

วิทยานิพนธ์

เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดการขายปลีกแบบให้บริการส่งของถึงบ้าน
กรณีศึกษา : สหกรณ์การเกษตรเมืองอุดรธานี จำกัด

THE FEASIBILITY STUDY OF HOME DELIVERY RETAIL SELLING
OF MUANG UDONTANEE AGRICULTURAL COOPERATIVE LIMITED



โดย

นายจอมประสาน ณีวทุม

เสนอ

บัณฑิตวิทยาลัย สถาบันเทคโนโลยีการเกษตรแม่โจ้
เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์สหกรณ์)

พ.ศ. 2538

บทคัดย่อ


ชื่อเรื่อง : การศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดการขายปลีกแบบให้บริการส่งของถึงบ้าน กรณีศึกษา : สหกรณ์การเกษตรเมืองอุดรธานี จำกัด

ผู้วิจัย นายจอมประสาน ผิวหุม

ชื่อปริญญา : วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์สหกรณ์)

สาขาวิชาเอก : เศรษฐศาสตร์สหกรณ์

ประธานกรรมการที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ :


 (อาจารย์ณรงค์ สร้อยทอง)
 14.8.0.38

การศึกษาเรื่องนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อให้ทราบถึงความเป็นไปได้ของโครงการจัดการขายปลีกแบบให้บริการส่งของถึงบ้านของสหกรณ์การเกษตรเมืองอุดรธานี จำกัด โดยวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) อัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย (B/C ratio) และวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (IRR) ณ ราคาคงที่ ซึ่งมีระยะเวลาดำเนินการ 5 ปี มีเป้าหมายรับสมาชิกปีละ 100 คน 150 คน 200 คน 250 คน และ 300 คน ในปีที่ 1 ปีที่2 ปีที่3 ปีที่4 และปีที่5 ตามลำดับ การประมาณการยอดขายที่ใช้ในการวิเคราะห์ได้จากการสำรวจพฤติกรรมของผู้บริโภค และความสนใจในโครงการส่งของถึงบ้านของสมาชิกสหกรณ์ กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาเป็นสมาชิกสหกรณ์จำนวน 343 คน ด้วยวิธีการสุ่มตัวอย่าง แบบ (Stratified random sampling) รวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม แล้วนำข้อมูลต่างๆ มาวิเคราะห์และแปลผลด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์

ผลการศึกษารูปโดยย่อ ได้ดังนี้

มีผู้สนใจเข้าร่วมโครงการจำนวน 290 ครอบครัว ค่าใช้จ่ายในการอุปโภคบริโภคสินค้าประเภทอาหาร ของใช้จำเป็นประจำวัน และเครื่องคั้น รวมทั้งเมล็ดคั่ว เป็นเงินเดือนละ 260,393 บาท หรือเฉลี่ยครอบครัวละ 898 บาทต่อเดือน ในการวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินทำได้โดยการประมาณการกระแสเงินสดรับและเงินสดจ่าย ตลอดระยะเวลา 5 ปี เมื่อคิดเป็นมูลค่าปัจจุบัน ได้มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 4,315,177 บาท ณ อัตราคิดลดร้อยละ 14 การวิเคราะห์ผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่ายเท่ากับ 1.22 ซึ่งจากผลการวิเคราะห์ดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าการลงทุนใน โครงการสามารถให้ผลตอบแทนคุ้มกับการลงทุน การวิเคราะห์โครงการภายใต้ภาวะความเสี่ยง (Sensitivity analysis) พบว่า ต้นทุนสินค้าพืช ายและยอดชಾಯมีค่าความเสี่ยงต่อโครงการ จากผลการศึกษานี้ว่าการชಾಯแบบวิธีการส่งของถึงบ้านอาจเป็นวิธีหนึ่งที่จะช่วยเพิ่มยอดชಾಯให้เพิ่มขึ้น การทำให้สหกรณ์สามารถขยายปริมาณธุรกิจให้สูงขึ้น

ABSTRACT

Title : The Feasibility Study of Home Delivery Retail
selling of Muang Udontanee Agricultural
Cooperative Limited

By : Chomprasan Piwhoom

Degree : Master of Science (Cooperative Economics)

Major Field : Cooperative Economics

The objective of this study was to determine feasibility of the delivery-to-door retail management project of Muang Udontanee Agricultural Cooperative Ltd. by analyzing net present value (NPV), the benefit cost ratio (B/C ratio) the internal rate of return (IRR) at a fix price, the operating period of which was 5 years, the target of member admission year being 100,150,200,250, and 300 members in the 1st year, 2nd year, the 3rd year, the 4th year and the 5th respectively. Estimated sales used in the analysis were obtained from a survey of consumers' behaviors and the cooperative members' interest in the delivery-to-door project. The population involved in the study was a number of 343 cooperative members obtained by stratified random sampling. The data were obtained by means of a questionnaire and then subjected to analysis translation by means of a computer

The empirical results can be summarized follows :

A number of 290 families were interested in participation in the project. The expenses on consumption of products of category of foods, items of daily use and beverages amounted to total of Baht 260,393 per month or an average of Baht 898 per family per month. The analysis of financial worthiness was done by estimating the flow cash received and cash paid throughout the period of 5 years. When the present value was computed, the net present value was equal to Baht 4,315,177 at a discounting rate of 14 per cent. The analysis of the B/C ratio revealed it to be equal to 1.22. The said analysis findings showed that the investment in the project could yield a return worth it. The sensitivity analysis revealed that the cost of the products sold and the sales were of importance to the project. The study findings indicate that the delivery-to-door style of sale may be a method that will help raise sales for the cooperative, enabling the cooperative to increase its business volume.