

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่อง ผลของการเปิดเสรีทางการค้าและการลงทุนในธุรกิจร้านค้าปลีกแบบสมัยใหม่ที่มีต่อธุรกิจร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมใน อำเภอพระนครศรีอยุธยา มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสภาพทั่วไปของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม ศึกษาผลของการเปิดเสรีทางการค้าและการลงทุนในธุรกิจร้านค้าปลีกแบบสมัยใหม่ที่มีต่อธุรกิจร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม และเพื่อศึกษาถึงวิธีการในการปรับตัวของธุรกิจร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมในอำเภอพระนครศรีอยุธยา ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย คือ ผู้ประกอบการร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมในเขต อำเภอพระนครศรีอยุธยา ที่ได้จดทะเบียนกับพาณิชย์จังหวัด จำนวนร้าน 194 ร้าน โดยทำการศึกษาอยู่ด้วยกันทั้งสิ้น 3 ส่วน คือ 1) ข้อมูลทั่วไปของ ผู้ตอบแบบสอบถามและร้านค้าที่ดำเนินกิจการอยู่ 2) ข้อมูลเกี่ยวกับผลที่เกิดขึ้นกับร้านค้าปลีก แบบดั้งเดิมหลังจากการเข้ามาของร้านค้าปลีกแบบสมัยใหม่ และ 3) ข้อมูลเกี่ยวกับการปรับตัว ของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมโดยอาศัยสถิติที่ในการวิเคราะห์ผลการวิจัยคือ ค่าความถี่ ร้อยละ และ ค่าเฉลี่ย สามารถสรุปผลได้ดังนี้

สรุปผลการวิจัย

ผู้วิจัยได้สรุปผลการวิจัยเรื่อง ผลการปรับตัวของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมในอำเภอพระนครศรีอยุธยาที่เกิดจากการเปิดเสรีทางการค้าและการลงทุน นำเสนอเป็น 3 ส่วน ตามลำดับ รายละเอียดดังต่อไปนี้

ตอนที่ 1 สภาพทั่วไปของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมในอำเภอพระนครศรีอยุธยา

จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นเจ้าของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมจำนวน 194 ราย ส่วนใหญ่เป็นหญิง มีอายุระหว่าง 46-55 ปี รองลงมามีอายุระหว่าง 36-45 ปี และอายุ 56 ปี ขึ้นไป ตามลำดับ โดยมีระดับการศึกษาระดับประถมศึกษา/มัธยมศึกษาเป็นส่วนใหญ่ รองลงมาเป็นระดับอนุปริญญาหรือเทียบเท่า และระดับปริญญาตรี ตามลำดับ

สำหรับสถานะของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมส่วนใหญ่ มีรูปแบบการดำเนินกิจการเป็นกิจการในครอบครัวมากที่สุด รองลงมาคือห้างหุ้นส่วน/บริษัท ตามลำดับ สำหรับขนาดร้านค้าของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม ส่วนใหญ่เป็นร้านค้าที่มีขนาดร้านค้า 1 คูหา รองลงมามีขนาดร้านค้า 2 คูหา และมีขนาดร้านค้า 3 คูหา ตามลำดับ โดยส่วนใหญ่มักอยู่ใกล้แหล่งชุมชน รองลงมาที่ตั้งอยู่ใกล้ตลาด และติดถนน ตามลำดับ ทางด้านลักษณะของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมที่เปิดดำเนินการ พบว่าเป็นร้านที่ไม่มีแอร์ เปิดโล่งมากที่สุด รองลงมาเป็นร้านไม่มีแอร์ ติดกระจก

และเป็นร้านที่ ติดแอร์ ติดกระจก ตามลำดับ โดยส่วนใหญ่เป็นร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมที่เริ่มเปิดดำเนินการก่อน ปี พ.ศ. 2540 มากที่สุด รองลงมาเริ่มเปิดดำเนินการใน ปี พ.ศ. 2541–2545 และ ปี พ.ศ. 2546 – ปัจจุบัน ตามลำดับ และมีรูปแบบการให้บริการในช่วงเช้า–เย็นมากที่สุด รองลงมาคือเปิดให้บริการในช่วงเช้า–กลางวัน ตามลำดับ ซึ่งส่วนใหญ่ไม่มีลูกจ้างอยู่ในร้านค้า รองลงมามีลูกจ้างจำนวน 1–3 คน และ 4–6 คน ตามลำดับ โดยพบว่าร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมมียอดขายโดยประมาณต่อวัน 1,001–3,000 บาท มากที่สุด รองลงมา มียอดขาย 7,001–9,000 บาท และมียอดขายไม่เกิน 1,000 บาท ตามลำดับ ส่วนใหญ่ร้านค้าปลีกมีโครงสร้างการบริหารงานของร้านค้าที่เป็นฝ่ายขายมากที่สุด รองลงมา คือมีฝ่ายจัดซื้อ และฝ่ายบัญชี/การเงิน ตามลำดับ

ตอนที่ 2 ผลของการเปิดเสรีทางการค้าและการลงทุนในธุรกิจร้านค้าปลีกแบบสมัยใหม่ที่มีต่อธุรกิจร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมใน อำเภอพระนครศรีอยุธยา

ข้อมูลเกี่ยวกับผลที่เกิดขึ้นกับร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมหลังจากการเข้ามาของร้านค้าปลีกแบบสมัยใหม่ จำนวน 194 ราย พบว่า ส่วนใหญ่ร้านค้าปลีกแบบสมัยใหม่ที่ตั้งอยู่ในบริเวณใกล้เคียงคือ เซเว่น อีเลฟเว่น รองลงมาคือ แฟมิลี่มาร์ท และเทสโก้ โลตัส ตามลำดับ โดยส่วนใหญ่มีผลทำให้ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมมียอดขายลดลง รองลงมาคือ มีผลทำให้ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมมียอดขายคงเดิม และมียอดขายเพิ่มขึ้น ตามลำดับ โดยพบว่าส่วนใหญ่มียอดขายลดลง ไม่เกิน ร้อยละ 5 มากที่สุด รองลงมา คือ เพิ่มขึ้น ร้อยละ 10-15 ตามลำดับ และจากการศึกษาผลที่ได้รับต่อปริมาณของสินค้าที่มีอยู่ในร้านจากการที่มีร้านค้าปลีกแบบสมัยใหม่เข้ามาเปิดกิจการในบริเวณใกล้เคียง พบว่าส่วนใหญ่มีผลทำให้ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมมีปริมาณของสินค้าที่มีอยู่ในร้านลดลง รองลงมา มีผลทำให้ร้านค้าปลีกมีปริมาณของสินค้าที่มีอยู่ในร้านคงเดิมและมีปริมาณสินค้าเพิ่มขึ้น ตามลำดับ โดยมีปริมาณของสินค้าลดลง ไม่เกิน ร้อยละ 5 รองลงมา คือ ลดลง ร้อยละ 15–20 และลดลงในสัดส่วน ร้อยละ 6-10 ตามลำดับ สำหรับสัดส่วนของปริมาณสินค้าที่เพิ่มขึ้นนั้น ส่วนใหญ่ร้านค้าปลีกมีปริมาณของสินค้าเพิ่มขึ้น ร้อยละ 10-15 รองลงมา คือ เพิ่มขึ้น ร้อยละ 6-10 และมีปริมาณของสินค้าเพิ่มขึ้นไม่เกิน ร้อยละ 5 ตามลำดับ สำหรับผลที่ได้รับทางด้านความหลากหลายของสินค้าที่มีอยู่ในร้าน จากการมีร้านค้าปลีกแบบสมัยใหม่เข้ามาเปิดกิจการในบริเวณใกล้เคียง พบว่า ส่วนใหญ่มีผลทำให้ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมมีความหลากหลายของสินค้าอยู่ในระดับคงเดิม รองลงมาคือมีผลทำให้ร้านค้าปลีกมีความหลากหลายของสินค้าอยู่ในระดับลดลง และมีความหลากหลายของสินค้าในระดับเพิ่มขึ้น ตามลำดับ โดยจำแนกเป็นร้านค้าที่มีความหลากหลายของสินค้าลดลงนั้น ส่วนใหญ่ลดลงไม่เกินร้อยละ 5 รองลงมาคือ ลดลง ร้อยละ 6-10 และ ร้อยละ 15–20 ตามลำดับ สำหรับอัตราของปริมาณความ

หลากหลายของสินค้าที่เพิ่มขึ้นหลังจากที่มีร้านค้าปลีกแบบสมัยใหม่เข้ามาเปิดกิจการในบริเวณใกล้เคียงนั้น พบว่า ส่วนใหญ่ร้านค้ามีความหลากหลายของสินค้าเพิ่มขึ้นในสัดส่วน ร้อยละ 10-15 รองลงมา คือเพิ่มขึ้น ร้อยละ 6-10 และไม่เกิน ร้อยละ 5 ตามลำดับ

สำหรับผลที่ได้รับต่อการเปลี่ยนแปลงของกำไรจากการที่มีร้านค้าปลีกแบบสมัยใหม่เข้ามาเปิดกิจการในบริเวณใกล้เคียงนั้น พบว่า ส่วนใหญ่มีผลทำให้ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมมีการเปลี่ยนแปลงของกำไรในทางลดลง รองลงมาคือร้านค้ามีกำไรคงเดิม และร้านค้ามีการเปลี่ยนแปลงของกำไรในทางเพิ่มขึ้น ตามลำดับ โดยผลที่มีต่อการเปลี่ยนแปลงของกำไรที่ลดลงนั้น โดยส่วนใหญ่มีการเปลี่ยนแปลงของกำไรในทางลดลงไม่เกิน ร้อยละ 5 รองลงมาคือ ร้อยละ 6-10 และลดลง ร้อยละ 15-20 ตามลำดับ สำหรับร้านค้าที่มีการเปลี่ยนแปลงของกำไรในทางเพิ่มขึ้นนั้น ส่วนใหญ่มีอัตราการเพิ่มขึ้น ร้อยละ 10-15 รองลงมาคือเพิ่มขึ้น ร้อยละ 6-10 และเพิ่มขึ้นไม่เกิน ร้อยละ 5 ตามลำดับ

สำหรับปัญหาและอุปสรรคที่ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมเผชิญในการดำเนินธุรกิจ ลำดับที่ 1 คือปัญหาด้านต้นทุนสินค้าที่สูงขึ้น ลำดับที่ 2 คือปัญหาด้านเงินทุน และปัญหาลำดับที่ 3 คือความหลากหลายของสินค้า โดยพบว่า การดำเนินธุรกิจของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม มีจุดอ่อนในด้านการตกแต่งร้านมากที่สุด รองลงมาคือ การโฆษณาสินค้า หรือการส่งเสริมการขายและการใช้เทคโนโลยีช่วยในการขาย ตามลำดับ สำหรับจุดแข็งในการดำเนินธุรกิจของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมนั้น คือการมีความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายมากที่สุด รองลงมาคือราคาสินค้า และความหลากหลายของสินค้า ตามลำดับ

ตอนที่ 3 วิธีการปรับตัวจากการเปิดเสรีทางการค้าและการลงทุนในธุรกิจร้านค้าปลีกแบบสมัยใหม่ของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมในอำเภอพระนครศรีอยุธยา

สำหรับผลการศึกษาทางด้านวิธีการปรับตัวของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมในอำเภอพระนครศรีอยุธยาจากการที่มีร้านค้าปลีกแบบสมัยใหม่เข้ามาเปิดกิจการในบริเวณใกล้เคียงนั้น พบว่า ณ ปัจจุบันร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมมีการปรับตัวและพัฒนาการดำเนินธุรกิจในภาพรวมอยู่ในระดับ “น้อย” โดยร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมมีการปรับตัวทางด้านการบริหารการเงินในระดับมากที่สุด รองลงมาคือ ความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีด้วยค่าเฉลี่ย “ปานกลาง” รองลงมาคือ การปรับตัวทางด้านการบริการ ด้วยค่าเฉลี่ยในระดับ “น้อย” และการบริหารการตลาด ด้วยค่าเฉลี่ยในระดับ “น้อยที่สุด” โดยเมื่อพิจารณาการปรับตัวของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมที่ได้รับผลกระทบจากการที่มีร้านค้าปลีกแบบสมัยใหม่เข้ามาเปิดกิจการในบริเวณใกล้เคียงจำแนกในแต่ละด้าน พบว่า การปรับตัวทางด้าน การบริหารการเงินในส่วนของเงินทุนมีการปรับตัวมากที่สุด รองลงมาคือ การทำบัญชีรายรับ/รายจ่าย ตามลำดับ ด้วยค่าเฉลี่ยในระดับ “ปานกลาง” ในส่วนของการปรับตัวทางด้านการบริการนั้น พบว่ามีการปรับตัวทางด้านการบริการหยิบสินค้าให้กับลูกค้า ด้วยค่าเฉลี่ย

มากที่สุด คือระดับ “ปานกลาง” รองลงมาคือ การดูแลให้คำอธิบายแนะนำเกี่ยวกับสินค้าให้ลูกค้า และการรับ/เปลี่ยนคืนสินค้า ด้วยค่าเฉลี่ยในระดับ “น้อย” ตามลำดับ สำหรับการปรับตัวทางด้านการบริหารการตลาดของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมนั้น พบว่า มีการปรับตัวทางด้านปริมาณสินค้ามากที่สุด รองลงมาคือทางด้าน ความหลากหลายของสินค้าและราคาสินค้า ตามลำดับ ด้วยค่าเฉลี่ยในระดับ “ปานกลาง”

เมื่อศึกษาถึงความต้องการการพัฒนาตนเองของผู้ประกอบการร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมพบว่า ผู้ประกอบการร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมมีความต้องการในการปรับปรุงและการพัฒนาตนเองเกี่ยวกับการเสริมความรู้ด้านการตลาดค้าปลีกมากที่สุด รองลงมามีความต้องการการพัฒนาเกี่ยวกับการเสริมความรู้ด้านการจัดการการเงิน และการเสริมความรู้ด้านเทคโนโลยีเกี่ยวกับการค้าปลีกตามลำดับ โดยผู้ประกอบการร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมส่วนใหญ่มีความต้องการให้รัฐบาลช่วยเหลือในด้านเงินทุน รองลงมาคือด้านการสร้างแรงสนับสนุนทางกระแสสังคมให้หันมาสนับสนุนร้านค้าปลีกไทย และการจัดอบรมด้านการตลาดค้าปลีก ตามลำดับ

อภิปรายผล

จากผลการวิจัยเรื่อง ผลของการเปิดเสรีทางการค้าและการลงทุนในธุรกิจร้านค้าปลีกแบบสมัยใหม่ที่มีต่อร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมใน อำเภอพระนครศรีอยุธยา พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 46-55 ปี มีระดับการศึกษาระดับประถม/มัธยมศึกษาเป็นส่วนใหญ่ ทั้งนี้เนื่องจากตามวิวัฒนาการของการค้าปลีกจากอดีตถึงปัจจุบันตามบทความของ บุษยา วุฒิชาย และยุทธศักดิ์ สุภสร ได้กล่าวถึงวิวัฒนาการของการค้าปลีกไว้อย่างชัดเจนว่า เริ่มจากมีพ่อค้าชาวจีนเข้ามาเปิดร้านค้าห้องแถว ในสมัยกรุงรัตนโกสินทร์ โดยใช้แนวคิดแบบชาวตะวันตกที่มาจากขายในประเทศสิงคโปร์ สินค้าในยุคนั้นมักจะเป็นผลิตภัณฑ์นำเข้า มีราคาแพงและมีลักษณะแปลกใหม่ ทำให้ลูกค้าในร้านค้าปลีกชนิดนี้จำกัดเฉพาะในกลุ่มชนชั้นสูง การค้าปลีกในช่วงแรกนี้ยังไม่มีการพัฒนามากนักและมีความผันผวนไปตามสภาพเศรษฐกิจสังคมและการเมืองที่มีการเปลี่ยนแปลงมากแหล่งธุรกิจสมัยนั้นจะอยู่แถวชุมชนพาหุรัด ท่าพี่ง บางลำพู และมีการเปิดทั่วไปทุกพื้นที่ในเขตชุมชนมีลักษณะเป็นร้านค้าเล็ก ๆ ใช้บริหารงานในระบบครอบครัว เช่น จัดตั้งเป็นร้านชำที่ขายสินค้าเพื่อผู้บริโภคโดยทั่วไปอย่างแท้จริง ร้านค้าย่อยชนิดนี้ได้มีการเจริญเติบโตตามสัดส่วนการเพิ่มขึ้นเองของประชากร โดยจากการประกอบธุรกิจครอบครัวดำเนินการโดยครอบครัวใดครอบครัวหนึ่ง มีบทบาทเสมือนกับเป็นศูนย์กลางการดำรงชีวิตของครอบครัวนั้นทุกคนในครอบครัวมีส่วนร่วมในการช่วยงานของธุรกิจ เช่น สามีทำการติดต่อกับธุรกิจภายนอก ภรรยาบริหารงานภายในกิจการ หรือ ทั้งสามีภรรยาช่วยกัน ถ้ามีลูกและลูกมีอายุมากพอที่จะ

ช่วยงานได้ พ่อแม่ก็จะมอบหมายงานให้ช่วยดูแลและรับผิดชอบ เช่น ส่งของ ทำความสะอาด ขยายของให้ลูกค้า เก็บเงิน ทอนเงิน ถ้าอะไรที่ได้จากการดำเนินงานจะเป็นค่าใช้จ่าย ภายในครอบครัว แต่ถ้ามีความจำเป็นต้องจ้างพนักงานเข้ามาทำงานจะทำให้เกิดค่าใช้จ่าย ถ้าไรที่ได้ อาจจะไม่เพียงพอต่อการ ใช้จ่ายภายในครอบครัว และอาจจะเป็นสาเหตุให้ธุรกิจไม่สามารถ ดำเนินต่อไปได้ ดังนั้นปัญหาที่เกิดขึ้นแก่ธุรกิจครอบครัวมักจะได้แก่ปัญหาด้านการจัดการ ไม่มี การแบ่งอำนาจหน้าที่ในการดำเนินงานที่ชัดเจน ทำให้เกิดความขัดแย้งระหว่างผู้ทำงาน ร่วมกัน ในธุรกิจครอบครัวได้

จากการเปิดเสรีทางการค้าและการลงทุนในธุรกิจการค้าปลีกซึ่งเป็นธุรกิจการค้าบริการ ประเภทหนึ่งที่มีบทบาทและความสำคัญอย่างมากต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศไทยและของโลก จึงได้รับการจัดให้เป็นหนึ่งในสาขาการบริการที่ผูกพันในการเปิดเสรีภายใต้ความตกลงทั่วไปว่า ด้วยการค้าบริการในลักษณะข้ามชาติ หรือมีองค์ประกอบที่เกี่ยวกับต่างชาติ โดยผู้ให้บริการรายหนึ่ง ของประเทศสมาชิกหนึ่งผ่านการแสดงตนทางพาณิชย์ในดินแดนของสมาชิกอื่นซึ่งผู้ให้บริการต้อง เข้าไปให้บริการแก่ผู้ใช้บริการในอาณาเขตของผู้ใช้บริการผ่านหน่วยงานทางธุรกิจที่มีการจัดตั้งเป็น องค์กรในรูปนิติบุคคล

ในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา นั้น พบว่าส่วนใหญ่ร้านค้าปลีกแบบสมัยใหม่ที่ตั้งอยู่ใน บริเวณใกล้เคียงคือ เซเว่น อีเลฟเว่น รองลงมาคือ แฟมิลี่มาร์ท และเทสโก้ โลตัส ตามลำดับ ซึ่ง เป็นไปตามสัดส่วนของจำนวนสาขาและที่ตั้งของร้านค้าปลีกแบบซูเปอร์เซ็นเตอร์ในประเทศไทย ปี พ.ศ. 2545 (ภัทรกร พลพนาธรรม. 2549 : 16) ประกอบกับจากวิวัฒนาการการค้า ปลีกในปี พ.ศ. 2495 เป็นต้นมา ที่เริ่มพัฒนาเป็นห้างสรรพสินค้าหรือธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ เพื่อเป็นการรองรับการขยายตัวของประชากรและเศรษฐกิจ ซึ่งมีความต้องการในสินค้าและบริการ รวมทั้งมีอำนาจซื้อเพิ่มขึ้น โดยการจัดการของห้างสรรพสินค้าได้สร้างแรงดึงดูดใหม่ให้กับ ผู้บริโภคในสังคมด้วยการเพิ่มความสะดวกสบายในการซื้อขาย โดยการนำเทคโนโลยีมาช่วย ทำให้ผู้บริโภคเริ่มยอมรับการซื้อสินค้าโดยไม่ต้องต่อราคา อีกทั้งมีศูนย์การค้าที่มีร้านค้า บริการ ด้านบันเทิง ร้านอาหาร สินค้าทุกชนิดและมีซูเปอร์มาร์เก็ตขนาดใหญ่รวมอยู่ด้วย ทำให้ผู้บริโภค สามารถจับจ่ายสินค้าได้สะดวกมากขึ้น เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการและความสะดวกของผู้ซื้อ นอกจากนี้ยังมีการดำเนินธุรกิจที่มีลักษณะเฉพาะมากขึ้น เช่น ร้านค้าที่เน้นการขายสินค้านำเข้าราคาถูก สำหรับลูกค้าระดับกลางถึงล่าง ศูนย์การค้าขนาดใหญ่ต่างพยายามพัฒนารูปแบบให้มีบริการต่างๆ ได้บริการลูกค้ามากขึ้น ส่งผลให้มีการปิดกิจการทำให้สัดส่วนธุรกิจร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมของไทย เหลือผู้ประกอบการจำนวนน้อยราย โดยคิดเป็นสัดส่วนรวมกันร้อยละ 36.80 ในขณะที่เป็นส่วน แบ่งทางการตลาดของผู้ประกอบการค้าปลีกสมัยใหม่มีสัดส่วนรวมกันถึงร้อยละ 64 ในปี 2545

(ประชาชาติธุรกิจ. 2546 : 22) และธุรกิจร้านค้าปลีกของไทยจะมีแนวโน้มที่เข้าสู่ระบบการค้าแบบกึ่งผูกขาด ซึ่งเมื่อธุรกิจร้านค้าปลีกของไทยเข้าสู่ระบบการค้าแบบกึ่งผูกขาดย่อมจะส่งผลกระทบต่อผู้บริโภค ผู้ผลิตสินค้าอุปโภคและฟ้อค้า คนกลางในระยะยาว โดยทั้งหมดนี้ถือเป็นผลของการเปิดเสรีทางการค้าและการลงทุนในธุรกิจร้านค้าปลีกแบบสมัยใหม่ที่เข้ามากระทบกับบุคคลในทุกระดับของระบบสังคมและเศรษฐกิจของไทยในอันที่จะทำให้การมีทางเลือกในการซื้อสินค้าของประชาชนที่น้อยลง แต่เมื่อร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมทยอยปิดกิจการลงไปจนมีคู่แข่งที่น้อยราย ซึ่งถือเป็นปัญหาและอุปสรรคที่ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมเผชิญในการดำเนินธุรกิจ ลำดับที่ 1 คือปัญหาด้านต้นทุนสินค้าที่สูงขึ้น ลำดับที่ 2 คือ ปัญหาด้านเงินทุน นอกจากนี้ยังจะส่งผลให้ร้านค้าปลีกแบบสมัยใหม่จะสามารถจำหน่ายสินค้าในราคาที่สูงขึ้นได้ เพราะว่าเมื่อผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกเหลือน้อยรายทำให้ซูเปอร์เซ็นเตอร์รายใหญ่สามารถตกลงกันในการกำหนดราคาจำหน่ายสินค้าได้โดยสะดวก (ศูนย์วิจัยไทยพาณิชย์ จำกัด. 2544 : 106) ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผู้บริโภคคนสุดท้ายซึ่งเป็นกลุ่มบุคคลในสังคมไทยที่ได้รับผลกระทบโดยตรง

เมื่อพิจารณาถึงผลการศึกษาด้านจุดอ่อนในการดำเนินธุรกิจของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม พบว่า มีจุดอ่อนในด้านการตกแต่งร้านมากที่สุด รองลงมาคือ การโฆษณาสินค้า หรือ การส่งเสริมการขายและการใช้เทคโนโลยีช่วยในการขาย ตามลำดับ ซึ่งการพัฒนาร้านสะดวกซื้อของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมในหลายพื้นที่ยังประสบปัญหา เนื่องจากการบริหารงานส่วนใหญ่ยังทำกันในลักษณะของระบบครอบครัว ไม่ค่อยมีรูปแบบหรือมาตรฐาน ตลอดจนสินค้าก็มีให้ผู้บริโภคเลือกไม่มากพอ การจัดตกแต่งร้านและความสะอาดก็ยังไม่ดีเท่าร้านสะดวกซื้อที่พัฒนาอย่างเต็มรูปแบบ ประกอบกับจากผลการสำรวจของ ยุทธนา ไกรเสม (2537 : 8) เรื่องพฤติกรรมความนิยมของผู้บริโภคที่มีต่อร้านค้าประเภทโชว์ห่วยหรือร้านชำกับแบบร้านประเภทคอนวีเนียนสโตร์ พบว่า พฤติกรรมผู้บริโภคกลุ่มวัยรุ่นและคนรุ่นใหม่ในสังคมไทย ส่วนใหญ่นิยมเลือกซื้อสินค้าในคอนวีเนียนสโตร์ เนื่องจากความทันสมัยของรูปแบบร้านค้าเป็นอันดับแรก เหตุผลรองลงมา คือการจัดเรียงสินค้าของคอนวีเนียนสโตร์นั้นทำให้สามารถเลือกหยิบสินค้าได้โดยสะดวก นอกจากนี้เมื่อพิจารณากับผลการศึกษาของ ศูนย์วิจัย ไทยพาณิชย์ จำกัด (2544 : 106) ยังพบว่า ร้านค้าปลีก สมัยใหม่มีการนำเทคโนโลยีสารสนเทศและสร้างระบบลอจิสติกส์ของตัวเอง ซึ่งจะทำให้ไม่ต้องอาศัยระบบการกระจายสินค้าของพ่อค้าคนกลางและสามารถติดต่อซื้อขายกับผู้ผลิตได้โดยตรง ซึ่งร้านค้าปลีกขนาดเล็กที่ไม่สามารถสร้างระบบลอจิสติกส์ของตัวเองและต้องอาศัยระบบพ่อค้าคนกลางในชุมชนเดียวกัน ไม่มีการรวมตัวกันเพื่อสร้างศักยภาพและถ่ายทอดเทคโนโลยีในการบริหารให้แก่กัน รวมทั้งการสร้างอำนาจการต่อรองกับผู้จัดจำหน่าย เพื่อที่การสั่งซื้อสินค้าในปริมาณครั้งละมากๆ ทำให้ได้ราคาสินค้าในราคาที่ต่ำกว่า จึงเห็นได้ว่าการใช้เทคโนโลยีช่วยในการขายถือเป็น

อีกปัญหา/อุปสรรคหนึ่งที่ส่งผลให้ธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิมของไทยจำเป็นต้องเร่งปรับตัว สำหรับผลการศึกษาทางด้านศักยภาพ หรือจุดแข็งในการดำเนินธุรกิจของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมนั้น คือการมีความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายมากที่สุดที่สุดในสังคม รองลงมาคือ ราคาสินค้าและความหลากหลายของสินค้า ตามลำดับ ประกอบกับจากผลการสำรวจพฤติกรรมความนิยมของผู้บริโภค ที่มีต่อร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม เจ้าของคนเดียวกับร้านค้าแบบสะดวกซื้อ (ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด(มหาชน). 2545 : 45) ยังพบว่ากลุ่มผู้บริโภคซึ่งเป็นผู้ใหญ่ยังคงมีความภักดีกับการซื้อสินค้าอุปโภคประจำวันจากร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมมากกว่าร้านสะดวกซื้อ ด้วยเหตุผลของการมีมนุษยสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย ซึ่งส่วนใหญ่จะมีความสนิทสนมกันในระดับหนึ่งจากการเป็นลูกค้าประจำ ซึ่งถือเป็นโอกาสจากศักยภาพของผู้ประกอบการไทย

สำหรับผลการศึกษาทางการปรับตัวของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมที่ได้รับผลจากการที่มีร้านค้าปลีกแบบสมัยใหม่เข้ามาเปิดกิจการในบริเวณใกล้เคียงนั้น พบว่า ณ ปัจจุบันร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมมีการปรับตัวและพัฒนาการดำเนินธุรกิจในภาพรวมอยู่ในระดับ “น้อย” โดยร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมมีการปรับตัวทางการบริหารการเงิน การบริการและการบริหารการตลาด ทั้งนี้เนื่องจากการเปิดเสรีทางการค้าและการลงทุนส่งผลกระทบโดยตรงต่อยอดขายและกำไร โดยการปรับตัวทางการบริหารการเงินมีการปรับตัวในส่วนของเงินทุนมีการปรับตัวมากที่สุด รองลงมาคือ การทำบัญชีรายรับ/รายจ่าย ตามลำดับ ทั้งนี้เนื่องจากราคาสินค้าที่ขายเป็นปัจจัยหนึ่งที่ผู้บริโภคเกิดการตอบสนองในการเข้าไปใช้บริการ ในขณะที่ในอดีตนั้น ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมมีการจำหน่ายสินค้าทุกชนิดตามราคาตลาดที่ระบุไว้ ไม่มีการส่งเสริมการขายและการสร้างให้เกิดความแตกต่างกว่า รูปแบบร้านค้าปลีกแบบอื่น ๆ (จารุวรรณ แวนแก้ว. 2544 : บทคัดย่อ) ในส่วนของการปรับตัว ทางด้านการบริการนั้น พบว่ามีการปรับตัวทางการบริการหยิบสินค้าให้กับลูกค้า รองลงมาคือ การดูแลให้คำอธิบายแนะนำเกี่ยวกับสินค้าให้ลูกค้าและการรับ/เปลี่ยนคืนสินค้า ตามลำดับ ทั้งนี้เนื่องจากการบริการที่ดีและคุณภาพของพนักงานถือเป็นปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลให้ร้านค้าปลีกของไทยสามารถอยู่รอดได้ในยุคปัจจุบัน

โดยผู้ประกอบการร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมมีความต้องการการพัฒนาตนเองเกี่ยวกับการเสริมความรู้ด้านการตลาดค้าปลีกมากที่สุด รองลงมาคือมีความต้องการการพัฒนาเกี่ยวกับการเสริมความรู้ด้านการจัดการการเงินและการเสริมความรู้ด้านเทคโนโลยีเกี่ยวกับการค้าปลีก ตามลำดับ ทั้งนี้เพื่อนำไปเสริมสร้างและพัฒนาศักยภาพทางด้านการจัดการค้าปลีกของตนเองให้มากขึ้นเพื่อสามารถ อยู่รอดได้ในสังคมแบบเสรีนิยมที่เปิดกว้างทางด้านการค้าการลงทุนจากโลกยุคโลกาภิวัตน์ได้อย่างมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น ทั้งในแง่ของยอดขายและกำไรจากมุมมองทางด้านการระบบเศรษฐกิจของสังคม เป็นการส่งเสริมให้เกิดการแข่งขันในระบบการค้าเสรี

นอกจากนี้ผู้ประกอบการร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมส่วนใหญ่มีความต้องการให้รัฐบาลช่วยเหลือในด้านเงินทุน รองลงมาคือด้านการสร้างแรงสนับสนุนทางกระแสสังคมให้หันมาสนับสนุนร้านค้าปลีกไทยและการจัดอบรมด้านการตลาดค้าปลีก ตามลำดับ ดังนั้นรัฐบาลจึงควรกำหนดเป็นมาตรการอย่างหนึ่งอย่างใดหรือมีนโยบายที่ชัดเจนออกมา กำหนดแนวปฏิบัติเพื่อให้ธุรกิจค้าปลีกในประเทศไทยเป็นธุรกิจที่แข่งขันเสรี เป็นธรรมและป้องกันการผูกขาดอย่างแท้จริง เป็นการส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาความสามารถในการประกอบการ โดยให้โอกาสแก่ผู้ประกอบการที่มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และต้องการแสวงหาความก้าวหน้าในชีวิตเข้ามาพิสูจน์ ความสามารถและมีโอกาสในการพัฒนาประสิทธิภาพด้วยเงินทุนเริ่มแรกที่ไม่สูงมากนัก ช่วยในการระดมทุน เนื่องจากผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมมักอาศัยรวบรวมเงินทุนจากญาติพี่น้อง เพื่อนฝูงเข้ามาใช้ในการดำเนินการเป็นการช่วยในระบบเศรษฐกิจมั่นคงยิ่งขึ้น อีกทั้งทำให้เกิดการจ้างงานเพิ่มขึ้น เป็นการกระจายการพัฒนาการค้าไปสู่ส่วนภูมิภาค และยังช่วยพัฒนาทางการเมืองและสังคม ช่วยให้เกิดการกระจายรายได้ไปสู่กลุ่มต่าง ๆ ในสังคม ซึ่งเป็นผลให้ประชาชนมีฐานะทางสังคมและเศรษฐกิจที่ดีขึ้น เกิดความสัมพันธ์และการพึ่งพาอาศัยระหว่างธุรกิจขนาดย่อมและขนาดใหญ่ รวมทั้งยังเหมาะสมกับระบบการเมืองการปกครองแบบประชาธิปไตยของไทยที่ต้องอาศัยพลังการแข่งขัน เข้ามาช่วยเสริมโครงสร้างทางสังคมของประเทศให้มีสภาพที่แข็งแกร่งขึ้น ซึ่งหากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องสามารถสนับสนุนในการแก้ปัญหาและกำหนดแนวทาง หรือมาตรการในการช่วยเหลือร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมอย่างชัดเจน จักส่งผลให้ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมของไทยสามารถอยู่กับชุมชนไทยตลอดไป จนกระทั่งเกิดการพัฒนาประเทศได้อย่างยั่งยืน

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้

ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับผลของการเปิดเสรีทางการค้าและการลงทุนในธุรกิจร้านค้าปลีกแบบสมัยใหม่ที่มีต่อร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมใน อำเภอพระนครศรีอยุธยา ในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้มุ่งเน้น

การเสนอแนะเพื่อให้เกิดประโยชน์สำหรับผู้ประกอบการร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมของไทยที่ดำเนินกิจการมาเป็นเวลานาน และส่งผลให้จำนวนอัตราส่วนการดำเนินกิจการระหว่างร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมมีแนวโน้มลดลงที่เกิดจากการขยายธุรกิจค้าปลีกจากต่างชาติ เพื่อเป็นแนวทางในการปรับตัวและเป็นข้อมูลในการวางพัฒนาร้านค้าของตนให้ครองอยู่ได้ในระบบสังคมประเทศไทยอย่างยั่งยืน และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันกับร้านค้าปลีกแบบสมัยใหม่ให้อยู่คู่กับชุมชนต่อไป รวมทั้งเป็นข้อมูลให้กับหน่วยงานต่าง ๆ ทั้งภาครัฐและภาคเอกชน ที่ต้องการเข้ามาช่วยสนับสนุนและส่งเสริมร้านค้าปลีกให้อยู่รอดได้ ไปใช้ในการวางแผนเพื่อพัฒนาและให้ความช่วยเหลือกับร้านค้าปลีกได้ตรงตามความต้องการและสภาพปัญหาของร้านค้า อีกทั้งยังเป็นการกำหนดวิธีการในการปรับตัวของธุรกิจร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมในอำเภอพระนครศรีอยุธยาได้อย่างสอดคล้องและเหมาะสมกับภาวะแวดล้อมภายนอกที่เข้ามากระทบกับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการค้าปลีกแบบดั้งเดิมมีข้อเสนอแนะดังนี้

จากผลการศึกษาทางด้านปัญหาและอุปสรรคของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมที่เผชิญในการดำเนินธุรกิจอันดับ 1 และ 2 คือ ปัญหาด้านเงินทุนและต้นทุนสินค้าที่สูงขึ้น ดังนั้นผู้ประกอบการร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม จึงควรมีแนวทางในการแก้ไข ปรับปรุงและพัฒนาธุรกิจให้สามารถเข้มแข็งและอยู่รอดได้ในฐานะหน่วยของสังคมไทย โดย

1.1 ร้านโชห่วยหรือร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมหลายต่อหลายแห่งที่ประสบปัญหาสาเหตุที่สำคัญก็คือ การบริหารงานส่วนใหญ่ยังทำกันในลักษณะของระบบแบบครอบครัว จึงไม่มีการแบ่งอำนาจหน้าที่ในการดำเนินงานที่ชัดเจน ดังนั้นควรมีการจัดการในการแบ่งอำนาจหน้าที่ ในการดำเนินงานที่ชัดเจน ทำให้ลดความขัดแย้งระหว่างผู้ทำงานร่วมกันในธุรกิจครอบครัวได้ นอกจากนี้ ในการแก้ไขปัญหาด้านการลงทุนในการดำเนินกิจการมักอาศัยทุนจากการช่วยในการระดมทุนจากญาติพี่น้อง เพื่อนฝูงเข้ามาใช้ในการดำเนินการเป็นการช่วยให้ระบบเศรษฐกิจมันคง ยั่งยืน ดีกว่าที่จะปล่อยให้เงินทุนเหล่านี้จะกระจายโดยไม่ได้นำมาใช้ประโยชน์ หรืออาจอาศัยแหล่งเงินทุนจากรัฐบาล ธนาคารหรือเอกชนที่มีโครงการในการที่จะช่วยพัฒนาธุรกิจ นำมาพัฒนาร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมให้กลายเป็นร้านที่มีความทันสมัยมากยิ่งขึ้น

1.2 ควรมีการพัฒนาความรู้และประสบการณ์ การพัฒนาด้วยตนเองย่อมเป็นไปได้ช้า และโอกาสรอดทางธุรกิจอาจจะน้อย เพราะฉะนั้นหากสามารถที่จะหาวิธีการที่ทันสมัย นำเทคนิคต่าง ๆ เข้ามาประยุกต์ใช้ในธุรกิจก็จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ และควรมีการรวมตัวกันระหว่างร้านค้าด้วยกันเพื่อที่จะสร้างศักยภาพและถ่ายทอดเทคโนโลยีในการบริหารให้แก่กัน รวมทั้งการสร้างอำนาจการต่อรองกับผู้จัดจำหน่าย เพื่อที่การสั่งซื้อสินค้าในปริมาณครั้งละมาก ๆ ทำให้ได้ราคาสินค้าในราคาต้นทุนที่ต่ำกว่า

จากผลการศึกษาทางด้านจุดอ่อนของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม พบว่าผู้ประกอบการร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมประสบจุดอ่อนทางการตกแต่งร้าน การโฆษณาสินค้า/การส่งเสริมการขาย และการใช้เทคโนโลยีช่วยในการขายมากที่สุด ดังนั้นผู้ประกอบการร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมควรมีแนวทางในการแก้ไขและปรับปรุงโดย

1.3 การจัดสภาพร้านที่ทันสมัย จำเป็นต้องดึงดูดลูกค้าและสิ่งอำนวยความสะดวกในการเลือกซื้อสินค้า ไม่ว่าจะเป็นความทันสมัยของรูปแบบร้านค้า การจัดเรียงสินค้าและความสะอาดภายในร้าน ถือเป็นการบริหารจัดการประการสำคัญลำดับต้นๆ ที่ผู้ประกอบการร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมจำเป็นต้องเร่งแก้ไขปรับปรุง ทั้งนี้เพราะจากผลการวิจัยทางด้านจุดอ่อนของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมที่ขาดศักยภาพทางการจัดตกแต่งร้านให้ผู้บริโภคในตลาดสามารถพิจารณาและเลือกหยิบสินค้าได้โดยสะดวก เพื่อสร้างอรรถประโยชน์ทางด้านเวลาในการได้รับบริการให้ได้รับความสะดวกรวดเร็วและคล่องตัวที่สุด โดยทั้งนี้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ ทั้งภาครัฐและเอกชนสามารถให้ความช่วยเหลือได้ โดยการจัดหลักสูตรเพื่อเสริมความรู้ทางการจัดตกแต่งร้านให้กับผู้ประกอบการร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม ทั้งนี้จะทำให้ผู้ประกอบการดังกล่าวสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปพัฒนาธุรกิจของตนเองให้สามารถอยู่รอดและเป็นที่ยอมรับของประชาชนในชุมชนทางด้านสิ่งจำเป็นในชีวิตประจำวันได้อย่างยั่งยืนต่อไป

1.4 ในส่วนของการโฆษณาสินค้า/การส่งเสริมการขาย ผู้ประกอบการร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมจึงควรมีการทำการตลาดทางตรงเพื่อสื่อสารข้อมูลข่าวสารของร้านค้าไปยังกลุ่มตลาดเป้าหมายโดยตรง ซึ่งในส่วน of ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมการส่งเสริมการขาย ทางจดหมายตรง แคตตาล็อก หรืออินเทอร์เน็ต เหมือนเช่นร้านค้าปลีกแบบสมัยใหม่เป็นสิ่งที่ทำได้ยาก ดังนั้นจึงควรมีการส่งเสริมการขาย โดยการลดราคา การแจกแถมสินค้า หรือของสมนาคุณ เพื่อกระตุ้นให้เกิดการใช้สินค้ามากขึ้น เพิ่มปริมาณการซื้อสินค้าและสร้างความภักดีต่อร้านค้า ซึ่งจักทำให้ผู้ประกอบการค้าปลีก รายย่อยมีโอกาสรอด และสามารถยืนหยัดได้ท่ามกลางกระแสการรุกขยายตัวของค้าปลีกข้ามชาติ

1.5 ควรมีการนำเอาเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้และสร้างระบบลอจิสติกส์ของตัวเอง ซึ่งจะทำให้ไม่ต้องอาศัยระบบการกระจายสินค้าของพ่อค้าคนกลางและสามารถติดต่อซื้อขายกับ ผู้ผลิตได้โดยตรง และอาจมีการรวมตัวกันเพื่อสร้างศักยภาพและถ่ายทอดเทคโนโลยีในการบริหาร ให้แก่กัน รวมทั้งการสร้างอำนาจต่อรองกับผู้จัดจำหน่าย ในการสั่งซื้อสินค้าในปริมาณครั้งละมาก ๆ อันจะทำให้ได้สินค้าในราคาที่ต่ำกว่าเดิม ซึ่งเป็นผลให้ผู้ประกอบการไทยในชุมชนแต่ละแห่ง มีความมั่นคงและมีรายได้เพื่อนำมาจับจ่ายและบริโภคได้ต่อไป เกิดการหมุนเวียนของเศรษฐกิจและความก้าวหน้าของสังคมไทยต่อไป

1.6 ควรมีการนำโปรแกรมสำเร็จรูปช่วยในการขาย มาช่วยในขั้นตอนการดำเนินงาน ไม่ว่าจะเป็นการรับคำสั่ง การตรวจสอบระบบการให้สินเชื่อ การตรวจสอบสินค้าคงคลัง การจัดทำใบสั่งของ ใบกำกับภาษี ใบเสร็จรับเงิน การส่งสินค้า การเก็บรักษาสินค้า การรวบรวม การจัดหมู่ การแบ่งแยกและการเตรียมผลิตภัณฑ์ขนส่งอย่างมีระเบียบแบบแผนเพื่อความสะดวกในการเคลื่อนย้าย และป้องกันการขาดแคลนของสินค้าในการจำหน่าย ซึ่งจะมีการพิจารณาความสมดุลระหว่าง ความต้องการของตลาด ต้นทุนและค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสินค้าคงเหลือ

จากผลการวิจัยทางด้านความต้องการในการพัฒนาตนเองของผู้ประกอบการร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม พบว่ามีความต้องการทางด้านการพัฒนาเทคโนโลยีเกี่ยวกับการค้าปลีก ซึ่งการพัฒนาดังกล่าวถือเป็นปัจจัยอีกประการหนึ่งที่เป็นกุญแจในการนำไปสู่ความสำเร็จให้ผู้ประกอบการไทยยังคงอยู่ได้ต่อไป ดังนั้นร้านค้าปลีกจึงควรมีการปรับปรุงดังนี้

1.7 ควรมีการพัฒนาศักยภาพของตนเองโดยการศึกษาด้วยตนเอง ทั้งด้านการตลาดค้าปลีก การจัดการการเงิน การบริการและเทคโนโลยีเกี่ยวกับการค้าปลีก จนกระทั่งสามารถนำไปวางแผนและดำเนินงานด้านต่าง ๆ ทั้งด้านการบริหารการตลาด การบริหารการเงิน การบริการและความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีให้เกิดประสิทธิผลตามเป้าหมายการดำเนินงานของกิจการได้มากที่สุด

1.8 รัฐบาลควรให้ความช่วยเหลือกับร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม โดยจัดให้มีการอบรมเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจค้าปลีกในทุก ๆ ด้าน เพื่อเป็นเพิ่มศักยภาพให้กับผู้ประกอบการอีกทางหนึ่ง

2. ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป

ผู้วิจัยขอเสนอแนะแนวทางสำหรับผู้สนใจศึกษาในครั้งต่อไป ดังนี้

2.1 การวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาผลของการเปิดเสรีทางการค้าและการลงทุนในธุรกิจ ร้านค้าปลีกแบบสมัยใหม่ที่มีต่อธุรกิจร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมในอำเภอพระนครศรีอยุธยา ดังนั้น ในการวิจัยครั้งต่อไปควรมีการศึกษาถึงผลที่เกิดกับธุรกิจร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมในพื้นที่อื่น เพื่อศึกษาและเปรียบเทียบถึงผลและกลยุทธ์ในการดำเนินงานของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมในแต่ละพื้นที่สำหรับนำมาเป็นแนวทางการปฏิบัติ (Best practice) ในครั้งต่อไปสำหรับผู้เกี่ยวข้องต่าง ๆ

2.2 ในการศึกษาครั้งนี้เป็นเพียงการศึกษาผลที่ธุรกิจร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมได้รับจากการเปิดเสรีทางการค้าและการลงทุนในธุรกิจค้าปลีกแบบสมัยใหม่ ดังนั้นในการวิจัยครั้งต่อไปควรมีการศึกษาถึงปัจจัยแห่งความสำเร็จ (Key success factors) ของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมในประเทศไทยที่ประสบความสำเร็จจากการปรับตัวภายหลังการเปิดเสรีทางการค้าและการลงทุน ทั้งนี้เพื่อนำมาเป็นประโยชน์แก่ผู้ประกอบการร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมรายอื่น ๆ ในการ

กำหนดกลยุทธ์และแนวทาง การปรับปรุงผลการดำเนินงานทางด้านต่าง ๆ ของกิจการ (Bench marking)

2.3 ในการศึกษาวิธีปรับตัวของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมในอำเภอพระนครศรีอยุธยา ที่เป็นผลจากการเปิดเสรีทางการค้าและการลงทุนในธุรกิจร้านค้าปลีกแบบสมัยใหม่ในครั้งนี้ เป็นการศึกษาเพียงผลการดำเนินงานและกลยุทธ์ในการปรับตัวของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมเท่านั้น ดังนั้น ในการวิเคราะห์ปรับตัวของร้านค้าปลีกที่เป็นผลจากการเปิดเสรีทางการค้าและการลงทุนในธุรกิจร้านค้าปลีกแบบสมัยใหม่ครั้งต่อไป จึงควรมีการขยายผลการศึกษาเพิ่มเติมในส่วนของการปรับตัวของร้านค้าปลีกไทยประเภทต่าง ๆ ที่ได้รับผลจากการเปิดเสรีทางการค้าและการลงทุน ทั้งนี้เพื่อนำไปเป็นประโยชน์ให้กับผู้ประกอบการค้าปลีกไทยประเภทต่าง ๆ ให้สามารถปรับตัวและ อยู่รอดได้ต่อไป

2.4 จากการศึกษาในครั้งนี้เป็นการศึกษาเพียงความคิดเห็นของผู้ประกอบการเท่านั้น ดังนั้นเพื่อให้ผลการวิจัยมีความสมบูรณ์เพิ่มมากขึ้นจึงควรนำผลการวิจัยในครั้งนี้ไปศึกษาเชิงขยายผลทางด้านความคิดเห็น ความพึงพอใจและความต้องการของลูกค้าจากการมาใช้บริการร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม ทั้งนี้เพื่อผู้ที่เกี่ยวข้องสามารถนำผลการศึกษามาใช้ในการปรับปรุงและสร้างแรงกระตุ้นให้เกิดระดับความพึงพอใจที่เพิ่มสูงขึ้นจากการจัดรูปแบบการให้บริการที่สอดคล้องกับความต้องการและปัจจัยในการเกิดความพึงพอใจ

2.5 จากการศึกษาในครั้งนี้เป็นเพียงการศึกษาในเชิงสังคมธุรกิจ ดังนั้นในการศึกษา ครั้งต่อไปควรศึกษาธุรกิจร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมในเชิงของคุณค่าทางวัฒนธรรม เรื่องความสัมพันธ์ระหว่างร้านค้าปลีกกับชุมชน การเกี่ยวพันกันชุมชน ทั้งนี้เพื่อให้ธุรกิจการค้าปลีกเป็นธุรกิจของคนไทยที่อยู่คู่กับสังคมไทยต่อไป