

ชื่อโครงการวิจัย	การพัฒนาศักยภาพการแข่งขันของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม (โชห่วย)
ชื่อคณะผู้วิจัย	นายยุทธนา ธรรมเจริญ, นางสาววณิณี วัฒนวิทย์กิจ และนางสาวอติลล่ำ พงศ์ยี่หล้า
ปีที่ทำการวิจัย	2551--2555

### บทคัดย่อ

การวิจัยเรื่อง การพัฒนาศักยภาพการแข่งขันของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม (โชห่วย) เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) สำรวจสถานะการแข่งขันของธุรกิจร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมในปัจจุบัน 2) ศึกษาโครงสร้างการจัดการที่เปลี่ยนแปลงไปของธุรกิจร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม 3) วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและภัยคุกคาม ของธุรกิจร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม 4) ศึกษาการรวมกลุ่มและการเชื่อมโยงระหว่างธุรกิจร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมด้วยกัน 5) ศึกษาปัญหาและอุปสรรคของธุรกิจร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม 6) สำรวจความต้องการพัฒนาตนเองของธุรกิจร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม และ 7) สำรวจความต้องการสนับสนุนจากภาครัฐของธุรกิจร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม

ประชากรคือ ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมในประเทศไทย โดยกำหนดขนาดตัวอย่าง 304 ตัวอย่าง เลือกตัวอย่างแบบหลายขั้นตอนคือ ภาค จังหวัด และร้านค้า โดยแบ่งตัวแทนจากพื้นที่เป้าหมายออกเป็น 5 กลุ่มๆ ละประมาณ 60 คน ประกอบด้วย จากกรุงเทพมหานครและปริมณฑล, ภาคกลางและภาคตะวันออก, ภาคเหนือ, ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคใต้ เก็บข้อมูลจากบุคลากรของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมโดยอาศัยแบบสอบถามเป็นเครื่องมือ สถิติที่ใช้ในการวิจัยใช้ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ส่วนแบบสอบถามปลายเปิดใช้การวิเคราะห์โดยการรวบรวม จำแนกแยกแยะ จัดกลุ่ม และการเขียนเป็นความเรียง (Descriptive)

ผลการวิจัยพบว่า 1) สถานะการแข่งขันของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมอยู่ในระดับรุนแรงเพราะร้านค้าปลีกสมัยใหม่เกิดขึ้นจำนวนมาก ผลกระทบจากสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไปคือ ด้านต้นทุนการซื้อสินค้าเข้าร้าน ด้านการตลาด และด้านความหลากหลายของสินค้า 2) โครงสร้างการเปลี่ยนแปลงของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมได้มีการเปลี่ยนแปลงจากการบริหารคนเดียวตัดสินใจด้วยตนเองมาเป็นการใช้หลักการบริหารงานสมัยใหม่ 3) จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและภัยคุกคามของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม 3.1 จุดแข็งคือการดูแลเอาใจใส่ลูกค้าที่มาซื้อสินค้า 3.2 จุดอ่อนคือ เทคโนโลยี 3.3 โอกาสคือ การสนับสนุนของรัฐบาล 3.4 ภัยคุกคามคือ คู่แข่งขันจากร้านค้าปลีกสมัยใหม่ 4) การรวมกลุ่มและการเชื่อมโยงระหว่างธุรกิจของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมอยู่ในระดับปานกลาง ส่วนใหญ่เป็นเพียงการติดต่อกับร้านค้าปลีกประเภทเดียวกันและติดต่อกับผู้ผลิตหรือซัพพลายเออร์และไม่มีการรวมกลุ่มในเรื่องการจัดการสินค้าและการเงิน 5) ปัญหาและอุปสรรคของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมอยู่ในระดับสูงได้แก่ เรื่องต้นทุนสินค้าที่สูง 6) ความต้องการพัฒนาตนเองคือ เสริมความรู้ด้านเทคโนโลยีเกี่ยวกับการค้าปลีก และ 7) ความต้องการสนับสนุนจากภาครัฐคือ ให้รัฐช่วยสร้างแรงสนับสนุนทางกระแสสังคมให้หันมาสนับสนุนร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมของไทย

**คำสำคัญ:** การพัฒนา ศักยภาพการแข่งขัน ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม

**Research Title:** The Development of Competition Potential of Traditional Convenience Stores

**Researcher:** Mr. Yutthana Thamcharoen; Ms. Wattanee wathanawikkit; and  
Ms. Adilla Pongyeela.

**Research year:** 2008 – 2011

### ABSTRACT

“The Development of Competition Potential of Traditional Convenience Stores” is survey research. The objectives are: to survey and study the competitive environment of the business, the change in management structure, SWOT analysis and the needs for self-development and government support to traditional convenience stores.

Regarding research method, we survey and interview 304 persons from traditional convenience stores divided in to 5 groups of about 60 from Bangkok and perimeter, central and eastern, northern, north eastern and southern region. The statistical analysis use in this research are percentage, average and standard deviation. For open-ended questionnaire, the methods of analysis comprised collecting, classifying, grouping and descriptive writing.

The research results are: 1) Competition of traditional retailers in the violence because there are too many modern convenience stores. The impact of the changing environment involve the cost of goods, marketing and product diversification. 2) The structure of traditional convenience stores is changed from the administration alone to decide for themselves on the use of modern management principles. 3) The SWOT analysis of the traditional convenience stores business; 3.1 strength: close relationship with the customers; 3.2 weakness: technology/Computer; 3.3 opportunity: support from government; 3.4 threat: modern trade. 4) The link between business of traditional retailers are moderate; mostly just dealing with retailers offering and contact the manufacturer or supplier-Irvine; and no integration in management and finance modern works. 5) Barriers Traditional retailers are the cost of goods. 6) The needs for self-improvement is education in technology related to retail business; and 7) The needs for government’s supporting to the traditional convenience stores business is government should establish a campaign to enhance the social support for Thai retail store.

**Keywords:** The Development, Competition Potential, Traditional Convenience Stores.