

บทที่ 1

บทนำ

หลักการและเหตุผล

ธุรกิจค้าปลีกมีการเจริญเติบโตอย่างรวดเร็ว ทำให้ธุรกิจค้าปลีกโดยเฉพาะร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม (Traditional Retailers) ได้รับผลกระทบจากการปฏิวัติระบบการค้าปลีกโลก โดยมีการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาประยุกต์ใช้ทำให้ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพ หลังวิกฤตเศรษฐกิจธุรกิจค้าปลีกไทยประสบปัญหาหนี้สินและเงินทุน ทำให้มีนักลงทุนต่างชาติเข้ามา มีบทบาททั้งร่วมทุนธุรกิจสมัยใหม่ประเภทซูเปอร์เซ็นเตอร์และไฮเปอร์มาร์เก็ตมีการขยายสาขาอย่างรวดเร็วทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดทำให้ภาวะการแข่งขันของธุรกิจค้าปลีกทวีความรุนแรงขึ้นซึ่งธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ต่างใช้กลยุทธ์ด้านราคาเป็นสำคัญ (เรวดี รัตนานูบาล และสุนันทา จารุวัฒนชัย, 2543: บทนำ)

ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมในอำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี ได้รับผลกระทบจากธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ ประเภทซูเปอร์เซ็นเตอร์และไฮเปอร์มาร์เก็ตของชาวต่างชาติ ซึ่งร้านค้าปลีกประเภทไฮเปอร์มาร์เก็ตมีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ในจังหวัดนนทบุรีร้านค้าปลีกประเภทไฮเปอร์มาร์เก็ตมีจำนวนถึง 7 แห่ง ได้แก่ ห้างคาร์ฟูร์ จำนวน 3 แห่ง (คาร์ฟูร์, 2548: ออนไลน์) เทสโก้ โลตัส จำนวน 2 แห่ง (เทสโก้โลตัส, 2548: ออนไลน์) และห้างบิ๊กซี จำนวน 2 แห่ง (บิ๊กซี, 2548: ออนไลน์) ซึ่งมีจำนวนไฮเปอร์มาร์เก็ตมากเมื่อเทียบกับจังหวัดในเขตปริมณฑล มีการนำกลยุทธ์ทางการตลาดต่างๆ มาเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันการค้ามีการจัดการในสิ่งอำนวยความสะดวกมากมาย เช่น สาขาย่อยของธนาคารที่เปิดบริการทั้งในเวลาราชการและวันหยุดราชการ รวมถึงสถานที่จอดรถที่สะดวกสบายทำให้พฤติกรรมของผู้บริโภคและค่านิยมปรับเปลี่ยนไป ประชากรส่วนใหญ่หันมาสนใจใช้บริการของซูเปอร์เซ็นเตอร์และไฮเปอร์มาร์เก็ต ทำให้ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมตกอยู่ภายใต้วิกฤตที่จำยอม บางรายทนกับสภาพไม่ไหวก็ต้องปิดตัวเอง (เรวดี รัตนานูบาล และสุนันทา จารุวัฒนชัย, 2543: บทนำ)

รูปที่ 1.1 แผนที่อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี



จังหวัดนนทบุรี เป็นหนึ่งในห้าจังหวัดปริมณฑลของกรุงเทพฯ โดยอยู่ห่างจากกรุงเทพมหานคร เพียง 20 กิโลเมตร จังหวัดนนทบุรีตั้งอยู่บนฝั่งแม่น้ำเจ้าพระยา โดยมีแม่น้ำเจ้าพระยาแบ่งพื้นที่ของจังหวัดออกเป็นสองส่วน คือ ฝั่งตะวันออกและฝั่งตะวันตก ด้วยเหตุนี้พื้นที่ส่วนใหญ่ของนนทบุรีจึงเป็นที่ราบลุ่ม มีคลองทั้งที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติและคลองที่ขุดขึ้นในยุคสมัยต่างๆ เป็นจำนวนมาก ซึ่งคลองแต่ละสายก็สามารถเชื่อมต่อกันได้ และสามารถใช้เป็นเส้นทางสัญจรไปมาหาสู่ติดต่อกันระหว่างหมู่บ้าน ตำบล และจังหวัด ทำให้เกิดเป็นย่านชุมชนหนาแน่นขึ้นตามริมฝั่งแม่น้ำเจ้าพระยาและริมคลองสายต่างๆ ชาวจังหวัดนนทบุรีจึงจะเป็นชาวไทยอีกกลุ่มหนึ่งที่คุ้นเคยกับสายน้ำมาตั้งแต่อดีตจวบจนปัจจุบัน พื้นที่ของจังหวัดในบางอำเภอของจังหวัดนนทบุรีเคยเป็นสวนผลไม้และมีเขตติดต่อกับกรุงเทพมหานคร ก็ค่อยๆ เปลี่ยนแปลงเป็นที่อยู่อาศัยของประชาชนที่ได้ย้ายถิ่นฐานมาจากทุกภาคของประเทศ นอกจากนี้พื้นที่ในบางอำเภอของจังหวัดนนทบุรียังเป็นที่รองรับการขยายตัวในด้านอุตสาหกรรมและธุรกิจจากกรุงเทพมหานคร โดยเฉพาะพื้นที่บางส่วนของอำเภอเมือง ปากเกร็ด บางกรวย บางใหญ่ และบางบัวทอง มีการจัดสรรพื้นที่เพื่อก่อสร้างอาคารที่อยู่อาศัยและโรงงานอุตสาหกรรมเพิ่มมากขึ้น

ปัจจุบันผู้ที่อาศัยอยู่ในจังหวัดนนทบุรีเป็นคนไทยที่อพยพมาจากทั่วทุกภูมิภาคของประเทศ ทั้งนี้เนื่องจากจังหวัดนนทบุรี เป็นจังหวัดหนึ่งที่มีปริมาณการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจสูง และด้วยเหตุที่เป็นหนึ่งในจังหวัดปริมณฑลของกรุงเทพมหานคร ซึ่งนอกจากจะอยู่ใกล้กับกรุงเทพมหานคร แล้วก็ยังคงความเป็นสังคมเมืองกึ่งชนบทอยู่ ชาวไทยทั่วทุกภูมิภาค จึงจะมาพักอาศัยอยู่ที่จังหวัดนนทบุรี เพื่อความสะดวกในการเดินทางเข้าไปทำงานในกรุงเทพฯ ดังนั้นความพลุกพล่าน ความหนาแน่นทั้งของประชากร และยานพาหนะภายในจังหวัดนนทบุรี จึงไม่ต่างจากกรุงเทพมหานครมากนัก โดยเฉพาะอำเภอที่อยู่ติดกับกรุงเทพมหานคร ปัจจุบันจังหวัดนนทบุรีมีจำนวนประชากรทั้งสิ้น 839,029 คน เป็นชาย 404,169 คนและเป็นหญิง 434,860 คน มีค่าเฉลี่ยความหนาแน่นของประชากร 1,266.84 คนต่อตารางกิโลเมตร โดยประชากร ร้อยละ 61.4 อาศัยอยู่ในเขตเทศบาล ส่วนที่เหลือร้อยละ 38.6 อาศัยอยู่นอกเขตเทศบาล

จากสภาพภูมิประเทศของจังหวัดที่ตั้งอยู่ริมฝั่งแม่น้ำเจ้าพระยา ซึ่งมีสภาพพื้นที่และแหล่งน้ำอุดมสมบูรณ์ ประชากรของจังหวัดส่วนใหญ่จึงประกอบอาชีพเกษตรกรรม อันได้แก่ การทำนาข้าว การเพาะปลูกมะพร้าว มะม่วง มังคุดและผลไม้ ที่ทำชื่อเสียงให้กับจังหวัดนนทบุรีมากที่สุดได้แก่ ทุเรียนเมืองนนท์ นอกจากนี้ยังมีการประกอบอาชีพทางด้านปศุสัตว์และประมงน้ำจืด ตลอดจนมีการทำอุตสาหกรรมหลายชนิด อาทิ อุตสาหกรรมบริการ อุตสาหกรรมสิ่งทอ และเครื่องนุ่งห่ม อุตสาหกรรมแปรรูปไม้ และอุตสาหกรรม ในครัวเรือนจำพวกเครื่องจักรสาน และเครื่องปั้นดินเผา เป็นต้น อย่างไรก็ตามความเจริญทางด้านอุตสาหกรรม และพาณิชยกรรมก็ได้ขยายตัว

อย่างรวดเร็วเช่นกันอันเนื่องมาจากการขยายตัวของธุรกิจในเขตกรุงเทพมหานคร ซึ่งการขยายตัวดังกล่าวได้เป็นที่ทำให้พื้นที่เพื่อการเกษตรของจังหวัดนนทบุรีลดลง โดยในปัจจุบัน จังหวัดนนทบุรีมีพื้นที่ทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 39 ของพื้นที่จังหวัด ประชากรชาวจังหวัดนนทบุรีมีรายได้เฉลี่ย 113,713 บาทต่อปี โดยรายได้ส่วนใหญ่ขึ้นอยู่กับสาขาอุตสาหกรรม รองลงมาเป็นสาขาก่อสร้าง สาขาบริการ สาขาการค้าส่งและการค้าปลีก และสาขาธนาคาร ประกันภัย และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ส่วนสาขาเกษตรกรรมทำรายได้เป็นอันดับที่หก ของจังหวัด

จากข้อมูลการสำรวจจำนวนและอัตราร้อยละของสถานประกอบธุรกิจ ซึ่งจำแนกตามผลดำเนินงานในปี 2542 เปรียบเทียบกับปี 2541 ในหมวดธุรกิจ จำนวนร้านค้าปลีกที่สำรวจมี 479 ราย คิดเป็น 100 % มีสภาพดีขึ้นกว่าปีก่อน 103 ราย (21.50 %) สภาพคงเดิม 119 ราย (24.80 %) ลดลงจากเดิม 257 ราย (53.70 %) และผลดำเนินงานด้านการตลาด ซึ่งจำนวนร้านค้าปลีกที่สำรวจมี 479 ราย คิดเป็น 100 % มีร้านค้าปลีกใหม่เพิ่มขึ้น 121 ราย (25.30 %) ร้านค้าที่ยังคงเดิม 142 ราย (29.60 %) และร้านค้าปลีกที่เลิกกิจการลดลง 207 ราย (43.20 %) ซึ่งมูลค่าการซื้อขายในปี 2546 มีมูลค่าการตลาดถึง 165,486 ล้านบาท (สำนักงานสถิติจังหวัดนนทบุรี 2542) โดยปี 2547 ต่อเนื่อง 2548 คาดว่าการใช้จ่ายของผู้บริโภคจะเพิ่มขึ้นอย่างต่ำร้อยละ 8 ซึ่งมีมูลค่าถึง 265,000 ล้านบาท

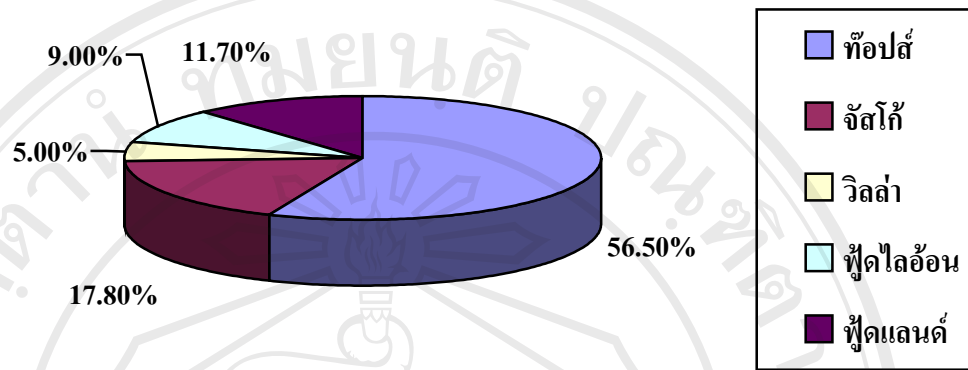
ดังนั้นผู้ประกอบการร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมจะต้องทบทวนวิธีการที่จะใช้ในการแข่งขันว่ามีประสิทธิภาพและเหมาะสมกับสถานการณ์ปัจจุบัน โดยให้ความสำคัญกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นและปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมให้ได้

ตารางที่ 1.1 แสดงมูลค่าตลาดของซูเปอร์มาร์เก็ต และอัตราการเปลี่ยนแปลง 2543 – 2547

เครื่องชี้ที่สำคัญ	2543	2544	2545	2546	2547
มูลค่าตลาด (ลบ.)	18,941.80	19,369.60	23,255.10	24,811.00	27,438.00
อัตราการเปลี่ยนแปลง (%)	4.80	2.30	20.10	6.70	10.60

(ที่มา : สำนักวิจัยธุรกิจ ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน), 2547: ภาวะเศรษฐกิจและแนวโน้ม)

รูปที่ 1.2 ส่วนแบ่งตลาดซูเปอร์มาร์เก็ตรายใหญ่



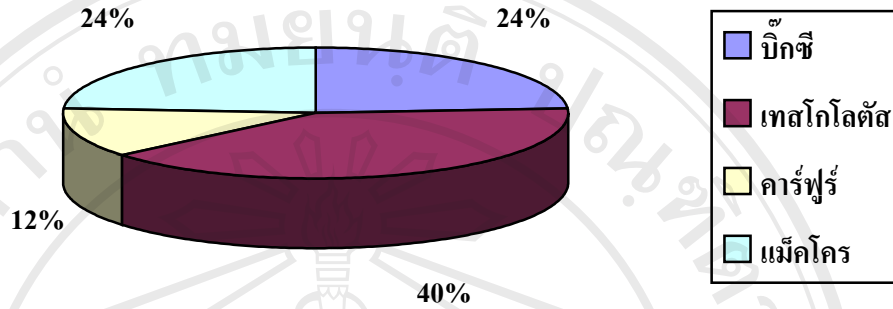
(ที่มา : สำนักวิจัยธุรกิจ ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน), 2547: ภาวะเศรษฐกิจและแนวโน้ม)

ตารางที่ 1.2 แสดงมูลค่าตลาดของคิสเคาน์สโตร์และอัตราการเปลี่ยนแปลง 2544 – 2545

เครื่องชี้ที่สำคัญ	2544	2545	2546	2547	2548
มูลค่าตลาด (พลบ.)	111.90	140.50	159.60	176.50	196.40
อัตราการเปลี่ยนแปลง (%)	21.40	25.40	13.70	10.60	11.30

(ที่มา : สำนักวิจัยธุรกิจ ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน), 2547: ภาวะเศรษฐกิจและแนวโน้ม)

รูปที่ 1.3 ส่วนแบ่งตลาดของดิสเคาน์สโตร์ ณ ปี 2546



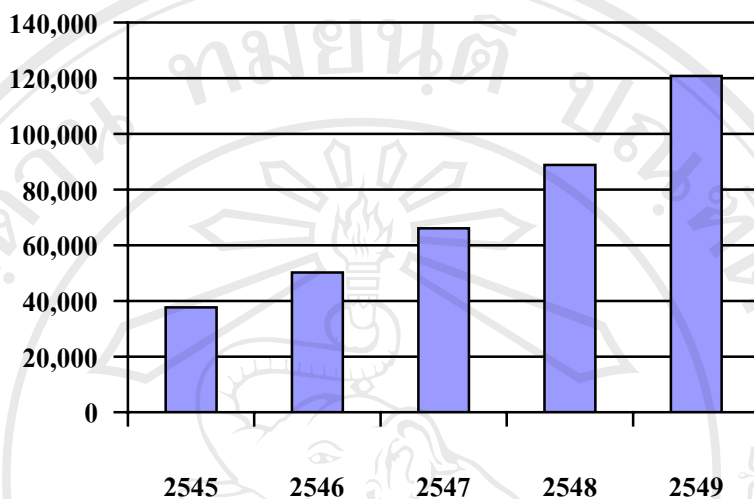
(ที่มา: สำนักวิจัยธุรกิจ ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน), 2547: ภาวะเศรษฐกิจและแนวโน้ม)

ตารางที่ 1.3 แสดงมูลค่าตลาดของร้านสะดวกซื้อที่มีเฟรนไชส์และการเพิ่มสาขา 2545 – 2548

จำนวนสาขา ผู้ประกอบการรายใหญ่	2545	2546	2547	2548
7-11	2,042	2,397	27,700	5,000
วีซอป	200	300	750	900
แฟมิลีมาร์ท	250	350	500	600
เฟรชมาร์ท	117	180	300	600

(ที่มา: สำนักวิจัยธุรกิจ ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน), 2547: ภาวะเศรษฐกิจและแนวโน้ม)

รูปที่ 1.4 มูลค่าตลาดร้านสะดวกซื้อ
ล้านบาท



(ที่มา : สำนักวิจัยธุรกิจ ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน), 2547: ภาวะเศรษฐกิจและแนวโน้ม)

สำนักวิจัยเอแบคโพลล์ (2545) สำรวจวิจัยผลกระทบธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิมของไทย มียอดขายลดลง 68 % เหตุผลหลักมาจากเศรษฐกิจซบเซา ที่สำคัญ 49 % ระบุยอดขายลดลงเพราะเซเว่น อีเลฟเว่นแย่งลูกค้ารองลงมาเป็นผลจากห้างสรรพสินค้า และไฮเปอร์มาร์เก็ต เช่น โลตัส คาร์ฟูร์ บิ๊กซี เป็นต้น การสำรวจสภาวะเศรษฐกิจปัจจุบันของกลุ่มผู้ประกอบการค้าปลีกรายย่อยที่ได้รับผลจากการขยายธุรกิจค้าปลีกของกลุ่มทุนขนาดใหญ่ พบว่าผู้ประกอบการค้าปลีกรายย่อยของไทยประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจ อันเนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจที่ยังไม่ฟื้นตัว ยิ่งไปกว่านั้นถูกซ้ำเติมด้วยกลุ่มทุนขนาดใหญ่ขยายสาขากิจการค้าปลีกเข้าไปในชุมชนต่างๆ ส่งผลทำให้ผู้ประกอบการค้าปลีกรายย่อย เช่น ร้านขายของชำ ร้านโชห่วยประมาณ 70 % ได้ผลกระทบในทางลบ ทำให้ยอดขายต่อวันลดลง ซึ่งคาดว่าธุรกิจค้าปลีกรายย่อยในปีหน้าจะแย่งไปอีก

จากสาเหตุข้างต้นผู้ศึกษาต้องการศึกษาปัญหา และการปรับตัวของผู้ประกอบการร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม เพื่อจะเข้าใจถึงปัญหาและนำกลยุทธ์ที่ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมใช้ในการแข่งขันเพื่อให้สามารถดำรงอยู่ในธุรกิจค้าปลีกต่อไปได้

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาปัญหา และกระทบจากการดำเนินงานของธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่รูปแบบต่างๆ ที่มีต่อธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม
2. เพื่อศึกษาการปรับตัวเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม

ประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษา

1. ทำให้ทราบปัญหาและผลกระทบจากการดำเนินการของธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ต่อธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม
2. ทำให้ทราบแนวทางการปรับตัวเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม
3. ข้อมูลจากการศึกษาในครั้งนี้จะเป็นแนวทางที่ผู้ประกอบการค้าปลีกแบบดั้งเดิมสามารถนำไปใช้ในการแก้ปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้น เช่น การวางแผนและการกำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจในอนาคต

นิยามศัพท์

ปัญหา หมายถึง เหตุการณ์หรือปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นด้วยความตั้งใจหรือไม่ได้ตั้งใจ ที่มีความสลับซับซ้อน และมีความจำเป็นต้องแก้ไข เพื่อให้บรรลุถึงการปรับปรุงแก้ไขด้วยการวิเคราะห์เกี่ยวกับร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมในอำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี

วิธีการปรับตัวเชิงกลยุทธ์ หมายถึง การปรับตัวขององค์กรธุรกิจภายใต้การวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงของสภาวะแวดล้อมภายนอกและความสามารถภายในของธุรกิจ ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม จนตัดสินใจเลือกกลยุทธ์ที่เหมาะสมในการดำเนินธุรกิจและสามารถนำกลยุทธ์นั้นไปปฏิบัติงานได้จริง

ผู้ประกอบการค้าปลีก หมายถึง ผู้ดำเนินการธุรกิจซึ่งเกี่ยวข้องกับการจัดซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคจากผู้จัดจำหน่ายและจำหน่ายสินค้า บริการ และจำหน่ายสินค้าหรือบริการเหล่านี้ให้แก่ผู้บริโภคคนสุดท้าย เพื่อการใช้ส่วนตัวไม่ใช่เพื่อธุรกิจ (มุสดี รุมาคม, 2540: 79)

ธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม หมายถึง ร้านค้าปลีกที่มีลักษณะเป็นร้านขายของชำ ซึ่งเป็นรูปแบบที่มีมาตั้งแต่ยุคแรกๆ ของการค้าปลีก มีลักษณะเป็นร้านค้าห้องแถว พื้นที่ร้านคับแคบ ไม่มีการตกแต่งหน้าร้าน การวางสินค้าเน้นตามความสะดวกของเจ้าของร้าน แต่บางร้านค้าได้มีการปรับปรุงการจัดรูปแบบร้านค้าใหม่ให้มีลักษณะคล้ายกับร้านค้าปลีกสมัยใหม่ โดยการเพิ่มขึ้นสำหรับวางสินค้า ส่วนใหญ่ลูกค้าไม่สามารถเดินเลือกซื้อสินค้า ซึ่งผู้ประกอบการหรือผู้ขายจะเป็นผู้ให้บริการลูกค้าเอง การดำเนินงานมีลักษณะเป็นธุรกิจแบบครอบครัว มีความคล่องตัวในการตัดสินใจ ไม่มีการนำเทคโนโลยีขั้นสูงมาใช้ มีเพียงเทคโนโลยีสมัยใหม่รูปแบบที่ไม่ซับซ้อน

มาใช้ในการดำเนินงาน เช่นเครื่องคิดเงินอัตโนมัติ เครื่องปรับอากาศ ตู้เย็นแช่อาหารและเครื่องดื่ม ตู้แช่ไอศกรีม ไม่มีการจัดการด้านการตลาดที่ชัดเจน สินค้าที่จำหน่ายมีหลากหลายประเภท เช่น เครื่องดื่ม ขนม หนังสือ นิตยสาร และสินค้าอุปโภคขนาดเล็กและขนาดกลาง ซึ่งจะมีราคาไม่แพง คุณภาพต่ำถึงปานกลาง



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved