

## บทที่ 5

### สรุปผล อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

จากการวิจัยปริมาณความต้องการสินค้าเพื่อควบคุมสินค้าคงคลังของระบบโลจิสติกส์ สำหรับธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกขนาดเล็ก ในเขตกรุงเทพมหานคร : การวิเคราะห์ผลสะท้อนจากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่. เป็นการศึกษาเชิงสำรวจ (Survey Research) มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา .เพื่อศึกษาการพยากรณ์ปริมาณความต้องการสินค้าเพื่อควบคุมสินค้าคงคลังกรณีศึกษาธุรกิจค้าส่ง- ค้าปลีกประเภทสินค้าที่มีการควบคุมสินค้าคงคลังศึกษาถึงปัญหาที่เกิดขึ้นและแนวทางสำหรับเสนอแนะต่อการปรับปรุงธุรกิจร้านค้าส่ง-ค้าปลีกขนาดเล็กจากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ ในเขตกรุงเทพมหานคร สรุปผลได้ตามลำดับต่อไปนี้

กลุ่มตัวอย่างคือ สำหรับผู้ประกอบการธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกขนาดเล็กจำนวนกลุ่ม 1,250 ราย ใช้ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบ ตารางสำเร็จรูป Yamane ที่ระดับความเชื่อมั่น 95 % และค่าความคลาดเคลื่อน 5 % ซึ่งจะได้จำนวนตัวอย่างจำนวนทั้งสิ้น 303 ตัวอย่าง และสุ่มตัวอย่างแบบสะดวก (Convenience Sampling) โดยการแจกแบบสอบถามให้กับผู้ประกอบการค้าปลีก-ค้าส่งขนาดเล็ก และขอความร่วมมือจากผู้ประกอบการ ให้ช่วยตอบแบบสอบถาม

#### 5.1 สรุปผลการวิจัย

การศึกษาเรื่อง ปริมาณความต้องการสินค้าเพื่อควบคุมสินค้าคงคลังของระบบโลจิสติกส์ สำหรับธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกขนาดเล็ก ในเขตกรุงเทพมหานคร ผู้วิจัยได้แบ่งสรุปผลการศึกษาเป็น 5 ส่วนดังนี้

**ส่วนที่ 1** การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับปัจจัยพื้นฐาน ของผู้ตอบแบบสอบถาม

**ส่วนที่ 2** ปริมาณความต้องการสินค้าเพื่อควบคุมสินค้าคงคลังของระบบโลจิสติกส์ สำหรับธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกขนาดเล็ก ในเขตกรุงเทพมหานคร : การวิเคราะห์ผลสะท้อนจากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่. โดยใช้สถิติค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

**ส่วนที่ 3** วิเคราะห์เปรียบเทียบปริมาณความต้องการสินค้าเพื่อควบคุมสินค้าคงคลังของระบบโลจิสติกส์ สำหรับธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกขนาดเล็ก ในเขตกรุงเทพมหานคร : การวิเคราะห์ผลสะท้อนจากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่. จำแนกตามปัจจัยประเภทธุรกิจและประเภทสินค้าที่ส่งออก โดยใช้สถิติ t-test

**ส่วนที่ 4** ปัญหาอุปสรรคและข้อเสนอแนะการวิเคราะห์ผลสะท้อนจากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่.

## ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับปัจจัยพื้นฐาน ของผู้ตอบแบบสอบถาม

### 4.1 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐาน

จากการวิจัยครั้งนี้ผู้ตอบแบบสอบถาม ข้อมูลปัจจัยพื้นฐานเพศ พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย โดยเป็นเพศหญิง จำนวน 168 คน คิดเป็นร้อยละ 55.44 เป็นเพศชาย จำนวน 135 คน คิดเป็นร้อยละ 44.56 ส่วนเรื่องของ อายุ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีอายุ 46 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 42.91 รองลงมาอยู่ในช่วง 36-45 ปี คิดเป็นร้อยละ 41.25 และช่วงอายุ 26-35 ปี คิดเป็นร้อยละ 15.84 ในการมีตำแหน่งของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีตำแหน่งเป็นเจ้าของกิจการ จำนวน 198 คน คิดเป็นร้อยละ 65.35 ส่วนที่เหลือเป็นผู้จัดการจำนวน 105 คน คิดเป็นร้อยละ 34.65 ส่วนของ สถานภาพ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรส จำนวน 215 คิดเป็นร้อยละ 70.95 รองลงมา มีสถานภาพโสด จำนวน 65 คน คิดเป็นร้อยละ 21.46 สถานภาพเป็นหม้ายจำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 5.94 และสถานภาพ หย่าร้าง จำนวน 5 คน 1.65 โดยมี ระดับการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่สำเร็จการศึกษาปริญญาตรี จำนวน 145 คน คิดเป็นร้อยละ 47.85 รองลงมา สำเร็จ การศึกษา สูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 83 คน คิดเป็นร้อยละ 27.39 สำเร็จการศึกษาต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย จำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ 9.91 สำเร็จการศึกษา มัธยมศึกษาตอนปลาย ปวช. จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 6.60 และสำเร็จการศึกษา อนุปริญญา/ ปวส. จำนวน 25 คน คิดเป็น ร้อยละ 8.25 ระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ มีระยะเวลาดำเนินงานของ กิจการตั้งแต่ 16 ปีขึ้นไป จำนวน 166 คน คิดเป็นร้อยละ 54.79 รองลงมา มีระยะเวลาดำเนินงานของ กิจการ 11-15 ปี จำนวน 85 คน คิดเป็นร้อยละ 28.05 มีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการ 6-10 ปี จำนวน 36 คน คิดเป็นร้อยละ 11.88 และมีระยะเวลาดำเนินงานของกิจการน้อยกว่าหรือเท่ากับ 5 ปี จำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 5.28 ประสบการณ์ทำงานในกิจการ พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ มีประสบการณ์ ทำงานในกิจการ มากกว่า 15 ปี จำนวน 191 คน คิดเป็นร้อยละ 63.03 รองลงมา มีประสบการณ์ 11-15 ปี จำนวน 57 คน คิดเป็นร้อยละ 18.81 มีประสบการณ์ 5-10 ปี จำนวน 47 คน คิดเป็นร้อยละ 15.52 และมีประสบการณ์ น้อยกว่า 5 ปี จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 2.64 ส่วนจำนวนวันเปิดดำเนินงานของ กิจการต่อสัปดาห์ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เปิดดำเนินงาน วันจันทร์ ถึง วันเสาร์จำนวน 258 คน คิดเป็น ร้อยละ 85.15 รองลงมาเปิดบริการทุกวัน จำนวน 40 คน คิดเป็นร้อยละ 13.20 และเปิดดำเนินงาน วัน จันทร์ ถึง วันศุกร์ จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 1.65 โดยมีจำนวนพนักงานทั้งหมดของกิจการ พบว่ากลุ่ม ตัวอย่างส่วนใหญ่มีพนักงาน 21-30 คน จำนวน 150 คน คิดเป็นร้อยละ 49.50 มีพนักงาน 11-20 คน จำนวน 66 คน คิดเป็นร้อยละ 21.78 มีพนักงานน้อยกว่าหรือ 10 คน จำนวน 75 คน คิดเป็นร้อยละ 24.76 และพนักงาน มากกว่า 30 คน ขึ้นไป จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 3.96 และ รายได้ของกิจการ เฉลี่ยต่อปี พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีรายได้ของกิจการเฉลี่ยต่อปี 3,000,001 – 5,000,000 บาท จำนวน 98 คน คิดเป็นร้อยละ 32.34 มีรายได้มากกว่า 5,000,000 บาทขึ้นไป จำนวน 89 คน คิดเป็นร้อยละ 29.37 มีรายได้ของกิจการ ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 1,000,000 บาท จำนวน 66 คน คิดเป็นร้อยละ 21.79 และมี รายได้ของกิจการ 1,000,001-3,000,000 บาท จำนวน 50 คิดเป็นร้อยละ 16.50

ส่วนที่ 2 ปริมาณความต้องการสินค้าเพื่อควบคุมสินค้าคงคลังของระบบโลจิสติกส์ สำหรับธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกขนาดเล็ก ในเขตกรุงเทพมหานคร : การวิเคราะห์ผลสะท้อนจากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่. โดยใช้สถิติค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

#### 4.2 ผลการวิเคราะห์การปฏิบัติงานคลังสินค้า

ผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็น พบว่า การปฏิบัติงานคลังสินค้าโดยรวมมีค่าเฉลี่ย 4.06 ซึ่งอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาโดยจำแนกตามกิจกรรมการปฏิบัติงานพบว่า กลุ่มตัวอย่างมีการปฏิบัติงานในระดับมากที่สุด จำนวน 1 กิจกรรม คือ กิจกรรมการรับสินค้ามีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.22 และมีระดับการปฏิบัติงานอยู่ในระดับมาก จำนวน 5 กิจกรรม โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยดังนี้ กิจกรรมการระบุประเภทและการจัดกลุ่มมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.17 กิจกรรมการจัดเก็บสินค้ามีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.04 กิจกรรมการนำสินค้าออกตามใบสั่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.02 กิจกรรมการตรวจนับสินค้ามีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.95 และกิจกรรมการรายงานมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.94 เนื่องจากผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่งมีความคิดเห็นถึงกิจกรรมการรับสินค้าที่เหมาะสมมากกว่า

#### 4.3 ผลการวิเคราะห์การรับสินค้า

ผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็น พบว่า การปฏิบัติงานคลังสินค้า จำแนกตามกิจกรรมการรับสินค้าพบว่า การปฏิบัติงานคลังสินค้าตามกิจกรรมการรับสินค้าโดยรวมมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.22 ซึ่งมีการปฏิบัติงานในระดับมากที่สุด เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับการกำหนดวัน เวลา สถานที่ในการรับสินค้าในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.49 รองลงมา คือ การตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารในการจัดส่ง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.42 และถัดมา คือ การกำหนดบุคลากรที่ชัดเจนในการรับสินค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.30 โดยผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับการกำหนดวัน เวลา สถานที่ในการรับสินค้าในระดับมากที่สุด

#### 4.4 ผลการวิเคราะห์ การระบุประเภทและการจัดกลุ่ม

ผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็น พบว่า กิจกรรมการระบุประเภทและการจัดกลุ่มเป็นรายข้อพบว่า การปฏิบัติงานคลังสินค้าตามกิจกรรมการระบุประเภทและการจัดกลุ่มโดยรวมมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.17 ซึ่งมีการปฏิบัติงานในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับการแยกประเภทสินค้าในการจัดเก็บสินค้าในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.39 รองลงมา คือ การคำนึงถึงจำนวน ขนาด น้ำหนัก ปริมาณ ในการจัดเก็บสินค้ามีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.23 และถัดมา คือ มีการแยกบรรจุสินค้าให้เหมาะสมในการจัดเก็บสินค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.22 การคำนึงถึงจำนวน ขนาด น้ำหนัก ปริมาณ ในการจัดเก็บสินค้าน้อยกว่า

#### 4.5 ผลการวิเคราะห์ การจัดเก็บสินค้า

ผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็น พบว่า การปฏิบัติงานคลังสินค้า จำแนกตามกิจกรรมการจัดเก็บสินค้าพบว่า การปฏิบัติงานคลังสินค้าตามกิจกรรมการจัดเก็บสินค้าโดยรวมมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.04 ซึ่งมีการปฏิบัติงานในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับการกำหนดบุคลากรเฉพาะในการเคลื่อนย้ายสินค้าเข้าที่จัดเก็บ และการกำหนดตำแหน่งการจัดเก็บสินค้าตามความถี่ของการเคลื่อนย้ายสินค้าที่หยิบออกบ่อย และสินค้าที่รับเข้าบ่อย จัดเก็บไว้ในที่เข้าถึงง่ายในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.21 รองลงมา คือ การเตรียมชั้นวาง พาเลท ในการจัดเก็บสินค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.09 และรองลงมา คือ มีการจัดเก็บสินค้าตามหลักการเข้าก่อน-ออกก่อน(FIFO) สำหรับสินค้าที่ระบุอายุการเก็บรักษา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.08 ให้ความสำคัญกับการกำหนดบุคลากรเฉพาะในการเคลื่อนย้ายสินค้าเข้าที่จัดเก็บมาก

#### 4.6 ผลการวิเคราะห์การนำสินค้าออกตามใบสั่ง

ผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็น พบว่ากิจกรรมการนำสินค้าออกตามใบสั่งพบว่า การปฏิบัติงานคลังสินค้าตามกิจกรรมการนำสินค้าออกตามใบสั่งโดยรวมมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.02 ซึ่งมีการปฏิบัติงานในระดับมากเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับการมีใบสั่งสินค้าออกที่ชัดเจน มีการลงนามผู้อนุมัติในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.15 รองลงมา คือ มีการตรวจสอบจำนวน ปริมาณ ความสมบูรณ์ของสินค้าก่อนนำสินค้าออกมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.10 และถัดมา คือ มีบุคลากรสำหรับการนำสินค้าออกตามใบสั่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.07 ตามลำดับการมีใบสั่งสินค้าออกที่ชัดเจน มีการลงนามผู้อนุมัติในระดับมาก

#### 4.7 ผลการวิเคราะห์การตรวจนับสินค้า

ผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็น พบว่ากิจกรรมการตรวจนับสินค้าพบว่า การปฏิบัติงานคลังสินค้าตามกิจกรรมการตรวจนับสินค้าโดยรวมมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.95 ซึ่งมีการปฏิบัติงานในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับการตรวจนับสินค้าปกติเป็นประจำทุกเดือนในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.04 รองลงมา คือ การปรับปรุงข้อมูลเอกสารบันทึกจำนวนรับเข้า-จ่ายออก (สต็อกการ์ด) เป็นปัจจุบันทันทีเมื่อมีการเคลื่อนไหวของสินค้ามีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.02 และถัดมา คือ การวางแผนการตรวจนับ เช่น กำลังคนเครื่องมือ วิธีการเดินตรวจนับมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.00 กับการตรวจนับสินค้าปกติเป็นประจำทุกเดือนในระดับมาก

#### 4.8 ผลการวิเคราะห์การรายงาน

ผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็น พบว่า การปฏิบัติงานคลังสินค้าตามกิจกรรมการรายงานโดยรวมมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.94 ซึ่งมีการปฏิบัติงานในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับเจ้าของกิจการรับทราบสรุปรายงานผลการปฏิบัติงานคลังสินค้าทุกเดือนในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.06 รองลงมา คือ มีบุคลากรสำหรับปฏิบัติหน้าที่เก็บข้อมูลและทำสรุปรายงานผลการรายงานมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.99 และ ถัดมา คือ มีการวิเคราะห์ผลจากข้อมูลการรายงานเพื่อปรับปรุงกระบวนการมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.89 ให้ความสำคัญกับเจ้าของกิจการรับทราบสรุปรายงานผลการปฏิบัติงานคลังสินค้าทุกเดือนในระดับมาก

ส่วนที่ 3 วิเคราะห์เปรียบเทียบปริมาณความต้องการสินค้าเพื่อควบคุมสินค้าคงคลังของระบบโลจิสติกส์ สำหรับธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกขนาดเล็ก ในเขตกรุงเทพมหานคร : การวิเคราะห์ผลสะท้อนจากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่. จำแนกตามปัจจัยประเภทธุรกิจและประเภทสินค้าที่ส่งออก โดยใช้สถิติ t-test

4.9 ค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโต พบว่า ค่า t ที่ได้จากการคำนวณ มีค่าน้อยกว่าค่า t ที่ได้จากการเปิดตารางทำให้สรุปได้ว่าค่า t จากการคำนวณอยู่ในขอบเขตที่ยอมรับ  $H_0$  ปฏิเสธ  $H_1$  แสดงว่าเพศที่แตกต่างกันมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของธุรกิจค้าส่ง - ค้าปลีกในเขตกรุงเทพมหานคร. จำแนกตามเพศ ไม่แตกต่างกันเมื่อพิจารณารายด้านพบว่า ประเด็นด้านความสามารถในการทำการค้า การขยายตัวของส่วนครองตลาด การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน มีค่า t ที่ได้จากการคำนวณน้อยกว่าค่า t ที่ได้จากการเปิดตาราง สรุปได้ว่าเพศที่แตกต่างกันมีการเจริญเติบโตในด้านดังกล่าวไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05



4.16 ผลค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของธุรกิจค้าส่ง – ค้าปลีกในเขตกรุงเทพมหานคร การวิเคราะห์ผล สะท้อนจากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่จำแนกตามประสบการณ์ทำงานพบว่า ด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาดพบว่า ค่า p-value น้อยกว่า 0.05 สรุปได้ว่า ประสบการณ์ทำงานที่แตกต่างกันมีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตด้านดังกล่าวแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

4.17 ผลค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของธุรกิจค้าส่ง – ค้าปลีกในเขตกรุงเทพมหานคร จำแนกตามจำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์ พบว่า ประเด็นด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืน มีค่า t ที่ได้จากการคำนวณน้อยกว่าค่า t ที่ได้จากการเปิดตาราง สรุปได้ว่าจำนวนวันเปิดดำเนินงานของกิจการต่อสัปดาห์ที่แตกต่างกันมีการเจริญเติบโตในด้านดังกล่าวไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

4.18 ผลค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของธุรกิจค้าส่ง – ค้าปลีกในเขตกรุงเทพมหานคร จำแนกตามจำนวนพนักงานพบว่า ประเด็นความสามารถในการทำกำไร การเพิ่มมูลค่าอย่างยั่งยืนมีค่า t ที่ได้จากการคำนวณน้อยกว่าค่า t ที่ได้จากการเปิดตาราง สรุปได้ว่าจำนวนพนักงานที่แตกต่างกันมีการเจริญเติบโตในด้านดังกล่าวไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

4.19 ผลค่าสถิติเปรียบเทียบความแตกต่างของความเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของธุรกิจค้าส่ง – ค้าปลีกในเขตกรุงเทพมหานคร จำแนกตามจำนวนตามรายได้ของกิจการเฉลี่ยต่อปี พบว่า ค่า p-value มากกว่า 0.05 นั้น คือ อยู่ในขอบเขตที่ยอมรับ  $H_0$  ปฏิเสธ  $H_1$  แสดงว่ารายได้ของกิจการเฉลี่ยต่อปีที่มีผลต่อความคิดเห็นเกี่ยวกับการเจริญเติบโตของธุรกิจค้าส่ง – ค้าปลีกในเขตกรุงเทพมหานคร โดยรวมไม่แตกต่างกัน

#### ผลการทดสอบสมมติฐาน

สำหรับการตั้งสมมติฐาน ในงานวิจัยเรื่องปริมาณความต้องการสินค้าเพื่อควบคุมสินค้าคงคลังของระบบโลจิสติกส์ สำหรับธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกขนาดเล็ก ในเขตกรุงเทพมหานคร : การวิเคราะห์ผลสะท้อนจากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่. พบว่า ตรงตามสมมติฐาน และปริมาณความต้องการสินค้าเพื่อควบคุมสินค้าคงคลังของระบบโลจิสติกส์ สำหรับธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกขนาดเล็ก ในเขตกรุงเทพมหานคร : การวิเคราะห์ผลสะท้อนจากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่. พบว่า ตรงตามสมมติฐาน

#### อภิปรายผล

การศึกษาเรื่องของปริมาณความต้องการสินค้าเพื่อควบคุมสินค้าคงคลังของระบบโลจิสติกส์ สำหรับธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีกขนาดเล็ก ในเขตกรุงเทพมหานคร : การวิเคราะห์ผลสะท้อนจากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ พบว่าสอดคล้องกับงานวิจัย จันทิรา ศรีเดชภูมิชัย (2550 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่องการศึกษาปัจจัยบางประการที่มีผลกระทบต่อประสิทธิภาพการขนส่งของธุรกิจค้าปลีก: กรณีศึกษาบริษัท เดอะมอลล์ กรุ๊ป จำกัด ได้จัดทำขึ้นเพื่อให้ผู้ประกอบการค้าปลีกได้ใช้ผลการศึกษาเป็นข้อมูลพื้นฐานในการพิจารณากำหนดแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพขนส่งของกิจการและเพื่อให้ผู้สอบและผู้ศึกษาเกี่ยวกับการขนส่งสินค้าได้ทราบถึงประเด็นปัญหาที่เกิดขึ้นรวมทั้งปัจจัยบางประการที่มีผลกระทบต่อประสิทธิภาพการขนส่งของธุรกิจค้าปลีก ในเขตกรุงเทพมหานคร โดยผู้ศึกษาใช้กรณีของแผนก Power Mall บริษัท เดอะมอลล์ กรุ๊ป จำกัด สาขารามคำแหงเป็นกรณีศึกษาได้กำหนดเกณฑ์การวัดประสิทธิภาพการขนส่งและกำหนดปัจจัยบางประการที่คาดว่าผลกระทบต่อประสิทธิภาพการขนส่งตามแนวคิดของทฤษฎีเกี่ยวกับการขนส่ง

สินค้า Logistics และทำการรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสัมภาษณ์เป็นเครื่องมือในการสัมภาษณ์ผู้บริหารการกระจายสินค้าทั้งหมดจำนวน 3 คน สัมภาษณ์พนักงานปฏิบัติการด้านการขนส่ง 3 คน หรือร้อยละ 50 และ สุ่มตัวอย่างลูกค้าเพื่อสัมภาษณ์ทางโทรศัพท์จำนวน 30 หรือร้อยละ 7 ของลูกค้าที่มาซื้อสินค้าในแผนกเพาเวอร์มอลล์ และใช้บริการจัดส่งสินค้าไปยังที่อยู่ของตนในเขตกรุงเทพมหานครในช่วงเดือนมีนาคม 43 ผลจากการศึกษาพบว่าด้านประสิทธิภาพขนส่งที่ปฏิบัติได้ตามเกณฑ์ชีวิตไม่ต่ำกว่าร้อยละ 95 ประกอบด้วยลูกค้าที่ได้รับสินค้าที่มีคุณภาพตามใบสั่ง ใช้งานได้ตามปกติไม่มีความเสียหายบริษัทส่วนสินค้าได้ถูกต้องตามแบบ สี และชนิดของสินค้าที่สั่งซื้อจัดส่งได้ถูกต้องครบถ้วนตามที่อยู่ในใบสั่งซื้อ ลูกค้ามีความพึงพอใจสูงที่ไม่ต้องเสียค่าบริการขนส่งสินค้าพนักงานสามารถออกและติดตั้งสินค้าให้ลูกค้าเองทั้งหมด โดยจินดา นุช กอนแสง (2552:บคคตย่อ) ศึกษาเรื่อง ผลกระทบของร้านสะดวกซื้อต่อร้านค้าปลีกในอำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาผลกระทบของโลตัสต่อร้านค้าปลีกขนาดเล็กในอำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ และเพื่อศึกษาแนวทางการปรับตัวของร้านค้าปลีกขนาดเล็กในอำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ โดยผู้ศึกษาเลือกเก็บรวบรวมข้อมูลจากเจ้าของกิจการร้านค้าปลีกขนาดเล็ก/โช่วย จำนวน 110 ราย และทำการสัมภาษณ์แกนนำ/ประธานเครือข่ายร้านค้าปลีกในอำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 2 คน 49 ผลการศึกษาพบว่า ตั้งแต่ที่มีโลตัสมาจัดตั้งในอำเภอแม่แตง เจ้าของกิจการค้าปลีกขนาดเล็กในอำเภอแม่แตง ส่งผลให้ยอดขายลดลง จำนวนลูกค้าเฉลี่ยต่อวันลดลง ประสบปัญหาการระดมเงินทุน ระบบเศรษฐกิจระดับชุมชนล้มสลาย สร้างค่านิยมบริโภคนิยมให้กับคนในพื้นที่และผู้ผลิตรายย่อยที่ผลิตสินค้าส่งขาย เกษตรกรรายย่อยถูกแย่งชิงส่วนแบ่งการตลาด ผู้ประกอบการมีแนวโน้มในการดำเนินกิจการร้านค้าในอนาคตว่าจะประกอบกิจการร้านค้าลักษณะเดิมต่อไปเรื่อยๆ โดยไม่มีการปรับปรุงหรือเปลี่ยนแปลงอะไรในร้าน และมีผู้ประกอบการบางส่วนที่ได้รับผลกระทบโดยตรงจากการขยายสาขาของร้านค้าปลีกข้ามชาติต้องทำการทยอยปิดกิจการลง พ่อค้าแม่ค้าที่เป็นเกษตรกร ชาวสวน มีรายได้น้อยลง ส่วนงานวิจัย พงษ์ศักดิ์ ปัญจพรผล (2553 : บคคตย่อ) วิจัยเรื่อง ทักษะคติของผู้บริโภคที่มีกิจการร้านเซเว่นอีเลฟเว่น ในเขตกรุงเทพฯ ผลการวิจัย พบว่า พฤติกรรมของผู้บริโภคที่อยู่ในระดับการศึกษาสูง ชอบไปใช้บริการจากร้าน เซเว่นอีเลฟเว่น ระหว่างเวลา 17.01 -19.00 น. สินค้าที่ขอซื้อคือเครื่องดื่มและอาหารสำเร็จรูป การไปใช้บริการ มากที่สุดคือ เดือนละ 2-4 ครั้ง ผู้บริโภครู้จักร้านเซเว่นอีเลฟเว่น จากการแนะนำของเพื่อนและคนรู้จักเป็นส่วนใหญ่ การใช้เวลาในการเลือกซื้อของภายในร้านแต่ละครั้งส่วนใหญ่ประมาณ 15 นาที ผู้บริโภคจะไปใช้บริการจากร้านเซเว่นอีเลฟเว่น เหตุผล คือ หาเลือกซื้อสินค้าได้สะดวกและบริการดี ส่วนผู้บริโภคที่บอกว่าจะไม่ไปใช้บริการอีก มีสัดส่วนน้อยมาก ให้เหตุผลว่ามีสินค้าให้เลือกน้อย และราคาค่อนข้างแพง นอกจากนี้ผู้บริโภคยังมีความเห็นว่าร้านเซเว่นอีเลฟเว่น ประชาชนจะมีความนิยมเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ด้วยเหตุผลว่าเป็นร้านที่มีชื่อเสียงและทำเลที่ตั้งเหมาะสม ช่วงเวลาที่ใช้บริการน้อยที่สุดคือ 24.01-06.00 น. สินค้าที่นิยมซื้อน้อยคือ เครื่องประดับและอัญมณี จำนวนครั้งที่ไปใช้บริการที่น้อยที่สุดคือ เดือนละ 1 ครั้ง สื่อที่เป็นปัจจัยให้ผู้บริโภครู้จักร้านเซเว่นอีเลฟเว่น น้อยที่สุด คือ ใบปลิว ระยะเวลาที่ใช้บริการต่อครั้งที่ นานเกิน 60 นาที มีน้อยที่สุด ปัจจัยด้านความปลอดภัยของผู้มาใช้บริการผู้บริโภคเห็นว่าปัญหาน้อยมาก ในด้านความคิดเห็นของผู้บริโภคเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อและใช้บริการร้านเซเว่นอีเลฟเว่น พบว่า เพศหญิงผู้มีอาชีพพนักงานหรือลูกจ้างเอกชน มีรายได้ 5,000 บาท ต่อเดือนลงมา และมีวุฒิการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี มีความเห็นว่า ปัจจัยดังกล่าวที่มีอิทธิพลต่อการไปซื้อหรือไปใช้บริการอยู่ในระดับน้อย สำหรับการเปรียบเทียบความคิดเห็นเกี่ยวกับอิทธิพลของ ปัจจัยต่าง ๆ ที่มีต่อการไปใช้บริการ ระหว่างตัวแปรต่างๆ พบว่า ที่มีความเห็นแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 0.05 เกี่ยวกับพิเชษฐ์ สรรพนา (2546บคคตย่อ) ศึกษาเรื่องปัญหาการบริหารงานสินค้าคลังในร้านสาขากรณีศึกษาบริษัทโมบาย อิเทรตติ้ง จำกัด โดยสรุปแล้วพบว่า การ

ปฏิบัติงานจริงของเจ้าหน้าที่ในส่วนงานที่เกี่ยวข้องกับระบบบริหารงานสินค้าคงคลังในร้านสาขา มีได้ปฏิบัติงานตามขั้นตอนที่บริษัทได้กำหนดไว้ในคู่มือการปฏิบัติงานคุณภาพ ทำให้เกิดผลกระทบและปัญหาต่อการดำเนินงาน ซึ่งได้เสนอแนวทางแก้ไขปัญหาโดยการจัดทำแผนการฝึกอบรม จัดให้มีหน่วยงานกลางทำหน้าที่ตรวจสอบ จัดให้มีแผนทบทวนวิธีปฏิบัติงานตามคู่มือคุณภาพรวมทั้งการปรับปรุงงานหรือการสื่อสารระหว่างส่วนงานให้ดีขึ้น เพื่อให้ระบบบริหารงานสินค้าคงคลังมีประสิทธิภาพ โดยพบบราลี จึงสมเจนไพศาล (2554 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาเรื่อง การสำรวจความคิดเห็นของลูกค้าต่อการให้บริการของบริษัท อีอีเอส ไพร์ท เซอร์วิส (ไทยแลนด์) จำกัด ผลการศึกษาพบว่า ลูกค้ามีความคิดเห็นต่อการให้บริการของบริษัท อีอีเอส ไพร์ท เซอร์วิส (ไทยแลนด์) จำกัด ในแต่ละด้านดังนี้ 1.) ด้านการบริการของพนักงาน ในด้านต่าง ๆ ได้แก่ ความสุภาพอ่อนโยนในการให้บริการของพนักงาน ความสามารถในการแก้ปัญหาให้กับลูกค้าของพนักงาน ความรวดเร็วในการมารับและปล่อยเอกสารให้กับลูกค้า กิริยามารยาทของพนักงานที่แสดงต่อลูกค้า ความรวดเร็วในการดำเนินการด้านเอกสาร ความกระตือรือร้นของพนักงานที่จะให้บริการลูกค้า และความสะดวกในการติดต่อสื่อสารระหว่างลูกค้าและพนักงาน ทั้งหมดนี้อยู่ในระดับปานกลาง 2.) ด้านการขนส่ง ลูกค้าส่วนใหญ่มีความเห็นว่า การให้บริการของบริษัทด้านการขนส่งในส่วนที่เกี่ยวข้องกับความสามารถของบริษัทในการจัดส่งสินค้าได้ตรงตามสถานที่ที่กำหนด การจัดส่งสินค้าได้ตรงตามกำหนดเวลา และการดูแลสินค้าในขณะที่ขนส่งทำให้เกิดความเสียหาย ทั้งหมดนี้อยู่ในระดับปานกลาง 3.) ด้านการติดต่อสื่อสาร ลูกค้าส่วนใหญ่มีความเห็นว่า การให้บริการของบริษัทด้านการติดต่อสื่อสารในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับการเปลี่ยนถ่ายลำเรือ การตรวจสอบค่าใช้จ่ายในการขนส่ง ลักษณะของน้ำเสียงและวาจาที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า ทั้งหมดนี้อยู่ในระดับปานกลาง 4.) ด้านสถานที่ ลูกค้าส่วนใหญ่มีความเห็นว่า การให้บริการของบริษัทด้านสถานที่ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับ ความสะดวกในการเดินทางมาใช้บริการและสถานที่จอดรถ การอำนวยความสะดวกในการจัดที่นั่งพักสำหรับลูกค้า ทั้งหมดนี้อยู่ในระดับปานกลาง วิจัยของศุภมิตร โรจนศุภมิตร (2552: บทคัดย่อ) ศึกษาเรื่อง ผลกระทบทางเศรษฐกิจของธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ต่อร้านค้าปลีกท้องถิ่นขนาดเล็กในเขตอำเภอเมืองน่าน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อหาการประเมินผลกระทบทางด้านเศรษฐกิจ และการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาดของร้านค้าปลีกท้องถิ่นขนาดเล็ก จากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ โดยการใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมจากผู้ประกอบการร้านค้าปลีกขนาดเล็กในเขตอำเภอเมืองจังหวัดน่าน จำนวน 140 ราย ผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการร้านค้าปลีกท้องถิ่นขนาดเล็กส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุเฉลี่ย 48 ปี จบประถมศึกษา ขนาดของร้านค้าเฉลี่ย 32 ตารางวา ตั้งติดถนนใหญ่ ระยะห่างจากห้างโลตัสไม่เกิน 6 กิโลเมตร ดำเนินการเองโดยไม่จ้างลูกจ้าง ลูกค้าที่ซื้อสินค้าเฉลี่ยต่อวันประมาณ 47 คน ยอดขายต่อวันไม่เกิน 2,000 บาท หากการขายสินค้าตามป้ายที่ติดไว้ ส่วนใหญ่ซื้อสินค้าจากร้านขายส่งในตัวจังหวัดน่าน สินค้าที่ขายได้มากที่สุด คือ อาหารแห้งและของใช้ประจำวันผู้ประกอบการร้านค้าปลีกท้องถิ่นมีความคิดเห็นว่า เมื่อมีห้างโลตัส ซึ่งเป็นร้านค้าปลีกสมัยใหม่เกิดขึ้นแล้ว มีผลทำให้จำนวนลูกค้า ยอดขาย และกำไรของร้านค้าปลีกท้องถิ่นลดลง ถึงร้อยละ 44.3, 52.9 และ 39.3 ตามลำดับ โดยสินค้าที่มียอดขายลดลงส่วนใหญ่ ได้แก่ สินค้าอุปโภคบริโภคประจำวัน อุปกรณ์และอะไหล่ไฟฟ้า เมื่อมีห้างโลตัสหรือร้านค้าปลีกสมัยใหม่แล้ว ผู้ประกอบ การร้านค้าปลีกท้องถิ่นขนาดเล็กมีการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อแข่งขันกับร้านค้าปลีกสมัยใหม่น้อยกว่าที่ไม่ดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาด ส่วนที่ดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาดนั้นเป็นการดำเนินกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และราคาสูงถึง ร้อยละ 49.3 และร้อยละ 47.1 ของผู้ประกอบการทั้งหมด โดยดำเนินการศึกษาความสะอาดของสินค้าและร้านค้า จัดวางสินค้าเป็นหมวดหมู่ และติดป้ายแสดงราคาสินค้า เป็นต้นโดยเกี่ยวกับ สมใจ ศรีวีระวานิชกุล (2541:บทคัดย่อ) ศึกษาเรื่องระบบการควบคุมสินค้าคงเหลือกรณีศึกษาบริษัท แอล แอล เทรดิง จำกัด (มหาชน) โดยสรุปแล้วพบว่าปัญหาที่เกิดขึ้นส่วนใหญ่มักเกิดจาก



ความผิดพลาดของบุคคล (Human Error) ซึ่งได้เสนอแนวทางแก้ไขโดยการจัดให้มีการฝึกอบรมบุคลากรทั้งในหน่วยงานคลังสินค้า และหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้เกิดความรู้ความเข้าใจในระบบเอกสาร และรายงานด้านการควบคุมสินค้า าระบบงานอื่นๆที่สัมพันธ์กัน ซึ่งจะเป็นการสนับสนุนให้ระบบเอกสารและการรายงานการควบคุมสินค้าคงเหลือประสบความสำเร็จสูงสุดา เจียมศรีพงษ์ (2553:บทคัดย่อ) บทความนี้เป็นส่วนหนึ่งของงานวิจัยเรื่อง “ปัญหาและแนวทางแก้ไขเพื่ออนาคตการค้าปลีกที่ยั่งยืน” บทความ นี้ต้องการแสดงให้เห็นถึงสภาพปัจจุบันของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมของไทย ตลอดจนชี้ให้เห็นถึงปัญหาและอุปสรรคของ ธุรกิจค้าปลีกในไทยว่าเป็นเช่นไรเพื่อนำปัญหาเหล่านี้ไปกำหนดแนวทางการแก้ไขปัญหาของธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม ตลอดจนอธิบายถึงอนาคตของธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิมว่าควรมีการปรับตัวและดำเนินธุรกิจให้มีประสิทธิภาพได้อย่างไร ผลการศึกษาพบว่า ปัญหาและอุปสรรคของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม ได้แก่ ประเภทสินค้าที่ขายในร้านไม่มี ความหลากหลายเท่าที่ควรเมื่อเปรียบเทียบกับร้านค้าปลีกสมัยใหม่หรือห้างค้าปลีกสมัยใหม่ ร้านค้าปลีกดั้งเดิมไม่มีการ ตกแต่งร้านค้าของตนเองให้ทันสมัย ขาดการจัดสินค้าให้เป็นระบบ ไม่มีป้ายบอกราคาที่เหมาะสมชัดเจน รวมถึงไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น เครื่องบันทึกเงินสดที่จอดรถและอื่นๆ ราคาสินค้าสูงกว่าในร้านค้าปลีกสมัยใหม่ และไม่ให้ เสรีภาพในการเดินเลือกซื้อสินค้าแก่ผู้บริโภคทำให้ความต้องการซื้อของผู้บริโภคลดลงสิ่งที่ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมควรปรับปรุง คือ ควรพัฒนาจัดร้านค้าปลีกของตนเองให้มีความทันสมัย มีการจัดวาง สินค้าเป็นระเบียบเป็นหมวดหมู่ง่ายต่อการเลือกซื้อ และควรเปิดโอกาสให้ผู้บริโภคได้มีโอกาสเลือกซื้อสินค้าได้โดย อิสระเสรีควรหาลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของตนให้ได้ว่าคือกลุ่มใด เพื่อจะได้จัดหาสินค้าสนองความต้องการของลูกค้าได้ตรง กับความต้องการและพัฒนาร้านค้าปลีกของตนเองให้โดดเด่นได้ ควรมีการใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการบริหารจัดการมากขึ้นและควรมีการทาการตลาดสำหรับร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมให้มากกว่านี้ สิ่งที่ผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกควรทำเพื่อ ความอยู่รอดในอนาคต คือ สร้างเครือข่ายของกลุ่มผู้ค้าปลีกแบบดั้งเดิมเพื่อสร้างอำนาจต่อรองในการแข่งขันกับร้านค้า ปลิกขนาดใหญ่เพื่อรักษาลูกค้าเดิมไว้ให้ได้ ตลอดจนสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันและปรับตัวให้ทันกับการ เปลี่ยนแปลงของร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม ข้อเสนอแนะของงานวิจัยต่อการแก้ปัญหาร้านค้าปลีก คือ ให้รัฐบาลออกกฎหมายที่อยู่บนพื้นฐานของความเท่าเทียมกันและความยุติธรรมโดยคำนึงถึงคนรุ่นหลังและสิ่งแวดล้อมเศรษฐกิจและสังคม ได้แก่ การกำหนดขนาดพื้นที่ ระยะห่างจากตัวเมืองของร้านค้าปลีก กำหนดจำนวนประชากรต่อห้างค้าปลีก กำหนดมาตรฐานสิ่งอำนวยความสะดวกของร้านค้าปลีก กำหนดการแจ้งแผนการขยายร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ล่วงหน้าก่อนมีการขยายสาขา กำหนดวัน-เวลาเปิด- ปิดของห้างค้าปลีกขนาดใหญ่และกำหนดชั่วโมงการเปิด-ปิดห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ กำหนดมาตรการป้องกันผลกระทบ ต่อสิ่งแวดล้อมที่เกิดขึ้นและบังคับใช้ทางกฎหมาย กำหนดการทำประชาพิจารณ์ก่อนจะมีการเปลี่ยนแปลงหรือลงทุน ขยายสาขาเพื่อให้ชุมชนมีส่วนร่วมในการตัดสินใจ ตลอดจนกำหนดแนวทางในการทำธุรกิจค้าปลีกเพื่อไม่ให้ฝ้ายใดละเมิด และเป็นการควบคุมเพื่อให้เกิดความเป็นธรรมในการดำเนินธุรกิจทุกฝ้าย

#### ส่วนที่ 4 ปัญหาอุปสรรคและข้อเสนอแนะการวิเคราะห์ผลสะท้อนจากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่

##### สรุปข้อเสนอแนะของผู้ตอบแบบสอบถาม

- 1.ทำควรมีมีการกำหนดวันเวลา สถานที่ในการรับสินค้าธุรกิจค้าส่ง –ค้าปลีกในเขตกรุงเทพมหานคร
- 2.ควรมีมีการแยกบรรจุสินค้าให้เหมาะสมในการจัดเก็บสินค้า
- 3.ควรเร่งเห็นถึงความจำเป็นมีการกำหนดบุคลากรเฉพาะในการเคลื่อนย้าย สินค้าเข้าที่จัดเก็บ
4. มีการเก็บเอกสารการรายงานสินค้าเป็น ให้หมวดหมู่

5.ไม่ควรมองข้ามถึงผลสะท้อนจากการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่. ด้านความได้เปรียบทางการแข่งขัน และด้านการขยายตัวของส่วนครองตลาด

#### ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป

1.การศึกษาเชิงลึกผู้ให้ข้อมูลได้ให้ข้อมูลอันเป็นประโยชน์แก่สังคมและการศึกษาในครั้งนี้ ดังนั้น จึงควรนำข้อมูลที่ได้ไปใช้เป็นฐานในการศึกษาต่อไป

2.การศึกษาถึงอิทธิพลของปัจจัยต่างๆ ที่ส่งผลต่อการพัฒนาศักยภาพการบริหารจัดการที่มั่นคงให้แก่ตลาดการค้าของประเทศไทย