

## บทที่ 5

### สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัย ผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจต่อการจัดการธุรกิจค้าปลีก เขตราชภัฏธนบุรี กรุงเทพมหานคร มีวัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจต่อการจัดการธุรกิจค้าปลีก เขตราชภัฏธนบุรี กรุงเทพมหานคร
2. เพื่อเปรียบเทียบผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจต่อการจัดการธุรกิจค้าปลีกของผู้บริหาร จำแนกตามลักษณะประชากรศาสตร์ โดยมีกระบวนการและขั้นตอน ดังนี้

#### วิธีดำเนินการวิจัย

##### ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากร ที่ใช้ในการศึกษา คือ ผู้บริหารธุรกิจค้าปลีก ในเขตราชภัฏธนบุรี กรุงเทพมหานคร จำนวน 120 คน

กลุ่มตัวอย่าง ที่ใช้ในการวิจัยคือ ผู้บริหารธุรกิจค้าปลีก เขตราชภัฏธนบุรี กรุงเทพมหานคร โดยการสุ่มแบบเจาะจง (purposive sampling) และขนาดของกลุ่มตัวอย่างได้จากตารางกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างของ Krejcie และ Morgan (1970, p.608) ได้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 92 คน

##### เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ เป็นแบบสอบถามจำนวน 1 ฉบับ แบ่งออกเป็น 3 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา รายได้เฉลี่ยต่อเดือน และระยะเวลาที่ประกอบธุรกิจ จำนวน 5 ข้อ

ส่วนที่ 2 การจัดการธุรกิจค้าปลีก ด้านต่าง ๆ 4 ด้านคือ ด้านการวางแผน ด้านการจัดการองค์การ ด้านการสั่งการ และด้านการควบคุม จำนวน 13 ข้อ ลักษณะของแบบสอบถามเป็นแบบมาตราส่วน ประมาณค่า 5 ระดับ ของลิเคิร์ต (Likert)

ส่วนที่ 3 ผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจต่อธุรกิจค้าเหล็ก ประกอบด้วย ยอดขาย/ยอด การสั่งซื้อ ผลกำไร การส่งออก การนำเข้าสินค้า การชำระเงินของลูกค้า การเงินและสภาพคล่อง การเก็บสต็อกสินค้า การขนส่ง/นำส่งสินค้าผลผลิตตามกำหนด จำนวน 8 ข้อ ลักษณะของ แบบสอบถามเป็นแบบมาตราส่วน ประมาณค่า 5 ระดับ ของลิเคิร์ต (Likert)

#### วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บข้อมูล ด้วยการขอความร่วมมือจากกลุ่ม ตัวอย่างที่เป็นผู้บริหารธุรกิจค้าเหล็ก เขตราชบุรีบูรณะ กรุงเทพมหานคร โดยนำแบบสอบถามไป แจกให้กลุ่มตัวอย่างกรอกข้อมูล จำนวน 92 ฉบับ แล้วขอรับคืนด้วยตนเอง โดยใช้ระยะเวลาในการ เก็บรวบรวมข้อมูลตั้งแต่วันที่ 15 – 30 มิถุนายน 2552 คิดเป็นร้อยละ 100.00

#### การวิเคราะห์ข้อมูล

1. วิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยใช้ความถี่และค่าร้อยละ
2. วิเคราะห์ผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจต่อการจัดการธุรกิจค้าเหล็ก ของผู้บริหาร จำแนกตามลักษณะประชากรศาสตร์ โดยใช้ค่าเฉลี่ย ( $\bar{X}$ ) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (SD)
3. เปรียบเทียบค่าเฉลี่ย ( $\bar{X}$ ) ของคะแนนผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจต่อการจัดการ ธุรกิจค้าเหล็ก ของผู้บริหาร จำแนกตามลักษณะประชากรศาสตร์ โดยใช้ t-test และ F-test
4. เปรียบเทียบพหุคูณ เพื่อทดสอบค่าเฉลี่ย ( $\bar{X}$ ) ของคะแนนผลกระทบจากวิกฤต เศรษฐกิจต่อการจัดการธุรกิจค้าเหล็ก ของผู้บริหาร จากผลการวิเคราะห์ความแปรปรวนโดยวิธีของ Least Significant Difference (LSD)

#### สรุปผลการวิจัย

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจต่อการบริหารจัดการธุรกิจค้าเหล็ก เขตราชบุรีบูรณะ กรุงเทพมหานคร สามารถสรุปได้ ดังนี้

##### 1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย ร้อยละ 52.17 อายุ 41 – 50 ปี ร้อยละ 43.48 รองลงมา 30 ปี – 40 ปี ร้อยละ 38.04 ระดับการศึกษาปริญญาตรี ร้อยละ 50.00 รองลงมา ต่ำกว่า ปริญญาตรี ร้อยละ 32.61 รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 100,000- 500,000 บาท ร้อยละ 55.43 รองลงมา 500,001 – 1,000,000 บาท ร้อยละ 42.39 ระยะเวลาที่ประกอบธุรกิจ 11 – 15 ปี ร้อยละ 27.17 รองลงมา 5 – 10 ปี ร้อยละ 25.00

## 2. การวิเคราะห์การบริหารจัดการธุรกิจค้าเหล็ก ของผู้บริหาร เขตราชบุรีบูรณะ กรุงเทพมหานคร จำแนกตามด้านต่าง ๆ

ผู้บริหารที่ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจค้าเหล็ก โดยภาพรวม อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.87$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ดังนี้

### ด้านการวางแผน

ผู้บริหาร มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจค้าเหล็ก ในภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ( $\bar{X} = 4.52$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้บริหารมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจค้าเหล็ก อยู่ในระดับมากที่สุด จำนวน 2 ข้อ คือ มีการวางแผนในการปฏิบัติงานล่วงหน้า ในการวางแผนได้คำนึงถึงปัจจัยต่าง ๆ ที่สำคัญ เช่น เงินทุน สภาพเศรษฐกิจ และอยู่ในระดับมาก 1 ข้อ คือ แผนที่วางไว้มีการกำหนดว่าเป็นระยะสั้นหรือระยะยาว

### ด้านการจัดการองค์กร

ผู้บริหาร มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจค้าเหล็ก ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.79$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้บริหารมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจค้าเหล็ก อยู่ในระดับมากทุกรายการ คือ ธุรกิจมีการจัดระเบียบงาน แบ่งงาน ขอบเขต และความรับผิดชอบ มีหลักเกณฑ์และมีการจัดแบ่งรูปแบบของการจัดองค์กร โครงสร้างองค์กรประกอบด้วยการบริหารระดับต่าง ๆ และการประสานงานภายในองค์กรมีการแบ่งตามสายงาน

### ด้านการสั่งการ

ผู้บริหาร มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจค้าเหล็ก ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.51$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้บริหารมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจค้าเหล็ก อยู่ในระดับมาก จำนวน 1 รายการ คือ มีการจูงใจพนักงานในองค์กร เช่น ค่าตอบแทน โบนัส สวัสดิการที่ดี การเลือกตำแหน่ง และอยู่ในระดับปานกลาง 2 รายการ คือ ธุรกิจมีการแบ่งงานตามสายการบังคับบัญชา และธุรกิจมีการติดต่อสื่อสารหรือการสั่งการเป็นรูปแบบ

### ด้านการควบคุม

ผู้บริหาร มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจค้าเหล็ก ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.66$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้บริหารมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจค้าเหล็ก อยู่ในระดับมาก จำนวน 2 รายการ คือ ธุรกิจมีการควบคุมงาน การควบคุมการดำเนินงานมีการวัดผล และอยู่ในระดับปานกลาง 1 รายการ คือ ใช้เครื่องมือในการควบคุมงาน เช่น ปริมาณ เวลา ค่าใช้จ่าย

### 3. เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนการจัดการธุรกิจค้าเหล็ก เขตราชบุรีบูรณะ กรุงเทพมหานคร ของผู้บริหาร จำแนกตามลักษณะประชากรศาสตร์

3.1 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนการจัดการธุรกิจค้าเหล็ก ของผู้บริหาร เพศชายและ เพศหญิง พบว่า ผู้บริหารมีความคิดเห็นในภาพรวมและพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

3.2 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนการจัดการธุรกิจค้าเหล็ก ของผู้บริหาร ที่มีอายุต่างกัน พบว่า ผู้บริหารมีความคิดเห็นในภาพรวมไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านการควบคุม ผู้บริหารที่มีอายุต่างกัน มีความคิดเห็น แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

3.3 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนการจัดการธุรกิจค้าเหล็ก ของผู้บริหาร ที่มีระดับการศึกษาต่างกัน พบว่า ผู้บริหารมีความคิดเห็นในภาพรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านการสั่งการ ผู้บริหารที่มีอายุต่างกัน มีความคิดเห็น แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และด้านการจัดการองค์กร มีผู้บริหารที่มีอายุต่างกัน มีความคิดเห็น แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

3.4 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนการจัดการธุรกิจค้าเหล็ก ของผู้บริหาร ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่างกัน พบว่า ผู้บริหารมีความคิดเห็น ในภาพรวม และพิจารณาเป็นรายข้อ ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

3.5 ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนการจัดการธุรกิจค้าเหล็ก ของผู้บริหาร ที่มีระยะเวลาที่ประกอบธุรกิจต่างกัน พบว่า ผู้บริหารมีความคิดเห็น ในภาพรวม และพิจารณาเป็นรายข้อ ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

### 4. การวิเคราะห์ผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจต่อการจัดการธุรกิจค้าเหล็ก เขตราชบุรีบูรณะ กรุงเทพมหานคร

ผู้บริหารที่ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นเกี่ยวกับผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจต่อการจัดการธุรกิจค้าเหล็ก โดยภาพรวม อยู่ในระดับน้อย ( $\bar{X} = 2.47$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้บริหาร มีความคิดเห็น อยู่ในระดับปานกลาง 3 ข้อ โดยมีค่าเฉลี่ยตามลำดับ คือ ยอดขาย/ยอดการสั่งซื้อ ( $\bar{X} = 3.35$ ) ผลกำไร ( $\bar{X} = 3.34$ ) และการเก็บสต็อกสินค้า ( $\bar{X} = 2.57$ ) อยู่ในระดับน้อย 4 ข้อ โดยมีค่าเฉลี่ยตามลำดับ คือ การชำระเงินของลูกค้า ( $\bar{X} = 2.48$ ) กรขนส่ง/นำเข้าสินค้าผลผลิตตามกำหนด ( $\bar{X} = 2.47$ ) การเงินและสภาพคล่อง ( $\bar{X} = 2.37$ ) การนำเข้าสินค้า ( $\bar{X} = 1.61$ ) อยู่ในระดับน้อยที่สุด 1 ข้อ คือ การส่งออก ( $\bar{X} = 1.30$ )

5. การเปรียบเทียบผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจต่อการจัดการธุรกิจค้าเหล็ก ของผู้บริหาร จำแนกตามด้านต่าง ๆ

5.1 ผลการเปรียบเทียบผลกระทบจากการจัดการธุรกิจค้าเหล็ก ด้านการวางแผน ผู้บริหารมีความคิดเห็นในภาพรวมไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผลกำไร แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

5.2 ผลการเปรียบเทียบผลกระทบจากการจัดการธุรกิจค้าเหล็ก ด้านการจัดการองค์กร ผู้บริหารมีความคิดเห็นในภาพรวมไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า การเก็บสต็อกสินค้า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

5.3 ผลการเปรียบเทียบผลกระทบจากการจัดการธุรกิจค้าเหล็ก ด้านการวางแผน ผู้บริหารมีความคิดเห็นในภาพรวม และพิจารณาเป็นรายข้อ ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

5.4 ผลการเปรียบเทียบผลกระทบจากการจัดการธุรกิจค้าเหล็ก ด้านการควบคุม ผู้บริหารมีความคิดเห็นในภาพรวม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่าการส่งออก การนำเข้าสินค้า การเงินและสภาพคล่อง และการขนส่ง/นำเข้าสินค้าผลผลิตตามกำหนด แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และด้านการชำระเงินของลูกค้า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

### อภิปรายผล

จากการศึกษา ผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจต่อการจัดการธุรกิจค้าเหล็ก เขตราชบุรี นูรณะ กรุงเทพมหานคร ของผู้บริหาร ด้านการวางแผน ด้านการจัดการองค์กร ด้านการสั่งการ ด้านการควบคุม มีประเด็นสำคัญที่นำมาอภิปรายคือ

1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ผู้บริหารส่วนใหญ่เป็นเพศชาย ร้อยละ 52.17 อายุ 41 – 50 ปี ร้อยละ 43.48 ระดับการศึกษาปริญญาตรี ร้อยละ 50.00 รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 100,000- 500,000 บาท ร้อยละ 55.43 ระยะเวลาที่ประกอบธุรกิจ 11 – 15 ปี ร้อยละ 27.17

2. การวิเคราะห์การจัดการธุรกิจค้าเหล็ก เขตราชบุรี นูรณะ กรุงเทพมหานคร พบว่า ผู้บริหารมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจค้าเหล็ก เขตราชบุรี นูรณะ กรุงเทพมหานคร โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ซึ่งมีค่าสอดคล้องกับทฤษฎีของ มัลลิกา ต้นสอน (2545) เกี่ยวกับกระบวนการบริหารจัดการ ซึ่งมีความสอดคล้องและต่อเนื่องหน้าที่ของการบริหารจัดการ ประกอบด้วยกิจกรรมพื้นฐาน 4 ประการ (POLC) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน ดังนี้

2.1 ด้านการวางแผน พบว่า ผู้บริหารส่วนใหญ่มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจค้าเหล็ก อยู่ในระดับมาก คือ ในการวางแผนได้คำนึงถึงปัจจัยต่าง ๆ ที่สำคัญ เช่น เงินทุน สภาพเศรษฐกิจ มีการวางแผนในการปฏิบัติงานล่วงหน้า และแผนที่วางไว้มีการกำหนดว่าเป็นระยะสั้นหรือระยะยาว ซึ่งเป็นสะพานเชื่อมระหว่างเหตุการณ์ปัจจุบันและอนาคต ทำให้บรรลุเป้าหมายตามที่ต้องการ

2.2 ด้านการจัดการองค์กร พบว่า ผู้บริหารส่วนใหญ่มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจค้าเหล็ก อยู่ในระดับมาก คือ ธุรกิจมีการจัดระเบียบงาน แบ่งงาน ขอบเขต และความรับผิดชอบ มีหลักเกณฑ์และมีการจัดแบ่งรูปแบบของการจัดการองค์กร โครงสร้างองค์กร ประกอบด้วยการบริหารระดับต่าง ๆ และการประสานงานภายในองค์กรมีการแบ่งตามสายงาน สามารถทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จและเอาชนะคู่แข่งขั้นได้

2.3 ด้านการสั่งการ พบว่า ผู้บริหารส่วนใหญ่มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจค้าเหล็ก อยู่ในระดับมาก คือ มีการจูงใจพนักงานในองค์กร เช่น ค่าตอบแทน โบนัส สวัสดิการที่ดี การเลื่อนตำแหน่ง ธุรกิจมีการแบ่งงานตามสายการบังคับบัญชา และมีการติดต่อสื่อสารหรือการสั่งการเป็นรูปแบบ ทำให้สมาชิกในองค์กรปฏิบัติร่วมกันและเป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด และทำให้องค์กรประสบความสำเร็จ

2.4 ด้านการควบคุม พบว่า ผู้บริหารส่วนใหญ่มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจค้าเหล็ก อยู่ในระดับมาก คือ ธุรกิจมีการควบคุมงาน การควบคุมการดำเนินงานมีการวัดผลและใช้เครื่องมือในการควบคุมงาน เช่น ปริมาณ เวลา ค่าใช้จ่าย เพื่อรักษาองค์กรให้ดำเนินไปในทิศทางสู่เป้าหมายอย่างถูกต้องตามวัตถุประสงค์หลักขององค์กร ตามเวลาที่กำหนดไว้

3. การเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยของคะแนนการจัดการธุรกิจค้าเหล็ก จำแนกตามลักษณะประชากรศาสตร์

3.1 ผู้บริหารที่มีเพศต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจค้าเหล็ก โดยรวมและรายด้าน ได้แก่ ด้านการวางแผน ด้านการจัดการองค์กร ด้านการสั่งการ และด้านการควบคุม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

3.2 ผู้บริหารที่มีอายุต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจค้าเหล็ก โดยรวมและรายด้าน ได้แก่ ด้านการวางแผน ด้านการจัดการองค์กร และด้านการสั่งการ ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ยกเว้น ด้านการควบคุม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

3.3 ผู้บริหารที่มีระดับการศึกษาต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจค้าเหล็ก โดยรวม แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 และพิจารณาเป็นรายด้าน ได้แก่ ด้านการวางแผน และด้านการควบคุม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ยกเว้น ด้านการสั่ง

การ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และด้านการจัดการองค์กร แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

3.4 ผู้บริหารที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจค้าปลีก โดยรวมและรายด้าน ได้แก่ ด้านการวางแผน ด้านการจัดการองค์กร ด้านการสั่งการ และด้านการควบคุม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

3.5 ผู้บริหารที่มีระยะเวลาที่ประกอบธุรกิจต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจค้าปลีก โดยรวมและรายด้าน ได้แก่ ด้านการวางแผน ด้านการจัดการองค์กร ด้านการสั่งการ และด้านการควบคุม ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

4. การวิเคราะห์ผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจต่อการจัดการธุรกิจค้าปลีก เขตราชบุรี บูรณะ กรุงเทพมหานคร พบว่า ผู้บริหารมีความคิดเห็นเกี่ยวกับผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจ โดยรวมอยู่ในระดับน้อย และพิจารณาเป็นรายข้อ อยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ ขอดขาย/ขอดการสั่งซื้อ ผลกำไร และการเก็บสต็อกสินค้า อยู่ในระดับน้อย ได้แก่ การนำเข้าสินค้า การชำระเงินของลูกค้า การเงินและสภาพคล่อง และการขนส่ง/นำเข้าสินค้าผลผลิตตามกำหนด อยู่ในระดับน้อยที่สุด ได้แก่ การส่งออก

5. การเปรียบเทียบผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจต่อการจัดการธุรกิจค้าปลีก ของผู้บริหาร จำแนกตามด้านต่าง ๆ

5.1 ผลการเปรียบเทียบผลกระทบจากการจัดการธุรกิจค้าปลีก ด้านการวางแผน ผู้บริหารมีความคิดเห็นในด้านผลกำไร แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

5.2 ผลการเปรียบเทียบผลกระทบจากการจัดการธุรกิจค้าปลีก ด้านการจัดการองค์กร ผู้บริหารมีความคิดเห็นในด้านการเก็บสต็อกสินค้า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

5.3 ผลการเปรียบเทียบผลกระทบจากการจัดการธุรกิจค้าปลีก ด้านการวางแผน ผู้บริหารมีความคิดเห็นไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

5.4 ผลการเปรียบเทียบผลกระทบจากการจัดการธุรกิจค้าปลีก ด้านการควบคุม ผู้บริหารมีความคิดเห็นในด้านการส่งออก การนำเข้าสินค้า การเงินและสภาพคล่อง และการขนส่ง/นำเข้าสินค้าผลผลิตตามกำหนด แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และด้านการชำระเงินของลูกค้า แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

## ข้อเสนอแนะ

จากผลการวิจัยเรื่อง ผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจต่อการจัดการธุรกิจค้าเหล็ก เขต  
ราชบุรีบูรณะ กรุงเทพมหานคร ข้อมูลที่ได้จากการวิจัยครั้งนี้จะเป็นข้อมูลพื้นฐานของผู้บริหาร  
และผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะเพื่อปรับปรุงและพัฒนาในการวางแผนการดำเนินงานแต่ละด้านต่าง ๆ ให้  
ดียิ่งขึ้นต่อไป ดังนี้

1. ด้านการวางแผน ควรมีการจัดทำแผนการปฏิบัติงานไว้ล่วงหน้า และมีระยะเวลาใน  
การปฏิบัติงานที่แน่นอน มีการวางแผนด้านการนำเข้า การส่งออก การขนส่งให้มากขึ้น เพื่อเพิ่ม  
ยอดขายให้กับธุรกิจ และการเรียกเก็บเงินจากลูกค้า ควรมีหลักเกณฑ์ที่ชัดเจน เพื่อเพิ่มสภาพคล่อง  
ให้กับธุรกิจ เพื่อเพิ่มผลกำไรให้กับธุรกิจเพิ่มขึ้น

2. ด้านการจัดการองค์กร เกี่ยวกับการประสานงานภายในองค์กร โดยมีหลักเกณฑ์และ  
การจัดแบ่งรูปแบบขององค์กรที่แน่นอนและชัดเจน และไม่เก็บสต็อกสินค้ามากเกินไป ซึ่ง  
ผู้บริหารควรมีการปรับปรุงในส่วนนี้ให้ดียิ่งขึ้น

3. ด้านการสั่งการ ธุรกิจมีการติดต่อสื่อสารหรือการสั่งการเป็นรูปแบบ มีการแบ่งงาน  
ตามสายการบังคับบัญชา ผู้บริหารควรมีนโยบายการปฏิบัติงาน การสั่งการเป็นรูปแบบที่แน่นอน  
และมีการแบ่งงานตามสายการบังคับบัญชาอย่างชัดเจนโดยมีการทำเป็นลายลักษณ์อักษร

4. ด้านการควบคุม มีการควบคุมการใช้เครื่องมือในการควบคุมงาน เช่น ปริมาณ เวลา  
ค่าใช้จ่าย และควบคุมการเก็บสต็อกสินค้า ไม่ให้มีมากเกินไป เพราะอาจทำให้ธุรกิจขาดสภาพ  
คล่องได้ ควรมีการควบคุมดูแลการส่งออก การนำเข้าสินค้า การชำระหนี้ของลูกค้า การเงินและ  
สภาพคล่อง การขนส่ง/นำเข้าสินค้าผลผลิตตามกำหนด ควรมีการวางแผนและควบคุมให้รัดกุมมาก  
ยิ่งขึ้นเพื่อธุรกิจจะได้ไม่ขาดสภาพคล่อง

## ข้อเสนอแนะเพื่อการศึกษาครั้งต่อไป

1. การบริหารจัดการธุรกิจค้าเหล็ก ในเขตกรุงเทพมหานคร ทำให้ทราบถึงการ  
บริหารงานและปัญหาของธุรกิจค้าเหล็กของผู้บริหาร

2. วิกฤตเศรษฐกิจต่อการจัดการธุรกิจค้าเหล็ก ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ทำ  
ให้ทราบถึงความคิดเห็นของผู้บริหารในการประกอบธุรกิจ

3. สภาพเศรษฐกิจต่อการบริหารจัดการธุรกิจค้าเหล็ก ในเขตกรุงเทพมหานคร ทำให้  
ทราบถึงสภาพคล่องของธุรกิจและควรมีการวางแผนการบริหารจัดการที่ดี