

บทที่ 5

การวิเคราะห์และเสนอแนะจุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส และข้อจำกัด (SWOT)

เนื้อหาในบทนี้นำเสนอบทวิเคราะห์และเสนอแนะจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และข้อจำกัด (SWOT) ของธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่งเฟอร์นิเจอร์และของตกแต่งบ้าน โดยประมวลจากข้อมูลที่ได้รวบรวมไว้ในบทก่อนหน้า

5.1 SWOT Analysis

เมื่อประมวลถึงข้อมูลภาคการขนส่งทั้งหมด จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และข้อจำกัดของธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่งเฟอร์นิเจอร์และของตกแต่งบ้านของไทยสามารถสรุปได้ดังนี้

จุดแข็ง

- 1) มีความได้เปรียบเชิงฝีมือแรงงาน ส่งผลให้มีผลิตภัณฑ์ที่ดีมีคุณภาพ
- 2) มีความพร้อมด้านบุคลากรในทุกระดับ

จุดอ่อน

- 1) ผู้ประกอบการโดยเฉพาะ SMEs ยังไม่ประจักษ์แจ้งถึงคุณค่าการพัฒนาประสิทธิภาพในการบริหารจัดการกิจการ เช่น การจัดการโซ่อุปทาน และ โลจิสติกส์
- 2) การพัฒนาแบรนด์

โอกาส

- 1) ปริมาณการค้าเฟอร์นิเจอร์และของตกแต่งบ้านทั่วโลกที่มีแนวโน้มขยายตัวอย่างต่อเนื่องจากข้อตกลงเขตการค้าเสรี
- 2) การเกิดรูปแบบการทำธุรกิจการค้าสมัยใหม่อย่าง e-Commerce
- 3) การตื่นตัวจากภาครัฐและเอกชนในพระราชบัญญัติการประกอบธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง

ข้อจำกัด

- 1) การเข้ามาของผู้ประกอบการต่างชาติที่มีทุน เครือข่าย เทคโนโลยี และการบริหารจัดการที่เหนือกว่าผู้ประกอบการไทย ผ่านช่องทางข้อตกลงเขตการค้าเสรี
- 2) ความชัดเจนของนโยบายในการผลักดันด้านการพัฒนากิจการค้าปลีก-ค้าส่งเฟอร์นิเจอร์และของตกแต่งบ้านของชาติ

5.2 ข้อเสนอแนะต่อสว.

เนื่องจากปัจจัยบางอย่างเป็นผลกระทบระดับโลกหรือระดับชาติ ซึ่งอยู่นอกเหนือวิสัยที่ผู้ประกอบการจะเปลี่ยนแปลงหรือควบคุมได้ ที่ปรึกษาจึงมีความเห็นต่อการพัฒนาผู้ประกอบการ SMEs ภาคธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่งเฟอร์นิเจอร์และของตกแต่งบ้าน เพื่อนำไปสู่การปฏิบัติดังต่อไปนี้

- 1) เลือกกลุ่มผู้ประกอบการ SMEs ทั่วไป (Typical enterprises) เพื่อเป็นต้นแบบในการเข้าไปปรับปรุงระบบบริหารจัดการด้านธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่งเฟอร์นิเจอร์และของตกแต่งบ้าน โดยเริ่มจากชี้ให้เห็นว่าการบริหารจัดการที่ดีส่งผลต่อธุรกิจได้อย่างไร ศึกษาข้อมูลต่างๆ ในการบริหารจัดการก่อนการปรับปรุง แก้ไขตามบริบทที่เหมาะสม เปรียบเทียบโดยกรณีที่สำคัญในการบริหารจัดการก่อนและหลังการปรับปรุง โดยให้ผู้ประกอบการเรียนรู้จากการปฏิบัติอย่างเป็นรูปธรรม
- 2) ขยายผลจากผู้ประกอบการต้นแบบดังกล่าวสู่ผู้ประกอบการรายอื่นๆ โดยให้มีมาตรฐานในการจัดการฐานข้อมูลในรูปแบบเดียวกัน
- 3) สร้างเครือข่ายจากผู้ประกอบการจากขั้นที่ 1) และ 2) ทั้งที่มีกิจการภายในประเทศและกิจการระหว่างประเทศ เพื่อให้เกิดความร่วมมือ (Cooperation) ในการลงทุนเพื่อพัฒนาระบบจัดการ การใช้ทรัพยากรร่วมกัน การให้บริการ ฯลฯ
- 4) ขยายผลสู่การพัฒนาเทคโนโลยีที่ทันสมัยและคุ้มค่าต่อการลงทุนต่อไป