 4.7 ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้า จำแนกตามกิจกรรมการตรวจนับสินค้าพบว่า การปฏิบัติงานคลังสินค้าตามกิจกรรมการตรวจนับสินค้าโดยรวมมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.95

ซึ่งมีการปฏิบัติงานในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับการตรวจนับสินค้าปกติเป็นประจำทุกเดือนในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.04 รองลงมา คือ การปรับปรุงข้อมูลเอกสารบันทึกจำนวนรับเข้า-จ่ายออก (สต็อกการ์ด) เป็นปัจจุบันทันทีเมื่อมีการเคลื่อนไหวของสินค้ามีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.02 และถัดมา คือ การวางแผนการตรวจนับ เช่น กำลังคน เครื่องมือ วิธีการเดินตรวจนับมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.8 ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้า จำแนกตามกิจกรรมการรายงานเป็นรายข้อ

การปฏิบัติงานคลังสินค้า	ค่าเฉลี่ย \bar{X}	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน (S.D.)	ระดับการ ปฏิบัติงาน	ลำดับ
การรายงาน				
- เจ้าของกิจการรับทราบสรุปรายงานผล การปฏิบัติงานคลังสินค้าทุกเดือน	4.06	0.70	มาก	1
- มีบุคลากรสำหรับปฏิบัติหน้าที่เก็บข้อมูลและ ทำสรุปรายงานผลการรายงาน	3.99	0.69	มาก	2
- มีการวิเคราะห์ผลจากข้อมูลการรายงานเพื่อ ปรับปรุงกระบวนการ	3.89	0.68	มาก	2
- มีการเก็บเอกสารการรายงานสินค้าเป็น หมวดหมู่	3.88	0.72	มาก	3
- สามารถตรวจสอบเอกสารการรายงานสินค้า ย้อนหลังได้	3.86	0.86	มาก	4
โดยรวมการรายงาน	3.94	0.44	มาก	

จากตารางที่ 4.8 ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้า จำแนกตามกิจกรรมการรายงานพบว่า การปฏิบัติงานคลังสินค้าตามกิจกรรมการรายงาน โดยรวมมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.94 ซึ่งมีการปฏิบัติงานในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับเจ้าของกิจการรับทราบสรุปรายงานผลการปฏิบัติงานคลังสินค้าทุกเดือนในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.06 รองลงมา คือ มีบุคลากรสำหรับปฏิบัติหน้าที่เก็บข้อมูลและทำสรุปรายงานผลการรายงานมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.99 และ ถัดมา คือ มีการวิเคราะห์ผลจากข้อมูลการรายงานเพื่อปรับปรุงกระบวนการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.89 ตามลำดับ

4.3 ผลการวิเคราะห์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา

ผลการวิเคราะห์ความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.9 ผลการวิเคราะห์ความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา

การเจริญเติบโต	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน (S.D.)	ระดับ ความคิดเห็น	ลำดับ
	\bar{X}			
ด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน	4.16	0.38	มาก	1
ด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาด	4.06	0.36	มาก	2
ด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน	3.95	0.33	มาก	3
ด้านความสามารถในการทำกำไร	3.92	0.36	มาก	4
โดยรวม	4.02	0.27	มาก	

จากตารางที่ 4.9 พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาโดยรวมมีค่าเฉลี่ย 4.02 ซึ่งอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาการเจริญเติบโตเป็นรายด้านพบว่า กลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตในระดับมากทุกด้าน โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยดังนี้ ด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืนมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.16 ด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาดมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.06 ด้านความได้เปรียบทางการแข่งขันมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.95 และด้านความสามารถในการทำกำไรมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.92 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.10 ผลการวิเคราะห์ความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืนเป็นรายข้อ

การเจริญเติบโต	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน (S.D.)	ระดับ ความคิดเห็น	ลำดับ
	\bar{X}			
ด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน				
- กิจการมีการลดค่าใช้จ่ายโดยการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารงาน	4.25	0.68	มากที่สุด	1
- กิจการมีการเพิ่มมูลค่าในการผลิตให้เกิดผล งานที่ดีมีมูลค่าต่างจากเดิม	4.23	0.64	มากที่สุด	2

ตารางที่ 4.10 ผลการวิเคราะห์ความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง
ในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืนเป็นรายชื่อ (ต่อ)

การเจริญเติบโต	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบน	ระดับ	ลำดับ
	\bar{X}	มาตรฐาน (S.D.)		
- กิจกรรมมีการเพิ่มมูลค่าสินค้าและการตลาด อย่างต่อเนื่อง	4.14	0.62	มาก	3
- กิจกรรมมีการพัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพตรง ความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง	4.11	0.73	มาก	4
- กิจกรรมมีการพัฒนาทักษะของบุคลากร อย่างต่อเนื่อง	4.09	0.68	มาก	5
- กิจกรรมมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพ ตรงตามความต้องการของตลาดอย่างต่อเนื่อง	4.02	0.27	มาก	6
โดยรวมด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน	4.16	0.38	มาก	

จากตารางที่ 4.10 ผลการวิเคราะห์ความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุ
ก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืนพบว่า ด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน
โดยรวมมีค่าเฉลี่ยความคิดเห็นเท่ากับ 4.16 ซึ่งมีการเจริญเติบโตในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายชื่อพบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับกิจกรรมการลดค่าใช้จ่ายโดยการเพิ่มประสิทธิภาพการ
บริหารงานในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยความคิดเห็นเท่ากับ 4.25 รองลงมา คือ กิจกรรมมีการเพิ่มมูลค่า
ในการผลิตให้เกิดผลงานที่ดีมีมูลค่าต่างจากเดิมมีค่าเฉลี่ยความคิดเห็นเท่ากับ 4.23 และถัดมา คือ
กิจกรรมมีการเพิ่มมูลค่าสินค้า และการตลาดอย่างต่อเนื่องค่าเฉลี่ยความคิดเห็นเท่ากับ 4.14 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.11 ผลการวิเคราะห์ความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง
ในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาดเป็นรายชื่อ

การเจริญเติบโต	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบน	ระดับ	ลำดับ
	\bar{X}	มาตรฐาน (S.D.)		
ด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด				
- กิจกรรมมีการเพิ่มผลิตภัณฑ์เพื่อให้ตรงตาม ความต้องการของตลาด	4.20	0.64	มาก	1
- กิจกรรมสามารถจำหน่ายสินค้าได้ตรงกับ ความต้องการของลูกค้า	4.12	0.67	มาก	2

ตารางที่ 4.11 ผลการวิเคราะห์ความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง
ในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาดเป็นรายข้อ (ต่อ)

การเจริญเติบโต	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบน	ระดับ	ลำดับ
	\bar{X}	มาตรฐาน (S.D.)		
- กิจการสามารถรักษาลูกค้ารายเก่าได้	4.09	0.71	มาก	3
- กิจการสามารถหาลูกค้ารายใหม่เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมา	4.06	0.67	มาก	4
- กิจการมีการวิเคราะห์คู่แข่งทางการค้าเพื่อสร้างรูปแบบการแข่งขันใหม่ ทันสมัย	4.05	0.68	มาก	5
- กิจการมีส่วนแบ่งการตลาดที่เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมา	4.00	0.66	มาก	6
- กิจการมีการจัดบุคลากรเพื่อพบปะลูกค้าเก่าและหาลูกค้าใหม่	3.99	0.81	มาก	7
- กิจการมีการจัดบุคลากรเพื่อสำรวจทิศทางของตลาด	3.99	0.75	มาก	7
โดยรวมด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด	4.06	0.36	มาก	

จากตารางที่ 4.11 ผลการวิเคราะห์ความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาดพบว่า ด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาดโดยรวมมีค่าเฉลี่ยความคิดเห็นเท่ากับ 4.06 ซึ่งมีการเจริญเติบโตในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับกิจการมีการเพิ่มผลิตภัณฑ์เพื่อให้ตรงตามความต้องการของตลาดมีค่าเฉลี่ยความคิดเห็นเท่ากับ 4.20 รองลงมาคือ กิจการสามารถจำหน่ายสินค้าได้ตรงกับความต้องการของลูกค้ามีค่าเฉลี่ยความคิดเห็นเท่ากับ 4.12 และถัดมา คือ กิจการสามารถรักษาลูกค้ารายเก่าได้มีค่าเฉลี่ยความคิดเห็นเท่ากับ 4.09 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.12 ผลการวิเคราะห์ความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง
ในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านความได้เปรียบทางการแข่งขันเป็นรายข้อ

การเจริญเติบโต	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบน	ระดับ	ลำดับ
	\bar{X}	มาตรฐาน (S.D.)	ความคิดเห็น	
ด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน				
- กิจการมีบริการคำนวณราคา จำนวนสินค้าใน การซื้อวัสดุก่อสร้างก่อนการตัดสินใจ	4.19	0.67	มาก	1
- กิจการมีบุคลากรที่เชี่ยวชาญในเรื่องวัสดุ ก่อสร้าง การก่อสร้าง เพื่อแนะนำและ ให้บริการแก่ลูกค้า	3.99	0.61	มาก	2
- กิจการมีการพัฒนาสินค้าและบริการให้ สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ อย่างรวดเร็วและทันเวลาเสมอ	3.99	0.70	มาก	2
- กิจการมีการสอบถามความต้องการสินค้า/ บริการกับลูกค้าเพื่อมาปรับปรุงธุรกิจอยู่เสมอ	3.94	0.72	มาก	3
- กิจการสามารถตอบสนองความต้องการของ ลูกค้าได้เร็วและทันสมัยกว่าคู่แข่งรายอื่น	3.92	0.74	มาก	4
- กิจการมีหน้าร้านที่ทันสมัย น่าเชื่อถือ สินค้า แบ่งประเภทชัดเจน เลือกดูง่าย	3.91	0.69	มาก	5
- กิจการสามารถรักษาคุณภาพและมาตรฐาน ของสินค้ามากกว่าคู่แข่งรายอื่น	3.91	0.67	มาก	5
- กิจการมีการส่งเสริมการขาย ลด แลก แจก แถม เพื่อดึงดูดลูกค้าอยู่เสมอ	3.89	0.71	มาก	6
- กิจการสามารถบริหารต้นทุนของสินค้าที่ต่ำ กว่ามากกว่าคู่แข่งรายอื่น	3.87	0.72	มาก	7
- กิจการมีการปรับปรุงคุณภาพการบริการ ลูกค้าได้ดีกว่าคู่แข่งรายอื่น	3.84	0.73	มาก	8
โดยรวมด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน	3.95	0.33	มาก	

จากตารางที่ 4.12 ผลการวิเคราะห์ความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุ
ก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านความได้เปรียบทางการแข่งขันพบว่า ด้านความได้เปรียบ

ทางการแข่งขัน โดยรวมมีค่าเฉลี่ยความคิดเห็นเท่ากับ 3.95 ซึ่งมีการเจริญเติบโตในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับการบริการค่านวดราคา จำนวนสินค้า ในการซื้อวัสดุก่อสร้างก่อนการตัดสินใจในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยความคิดเห็นเท่ากับ 4.19 รองลงมาคือ กิจการมีบุคลากรที่เชี่ยวชาญในเรื่องวัสดุก่อสร้าง การก่อสร้างเพื่อแนะนำ และให้บริการแก่ลูกค้า และกิจการมีการพัฒนาสินค้าและบริการให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและทันเวลาเสมอ มีค่าเฉลี่ยความคิดเห็นเท่ากับ 3.99 และถัดมา คือ กิจการมีการสอบถามความต้องการสินค้า / บริการกับลูกค้าเพื่อมาปรับปรุงธุรกิจอยู่เสมอมีค่าเฉลี่ยความคิดเห็นเท่ากับ 3.94 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.13 ผลการวิเคราะห์ความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง ในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านความสามารถในการทำกำไรเป็นรายข้อ

การเจริญเติบโต	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบน	ระดับ	ลำดับ
	\bar{X}	มาตรฐาน (S.D.)	ความคิดเห็น	
ด้านความสามารถในการทำกำไร				
- กิจการมีผลตอบแทนจากสินทรัพย์เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง	3.98	0.65	มาก	1
- กิจการมีการคำนึงถึงต้นทุนในด้านการขนส่ง เช่น มีการรวมเที่ยวสินค้าเพื่อประหยัดเส้นทาง	3.96	0.71	มาก	2
- กิจการมีการสร้างความเข้าใจแก่บุคลากรในเรื่องต้นทุนสินค้าและบริการ เพื่อช่วยลดต้นทุน	3.95	0.76	มาก	3
- กิจการมีผลตอบแทนจากการดำเนินงานเพิ่มมากขึ้น	3.95	0.57	มาก	3
- กิจการมีรายได้จากสินค้าและบริการเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อน	3.94	0.72	มาก	4
- กิจการมีต้นทุนต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์ที่ลดลงเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา	3.88	0.67	มาก	5
- กิจการมีผลตอบแทนจากส่วนของเจ้าของเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง	3.87	0.72	มาก	6
- กิจการมีการมองหาช่องทางการจัดจำหน่ายใหม่ เพื่อเพิ่มช่องทางการตลาด	3.81	0.72	มาก	7
โดยรวมด้านความสามารถในการทำกำไร	3.92	0.36	มาก	

จากตารางที่ 4.13 ผลการวิเคราะห์ความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีก วัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านความสามารถในการทำกำไรพบว่า ด้านความสามารถในการทำกำไรโดยรวมมีค่าเฉลี่ยความคิดเห็นเท่ากับ 3.92 ซึ่งมีการเจริญเติบโตในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับกิจการมีผลตอบแทนจากสินทรัพย์เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง มีค่าเฉลี่ยความคิดเห็นเท่ากับ 3.98 อยู่ในระดับมาก รองลงมาคือ กิจการมีการคำนึงถึงต้นทุนในด้านการขนส่ง เช่น มีการรวมเที่ยวสินค้าเพื่อประหยัดเส้นทาง ค่าเฉลี่ย มีความคิดเห็นเท่ากับ 3.96 และถัดมา คือ กิจการมีการสร้างความเข้าใจแก่บุคลากรในเรื่องต้นทุนสินค้าและบริการเพื่อช่วยลดต้นทุนมีค่าเฉลี่ยความคิดเห็นเท่ากับ 3.95 ตามลำดับ

4.4 ผลการทดสอบสมมติฐาน

การศึกษาวิจัยเรื่องอิทธิพลการปฏิบัติงานคลังสินค้าต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา ได้ทดสอบสมมติฐานที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ดังต่อไปนี้

4.4.1 ทดสอบสมมติฐานที่ 1

ปัจจัยพื้นฐานของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างมีผลกระทบต่อผลการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา

ทดสอบโดยใช้สถิติอ้างอิงในการทดสอบสมมติฐาน ในการวิเคราะห์ความแตกต่างของค่าเฉลี่ย t-test F-test และการวิเคราะห์ความแตกต่างรายคู่ด้วย Scheffe's method โดยสมมติฐานปัจจัยพื้นฐานมีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา

4.4.1.1 เพศของเจ้าของกิจการ หรือผู้จัดการร้าน มีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา

H_0 : เพศของเจ้าของกิจการ หรือผู้จัดการร้านที่แตกต่างกันมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาไม่แตกต่างกัน

H_1 : เพศของเจ้าของกิจการ หรือผู้จัดการร้านที่แตกต่างกันมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาแตกต่างกัน

ตารางที่ 4.14 ค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา จำแนกตามเพศ

การเจริญเติบโต	ชาย		หญิง		t	t	p-value
	\bar{X}	S.D.	\bar{X}	SD	คำนวณ	ตาราง	
ความได้เปรียบทางการแข่งขัน	3.90	0.33	3.99	0.33	0.83	1.65	0.03*
ความสามารถในการทำกำไร	3.89	0.39	3.94	0.34	0.14	1.65	0.19
การขยายตัวของส่วนครองตลาด	4.05	0.39	4.08	0.33	0.11	1.65	0.48
การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน	4.08	0.33	4.17	0.37	0.45	1.65	0.64
โดยรวม	4.00	0.28	4.04	0.26	0.19	1.65	0.14

* $p < .05$

จากตารางที่ 4.14 ผลการทดสอบจากค่า t ที่ได้จากการคำนวณ มีค่าน้อยกว่าค่า t ที่ได้จากการเปิดตารางทำให้สรุปได้ว่าค่า t จากการคำนวณอยู่ในขอบเขตที่ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 แสดงว่าเพศที่แตกต่างกันมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาไม่แตกต่างกัน

เมื่อพิจารณารายด้านพบว่า ประเด็นด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน ความสามารถในการทำกำไร การขยายตัวของส่วนครองตลาด การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน มีค่า t ที่ได้จากการคำนวณน้อยกว่าค่า t ที่ได้จากการเปิดตาราง สรุปได้ว่าเพศที่แตกต่างกันมีการเจริญเติบโตในด้านดังกล่าวไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

4.4.1.2 ปัจจัยพื้นฐาน อายุ มีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา

H_0 : อายุที่แตกต่างกันมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาไม่แตกต่างกัน

H_1 : อายุที่แตกต่างกันมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาแตกต่างกัน

ตารางที่ 4.15 ค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาจำแนกตามอายุ

การเจริญเติบโต	F จากการคำนวณ	p-value
ด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน	4.75	0.01*
ด้านความสามารถในการทำกำไร	2.48	0.08
ด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาด	5.27	0.01*
ด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน	0.72	0.49
โดยรวม	3.20	0.04*

*p < .05

จากตารางที่ 4.15 พบว่าค่า p-value น้อยกว่า 0.05 นั่นคือ อยู่ในขอบเขตที่ ปฏิเสธ H_0 ยอมรับ H_1 แสดงว่าอายุที่แตกต่างกันมีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาโดยรวมแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

เมื่อพิจารณารายด้านพบว่า การเจริญเติบโตด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน และด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาดพบว่าค่า p-value น้อยกว่า 0.05 สรุปได้ว่า อายุที่แตกต่างกันมีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตด้านดังกล่าวแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 เมื่อนำผลต่างของค่าเฉลี่ยสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน และด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาดจำแนกตามอายุเป็นรายคู่ ดังแสดงในตารางที่ 4.16

ตารางที่ 4.16 ผลต่างของค่าเฉลี่ยสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาจำแนกตามอายุเป็นรายคู่

การเจริญเติบโต	อายุ	อายุ			
		26 – 35 ปี	36 – 45 ปี	46 ปี ขึ้นไป	
ด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน					
- กิจการมีหน้าร้านที่ทันสมัย		ค่าเฉลี่ย	4.13	3.81	3.93
นำเชือถือ สินค้าแบ่งประเภท	26 – 35 ปี	4.13	-	0.04*	0.26
ชัดเจน เลือกลง่าย	36 – 45 ปี	3.81		-	0.43
	46 ปี ขึ้นไป	3.93			-

ตารางที่ 4.16 ผลต่างของค่าเฉลี่ยสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาจำแนกตามอายุเป็นรายคู่ (ต่อ)

การเจริญเติบโต	อายุ	อายุ			
		26 – 35 ปี	36 – 45 ปี	46 ปี ขึ้นไป	
ด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาด					
- กิจกรรมสามารถรักษาลูกค้ารายเก่าได้		ค่าเฉลี่ย	4.39	4.04	4.04
	26 – 35 ปี	4.39	-	0.03*	0.02*
	36 – 45 ปี	4.04		-	0.99
	46 ปี ขึ้นไป	4.04			-
- กิจกรรมมีการจัดบุคลากรเพื่อสำรวจทิศทางของตลาด		ค่าเฉลี่ย	4.11	3.82	4.07
	26 – 35 ปี	4.11	-	0.13	0.97
	36 – 45 ปี	3.82		-	0.03*
	46 ปี ขึ้นไป	4.07			-
- กิจกรรมมีการจัดบุคลากรเพื่อพบปะลูกค้าเก่า และหาลูกค้าใหม่		ค่าเฉลี่ย	4.39	3.99	3.88
	26 – 35 ปี	4.39	-	0.03*	0.00*
	36 – 45 ปี	3.99		-	0.59
	46 ปี ขึ้นไป	3.88			-

*p < .05

จากตารางที่ 4.16 พบว่า อายุมีผลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน และด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาดแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังนี้

กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุระหว่าง 26 – 35 ปี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุระหว่าง 36 – 45 ปี พบความแตกต่างในด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน คือ กิจกรรมมีหน้าร้านที่ทันสมัยน่าเชื่อถือ สินค้าแบ่งประเภทชัดเจน เลือกลง่าย

กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุระหว่าง 26 – 35 ปี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุระหว่าง 36 – 45 ปี และกลุ่มตัวอย่างที่มีอายุระหว่าง 26 – 35 ปี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุระหว่าง 36 – 45 ปี พบความแตกต่างในด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาด คือ กิจกรรมสามารถรักษาลูกค้ารายเก่าได้

กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุระหว่าง 36 – 45 ปี และกลุ่มตัวอย่างที่มีอายุ 46 ปีขึ้นไป พบความแตกต่างในด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาด คือ กิจกรรมมีการจัดบุคลากรเพื่อสำรวจทิศทางของตลาด

กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุระหว่าง 26 – 35 ปี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุระหว่าง 36 – 45 ปี และ กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุระหว่าง 26 – 35 ปี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุระหว่าง 36 – 45 ปี พบความแตกต่างในด้านการขยายตัวของสวนรองตลาด คือ กิจการมีการจับคู่บุคลากรเพื่อพบปะลูกค้าเก่า และหาลูกค้าใหม่

4.4.1.3 ปัจจัยพื้นฐาน ตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถาม มีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา

H_0 : ตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถามที่แตกต่างกันมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาไม่แตกต่างกัน

H_1 : ตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถามที่แตกต่างกันมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาแตกต่างกัน

ตารางที่ 4.17 ค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาจำแนกตามตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถาม

การเจริญเติบโต	เจ้าของกิจการ		ผู้จัดการร้าน		t คำนวณ	t ตาราง	p-value
	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD			
ความได้เปรียบทางการแข่งขัน	3.95	0.34	3.94	0.31	0.03	1.65	0.97
ความสามารถในการทำกำไร	3.92	0.39	3.90	0.31	0.49	1.65	0.62
การขยายตัวของสวนรองตลาด	4.07	0.38	4.05	0.31	0.35	1.65	0.72
การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน	4.15	0.41	4.20	0.29	-0.98	1.65	0.32
โดยรวม	4.02	0.30	4.02	0.21	-0.04	1.65	0.96

* $p < .05$

จากตารางที่ 4.17 ผลการทดสอบจากค่า t ที่ได้จากการคำนวณมีค่าน้อยกว่าค่า t ที่ได้จากการเปิดตารางทำให้สรุปได้ว่า ค่า t จากการคำนวณอยู่ในขอบเขตที่ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 แสดงว่าตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถามที่แตกต่างกันมีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาโดยรวมไม่แตกต่างกัน

เมื่อพิจารณารายด้านพบว่า ประเด็นด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน ความสามารถในการทำกำไร การขยายตัวของสวนรองตลาด การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน มีค่า t ที่ได้จากการคำนวณ

น้อยกว่าค่า t ที่ได้จากการเปิดตาราง สรุปได้ว่าตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถามที่แตกต่างกันมีการเจริญเติบโตในด้านดังกล่าวไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

4.4.1.4 ปัจจัยพื้นฐาน สถานภาพ มีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา

- H_0 : สถานภาพที่แตกต่างกันมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาไม่แตกต่างกัน
 H_1 : สถานภาพที่แตกต่างกันมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาแตกต่างกัน

ตารางที่ 4.18 ค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาจำแนกตามสถานภาพ

การเจริญเติบโต	โสด		สมรส		t จำนวน	t ตาราง	p-value
	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD			
ความได้เปรียบทางการแข่งขัน	3.86	0.27	3.96	0.35	2.93	1.65	0.08
ความสามารถในการทำกำไร	3.88	0.27	3.92	0.39	6.02	1.65	0.02*
การขยายตัวของส่วนครองตลาด	4.04	0.30	4.07	0.38	3.29	1.65	0.07
การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน	4.10	0.31	4.18	0.40	3.14	1.65	0.08
โดยรวม	3.97	0.20	4.03	0.29	7.95	1.65	0.01*

* $p < .05$

จากตารางที่ 4.18 ผลการทดสอบจากค่า t ที่ได้จากการคำนวณ มีค่ามากกว่าค่า t ที่ได้จากการเปิดตารางทำให้สรุปได้ว่า ค่า t จากการคำนวณอยู่ในขอบเขตที่ ปฏิเสธ H_0 ยอมรับ H_1 แสดงว่าสถานภาพที่แตกต่างกันมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาโดยรวมแตกต่างกัน

เมื่อพิจารณารายด้านพบว่า ประเด็นด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน ความสามารถในการทำกำไร การขยายตัวของส่วนครองตลาด การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน มีค่า t ที่ได้จากการคำนวณมากกว่าค่า t ที่ได้จากการเปิดตาราง สรุปได้ว่าสถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถามที่แตกต่างกันมีการเจริญเติบโตในด้านดังกล่าวแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

4.4.1.7 ปัจจัยพื้นฐาน ระดับการศึกษา มีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา

- H_0 : ระดับการศึกษาที่แตกต่างกันมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาไม่แตกต่างกัน
- H_1 : ระดับการศึกษาที่แตกต่างกันมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาแตกต่างกัน

ตารางที่ 4.19 ค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาจำแนกตามระดับการศึกษา

การเจริญเติบโต	F จากการคำนวณ	p-value*
ด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน	1.93	0.15
ด้านความสามารถในการทำกำไร	1.74	0.18
ด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด	3.74	0.03*
ด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน	0.18	0.84
โดยรวม	2.36	0.10

*p < .05

จากตารางที่ 4.19 พบว่า ค่า p-value มากกว่า 0.05 นั่นคือ อยู่ในขอบเขตที่ ขอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 แสดงว่าระดับการศึกษาที่แตกต่างกันมีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาโดยรวมไม่แตกต่างกัน

เมื่อพิจารณารายด้านพบว่า ด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด ค่า p-value น้อยกว่า 0.05 สรุปได้ว่า ระดับการศึกษาที่แตกต่างกันมีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านดังกล่าวแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 เมื่อนำผลต่างของค่าเฉลี่ยสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด จำแนกตามระดับการศึกษาเป็นรายคู่ ดังแสดงในตารางที่ 4.20

ตารางที่ 4.20 ผลต่างของค่าเฉลี่ยสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา จำแนกตามระดับการศึกษาเป็นรายคู่

การเจริญเติบโต	ระดับการศึกษา	ระดับการศึกษา		
		1	2	3
ด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาด				
-กิจกรรมสามารถหาลูกค้ารายใหม่เพิ่มขึ้น จากปีที่ผ่านมา	ค่าเฉลี่ย	4.30	3.94	4.09
	1	4.30	-	0.01*
	2	3.94	-	0.35
	3	4.09		-
-กิจกรรมสามารถรักษาลูกค้ารายเก่าได้	ค่าเฉลี่ย	4.03	4.16	3.83
	1	4.03	-	0.59
	2	4.16	-	0.02*
	3	3.83		-
-กิจกรรมมีการเพิ่มผลิตภัณฑ์เพื่อให้ตรง ตามความต้องการของตลาด	ค่าเฉลี่ย	4.11	4.28	4.00
	1	4.11	-	0.36
	2	4.28	-	0.03*
	3	4.00		-
-กิจกรรมมีการจัดบุคลากรเพื่อพบปะ ลูกค้าเก่าและหาลูกค้าใหม่	ค่าเฉลี่ย	3.97	4.07	3.70
	1	3.97	-	0.83
	2	4.07	-	0.02*
	3	3.70		-
- กิจกรรมมีการวิเคราะห์คู่แข่งทางการค้า เพื่อสร้างรูปแบบการแข่งขันใหม่ ทันสมัย	ค่าเฉลี่ย	4.11	4.10	3.75
	1	4.11	-	0.99
	2	4.10	-	0.00*
	3	3.75		-

*p < .05

หมายเหตุ หมายเลข 1-3 หมายถึง ระดับการศึกษา โดยกำหนดให้

- 1 แทน ระดับการศึกษา ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย
- 2 แทน ระดับการศึกษา ปริญญาตรี
- 3 แทน ระดับการศึกษา สูงกว่าปริญญาตรี

จากตารางที่ 4.22 พบว่า ระดับการศึกษามีผลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาด แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังนี้

กลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย กับกลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี พบความแตกต่างในด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาด คือ กิจการสามารถหาลูกค้ารายใหม่เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมา

กลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี พบความแตกต่างในด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาด คือ กิจการสามารถรักษาลูกค้ารายเก่าได้

กลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี พบความแตกต่างในด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาด คือ กิจการมีการเพิ่มผลิตภัณฑ์เพื่อให้ตรงตามความต้องการของตลาด

กลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี พบความแตกต่างในด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาด คือ กิจการมีการจัดบุคลากรเพื่อพบปะลูกค้าเก่าและหาลูกค้าใหม่

กลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย กับกลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี และกลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี พบความแตกต่างในด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาด คือ กิจการมีการวิเคราะห์คู่แข่งทางการค้าเพื่อสร้างรูปแบบการแข่งขันใหม่ทันสมัย

4.4.1.6 ปัจจัยพื้นฐาน ระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ มีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา

H_0 : ระยะเวลาดำเนินงานของกิจการที่แตกต่างกันมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา
ไม่แตกต่างกัน

H_1 : ระยะเวลาดำเนินงานของกิจการที่แตกต่างกันมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา
แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.21 ค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาจำแนกตามระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ

การเจริญเติบโต	F จากการคำนวณ	p-value*
ด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน	1.82	0.16
ด้านความสามารถในการทำกำไร	2.94	0.05*
ด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด	10.69	0.00*
ด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน	0.24	0.79
โดยรวม	3.45	0.03*

จากตารางที่ 4.21 พบว่า ค่า p-value น้อยกว่า 0.05 นั่นคือ อยู่ในขอบเขตที่ ปฏิเสธ H_0 ยอมรับ H_1 แสดงว่าระยะเวลาดำเนินงานของกิจการที่แตกต่างกัน มีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาโดยรวมแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ด้านความสามารถในการทำกำไร และด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด พบว่า ค่า p-value น้อยกว่า 0.05 สรุปได้ว่าระยะเวลาดำเนินงานของกิจการที่แตกต่างกัน มีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา ด้านดังกล่าวแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 เมื่อนำผลต่างของค่าเฉลี่ยสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตด้านความสามารถในการทำกำไร และด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด จำแนกตามระยะเวลาดำเนินงานของกิจการเป็นรายคู่ดังแสดงในตารางที่ 4.22

ตารางที่ 4.22 ผลต่างของค่าเฉลี่ยสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาจำแนกตามระยะเวลาดำเนินงานของกิจการเป็นรายคู่

การเจริญเติบโต	ระยะเวลาดำเนิน งานของกิจการ	ระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ		
		1	2	3
ด้านความสามารถในการทำกำไร				
-กิจการมีการสร้างความเข้าใจแก่ บุคลากรในเรื่องต้นทุนสินค้าและ บริการเพื่อช่วยลดต้นทุน	ค่าเฉลี่ย	4.24	4.12	3.85
	1	4.24	-	0.78
	2	4.12	-	0.05*
	3	3.85	-	-

ตารางที่ 4.22 ผลต่างของค่าเฉลี่ยสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาจำแนกตามระยะเวลาดำเนินงานของกิจการเป็นรายคู่ (ต่อ)

การเจริญเติบโต	ระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ	ระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ		
		1	2	3
ด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด				
-กิจการสามารถจำหน่ายสินค้าได้ตรงกับความต้องการของลูกค้า	ค่าเฉลี่ย	4.48	4.02	4.08
	1	4.48	-	0.01*
	2	4.02	-	0.81
	3	4.08		-
-กิจการมีการจัดบุคลากรเพื่อพบปะลูกค้าเก่า และหาลูกค้าใหม่	ค่าเฉลี่ย	4.55	4.53	4.17
	1	4.55	-	0.02*
	2	4.53	-	0.95
	3	4.17		-
-กิจการมีการเพิ่มผลิตภัณฑ์เพื่อให้ตรงตามความต้องการของตลาด	ค่าเฉลี่ย	4.34	4.02	3.92
	1	4.34	-	0.19
	2	4.02	-	0.71
	3	3.92		-
-กิจการมีการวิเคราะห์คู่แข่งทางการค้าเพื่อสร้างรูปแบบการแข่งขันใหม่ให้ทันสมัย	ค่าเฉลี่ย	4.52	3.97	3.99
	1	4.52	-	0.01*
	2	3.97	-	0.98
	3	3.99		-

*p < .05

หมายเหตุ หมายเลข 1- 3 หมายถึง ระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ โดยกำหนดให้

- 1 แทน ระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ 6 – 10 ปี
- 2 แทน ระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ 11 – 15 ปี
- 3 แทน ระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ 16 ปีขึ้นไป

จากตารางที่ 4.22 พบว่า ระยะเวลาดำเนินงานของกิจการมีผลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านความสามารถในการทำกำไร และด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังนี้

กลุ่มตัวอย่างที่มีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ 11-15 ปี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ 16 ปีขึ้นไป ความแตกต่างระหว่างในด้านความสามารถในการทำกำไร คือ กิจการมีการสร้างความเข้าใจแก่บุคลากรในเรื่องต้นทุนสินค้าและบริการเพื่อช่วยลดต้นทุน

กลุ่มตัวอย่างที่มีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ 6-10 ปี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ 11-15 ปี และกลุ่มตัวอย่างที่มีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ 6-10 ปี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ 16 ปีขึ้นไป พบความแตกต่างในด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด คือ กิจการสามารถจำหน่ายสินค้าได้ตรงกับความต้องการของลูกค้า

กลุ่มตัวอย่างที่มีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ 6-10 ปี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ 11-15 ปี และกลุ่มตัวอย่างที่มีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ 6-10 ปี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ 16 ปีขึ้นไป พบความแตกต่างในด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด คือ กิจการมีการจัดบุคลากรเพื่อพบปะลูกค้าเก่าและหาลูกค้าใหม่

กลุ่มตัวอย่างที่มีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ 6-10 ปี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ 16 ปีขึ้นไป พบความแตกต่างในด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด คือ กิจการมีการเพิ่มผลิตภัณฑ์เพื่อให้ตรงตามความต้องการของตลาด

กลุ่มตัวอย่างที่มีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ 6-10 ปี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ 11-15 ปี และกลุ่มตัวอย่างที่มีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ 6-10 ปี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ 16 ปีขึ้นไป พบความแตกต่างในด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด คือ กิจการมีการวิเคราะห์คู่แข่งทางการค้าเพื่อสร้างรูปแบบการแข่งขันใหม่ให้ทันสมัย

4.4.1.7 ปัจจัยพื้นฐาน ประสิทธิภาพทำงาน มีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา

H_0 : ประสิทธิภาพทำงานที่แตกต่างกันมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาไม่แตกต่างกัน

H_1 : ประสิทธิภาพทำงานที่แตกต่างกันมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาแตกต่างกัน

ตารางที่ 4.23 ค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาจำแนกตามประสบการณ์ทำงาน

การเจริญเติบโต	F จากการคำนวณ	p-value*
ด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน	0.66	0.52
ด้านความสามารถในการทำกำไร	1.14	0.32
ด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาด	6.12	0.00*
ด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน	0.68	0.51
โดยรวม	1.76	0.17

*p < .05

จากตารางที่ 4.23 พบว่า ค่า p-value มากกว่า 0.05 นั่นคือ อยู่ในขอบเขตที่ ขอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 แสดงว่าประสบการณ์ทำงานที่แตกต่างกันมีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาโดยรวมไม่แตกต่างกัน

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาดพบว่า ค่า p-value น้อยกว่า 0.05 สรุปได้ว่า ประสบการณ์ทำงานที่แตกต่างกันมีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตด้านดังกล่าวแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 เมื่อนำผลต่างของค่าเฉลี่ยสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา ด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาด จำแนกตามประสบการณ์ทำงานเป็นรายคู่ดังแสดงในตารางที่ 4.24

ตารางที่ 4.24 ผลต่างของค่าเฉลี่ยสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาจำแนกตามประสบการณ์ทำงานเป็นรายคู่

การเจริญเติบโต	ประสบการณ์ทำงาน	ประสบการณ์ทำงาน		
		1	2	3
ด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาด				
-กิจการมีการเพิ่มผลิตภัณฑ์เพื่อให้ตรงตามความต้องการของตลาด	ค่าเฉลี่ย	4.46	4.09	4.17
	1	4.46	-	0.03*
	2	4.09	-	0.70
	3	4.17	-	-

ตารางที่ 4.24 ผลต่างของค่าเฉลี่ยสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาจำแนกตามประสบการณ์ทำงานเป็นรายคู่ (ต่อ)

การเจริญเติบโต	ประสบการณ์ทำงาน	ประสบการณ์ทำงาน		
		1	2	3
-กิจการมีการจัดบุคลากรเพื่อพบปะลูกค้าเก่าและหาลูกค้าใหม่	ค่าเฉลี่ย	4.26	3.74	4.00
	1	4.26	-	0.01*
	2	3.74	-	0.16
	3	4.00		-

*p < .05

หมายเหตุ หมายเลข 1- 3 หมายถึงประสบการณ์ทำงาน โดยกำหนดให้

- 1 แทน ประสบการณ์ทำงาน 5 - 10 ปี
- 2 แทน ประสบการณ์ทำงาน 11 - 15 ปี
- 3 แทน ประสบการณ์ทำงานมากกว่า 15 ปี

จากตารางที่ 4.24 พบว่า ประสบการณ์ทำงานมีผลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังนี้

กลุ่มตัวอย่างที่มีประสบการณ์ทำงาน 5 – 10 ปี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีประสบการณ์ 11-15 ปี พบความแตกต่างในด้านด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด คือ กิจการมีการเพิ่มผลิตภัณฑ์เพื่อให้ตรงตามความต้องการของตลาด

กลุ่มตัวอย่างที่มีประสบการณ์ทำงาน 5 – 10 ปี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีประสบการณ์ 11-15 ปี พบความแตกต่างในด้านด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด คือ กิจการมีการจัดบุคลากรเพื่อพบปะลูกค้าเก่าและหาลูกค้าใหม่

4.4.1.8 ปัจจัยพื้นฐาน จำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์ มีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา

H_0 : จำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์ที่แตกต่างกันมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาไม่แตกต่างกัน

H_1 : จำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์ที่แตกต่างกันมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาแตกต่างกัน

ตารางที่ 4.25 ค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาจำแนกตามจำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์

การเจริญเติบโต	จันทร์ – เสาร์		ทุกวัน		t จำนวน	t ตาราง	p-value
	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD			
ความได้เปรียบทางการแข่งขัน	3.92	0.32	4.07	0.37	1.18	1.65	0.28
ความสามารถในการทำกำไร	3.89	0.35	4.03	0.41	2.34	1.65	0.13
การขยายตัวของส่วนครองตลาด	4.03	0.34	4.20	0.42	5.98	1.65	0.02*
การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน	4.16	0.38	4.17	0.41	1.44	1.65	0.23
โดยรวม	4.00	0.26	4.12	0.34	5.24	1.65	0.02*

* $p < .05$

จากตารางที่ 4.25 ผลการทดสอบจากค่า t ที่ได้จากการคำนวณ มีค่ามากกว่าค่า t ที่ได้จากการเปิดตารางทำให้สรุปได้ว่าค่า t จากการคำนวณอยู่ในขอบเขตที่ ปฏิเสธ H_0 ยอมรับ H_1 แสดงว่าจำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์ที่แตกต่างกันมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาโดยรวมแตกต่างกัน

เมื่อพิจารณารายด้านพบว่า ประเด็นด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน มีค่า t ที่ได้จากการคำนวณน้อยกว่าค่า t ที่ได้จากการเปิดตาราง สรุปได้ว่าจำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์ที่แตกต่างกันมีการเจริญเติบโตในด้านดังกล่าวไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

เมื่อพิจารณารายด้านพบว่า ประเด็นด้านความสามารถในการทำกำไร การขยายตัวของส่วนครองตลาด มีค่า t ที่ได้จากการคำนวณมากกว่าค่า t ที่ได้จากการเปิดตาราง สรุปได้ว่าจำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์ที่แตกต่างกันมีการเจริญเติบโตในด้านดังกล่าวแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

4.4.1.9 ปัจจัยพื้นฐาน จำนวนพนักงานมีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา

H_0 : จำนวนพนักงานที่แตกต่างกันมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาไม่แตกต่างกัน

H_1 : จำนวนพนักงานที่แตกต่างกันมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาแตกต่างกัน

ตารางที่ 4.26 ค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาจำแนกตามจำนวนพนักงาน

การเจริญเติบโต	น้อยกว่า 10 คน		11 - 20 คน		t จำนวน	t ตาราง	p-value
	\bar{x}	SD	\bar{x}	SD			
ความได้เปรียบทางการแข่งขัน	3.93	0.30	3.97	0.36	2.71	1.65	0.10
ความสามารถในการทำกำไร	3.93	0.36	3.92	0.37	0.07	1.65	0.80
การขยายตัวของส่วนครองตลาด	4.11	0.34	4.06	0.37	1.89	1.65	0.17
การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน	4.19	0.37	4.21	0.35	0.11	1.65	0.74
โดยรวม	4.04	0.25	4.12	0.34	3.07	1.65	0.08

* $p < .05$

จากตารางที่ 4.26 ผลการทดสอบจากค่า t ที่ได้จากการคำนวณ มีค่ามากกว่าค่า t ที่ได้จากการเปิดตารางทำให้สรุปได้ว่า ค่า t จากการคำนวณอยู่ในขอบเขตที่ ปฏิเสธ H_0 ยอมรับ H_1 แสดงว่าจำนวนพนักงานที่แตกต่างกันมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาโดยรวมแตกต่างกัน

เมื่อพิจารณารายด้านพบว่า ประเด็นความสามารถในการทำกำไร การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน มีค่า t ที่ได้จากการคำนวณน้อยกว่าค่า t ที่ได้จากการเปิดตาราง สรุปได้ว่าจำนวนพนักงานที่แตกต่างกันมีการเจริญเติบโตในด้านดังกล่าวไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

เมื่อพิจารณารายด้านพบว่า ประเด็นด้าน ความได้เปรียบทางการแข่งขัน การขยายตัวของส่วนครองตลาด มีค่า t ที่ได้จากการคำนวณมากกว่าค่า t ที่ได้จากการเปิดตาราง สรุปได้ว่าจำนวนพนักงานที่แตกต่างกันมีการเจริญเติบโตในด้านดังกล่าวแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

4.4.1.10 ปัจจัยพื้นฐาน รายได้ของกิจการเฉลี่ยต่อปีมีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา

H_0 : รายได้ของกิจการเฉลี่ยต่อปีที่แตกต่างกันมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาไม่แตกต่างกัน

H_1 : รายได้ของกิจการเฉลี่ยต่อปีที่แตกต่างกันมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาแตกต่างกัน

ตารางที่ 4.27 ค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาจำแนกตามรายได้ของกิจการเฉลี่ยต่อปี

การเจริญเติบโต	F จากการคำนวณ	p-value
ด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน	2.15	0.09
ด้านความสามารถในการทำกำไร	0.63	0.59
ด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาด	0.27	0.84
ด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน	1.09	0.35
รวม	1.08	0.35

จากตารางที่ 4.27 พบว่า ค่า p-value มากกว่า 0.05 นั่นคือ อยู่ในขอบเขตที่ยอมรับ H_0 ปฏิเสธ H_1 แสดงว่ารายได้ของกิจการเฉลี่ยต่อปีที่มีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาโดยรวมไม่แตกต่างกัน

4.4.2 ทดสอบสมมติฐานที่ 2

การวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐานของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างมีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา ซึ่งตัวแปรอิสระ คือ ปัจจัยพื้นฐานเป็นข้อมูลเชิงคุณภาพ Nominal Scale หรือ Ordinal Scale ต้องเปลี่ยนให้เป็นตัวแปรหุ่น (Dummy Variable) ตัวแปรมีค่าเป็น 0 กับ 1 เพื่อยกระดับการวัดตัวแปรให้เป็น Interval Scale ซึ่ง การศึกษาตัวแปรอิสระสามารถทำนายตัวแปรตามโดยใช้วิธีการวิเคราะห์การถดถอยพหุแบบขั้นตอน (Stepwise Multiple Regression Analysis) ซึ่งมีข้อกำหนดของการวิเคราะห์การถดถอยพหุคือ ตัวแปรอิสระทุกตัวจะต้องไม่มีความสัมพันธ์กันสูงเกิน 0.80 เพราะถ้าตัวแปรอิสระต่างๆ ไม่เป็นอิสระต่อกันแล้วจะทำให้แยกอิทธิพลของตัวแปรหนึ่งออกจากอีกตัวแปรหนึ่งไม่ได้เกิดปัญหาที่เรียกว่า “Multicollinearity Problem” ขึ้นได้และถ้าเกิดปัญหานี้จะต้องแก้ไขด้วยการตัดตัวแปรอิสระที่มีความสัมพันธ์กันสูงออกไปซึ่งพิจารณาจาก

1. ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน (Pearson's product-moment correlation coefficient) เพื่อให้เห็นความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต่างๆว่าเป็นความสัมพันธ์เชิงเส้นตรงหรือไม่ (Linear relationship) ทิศทาง (Direction) ของความสัมพันธ์เป็นบวกหรือลบขนาด (Strength) ของความสัมพันธ์มีค่าอยู่ในระดับใดโดยเกณฑ์พิจารณาค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์(R) มีดังนี้ (พวงรัตน์ ทวีรัตน์, 2538: 144)

1.1	$R > 0.80$	ระดับความสัมพันธ์สูง	ทิศทางบวก
1.2	$0.60 < R > 0.80$	ระดับความสัมพันธ์ค่อนข้างสูง	ทิศทางบวก
1.3	$0.40 < R > 0.60$	ระดับความสัมพันธ์ปานกลาง	ทิศทางบวก
1.4	$0.20 < R > 0.40$	ระดับความสัมพันธ์ค่อนข้างต่ำ	ทิศทางบวก
1.5	$R < 0.20$	ระดับความสัมพันธ์ต่ำ	ทิศทางบวก
1.6	$R > -0.80$	ระดับความสัมพันธ์สูง	ทิศทางลบ
1.7	$-0.60 < R > -0.80$	ระดับความสัมพันธ์ค่อนข้างสูง	ทิศทางลบ
1.8	$-0.40 < R > -0.60$	ระดับความสัมพันธ์ปานกลาง	ทิศทางลบ
1.9	$-0.20 < R > -0.40$	ระดับความสัมพันธ์ค่อนข้างต่ำ	ทิศทางลบ
1.10	$R < -0.20$	ระดับความสัมพันธ์ต่ำ	ทิศทางลบ

2. ค่าสัมประสิทธิ์ (R^2) เป็นสัดส่วนของความผันแปรในตัวแปรหนึ่งที่สามารถอธิบายความผันแปรของตัวแปร ซึ่งจะเป็นการบอกลักษณะความสัมพันธ์ที่แท้จริง มีค่าระหว่าง 0 กับ 1 เหลือ (อารี จำปากลาง, 2552: 105 - 106)

การวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐานที่มีอิทธิพลการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาโดยการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรที่จะนำเข้าการวิเคราะห์การถดถอยพหุแบบขั้นตอน (Stepwise Multiple Regression Analysis) ผู้วิจัยได้กำหนดสัญลักษณ์ที่ใช้แทนตัวแปร และผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ดังแสดงในตารางที่ 4.31

สัญลักษณ์ที่ใช้แทนตัวแปร

P1	แทน	เพศ
P2	แทน	อายุ
P3	แทน	ตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถาม
P4	แทน	สถานภาพ
P5	แทน	ระดับการศึกษา
P6	แทน	ระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ
P7	แทน	ประสบการณ์ทำงานกิจการ

P8	แทน	จำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์
P9	แทน	จำนวนพนักงานทั้งหมดของกิจการ
P10	แทน	รายได้ของกิจการเฉลี่ยต่อปี
W1	แทน	การรับสินค้า
W2	แทน	การระบุประเภทและการจัดกลุ่ม
W3	แทน	การจัดเก็บสินค้า
W4	แทน	การนำสินค้าออกตามใบสั่ง
W5	แทน	การตรวจนับสินค้า
W6	แทน	การรายงาน
G1	แทน	การเจริญเติบโตด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน
G2	แทน	การเจริญเติบโตด้านความสามารถในการทำกำไร
G3	แทน	การเจริญเติบโตด้านด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาด
G4	แทน	การเจริญเติบโตด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน

ตารางที่ 4.28 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของปัจจัยพื้นฐานกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีก
วัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	G1	G2	G3	G4	G_all
P1	1	-.149*	-.187**	-.205**	.047	-.064	.010	-.031	-.042	-.033	.131*	.079	.043	.028	.089
P2		1	.294**	.293**	-.206**	.235**	.252**	.201**	.011	.062	.083	.004	-.100	.072	.019
P3			1	.076	.025	.071	.081	.012	-.053	-.021	.002	.030	.021	-0.059	-.003
P4				1	0.051	-.049	.096	.016	.078	.072	.074	.004	.051	.087	.071
P5					1	.020	.026	.019	.355**	.280**	-.016	-.136*	-.104	-.004	-.086
P6						1	.590**	.238**	.118	.280**	-.097	-.106	-.115	.004	-.101
P7							1	.239**	.114	.171**	-.086	-.098	-.067	.023	-.072
P8								1	.075	.141*	-.159**	-.136*	-.159**	-.005	-.147*
P9									1	.399**	.039	-.033	-.108	-.058	-.055
P10										1	.001	-.065	-.071	-.041	-.059
G1											1	.646**	.473**	.336**	.789**
G2												1	.558**	.359**	.836**
G3													1	.316**	.766**
G4														1	.671**
G_all															1

*p <.05 และ **p <.01

จากตารางที่ 4.28 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของตัวแปรอิสระหรือปัจจัยพื้นฐานจำนวน 45 คู่พบว่า ตัวแปรอิสระมีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 16 คู่ และมีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 2 คู่ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระเป็นความสัมพันธ์ในทิศทางบวก และทางลบขนาดความสัมพันธ์ตั้งแต่ - 0.20 ถึง 0.59 ซึ่งพบว่าไม่มีตัวแปรอิสระใดที่มีค่าความสัมพันธ์สูงเกิน 0.80 จึงสามารถนำตัวแปรอิสระเหล่านี้ไปวิเคราะห์การถดถอยพหุแบบขั้นตอนได้ เมื่อความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระ คือ ปัจจัย พื้นฐานกับตัวแปรตาม คือ การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาพบว่า

เพศ (P1) กับการเจริญเติบโตความได้เปรียบทางการแข่งขัน (G1) พบว่า $P = .131$ ซึ่ง $R < 0.20$ มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ มีความสัมพันธ์กันในทิศทางบวก

ระดับการศึกษา (P5) กับการเจริญเติบโตด้านความสามารถในการทำกำไร (G2) พบว่า $P = -.136$ ซึ่ง $R < -0.20$ มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ และมีความสัมพันธ์ในทิศทางลบ

จำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์ (P8) กับการความสามารถในการทำกำไร (G2) พบว่า $P = -.136$ ซึ่ง $R < -0.20$ มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ มีความสัมพันธ์กันในทิศทางลบ

จำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์ (P8) กับการเจริญเติบโตโดยรวม (G_all) พบว่า $P = -.136$ ซึ่ง $R < -0.20$ มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ มีความสัมพันธ์กันในทิศทางลบ

จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์สามารถนำตัวแปรที่มีความสัมพันธ์กันดังกล่าวมาวิเคราะห์การถดถอยพหุแบบขั้นตอนได้ โดยมีสมมติฐานการวิจัยดังนี้

4.4.2.1 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐานที่มีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตโดยรวมซึ่งผลการวิเคราะห์มีรายละเอียดดังแสดงในตารางที่ 4.29

ตารางที่ 4.29 ปัจจัยพื้นฐานที่มีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตโดยรวม

ตัวแปรพยากรณ์	b	SE b	Beta	t	Sig.
ค่าคงที่	4.116	.042			
จำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์ (P8)	-.112	.045	-2.147	-2.456	.015
R= .147 R ² = .022 R ² adj = .018 F Overall = 6.043 Sig. = .015					

จากตารางที่ 4.29 พบว่า ปัจจัยพื้นฐานด้านจำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์ (P8) สามารถพยากรณ์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา โดยรวมได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยสามารถพยากรณ์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาโดยรวม ได้ร้อยละ 1.80 ($R^2_{adj} = 0.018$) และมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุเท่ากับ 0.147 สามารถเขียนสมการถดถอยพหุในรูปของคะแนนดิบ ดังนี้ สมการ $G_{all} = 4.116 - 0.112 (P8)$

โดยที่ $G_{all} =$ การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา โดยรวม

และสมการถดถอยพหุในรูปคะแนนมาตรฐานดังนี้

$$Z_{G_{all}} = -2.147 (P8)$$

ตัวแปรพยากรณ์ปัจจัยพื้นฐานที่สามารถพยากรณ์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาโดยรวมมีจำนวน 1 ตัวแปร ซึ่งตัวแปรที่มีค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยพหุที่สามารถพยากรณ์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาโดยรวมได้ดีที่สุด คือ ปัจจัยพื้นฐานด้านจำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์ (P8)

4.4.2.2 ปัจจัยพื้นฐานมีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน ซึ่งผลการวิเคราะห์มีรายละเอียดดังแสดงในตารางที่ 4.30

ตารางที่ 4.30 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐานที่มีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน

ตัวแปรพยากรณ์	b	SE b	Beta	t	Sig.
ค่าคงที่	3.989	.056		70.875	.000
จำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์ (P8)	-.168	.055	-.183	-3.037	.003
เพศ (P1)	.097	.039	.146	2.450	.015
อายุ (P2)	.093	.040	.141	2.328	.021
R= .245 R ² = .060 R ² adj = .049 F Overall = 5.746 Sig. = .001					

จากตารางที่ 4.30 พบว่า ปัจจัยพื้นฐานด้านเพศ (P1) อายุ (P2) และจำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์ (P8) สามารถร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง

ในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านความได้เปรียบทางการแข่งขันได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยสามารถร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน ได้ร้อยละ 4.90 ($R^2_{adj} = 0.049$) และมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุเท่ากับ 0.245 สามารถเขียนสมการถดถอยพหุในรูปของคะแนนดิบดังนี้

$$\text{สมการ } G1 = 3.989 + 0.097 (P1) + 0.093 (P2) - 0.168 (P8)$$

โดยที่ $G1 =$ การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา
ด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน

และสมการถดถอยพหุในรูปคะแนนมาตรฐานดังนี้

$$Z_{G1} = 0.146 (P1) + 0.141 (P2) - 0.183 (P8)$$

ตัวแปรพยากรณ์ปัจจัยพื้นฐานที่สามารถพยากรณ์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา ด้านความได้เปรียบทางการแข่งขันมีจำนวน 3 ตัวแปร ซึ่งตัวแปรที่มีค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยพหุที่สามารถพยากรณ์การเจริญเติบโตด้านความได้เปรียบทางการแข่งขันได้ดีที่สุด ได้แก่ ปัจจัยพื้นฐานด้านเพศ (P1) อายุ (P2) และจำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์ (P8) ตามลำดับ

4.4.2.3 ปัจจัยพื้นฐานมีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านความสามารถในการทำกำไร ซึ่งผลการวิเคราะห์มีรายละเอียดดังแสดงในตารางที่ 4.31

ตารางที่ 4.31 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐานที่มีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านความสามารถในการทำกำไร

ตัวแปรพยากรณ์	b	SE b	Beta	t	Sig.
ค่าคงที่	4.103	.064		64.523	.000
ระดับการศึกษา (P5)	-.105	.047	-.134	-2.245	.026
จำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์ (P8)	-.135	.060	-.133	-2.238	.026
R = .190 $R^2 = .036$ $R^2_{adj} = .029$ F Overall = 5.121 Sig. = .007					

จากตารางที่ 4.31 พบว่า ปัจจัยพื้นฐานด้านระดับการศึกษา (P5) และจำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์ (P8) สามารถร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านความสามารถในการทำกำไรได้อย่างมีนัยสำคัญทาง

สถิติที่ระดับ 0.01 โดยสามารถร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตด้านความสามารถในการทำกำไรได้ร้อยละ 2.90 ($R^2_{adj} = 0.029$) และมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุเท่ากับ 0.190 สามารถเขียนสมการถดถอยพหุในรูปของคะแนนดิบ ดังนี้

$$\text{สมการ } G2 = 4.103 - 0.105 (P5) - 0.135 (P8)$$

โดยที่ $G2$ = การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา
ด้านความสามารถในการทำกำไร

และสมการถดถอยพหุในรูปคะแนนมาตรฐานดังนี้

$$Z_{G2} = -0.134 (P5) - 0.133 (P8)$$

ตัวแปรพยากรณ์ปัจจัยพื้นฐานด้านระดับการศึกษา (P5) และจำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์ (P8) ที่สามารถพยากรณ์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านความสามารถในการทำกำไรมีจำนวน 2 ตัวแปร ซึ่งตัวแปรที่มีค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยพหุที่สามารถพยากรณ์การเจริญเติบโตด้านความสามารถในการทำกำไรได้ดีที่สุด ได้แก่ จำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์ (P8) ระดับการศึกษา (P5) ตามลำดับ

4.4.2.4 ปัจจัยพื้นฐานมีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านการขยายส่วนครองของตลาด ซึ่งผลการวิเคราะห์มีรายละเอียดดังแสดงในตารางที่ 4.32

ตารางที่ 4.32 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐานที่มีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านการขยายส่วนครองของตลาด

ตัวแปรพยากรณ์	b	SE b	Beta	t	Sig.
ค่าคงที่	4.196	.055			
จำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์ (P8)	-.158	.059	-1.159	-2.662	.008
R = .159 R ² = .025 R ² adj = .022 F Overall = 7.087 Sig. = .008					

จากตารางที่ 4.32 พบว่า ปัจจัยพื้นฐานด้านจำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์ (P8) สามารถพยากรณ์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านการขยายส่วนครองของตลาดได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยพยากรณ์การเจริญเติบโตด้านการขยายส่วนครองของตลาด ได้ร้อยละ 2.20 ($R^2_{adj} = 0.022$) และมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุเท่ากับ 0.159 สามารถเขียนสมการถดถอยพหุในรูปของคะแนนดิบดังนี้

สมการ $G_3 = 4.196 - 0.158 (P_8)$

โดยที่ G_3 = การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา

ด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาด

และสมการถดถอยพหุในรูปคะแนนมาตรฐานดังนี้

$$Z_{G_3} = - 1.159 (P_8)$$

ตัวแปรพยากรณ์ปัจจัยพื้นฐานด้านจำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์ (P_8) สามารถพยากรณ์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านการขยายส่วนครองของตลาดมีจำนวน 1 ตัวแปร ซึ่งตัวแปรที่มีค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยพหุที่สามารถพยากรณ์การเจริญเติบโตด้านการขยายส่วนครองของตลาดได้ดีที่สุด คือ จำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์ (P_8)

4.4.3.4 ปัจจัยพื้นฐานมีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน ซึ่งผลการวิเคราะห์มีรายละเอียดดังนี้

พบว่าปัจจัยพื้นฐานด้านต่าง ๆ ทั้ง 10 ตัวแปร ไม่สามารถพยากรณ์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืนได้ เนื่องจากไม่มีตัวแปรใดที่มีความสัมพันธ์กับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน

4.4.3 ทดสอบสมมติฐานที่ 3

การวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้าของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างมีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาโดยการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรที่จะนำเข้าการวิเคราะห์การถดถอยพหุแบบขั้นตอน (Stepwise Multiple Regression Analysis) ดังตารางที่ 4.36

ตารางที่ 4.33 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของการปฏิบัติงานคลังสินค้ากับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา

	W1	W2	W3	W4	W5	W6	W_all	G1	G2	G3	G4	G_all
W1	1	.649**	.289**	.275**	.137*	-.024	.589**	.088	.122*	.173**	.282**	.221**
W2		1	.267**	.281**	.199**	.021	.601**	.156**	.167**	.179**	.379**	.292**
W3			1	.496**	.441**	.377**	.727**	.483**	.444**	.416**	.264**	.522**
W4				1	.450**	.481**	.746**	.457**	.440**	.438**	.265**	.520**
W5					1	.462**	.676**	.353**	.526**	.407**	.379**	.546**
W6						1	.608**	.401**	.533**	.407**	.226**	.511**
W_all							1	.491**	.570**	.513**	.452**	.663**
G1								1	.646**	.473**	.336**	.789**
G2									1	.558**	.359**	.836**
G3										1	.316**	.766**
G4											1	.671**
G_all												1

*p < .05 และ **p < .01

จากตารางที่ 4.33 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของการปฏิบัติงานคลังสินค้า ซึ่งเป็นตัวแปรอิสระ จำนวน 21 คู่ พบว่า การปฏิบัติงานคลังสินค้ามีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 จำนวน 18 คู่ และมีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จำนวน 1 คู่ และไม่มีความสัมพันธ์กันจำนวน 2 คู่ โดยค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระเป็นความสัมพันธ์ในทิศทางบวกทั้งหมด ขนาดของความสัมพันธ์มีขนาดตั้งแต่ 0.137 ถึง 0.746 ซึ่งพบว่าไม่มีตัวแปรอิสระใดที่มีค่าความสัมพันธ์สูงเกิน 0.80 จึงสามารถนำตัวแปรอิสระเหล่านี้ไปวิเคราะห์การถดถอยพหุแบบขั้นตอนได้

จากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ สามารถนำตัวแปรที่มีความสัมพันธ์กันดังกล่าวมาวิเคราะห์การถดถอยพหุแบบขั้นตอนได้โดยมีสมมติฐานการวิจัยดังนี้

4.4.3.1 การปฏิบัติงานคลังสินค้ามีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาโดยรวม ซึ่งผลการวิเคราะห์มีรายละเอียดดังแสดงในตารางที่ 4.34

ตารางที่ 4.34 ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้าที่มีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาโดยรวม

ตัวแปรพยากรณ์	b	SE b	Beta	t	Sig.
ค่าคงที่	1.166	.193		6.045	.000
การตรวจนับสินค้า (W5)	.185	.040	.247	4.630	.000
การจัดเก็บสินค้า (W3)	.150	.038	.210	3.934	.000
การรายงาน (W6)	.152	.034	.243	4.537	.000
การนำสินค้าออกตามใบสั่ง (W4)	.118	.045	.149	2.643	.009
การระบุประเภทและการจัดกลุ่ม (W2)	.107	.036	.140	2.991	.003

R = .698 R² = .487 R²adj = .477 F = 51.075 sig. = .000

จากตารางที่ 4.34 พบว่า ตัวแปรพยากรณ์การปฏิบัติงานคลังสินค้าในการระบุประเภทและการจัดกลุ่ม (W2) การจัดเก็บสินค้า (W3) การนำสินค้าออกตามใบสั่ง (W4) การตรวจนับสินค้า (W5) และการรายงาน (W6) สามารถร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาโดยรวมได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยสามารถร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตโดยรวม ได้ร้อยละ 47.70 (R²adj = .477) และมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุเท่ากับ 0.698 สามารถเขียนสมการถดถอยพหุในรูปของคะแนนดิบดังนี้

$$\text{สมการ} \quad G_{\text{all}} = 1.166 + 0.185 (W5) + 0.152 (W6) + 0.150 (W3) \\ + 0.118 (W4) + 0.107 (W2)$$

$$\text{โดยที่} \quad G_{\text{all}} = \text{การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัด} \\ \text{นครราชสีมาโดยรวม}$$

และสามารถเขียนสมการถดถอยพหุในรูปคะแนนมาตรฐานดังนี้

$$Z_{G_{\text{all}}} = 0.247 (W5) + 0.243 (W6) + 0.210 (W3) + 0.149 (W4) + 0.140 (W2)$$

ตัวแปรที่สามารถร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาโดยรวมมีจำนวน 5 ตัวแปร ซึ่งตัวแปรที่มีค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยพหุที่สามารถร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาโดยรวม ได้ดีที่สุด ได้แก่ การตรวจนับสินค้า (W5) การจัดเก็บสินค้า (W3) การรายงาน (W6) การนำสินค้าออกตามใบสั่ง (W4) และการระบุประเภทและการจัดกลุ่ม (W2) ตามลำดับ

4.4.3.2 การปฏิบัติงานคลังสินค้ามีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน ซึ่งผลการวิเคราะห์มีรายละเอียดดังแสดงในตารางที่ 4.38

ตารางที่ 4.35 ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้าที่มีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน

ตัวแปรพยากรณ์	b	SE b	Beta	t	Sig.
ค่าคงที่	1.499	.219		6.837	.000
การจัดเก็บสินค้า (W3)	.265	.051	.307	5.229	.000
การนำสินค้าออกตามใบสั่ง (W4)	.208	.059	.218	3.512	.001
การรายงาน (W6)	.137	.044	.181	3.122	.002

R = .566 R² = .320 R²adj = .313 F = 42.553 sig. = .000

จากตารางที่ 4.35 พบว่า ตัวแปรพยากรณ์การปฏิบัติงานคลังสินค้าในกิจกรรมการจัดเก็บสินค้า (W3) การนำสินค้าออกตามใบสั่ง (W4) และการรายงาน (W6) สามารถร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน ได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยสามารถร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน ได้ร้อยละ 31.30 (R²adj = .313) และมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุเท่ากับ 0.566 สามารถเขียนสมการถดถอยพหุในรูปของคะแนนดิบดังนี้

$$\text{สมการ} \quad G_{\text{all}} = 1.499 + 0.265 (W3) + 0.208 (W4) + 0.137 (W6)$$

$$\text{โดยที่} \quad G_{\text{all}} = \text{การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน}$$

และสามารถเขียนสมการถดถอยพหุในรูปคะแนนมาตรฐานดังนี้

$$Z_{G_{\text{all}}} = 0.307 (W3) + 0.218 (W4) + 0.181 (W6)$$

ตัวแปรที่สามารถร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านความได้เปรียบทางการแข่งขันมีจำนวน 3 ตัวแปร ซึ่งตัวแปรที่มีค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยพหุที่สามารถร่วมพยากรณ์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาความได้เปรียบทางการแข่งขันได้ดีที่สุด ได้แก่ การจัดเก็บสินค้า (W3) การนำสินค้าออกตามใบสั่ง (W4) และการรายงาน (W6) ตามลำดับ

4.4.3.3 การปฏิบัติงานคลังสินค้ามีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านความสามารถในการทำกำไรซึ่งผลการวิเคราะห์มีรายละเอียดดังแสดงในตารางที่ 4.36

ตารางที่ 4.36 ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้าที่มีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านความสามารถในการทำกำไร

ตัวแปรพยากรณ์	b	SE b	Beta	t	Sig.
ค่าคงที่	.958	.221		4.330	.000
การจัดเก็บสินค้า (W3)	.184	.051	.193	3.625	.000
การตรวจนับสินค้า(W5)	.290	.056	.290	5.227	.000
การรายงาน (W6)	.272	.045	.327	6.076	.000

R = .642 R² = .412 R²adj = .406 F = 63.409 sig. = .000

จากตารางที่ 4.36 ตัวแปรพยากรณ์การปฏิบัติงานคลังสินค้าในกิจกรรมการจัดเก็บสินค้า (W3) การตรวจนับสินค้า (W5) และการรายงาน (W6) สามารถร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านความสามารถในการทำกำไรได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยสามารถร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตด้านความสามารถในการทำกำไรได้ร้อยละ 40.60 (R²adj = .406) และมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุเท่ากับ 0.642 สามารถเขียนสมการถดถอยพหุในรูปของคะแนนดิบดังนี้

$$\text{สมการ} \quad G_2 = 0.958 + 0.184 (W3) + 0.290 (W5) + 0.272 (W6)$$

$$\text{โดยที่} \quad G_2 = \text{การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านความสามารถในการทำกำไร}$$

และสามารถเขียนสมการถดถอยพหุในรูปคะแนนมาตรฐานดังนี้

$$Z_{G_2} = 0.193 (W3) + 0.290 (W5) + 0.327 (W6)$$

ตัวแปรที่สามารถร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านความสามารถในการทำกำไรมีจำนวน 3 ตัวแปร ซึ่งตัวแปรที่มีค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยพหุที่สามารถร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตด้านความสามารถในการทำกำไรได้ดีที่สุด คือ การรายงาน (W6) รองลงมาคือ การตรวจนับสินค้า (W5) และการนำสินค้าออกตามใบสั่ง (W4) และการจัดเก็บสินค้า (W3) ตามลำดับ

4.4.3.4 การปฏิบัติงานคลังสินค้ามีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาดซึ่งผลการวิเคราะห์มีรายละเอียดดังแสดงในตารางที่ 4.37

ตารางที่ 4.37 ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้าที่มีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด

ตัวแปรพยากรณ์	b	SE b	Beta	t	Sig.
ค่าคงที่	1.386	.255		5.439	.000
การนำสินค้าออกตามใบสั่ง(W4)	.199	.067	.192	2.980	.003
การตรวจนับสินค้า (W5)	.158	.061	.160	2.580	.010
การจัดเก็บสินค้า (W3)	.174	.058	.186	3.017	.003
การรายงาน (W6)	.140	.050	.171	2.778	.006
R = .544 R ² = .296 R ² adj = .286 F = 28.404 sig. = .000					

จากตารางที่ 4.37 พบว่า ตัวแปรพยากรณ์การปฏิบัติงานคลังสินค้าในกิจกรรมการจัดเก็บสินค้า (W3) การนำสินค้าออกตามใบสั่ง (W4) การตรวจนับสินค้า (W5) และการรายงาน (W6) สามารถร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาดได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยสามารถร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาดได้ร้อยละ 28.60 (R²adj = 0.286) และมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เท่ากับ 0.544 สามารถเขียนสมการถดถอยพหุในรูปของคะแนนดิบดังนี้

$$\text{สมการ} \quad G_3 = 1.386 + 0.174 (W3) + 0.199 (W4) + 0.158 (W5) + 0.140 (W6)$$

$$\text{โดยที่} \quad G_3 = \text{การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา} \\ \text{ด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด}$$

และสามารถเขียนสมการถดถอยพหุในรูปคะแนนมาตรฐานดังนี้

$$Z_{G_3} = 0.186 (W3) + 0.192 (W4) + 0.160 (W5) + 0.171 (W6)$$

ตัวแปรการปฏิบัติงานคลังสินค้าที่สามารถร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาดมีจำนวน 4 ตัวแปร ซึ่งตัวแปรที่มีค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยพหุที่สามารถพยากรณ์การเจริญเติบโตด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาดได้ดีที่สุด คือ การนำสินค้าออกตามใบสั่ง (W4) รองลงมาคือ การจัดเก็บสินค้า (W3) การรายงาน (W6) และการตรวจนับสินค้า (W5) ตามลำดับ

4.4.3.5 การปฏิบัติงานคลังสินค้ามีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน ซึ่งผลการวิเคราะห์มีรายละเอียดดังแสดงในตารางที่ 4.38

ตารางที่ 4.38 ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้าที่มีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน

ตัวแปรพยากรณ์	b	SE b	Beta	t	Sig.
ค่าคงที่	1.473	.291		50.054	.000
การระบุประเภทและจัดกลุ่ม (W2)	.334	.057	.316	5.863	.000
การตรวจนับสินค้า (W5)	.328	.056	.316	5.854	.000

R = .489 R² = .240 R²adj = .234 F = 42.838 sig. = .000

จากตารางที่ 4.38 พบว่า ตัวแปรพยากรณ์การปฏิบัติงานคลังสินค้าในกิจกรรมการระบุประเภทและจัดกลุ่ม (W2) และการตรวจนับสินค้า (W5) สามารถร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืนได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยสามารถร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน ได้ร้อยละ 23.40 (R²adj = 0.234) และมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุเท่ากับ 0.489 สามารถเขียนสมการถดถอยพหุในรูปของคะแนนดิบดังนี้

$$\text{สมการ} \quad G_4 = 1.473 + 0.334 (W2) + 0.328 (W5)$$

$$\text{โดยที่} \quad G_4 = \text{การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา} \\ \text{ด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน}$$

และสามารถเขียนสมการถดถอยพหุในรูปคะแนนมาตรฐานดังนี้

$$Z_{G_4} = 0.316(W2) + 0.316(W5)$$

ตัวแปรการปฏิบัติงานคลังสินค้าสามารถร่วมกันพยากรณ์ การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืนมีจำนวน 2 ตัวแปร ซึ่งตัวแปรที่มีค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยพหุที่สามารถพยากรณ์การเจริญเติบโตด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืนได้ดีที่สุด คือ การระบุประเภทและจัดกลุ่ม (W2) และการตรวจนับสินค้า (W5)

ผู้วิจัยขอเสนอผลสรุปปัจจัยพื้นฐานที่มีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโต อิทธิพลของปัจจัยพื้นฐาน และอิทธิพลของการปฏิบัติงานคลังสินค้าต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา รายละเอียดตามตารางที่ 4.39 4.40 และ 4.41

ตารางที่ 4.39 สรุปผลปัจจัยพื้นฐานที่มีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับ การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีก วัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา

ปัจจัยพื้นฐาน	การเจริญเติบโต				
	G_II	G1	G2	G3	G4
1. เพศ	-	-	-	-	-
2. อายุ	ปฏิเสธ H_0	ปฏิเสธ H_0	-	ปฏิเสธ H_0	-
3. ผู้ตอบแบบสอบถาม	-	-	-	-	-
4. สถานภาพ	ปฏิเสธ H_0	ปฏิเสธ H_0	ปฏิเสธ H_0	ปฏิเสธ H_0	ปฏิเสธ H_0
5. ระดับการศึกษา	-	-	-	ปฏิเสธ H_0	-
6. ระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ	-	-	ปฏิเสธ H_0	ปฏิเสธ H_0	-
7. ประสบการณ์ทำงานในกิจการ	-	-	-	ปฏิเสธ H_0	-
8. จำนวนวันเปิดดำเนินงานของ กิจการต่อสัปดาห์	-	-	ปฏิเสธ H_0	ปฏิเสธ H_0	-
9. จำนวนพนักงานทั้งหมดของ กิจการ	ปฏิเสธ H_0	ปฏิเสธ H_0	-	ปฏิเสธ H_0	-
10. รายได้เฉลี่ยต่อปี	-	-	-	-	-

ตารางที่ 4.40 สรุปผลตัวแปรอิสระปัจจัยพื้นฐานที่มีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุ ก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา

ตัวแปรอิสระปัจจัยพื้นฐาน	การเจริญเติบโต				
	G_II	G1	G2	G3	G4
1. เพศ	-	(+)	-	-	-
2. อายุ	-	(+)	-	-	-
3. ผู้ตอบแบบสอบถาม	-	-	-	-	-
4. สถานภาพ	-	-	-	-	-
5. ระดับการศึกษา	-	-	(-)	-	-
6. ระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ	-	-	-	-	-
7. ประสบการณ์ทำงานในกิจการ	-	-	-	-	-
8. จำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์	(-)	(-)	(-)	(-)	-
9. จำนวนพนักงานทั้งหมดของกิจการ	-	-	-	-	-
10. รายได้เฉลี่ยต่อปี	-	-	-	-	-

ตารางที่ 4.41 สรุปผลตัวแปรอิสระการปฏิบัติงานคลังสินค้าที่มีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา

ตัวแปรอิสระการปฏิบัติงานคลังสินค้า	การเจริญเติบโต				
	G _{II}	G1	G2	G3	G4
1. การรับสินค้า	-	-	-	-	-
2. การระบุประเภทและการจัดกลุ่ม	(+)	-	-	-	(+)
3. การจัดเก็บสินค้า	(+)	(+)	(+)	(+)	-
4. การนำสินค้าออกตามใบสั่ง	(+)	(+)	-	(+)	-
5. การตรวจนับสินค้า	(+)	-	(+)	(+)	(+)
6. การรายงาน	(+)	(+)	(+)	(+)	-

4.5 การอภิปรายผล

จากผลการวิจัยเรื่องอิทธิพลของการปฏิบัติงานคลังสินค้าต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา สามารถอภิปรายได้ดังนี้

4.5.1 อภิปรายผลตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 1

เพื่อศึกษาปัจจัยพื้นฐาน การปฏิบัติงานคลังสินค้า และการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา

จากปัจจัยพื้นฐานของกลุ่มตัวอย่างผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ร้อยละ 53.50 มีอายุ 46 ปีขึ้นไป ร้อยละ 49.80 ตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเจ้าของกิจการ ร้อยละ 68.00 มีสถานภาพสมรส ร้อยละ 73.10 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี ร้อยละ 49.45 กิจการมีระยะเวลาดำเนินงานมากกว่า 16 ปีขึ้นไป ร้อยละ 60.70 มีประสบการณ์การทำงานในกิจการมากกว่า 15 ปี ร้อยละ 66.90 จำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์ วันจันทร์ ถึง วันเสาร์ ร้อยละ 84.00 โดยมีพนักงานในกิจการจำนวน 11 – 20 คน ร้อยละ 45.80 กิจการมีรายได้เฉลี่ยต่อปีมากกว่า 5,000,000 บาทขึ้นไป ร้อยละ 45.10

อธิบายได้ว่า กลุ่มตัวอย่างเป็นเพศหญิง ร้อยละ 53.50 และเพศชาย ร้อยละ 46.50 มีจำนวนใกล้เคียงกัน เนื่องจากลักษณะการบริหารงานร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างไม่จำกัดเรื่องเพศ และสถานภาพส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรส ร้อยละ 73.1 รองลงมา มีสถานภาพโสด ร้อยละ 20.40 มีสถานภาพหย่าร้าง ร้อยละ 5.00 และสถานภาพหย่าร้าง ร้อยละ 1.50 ตามลำดับ

ส่วนตำแหน่งของกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีตำแหน่งเป็นเจ้าของกิจการ ร้อยละ 68.00 และเป็นผู้จัดการร้าน ร้อยละ 32.00 เนื่องจากร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างส่วนใหญ่จะบริหารงานโดยเจ้าของกิจการ ซึ่งเจ้าของกิจการสามารถดูแลกิจการด้วยความเต็มใจ ให้ความสำคัญกับรายได้ของกิจการเป็นสำคัญ และมีความเป็นเจ้าของสูงกว่าผู้จัดการ และระดับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับปริญญาตรี ร้อยละ 49.45 รองลงมาจบการศึกษาระดับปริญญาตรี ร้อยละ 19.30 จบการศึกษาดต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย ร้อยละ 13.45 จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย / ปวช. ร้อยละ 9.45 และจบการศึกษาระดับอนุปริญญา / ปวศ. ร้อยละ 8.35 ตามลำดับ เนื่องจากระดับปริญญาตรีเป็นระดับการศึกษาที่มีความเหมาะสม สามารถใช้ความรู้ที่ได้ศึกษามาบริหารงานให้กิจการเจริญเติบโต และสามารถปกครองผู้ใต้บังคับบัญชาได้

ส่วนอายุของกลุ่มตัวอย่างมีอายุ 46 ปี ขึ้นไป ร้อยละ 49.80 รองลงมาอยู่ในช่วงอายุ 36 – 45 ปี ร้อยละ 36.40 และช่วงอายุ 26 – 35 ปี ร้อยละ 13.80 ตามลำดับ เนื่องจากการบริหารงานร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างจำเป็นต้องใช้วุฒิภาวะที่สูงในการบริหารงานให้สำเร็จตามเป้าหมายหลายด้าน และประสบการณ์ทำงานในกิจการของกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีประสบการณ์ทำงานในกิจการมากกว่า 15 ปี ร้อยละ 66.90 รองลงมา มีประสบการณ์ 11 – 15 ปี ร้อยละ 17.10 ถัดมา มีประสบการณ์ 5 - 10 ปี ร้อยละ 12.70 และมีประสบการณ์น้อยกว่า 5 ปี ร้อยละ 3.30 ตามลำดับ ประสบการณ์ทำงานที่มากจะช่วยให้บริหารงานได้ดี และสร้างความได้เปรียบของกิจการได้

ส่วนระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีระยะเวลาดำเนินกิจการ ตั้งแต่ 16 ปี ขึ้นไป ร้อยละ 60.70 รองลงมา มีระยะเวลาดำเนินกิจการ 11 – 15 ปี ร้อยละ 23.65 รองลงมา มีระยะเวลาดำเนินกิจการ 6 – 10 ปี ร้อยละ 10.55 และมีระยะเวลาดำเนินกิจการน้อยกว่าหรือเท่ากับ 5 ปี ร้อยละ 5.10 ตามลำดับ เนื่องจากร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างที่ดำเนินกิจการมาเป็นเวลานาน เป็นที่รู้จักและน่าเชื่อถือของลูกค้า ด้วยระยะเวลาดำเนินการที่ยาวนานแสดงให้เห็นว่ากิจการมีการบริหารงานที่ดี สามารถสร้างการเจริญเติบโตได้ยาวนาน ส่วนจำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์ส่วนใหญ่เปิดดำเนินงานวันจันทร์ ถึง วันเสาร์ ร้อยละ 84.0 และเปิดบริการทุกวัน ร้อยละ 15.30 เนื่องจากกิจการสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เหมาะสม และสามารถบริหารงานได้มีประสิทธิภาพในเวลา 6 วันทำการต่อ 1 สัปดาห์ และส่วนใหญ่กิจการมีจำนวนพนักงาน 11 – 20 คน ร้อยละ 45.80 รองลงมา มีจำนวนพนักงานน้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 คน ร้อยละ 43.65 รองลงมา มีจำนวนพนักงานมากกว่า 30 คน ขึ้นไป ร้อยละ 6.55 และมีจำนวนพนักงาน 21 – 30 คน ร้อยละ 4.00 เนื่องจากจำนวนพนักงานของกิจการมีพนักงาน 11 – 20 คน เป็นจำนวนพนักงานที่เหมาะสมกับปริมาณงานของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างส่วนใหญ่ และสามารถควบคุมต้นทุนด้านแรงงานได้

จากการปฏิบัติงานคลังสินค้าของกลุ่มตัวอย่างผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า การปฏิบัติงานคลังสินค้าโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.06$) เมื่อพิจารณาตามกิจกรรมการปฏิบัติงาน พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีการปฏิบัติงานในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.22$) จำนวน 1 กิจกรรม คือ กิจกรรมการรับสินค้า และมีระดับการปฏิบัติงานอยู่ในระดับมาก จำนวน 5 กิจกรรม โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ กิจกรรมการระบุประเภท และการจัดกลุ่ม ($\bar{X} = 4.17$) กิจกรรมการจัดเก็บสินค้า ($\bar{X} = 4.04$) กิจกรรมการนำสินค้าออกตามใบสั่ง ($\bar{X} = 4.02$) กิจกรรมการตรวจนับสินค้า ($\bar{X} = 3.95$) และกิจกรรมการรายงาน ($\bar{X} = 3.94$) ตามลำดับ

ส่วนการปฏิบัติงานคลังสินค้าตามกิจกรรมการรับสินค้าโดยรวมมีการปฏิบัติงานในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.22$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับ การกำหนดวัน เวลา สถานที่ในการรับสินค้ามากที่สุด ($\bar{X} = 4.49$) รองลงมา คือ การตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารในการจัดส่ง ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.42$) และรองมา คือ การกำหนดบุคลากรที่ชัดเจนในการรับสินค้า ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.30$) ตามลำดับ เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างจะให้ความสำคัญกับกิจกรรมการรับมากที่สุด เพราะเป็นกิจกรรมต้นทางของการปฏิบัติงานคลังสินค้า ซึ่งให้ความสำคัญกับ การกำหนดวัน เวลา สถานที่ เพราะการกำหนดวัน เวลา สถานที่ ทำให้ทราบปริมาณงานของแต่ละวัน ทำให้สามารถจัดตารางงานได้ถูกต้อง และมีการเตรียมการที่ดีก่อนสินค้ามาถึง และการตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารในการจัดส่ง เพราะสินค้านี้มีจำนวน ขนาด ปริมาณ และรายละเอียดผลิตภัณฑ์ต่างๆ ที่ถูกต้อง ความสมบูรณ์ของสินค้าตรงตามเอกสารในการจัดส่ง และ การกำหนดบุคลากรที่ชัดเจนในการรับสินค้า บุคลากรที่มีความชำนาญจะช่วยให้การทำงานมีความรวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ ดังนั้นการจัดคนให้เหมาะสมกับปริมาณงานในแต่ละวัน จะช่วยให้การบริหารบุคลากรได้มีประสิทธิภาพมากขึ้น สอดคล้องกับงานวิจัยของ ประภากร อุ่นอินทร์ (2551) ได้ทำการศึกษาวิจัยเรื่อง การปรับปรุงระบบการจัดการคลังสินค้าสำหรับโรงงานอิเล็กทรอนิกส์ได้ ทำการศึกษาพบว่าปัญหาด้านขั้นตอนการดำเนินงานของขั้นตอนในการทำงานทางด้านคลังสินค้า เพื่อใช้เวลา หรือกระบวนการให้น้อยที่สุด โดยเฉพาะการรับสินค้าเพื่อลดขั้นตอนการดำเนินงาน ขั้นตอนตรวจวัตถุดิบก่อนรับเข้าในระบบขั้นตอนลดลง 3 ขั้นตอน

ส่วนการปฏิบัติงานคลังสินค้าตามกิจกรรมการระบุประเภทโดยรวมมีการปฏิบัติงานในระดับมาก ($\bar{X} = 4.17$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับการแยกประเภทสินค้าในการจัดเก็บสินค้าในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.39$) รองลงมา คือ การคำนึงถึงจำนวน ขนาด น้ำหนัก ปริมาณ ในการจัดเก็บสินค้า ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.23$) และถัดมา คือ มีการแยกบรรจุสินค้าให้เหมาะสมในการจัดเก็บสินค้า ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.22$) ตามลำดับ เนื่องจากกิจกรรมการระบุประเภท และการจัดกลุ่มเป็นส่วนสำคัญในการปฏิบัติงานคลังสินค้า การจำแนก

สินค้าเพื่อไปจัดเก็บในส่วนต่างๆของคลังสินค้า การจัดสินค้าให้เหมาะสมกับคลังสินค้า การให้ความสำคัญกับการแยกประเภทสินค้าในการจัดเก็บสินค้า เพราะวัสดุก่อสร้างมีความหลากหลายชนิด มีการจัดเก็บที่มีความแตกต่างกัน ข้อจำกัดในแต่ละประเภทสินค้านั้นมีเยอะและหลากหลายตามชนิดของสินค้า การเลือกเครื่องมือเพื่อมารองรับการจัดเก็บเป็นสิ่งสำคัญ และการคำนึงถึงจำนวน ขนาด น้ำหนัก ปริมาณ ในการจัดเก็บสินค้า เพราะวัสดุก่อสร้างมีปริมาณ ขนาด รูปลักษณะที่แตกต่างกัน การคำนึงถึงเป็นสิ่งสำคัญจะสามารถกำหนดพื้นที่ในการจัดเก็บ เครื่องมือที่ใช้ในการจัดเก็บได้ และการแยกบรรจุสินค้าให้เหมาะสมในการจัดเก็บสินค้า เพราะปริมาณที่เหมาะสมกับการจัดเก็บเป็นสิ่งสำคัญ การแยกบรรจุเพื่อให้เหมาะสมกับการขาย หรือความต้องการของลูกค้า สอดคล้องกับงานวิจัยของ ศิริรัตน์ ลาภเอกอุดม (2548) ได้ศึกษาการเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการคลังสินค้า และการส่งมอบสินค้า การจัดให้มีการเปลี่ยนแปลงกระบวนการปฏิบัติงาน และการวัดผลการปฏิบัติงานในทุกวัน สามารถเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานภายในคลังสินค้าของแผนกจัดสินค้า บรรจุสินค้า และจัดส่งสินค้า การปฏิบัติงานคลังสินค้าส่งผลต่อการเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานภายในคลังสินค้าของแผนกจัดสินค้า บรรจุสินค้า และจัดส่งสินค้า และงานวิจัยของ จุฑาทิพย์ โคว์คาศัย (2549) ได้ทำการศึกษาวิจัยเรื่อง การปรับปรุงประสิทธิภาพการจัดการคลังสินค้า : กรณีศึกษาโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์บำรุงผม โดยลดความผิดพลาดและเวลาในการทำงานของขั้นตอนการทำงานภายในคลังบรรจุภัณฑ์ที่โรงงานตัวอย่าง จากการศึกษาการทำงานปัจจุบันในส่วนของคลังบรรจุภัณฑ์ พบว่ามีปัญหาจากจำนวนบรรจุภัณฑ์ที่ระบุในเอกสาร และฐานข้อมูลการปรับปรุงการทำงาน โดยออกแบบลำดับขั้นตอนการทำงาน ออกแบบรหัสบรรจุภัณฑ์ใหม่ และกำหนดตำแหน่งการจัดวางบรรจุภัณฑ์ในคลังสินค้าเพื่อเพิ่มความสะดวก และความถูกต้อง สามารถลดระยะเวลาในการเคลื่อนย้ายบรรจุภัณฑ์

ส่วนการปฏิบัติงานคลังสินค้าตามกิจกรรมการจัดเก็บสินค้าโดยรวมมีการปฏิบัติงานในระดับมาก ($\bar{X} = 4.04$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับการกำหนดบุคลากรเฉพาะในการเคลื่อนย้ายสินค้าเข้าที่จัดเก็บในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.21$) และการกำหนดตำแหน่งการจัดเก็บสินค้าตามความถี่ของการเคลื่อนย้ายสินค้าที่หยิบออกบ่อย และสินค้าที่รับเข้าบ่อย จัดเก็บไว้ในที่เข้าถึงง่ายในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.21$) เนื่องจากกิจกรรมจัดเก็บสินค้าเป็นหัวใจของการปฏิบัติงานคลังสินค้า การใช้พื้นที่คลังสินค้าให้มีประสิทธิภาพเต็มพื้นที่คลังสินค้า ซึ่งให้ความสำคัญกับการกำหนดบุคลากรเฉพาะในการเคลื่อนย้ายสินค้าเข้าที่จัดเก็บ ความเชี่ยวชาญของบุคลากรจะช่วยให้มีประสิทธิผลคลังสินค้า ลดระยะเวลา การเลือกเครื่องมือให้เหมาะสมกับงาน และการกำหนดตำแหน่งการจัดเก็บสินค้าตามความถี่ของการเคลื่อนย้ายสินค้าที่หยิบออกบ่อย และ

สินค้าที่รับเข้าบ่อย จัดเก็บไว้ในที่เข้าถึงง่าย เพราะการหมุนเวียนสินค้าที่ขายบ่อยจะช่วยลดระยะเวลาการปฏิบัติงานคลังสินค้า สอดคล้องกับงานวิจัยของ ประเสริฐ ลาตุลาธรรม (2549) ได้ทำการศึกษาวิจัยเรื่อง การลดระยะเวลาทางการเคลื่อนย้ายสินค้าในคลังสินค้าโดยใช้ระบบการจัดเก็บแบบแบ่งกลุ่มสินค้า การจัดเก็บแบบแบ่งกลุ่มสินค้าใช้ระยะเวลาทางการเคลื่อนย้ายสินค้าลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับแบบสุ่มเชิงคุณภาพการจัดเก็บแบบแบ่งกลุ่มสินค้ามีความเป็นระเบียบจัดเก็บเป็นหมวดหมู่ ค้นหาสินค้าและตรวจนับได้สะดวกและรวดเร็ว จึงสรุปได้ว่าระบบการจัดเก็บแบบแบ่งกลุ่มสินค้ามีประสิทธิภาพการจัดเก็บสินค้ามากกว่าระบบการจัดเก็บแบบสุ่ม และงานวิจัยของ Lee, Huang, Goldman, Liu and Xu (2005) ได้ศึกษาการจัดการระบบจัดเก็บและหยิบสินค้า วิธีการจัดเก็บสินค้าโดยแบ่งเป็น 2 กลุ่ม คือ 1) กลุ่มสินค้าที่มีระยะเวลาการจัดเก็บสั้น (หมุนเวียนเร็ว) ให้จัดเก็บไว้ตรงจุดทางเข้า-ออก 2) กลุ่มสินค้าที่มีระยะเวลาการจัดเก็บยาวนานกว่า (หมุนเวียนช้า) ให้จัดเก็บไว้ไกลจากจุดทางเข้า-ออก จากการแบ่งกลุ่มดังกล่าวสามารถลดระยะเวลา และเวลาดำเนินงาน

ส่วนการปฏิบัติงานคลังสินค้าตามกิจกรรมการนำสินค้าออกตามใบสั่งโดยรวมมีการปฏิบัติงานในระดับมาก ($\bar{X} = 4.02$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับการมีใบสั่งสินค้าออกที่ชัดเจน มีการลงนามผู้อนุมัติในระดับมาก ($\bar{X} = 4.15$) รองลงมา คือ มีการตรวจสอบจำนวน ปริมาณ ความสมบูรณ์ของสินค้าก่อนนำสินค้าออกในระดับมาก ($\bar{X} = 4.10$) และรองลงมา คือ มีบุคลากรสำหรับการนำสินค้าออกตามใบสั่งในระดับมาก ($\bar{X} = 4.07$) ตามลำดับ เนื่องจาก กิจกรรมการนำสินค้าออกตามใบสั่งเป็นส่วนสำคัญเพื่อให้การนำสินค้าออกมีความถูกต้อง สามารถช่วยลดข้อผิดพลาดจากการนำสินค้าออก การให้ความสำคัญกับการมีใบสั่งสินค้าออกที่ชัดเจน มีการลงนามผู้อนุมัติ เพราะ ใบสั่งสินค้าที่มีความถูกต้องจะสร้างความเข้าใจที่ถูกต้องของผู้ปฏิบัติงานคลังสินค้าในการจัดสินค้าออกตามใบสั่งสินค้า ส่วนการลงนามของผู้อนุมัติจะช่วยสร้างความมั่นใจให้กับผู้ปฏิบัติงานคลังสินค้า และการตรวจสอบจำนวน ปริมาณ ความสมบูรณ์ของสินค้าก่อนนำสินค้าออก เป็นการตรวจสอบสินค้าก่อนนำส่งลูกค้า เพื่อให้แน่ใจว่าสินค้าตรงตามใบสั่งสินค้า และบุคลากรสำหรับการนำสินค้าออกตามใบสั่ง เพราะบุคลากรที่เชี่ยวชาญจะช่วยลดระยะเวลาในการปฏิบัติงานได้ ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน สอดคล้องกับงานวิจัยของ รัฐวุฒิ วงษ์วิทย์ (2550) ได้ทำการศึกษาวิจัยเรื่อง การปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงานคลังพัสดุ: กรณีศึกษา หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ การจัดเก็บมีการจัดวางพัสดุเป็นหมวดหมู่ เป็นระเบียบเรียบร้อย เพิ่มความสะดวกในงานเบิกจ่าย และช่วยลดเวลาในการดำเนินการนำพัสดุเข้า-ออกจากคลัง ข้อมูล

งานคลังมีความถูกต้อง เชื่อถือได้ ผลการปรับปรุงทำให้เพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานคลังพัสดุ และงานวิจัยของ ชวการ ศรีรัตนประสิทธิ์ (2554) ได้ศึกษาเรื่อง การจัดการคลังสินค้าในด้านการ จัดเก็บสินค้า การหยิบสินค้า และการจัดเส้นทางเดินเพื่อหยิบสินค้า เพื่อนำผลของระยะทาง ระยะเวลา และต้นทุนที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน การนำนโยบายที่เกี่ยวข้องกับการหยิบสินค้ามาประยุกต์ ใช้ นั้นสามารถช่วยลดระยะทางและระยะเวลาในการหยิบสินค้า และงานวิจัยของ Shouman, Khater and Boushaala (2005) ได้ศึกษาการกำหนดพื้นที่การจัดการคลังสินค้า โดยกำหนดส่วนที่เกี่ยวข้อง การการหยิบสินค้าตามคำสั่ง และการออกแบบเส้นทางของการหยิบสินค้า และงานวิจัยของ Kong (2007) ได้ ศึกษาว่าการหยิบสินค้าตามใบสั่งเป็นกระบวนการสอกลับของระบบการเก็บสินค้าไปสู่การรับคำสั่งซื้อของลูกค้า

ส่วนการปฏิบัติงานคลังสินค้าตามกิจกรรมการตรวจนับสินค้าโดยรวมมีการปฏิบัติงานใน ระดับมาก ($\bar{X} = 3.95$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับ การตรวจนับ สินค้าปกติเป็นประจำทุกเดือนในระดับมาก ($\bar{X} = 4.04$) รองลงมา คือ การปรับปรุงข้อมูลเอกสาร บันทึกจำนวนรับเข้า - จ่ายออก (สต็อกการ์ด) เป็นปัจจุบันทันที เมื่อมีการเคลื่อนไหวของสินค้าใน ระดับมาก ($\bar{X} = 4.02$) และรองลงมา คือ การวางแผนการตรวจนับ เช่น กำล้างคน เครื่องมือ วิธีการเดินตรวจนับในระดับมาก ($\bar{X} = 4.00$) ตามลำดับ เนื่องจากกิจกรรมการตรวจนับสินค้าเป็นขั้นตอน ที่จะตรวจสอบปริมาณสินค้าว่าถูกต้องหรือไม่ ตรงตามปริมาณสินค้าคงคลังหรือไม่ มีสินค้าหายไป จากคลังสินค้า ป้องกันสินค้าสูญหาย การให้ความสำคัญกับการตรวจนับสินค้าปกติเป็นประจำทุก เดือน เพราะการตรวจนับเป็นประจำทุกเดือนจะช่วยตรวจสอบปริมาณสินค้าว่าตรงตามปริมาณ สินค้าคงคลังหรือไม่ และการปรับปรุงข้อมูลเอกสารบันทึกจำนวนรับเข้า-จ่ายออก (สต็อกการ์ด) เป็นปัจจุบันทันที เมื่อมีการเคลื่อนไหวของสินค้า เพราะการปรับปรุงข้อมูลให้ทันสมัยจะช่วยให้การสั่ง สินค้าเข้ามาทดแทนสินค้าที่ขายออกได้ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ทันที และการวางแผนการตรวจนับ เช่น กำล้างคน เครื่องมือ วิธีการเดินตรวจนับ เพราะการวางแผนเป็นหัวใจสำคัญ ของการตรวจนับ การเลือกบุคลากรที่มีความซื่อสัตย์ มีความชำนาญจะช่วยให้กิจกรรมการตรวจนับ มีประสิทธิภาพมากขึ้น สอดคล้องกับงานวิจัยของ ทิพย์วัลย์ เอี่ยมปิยะกุล (2551) ได้ทำการศึกษา วิจัยเรื่อง การปรับปรุงประสิทธิภาพการจัดการคลังสินค้า : กรณีศึกษาบริษัทให้บริการซ่อมอุปกรณ์ สื่อสาร โดยการศึกษาการดำเนินงานของธุรกิจให้บริการซ่อมอุปกรณ์เทคโนโลยีหลังการขาย ผล การปรับปรุงทำให้เพิ่มประสิทธิภาพในการจัดการคลังอะไหล่

ส่วนการปฏิบัติงานคลังสินค้าตามกิจกรรมการรายงานโดยรวมมีการปฏิบัติงานในระดับมาก ($\bar{X} = 3.94$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับเจ้าของกิจการรับทราบสรุปรายงานผลการปฏิบัติงานคลังสินค้าทุกเดือนในระดับมาก ($\bar{X} = 4.06$) รองลงมา คือ มีบุคลากรสำหรับปฏิบัติหน้าที่เก็บข้อมูลและทำสรุปรายงานผลการรายงานในระดับมาก ($\bar{X} = 3.99$) และถัดมา คือ มีการวิเคราะห์ผลจากข้อมูลการรายงานเพื่อปรับปรุงกระบวนการ ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.89$) ตามลำดับ เนื่องจากกิจกรรมการรายงานเป็นกิจกรรมสุดท้ายของการปฏิบัติงานคลังสินค้า การสรุปข้อมูลการทำงานที่ถูกต้องจะช่วยให้ผู้บริหารสามารถบริหารงานได้มีประสิทธิภาพ โดยให้ความสำคัญกับเจ้าของกิจการรับทราบสรุปรายงานผลการปฏิบัติงานคลังสินค้าทุกเดือนเพราะ เจ้าของกิจการจำเป็นต้องทราบข้อมูลการรายงานเป็นประจำทุกเดือน เพื่อใช้ในการวิเคราะห์การทำงาน การวางแผนการทำงานต่อไป และบุคลากรสำหรับปฏิบัติหน้าที่เก็บข้อมูลและทำสรุปรายงานผลการรายงาน เพราะการมีบุคลากรทำหน้าที่เฉพาะจะทำให้การรายงานผลมีคุณภาพ มีการทำงานที่เป็นระบบ และมีการวิเคราะห์ผลจากข้อมูลการรายงานเพื่อปรับปรุงกระบวนการ เพราะการทำงานต้องมีการปรับปรุงอยู่เสมอ การนำข้อมูลจากการรายงานเพื่อปรับปรุงกระบวนการทำงานเป็นสิ่งสำคัญ สอดคล้องกับงานวิจัยของ ขวัญวรา โพธิวาระ (2550) ได้ทำการวิจัยเรื่อง การพัฒนาโปรแกรมดัชนีชี้วัดผลสำเร็จของคลังสินค้า : กรณีศึกษาธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ เรื่องพัฒนาดัชนีชี้วัดผลสำเร็จของกระบวนการทำงานคลังสินค้าเพื่อที่จะนำมาใช้ในการประเมินศักยภาพของคลังสินค้า เพื่อช่วยในการตัดสินใจปรับปรุงกระบวนการทำงานของคลังสินค้า และงานวิจัยของ ประภากร อุ่นอินทร์ (2551) ได้ทำการวิจัยเรื่อง การปรับปรุงระบบการจัดการคลังสินค้าสำหรับโรงงานอิเล็กทรอนิกส์ พบว่า โปรแกรมค้นหาซื้อขายข้อมูล และสร้าง Report จาก Sale Order SMART-SALE ORDER LOOK-UP PROGRAM จากเดิม 7 ขั้นตอน ลดลงเหลือ 2 ขั้นตอน และโปรแกรมการสร้างเอกสารแนบสำหรับตรวจเช็คการยื่นเอกสาร SMART-COVER SHEET FOR RECEIVER จากเดิม 3 ขั้นตอน ลดลงเหลือ 1 ขั้นตอน และงานวิจัยของ จักร์ จันทรประทีน (2550) ทำการศึกษาวิจัยเรื่อง การพัฒนาระบบการจัดการคลังสินค้าโดยวิธีปฏิบัติการแบบประสานปรองดองของธุรกิจ จัดให้มีการใช้ประโยชน์จากระบบสารสนเทศให้มากที่สุด

กลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.02$) เมื่อพิจารณาการเจริญเติบโตเป็นรายด้านพบว่า กลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตในระดับมากทุกด้าน โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยดังนี้ ด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน ($\bar{X} = 4.16$) ด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาด ($\bar{X} = 4.06$) ด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน ($\bar{X} = 3.95$) และด้านความสามารถในการทำกำไร ($\bar{X} = 3.92$) สอดคล้องกับงานวิจัยของ ภัทราพร ภาระนาถ (2552) ได้ศึกษาเรื่อง

ผลกระทบของประสิทธิผลการประยุกต์ ใช้การวัดผลการปฏิบัติงานแบบคุณภาพที่มีต่อการเจริญเติบโตของธุรกิจ SMEs ในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง ผู้บริหารธุรกิจ SMEs มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีการเจริญเติบโตโดยรวม และเป็นรายด้านทุกด้าน อยู่ในระดับมาก

การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านความได้เปรียบทางการแข่งขันมีเจริญเติบโตในระดับมาก ($\bar{X} = 3.95$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับการบริการค่านวนราคา จำนวนสินค้าในการซื้อวัสดุก่อสร้างก่อนการตัดสินใจในระดับมาก ($\bar{X} = 4.19$) รองลงมาคือ กิจกรรมมีบุคลากรที่เชี่ยวชาญในเรื่องวัสดุก่อสร้าง การก่อสร้างเพื่อแนะนำและให้บริการแก่ลูกค้า และกิจกรรมมีการพัฒนาสินค้าและบริการให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว และทันเวลาเสมอในระดับมาก ($\bar{X} = 3.99$) และถัดมา คือ กิจกรรมมีการสอบถามความต้องการสินค้า / บริการกับลูกค้าเพื่อมาปรับปรุงธุรกิจอยู่เสมอในระดับมาก ($\bar{X} = 3.94$) ตามลำดับ เนื่องจากการเจริญเติบโตด้านความได้เปรียบทางการแข่งขันเป็นส่วนสำคัญในการเจริญเติบโตของกิจการเป็นการสร้างความแตกต่างจากคู่แข่งรายอื่น การให้ความสำคัญกับการบริการค่านวนราคา จำนวนสินค้าในการซื้อวัสดุก่อสร้างก่อนการตัดสินใจ เพราะการค่านวนราคาจะทำให้ลูกค้าทราบถึงงบประมาณที่ต้องใช้ก่อนการตัดสินใจสั่งซื้อ ความคุ้มค่าของราคา และกิจกรรมมีบุคลากรที่เชี่ยวชาญในเรื่องวัสดุก่อสร้าง การก่อสร้างเพื่อแนะนำ และให้บริการแก่ลูกค้า เพราะบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญจะสามารถให้คำแนะนำที่ถูกต้องในการเลือกวัสดุก่อสร้าง ทำให้ลูกค้าทราบถึงการก่อสร้างที่ถูกต้อง และกิจกรรมมีการพัฒนาสินค้าและบริการให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและทันเวลาเสมอ และกิจกรรมมีการสอบถามความต้องการสินค้า / บริการกับลูกค้าเพื่อมาปรับปรุงธุรกิจอยู่เสมอ เพราะการตอบสนองความต้องการของลูกค้าอยู่เสมอจะช่วยทดแทนความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป การสอบถามความต้องการของลูกค้าจะช่วยให้ทราบความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปได้ สอดคล้องกับงานวิจัยของ ภัทรพร ภาระนาถ (2552) ได้ศึกษาเรื่องผลกระทบของประสิทธิผลการประยุกต์ ใช้การวัดผลการปฏิบัติงานแบบคุณภาพที่มีต่อการเจริญเติบโตของธุรกิจ SMEs ในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง ผู้บริหารธุรกิจ SMEs มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีการเจริญเติบโตด้านความได้เปรียบทางการแข่งขันอยู่ในระดับมาก

การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา ด้านความสามารถในการทำกำไรมีการเจริญเติบโตในระดับมาก ($\bar{X} = 3.92$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับ กิจกรรมมีผลตอบแทนจากสินทรัพย์เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องมากในระดับมาก ($\bar{X} = 3.98$) รองลงมา คือ กิจกรรมมีการคำนึงถึงต้นทุนในด้านการขนส่ง เช่น มีการรวมเที่ยวสินค้าเพื่อประหยัดเส้นทางในระดับมาก ($\bar{X} = 3.96$) และถัดมา คือ กิจกรรมมีการสร้างความเข้าใจแก่บุคลากรในเรื่องต้นทุนสินค้า และบริการเพื่อช่วยลดต้นทุนในระดับมาก ($\bar{X} = 3.95$) ตามลำดับ

เนื่องจากการเจริญเติบโตด้านความสามารถในการทำกำไรเป็นส่วนสำคัญในการเจริญเติบโตของกิจการ ซึ่งให้ความสำคัญกับกิจการมีผลตอบแทนจากสินทรัพย์เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพราะการเพิ่มขึ้นของผลตอบแทนจะแสดงถึงกำไรของกิจการที่มากขึ้น และกิจการมีการคำนึงถึงต้นทุนในด้านการขนส่ง เช่น มีการรวมเที่ยวสินค้าเพื่อประหยัดเส้นทาง เพราะการลดต้นทุนการดำเนินกิจการได้จะช่วยเพิ่มกำไรของกิจการ และกิจการมีการสร้างความเข้าใจแก่บุคลากรในเรื่องต้นทุนสินค้าและบริการเพื่อช่วยลดต้นทุน เพราะกิจการต้องใช้บุคลากรในการช่วยสนับสนุนกิจการ ดังนั้นการสร้างความเข้าใจที่ดีในการทำงาน จะช่วยลดต้นทุนของกิจการได้ สอดคล้องกับงานวิจัยของ ภัทธพร ภาระนาค (2552) ได้ศึกษาเรื่องผลกระทบของประสิทธิผลการประยุกต์ ใช้การวัดผลการปฏิบัติงานแบบดุลยภาพที่มีต่อการเจริญเติบโตของธุรกิจ SMEs ในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง ผู้บริหารธุรกิจ SMEs มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีการเจริญเติบโตด้านความสามารถในการทำกำไรอยู่ในระดับมาก

การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาดมีการเจริญเติบโตในระดับมาก ($\bar{X} = 4.06$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับ กิจการมีการเพิ่มผลิตภัณฑ์เพื่อให้ตรงตามความต้องการของตลาด ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.20$) รองลงมา คือ กิจการสามารถจำหน่ายสินค้าได้ตรงกับความต้องการของลูกค้าในระดับมาก ($\bar{X} = 4.12$) และถัดมา คือ กิจการสามารถรักษาลูกค้ารายเก่าในระดับมาก ($\bar{X} = 4.09$) ตามลำดับ เนื่องจากการเจริญเติบโต ด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาดเป็นส่วนสำคัญในการรักษาตลาดทั้งเก่าและใหม่ การขยายตลาดเพื่อรักษาลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ซึ่งให้ความสำคัญกับกิจการมีการเพิ่มผลิตภัณฑ์เพื่อให้ตรงตามความต้องการของตลาด เพราะการเพิ่มผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า จะช่วยสร้างความประทับใจ สามารถรักษาลูกค้าได้ และกิจการสามารถจำหน่ายสินค้าได้ตรงกับความต้องการของลูกค้า เพราะการมีสินค้าที่ตรงตามความต้องการของลูกค้า จะช่วยให้สร้างโอกาสในการขายสินค้า ลูกค้าสามารถหาสินค้าทุกชนิดในกิจการของเราได้ และกิจการสามารถรักษาลูกค้ารายเก่า เพราะลูกค้ารายเก่าเป็นลูกค้าที่เคยใช้บริการกิจการมาแล้ว ทำให้ทราบถึงความต้องการซื้อของลูกค้ารายเก่า สามารถปรับปรุงกระบวนการทำงาน เพื่อที่จะรักษาลูกค้ากลุ่มนี้ไว้ได้ สอดคล้องกับงานวิจัยของ ภัทธพร ภาระนาค (2552) ได้ศึกษาเรื่องผลกระทบของประสิทธิผลการประยุกต์ ใช้การวัดผลการปฏิบัติงานแบบดุลยภาพที่มีต่อการเจริญเติบโตของธุรกิจ SMEs ในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง ผู้บริหารธุรกิจ SMEs มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีการเจริญเติบโตด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาดอยู่ในระดับมาก

การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืนมีการเจริญเติบโตในระดับมาก ($\bar{X} = 4.16$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า กลุ่มตัวอย่างให้

ความสำคัญกับ กิจกรรมมีการลดค่าใช้จ่ายโดยการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารงานในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.25$) รองลงมา คือ กิจกรรมมีการเพิ่มมูลค่าในการผลิตให้เกิดผลงานที่ดีมีมูลค่าต่างจากเดิมในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.23$) และถัดมา คือ กิจกรรมมีการเพิ่มมูลค่าสินค้า และการตลาดอย่างต่อเนื่องในระดับมาก ($\bar{X} = 4.14$) ตามลำดับ เนื่องจากการเจริญเติบโตด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืนเป็นหัวใจที่จะรักษากิจการให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้ในระยะยาว ซึ่งให้ความสำคัญกับการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารงาน เพราะการเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารงานเป็นสิ่งที่ต้องทำอยู่เสมอ การหากลยุทธ์การตลาดเพื่อดึงดูดลูกค้า กลยุทธ์การปฏิบัติงานคลังสินค้าเพื่อลดต้นทุนในด้านต่างๆ และกิจกรรมมีการเพิ่มมูลค่าในการผลิตให้เกิดผลงานที่ดีมีมูลค่าต่างจากเดิม เพราะการเพิ่มมูลค่าของสินค้าและบริการจะช่วยสร้างมูลค่าอย่างยั่งยืนได้ และกิจกรรมมีการเพิ่มมูลค่าสินค้า และการตลาดอย่างต่อเนื่อง เพราะการเพิ่มมูลค่าที่ต่อเนื่องจะช่วยสร้างการเจริญเติบโตในระยะยาวได้ สอดคล้องกับงานวิจัยของ ภัทธพร ภาระนาค (2552) ได้ศึกษาเรื่องผลกระทบของประสิทธิผลการประยุกต์ใช้การวัดผลการปฏิบัติงานแบบคุณภาพที่มีต่อการเจริญเติบโตของธุรกิจ SMEs ในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง ผู้บริหารธุรกิจ SMEs มีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการมีการเจริญเติบโต ด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืนอยู่ในระดับมาก

4.5.2 อภิปรายผลตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 2

เพื่อศึกษาอิทธิพลของปัจจัยพื้นฐาน ได้แก่ เพศ อายุ ตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถาม สถานภาพ ระดับการศึกษา ระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ ประสบการณ์ทำงานในกิจการ จำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์ จำนวนพนักงานทั้งหมดของกิจการ รายได้ของกิจการเฉลี่ยต่อปีต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา

เพศ พบว่า เพศที่แตกต่างกันมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาไม่แตกต่างกัน

เมื่อพิจารณารายด้านพบว่า ประเด็นด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน ความสามารถในการทำกำไร การขยายตัวของส่วนรองตลาด การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน มีค่า t ที่ได้จากการคำนวณน้อยกว่าค่า t ที่ได้จากการเปิดตาราง สรุปได้ว่าเพศที่แตกต่างกันมีการเจริญเติบโตในด้านดังกล่าวไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

อายุ พบว่า อายุที่แตกต่างกันมีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาที่แตกต่างกัน เมื่อวิเคราะห์เป็นรายด้านพบว่า ด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน และด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังนี้

กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุระหว่าง 26 – 35 ปี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุระหว่าง 36 – 45 ปี พบความแตกต่างในด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน คือ กิจการมีหน้าร้านที่ทันสมัยน่าเชื่อถือ สินค้าแบ่งประเภทชัดเจน เลือกลง่าย

กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุระหว่าง 26 – 35 ปี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุระหว่าง 36 – 45 ปี และกลุ่มตัวอย่างที่มีอายุระหว่าง 26 – 35 ปี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุระหว่าง 36 – 45 ปี พบความแตกต่างในการขยายตัวของส่วนรองตลาด คือ กิจการสามารถรักษาลูกค้ารายเก่าได้

กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุระหว่าง 36 – 45 ปี และกลุ่มตัวอย่างที่มีอายุ 46 ปีขึ้นไป พบความแตกต่างในการขยายตัวของส่วนรองตลาด คือ กิจการมีการจัดบุคลากรเพื่อสำรวจทิศทางของตลาด

กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุระหว่าง 26 – 35 ปี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุระหว่าง 36 – 45 ปี และกลุ่มตัวอย่างที่มีอายุระหว่าง 26 – 35 ปี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุระหว่าง 36 – 45 ปี พบความแตกต่างในการขยายตัวของส่วนรองตลาด คือ กิจการมีการจัดบุคลากรเพื่อพบปะลูกค้าเก่าและหาลูกค้าใหม่

ตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า ตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถามที่แตกต่างกันมีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาโดยรวมไม่แตกต่างกัน

เมื่อพิจารณารายด้านพบว่า ประเด็นด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน ความสามารถในการทำกำไร การขยายตัวของส่วนรองตลาด การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน มีค่า t ที่ได้จากการคำนวณน้อยกว่าค่า t ที่ได้จากการเปิดตาราง สรุปได้ว่าตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถามที่แตกต่างกันมีการเจริญเติบโตในด้านดังกล่าวไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

สถานภาพ พบว่า สถานภาพที่แตกต่างกันมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาโดยรวมแตกต่างกัน

เมื่อพิจารณารายด้านพบว่า ประเด็นด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน ความสามารถในการทำกำไร การขยายตัวของส่วนรองตลาด การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน มีค่า t ที่ได้จากการคำนวณมากกว่าค่า t ที่ได้จากการเปิดตาราง สรุปได้ว่าสถานภาพของผู้ตอบแบบสอบถามที่แตกต่างกันมีการเจริญเติบโตในด้านดังกล่าวแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ระดับการศึกษา พบว่า ระดับการศึกษาที่แตกต่างกันมีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาที่แตกต่างกัน เมื่อวิเคราะห์เป็นรายด้านพบว่า ด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังนี้

กลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย กับกลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี พบความแตกต่างในด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด คือ กิจการสามารถหาลูกค้ารายใหม่เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมา

กลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี พบความแตกต่างในด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด คือ กิจการสามารถรักษาลูกค้ารายเก่าได้

กลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี พบความแตกต่างในด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด คือ กิจการมีการเพิ่มผลิตภัณฑ์เพื่อให้ตรงตามความต้องการของตลาด

กลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี พบความแตกต่างในด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด คือ กิจการมีการจัดบุคลากรเพื่อพบปะลูกค้าเก่าและหาลูกค้าใหม่

กลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย กับกลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี และกลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี พบความแตกต่างในด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด คือ กิจการมีการวิเคราะห์คู่แข่งทางการค้าเพื่อสร้างรูปแบบการแข่งขันใหม่ทันสมัย

ระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ พบว่า ระยะเวลาดำเนินงานของกิจการที่แตกต่างกันมีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาที่แตกต่างกัน เมื่อวิเคราะห์เป็นรายด้านพบว่า ด้านความสามารถในการทำกำไร แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

กลุ่มตัวอย่างที่มีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ 11 – 15 ปี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ 16 ปีขึ้นไป พบความแตกต่างในด้านความสามารถในการทำกำไร คือ กิจการมีการสร้างความเข้าใจแก่บุคลากรในเรื่องต้นทุนสินค้าและบริการเพื่อช่วยลดต้นทุน

กลุ่มตัวอย่างที่มีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ 6-10 ปี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ 11-15 ปี และกลุ่มตัวอย่างที่มีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ 6-10 ปี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ 16 ปีขึ้นไป พบความแตกต่างในด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด คือ กิจการสามารถจำหน่ายสินค้าได้ตรงกับความต้องการของลูกค้า

กลุ่มตัวอย่างที่มีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ 6-10 ปี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ 11-15 ปี และกลุ่มตัวอย่างที่มีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ 6-10 ปี กับ

กลุ่มตัวอย่างที่มีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ 16 ปีขึ้นไป พบความแตกต่างในด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด คือ กิจการมีการจัดบุคลากรเพื่อพบปะลูกค้าเก่า และหาลูกค้าใหม่

กลุ่มตัวอย่างที่มีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ 6-10 ปี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ 16 ปีขึ้นไป พบความแตกต่างในด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด คือ กิจการมีการเพิ่มผลิตภัณฑ์เพื่อให้ตรงตามความต้องการของตลาด

กลุ่มตัวอย่างที่มีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ 6-10 ปี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ 11-15 ปี และกลุ่มตัวอย่างที่มีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ 6-10 ปี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ 16 ปีขึ้นไป พบความแตกต่างในด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด คือ กิจการมีการวิเคราะห์คู่แข่งทางการค้าเพื่อสร้างรูปแบบการแข่งขันใหม่ให้ทันสมัย สอดคล้องกับงานวิจัยของ ภัทธราพร ภาระนาถ (2552) ได้ศึกษาเรื่องผลกระทบของประสิทธิภาพการประยุกต์ใช้การวัดผลการปฏิบัติงานแบบดุลยภาพที่มีต่อการเจริญเติบโตของธุรกิจ SMEs ในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง

ประสบการณ์ทำงานในกิจการ พบว่า ประสบการณ์ทำงานในกิจการแตกต่างกันมีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาที่แตกต่างกัน เมื่อวิเคราะห์เป็นรายด้านพบว่า ด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังนี้

กลุ่มตัวอย่างที่มีประสบการณ์ทำงาน 5 – 10 ปี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีประสบการณ์ 11-15 ปี พบความแตกต่างในด้านด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด คือ กิจการมีการเพิ่มผลิตภัณฑ์เพื่อให้ตรงตามความต้องการของตลาด

กลุ่มตัวอย่างที่มีประสบการณ์ทำงาน 5 – 10 ปี กับ กลุ่มตัวอย่างที่มีประสบการณ์ 11-15 ปี พบความแตกต่างในด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด คือ กิจการมีการจัดบุคลากรเพื่อพบปะลูกค้าเก่าและหาลูกค้าใหม่ สอดคล้องกับงานวิจัยของ ชูเกียรติ จากใจจน (2546) ได้ศึกษาปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการเจริญเติบโตของธุรกิจขนาดย่อมพบว่า ผู้ประกอบการมีประสบการณ์ในด้านธุรกิจ 5-10 ปี มีการเจริญเติบโตขององค์การในด้านยอดขาย และด้านผลประกอบการกำไรสูงกว่าผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ 10 ปีขึ้นไป และงานวิจัยของ Man, Lau and Chan (2002) ได้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะของผู้ประกอบการและผลการดำเนินงานในระยะยาวของ SMEs

จำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์ พบว่า จำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์ที่แตกต่างกันมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาโดยรวมแตกต่างกัน

เมื่อพิจารณารายด้านพบว่า ประเด็นด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน มีค่า t ที่ได้จากการคำนวณน้อยกว่าค่า t ที่ได้จากการเปิดตาราง สรุปได้ว่าจำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์ที่แตกต่างกันมีการเจริญเติบโตในด้านดังกล่าวไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

เมื่อพิจารณารายด้านพบว่า ประเด็นด้านความสามารถในการทำกำไร การขยายตัวของส่วนครองตลาด มีค่า t ที่ได้จากการคำนวณมากกว่าค่า t ที่ได้จากการเปิดตาราง สรุปได้ว่าจำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์ที่แตกต่างกันมีการเจริญเติบโตในด้านดังกล่าวแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จำนวนพนักงานทั้งหมดของกิจการ พบว่า จำนวนพนักงานที่แตกต่างกันมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาโดยรวมแตกต่างกัน

เมื่อพิจารณารายด้านพบว่า ประเด็นความสามารถในการทำกำไร การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน มีค่า t ที่ได้จากการคำนวณน้อยกว่าค่า t ที่ได้จากการเปิดตาราง สรุปได้ว่าจำนวนพนักงานที่แตกต่างกันมีการเจริญเติบโตในด้านดังกล่าวไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

เมื่อพิจารณารายด้านพบว่า ประเด็นด้าน ความได้เปรียบทางการแข่งขัน การขยายตัวของส่วนครองตลาด มีค่า t ที่ได้จากการคำนวณมากกว่าค่า t ที่ได้จากการเปิดตาราง สรุปได้ว่าจำนวนพนักงานที่แตกต่างกันมีการเจริญเติบโตในด้านดังกล่าวแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

รายได้ของกิจการเฉลี่ยต่อปี พบว่า รายได้ของกิจการเฉลี่ยต่อปีมีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาไม่แตกต่างกัน

การวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐานมีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง ในเขตจังหวัดนครราชสีมา การวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณแบบขั้นตอน (Stepwise Multiple Regression Analysis) พบว่า ตัวแปรอิสระที่เข้าสมการที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 คือ ปัจจัยพื้นฐานด้านจำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์ โดยสามารถพยากรณ์การเจริญเติบโต ของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาโดยรวม ได้ร้อยละ 1.80 ซึ่งปัจจัยพื้นฐานด้านจำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์ที่เพิ่มขึ้น ไม่เกิดผลในทิศทางบวกกับการเจริญเติบโตโดยรวม แนวโน้มของจำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์ คือ วันจันทร์ ถึง เสาร์ ส่งผลต่อการเจริญเติบโตโดยรวมเพิ่มขึ้น เมื่อวิเคราะห์การเจริญเติบโตเป็นรายด้าน พบว่า

การเจริญเติบโตด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน ปัจจัยพื้นฐานด้านเพศ และอายุมีทิศทางเดียวกันกับการเจริญเติบโตด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน ส่วนจำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อ

สัปดาห์ที่เพิ่มขึ้น ไม่เกิดผลในทิศทางบวกกับการเจริญเติบโตด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน แนวโน้มของเพชฌัญ ส่งผลต่อการเจริญเติบโตด้านความได้เปรียบทางการแข่งขันเพิ่มขึ้น และ แนวโน้มอายุของกลุ่มตัวอย่าง 46 ปีขึ้นไป ส่งผลต่อการเจริญเติบโตด้านความได้เปรียบทางการแข่งขันเพิ่มขึ้น สามารถร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตด้านความได้เปรียบทางการแข่งขันของ ร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา ได้ร้อยละ 4.90 ส่งผลต่อการเจริญเติบโตด้านความได้เปรียบทางการแข่งขันที่เพิ่มขึ้น

การเจริญเติบโตด้านความสามารถในการทำกำไร ปัจจัยพื้นฐานด้านระดับการศึกษาที่สูงขึ้นไม่ส่งเสริมการเจริญเติบโตด้านความสามารถในการทำกำไร และจำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์ ที่เพิ่มขึ้นไม่เกิดผลในทิศทางบวกกับการเจริญเติบโตด้านความสามารถในการทำกำไร แนวโน้มของระดับการศึกษาปริญญาตรี ส่งผลต่อการเจริญเติบโตด้านความสามารถในการทำกำไรเพิ่มขึ้น และแนวโน้มของจำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์ คือ วันจันทร์ ถึง เสาร์ ส่งผลต่อการเจริญเติบโตด้านความสามารถในการทำกำไรเพิ่มขึ้น สามารถร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตด้านความสามารถในการทำกำไรของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา ได้ร้อยละ 2.90 ส่งผลต่อการเจริญเติบโตด้านความสามารถในการทำกำไรที่เพิ่มขึ้น

การเจริญเติบโตด้านการขยายส่วนครองของตลาด ปัจจัยพื้นฐานด้านจำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์ที่เพิ่มขึ้นไม่เกิดผลในทิศทางบวกกับการเจริญเติบโตด้านการขยายส่วนครองของตลาด แนวโน้มของจำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์ คือ วันจันทร์ ถึง เสาร์ ส่งผลต่อการเจริญเติบโตด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาดเพิ่มขึ้น สามารถพยากรณ์การเจริญเติบโตด้านการขยายส่วนครองของตลาดของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา ได้ร้อยละ 2.20 ส่งผลต่อการเจริญเติบโตด้านการขยายส่วนครองของตลาดที่เพิ่มขึ้น

4.5.3 อภิปรายผลตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 3

เพื่อศึกษาอิทธิพลของการปฏิบัติงานคลังสินค้า ได้แก่ การรับสินค้า (Receiving) การระบุประเภทและการจัดกลุ่ม (Identifying and sorting) การจัดเก็บสินค้า (Storage) การนำสินค้าออกตามใบสั่ง (Order picking) การตรวจนับสินค้า (Physical inventory) การรายงาน (Reporting) ต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา

การวิเคราะห์ข้อมูลการปฏิบัติงานคลังสินค้าของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างมีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา การวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณแบบขั้นตอน (Stepwise Multiple Regression Analysis) พบว่าตัวแปรอิสระที่เข้าสมการที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.01 ได้แก่ การปฏิบัติงานคลังสินค้าในกิจกรรมการระบุประเภทและการจัดกลุ่ม

การจัดเก็บสินค้า การนำสินค้าออกตามใบสั่ง การตรวจนับสินค้า และการรายงานมีทิศทางเดียวกันกับการเจริญเติบโตโดยรวมสามารถร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตโดยรวมของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา ได้ร้อยละ 47.70 ดังนั้น ผู้บริหารร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาควรให้ความสำคัญการปฏิบัติงานคลังสินค้าในการระบุประเภทและการจัดกลุ่ม การจัดเก็บสินค้า การนำสินค้าออกตามใบสั่ง การตรวจนับสินค้า และการรายงาน การปฏิบัติงานคลังสินค้าที่สอดคล้องกันจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานส่งผลต่อการการเจริญเติบโตโดยรวมที่เพิ่มขึ้น เมื่อวิเคราะห์การเจริญเติบโตเป็นรายด้าน พบว่า

การเจริญเติบโตด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน พบว่า ตัวแปรอิสระที่เข้าสมการที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.01 ได้แก่ การปฏิบัติงานคลังสินค้าในกิจกรรมการจัดเก็บสินค้า การนำสินค้าออกตามใบสั่ง และการรายงานทั้ง 3 ตัวแปรมีทิศทางเดียวกันการเจริญเติบโตด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน เมื่อการปฏิบัติงานคลังสินค้าตามกิจกรรมการจัดเก็บสินค้า การนำสินค้าออกตามใบสั่ง และการรายงานที่มีการปฏิบัติงานมากขึ้น ส่งผลต่อการเจริญเติบโตด้านความได้เปรียบทางการแข่งขันที่เพิ่มขึ้น สามารถร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตด้านความได้เปรียบทางการแข่งขันของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา ได้ร้อยละ 31.30 ส่งผลต่อการเจริญเติบโตด้านความได้เปรียบทางการแข่งขันที่เพิ่มขึ้น

การเจริญเติบโตด้านความสามารถในการทำกำไร พบว่า ตัวแปรอิสระที่เข้าสมการที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.01 ได้แก่ การปฏิบัติงานคลังสินค้าในกิจกรรมการจัดเก็บสินค้า การตรวจนับสินค้า และการรายงานทั้ง 3 ตัวแปรมีทิศทางเดียวการเจริญเติบโตด้านความสามารถในการทำกำไร เมื่อการปฏิบัติงานคลังสินค้าตามกิจกรรมการจัดเก็บสินค้า การตรวจนับสินค้า และการรายงานที่มีการปฏิบัติงานมากขึ้น ส่งผลต่อการเจริญเติบโตด้านความสามารถในการทำกำไรที่เพิ่มขึ้น สามารถร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตด้านความได้เปรียบทางการแข่งขันของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา ได้ร้อยละ 40.60

การเจริญเติบโตด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาด พบว่า ตัวแปรอิสระที่เข้าสมการที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.01 ได้แก่ การปฏิบัติงานคลังสินค้าในกิจกรรมการจัดเก็บสินค้า การนำสินค้าออกตามใบสั่ง การตรวจนับสินค้า และการรายงานทั้ง 3 ตัวแปรมีทิศทางเดียวกันกับการเจริญเติบโตด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาด เมื่อการปฏิบัติงานคลังสินค้าตามกิจกรรมการจัดเก็บสินค้า การนำสินค้าออกตามใบสั่ง การตรวจนับสินค้า และการรายงานที่มีการปฏิบัติงานมากขึ้น ส่งผลต่อการการเจริญเติบโตด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาดที่เพิ่มขึ้น สามารถร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาดของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา ได้ร้อยละ 28.60

ด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน พบว่า ตัวแปรอิสระที่เข้าสมการที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.01 ได้แก่ การปฏิบัติงานคลังสินค้าในกิจกรรมการระบุประเภท และจัดกลุ่ม และการตรวจนับสินค้า ทั้ง 2 ตัวแปร มีทิศทางเดียวกันกับการเจริญเติบโตด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน เมื่อการปฏิบัติงานคลังสินค้าตามกิจกรรมการระบุประเภทและจัดกลุ่มสินค้า และการตรวจนับสินค้ามีการปฏิบัติงานมากขึ้น ส่งผลต่อการเจริญเติบโตด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืนที่เพิ่มขึ้น สามารถร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืนของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา ได้ร้อยละ 23.40



บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย และข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการวิจัย

การศึกษาวิจัยเรื่อง อิทธิพลของการปฏิบัติงานคลังสินค้าต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา มีการกำหนดวัตถุประสงค์ในการศึกษาไว้ 3 ประเด็น ได้แก่ (1) เพื่อศึกษาปัจจัยพื้นฐาน การปฏิบัติงานคลังสินค้า และการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา (2) เพื่อศึกษาอิทธิพลของปัจจัยพื้นฐาน ได้แก่ เพศ อายุ ตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถาม สถานภาพ ระดับการศึกษา ระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ ประสบการณ์ทำงานในกิจการ จำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์ จำนวนพนักงานทั้งหมดของกิจการ รายได้ของกิจการเฉลี่ยต่อปีต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา (3) เพื่อศึกษาอิทธิพลของการปฏิบัติงานคลังสินค้า ได้แก่ การรับสินค้า (Receiving) การระบุประเภทและการจัดกลุ่ม (Identifying and sorting) การจัดเก็บสินค้า (Storage) การนำสินค้าออกตามใบสั่ง (Order picking) การตรวจนับสินค้า (Physical inventory) การรายงาน (Reporting) ต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา

กลุ่มประชากรเป้าหมาย คือ ผู้บริหารร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง หมายถึง เจ้าของกิจการ หรือผู้จัดการ ซึ่งเป็นร้านค้าปลีกที่จำหน่ายวัสดุก่อสร้าง และมีคลังสินค้าสำหรับเก็บสินค้าประเภทวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา ขนาดของกลุ่มตัวอย่างจำนวน 275 ตัวอย่าง โดยการเลือกกลุ่มตัวอย่างโดย การสุ่มกลุ่มตัวอย่างโดยอาศัยความน่าจะเป็น (Probability sampling) ด้วยการเลือกตัวอย่างแบบง่าย (Simple random sampling) โดยให้ร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในแต่ละอำเภอมีโอกาสถูกเลือกเป็นตัวอย่างเท่าๆกัน โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล และทำการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ได้แก่ ร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) t-test และ F-test โดยใช้ตาราง One-Way ANOVA การวิเคราะห์ความแตกต่างรายคู่ด้วย Scheffe's method ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน และการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณแบบขั้นตอน (Stepwise multiple regression analysis) โดยผลการศึกษารูปได้ตามสมมติฐาน ดังนี้

เพื่อศึกษาปัจจัยพื้นฐาน การปฏิบัติงานคลังสินค้า และการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา

5.1.1 สรุปผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 1

เพื่อศึกษาปัจจัยพื้นฐาน การปฏิบัติงานคลังสินค้า และการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา

กลุ่มตัวอย่างมีปัจจัยพื้นฐาน พบว่า ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ร้อยละ 53.50 มีอายุ 46 ปีขึ้นไป ร้อยละ 49.80 ตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเจ้าของกิจการ ร้อยละ 68.00 มีสถานภาพสมรส ร้อยละ 73.10 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี ร้อยละ 49.45 กิจการมีระยะเวลาดำเนินงานมากกว่า 16 ปีขึ้นไป ร้อยละ 60.70 มีประสบการณ์การทำงานในกิจการมากกว่า 15 ปี ร้อยละ 66.90 จำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์ วันจันทร์ ถึง วันเสาร์ ร้อยละ 84.00 โดยมีพนักงานในกิจการจำนวน 11 – 20 คน ร้อยละ 45.80 กิจการมีรายได้เฉลี่ยต่อปีมากกว่า 5,000,000 บาทขึ้นไป ร้อยละ 45.10

กลุ่มตัวอย่างมีการปฏิบัติงานคลังสินค้าของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา พบว่า การปฏิบัติงานคลังสินค้าโดยรวมอยู่ในระดับมากมีค่าเฉลี่ย 4.06 เมื่อพิจารณาตามกิจกรรมการปฏิบัติงาน พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีการปฏิบัติงานในระดับมากที่สุดมีค่าเฉลี่ย 4.22 จำนวน 1 กิจกรรม คือ กิจกรรมการรับสินค้า และมีระดับการปฏิบัติงานอยู่ในระดับมาก จำนวน 5 กิจกรรม โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย ดังนี้ กิจกรรมการระบุประเภท และการจัดกลุ่มมีค่าเฉลี่ย 4.17 กิจกรรมการจัดเก็บสินค้ามีค่าเฉลี่ย 4.04 กิจกรรมการนำสินค้าออกตามใบสั่งมีค่าเฉลี่ย 4.02 กิจกรรมการตรวจนับสินค้ามีค่าเฉลี่ย 3.95 และกิจกรรมการรายงานมีค่าเฉลี่ย 3.94 ตามลำดับ

กลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาโดยรวม มีค่าเฉลี่ย 4.02 ซึ่งอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณา การเจริญเติบโตเป็นรายด้านพบว่า กลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตในระดับมากทุกด้าน โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยดังนี้ ด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืนมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.16 ด้านการขายตัวของส่วนรองตลาดมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.06 ด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.95 และด้านความสามารถในการทำกำไรมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.92 ตามลำดับ

5.1.2 สรุปผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 2

เพื่อศึกษาอิทธิพลของปัจจัยพื้นฐาน ได้แก่ เพศ อายุ ตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถาม สถานภาพ ระดับการศึกษา ระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ ประสบการณ์ทำงานในกิจการ จำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์ จำนวนพนักงานทั้งหมดของกิจการ รายได้ของกิจการเฉลี่ยต่อปีต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา

1. สรุปผลการวิจัยเกี่ยวกับปัจจัยพื้นฐานด้านจำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์ มีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาโดยรวม โดย ใช้การวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณแบบขั้นตอน (Stepwise Multiple Regression Analysis) จากการศึกษาพบว่า ตัวแปรอิสระที่ถูกนำมาเข้าสมการอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 คือ ปัจจัยพื้นฐานด้านจำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์ ซึ่งจำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์มีทิศทางตรงข้ามกับการเจริญเติบโตโดยรวม เมื่อจำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์ คือ วันจันทร์ ถึง เสาร์ มีค่าร้อยละมากที่สุด ซึ่งสามารถพยากรณ์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขต จังหวัดนครราชสีมาโดยรวม ได้ร้อยละ 1.80 ($R^2_{adj} = 0.018$) และมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุเท่ากับ 0.147 เมื่อนำตัวแปรที่สามารถพยากรณ์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขต จังหวัดนครราชสีมา มาเขียนสมการถดถอยพหุ คือ

$$\text{การเจริญเติบโตโดยรวม} = 4.116 - 0.112 (\text{จำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์})$$

จากสมการพบว่า ปัจจัยพื้นฐานด้านจำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์มีทิศทางตรงข้ามกับการเจริญเติบโตโดยรวม อธิบายได้ว่า เมื่อปัจจัยพื้นฐานด้านจำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์เปลี่ยนแปลงไป 1 หน่วย ค่าของตัวแปรตามจะเปลี่ยนแปลงไป 0.112 หน่วย กล่าวคือ แนวโน้มของจำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์ คือ วันจันทร์ ถึง เสาร์ ส่งผลต่อการเจริญเติบโตโดยรวมจะเพิ่มขึ้น

2. สรุปผลการวิจัยเกี่ยวกับปัจจัยพื้นฐานด้านเพศ อายุ จำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์มีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน โดยใช้การวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณแบบขั้นตอน (Stepwise Multiple Regression Analysis) จากการศึกษาพบว่า ตัวแปรอิสระที่ถูกนำมาเข้าสมการอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 คือ ปัจจัยพื้นฐานด้านเพศ อายุ และจำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์ ซึ่งเพศ และอายุมีทิศทางเดียวกันกับการเจริญเติบโตด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน เมื่อเพศ คือ เพศหญิง มีค่าร้อยละมากที่สุด และอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม 46 ปีขึ้นไป มีค่าร้อยละมากที่สุด ส่วนจำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์มีทิศทางตรงข้ามกับการเจริญเติบโตด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน เมื่อจำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์ คือ วันจันทร์ ถึง เสาร์ มีค่าร้อยละมากที่สุด ซึ่งสามารถร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน ได้ร้อยละ 4.90 ($R^2_{adj} = 0.049$) และมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุเท่ากับ 0.245 เมื่อนำตัวแปรที่สามารถพยากรณ์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุ

ก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน มาเขียนสมการถดถอยพหุคือ

$$\begin{aligned} \text{ด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน} &= 3.989 + 0.097 (\text{เพศ}) + 0.093 (\text{อายุ}) \\ &\quad - 0.168 (\text{จำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์}) \end{aligned}$$

จากสมการพบว่า ปัจจัยพื้นฐานด้านเพศมีทิศทางเดียวกับการเจริญเติบโตด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน อธิบายได้ว่า เมื่อปัจจัยพื้นฐานด้านเพศเปลี่ยนแปลงไป 1 หน่วย ค่าตัวแปรตามจะเปลี่ยนแปลงไป 0.097 กล่าวคือ เมื่อปัจจัยพื้นฐานด้านเพศ แนวโน้มของเพศหญิงส่งผลต่อการเจริญเติบโตด้านความได้เปรียบทางการแข่งขันเพิ่มขึ้น

ปัจจัยพื้นฐานด้านอายุมีทิศทางเดียวกับการเจริญเติบโตด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน อธิบายได้ว่า เมื่อปัจจัยพื้นฐานด้านอายุเปลี่ยนแปลงไป 1 หน่วย ค่าตัวแปรตามจะเปลี่ยนแปลงไป 0.093 กล่าวคือ แนวโน้มของอายุของกลุ่มตัวอย่างมากกว่า 46 ปีขึ้นไป ส่งผลต่อการเจริญเติบโตด้านความได้เปรียบทางการแข่งขันเพิ่มขึ้น

ปัจจัยพื้นฐานด้านจำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์มีทิศทางตรงข้ามกับการเจริญเติบโตด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน อธิบายได้ว่า เมื่อปัจจัยพื้นฐานด้านจำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์เปลี่ยนแปลงไป 1 หน่วย ค่าของตัวแปรตามจะเปลี่ยนแปลงไป 0.168 หน่วย กล่าวคือ แนวโน้มของวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์ คือ วันจันทร์ ถึง เสาร์ ส่งผลต่อการเจริญเติบโตด้านความได้เปรียบทางการแข่งขันเพิ่มขึ้น

3. สรุปผลการวิจัยเกี่ยวกับปัจจัยพื้นฐานด้านระดับการศึกษา จำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์มีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวิศุคก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา ด้านความสามารถในการทำกำไร โดยใช้การวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณแบบขั้นตอน (Stepwise Multiple Regression Analysis) จากการศึกษาพบว่า ตัวแปรอิสระที่ถูกนำเข้ามาสมการอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 คือ ระดับการศึกษา และจำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์ ซึ่งระดับการศึกษา และจำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์มีทิศทางตรงข้ามกับการเจริญเติบโตด้านความสามารถในการทำกำไร เมื่อระดับการศึกษา คือ ระดับปริญญาตรี มีค่าร้อยละมากที่สุด และจำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์ คือ วันจันทร์ ถึง วันเสาร์ มีค่าร้อยละที่มากที่สุด ซึ่งสามารถร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวิศุคก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านความสามารถในการทำกำไร ได้ร้อยละ 2.90 ($R^2_{adj} = 0.029$) และมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุเท่ากับ 0.190 เมื่อนำตัวแปรที่สามารถพยากรณ์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวิศุคก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านความสามารถในการทำกำไร มาเขียนสมการถดถอยพหุคือ

$$\begin{aligned} \text{ด้านความสามารถในการทำกำไร} &= 4.103 - 0.105 (\text{ระดับการศึกษา}) \\ &- 0.135 (\text{จำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์}) \end{aligned}$$

จากสมการพบว่า ปัจจัยพื้นฐานด้านระดับการศึกษามีทิศทางตรงข้ามกับการเจริญเติบโตด้านความสามารถในการทำกำไร อธิบายได้ว่า เมื่อปัจจัยพื้นฐานด้านระดับการศึกษาเปลี่ยนแปลงไป 1 หน่วย ค่าตัวแปรตามจะเปลี่ยนแปลงไป 0.105 กล่าวคือ แนวโน้มของปัจจัยพื้นฐานด้านระดับการศึกษา คือ ระดับการศึกษาปริญญาตรี ส่งผลต่อการเจริญเติบโตด้านความสามารถในการทำกำไรเพิ่มขึ้น

ปัจจัยพื้นฐานด้านจำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์มีทิศทางตรงข้ามกับการเจริญเติบโตด้านความสามารถในการทำกำไร อธิบายได้ว่า เมื่อปัจจัยพื้นฐานด้านระดับการศึกษาและจำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์เปลี่ยนแปลงไป 1 หน่วย ค่าตัวแปรตามจะเปลี่ยนแปลงไป 0.135 กล่าวคือ แนวโน้มของจำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์ คือ วันจันทร์ ถึง เสาร์ ส่งผลต่อการเจริญเติบโตด้านความสามารถในการทำกำไรเพิ่มขึ้น

4. สรุปผลการวิจัยเกี่ยวกับปัจจัยพื้นฐานด้านจำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์ มีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด โดยใช้การวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณแบบขั้นตอน (Stepwise Multiple Regression Analysis) จากการศึกษาพบว่า ตัวแปรอิสระที่ถูกนำเข้ามาสมการอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 คือ ปัจจัยพื้นฐานด้านจำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์ ซึ่งจำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์มีทิศทางตรงข้ามกับการเจริญเติบโตด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด เมื่อจำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์ คือ วันจันทร์ ถึง วันเสาร์ มีค่าร้อยละมากที่สุด ซึ่งสามารถพยากรณ์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด ได้ร้อยละ 2.20 ($R^2_{adj} = 0.022$) และมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุเท่ากับ 0.159 เมื่อนำตัวแปรที่สามารถพยากรณ์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด มาเขียนสมการถดถอยพหุ คือ

$$\begin{aligned} \text{ด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด} &= 4.196 \\ &- 0.158 (\text{จำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์}) \end{aligned}$$

จากสมการพบว่า ปัจจัยพื้นฐานด้านจำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์มีทิศทางตรงข้ามกับการเจริญเติบโตด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด อธิบายได้ว่า เมื่อปัจจัยพื้นฐานด้านจำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์เปลี่ยนแปลงไป 1 หน่วย ค่าของตัวแปรตามจะ

เปลี่ยนแปลงไป 0.158 หน่วย กล่าวคือ แนวโน้มของจำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์ คือ วันจันทร์ ถึง เสาร์ ส่งผลต่อการเจริญเติบโตด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาดเพิ่มขึ้น

5.1.3 สรุปผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 3

เพื่อศึกษาอิทธิพลของการปฏิบัติงานคลังสินค้า ได้แก่ การรับสินค้า (Receiving) การระบุประเภทและการจัดกลุ่ม (Identifying and sorting) การจัดเก็บสินค้า (Storage) การนำสินค้าออกตามใบสั่ง (Order picking) การตรวจนับสินค้า (Physical inventory) การรายงาน (Reporting) ต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา

1. สรุปผลการวิจัยเกี่ยวกับการปฏิบัติงานคลังสินค้าโดยรวม และการปฏิบัติงานคลังสินค้ากิจกรรมการรับสินค้ามีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาโดยรวม โดยใช้การวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณแบบขั้นตอน (Stepwise Multiple Regression Analysis) จากการศึกษาพบว่า ตัวแปรอิสระที่ถูกนำมาเข้าสมการอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 คือ การระบุประเภทและการจัดกลุ่ม การจัดเก็บสินค้า การนำสินค้าออกตามใบสั่ง การตรวจนับสินค้า และการรายงานมีทิศทางเดียวกันกับการเจริญเติบโตโดยรวม ซึ่งสามารถร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาโดยรวมได้ร้อยละ 47.70 ($R^2_{adj} = 0.477$) และมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุเท่ากับ 0.698 เมื่อนำตัวแปรที่สามารถพยากรณ์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาโดยรวมมาเขียนสมการถดถอยพหุ คือ

$$\begin{aligned} \text{การเจริญเติบโตโดยรวม} &= 1.166 + 0.185 (\text{การตรวจนับสินค้า}) \\ &+ 0.152 (\text{การรายงาน}) + 0.150 (\text{การจัดเก็บสินค้า}) \\ &+ 0.118 (\text{การนำสินค้าออกตามใบสั่ง}) \\ &+ 0.107 (\text{การระบุประเภทและการจัดกลุ่ม}) \end{aligned}$$

จากสมการพบว่า การปฏิบัติงานคลังสินค้าในการตรวจนับสินค้า การรายงาน การจัดเก็บสินค้า การนำสินค้าออกตามใบสั่ง และการระบุประเภทและการจัดกลุ่มมีทิศทางเดียวกันกับการเจริญเติบโตโดยรวม อธิบายได้ว่า เมื่อการปฏิบัติงานคลังสินค้าในการตรวจนับสินค้า การรายงาน การจัดเก็บสินค้า การนำสินค้าออกตามใบสั่ง และการระบุประเภทและการจัดกลุ่มเปลี่ยนแปลงไป 1 หน่วย ค่าของตัวแปรตามจะเปลี่ยนแปลงไป 0.185 0.152 0.140 0.118 และ 0.107 หน่วย ตามลำดับ กล่าวคือ การปฏิบัติงานคลังสินค้าในการตรวจนับสินค้า การรายงาน การจัดเก็บ

สินค้า การนำสินค้าออกตามใบสั่ง และการระบุประเภทและการจัดกลุ่มมีการปฏิบัติงานเพิ่มขึ้น การเจริญเติบโตโดยรวมเพิ่มขึ้นตาม แต่ถ้าการปฏิบัติงานคลังสินค้าในการตรวจนับสินค้า การรายงาน การจัดเก็บสินค้า การนำสินค้าออกตามใบสั่ง และการระบุประเภทและการจัดกลุ่มมีการปฏิบัติงานลดลง การเจริญเติบโตโดยรวมลดลงตาม

2. สรุปผลการวิจัยเกี่ยวกับการปฏิบัติงานคลังสินค้าตามกิจกรรมการจัดเก็บสินค้า การนำสินค้าออกตามใบสั่ง และการรายงานมีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตแข่งขันของร้านค้าปลีก วัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านความได้เปรียบทางการ โดยใช้การวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณแบบขั้นตอน (Stepwise Multiple Regression Analysis) จากการศึกษาพบว่า ตัวแปรอิสระที่ถูกนำเข้ามาสมการอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 คือ การจัดเก็บสินค้า การนำสินค้าออกตามใบสั่ง และการรายงานมีทิศทางเดียวกันกับการเจริญเติบโตด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน ซึ่งสามารถร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน ได้ร้อยละ 31.30 ($R^2_{adj} = 0.313$) และมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุเท่ากับ 0.566 เมื่อนำตัวแปรที่สามารถพยากรณ์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน มาเขียนสมการถดถอยพหุ คือ

$$\begin{aligned} \text{ด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน} &= 1.499 + 0.265 (\text{การจัดเก็บสินค้า}) \\ &+ 0.208 (\text{การนำสินค้าออกตามใบสั่ง}) \\ &+ 0.137 (\text{การรายงาน}) \end{aligned}$$

จากสมการพบว่า กิจกรรมการจัดเก็บสินค้า การนำสินค้าออกตามใบสั่ง และการรายงานมีทิศทางเดียวกันกับการเจริญเติบโตด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน อธิบายได้ว่า เมื่อการปฏิบัติงานคลังสินค้าในด้านการจัดเก็บสินค้า การนำสินค้าออกตามใบสั่ง และการรายงานเปลี่ยนแปลงไป 1 หน่วย ค่าของตัวแปรตามจะเปลี่ยนแปลงไป 0.265 0.208 และ 0.137 หน่วยตามลำดับ กล่าวคือ เมื่อกิจกรรมการจัดเก็บสินค้า การนำสินค้าออกตามใบสั่ง และการรายงานมีการปฏิบัติงานเพิ่มขึ้น การเจริญเติบโตด้านความได้เปรียบทางการแข่งขันเพิ่มขึ้นตาม แต่ถ้ากิจกรรมการจัดเก็บสินค้า การนำสินค้าออกตามใบสั่ง และการรายงานมีการปฏิบัติงานลดลง การเจริญเติบโตด้านความได้เปรียบทางการแข่งขันลดลงตาม

3. สรุปผลการวิจัยเกี่ยวกับการปฏิบัติงานคลังสินค้าตามกิจกรรมการจัดเก็บสินค้า การตรวจนับสินค้า และการรายงานมีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านความสามารถในการทำกำไร โดยใช้การวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณแบบขั้นตอน (Stepwise Multiple Regression Analysis) จากการศึกษาพบว่า ตัวแปรอิสระที่ถูก

นำเข้าสมการอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 คือ การจัดเก็บสินค้า การตรวจนับสินค้า และการรายงานมีทิศทางเดียวกันกับการเจริญเติบโตด้านความสามารถในการทำกำไร ซึ่งสามารถร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวิศุคก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านความสามารถในการทำกำไร ได้ร้อยละ 40.60 ($R^2_{adj} = 0.406$) และมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุเท่ากับ 0.642 เมื่อนำตัวแปรที่สามารถพยากรณ์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวิศุคก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านความสามารถในการทำกำไร มาเขียนสมการถดถอยพหุ คือ

$$\begin{aligned} \text{ด้านความสามารถในการทำกำไร} &= 0.958 + 0.184 (\text{การจัดเก็บสินค้า}) \\ &+ 0.290 (\text{การตรวจนับสินค้า}) \\ &+ 0.272 (\text{การรายงาน}) \end{aligned}$$

จากสมการพบว่า กิจกรรมการจัดเก็บสินค้า การตรวจนับสินค้า และการรายงานมีทิศทางเดียวกันกับการเจริญเติบโตด้านความสามารถในการทำกำไร อธิบายได้ว่า เมื่อการปฏิบัติงานคลังสินค้าในด้านการจัดเก็บสินค้า การตรวจนับสินค้า และการรายงานเปลี่ยนแปลงไป 1 หน่วย ค่าของตัวแปรตามจะเปลี่ยนแปลงไป 0.184 0.290 และ 0.272 หน่วย ตามลำดับ กล่าวคือ เมื่อกิจกรรมการจัดเก็บสินค้า การตรวจนับสินค้า และการรายงานมีการปฏิบัติงานเพิ่มขึ้น การเจริญเติบโตด้านความสามารถในการทำกำไรเพิ่มขึ้นตาม แต่ถ้ากิจกรรมการจัดเก็บสินค้า การตรวจนับสินค้า และการรายงานมีการปฏิบัติงานลดลง การเจริญเติบโตด้านความสามารถในการทำกำไรลดลงตาม

4. สรุปผลการวิจัยเกี่ยวกับการปฏิบัติงานคลังสินค้าตามกิจกรรมการจัดเก็บสินค้า การนำสินค้าออกตามใบสั่ง การตรวจนับสินค้า และการรายงานมีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวิศุคก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด โดยใช้การวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณแบบขั้นตอน (Stepwise Multiple Regression Analysis) จากการศึกษาพบว่า ตัวแปรอิสระที่ถูกนำมาเข้าสมการอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 คือ การจัดเก็บสินค้า การนำสินค้าออกตามใบสั่ง การตรวจนับสินค้า และการรายงานที่มีทิศทางเดียวกันกับการเจริญเติบโตด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด ซึ่งสามารถร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวิศุคก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด ได้ร้อยละ 28.60 ($R^2_{adj} = 0.286$) และมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุเท่ากับ 0.544 เมื่อนำตัวแปรที่สามารถร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวิศุคก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด มาเขียนสมการถดถอยพหุ คือ

$$\begin{aligned} \text{ด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาด} &= 1.386 + 0.174 (\text{การจัดเก็บสินค้า}) \\ &+ 0.199 (\text{การนำสินค้าออกตามใบสั่ง}) \\ &+ 0.158 (\text{การตรวจนับสินค้า}) \\ &+ 0.140 (\text{การรายงาน}) \end{aligned}$$

จากสมการพบว่า กิจกรรมการจัดเก็บสินค้า การนำสินค้าออกตามใบสั่ง การตรวจนับสินค้า และการรายงานมีทิศทางเดียวกันกับการเจริญเติบโตด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาด อธิบายได้ว่า กิจกรรมการจัดเก็บสินค้า การนำสินค้าออกตามใบสั่ง การตรวจนับสินค้า และการรายงานเปลี่ยนแปลงไป 1 หน่วย ค่าของตัวแปรตามจะเปลี่ยนแปลงไป 0.174 0.199 0.158 และ 0.140 หน่วย ตามลำดับ กล่าวคือ เมื่อกิจกรรมการจัดเก็บสินค้า การนำสินค้าออกตามใบสั่ง การตรวจนับสินค้า และการรายงานมีการปฏิบัติงานเพิ่มขึ้น การเจริญเติบโตด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาดเพิ่มขึ้นตาม แต่ถ้ากิจกรรมการจัดเก็บสินค้า การนำสินค้าออกตามใบสั่ง การตรวจนับสินค้า และการรายงานมีการปฏิบัติงานลดลง การเจริญเติบโตด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาดลดลงตาม

5. สรุปผลการวิจัยเกี่ยวกับการปฏิบัติงานคลังสินค้าตามกิจกรรมการระบุประเภท และ จัดกลุ่ม และการตรวจนับสินค้ามีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน โดยใช้การวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณแบบขั้นตอน (Stepwise Multiple Regression Analysis) จากการศึกษาพบว่า ตัวแปรอิสระที่ถูกนำเข้ามาสมการอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 คือ การระบุประเภท และจัดกลุ่มสินค้า และการตรวจนับสินค้ามีทิศทางเดียวกันกับการเจริญเติบโตด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน ซึ่งสามารถร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน ได้ร้อยละ 23.40 ($R^2 \text{ adj} = 0.234$) และมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์พหุเท่ากับ 0.489 เมื่อนำตัวแปรที่สามารถร่วมกันพยากรณ์การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมาด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน มาเขียนสมการถดถอยพหุ คือ

$$\begin{aligned} \text{ด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน} &= 1.473 + 0.334 (\text{การระบุประเภท และจัดกลุ่ม}) \\ &+ 0.328 (\text{การตรวจนับสินค้า}) \end{aligned}$$

จากสมการพบว่า กิจกรรมการระบุประเภท และจัดกลุ่ม และการตรวจนับสินค้ามีทิศทางเดียวกันกับการเจริญเติบโตด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน อธิบายได้ว่าการปฏิบัติงานคลังสินค้าตามกิจกรรมการระบุประเภท และจัดกลุ่ม และการตรวจนับสินค้าเปลี่ยนแปลงไป 1

หน่วย ค่าของตัวแปรตามจะเปลี่ยนแปลงไป 0.334 และ 0.328 หน่วย ตามลำดับ กล่าวคือ เมื่อ กิจกรรมการระบุประเภท และจัดกลุ่ม และการตรวจนับมีการปฏิบัติงานเพิ่มขึ้น การเจริญเติบโต ด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืนเพิ่มขึ้นตาม แต่ถ้ากิจกรรมการระบุประเภท และจัดกลุ่ม และการตรวจ นับมีการปฏิบัติงานลดลง การเจริญเติบโตด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืนลดลง

5.2 ข้อเสนอแนะ

5.2.1 ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้

การศึกษาวิจัยเรื่อง อิทธิพลของการปฏิบัติงานคลังสินค้าต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา มีข้อเสนอแนะจากผลการวิจัยเพื่อนำไปใช้ ดังนี้

1. เพื่อศึกษาปัจจัยพื้นฐาน การปฏิบัติงานคลังสินค้า และการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีก วัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้ตามวัตถุประสงค์ ของการวิจัย ดังนี้

ด้านปัจจัยพื้นฐาน

ผู้บริหารร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างควรให้ความสำคัญกับการพัฒนาศักยภาพของตนเอง และ พนักงานในองค์กร เพื่อสร้างสามารถทางแข่งขัน ให้สามารถแข่งขันกับร้านค้าอื่นๆ ได้ จากงานวิจัย พบว่า ผู้บริหารร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างสำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี ร้อยละ 49.45

ผู้บริหารร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างควรให้ความสำคัญกับการสร้างประสบการณ์การทำงาน การเรียนรู้ระบบการคำนวณใหม่และเก่า การบริหารการจัดการธุรกิจอย่างต่อเนื่องและประสบการณ์ การทำงานที่มากจะช่วยให้ผู้บริหารเข้าใจถึงภาพรวมของอุตสาหกรรม แนวโน้มทางธุรกิจต่างๆ ส่งผลต่อการวิเคราะห์และตัดสินใจทางด้านธุรกิจ งานวิจัยพบว่า ประสบการณ์การทำงานในกิจการ มากกว่า 15 ปี ร้อยละ 66.90

ผู้บริหารร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างควรให้ความสำคัญกับจำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อ สัปดาห์ จำนวนวันที่เหมาะสมจะช่วยตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดี สามารถควบคุม ค่าใช้จ่ายได้อย่างเหมาะสม จากงานวิจัยพบว่า จำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์ คือ วันจันทร์ ถึง วันเสาร์ ร้อยละ 84.00

ผู้บริหารร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างควรให้ความสำคัญกับจำนวนพนักงานในกิจการ เพราะ เป็นต้นทุนที่สำคัญในการบริหารงาน การมีพนักงานที่เพียงพอจะช่วยเสริมศักยภาพการทำงาน ของ กิจการ สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดี จากงานวิจัยพบว่า จำนวนพนักงานใน กิจการจำนวน 11 – 20 คน ร้อยละ 45.80

ผู้บริหารร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างควรให้ความสำคัญกับรายได้ของกิจการ การบริหารงาน เพื่อใช้วิเคราะห์งบการเงิน ค่าทางการเงินต่างๆ วิเคราะห์แนวโน้มทางธุรกิจเมื่อเทียบกับกิจการอื่นๆ ในอุตสาหกรรมเดียวกัน จากงานวิจัยพบว่า กิจการมีรายได้เฉลี่ยต่อปีมากกว่า 5,000,000 บาทขึ้นไป ร้อยละ 45.10

ด้านปฏิบัติงานคลังสินค้า

ผู้บริหารร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างควรให้ความสำคัญกับด้านปฏิบัติงานคลังสินค้าโดยรวม ภาพรวมของการปฏิบัติงานคลังสินค้า การทำงานเป็นระบบ มีขั้นตอนที่ต่อเนื่องกันทั้งกิจกรรมต้นทางจนถึงปลายทาง จะช่วยลดระยะเวลาการทำงานของกิจการลง ช่วยสร้างมาตรฐานในการทำงานของพนักงาน จากงานวิจัยพบว่า ด้านปฏิบัติงานคลังสินค้าโดยรวม ร้อยละ 4.06

ผู้บริหารร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างควรให้ความสำคัญกับกิจกรรมการรับสินค้า การกำหนดวันเวลา สถานที่ในการรับสินค้า การตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารในการจัดส่ง การเก็บข้อมูลการรับสินค้าเป็นหมวดหมู่ และการแยกประเภทสินค้าในการเก็บสินค้า ช่วยสร้างมาตรฐานในการทำงานของพนักงาน จากงานวิจัยพบว่า กิจกรรมการรับสินค้า ร้อยละ 4.22

ผู้บริหารร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างควรให้ความสำคัญกับกิจกรรมการระบุประเภท และการจัดกลุ่ม การจัดกลุ่มสินค้าสำหรับการเก็บสินค้า การมีบุคลากรสำหรับปฏิบัติหน้าที่ในส่วนของการระบุและการจัดกลุ่มสินค้า มีการจัดกลุ่มสินค้าเพื่อรอการจัดส่งในกรณีที่สินค้าจัดส่งลูกค้าล่าช้าหรือสินค้าสั่งพิเศษ ช่วยสร้างมาตรฐานในการทำงานของพนักงาน จากงานวิจัยพบว่า กิจกรรมการระบุประเภท และการจัดกลุ่ม ร้อยละ 4.17

ผู้บริหารร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างควรให้ความสำคัญกับกิจกรรมการจัดเก็บสินค้า กิจการมีอุปกรณ์ เครื่องมือในการจัดเก็บสินค้าเฉพาะที่ลดการออกแรง และการเคลื่อนไหวร่างกาย บุคลากรรับผิดชอบชัดเจนในการดูแลสินค้าให้มีความปลอดภัยในการจัดเก็บ การกำหนดตำแหน่งการจัดเก็บสินค้าตามความถี่ของการเคลื่อนย้าย สินค้าที่หยิบออกบ่อย และสินค้าที่รับเข้าบ่อย จัดเก็บไว้ในที่เข้าถึงง่าย พื้นที่การเก็บสินค้ามีป้ายแสดง และการบอกที่ชัดเจน เพื่อลดข้อผิดพลาด ช่วยสร้างมาตรฐานในการทำงานของพนักงาน จากงานวิจัยพบว่า กิจกรรมการจัดเก็บสินค้า ร้อยละ 4.04

ผู้บริหารร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างควรให้ความสำคัญกับกิจกรรมการนำสินค้าออกตามใบสั่ง ต้องมีใบนำสินค้าออกที่ชัดเจนมีการลงนามของผู้อนุมัติ การกำหนดรูปแบบการหยิบที่ชัดเจนตามลักษณะของสินค้า การตรวจสอบจำนวนปริมาณ ความสมบูรณ์ของสินค้าก่อนนำสินค้าออก การเก็บรวบรวมใบนำสินค้าออกอย่างเป็นหมวดหมู่ ช่วยสร้างมาตรฐานในการทำงานของพนักงาน จากงานวิจัยพบว่า กิจกรรมการนำสินค้าออกตามใบสั่ง ร้อยละ 4.02

ผู้บริหารร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างควรให้ความสำคัญกับกิจกรรมการตรวจนับสินค้า บุคลากรที่น่าเชื่อถือและไว้วางใจได้สำหรับการตรวจนับสินค้า การทำเอกสารบันทึกจำนวนรับเข้า-จ่าย ออก (สต็อกการ์ด) สินค้าทุกตัวในคลัง การปรับปรุงข้อมูลเอกสารบันทึกจำนวนรับเข้า-จ่ายออก (สต็อกการ์ด) เป็นปัจจุบันทันที เมื่อมีการเคลื่อนไหวของสินค้า การตรวจนับสินค้าที่มีมูลค่าสูงเป็นประจำทุกสัปดาห์ จากช่วยสร้างมาตรฐานในการทำงานของพนักงาน งานวิจัยพบว่า กิจกรรมการตรวจนับสินค้า ร้อยละ 3.95

ผู้บริหารร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างควรให้ความสำคัญกับกิจกรรมการรายงาน บุคลากรสำหรับปฏิบัติหน้าที่เก็บข้อมูลและทำสรุปรายงานผลการรายงาน เจ้าของกิจการรับทราบสรุปรายงานผลการปฏิบัติงานคลังสินค้าทุกเดือน การวิเคราะห์ผลจากข้อมูลการรายงานเพื่อปรับปรุงกระบวนการ จากงานวิจัยพบว่า กิจกรรมการรายงาน ร้อยละ 3.94

ด้านการเจริญเติบโต

ผู้บริหารร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างควรให้ความสำคัญกับการเจริญเติบโตโดยรวม การเจริญเติบโตโดยรวมประกอบด้วย 4 ด้าน แสดงถึงภาพรวมของกิจการว่ามีศักยภาพในการทำงานมากน้อยเพียงใด เมื่อใช้วิเคราะห์แนวโน้มของธุรกิจในด้านต่างๆ เพื่อสร้างจุดแข็งทางธุรกิจ จากงานวิจัยพบว่า วิจัยการเจริญเติบโตโดยรวม ร้อยละ 4.02

ผู้บริหารร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างควรให้ความสำคัญกับความได้เปรียบทางการแข่งขัน มีบริการคำนวณราคากำหนดสินค้าในการซื้อวัสดุก่อสร้างก่อนการตัดสินใจ มีการพัฒนาสินค้าและบริการให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและทันเวลาเสมอ มีการปรับปรุงคุณภาพการบริการลูกค้าได้ดีกว่าคู่แข่งรายอื่น จากงานวิจัยพบว่า ด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน ร้อยละ 3.95

ผู้บริหารร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างควรให้ความสำคัญกับความสามารถในการทำกำไร มีผลตอบแทนจากการดำเนินงานเพิ่มมากขึ้น มีต้นทุนต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์ที่ลดลงเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา มีการสร้างความเข้าใจแก่บุคลากรในเรื่องต้นทุนสินค้าและบริการเพื่อช่วยลดต้นทุน มีการมองหาช่องทางจัดจำหน่ายใหม่เพื่อเพิ่มช่องทางการตลาด จากงานวิจัยพบว่า ด้านความสามารถในการทำกำไร ร้อยละ 3.92

ผู้บริหารร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างควรให้ความสำคัญกับการขยายตัวของส่วนรองตลาด มีส่วนแบ่งการตลาดที่เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมา มีการเพิ่มผลิตภัณฑ์เพื่อให้ตรงตามความต้องการของตลาด มีการวิเคราะห์คู่แข่งทางการค้าเพื่อสร้างรูปแบบการแข่งขันใหม่ทันสมัย จากงานวิจัยพบว่า ด้านการขยายตัวของส่วนรองตลาด ร้อยละ 4.06

ผู้บริหารร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างควรให้ความสำคัญกับการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน กิจกรรมมีการพัฒนาทักษะของบุคลากรอย่างต่อเนื่อง กิจกรรมมีการพัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพตรงความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง กิจกรรมมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพตรงตามความต้องการของตลาดอย่างต่อเนื่องจากงานวิจัยพบว่า ด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน ร้อยละ 4.16

2. เพื่อศึกษาอิทธิพลของปัจจัยพื้นฐาน ได้แก่ เพศ อายุ ตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถาม สถานภาพ ระดับการศึกษา ระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ ประสบการณ์ทำงานในกิจการ จำนวนวันเปิดดำเนินงานต่อสัปดาห์ จำนวนพนักงานทั้งหมดของกิจการ รายได้ของกิจการเฉลี่ยต่อปีต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้ตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย ดังนี้

ผู้บริหารร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างควรให้ความสำคัญกับปัจจัยพื้นฐานด้านจำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์ วันเปิดดำเนินงานของกิจการ คือ วันจันทร์ ถึง เสาร์ เป็นจำนวนวันที่เหมาะสมต่อการเปิดดำเนินงาน ทั้งในเรื่องการตอบสนองความต้องการของลูกค้า และบริหารต้นทุนของกิจการ ส่งผลต่อการเจริญเติบโตโดยรวมที่เพิ่มขึ้น

ผู้บริหารร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างควรให้ความสำคัญกับปัจจัยพื้นฐานด้านเพศ อายุ และจำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์ เพศหญิงมีวิธีการทำงานที่ละเอียด รอบคอบ มีไมตรีจิต ผู้บริหารควรคำนึงวิธีการทำงานของเพศหญิงประกอบด้วย อายุที่เหมาะสมของผู้บริหารคือ 46 ปีขึ้นไป ผ่านประสบการณ์ต่างๆมาพอสมควร มีวุฒิภาวะ มีความเป็นผู้นำ วันเปิดดำเนินงานของกิจการ คือ วันจันทร์ ถึง เสาร์ เป็นจำนวนวันที่เหมาะสมต่อการเปิดดำเนินงาน ทั้งในเรื่องการตอบสนองความต้องการของลูกค้า และบริหารต้นทุนของกิจการส่งผลต่อการเจริญเติบโตของกิจการ ส่งผลต่อการเจริญเติบโตด้านความได้เปรียบทางการแข่งขันที่เพิ่มขึ้น

ผู้บริหารร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างควรให้ความสำคัญกับปัจจัยพื้นฐานด้านระดับการศึกษา และจำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์ ระดับการศึกษาปริญญาตรีถือเป็นส่วนสำคัญในการบริหารงาน องค์ความรู้ที่หลากหลาย ได้เรียนรู้แนวคิด ทฤษฎีที่หลากหลาย ควรพัฒนาศักยภาพของตัวเองเพื่อให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้ วันเปิดดำเนินงานของกิจการ คือ วันจันทร์ ถึง เสาร์ เป็นจำนวนวันที่เหมาะสมต่อการเปิดดำเนินงาน ทั้งในเรื่องการตอบสนองความต้องการของลูกค้า และบริหารต้นทุนของกิจการส่งผลต่อการเจริญเติบโตด้านความสามารถในการทำกำไรที่เพิ่มขึ้น

ผู้บริหารร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างควรให้ความสำคัญกับปัจจัยพื้นฐานด้านจำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์ วันเปิดดำเนินงานของกิจการ คือ วันจันทร์ ถึง เสาร์ เป็นจำนวน

วันที่เหมาะสมต่อการเปิดดำเนินงาน ทั้งในเรื่องการตอบสนองความต้องการของลูกค้า และบริหารต้นทุนของกิจการ ส่งผลต่อการเจริญเติบโตด้านการขยายส่วนครองของตลาดที่เพิ่มขึ้น

3. เพื่อศึกษาอิทธิพลของการปฏิบัติงานคลังสินค้า ได้แก่ การรับสินค้า (Receiving) การระบุประเภทและการจัดกลุ่ม (Identifying and sorting) การจัดเก็บสินค้า (Storage) การนำสินค้าออกตามใบสั่ง (Order picking) การตรวจนับสินค้า (Physical inventory) การรายงาน (Reporting) ต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้ตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย ดังนี้

ผู้บริหารควรให้ความสำคัญกับการปฏิบัติงานคลังสินค้าโดยรวม ตั้งแต่ กิจกรรมการรับสินค้า กิจกรรมการระบุประเภทและการจัดกลุ่ม กิจกรรมการจัดเก็บสินค้า กิจกรรมการนำสินค้าออกตามใบสั่ง กิจกรรมการตรวจนับสินค้า และกิจกรรมการตรวจนับสินค้าทุกขั้นตอน การปฏิบัติงานคลังสินค้าที่สอดคล้องกันจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน ส่งผลต่อการเจริญเติบโตโดยรวมที่เพิ่มขึ้นทั้ง 4 ด้าน ดังนี้ ความได้เปรียบทางการแข่งขัน (Competitive advantage) ความสามารถในการทำกำไร (Profitability) การขยายตัวของส่วนครองตลาด (Increased market share) และการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน (Constrain value added)

ผู้บริหารร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างควรให้ความสำคัญกับการปฏิบัติงานคลังสินค้าในการระบุประเภท และการจัดกลุ่ม การจัดเก็บสินค้า การนำสินค้าออกตามใบสั่ง การตรวจนับสินค้า และการรายงาน เริ่มด้วยการระบุประเภท และการจัดกลุ่ม เป็นหัวใจสำคัญของการทำงาน เพื่อให้สินค้าถูกจัดอย่างมีระบบ สามารถค้นหาได้ง่าย สำหรับการจัดเก็บสินค้า การเลือกลักษณะการเก็บตามประเภทและข้อจำกัดของสินค้า สำหรับการนำสินค้าออกตามใบสั่ง การนำสินค้าออกที่ดีจะช่วยลดการสูญเสียของสินค้าได้ ลดระยะเวลาในการนำสินค้าออกไปถึงมือลูกค้า สำหรับการตรวจนับสินค้า เป็นการตรวจสอบจำนวนสินค้าเพื่อตรวจสอบปริมาณสินค้าว่าตรงตามสินค้าคงคลัง และสำหรับการรายงาน เป็นสิ่งสำคัญที่ผู้บริหารต้องใส่ใจนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ทางธุรกิจ การปฏิบัติงานคลังสินค้าที่สอดคล้องกันจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานส่งผลต่อการการเจริญเติบโตโดยรวมที่เพิ่มขึ้น

ผู้บริหารร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างควรให้ความสำคัญกับการปฏิบัติงานคลังสินค้าตามกิจกรรมการจัดเก็บสินค้า การเลือกลักษณะการเก็บตามประเภท และข้อจำกัดของสินค้า สำหรับการนำสินค้าออกตามใบสั่ง การนำสินค้าออกที่ดีจะช่วยลดการสูญเสียของสินค้าได้ ลดระยะเวลาในการนำสินค้าออกไปถึงมือลูกค้า และสำหรับการรายงาน เป็นสิ่งสำคัญที่ผู้บริหารต้องใส่ใจนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ทางธุรกิจ การปฏิบัติงานด้านดังกล่าวที่มากขึ้นส่งผลต่อการเจริญเติบโตด้านความได้เปรียบทางการแข่งขันที่เพิ่มขึ้น

ผู้บริหารร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างควรให้ความสำคัญกับการปฏิบัติงานคลังสินค้าตามกิจกรรมการจัดเก็บสินค้า การเลือกลักษณะการเก็บตามประเภท และข้อจำกัดของสินค้า สำหรับการตรวจนับสินค้าเป็นการตรวจสอบจำนวนสินค้า เพื่อตรวจสอบปริมาณสินค้าว่าตรงตามสินค้าคงคลัง และสำหรับการรายงานเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้บริหารต้องใส่ใจในข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ทางธุรกิจ การปฏิบัติงานด้านดังกล่าวที่มากขึ้นส่งผลต่อการเจริญเติบโตด้านความสามารถในการทำกำไรที่เพิ่มขึ้น

ผู้บริหารร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างควรให้ความสำคัญกับการปฏิบัติงานคลังสินค้าตามกิจกรรมการจัดเก็บสินค้า การเลือกลักษณะการเก็บตามประเภท และข้อจำกัดของสินค้า สำหรับการนำสินค้าออกตามใบสั่ง การนำสินค้าออกที่ดีจะช่วยลดการสูญเสียของสินค้าได้ ลดระยะเวลาในการนำสินค้าออกไปถึงมือลูกค้า สำหรับการตรวจนับสินค้า เป็นการตรวจสอบจำนวนสินค้าเพื่อตรวจสอบปริมาณสินค้าว่าตรงตามสินค้าคงคลัง และการรายงาน การปฏิบัติงานด้านดังกล่าวที่มากขึ้นส่งผลต่อการเจริญเติบโตด้านการขยายตัวของส่วนการตลาดที่เพิ่มขึ้น

ผู้บริหารร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างควรให้ความสำคัญกับการปฏิบัติงานคลังสินค้าตามกิจกรรมการระบุประเภทและจัดกลุ่มสินค้า เป็นหัวใจสำคัญของการทำงาน เพื่อให้สินค้าถูกจัดอย่างมีระบบ สามารถค้นหาได้ง่าย และสำหรับการตรวจนับสินค้า เป็นการตรวจสอบจำนวนสินค้าเพื่อตรวจสอบปริมาณสินค้าว่าตรงตามสินค้าคงคลัง การปฏิบัติงานด้านดังกล่าวที่มากขึ้นส่งผลต่อการเจริญเติบโตด้านการเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืนที่เพิ่มขึ้น

ด้านผู้ปฏิบัติงานคลังสินค้า ควรฝึกฝน และพัฒนาให้มีความสัถยภาพในการทำงานที่มากขึ้น เพื่อที่จะเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานในมากขึ้น จำเป็นต้องให้ความสำคัญกับการปฏิบัติงานคลังสินค้าทั้งหมด ดังนี้ การรับสินค้า (Receiving) การระบุประเภท และ การจัดกลุ่ม (Identifying and sorting) การจัดเก็บสินค้า (Storage) การนำสินค้าออกตามใบสั่ง (Order picking) การตรวจนับสินค้า (Physical inventory) การรายงาน (Reporting)

5.2.2 ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

การศึกษาวิจัยเรื่อง อิทธิพลของการปฏิบัติงานคลังสินค้าต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา มีข้อเสนอแนะการทำวิจัยครั้งต่อไป ดังนี้

1. ในการศึกษาครั้งนี้การตอบแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่างเป็นแบบ Self Rating ซึ่งส่วนใหญ่เป็นทัศนคติในทางบวกของผู้ตอบแบบสอบถามต่อกิจการของตน ควรวัดผลในด้านประสิทธิภาพการทำงานเพิ่มเติม เช่น เวลาที่ใช้ในการปฏิบัติงานคลังสินค้าจำแนกตามกิจกรรมต่างๆ ประสิทธิภาพในการใช้พื้นที่ในการวางสินค้า ประสิทธิภาพในการใช้เครื่องมือสำหรับการปฏิบัติงานคลังสินค้า โดยเทียบกับต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายของกิจการ

2. ในการศึกษาครั้งนี้ได้ทำการศึกษาเฉพาะในเขตพื้นที่จังหวัดนครราชสีมา เท่านั้น ดังนั้นในการศึกษาครั้งต่อไปควรทำการศึกษากลุ่มตัวอย่างในพื้นที่อื่นๆ เพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีความหลากหลาย และครอบคลุมมากยิ่งขึ้น เพื่อใช้ในการปรับปรุงกระบวนการปฏิบัติงานคลังสินค้า ซึ่งมีผลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง

3. ในการศึกษาครั้งนี้ได้ทำการศึกษาเฉพาะในมุมมองของเจ้าของกิจการ และผู้จัดการร้านร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง ในการศึกษาครั้งต่อไป จึงควรทำการศึกษาในมุมมองของผู้ปฏิบัติงานคลังสินค้า ผู้ปฏิบัติการ หรือลูกจ้าง ซึ่งอาจทำให้ได้ข้อเสนอแนะหรือแนวทางการพัฒนาการปฏิบัติงานที่เหมาะสมต่อไป

4. การศึกษาครั้งนี้ได้ทำการศึกษาเฉพาะการปฏิบัติงานคลังสินค้า หากมีการศึกษาครั้งต่อไปสามารถศึกษาเพิ่มเติมในปัจจัยด้านอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องหรือที่สามารถมีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง เช่น การจัดการห่วงโซ่อุปทาน คุณลักษณะของผู้ประกอบการ แรงจูงใจในการปฏิบัติงานของพนักงานระดับปฏิบัติการ เป็นต้น





รายการอ้างอิง

รายการอ้างอิง

- กัลยา วานิชย์บัญชา. (2546). การใช้ SPSS for windows ในการวิเคราะห์ข้อมูล. พิมพ์ครั้งที่ 6. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์ธรรมสาร.
- กัลยา วานิชย์บัญชา. (2546). หลักสถิติ. พิมพ์ครั้งที่ 8. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- กัลยา วานิชย์บัญชา. (2549). สถิติสำหรับงานวิจัย. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ขวัญวรา โทธีวาระ. (2550). การพัฒนาโปรแกรมดัชนีชี้วัดผลสำเร็จของคลังสินค้า: กรณีศึกษาธุรกิจเฟอร์นิเจอร์. วิทยานิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยมหิดล.
- คำนาย อภิปรัชญาสกุล. (2547). การจัดการคลังสินค้า Warehouse management. กรุงเทพฯ: ห.จ.ก. ซี.วาย. ซีซีเท็ม พรินต์ติ้ง.
- จักษ์ จันทรประทีน. (2550). การพัฒนาระบบการจัดการคลังสินค้า โดยวิธีปฏิบัติการแบบประสานปรองดองของธุรกิจ. วิทยานิพนธ์วิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- จุฑาทิพย์ ไคว้คาศัย. (2549). การปรับปรุงประสิทธิภาพการจัดการคลังสินค้า: กรณีศึกษาโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์บำรุงผม. วิทยานิพนธ์วิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ชวการ ศรีรัตนประเสริฐ. (2554). การศึกษาเปรียบเทียบการจัดการคลังสินค้าโดยใช้นโยบายการจัดเก็บสินค้า นโยบายการหยิบสินค้าและนโยบายการจัดเส้นทางเดินร่วมกัน กรณีศึกษาบริษัท สันทราย สตีล เซ็นเตอร์จำกัด. วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง.
- ชุมพล มณฑาทิพย์กุล. (2550). เอกสารประกอบการสอนการจัดการซัพพลายเชน สาขาการจัดการโลจิสติกส์. บัณฑิตวิทยาลัยการจัดการและนวัตกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี.
- ชูเกียรติ จากใจจน. (2546). การศึกษาปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการเจริญเติบโตของธุรกิจขนาดย่อม. วิทยานิพนธ์ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- ไชยยศ ไชยมั่นคง และ มยุขพันธ์ ไชยมั่นคง. (2550). กลยุทธ์โลจิสติกส์และซัพพลายเชนเพื่อแข่งขันในตลาดโลก. กรุงเทพฯ: บริษัท วิชั่น พีริเพรส จำกัด.

- ทิพย์วัลย์ เขียมปิยะกุล. (2551). การปรับปรุงประสิทธิภาพการจัดการคลังสินค้า กรณีศึกษาบริษัท ให้บริการซ่อมอุปกรณ์สื่อสาร. วิทยานิพนธ์ปริญญาวิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- เทศบาลจังหวัดนครราชสีมา. (2552). ลักษณะและสภาพทั่วไปของเทศบาลนครนครราชสีมา. [ออนไลน์]. ได้จาก: <http://www.koratcity.net/general.htm>
- ธีรยุทธ วัฒนาสุโขช. (2548). การบริหารเชิงกลยุทธ์และการแข่งขัน. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่ง จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ประภากร อุ่นอินทร์. (2551). การปรับปรุงระบบการจัดการคลังสินค้าสำหรับโรงงานอิเล็กทรอนิกส์. วิทยานิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์.
- ประเสริฐ ลาดสุวรรณ. (2549). การลดระยะเวลาการเคลื่อนย้ายสินค้าในคลังสินค้าโดยใช้ระบบการ จัดเก็บแบบแบ่งกลุ่มสินค้า. วิทยานิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยบูรพา.
- เพ็ญแข แสงแก้ว. (2541). การวิจัยทางสังคมศาสตร์. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- พวงรัตน์ ทวีรัตน์. (2548). วิจัยพฤติกรรมศาสตร์และสังคมศาสตร์. พิมพ์ครั้งที่ 6. กรุงเทพฯ: สำนักทดสอบทางการศึกษาและจิตวิทยา, มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒประสานมิตร.
- ภัทรพร ภาระนาถ. (2552). ผลกระทบของประสิทธิผลการประยุกต์ใช้การวัดผลการปฏิบัติงาน แบบคุณภาพที่มีต่อการเจริญเติบโตของธุรกิจ SMEs ในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ตอนล่าง. วิทยานิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยมหาสารคาม.
- มติชนออนไลน์. (2555). ก.คลังขยายเวลาโครงการ"บ้านหลังแรก"ออกไปอีก 1 ปี แคมเพิ่มวงเงิน ซื้อมันได้ 2 ล้านบาท. [ออนไลน์]. ได้จาก: http://www.matichon.co.th/news_detail.php?newsid=1335169639&grpid=00&catid=00
- ยุทธ ไกยวรรณ. (2545). พื้นฐานการวิจัย. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพฯ: สุวีริยาสาส์น
- รัฐวุฒิ วงษ์วิทย์. (2550). การปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงานคลังพัสดุ: กรณีศึกษา หน่วยงาน รัฐวิสาหกิจ. วิทยานิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- โลจิสติกส์คอนเนอร์. (2554). เรื่องน่ารู้เกี่ยวกับคลังสินค้า ตอนที่ 1. [ออนไลน์]. ได้จาก: http://www.logisticscorner.com/index.php?option=com_content&view=article&id=2548-1&catid=38:warehousing&Itemid=92
- โลจิสติกส์ไดเจสต์. (2553). หนทางลดต้นทุนโลจิสติกส์ภาคอุตสาหกรรม. [ออนไลน์]. ได้จาก: <http://www.logisticsdigest.com/article/logistics-insight/item/3468-หนทางลดต้นทุนโลจิสติกส์ภาคอุตสาหกรรม.html>

- วัลลี พุทโสม. (2550). **ทฤษฎีองค์การสำหรับองค์การสมัยใหม่**. สระบุรี: โรงพิมพ์สออบบิทส์พริ้นท์ติ้ง.
- วินัส พีชวณิชย์ สมจิต วัฒนาชยากุล และเบญจมาศ ตูลยนิติกุล. (2547). **สถิติสำหรับนักสังคมศาสตร์**. พิมพ์ครั้งที่ 10. กรุงเทพฯ: ประกายพริก.
- ศิริรัตน์ ลากเอกอุดม. (2548). **การศึกษาปัญหาและกำหนดกลยุทธ์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการขนส่งสินค้าภายในประเทศ กรณีศึกษา แผนก Airfreight Logistics ของบริษัท A&B Logistics จำกัด**. วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์. (2545). **องค์การและการจัดการ**. กรุงเทพฯ: ธรรมสาร.
- ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. (2554). **เดือนมาตรการ LTV เป็นวันที่ 1 มกราคม 2556**. [ออนไลน์] ได้จาก: <http://www.kasikornresearch.com/TH/KEconAnalysis/Pages/ViewSummary.aspx?docid=27926>
- สถิติจังหวัดนครราชสีมา. (2552). **ข้อมูลจำนวนร้านค้าวัสดุก่อสร้างในจังหวัดนครราชสีมา**. สำนักงานสถิติแห่งชาติ.
- สำนักงานพัฒนาเศรษฐกิจและพัฒนาศักยภาพแห่งชาติ. (2554). **ข้อมูลด้านโลจิสติกส์**. [ออนไลน์]. ได้จาก: <http://www.nesdb.go.th/>
- อริสตันต์ วายุภาพ. (2550). **การบริหารคลังสินค้า**. กรุงเทพฯ: สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย. สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจแห่งประเทศไทย.
- อรุณ บริรักษ์. (2547). **การบริหารจัดการคลังสินค้าในประเทศไทย**. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ : บริษัท ส. พิจิตรการพิมพ์.
- อนุวัฒน์ ทรัพย์พีชผล และไพบุลย์ กิจวรวิติ. (2549). **การจัดการคลังสินค้าระดับโลก**. กรุงเทพฯ: ไอ. อี. สแควร์ พับลิชชิง.
- อารี จำปากลาย. (2552). **การประยุกต์ใช้สถิติเบื้องต้นในการวิจัยทางสังคมศาสตร์**. นครปฐม: สถาบันวิจัยประชากรและสังคม มหาวิทยาลัยมหิดล.
- Arnold, J.R. T. and Stephen, N.C. (2008). **Introduction to materials Management**. (5th ed.). New Jersey: Pearson Education.
- Ayers, J. B. (2006). **Handbook of supplychain management**. (2nd ed.). Boca Raton, FL: Auerbach Publication.
- Bragg, S. M. (2004). **Inventory Best Practices**. United States of America: J. Wiley.
- David, E.M., and Joachim, S. (2008). **A supply chain logistics program for warehouse management**. Boca Raton: CRC Press.

- Gregory, A. and Whittaker, J. (1995). **Personnel management: HRM in action**. (3rd ed.). Great Britain: Prentice Hall.
- Kong, C. (2007). **Design and Management of a Lean Order Picking System**. Master of Science. Industrial and Manufacturing System Engineering, Ohio University.
- Lee, C., Huang, H.C., Goldman, P., Liu, B., and Xu, Z. (2005). Reservation storage policy for AS/RS at air cargo terminals. **Proceedings of Winter Simulation conference**.
- Man, T. W. Y., Lau, T. and Chan, K. F. (2002). The competitiveness of small and medium enterprises. A conceptualisation with focus on entrepreneurial competencies, **Journal of Business Venturing**. 17(3): 123-142.
- Rushton, A., Croucher, P. and Baker, P. (2006). **The Handbook of Logistics and Distribution Management**.(3rd ed.). London: Kogan.
- Shouman, M.A., Khater, M. and Boushaala, A.A. (2005). Comprehensive survey and classification scheme of warehousing systems. **International Conference on Simulation and Modeling**, Mexico.
- Stock, J. R., and Lambert, D. M. (2001). **Strategic logistics management**. (4th ed.). United States of America: McGraw-Hill.
- Thompkins, J. A. and Smith, J.D. (1998). **The warehouse management handbook**. (2nd ed.). United States of America: Tompkins.





แบบสอบถาม

เรื่อง อิทธิพลของการปฏิบัติงานคลังสินค้าต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง ในเขตจังหวัดนครราชสีมา

เรียน ท่านผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง

แบบสอบถามชุดนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับ ปัจจัยพื้นฐาน การปฏิบัติงานคลังสินค้า และการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง โดยนำข้อมูลที่รวบรวมได้ไปวิเคราะห์ในงานวิจัยเพื่อศึกษา อิทธิพลของการปฏิบัติงานคลังสินค้าที่มีต่อการเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้างในเขตจังหวัดนครราชสีมา ซึ่งการวิจัยนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในระดับบัณฑิตศึกษา สาขาเทคโนโลยีการจัดการ สำนักเทคโนโลยีสังคม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี

ผู้ศึกษาจึงขอความร่วมมือจากท่านในการตอบแบบสอบถามตามความเป็นจริง เพื่อนำไปใช้เป็นข้อมูลในเชิงวิชาการเท่านั้น โดยไม่มีผลกระทบใดๆ ต่อท่านและข้อมูลในการตอบแบบสอบถามจะถูกเก็บเป็นความลับทั้งหมดซึ่งจะมีเพียงผู้วิจัยและอาจารย์ที่ปรึกษาที่เห็นข้อมูลในแบบสอบถาม

คำแนะนำ แบบสอบถามนี้ประกอบด้วยชุดคำถาม 4 ส่วน

ส่วนที่ 1 ปัจจัยพื้นฐานของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง

ส่วนที่ 2 การปฏิบัติงานคลังสินค้าของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง

ส่วนที่ 3 การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง

ส่วนที่ 4 ข้อเสนอแนะ

นายภัทรวรรณ ชนไพศาลจิราธร

นักศึกษาปริญญาโทหลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต

สำนักวิชาเทคโนโลยีสังคม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี

ส่วนที่ 1 ปัจจัยพื้นฐานของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง

คำชี้แจง กรุณาใส่เครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่าง () หน้าข้อความที่ตรงกับตัวท่านมากที่สุดเพียง
หนึ่งข้อเท่านั้น

1. เพศ

- () ชาย () หญิง

2. อายุ

- () น้อยกว่าหรือเท่ากับ 25 ปี () 26 – 35 ปี
() 36 - 45ปี () 46 ปี ขึ้นไป

3. ผู้ตอบแบบสอบถาม

- () เจ้าของกิจการ () ผู้จัดการร้าน

4. สถานภาพ

- () โสด () สมรส
() หม้าย () หย่าร้าง

5. ระดับการศึกษา

- () ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย
() มัธยมศึกษาตอนปลาย / ปวช.
() อนุปริญญา / ปวส.
() ปริญญาตรี
() สูงกว่าปริญญาตรี

6. ระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ

- () น้อยกว่าหรือเท่ากับ 5 ปี () 6 – 10 ปี
() 11 – 15 ปี () 16 ปีขึ้นไป

7. ประสบการณ์ทำงานในกิจการ

- () น้อยกว่า 5 ปี () 5 - 10 ปี
() 11 - 15 ปี () มากกว่า 15 ปี

8. จำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์

- () วันจันทร์ ถึง วันศุกร์ () วันจันทร์ ถึง วันเสาร์
() เปิดบริการทุกวัน

9. จำนวนพนักงานทั้งหมดของกิจการ

- () น้อยกว่าหรือเท่ากับ 10 คน () 11 – 20 คน
 () 21 – 30 คน () มากกว่า 30 คน ขึ้นไป

10. รายได้ของกิจการเฉลี่ยต่อปี

- () ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 1,000,000 บาท () 1,000,001 – 3,000,000 บาท
 () 3,000,001 – 5,000,000 บาท () มากกว่า 5,000,000 บาทขึ้นไป

ส่วนที่ 2 การปฏิบัติงานคลังสินค้าของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง

คำชี้แจง กรุณาใส่เครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างที่ตรงกับการปฏิบัติงานคลังสินค้าในปัจจุบันของท่านมากที่สุด *เพียงข้อละ 1 ช่อง* โดยใช้เกณฑ์การประมาณค่าระดับความคิดเห็น 5 ระดับดังนี้

ข้อ	การปฏิบัติงานคลังสินค้า (Warehouse Operation)	ระดับการปฏิบัติงานคลังสินค้า				
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
		5	4	3	2	1
	การรับสินค้า (Receiving)					
1.	มีการกำหนดวันเวลา สถานที่ในการรับสินค้า					
2.	มีการตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารในการจัดส่ง					
3.	มีการกำหนดพื้นที่อย่างชัดเจนในการรับสินค้า					
4.	มีการกำหนดบุคลากรที่ชัดเจนในการรับสินค้า					
5.	มีการตรวจสอบความถูกต้องของจำนวนขนาด น้ำหนัก ปริมาณสินค้า					
6.	มีการตรวจสอบสินค้าที่เสียหายเนื่องจากการขนส่ง					
7.	มีการตรวจสอบการรั่วไหลของสารเคมีในกรณีเป็นวัตถุอันตราย					
8.	มีการเก็บข้อมูลการรับสินค้าเป็นหมวดหมู่					
9.	มีจำนวนวันเปิดดำเนินการของกิจการต่อสัปดาห์การรับสินค้าต่อเจ้าของกิจการเมื่อเสร็จสิ้นกระบวนการ					
10.	มีการแยกประเภทสินค้าในการเก็บสินค้า					
	การระบุประเภทและการจัดกลุ่ม (Identifying and Sorting)					
11.	มีการจัดกลุ่มสินค้าสำหรับการเก็บสินค้า					

ข้อ	การปฏิบัติงานคลังสินค้า (Warehouse Operation)	ระดับการปฏิบัติงานคลังสินค้า				
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
		5	4	3	2	1
12.	คำนึงถึงจำนวนขนาด น้ำหนัก ปริมาณในการจัดเก็บสินค้า					
13.	มีการแยกบรรจุสินค้าให้เหมาะสมในการเก็บสินค้า					
14.	มีการคัดแยกเอกสารสำหรับระบุประเภทและการจัดกลุ่ม					
15.	มีบุคลากรสำหรับปฏิบัติหน้าที่ในส่วนของการระบุและการจัดกลุ่มสินค้า					
16.	มีการจัดกลุ่มสินค้าเพื่อรอการจัดส่งในกรณีที่สินค้าจัดส่งลูกค้าล่าช้าหรือสินค้าสั่งพิเศษ					
	การจัดเก็บสินค้า (Storage)					
17.	มีการกำหนดบุคลากรในการเคลื่อนย้ายสินค้าเข้าที่จัดเก็บ โดยเฉพาะ					
18.	มีอุปกรณ์ เครื่องมือในการจัดเก็บสินค้าเฉพาะที่ลดการออกแรงและการเคลื่อนไหวร่างกาย					
19.	มีการเตรียมชั้นวางพาเลท ในการจัดเก็บสินค้า					
20.	มีการจัดเก็บสินค้าตามหลักการเข้าก่อน-ออกก่อน (FIFO) สำหรับสินค้าที่ระบุอายุการเก็บรักษา					
21.	มีบุคลากรรับผิดชอบชัดเจนในการดูแลสินค้าให้มีความปลอดภัยในการจัดเก็บ					
22.	มีการกำหนดตำแหน่งการเก็บสินค้าที่แน่นอนเพื่อลดความซ้ำซ้อนการจัดเก็บ					
23.	มีการกำหนดตำแหน่งการจัดเก็บสินค้าตามความนิยมของสินค้าเช่น สินค้าขายบ่อยจัดเก็บไว้ในที่เข้าถึงง่าย					
24.	มีการกำหนดตำแหน่งการจัดเก็บสินค้าตามความถี่ของการเคลื่อนย้าย สินค้าที่หยิบออกบ่อย และสินค้าที่รับเข้าบ่อยจัดเก็บไว้ในที่เข้าถึงง่าย					
25.	มีการจัดเก็บสินค้าตามปริมาณการขายเช่น สินค้าขายยกกล่องหรือขายโดยชั่งตวงน้ำหนัก					

ข้อ	การปฏิบัติงานคลังสินค้า (Warehouse Operation)	ระดับการปฏิบัติงานคลังสินค้า				
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
		5	4	3	2	1
26.	มีการแยกสินค้าที่มีสารเคมีสินค้าอันตรายไว้ในพื้นที่เฉพาะ					
27.	พื้นที่การเก็บสินค้ามีป้ายแสดงและการบอกที่ชัดเจน เพื่อลดข้อผิดพลาด					
	การนำสินค้าออกตามใบสั่ง (Order Picking)					
28.	มีใบนำสินค้าออกที่ชัดเจนมีการลงนามของผู้อนุมัติ					
29.	มีบุคลากรสำหรับการนำสินค้าออกตามใบสั่ง					
30.	มีการกำหนดรูปแบบการหยิบที่ชัดเจนตามลักษณะของสินค้า					
31.	มีการกำหนดการหยิบสินค้าตามใบสั่งให้ครบถ้วนทุกรายการ					
32.	มีการรวมใบสั่งซื้อเพื่อหยิบตามตำแหน่งที่จัดเก็บสินค้า					
33.	มีอุปกรณ์ เครื่องมือในการหยิบสินค้าเฉพาะที่ลดการออกแรงและการเคลื่อนไหวร่างกาย					
34.	มีการนำสินค้าออกโดยคัดแยกตามลูกค้า					
35.	มีการตรวจสอบจำนวนปริมาณ ความสมบูรณ์ของสินค้าก่อนนำสินค้าออก					
36.	มีการเก็บรวบรวมใบนำสินค้าออกอย่างเป็นหมวดหมู่					
	การตรวจนับสินค้าคงคลัง (Physical Inventory)					
37.	มีบุคลากรที่น่าเชื่อถือและไว้วางใจได้สำหรับการตรวจนับสินค้า					
38.	มีการตรวจนับสินค้าปกติเป็นประจำทุกเดือน					
39.	มีการตรวจนับสินค้าที่มีมูลค่าสูงเป็นประจำทุกสัปดาห์					
40.	มีการตรวจนับสินค้าตอนสิ้นงวดหรือสิ้นปี					
41.	มีการทำเอกสารบันทึกจำนวนรับเข้า-จ่ายออก (สต็อกการ์ด) สินค้า ทุกตัวในคลัง					
42.	มีการปรับปรุงข้อมูลเอกสารบันทึกจำนวนรับเข้า-จ่ายออก (สต็อกการ์ด) เป็นปัจจุบันทันที เมื่อมีการเคลื่อนไหวของสินค้า					
43.	มีการวางแผนการตรวจนับ เช่น กำลังคน เครื่องมือวิธีการเดินตรวจนับ					

ข้อ	การปฏิบัติงานคลังสินค้า (Warehouse Operation)	ระดับการปฏิบัติงานคลังสินค้า				
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
		5	4	3	2	1
	การรายงาน (Reporting)					
44.	มีบุคลากรสำหรับปฏิบัติหน้าที่เก็บข้อมูลและทำสรุปรายงานผลการรายงาน					
45.	เจ้าของกิจการรับทราบสรุปรายงานผลการปฏิบัติงานคลังสินค้าทุกเดือน					
46.	มีการวิเคราะห์ผลจากข้อมูลการรายงานเพื่อปรับปรุงกระบวนการ					
47.	มีการเก็บเอกสารการรายงานสินค้าเป็นหมวดหมู่					
48.	สามารถตรวจสอบเอกสารการรายงานสินค้าย้อนหลังได้					



ส่วนที่ 3 การเจริญเติบโตของร้านค้าปลีกวัสดุก่อสร้าง

คำชี้แจง กรุณาใส่เครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่างที่ตรงกับความคิดเห็นของท่าน เกี่ยวกับการเจริญเติบโตของกิจการ ของท่านในปัจจุบัน มากที่สุด

เพียงข้อละ 1 ช่อง โดยใช้เกณฑ์การประมาณค่าระดับความคิดเห็น 5 ระดับดังนี้

ข้อ	การเจริญเติบโต(Growth)	ระดับความคิดเห็น				
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
		5	4	3	2	1
	ความได้เปรียบทางการแข่งขัน (Competitive Advantage)					
1.	กิจการมีบริการคำนวณราคาจำนวนสินค้าในการซื้อวัสดุก่อสร้างก่อนการตัดสินใจ					
2.	กิจการมีบุคลากรที่เชี่ยวชาญในเรื่องวัสดุก่อสร้างการก่อสร้างเพื่อแนะนำและให้บริการแก่ลูกค้า					
3.	กิจการมีการส่งเสริมการขายลด แลก แจก แถม เพื่อดึงดูดลูกค้าอยู่เสมอ					
4.	กิจการมีหน้าร้านที่ทันสมัยน่าเชื่อถือ สินค้าแบ่งประเภทชัดเจน เลือกดูง่าย					
5.	กิจการสามารถรักษาคุณภาพและมาตรฐานของสินค้ามากกว่าคู่แข่งรายอื่น					
6.	กิจการสามารถบริหารต้นทุนของสินค้าที่ต่ำกว่ามากกว่าคู่แข่งรายอื่น					
7.	กิจการมีการปรับปรุงคุณภาพการบริการลูกค้าได้ดีกว่าคู่แข่งรายอื่น					
8.	กิจการสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เร็วและทันสมัยกว่าคู่แข่งรายอื่น					
9.	กิจการมีการสอบถามความต้องการสินค้า / บริการกับลูกค้าเพื่อมาปรับปรุงธุรกิจอยู่เสมอ					
10.	กิจการมีมีการพัฒนาสินค้าและบริการให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและทันเวลาเสมอ					

ข้อ	การเจริญเติบโต(Growth)	ระดับความคิดเห็น				
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
		5	4	3	2	1
	ความสามารถในการทำกำไร (Profitability)					
11.	กิจการมีผลตอบแทนจากการดำเนินงานเพิ่มมากขึ้น					
12.	กิจการมีผลตอบแทนจากสินทรัพย์เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง					
13.	กิจการมีผลตอบแทนจากส่วนของเจ้าของเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง					
14.	กิจการมีรายได้จากสินค้าและบริการเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อน					
15.	กิจการมีต้นทุนต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์ที่ลดลงเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา					
16.	กิจการมีการคำนึงถึงต้นทุนในด้านการขนส่งเช่น มีการรวมเที่ยวสินค้าเพื่อประหยัดเส้นทาง					
17.	กิจการมีการสร้างความเข้าใจแก่บุคลากรในเรื่องต้นทุนสินค้าและบริการเพื่อช่วยลดต้นทุน					
18.	กิจการมีการมองหาช่องทางการจัดจำหน่ายใหม่เพื่อเพิ่มช่องทางการตลาด					
	การขยายตัวของส่วนครองตลาด (Increased Market Share)					
19.	กิจการมีส่วนแบ่งการตลาดที่เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมา					
20.	กิจการสามารถหาลูกค้ารายใหม่เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมา					
21.	กิจการสามารถรักษาลูกค้ารายเก่าได้					
22.	กิจการสามารถจำหน่ายสินค้าได้ตรงกับความต้องการของลูกค้า					
23.	กิจการมีการเพิ่มผลิตภัณฑ์เพื่อให้ตรงตามความต้องการของตลาด					
24.	กิจการมีการจัดบุคลากรเพื่อสำรวจทิศทางของตลาด					
25.	กิจการมีการจัดบุคลากรเพื่อพบปะลูกค้าเก่าและหาลูกค้า					
26.	กิจการมีการวิเคราะห์คู่แข่งทางการค้าเพื่อสร้างรูปแบบการแข่งขันใหม่ทันสมัย					
	การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน (Constrain Value Added)					
27.	กิจการมีการพัฒนาทักษะของบุคลากรอย่างต่อเนื่อง					

ข้อ	การเจริญเติบโต(Growth)	ระดับความคิดเห็น				
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
		5	4	3	2	1
28.	กิจการมีการเพิ่มมูลค่าสินค้าและการตลาดอย่างต่อเนื่อง					
29.	กิจการมีการลดค่าใช้จ่ายโดยการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารงาน					
30.	กิจการมีการพัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพตรงความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง					
31.	กิจการมีการเพิ่มมูลค่าในการผลิตให้เกิดผลงานที่ดีมีมูลค่าต่างจากเดิม					
32.	กิจการมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพตรงตามความต้องการของตลาดอย่างต่อเนื่อง					

ส่วนที่ 4 ข้อเสนอแนะ

ขอขอบพระคุณท่านเป็นอย่างยิ่งที่ให้ความอนุเคราะห์ในการตอบแบบสอบถามในครั้งนี้เป็นอย่างดี

นายภัทรวรรณ ชนไพศาลจิราธร

ผู้วิจัย

ประวัติผู้เขียน

นายภัทรวรรณ ฐนไพศาลจิราธร เกิดเมื่อวันที่ 7 พฤศจิกายน พ.ศ. 2526 สถานที่เกิด อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา ที่อยู่ปัจจุบันบ้านเลขที่ 73 หมู่ 14 ตำบลนางรอง อำเภอนางรอง จังหวัดบุรีรัมย์ 31110

สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีในปีการศึกษา 2548 หลักสูตรวิศวกรรมศาสตรบัณฑิต สาขาวิศวกรรมโทรคมนาคม สำนักวิชาวิศวกรรมศาสตร์มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี จังหวัดนครราชสีมา หลังจากนั้นได้เข้าศึกษาต่อระดับปริญญาโทหลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาเทคโนโลยีการจัดการ สำนักวิชาเทคโนโลยีสังคม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี ในปีการศึกษา 2550 ปัจจุบันทำงานที่ บริษัท ทฤษฎี จำกัด ประจำสำนักงานจังหวัดขอนแก่น ในตำแหน่ง วิศวกรตรวจสอบ

