

ชื่อเรื่อง : ประสิทธิผลเชิงกลยุทธ์ของการจัดการโซ่อุปทานที่มีต่อความสามารถในการ
แข่งขันและการดำเนินงานของร้านค้าปลีก

ผู้วิจัย : พศ.ดร.(Ph.D) กฤตพา แสนชัยธร

ศิรินทร์ เลียงจินดาคร

หน่วยงาน/คณะ : คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม

ปีที่ได้รับทุน : 2551

ปีที่แล้วเสร็จ : 2551

บทคัดย่อ

การศึกษาประสิทธิผลเชิงกลยุทธ์ของการจัดการโซ่อุปทานที่มีต่อความสามารถ
ในการแข่งขันและการดำเนินงานของร้านค้าปลีก การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ
โดยมีกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ ผู้ประกอบการร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมในเขต
อำเภอเมืองจังหวัดมหาสารคามจำนวน 245 ตัวอย่าง เก็บรวบรวมข้อมูลด้วย
แบบสอบถาม สัดส่วนที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ยและได้ใช้วิธี
วิเคราะห์เส้นทาง (Path analysis) โดยใช้โปรแกรม Lisrel เวอร์ชัน 8.4 ในการทดสอบ
สมมุติฐาน ผลการวิจัยพบว่าร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมมีการจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า
มีระดับการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร คุณภาพของข้อมูลข่าวสารที่มีการแลกเปลี่ยนและ
การจัดการสินค้าคงคลังจัดอยู่ในระดับมาก แต่มีความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้าหรือการเป็น
พันธมิตรทางธุรกิจระหว่างกันในระดับปานกลาง

นอกจากนี้ผลการศึกษาพบว่า ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมมีความได้เปรียบด้าน⁺
คุณภาพสินค้า ด้านการส่งมอบ การพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายอยู่ในระดับมาก ส่วน
ความได้เปรียบในการแข่งขันด้านราคาและความทันสมัยของสินค้า พบว่ามีความได้
เปรียบในระดับปานกลาง สำหรับผลการวิเคราะห์เส้นทางพบว่า การจัดการโซ่อุปทานมี
ความสัมพันธ์ทางตรงในทางบวกต่อความสามารถในการแข่งขันของกิจการ และมีความ
สัมพันธ์ทางอ้อมในเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานของร้านค้าปลีก แต่การจัดการโซ่อุปทานกลับมีความสัมพันธ์ทางตรงในเชิงลบต่อผลการดำเนินงานของกิจการ ส่วน
ความสามารถในการแข่งขันของกิจการ ผลการศึกษาพบว่ามีความสัมพันธ์ทางตรงใน
เชิงบวกต่อความสามารถในการดำเนินงานของกิจการ

จากผลการศึกษาวิจัยครั้งนี้ มีข้อเสนอแนะว่าหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ควรตั้งเสริม
ให้มีการจัดการโซ่อุปทานสำหรับร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม โดยการสร้างความสัมพันธ์ที่ดี
กับคู่ค้า ลูกค้า สำหรับให้มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารระหว่างกันในระดับที่เหมาะสม

และบริหารจัดการสินค้าคงคลังให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น นอกจากนั้นในการจัดการใช้อุปทาน ควรมีเป้าหมายมุ่งเน้นเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ ในการเพิ่มความสามารถของ การแข่งขันของธุรกิจในด้าน ราคา คุณภาพ การส่งมอบ การ กระจายสินค้าและความทัน สมัยของสินค้า ซึ่งมิติเหล่านี้จะส่งผลดีต่อผลการดำเนินงานได้ในที่สุด



มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม
RAJABHAT MAHASARAKHAM UNIVERSITY