

วิทยานิพนธ์นี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงผลกระทบจากการขยายตัวของร้านค้าปลีกสมัยใหม่ที่มีต่อร้านขายของชำดั้งเดิม โดยเฉพาะอย่างยิ่งการขยายตัวของร้านสะดวกซื้อและดิสเคาน์สโตร์ในประเทศไทย รวมถึงหาทางออกทางด้านมาตรการและนโยบายเพื่อป้องกันและช่วยเหลือร้านขายของชำดั้งเดิมที่ได้รับผลกระทบ เพื่อให้ร้านค้าปลีกสมัยใหม่และร้านขายของชำดั้งเดิมอยู่ร่วมกันโดยมีผลกระทบต่อกันให้น้อยที่สุด วิธีการศึกษาเป็นแบบพรรณนา (Descriptive) ประกอบกับข้อมูลเชิงปริมาณ เนื้อหาของวิทยานิพนธ์สามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ส่วนคือ พัฒนาการของร้านค้าปลีกในประเทศไทย การขยายตัวของร้านสะดวกซื้อและดิสเคาน์สโตร์ในประเทศไทย และ การศึกษาถึงผลกระทบจากการขยายตัวของร้านสะดวกซื้อและดิสเคาน์สโตร์ที่มีต่อร้านขายของชำดั้งเดิม

ผลการศึกษาพบว่า ร้านค้าปลีกสมัยใหม่มีพัฒนาการมาอย่างต่อเนื่อง โดยมีการปรับตัวเพื่อตอบสนองพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปตามสภาพสังคมและเศรษฐกิจ ในช่วงเศรษฐกิจฟองสบู่ ร้านค้าปลีกสมัยใหม่ได้มีการพัฒนาแตกออกไปหลายรูปแบบและขยายสาขาไปอย่างมากมาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งร้านสะดวกซื้อและดิสเคาน์สโตร์ ซึ่งเน้นการขยายสาขาเพื่อเพิ่มยอดขายและการประหยัดต่อขนาด มีการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและศูนย์กระจายสินค้าเพื่อบริหารต้นทุนสินค้า จนกระทั่งเกิดวิกฤตเศรษฐกิจในปี พ.ศ.2540 ผู้ประกอบการดิสเคาน์สโตร์ได้ประสบปัญหาสภาพคล่องเพราะภาวะหนี้ต่างประเทศได้เพิ่มขึ้นจากการขาดทุนอัตราแลกเปลี่ยน จนต้องขายกิจการให้กับผู้ค้าปลีกต่างชาติในที่สุด รัฐบาลได้ออกกฎหมายการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว พ.ศ.2542 เพื่อเอื้ออำนวยให้ผู้ค้าปลีกต่างชาติขนาดใหญ่ที่มีทุนมากกว่า 100 ล้านบาทสามารถเข้ามาประกอบกิจการค้าปลีกในประเทศไทยได้ทันที ภายใต้การบริหารของต่างชาติ ดิสเคาน์สโตร์ได้ขยายสาขาอย่างรวดเร็วไปทั่วประเทศ ทำให้มีอำนาจต่อรองเพิ่มขึ้นและสามารถบีบเอาส่วนต่างจากซัพพลายเออร์และผู้ผลิตโดยการเก็บค่าธรรมเนียมต่างๆในอัตราที่มากขึ้น ทั้งยังทำให้ร้านขายของชำปิดกิจการไปเป็นจำนวนมาก ทำให้มีกระแสต่อต้านดิสเคาน์สโตร์ขึ้นทั่วประเทศทั้งจากซัพพลายเออร์ ผู้ผลิต ห้างสรรพสินค้าท้องถิ่น และร้านขายของชำดั้งเดิม ในส่วนของผลกระทบจากการขยายตัวของร้านค้าปลีกสมัยใหม่ต่อร้านขายของชำดั้งเดิมนั้น ผลจากการศึกษาพบว่า ร้านสะดวกซื้อจะส่งผลกระทบต่อร้านขายของชำในรัศมี 200 เมตรทำให้มียอดขายและจำนวนลูกค้าลดลง ในขณะที่ดิสเคาน์สโตร์จะส่งผลกระทบทางต่อร้านขายของชำทุกร้านทั่วทั้งพื้นที่การศึกษา โดยทำให้ยอดขายและจำนวนลูกค้าลดลงมากน้อยแตกต่างกันไป แต่เมื่อเปรียบเทียบกับรัศมี 200 เมตรแล้ว ผลกระทบที่เกิดขึ้นไม่รุนแรงเท่าผลกระทบจากร้านสะดวกซื้อ นอกจากนี้ ดิสเคาน์สโตร์ยังส่งผลกระทบต่อร้านขายของชำทางด้านการจรรยาบรรณและความเสียหายในขณะก่อสร้างอาคารอีกด้วย อย่างไรก็ตาม ร้านขายของชำก็ได้ประโยชน์จากการซื้อสินค้าจากดิสเคาน์สโตร์เมื่อมีการลดราคาและได้รับผลพลอยได้จากผู้คนที่จำนวนมากที่เข้ามายังพื้นที่อันเป็นที่ตั้งของดิสเคาน์สโตร์ ผู้ใช้บริการร้านสะดวกซื้อและดิสเคาน์สโตร์ส่วนใหญ่ยังใช้บริการร้านขายของชำควบคู่กันไป แต่ก็ใช้บริการน้อยลงเมื่ออยู่ใกล้ร้านสะดวกซื้อและดิสเคาน์สโตร์มากขึ้น ทั้งนี้ ท่าเลที่ตั้งของร้านขายของชำเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยให้ยังสามารถแข่งขันกับร้านค้าปลีกสมัยใหม่ได้ ส่วนข้อเสียของร้านขายของชำในความเห็นของผู้ใช้บริการร้านค้าปลีกสมัยใหม่ คือ สินค้าเก่าเก็บ และ ไม่ติดป้ายราคาสินค้า ร้านขายของชำส่วนใหญ่ไม่มีการปรับตัวเพื่อแข่งขันกับร้านค้าปลีกสมัยใหม่ มีเพียงการปรับตัวเพื่อให้สอดคล้องกับภาวะการดำเนินกิจการที่แยลง เนื่องจากผู้ประกอบการไม่กระตือรือร้นที่จะปรับตัว เพราะมีอายุมากและไม่มีทายาทสืบทอดกิจการ ซึ่งแสดงให้เห็นแนวโน้มที่ร้านขายของชำจะมีบทบาทลดลงในอนาคต จากการศึกษากฎหมายค้าปลีกของต่างประเทศพบว่าแนวทางควบคุมร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ในเบื้องต้นคือการกำหนดพื้นที่ก่อสร้าง และใช้วิธีกำหนดเวลาให้บริการของร้านค้าปลีกแต่ละประเภทเมื่อการแข่งขันรุนแรงมากขึ้น ทั้งนี้ต้องดำเนินการควบคู่ไปกับการส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการค้าปลีกรายย่อยในระยะยาวอีกด้วย

The main objective of this thesis is to examine the impacts of expansion of modern retail stores, especially convenience store and discount store, on traditional retail stores in Thailand. This study also attempts to seek for the policies that can help the traditional retail stores whose operation are affected by these modern retail stores. The analysis is conducted by both qualitative and quantitative methods by which the content can be divided into 3 major parts: evolution of retail stores in Thailand, expansion of convenience store and discount store in Thailand, and case study.

The main finding is the modern retail stores have continually developed and adapted to keep pace with the changing behavior of consumers. During the prosperous economy, the modern retail stores expanded and transfigured their business into numerous branches and various forms, especially convenience store and discount store. The strategies of these modern retail stores are to maximize store number, information technology and distribution center. The financial crisis in 1997 forced most Thai entrepreneurs to sell their business to foreign companies since the problems of increasing foreign debt from exchange rate lost. At the same time, Thai government enacted the Alien Business Law (1999) that enable any foreign entrepreneur with more than a hundred million bahts to run retail business in Thailand. Since the onset of this law, discount stores have spread extensively under foreign administration. Uncommonly high market power of foreign retailers adversely affects almost all players in the scenario: suppliers, producers, local department stores, and traditional retail stores. It arouses countrywide reactions against discount stores and calls for the regulation to control. For the impact of modern retail stores' expansion, case study shows that the convenience stores only affect the traditional retail stores locating within the 200 meters radiation. It lowers both sales and number of customers of the traditional retail stores. But the discount stores affect all traditional retail stores locating in the area. Within 200 meters radiation, the impact of discount stores is less than that of the convenience stores. But they cause some troubles on traffic system and landscape during construction. However, some traditional retail stores are beneficial from opportunity to purchase cheap products in discount store and get more customers entering the area. It is found that the customers of convenience stores and discount stores still be the customers of the traditional retail store. The closer the customers stay near the modern retail stores, the lesser they buy from the traditional retail stores. This study also finds out that good or convenience location is the main factor that enables traditional retail stores to compete with modern retail stores. On the other hand, disadvantages of traditional retail store are immobile inventory, lack of price display and lack of development. Most of traditional retailers are inactive since the entrepreneurs are aged, and they have no business descendants. Study of foreign retailing law suggests that primary regulation in controlling mega-retailer is the determination of construction site and operation time. The controlling regulation must be executed along with the long-run measurement that focuses on promoting and developing small retailers' potential.