

จากตารางที่ 4.10 พบว่า พ่อค้าแม่ค้าที่ตลาดบางแคในปัจจุบันมีความคิดเห็นต่อห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ประเภท LOTUS ดังนี้

1. ความคิดเห็นต่อห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ประเภท LOTUS กรณีทำให้พ่อค้าแม่ค้าอยากเปลี่ยนอาชีพ พ่อค้าแม่ค้าโดยส่วนใหญ่แสดงความคิดเห็น ไม่แน่ใจ จำนวน 27 คน โดยรวมในระดับปานกลางคิดเป็นร้อยละ 35.1 แต่มีพ่อค้าแม่ค้าแสดงความคิดเห็น ไม่เห็นด้วย จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 29.9

2. ความคิดเห็นต่อห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ประเภท LOTUS กรณีทำให้จำนวนพ่อค้าแม่ค้าในตลาดลดลง พ่อค้าแม่ค้าโดยส่วนใหญ่แสดงความคิดเห็น ไม่แน่ใจ จำนวน 34 คน โดยรวมในระดับปานกลางคิดเป็นร้อยละ 44.2 แต่มีพ่อค้าแม่ค้าแสดงความคิดเห็น เห็นด้วย จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 22.1

3. ความคิดเห็นต่อห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ประเภท LOTUS กรณีทำให้ลูกค้าเปรียบเทียบสินค้าในตลาดกับห้างค้าปลีกประเภท LOTUS พ่อค้าแม่ค้าโดยส่วนใหญ่แสดงความคิดเห็น ไม่แน่ใจ จำนวน 31 คน โดยรวมในระดับปานกลางคิดเป็นร้อยละ 40.3 แต่มีพ่อค้าแม่ค้าแสดงความคิดเห็น ไม่เห็นด้วย จำนวน 19 คน คิดเป็นร้อยละ 24.7

4. ความคิดเห็นต่อสิ่งอำนวยความสะดวกของห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ประเภท LOTUS เช่น แอร์ ที่จอดรถ กรณีทำให้ลูกค้าในตลาดลดลง พ่อค้าแม่ค้าโดยส่วนใหญ่แสดงความคิดเห็น ไม่แน่ใจ จำนวน 28 คน โดยรวมในระดับปานกลางคิดเป็นร้อยละ 36.4 แต่มีพ่อค้าแม่ค้าแสดงความคิดเห็น เห็นด้วย จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 23.4

5. ความคิดเห็นต่อห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ประเภท LOTUS กรณีแย่งลูกค้าในตลาด พ่อค้าแม่ค้าโดยส่วนใหญ่แสดงความคิดเห็น ไม่แน่ใจ จำนวน 33 คน โดยรวมในระดับปานกลางคิดเป็นร้อยละ 42.9 แต่มีพ่อค้าแม่ค้าแสดงความคิดเห็น ไม่เห็นด้วย จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 22.1

6. ความคิดเห็นต่อห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ประเภท LOTUS กรณีเป็นคู่แข่งของ การค้าขายในตลาด พ่อค้าแม่ค้าโดยส่วนใหญ่แสดงความคิดเห็น ไม่แน่ใจ จำนวน 33 คน โดยรวมในระดับปานกลางคิดเป็นร้อยละ 42.9 แต่มีพ่อค้าแม่ค้าแสดงความคิดเห็น ไม่เห็นด้วย จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 23.4

7. ความคิดเห็นต่อห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ประเภท LOTUS กรณีราคาสินค้าในห้างขายปลีกขนาดใหญ่ประเภท LOTUS แพงกว่าในตลาด พ่อค้าแม่ค้าโดยส่วนใหญ่แสดง

ความคิดเห็น ไม่แน่ใจ จำนวน 35 คน โดยรวมในระดับปานกลางคิดเป็นร้อยละ 45.5 แต่มีพ่อค้าแม่ค้าแสดงความคิดเห็น เห็นด้วย จำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 20.8

8. ความคิดเห็นต่อห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ประเภท LOTUS กรณีลูกค้าเลือกซื้อสินค้าในห้างค้าปลีกประเภท LOTUS มากขึ้น พ่อค้าแม่ค้าโดยส่วนใหญ่แสดงความคิดเห็น ไม่แน่ใจ จำนวน 39 คน โดยรวมในระดับปานกลางคิดเป็นร้อยละ 50.7 แต่มีพ่อค้าแม่ค้าแสดงความคิดเห็น เห็นด้วย จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 19.5

9. ทศนคติต่อห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ประเภท LOTUS กรณีทำให้ต้องจ่ายต้นทุนมากขึ้นเพื่อคุณภาพสินค้า พ่อค้าแม่ค้าโดยส่วนใหญ่แสดงความคิดเห็น ไม่แน่ใจ จำนวน 39 คน โดยรวมในระดับปานกลางคิดเป็นร้อยละ 50.7 แต่มีพ่อค้าแม่ค้าแสดงความคิดเห็น เห็นด้วย จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 27.3

จากความคิดเห็นของพ่อค้าแม่ค้าพบว่า การแสดงความคิดเห็นต่อห้างค้าปลีกประเภท LOTUS กรณีทำให้ต้องจ่ายต้นทุนมากขึ้นเพื่อคุณภาพสินค้า พ่อค้าแม่ค้าแสดงความคิดเห็น ไม่แน่ใจ เกินครึ่งหนึ่งของจำนวนพ่อค้าแม่ค้าทั้งหมดที่ทำการสำรวจ

10. ความคิดเห็นต่อห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ประเภท LOTUS กรณีทำให้ยอดขายลดลง พ่อค้าแม่ค้าโดยส่วนใหญ่แสดงความคิดเห็น ไม่แน่ใจ จำนวน 32 คน โดยรวมในระดับปานกลางคิดเป็นร้อยละ 41.6 แต่มีพ่อค้าแม่ค้าแสดงความคิดเห็น เห็นด้วย จำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 20.8

11. ความคิดเห็นต่อห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ประเภท LOTUS กรณีทำให้จำนวนวันและเวลาในการขายลดลง พ่อค้าแม่ค้าโดยส่วนใหญ่แสดงความคิดเห็น ไม่แน่ใจ จำนวน 25 คน โดยรวมในระดับปานกลางคิดเป็นร้อยละ 32.5 แต่มีพ่อค้าแม่ค้าแสดงความคิดเห็น เห็นด้วย จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 28.6

12. ความคิดเห็นต่อห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ประเภท LOTUS กรณีทำให้ผลกำไรลดลง พ่อค้าแม่ค้าโดยส่วนใหญ่แสดงความคิดเห็น ไม่แน่ใจ จำนวน 25 คน โดยรวมในระดับปานกลางคิดเป็นร้อยละ 32.5 แต่มีพ่อค้าแม่ค้าแสดงความคิดเห็น เห็นด้วย จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 29.9

13. ความคิดเห็นต่อห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ประเภท LOTUS กรณีทำให้เกิดผลกระทบต่ออาชีพค้าขาย พ่อค้าแม่ค้าโดยส่วนใหญ่แสดงความคิดเห็น ไม่แน่ใจ จำนวน 30 คน โดยรวมในระดับปานกลางคิดเป็นร้อยละ 39.0 แต่มีพ่อค้าแม่ค้าแสดงความคิดเห็น เห็นด้วย จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 27.3

14. ความคิดเห็นต่อห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ประเภท LOTUS กรณีรัฐควรมีมาตรการปฏิบัติต่อห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ พ่อค้าแม่ค้าโดยส่วนใหญ่แสดงความคิดเห็น ไม่แน่ใจ จำนวน 31 คน โดยรวมในระดับปานกลางคิดเป็นร้อยละ 40.3 แต่มีพ่อค้าแม่ค้าแสดงความคิดเห็นเห็นด้วย จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 27.3

15. ความคิดเห็นต่อห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ประเภท LOTUS กรณีทำให้ลูกค้าต้องการสินค้าที่มีคุณภาพมากขึ้นพ่อค้าแม่ค้าโดยส่วนใหญ่แสดงความคิดเห็น ไม่แน่ใจ จำนวน 32 คน โดยรวมในระดับปานกลางคิดเป็นร้อยละ 41.6 แต่มีพ่อค้าแม่ค้าแสดงความคิดเห็น เห็นด้วย จำนวน 19 คน คิดเป็นร้อยละ 24.7

จากตารางที่ 4.10 เมื่อพิจารณาจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามความคิดเห็นต่อห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ประเภท LOTUS ด้านการที่ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้อยากเปลี่ยนอาชีพ มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3.14 รองลงมาคือด้านห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้จำนวนพ่อค้าแม่ค้าในตลาดลดลง ลูกค้าเปรียบเทียบสินค้าในตลาดกับห้างค้าปลีกประเภท LOTUS สิ่งอำนวยความสะดวกของห้างค้าปลีก เช่น แอร์ที่จอดรถ ทำให้ลูกค้าในตลาดลดลง ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS แย่งลูกค้าในตลาด ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS เป็นคู่แข่งของการค้าขายในตลาด ราคาสินค้าในห้างขายปลีกประเภท LOTUS แพงกว่าในตลาด ลูกค้าเลือกซื้อสินค้าในห้างค้าปลีกประเภท LOTUS มากขึ้น ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้ต้องจ่ายต้นทุนมากขึ้นเพื่อคุณภาพสินค้า ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้ยอดขายลดลง มีค่าเฉลี่ย 3.00, 2.95, 2.88, 2.85, 2.84, 2.73, 2.70 และ 2.69, 2.69 ตามลำดับ ส่วนด้านอื่น ๆ รองลงไป ที่นอกเหนือจากนั้น เช่น ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้จำนวนวันและเวลาในการขายลดลง ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้ผลกำไรลดลง ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้เกิดผลกระทบต่ออาชีพค้าขาย รัฐควรมีมาตรการปฏิบัติต่อห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ มีค่าเฉลี่ย 2.64, 2.63, 2.55, 2.55 ตามลำดับ ส่วนด้านที่ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้ลูกค้าต้องการสินค้าที่มีคุณภาพมากขึ้น มีค่าเฉลี่ยต่ำสุด 2.41

ส่วนที่ 3 ประเด็นด้านข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการแก้ไขปัญหาการค้าขายของพ่อค้าแม่ค้าที่ตลาดบางแค

พ่อค้าแม่ค้าที่ตลาดบางแคมีความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการแก้ไขปัญหาการค้าขายโดยส่วนใหญ่ คือ ไม่อยากหยุดขายของในวันจันทร์ซึ่งส่วนมากจะมีสาเหตุที่แยกออกไป

คือ เพราะว่าต้องยกข้าวของเก็บและอยู่คนเดียวไม่มีคนช่วยแล้วก็ร่างกายไม่แข็งแรง ขาดรายได้ เนื่องจากวันจันทร์เป็นวันที่ขายของได้ดี การเก็บและการตั้งแผงใช้เวลานาน ซึ่งก็มีบางคนให้ความคิดเห็นในการหยุดในส่วนดีว่ามีการเก็บทำความสะอาดดีกว่าเมื่อก่อนแต่ปัญหาตามมาคือเสียเวลาเก็บและตั้ง บางคนก็แสดงความเบื่อหน่ายขอให้ยกเลิกกำหนดระยะเวลาในการตั้งแผงขายของเพราะพวกพ่อค้าแม่ค้าเขาขายกันมาตั้งแต่รุ่นปู่ย่าตายายแล้วพอเปลี่ยนผู้ว่าทมห. ก็เปลี่ยนกฎใหม่เมื่อก่อนไม่เห็นมีอย่างนี้เลยจะขายตอนไหนก็ได้จะเลิกตอนไหนก็ได้แต่ก่อนให้หยุดวันพุธเดี๋ยวนี้ให้หยุดวันจันทร์ครึ่งหน้าไม่รู้จะให้หยุดวันไหนอีก เป็นต้น

ปัญหาที่พ่อค้าแม่ค้าได้แสดงความคิดเห็นที่เกี่ยวข้องกันระหว่างพ่อค้าแม่ค้าและเทศกิจหรือสำนักงานเขต คือ อยากให้เทศกิจกับพ่อค้าแม่ค้าสร้างความสมานฉันท์ อยากให้พ่อค้าแม่ค้าควรมีมุมมองที่กว้าง ๆ มากกว่าที่เป็นอยู่ไม่ควรอยู่ในมุมแคบ ๆ

ปัญหาที่พ่อค้าแม่ค้าได้แสดงความคิดเห็นในการแก้ไขปัญหาก็เกี่ยวกับผู้ค้าขายด้วยกันจะเป็นเรื่อง การตรวจสอบราคาสินค้าให้ได้ทุกเจ้าและการชั่งน้ำหนักของกิโลแม่ค้าพ่อค้า เพราะค้าขายอยู่ด้วยกันจะรู้เห็นกันดีว่าใครเป็นอย่างไร พ่อค้าแม่ค้าควรขายของที่สะอาดมีคุณภาพควรปรับปรุงสินค้าให้ดีขึ้น ซื่อสัตย์ต่อลูกค้า ให้พ่อค้าแม่ค้าช่วยกันรักษาและดูแลกฎระเบียบจากทางราชการและขายของให้สมราคาแก่ท้องตลาดทั่วไปอย่างซื่อสัตย์ ควรไม่ให้พ่อค้าแม่ค้าขายของนอกเขตแผงของตัวเองและช่วยกันรักษาความสะอาด

ปัญหาที่พ่อค้าแม่ค้าได้แสดงความคิดเห็นที่เกี่ยวกับปัญหาการถูกเก็บเงินนอกระบบหรือเกิดจากขอค่าคุ้มครอง คือ การแก้ปัญหาหาเพียโดยรวมมือกับเทศกิจ มีการเก็บเป็นรายวัน ละ 10 บาท (เดือนละ 300 บาท) ต่อ 1 แผงค้าทำให้เกิดการสูญเสยรายได้รายวันประกอบกับค่าครองชีพรายวัน ค่าใช้จ่ายต่อครอบครัวทำให้ผลกำไรจะไม่พอกับค่าใช้จ่ายประกอบกับรายได้ไม่แน่นอนต่อวัน

ปัญหาที่พ่อค้าแม่ค้าได้แสดงความคิดเห็นในเรื่องที่เกี่ยวกับรัฐ คือ ให้ปกครองกันเองโดยมีหัวหน้าของแต่ละพื้นที่โดยจะต้องขึ้นรายงานตัวต่อเขตพื้นที่ไม่ใช่มาเพียแต่เป็นหัวหน้าของพวกแม่ค้าไม่ให้เทศกิจมายุ่ง อยากให้ดูแลเกี่ยวกับราคาพืชผักและของใช้ที่บางครั้งก็แพงเกินความเป็นจริงอย่างหน้าเทศกาลผักบางอย่างติดราคาไว้อย่างหนึ่งแต่ขายอีกราคาหนึ่งบางครั้งสับสนมาก อยากให้ช่วยให้การค้าดีขึ้นกว่าเดิมเพราะตอนนี้การค้าขายแย่มากขายไม่ค่อยมีกำไรอยากมีแผงที่เป็นเจ้าของเอง อยากให้รัฐใส่ใจในค่าครองชีพให้มากกว่านี้และไม่ให้มีการโกงกินปัญหาที่พ่อค้าแม่ค้าได้แสดงความคิดเห็นในเรื่องที่เกี่ยวกับห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ เช่น LOTUS คือ ควรมีการควบคุมห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ เช่น LOTUS

ส่วนที่ 4 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างคุณลักษณะ กับปัญหาและอุปสรรคการค้าขายของพ่อค้าแม่ค้าที่ตลาดบางแค ด้านความคิดเห็นต่อการทำงานของเทศกิจหรือสำนักงานเขตและด้านผลกระทบเกี่ยวกับการเกิดขึ้นของธุรกิจห้างค้าปลีกขนาดใหญ่

ตารางที่ 4.11

ความสัมพันธ์ระหว่างเพศกับความคิดเห็นต่อปัญหาและอุปสรรค

ในการค้าขายที่ตลาดบางแค

ความคิดเห็น	เพศ	N	MEAN	S.D.	ผลต่าง
1. ระยะเวลาที่กำหนดให้ตั้งขาย	หญิง	54	2.50	1.077	0.12
	ชาย	23	2.38	0.805	
2. การทำความสะอาด	หญิง	54	1.80	0.655	0.10
	ชาย	23	1.90	0.700	
3. การหยุดขายวันจันทร์	หญิง	54	3.54	1.328	*0.44
	ชาย	23	3.10	1.411	
4. การปรับของเทศกิจหรือสำนักงานเขต	หญิง	54	3.76	1.063	0.19
	ชาย	23	3.95	1.071	
5. สถานที่ที่กำหนดให้ตั้งขาย	หญิง	54	1.83	0.771	0.02
	ชาย	23	1.81	0.680	
6. การจัดทำทะเบียนผู้ค้า	หญิง	54	1.83	0.694	0.07
	ชาย	23	1.76	0.539	
7. ความเป็นธรรมของเทศกิจหรือสำนักงานเขต	หญิง	54	2.81	0.933	*0.57
	ชาย	23	3.38	1.024	
8. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้ยอดขายลดลง	หญิง	54	2.83	1.095	*0.50
	ชาย	23	2.33	0.966	
9. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้เสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น	หญิง	54	2.81	0.826	*0.43
	ชาย	23	2.38	0.973	

ตารางที่ 4.11 (ต่อ)

ความคิดเห็น	เพศ	N	MEAN	S.D.	ผลต่าง
10. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS แย่ง ลูกค้าในตลาด	หญิง	54	3.00	1.149	*0.52
	ชาย	23	2.48	0.981	
11. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้ กำไรลดลง	หญิง	54	2.70	1.160	*0.27
	ชาย	23	2.43	1.076	
12. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้ วันและเวลาในการขายลดลง	หญิง	54	2.70	1.021	0.22
	ชาย	23	2.48	1.123	

หมายเหตุ: * = แตกต่าง

รวม ชาย = 2.53 หญิง = 2.67 ผลต่าง = 0.14

กลุ่มตัวอย่างเพศชาย และเพศหญิง มีความคิดเห็นในปัญหาและอุปสรรคการค้าขาย ไม่แตกต่างกัน (ผลต่างค่าเฉลี่ย = 0.14) เมื่อแยกพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า กลุ่มตัวอย่างเพศหญิง พบปัญหาและอุปสรรค การหยุดขายวันจันทร์ ความเป็นธรรมของเทศกาลหรือสำนักงานเขต ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้ยอดขายลดลง เสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น ถูกแย่งลูกค้าในตลาด และกำไรลดลงมากกว่ากลุ่มตัวอย่างเพศชาย (ผลต่างค่าเฉลี่ย 0.44, 0.57, 0.50, 0.43, 0.52, 0.27) (ตารางที่ 4. 11)

ตารางที่ 4.12

ความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับความคิดเห็นต่อปัญหาและอุปสรรค
ในการค้าขายที่ตลาดบางแค

ความคิดเห็น	อายุ (ปี)	N	MEAN	S.D.	ผลต่าง
1. ระยะเวลาที่กำหนดให้ตั้งขาย	>= 38	44	2.39	0.895	0.19
	<38	33	2.58	1.148	
2. การทำความสะอาด	>= 38	44	1.86	0.668	0.09
	<38	33	1.77	0.669	

ตารางที่ 4.12 (ต่อ)

ความคิดเห็น	อายุ (ปี)	N	MEAN	S.D.	ผลต่าง
3. การหยุดขายวันจันทร์	>= 38	44	3.41	1.452	0.01
	<38	33	3.42	1.232	
4. การปรับของเทศกาลหรือสำนักงานเขต	>= 38	44	3.93	1.149	*0.28
	<38	33	3.65	0.915	
5. สถานที่ที่กำหนดให้ตั้งขาย	>= 38	44	1.86	0.702	0.09
	<38	33	1.77	0.805	
6. การจัดทำทะเบียนผู้ค้า	>= 38	44	1.82	0.582	0.01
	<38	33	1.81	0.749	
7. ความเป็นธรรมของเทศกาลหรือสำนักงานเขต	>= 38	44	3.00	1.034	0.06
	<38	33	2.94	0.929	
8. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้ยอดขายลดลง	>= 38	44	2.82	1.063	*0.30
	<38	33	2.52	1.092	
9. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้เสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น	>= 38	44	2.77	0.803	0.19
	<38	33	2.58	0.992	
10. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS แย่งลูกค้าในตลาด	>= 38	44	2.95	1.077	0.24
	<38	33	2.71	1.189	
11. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้กำไรลดลง	>= 38	44	2.66	0.987	0.08
	<38	33	2.58	1.336	
12. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้วันและเวลาในการขายลดลง	>= 38	44	2.68	0.983	0.10
	<38	33	2.58	1.148	

หมายเหตุ: * = แตกต่าง

รวม อายุมากกว่าหรือเท่ากับ 38 ปีขึ้นไป = 2.67 อายุน้อยกว่า 38 ปี = 2.57

ผลต่าง = 0.10

กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุมากกว่าหรือเท่ากับ 38 ปีขึ้นไปและอายุน้อยกว่า 38 ปี มีความคิดเห็นในปัญหาและอุปสรรคการค้าขาย ไม่แตกต่างกัน (ผลต่างค่าเฉลี่ย = 0.10) เมื่อแยก

พิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า กลุ่มตัวอย่าง ที่มีอายุมากกว่าหรือเท่ากับ 38 ปีขึ้นไปพบปัญหา และอุปสรรค การปรับของเทคนิคหรือสำนักงานเขต,ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้ยอดขาย ลดลงมากกว่ากลุ่มตัวอย่างอายุน้อยกว่า 38 ปี (ผลต่างค่าเฉลี่ย 0.28, 0.30) (ตารางที่ 4.12)

ตารางที่ 4.13

ความสัมพันธ์ระหว่างที่พอกอาศัยกับความคิดเห็นต่อปัญหาและอุปสรรค
ในการค้าขายที่ตลาดบางแค

ความคิดเห็น	ที่อยู่	N	MEAN	S.D.	ผลต่าง
1. ระยะเวลาที่กำหนดให้ตั้งขาย	เขตอื่น	55	2.36	0.930	*0.39
	เขตบางแค	22	2.75	1.164	
2. การทำความสะอาด	เขตอื่น	55	1.89	0.712	*0.24
	เขตบางแค	22	1.65	0.489	
3. การหยุดขายวันจันทร์	เขตอื่น	55	3.44	1.358	0.09
	เขตบางแค	22	3.35	1.387	
4. การปรับของเทคนิคหรือ สำนักงานเขต	เขตอื่น	55	3.80	1.161	0.05
	เขตบางแค	22	3.85	0.745	
5. สถานที่ที่กำหนดให้ตั้งขาย	เขตอื่น	55	1.91	0.800	*0.31
	เขตบางแค	22	1.60	0.503	
6. การจัดทำทะเบียนผู้ค้า	เขตอื่น	55	1.82	0.611	0.02
	เขตบางแค	22	1.80	0.768	
7. ความเป็นธรรมของเทคนิคหรือ สำนักงานเขต	เขตอื่น	55	2.87	1.037	*0.38
	เขตบางแค	22	3.25	0.786	
8. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้ยอดขายลดลง	เขตอื่น	55	2.89	1.039	*0.78
	เขตบางแค	22	2.11	0.994	
9. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้เสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น	เขตอื่น	55	2.80	0.840	*0.43
	เขตบางแค	22	2.37	0.955	
10. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS แย่งลูกค้าในตลาด	เขตอื่น	55	3.09	1.066	*0.93
	เขตบางแค	22	2.16	1.015	

ตารางที่ 4.13 (ต่อ)

ความคิดเห็น	ที่อยู่	N	MEAN	S.D.	ผลต่าง
11. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้กำไรลดลง	เขตอื่น	55	2.79	1.074	*0.63
	เขตบางแค	22	2.16	1.214	
12. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้วันและเวลาในการขายลดลง	เขตอื่น	55	2.73	0.981	*0.36
	เขตบางแค	22	2.37	1.212	

หมายเหตุ: * = แตกต่าง

รวม ที่พัททอศัยเขตอื่น = 2.69 เขตบางแค = 2.45 ผลต่าง = 0.24

กลุ่มตัวอย่างที่มีที่พัททอศัยเขตอื่นและเขตบางแค มีความคิดเห็นในปัญหาและอุปสรรคการค้าขาย ไม่แตกต่างกัน (ผลต่างค่าเฉลี่ย = 0.24) เมื่อแยกพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า กลุ่มตัวอย่าง ที่มีที่พัททอศัยเขตอื่นพบปัญหาและอุปสรรคส่วนใหญ่คือ ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้ยอดขายลดลง ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS แย่งลูกค้าในตลาด ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้กำไรลดลงมากกว่ากลุ่มตัวอย่างเขตบางแค (ผลต่างค่าเฉลี่ย 0.78, 0.93, 0.63) (ตารางที่ 4. 13)

ตารางที่ 4.14

ความสัมพันธ์ระหว่างภูมิลำเนากับความคิดเห็นต่อปัญหา
และอุปสรรคในการค้าขายที่ตลาดบางแค

ความคิดเห็น	ภูมิลำเนา	N	MEAN	S.D.	ผลต่าง
1. ระยะเวลาที่กำหนดให้ตั้งขาย	กทม.	56	2.41	0.968	0.22
	ต่างจังหวัด	21	2.63	1.116	
2. การทำความสะอาด	กทม.	56	1.88	0.634	0.20
	ต่างจังหวัด	21	1.68	0.749	
3. การหยุดขายวันจันทร์	กทม.	56	3.41	1.345	0.01
	ต่างจังหวัด	21	3.42	1.427	

ตารางที่ 4.14 (ต่อ)

ความคิดเห็น	ภูมิภาค	N	MEAN	S.D.	ผลต่าง
4. การปรับของเทคนิคหรือ สำนักงานเขต	กทม.	56	3.71	1.057	*0.40
	ต่างจังหวัด	21	4.11	1.049	
5. สถานที่ที่กำหนดให้ตั้งขาย	กทม.	56	1.88	0.788	0.20
	ต่างจังหวัด	21	1.68	0.582	
6. การจัดทำทะเบียนผู้ค้า	กทม.	56	1.84	0.565	0.10
	ต่างจังหวัด	21	1.74	0.872	
7. ความเป็นธรรมของเทคนิคหรือ สำนักงานเขต	กทม.	56	2.95	0.980	0.10
	ต่างจังหวัด	21	3.05	1.026	
8. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้ยอดขายลดลง	กทม.	56	2.75	1.090	*0.25
	ต่างจังหวัด	21	2.50	1.043	
9. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้เสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น	กทม.	56	2.67	0.893	0.11
	ต่างจังหวัด	21	2.78	0.878	
10. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS แย่งลูกค้าในตลาด	กทม.	56	2.91	1.138	0.24
	ต่างจังหวัด	21	2.67	1.085	
11. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้กำไรลดลง	กทม.	56	2.63	1.159	0.02
	ต่างจังหวัด	21	2.61	1.092	
12. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้วันและเวลาในการขายลดลง	กทม.	56	2.56	1.035	*0.33
	ต่างจังหวัด	21	2.89	1.079	

หมายเหตุ: * = แตกต่าง

รวม ภูมิภาค กทม. = 2.63 ภูมิภาคต่างจังหวัด = 2.64 ผลต่าง = 0.01

กลุ่มตัวอย่างที่มีภูมิภาค กทม. และภูมิภาคต่างจังหวัด มีความคิดเห็นในปัญหาและอุปสรรคการค้าขาย ไม่แตกต่างกัน (ผลต่างค่าเฉลี่ย = 0.01) เมื่อแยกพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า กลุ่มตัวอย่าง ที่มีภูมิภาค กทม. พบปัญหาและอุปสรรคส่วนใหญ่คือ การปรับของเทคนิคหรือสำนักงานเขต ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้ยอดขายลดลง ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS

ทำให้วันและเวลาในการขายลดลงมากกว่ากลุ่มตัวอย่างภูมิภาคนาต่างจังหวัด (ผลต่างค่าเฉลี่ย 0.40, 0.25, 0.33) (ตารางที่ 4.14)

ตารางที่ 4.15

ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพเดิมกับความคิดเห็นต่อปัญหาและอุปสรรค
ในการค้าขายที่ตลาดบางแค

ความคิดเห็น	อาชีพเดิม	N	MEAN	S.D.	ผลต่าง
1. ระยะเวลาที่กำหนดให้ตั้งขาย	ค้าขาย	52	2.42	0.977	0.15
	อาชีพอื่น	25	2.57	1.080	
2. การทำความสะอาด	ค้าขาย	52	1.83	0.678	0.00
	อาชีพอื่น	25	1.83	0.650	
3. การหยุดขายวันจันทร์	ค้าขาย	52	3.21	1.377	*0.66
	อาชีพอื่น	25	3.87	1.217	
4. การปรับของเทคนิคหรือ สำนักงานเขต	ค้าขาย	52	3.69	1.147	*0.40
	อาชีพอื่น	25	4.09	0.793	
5. สถานที่ที่กำหนดให้ตั้งขาย	ค้าขาย	52	1.90	0.823	*0.25
	อาชีพอื่น	25	1.65	0.487	
6. การจัดทำทะเบียนผู้ค้า	ค้าขาย	52	1.85	0.668	0.11
	อาชีพอื่น	25	1.74	0.619	
7. ความเป็นธรรมของเทคนิคหรือ สำนักงานเขต	ค้าขาย	52	3.00	0.970	0.09
	อาชีพอื่น	25	2.91	1.041	
8. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้ยอดขายลดลง	ค้าขาย	52	2.58	1.054	*0.38
	อาชีพอื่น	25	2.96	1.107	
9. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้เสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น	ค้าขาย	52	2.60	0.846	*0.31
	อาชีพอื่น	25	2.91	0.949	
10. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS แย่งลูกค้าในตลาด	ค้าขาย	52	2.73	1.122	*0.40
	อาชีพอื่น	25	3.13	1.100	

ตารางที่ 4.15 (ต่อ)

ความคิดเห็น	อาชีพเดิม	N	MEAN	S.D.	ผลต่าง
11. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้กำไรลดลง	ค้าขาย	52	2.60	1.089	0.10
	อาชีพอื่น	25	2.70	1.259	
12. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้วันและเวลาในการขายลดลง	ค้าขาย	52	2.58	0.997	0.20
	อาชีพอื่น	25	2.78	1.166	

หมายเหตุ: * = แตกต่าง

รวม อาชีพค้าขาย = 2.58 อาชีพอื่น = 2.79 ผลต่าง = 0.17

กลุ่มตัวอย่างที่มีอาชีพค้าขายและอาชีพอื่น มีความคิดเห็นในปัญหาและอุปสรรค การค้าขาย ไม่แตกต่างกัน (ผลต่างค่าเฉลี่ย = 0.17) เมื่อแยกพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า กลุ่มตัวอย่าง ที่มีอาชีพค้าขายพบปัญหาและอุปสรรคส่วนใหญ่ที่มากที่สุด คือ การหยุดขาย วันจันทร์ ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS แยกลูกค้าในตลาดมากกว่ากลุ่มตัวอย่างอาชีพอื่น (ผลต่าง ค่าเฉลี่ย 0.40, 0.40) (ตารางที่ 4.15)

ตารางที่ 4.16

ความสัมพันธ์ระหว่างการศึกษากับความคิดเห็นต่อปัญหาและอุปสรรค
ในการค้าขายที่ตลาดบางแค

ความคิดเห็น	การศึกษา	N	MEAN	S.D.	ผลต่าง
1. ระยะเวลาที่กำหนดให้ ตั้งขาย	ต่ำกว่า ป.6	14	2.07	0.829	*0.55
	ม.6 หรือเทียบเท่า	13	2.62	1.121	
2. การทำความสะอาด	ต่ำกว่า ป.6	14	1.86	0.535	0.22
	ม.6 หรือเทียบเท่า	13	2.08	0.760	
3. การหยุดขายวันจันทร์	ต่ำกว่า ป.6	14	3.07	1.685	*0.62
	ม.6 หรือเทียบเท่า	13	3.69	1.109	
4. การปรับของเทคนิคหรือ สำนักงานเขต	ต่ำกว่า ป.6	14	3.79	1.311	0.21
	ม.6 หรือเทียบเท่า	13	4.00	0.913	

ตารางที่ 4.16 (ต่อ)

ความคิดเห็น	การศึกษา	N	MEAN	S.D.	ผลต่าง
5. สถานที่ที่กำหนดให้ตั้งขาย	ต่ำกว่า ป.6	14	1.93	0.917	0.10
	ม.6 หรือเทียบเท่า	13	1.83	0.801	
6. การจัดทำทะเบียนผู้ค้า	ต่ำกว่า ป.6	14	1.64	0.633	0.21
	ม.6 หรือเทียบเท่า	13	1.85	0.555	
7. ความเป็นธรรมของเทศกิจ หรือสำนักงานเขต	ต่ำกว่า ป.6	14	2.86	1.292	*0.76
	ม.6 หรือเทียบเท่า	13	3.62	0.870	
8. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้ยอดขายลดลง	ต่ำกว่า ป.6	14	3.00	1.134	*1.08
	ม.6 หรือเทียบเท่า	13	1.92	0.862	
9. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้เสียค่าใช้จ่าย เพิ่มขึ้น	ต่ำกว่า ป.6	14	2.87	0.915	*0.56
	ม.6 หรือเทียบเท่า	13	2.31	0.751	
10. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS แย่งลูกค้าในตลาด	ต่ำกว่า ป.6	14	3.20	1.146	*1.28
	ม.6 หรือเทียบเท่า	13	1.92	0.862	
11. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้กำไรลดลง	ต่ำกว่า ป.6	14	2.80	1.082	*0.95
	ม.6 หรือเทียบเท่า	13	1.85	0.801	
12. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้วันและเวลาใน การขายลดลง	ต่ำกว่า ป.6	14	2.73	1.100	*0.81
	ม.6 หรือเทียบเท่า	13	1.92	0.862	

หมายเหตุ: * = แตกต่าง

รวม การศึกษาต่ำกว่า ป.6 = 2.65 การศึกษาม.6หรือเทียบเท่า = 2.46

ผลต่าง = 0.18

กลุ่มตัวอย่างที่มีการศึกษาต่ำกว่า ป.6 และที่มีการศึกษา ม.6 หรือเทียบเท่า มีความคิดเห็นในปัญหาและอุปสรรคการค้าขาย ไม่แตกต่างกัน (ผลต่างค่าเฉลี่ย = 0.18) เมื่อแยกพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีการศึกษาต่ำกว่า ป.6 พบปัญหาและอุปสรรคส่วนใหญ่มากที่สุด คือ ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้ยอดขายลดลง ห้างค้าปลีกประเภท

LOTUS แยกลูกค้าในตลาดมากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีการศึกษา ม.6 หรือเทียบเท่า (ผลต่างค่าเฉลี่ย 1.08, 1.28) (ตารางที่ 4.16)

ตารางที่ 4.17

ความสัมพันธ์ระหว่างสถานภาพสมรสกับความเห็นต่อ

ปัญหาและอุปสรรคในการค้าขายที่ตลาดบางแค

ความคิดเห็น	สถานะสมรส	N	MEAN	S.D.	ผลต่าง
1. ระยะเวลาที่กำหนดให้ตั้งขาย	แต่งงาน	44	2.41	0.972	0.14
	โสด	20	2.55	1.099	
2. การทำความสะอาด	แต่งงาน	44	1.75	0.488	0.2
	โสด	20	1.95	0.686	
3. การหยุดขายวันจันทร์	แต่งงาน	44	3.43	1.354	0.03
	โสด	20	3.40	1.314	
4. การปรับของเทคนิคหรือ สำนักงานเขต	แต่งงาน	44	4.02	1.000	*0.52
	โสด	20	3.50	1.100	
5. สถานที่ที่กำหนดให้ตั้งขาย	แต่งงาน	44	1.89	0.689	*0.29
	โสด	20	1.60	0.598	
6. การจัดทำทะเบียนผู้ค้า	แต่งงาน	44	1.77	0.565	0.18
	โสด	20	1.95	0.686	
7. ความเป็นธรรมของเทคนิคหรือ สำนักงานเขต	แต่งงาน	44	3.05	0.939	*0.30
	โสด	20	2.75	0.967	
8. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้ยอดขายลดลง	แต่งงาน	44	2.77	1.130	0.15
	โสด	20	2.62	1.024	
9. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้เสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น	แต่งงาน	44	2.74	0.848	0.12
	โสด	20	2.62	0.921	
10. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS แย่งลูกค้าในตลาด	แต่งงาน	44	2.91	1.151	0.10
	โสด	20	2.81	1.123	

ตารางที่ 4.17 (ต่อ)

ความคิดเห็น	สถานะสมรส	N	MEAN	S.D.	ผลต่าง
11. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้กำไรลดลง	แต่งงาน	44	2.44	1.076	*0.37
	โสด	20	2.81	1.078	
12. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้วันและเวลาในการขายลดลง	แต่งงาน	44	2.51	1.077	0.11
	โสด	20	2.62	0.973	

หมายเหตุ: * = แตกต่าง

รวม แต่งงาน = 2.64 โสด = 2.59 ผลต่าง = 0.04

กลุ่มตัวอย่างที่แต่งงานและโสด มีความคิดเห็นในปัญหาและอุปสรรคการค้าขายไม่แตกต่างกัน (ผลต่างค่าเฉลี่ย = 0.04) เมื่อแยกพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่แต่งงานพบปัญหาและอุปสรรคส่วนใหญ่ที่มากที่สุด คือ การปรับของเทคนิคหรือสำนักงานเขตมากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่โสด (ผลต่างค่าเฉลี่ย 0.52) (ตารางที่ 4.17)

ตารางที่ 4.18

ความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนบุตรกับความคิดเห็นต่อปัญหาและอุปสรรค
ในการค้าขายที่ตลาดบางแค

ความคิดเห็น	จำนวนบุตร	N	MEAN	S.D.	ผลต่าง
1. ระยะเวลาที่กำหนดให้ตั้งขาย	ไม่มีบุตร	26	2.88	1.143	*0.71
	มีบุตร 2 คน	23	2.17	0.717	
2. การทำความสะอาด	ไม่มีบุตร	26	1.96	0.662	*0.26
	มีบุตร 2 คน	23	1.70	0.470	
3. การหยุดขายวันจันทร์	ไม่มีบุตร	26	3.46	1.240	0.06
	มีบุตร 2 คน	23	3.52	1.410	
4. การปรับของเทคนิคหรือ สำนักงานเขต	ไม่มีบุตร	26	3.77	0.951	*0.36
	มีบุตร 2 คน	23	4.13	0.869	

ตารางที่ 4.18 (ต่อ)

ความคิดเห็น	จำนวนบุตร	N	MEAN	S.D.	ผลต่าง
5. สถานที่ที่กำหนดให้ตั้งขาย	ไม่มีบุตร	26	1.58	0.643	*0.46
	มีบุตร 2 คน	23	2.04	0.706	
6. การจัดทำทะเบียนผู้ค้า	ไม่มีบุตร	26	2.08	0.744	*0.30
	มีบุตร 2 คน	23	1.78	0.518	
7. ความเป็นธรรมของเทศกิจหรือสำนักงานเขต	ไม่มีบุตร	26	3.00	0.894	0.01
	มีบุตร 2 คน	23	2.96	0.878	
8. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้ยอดขายลดลง	ไม่มีบุตร	26	2.46	1.067	*0.36
	มีบุตร 2 คน	23	2.82	1.181	
9. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้เสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น	ไม่มีบุตร	26	2.50	0.949	*0.36
	มีบุตร 2 คน	23	2.86	0.834	
10. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS แย่งลูกค้าในตลาด	ไม่มีบุตร	26	2.62	1.169	0.24
	มีบุตร 2 คน	23	2.86	1.207	
11. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้กำไรลดลง	ไม่มีบุตร	26	2.69	1.225	0.10
	มีบุตร 2 คน	23	2.59	1.098	
12. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้วันและเวลาในการขายลดลง	ไม่มีบุตร	26	2.65	1.056	0.15
	มีบุตร 2 คน	23	2.50	0.964	

หมายเหตุ: * = แตกต่าง

รวม ไม่มีบุตร = 2.63 มีบุตร 2 คน = 2.66 ผลต่าง = 0.02

กลุ่มตัวอย่างที่ไม่มีบุตรและมีบุตร 2 คน มีความคิดเห็นในปัญหาและอุปสรรคการค้าขาย ไม่แตกต่างกัน (ผลต่างค่าเฉลี่ย = 0.02) เมื่อแยกพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่ไม่มีบุตรพบปัญหาและอุปสรรคส่วนใหญ่มากที่สุด คือ ระยะเวลาที่กำหนดให้ตั้งขายมากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีบุตร 2 คน (ผลต่างค่าเฉลี่ย 0.71) (ตารางที่ 4.18)

ตารางที่ 4.19

ความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาการเข้าสู่อาชีพกับความคิดเห็นต่อ
ปัญหาและอุปสรรคในการค้าขายที่ตลาดบางแค

ความคิดเห็น	ระยะเวลาในการทำอาชีพค้าขาย	N	MEAN	S.D.	ผลต่าง
1. ระยะเวลาที่กำหนดให้ตั้งขาย	ตั้งแต่ 9 ถึง 12 ปี	22	2.32	1.086	*0.48
	มากกว่า 12 ปี	15	2.80	1.082	
2. การทำความสะอาด	ตั้งแต่ 9 ถึง 12 ปี	22	1.82	0.733	0.05
	มากกว่า 12 ปี	15	1.87	0.743	
3. การหยุดขายวันจันทร์	ตั้งแต่ 9 ถึง 12 ปี	22	3.27	1.453	*0.53
	มากกว่า 12 ปี	15	3.80	1.124	
4. การปรับของเทคนิคหรือสำนักงานเขต	ตั้งแต่ 9 ถึง 12 ปี	22	3.95	1.214	0.15
	มากกว่า 12 ปี	15	3.80	1.207	
5. สถานที่ที่กำหนดให้ตั้งขาย	ตั้งแต่ 9 ถึง 12 ปี	22	1.82	0.907	0.05
	มากกว่า 12 ปี	15	1.87	0.834	
6. การจัดทำทะเบียนผู้ค้า	ตั้งแต่ 9 ถึง 12 ปี	22	1.77	0.685	0.10
	มากกว่า 12 ปี	15	1.87	0.640	
7. ความเป็นธรรมของเทคนิคหรือสำนักงานเขต	ตั้งแต่ 9 ถึง 12 ปี	22	3.27	0.985	*0.54
	มากกว่า 12 ปี	15	2.73	0.884	
8. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้ยอดขายลดลง	ตั้งแต่ 9 ถึง 12 ปี	22	2.65	1.071	0.22
	มากกว่า 12 ปี	15	2.43	1.089	
9. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้เสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น	ตั้งแต่ 9 ถึง 12 ปี	22	2.48	0.593	*0.38
	มากกว่า 12 ปี	15	2.86	0.864	
10. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS แย่งลูกค้าในตลาด	ตั้งแต่ 9 ถึง 12 ปี	22	2.87	1.180	0.23
	มากกว่า 12 ปี	15	2.64	1.216	

ตารางที่ 4.19 (ต่อ)

ความคิดเห็น	ระยะเวลาในการทำอาชีพค้าขาย	N	MEAN	S.D.	ผลต่าง
11. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้กำไรลดลง	ตั้งแต่ 9 ถึง 12 ปี	22	2.39	0.891	*0.32
	มากกว่า 12 ปี	15	2.71	1.139	
12. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้วันและเวลาในการขายลดลง	ตั้งแต่ 9 ถึง 12 ปี	22	2.61	0.839	0.04
	มากกว่า 12 ปี	15	2.57	1.089	

หมายเหตุ: * = แตกต่าง

รวม ตั้งแต่ 9 ถึง 12 ปี = 2.60 มากกว่า 12 ปี = 2.66 ผลต่าง = 0.06

กลุ่มตัวอย่างที่มีระยะเวลาในการทำอาชีพค้าขายตั้งแต่ 9 ถึง 12 ปีและมีระยะเวลาในการทำอาชีพค้าขายมากกว่า 12 ปี มีความคิดเห็นในปัญหาและอุปสรรคการค้าขาย ไม่แตกต่างกัน (ผลต่างค่าเฉลี่ย = 0.06) เมื่อแยกพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีระยะเวลาในการทำอาชีพค้าขายตั้งแต่ 9 ถึง 12 ปีพบปัญหาและอุปสรรคส่วนใหญ่มากที่สุด คือ การหยุดขายวันจันทร์และความเป็นธรรมของเทศกาลหรือสำนักงานเขตมากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีระยะเวลาในการทำอาชีพค้าขายมากกว่า 12 ปี (ผลต่างค่าเฉลี่ย 0.53, 0.54) (ตารางที่ 4.19)

ตารางที่ 4.20

ความสัมพันธ์ระหว่างการลงทุนกับความคิดเห็นต่อปัญหาและอุปสรรค
ในการค้าขายที่ตลาดบางแค

ความคิดเห็น	รายได้จากอาชีพค้าขาย/ เดือน	N	MEAN	S.D.	ผลต่าง
1. ระยะเวลาที่กำหนดให้ตั้งขาย	5,000 ถึง 10,000 บาท	39	2.51	1.048	0.01
	10,000 ถึง 15,000 บาท	16	2.50	1.095	
2. การทำความสะอาด	5,000 ถึง 10,000 บาท	39	1.77	0.706	0.23
	10,000 ถึง 15,000 บาท	16	2.00	0.632	

ตารางที่ 4.20 (ต่อ)

ความคิดเห็น	รายได้จากอาชีพค้าขาย/ เดือน	N	MEAN	S.D.	ผลต่าง
3. การหยุดขายวันจันทร์	5,000 ถึง 10,000 บาท	39	3.41	1.352	0.03
	10,000 ถึง 15,000 บาท	16	3.38	1.310	
4. การปรับของเทศกาลหรือ สำนักงานเขต	5,000 ถึง 10,000 บาท	39	3.69	1.004	*0.50
	10,000 ถึง 15,000 บาท	16	4.19	0.911	
5. สถานที่ที่กำหนดให้ตั้งขาย	5,000 ถึง 10,000 บาท	39	1.69	0.800	*0.25
	10,000 ถึง 15,000 บาท	16	1.94	0.680	
6. การจัดทำทะเบียนผู้ค้า	5,000 ถึง 10,000 บาท	39	1.90	0.788	0.21
	10,000 ถึง 15,000 บาท	16	1.69	0.479	
7. ความเป็นธรรมของเทศกาล หรือสำนักงานเขต	5,000 ถึง 10,000 บาท	39	2.79	1.005	*0.71
	10,000 ถึง 15,000 บาท	16	3.50	0.894	
8. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้ยอดขายลดลง	5,000 ถึง 10,000 บาท	39	2.74	1.201	*0.47
	10,000 ถึง 15,000 บาท	16	2.27	1.033	
9. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้เสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น	5,000 ถึง 10,000 บาท	39	2.82	1.010	*0.42
	10,000 ถึง 15,000 บาท	16	2.40	0.828	
10. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS แย่งลูกค้าในตลาด	5,000 ถึง 10,000 บาท	39	2.89	1.247	*0.36
	10,000 ถึง 15,000 บาท	16	2.53	1.125	
11. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้กำไรลดลง	5,000 ถึง 10,000 บาท	39	2.66	1.236	*0.39
	10,000 ถึง 15,000 บาท	16	2.27	1.033	
12. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้วันและเวลาใน การขายลดลง	5,000 ถึง 10,000 บาท	39	2.50	1.059	0.03
	10,000 ถึง 15,000 บาท	16	2.47	1.125	

หมายเหตุ: * = แตกต่าง

รวม 5,000 ถึง 10,000 บาท = 2.61 10,000 ถึง 15,000 บาท = 2.59

ผลต่าง = 0.019

กลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้จากอาชีพค้าขายต่อเดือน 5,000 ถึง 10,000 บาทและที่มีรายได้จากอาชีพค้าขายต่อเดือน 10,000 ถึง 15,000 บาท มีความคิดเห็นในปัญหาและอุปสรรคการค้าขาย ไม่แตกต่างกัน (ผลต่างค่าเฉลี่ย = 0.019) เมื่อแยกพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้จากอาชีพค้าขายต่อเดือน 5,000 ถึง 10,000 บาทพบปัญหาและอุปสรรคส่วนใหญ่ที่มากที่สุด คือ ความเป็นธรรมของเทศกาลหรือสำนักงานเขตมากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้จากอาชีพค้าขายต่อเดือน 10,000 ถึง 15,000 บาท (ผลต่างค่าเฉลี่ย 0.71) (ตารางที่ 4.20)

ตารางที่ 4.21

ความสัมพันธ์ระหว่างประเภทสินค้าที่ขายกับความคิดเห็นต่อ
ปัญหาและอุปสรรคในการค้าขายที่ตลาดบางแค

ความคิดเห็น	ชนิดของสินค้าที่ขาย	N	MEAN	S.D.	ผลต่าง
1. ระยะเวลาที่กำหนดให้ตั้ง ขาย	อาหารสำเร็จรูป	30	2.43	1.165	0.05
	อาหารสด	24	2.38	0.875	
2. การทำความสะอาด	อาหารสำเร็จรูป	30	1.87	0.776	0.08
	อาหารสด	24	1.79	0.509	
3. การหยุดขายวันจันทร์	อาหารสำเร็จรูป	30	3.30	1.393	0.01
	อาหารสด	24	3.29	1.233	
4. การปรับของเทศกาลหรือ สำนักงานเขต	อาหารสำเร็จรูป	30	3.97	1.098	*0.30
	อาหารสด	24	3.67	0.963	
5. สถานที่ที่กำหนดให้ตั้งขาย	อาหารสำเร็จรูป	30	1.67	0.661	*0.46
	อาหารสด	24	2.13	0.947	
6. การจัดทำทะเบียนผู้ค้า	อาหารสำเร็จรูป	30	1.70	0.702	0.22
	อาหารสด	24	1.92	0.504	
7. ความเป็นธรรมของเทศกาล หรือสำนักงานเขต	อาหารสำเร็จรูป	30	2.90	1.213	0.14
	อาหารสด	24	3.04	0.859	
8. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้ยอดขายลดลง	อาหารสำเร็จรูป	30	2.97	1.273	*0.34
	อาหารสด	24	2.63	0.924	

ตารางที่ 4.21 (ต่อ)

ความคิดเห็น	ชนิดของสินค้าที่ขาย	N	MEAN	S.D.	ผลต่าง
9. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้เสียค่าใช้จ่าย เพิ่มขึ้น	อาหารสำเร็จรูป	30	2.93	1.048	*0.26
	อาหารสด	24	2.67	0.702	
10. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS แยกลูกค้าในตลาด	อาหารสำเร็จรูป	30	3.13	1.279	*0.38
	อาหารสด	24	2.75	1.032	
11. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้กำไรลดลง	อาหารสำเร็จรูป	30	2.47	1.252	*0.41
	อาหารสด	24	2.88	1.076	
12. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้วันและเวลาใน การขายลดลง	อาหารสำเร็จรูป	30	2.53	1.137	*0.39
	อาหารสด	24	2.92	1.018	

หมายเหตุ: * = แตกต่าง

รวม อาหารสำเร็จรูป = 2.65 อาหารสด = 2.67 ผลต่าง = 0.016

กลุ่มตัวอย่างที่มีชนิดของสินค้าที่ขาย คืออาหารสำเร็จรูป และที่มีชนิดของสินค้าที่ขาย คืออาหารสด มีความคิดเห็นในปัญหาและอุปสรรคการค้าขาย ไม่แตกต่างกัน (ผลต่างค่าเฉลี่ย = 0.016) เมื่อแยกพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า กลุ่มตัวอย่าง ที่มีชนิดของสินค้าที่ขาย คืออาหารสำเร็จรูปพบปัญหาและอุปสรรคส่วนใหญ่มากที่สุด คือ สถานที่ที่กำหนดให้ตั้งขายมากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีชนิดของสินค้าที่ขาย คืออาหารสด (ผลต่างค่าเฉลี่ย 0.46) (ตารางที่ 4.21)

ตารางที่ 4.22

ความสัมพันธ์ระหว่างค่าใช้จ่ายกับความคิดเห็นต่อปัญหาและอุปสรรค

ในการค้าขายที่ตลาดบางแค

ความคิดเห็น	เงินลงทุน (บาท) / วัน	N	MEAN	S.D.	ผลต่าง
1. ระยะเวลาที่กำหนดให้ตั้งขาย	>= 2,000	35	2.47	0.776	0.14
	<2,000	42	2.33	1.171	
2. การทำความสะอาด	>= 2,000	35	1.73	0.521	0.10
	<2,000	42	1.83	0.737	
3. การหยุดขายวันจันทร์	>= 2,000	35	3.53	1.252	*0.34
	<2,000	42	3.19	1.390	
4. การปรับของเทคนิคหรือ สำนักงานเขต	>= 2,000	35	3.83	1.053	0.02
	<2,000	42	3.81	1.117	
5. สถานที่ที่กำหนดให้ตั้งขาย	>= 2,000	35	1.93	0.907	0.21
	<2,000	42	1.72	0.659	
6. การจัดทำทะเบียนผู้ค้า	>= 2,000	35	2.07	0.785	*0.46
	<2,000	42	1.61	0.494	
7. ความเป็นธรรมของเทคนิค หรือสำนักงานเขต	>= 2,000	35	3.03	0.850	0.06
	<2,000	42	2.97	1.183	
8. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้ยอดขายลดลง	>= 2,000	35	2.40	1.070	*0.46
	<2,000	42	2.86	1.125	
9. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้เสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น	>= 2,000	35	2.53	0.900	0.22
	<2,000	42	2.75	0.906	
10. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS แย่งลูกค้าในตลาด	>= 2,000	35	2.60	1.102	*0.43
	<2,000	42	3.03	1.207	

ตารางที่ 4.22 (ต่อ)

ความคิดเห็น	เงินลงทุน (บาท) / วัน	N	MEAN	S.D.	ผลต่าง
11. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้กำไรลดลง	$\geq 2,000$	35	2.63	1.189	0.07
	$< 2,000$	42	2.56	1.157	
12. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้วันและเวลาใน การขายลดลง	$\geq 2,000$	35	2.60	1.003	0.01
	$< 2,000$	42	2.61	1.178	

หมายเหตุ: * = แตกต่าง

รวม $\geq 2,000 = 2.61$ $< 2,000 = 2.60$ ผลต่าง = 0.006

กลุ่มตัวอย่างที่มีเงินลงทุน (บาท) ต่อวันมากกว่าหรือเท่ากับ 2,000 บาทและ ที่มีเงินลงทุน (บาท) ต่อวันน้อยกว่า 2,000 บาท มีความคิดเห็นในปัญหาและอุปสรรคการค้าขายไม่แตกต่างกัน (ผลต่างค่าเฉลี่ย = 0.006) เมื่อแยกพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีเงินลงทุน (บาท) ต่อวันมากกว่าหรือเท่ากับ 2,000 บาทพบปัญหาและอุปสรรคส่วนใหญ่ที่มากที่สุด คือ การจัดทำทะเบียนผู้ค้าและห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้ยอดขายลดลงมากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีเงินลงทุน (บาท) ต่อวันน้อยกว่า 2,000 บาท (ผลต่างค่าเฉลี่ย 0.46, 0.46) (ตารางที่ 4.22)

ตารางที่ 4.23

ความสัมพันธ์ระหว่างความอิสระในอาชีพกับความเห็นต่อ

ปัญหาและอุปสรรคในการค้าขายที่ตลาดบางแค

ความคิดเห็น	ความอิสระใน อาชีพค้าขาย	N	MEAN	S.D.	ผลต่าง
1. ระยะเวลาที่กำหนดให้ตั้งขาย	อิสระ	73	2.45	0.983	*0.30
	ไม่อิสระ	4	2.75	1.500	
2. การทำความสะอาด	อิสระ	73	1.83	0.676	0.08
	ไม่อิสระ	4	1.75	0.500	

ตารางที่ 4.23 (ต่อ)

ความคิดเห็น	ความอิสระใน อาชีพค้าขาย	N	MEAN	S.D.	ผลต่าง
3. การหยุดขายวันจันทร์	อิสระ	73	3.41	1.348	0.09
	ไม่อิสระ	4	3.50	1.732	
4. การปรับของเทคนิคหรือ สำนักงานเขต	อิสระ	73	3.82	1.073	0.07
	ไม่อิสระ	4	3.75	0.957	
5. สถานที่ที่กำหนดให้ตั้งขาย	อิสระ	73	1.87	0.735	*0.87
	ไม่อิสระ	4	1.00	0.000	
6. การจัดทำทะเบียนผู้ค้า	อิสระ	73	1.79	0.607	*0.46
	ไม่อิสระ	4	2.25	1.258	
7. ความเป็นธรรมของเทคนิคหรือ สำนักงานเขต	อิสระ	73	3.00	0.986	*0.50
	ไม่อิสระ	4	2.50	1.000	
8. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้ยอดขายลดลง	อิสระ	73	2.66	1.048	*0.34
	ไม่อิสระ	4	3.00	1.633	
9. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้เสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น	อิสระ	73	2.69	0.843	*0.31
	ไม่อิสระ	4	3.00	1.633	
10. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS แย่งลูกค้าในตลาด	อิสระ	73	2.83	1.103	0.17
	ไม่อิสระ	4	3.00	1.633	
11. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำ ให้กำไรลดลง	อิสระ	73	2.59	1.110	*0.41
	ไม่อิสระ	4	3.00	1.633	
12. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำ ให้วันและเวลาในการขายลดลง	อิสระ	73	2.63	1.052	0.13
	ไม่อิสระ	4	2.50	1.000	

หมายเหตุ: * = แตกต่าง

รวม อิสระ = 2.63 ไม่อิสระ = 2.66 ผลต่าง = 0.035

กลุ่มตัวอย่างที่มีความอิสระในอาชีพค้าขายและที่ไม่มีความอิสระในอาชีพค้าขาย
มีความคิดเห็นในปัญหาและอุปสรรคการค้าขาย ไม่แตกต่างกัน (ผลต่างค่าเฉลี่ย = 0.035)

เมื่อแยกพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า กลุ่มตัวอย่าง ที่มีความอิสระในอาชีพค้าขายพบปัญหาและอุปสรรคส่วนใหญ่ที่มากที่สุด คือ สถานที่ที่กำหนดให้ตั้งขายมากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่ไม่มี ความอิสระในอาชีพค้าขาย (ผลต่างค่าเฉลี่ย 0.87) (ตารางที่ 4.23)

ตารางที่ 4.24

ความสัมพันธ์ระหว่างความพึงพอใจในอาชีพกับความคิดเห็นต่อ
ปัญหาและอุปสรรคในการค้าขายที่ตลาดบางแค

ความคิดเห็น	ความพอใจในอาชีพ	N	MEAN	S.D.	ผลต่าง
1. ระยะเวลาที่กำหนดให้ตั้งขาย	พอใจ	70	2.51	1.006	0.22
	ไม่พอใจ	7	2.29	0.951	
2. การทำความสะอาด	พอใจ	70	1.87	0.672	*0.30
	ไม่พอใจ	7	1.57	0.535	
3. การหยุดขายวันจันทร์	พอใจ	70	3.45	1.374	0.16
	ไม่พอใจ	7	3.29	1.254	
4. การปรับของเทคนิคหรือ สำนักงานเขต	พอใจ	70	3.79	1.095	0.21
	ไม่พอใจ	7	4.00	0.816	
5. สถานที่ที่กำหนดให้ตั้งขาย	พอใจ	70	1.82	0.716	0.01
	ไม่พอใจ	7	1.86	1.069	
6. การจัดทำทะเบียนผู้ค้า	พอใจ	70	1.76	0.605	*0.53
	ไม่พอใจ	7	2.29	0.951	
7. ความเป็นธรรมของเทคนิคหรือ สำนักงานเขต	พอใจ	70	2.96	0.976	0.18
	ไม่พอใจ	7	3.14	1.215	
8. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้ยอดขายลดลง	พอใจ	70	2.73	1.060	*0.59
	ไม่พอใจ	7	2.14	1.215	
9. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้เสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น	พอใจ	70	2.73	0.887	*0.30
	ไม่พอใจ	7	2.43	0.976	
10. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS แย่งลูกค้าในตลาด	พอใจ	70	2.92	1.100	*0.92
	ไม่พอใจ	7	2.00	1.155	

ตารางที่ 4.24 (ต่อ)

ความคิดเห็น	ความพอใจในอาชีพ	N	MEAN	S.D.	ผลต่าง
11. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้กำไรลดลง	พอใจ	70	2.70	1.150	*0.99
	ไม่พอใจ	7	1.71	0.488	
12. ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้วันและเวลาในการขายลดลง	พอใจ	70	2.65	1.060	0.22
	ไม่พอใจ	7	2.43	0.976	

หมายเหตุ: * = แตกต่าง

รวม พพอใจ = 2.65 ไม่พอใจ = 2.42 ผลต่าง = 0.228

กลุ่มตัวอย่างที่มีความอิสระในอาชีพค้าขายและที่ไม่มีความอิสระในอาชีพค้าขาย มีความคิดเห็นในปัญหาและอุปสรรคการค้าขาย ไม่แตกต่างกัน (ผลต่างค่าเฉลี่ย = 0.228) เมื่อแยกพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีความอิสระในอาชีพค้าขายพบปัญหาและอุปสรรคส่วนใหญ่ที่สุด คือ ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS แย่งลูกค้าในตลาด ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้กำไรลดลงมากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่ไม่มีความอิสระในอาชีพค้าขาย (ผลต่างค่าเฉลี่ย 0.92, 0.99) (ตารางที่ 4.24)

การอภิปรายผลการศึกษา

จากผลการศึกษา สามารถอภิปรายผลตามวัตถุประสงค์ในการศึกษาได้ดังกล่าว คือ

1. ด้านคุณลักษณะทั่วไปของพ่อค้าแม่ค้าที่ตลาดบางแค จะเห็นได้ว่าคุณลักษณะด้านเพศของพ่อค้าแม่ค้าที่ตลาดบางแค ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ซึ่งสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ James T. Fawcett (1984); Alison J. Murray (1992); นภัส ศิริสัมพันธ์ (2537 อ้างถึงใน ปณิธิ สุขสมบุญ, 2545, น. 10) ที่แสดง ทักษะในเรื่องของปัจจัยที่ทำให้เพศหญิงเข้าสู่อาชีพค้าขาย เพราะเป็นการเข้าสู่อาชีพที่เหมาะสมกับเพศซึ่งเป็นหญิงมากกว่าชาย ผู้หญิงจะมีความชำนาญกว่าผู้ชายในการค้าขาย ที่สอดคล้องกันว่าปัจจัยสำคัญที่ดึงดูดให้ผู้หญิงประกอบอาชีพหาบเร่ แผงลอย เนื่องจากเป็นอาชีพที่ง่ายต่อการเข้าสู่อาชีพ เป็นการค้าขายขนาดเล็ก ใช้แรงงานอย่างเข้มข้น อาศัยทุนและเทคโนโลยีต่ำ นอกจากนี้ยังมีความยืดหยุ่น และความหลากหลาย และสอดคล้องกับงานวิจัยของเรณู สังข์ทองจีน (2535) ศึกษาเรื่อง “การประกอบอาชีพของแรงงานหญิงใน

เขตกรุงเทพมหานคร : ศึกษาเฉพาะกรณีผู้ประกอบการอาชีพหาบเร่ประเภทอาหาร ซึ่งมีการวิจัยในด้านของผู้ค้าขายซึ่งเป็นเพศหญิง ที่ได้แสดงความคิดเห็นโดยส่วนมากในเรื่อง ของปัญหาและอุปสรรคในการค้าขาย และสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ วิชญญา บำรุงชล (2541) ศึกษาเรื่อง “การมีส่วนร่วมช่วยสนับสนุนชุมชนเมืองของกิจกรรมทางเศรษฐกิจนอกระบบในเขตชั้นในของกรุงเทพมหานคร : กรณีศึกษา หาบเร่ แผงลอยในเขตปทุมวัน บางรัก ราชเทวี และพญาไท” พบว่าผู้ค้าหาบเร่ แผงลอยส่วนใหญ่จะเป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย บางส่วนเข้ามาประกอบอาชีพตั้งแต่อายุยังน้อย มีการศึกษาระดับประถม ครอบครัวยุติธรรมและประกอบอาชีพค้าหาบเร่แผงลอยอย่างเดียวไม่มีอาชีพเสริม รายได้ค่อนข้างน้อย มีเงินออมน้อย ไม่สามารถขยายกิจการออกไปได้ ส่วนใหญ่อพยพมาจากชนบท พักอยู่ในหรือใกล้เคียงกับที่ทำการค้า ส่วนความคิดเห็นในปัญหาและอุปสรรคการค้าขายจะพบว่าปัญหาการหยุดขายวันจันทร์ ความเป็นธรรมชาติของเทศกาลหรือสำนักงานเขต ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้ยอดขายลดลง ทำให้เสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น แย่งลูกค้าในตลาด ทำให้กำไรลดลงเป็นปัญหาที่มีความคิดเห็นแตกต่างกันทางด้านเพศ

คุณลักษณะด้านอายุของพ่อค้าแม่ค้าที่ตลาดบางแค ส่วนใหญ่จะอยู่ในช่วง 38-47 ปี ซึ่งเป็นผู้ที่มีความรับผิดชอบและมีภาระทางครอบครัวทั้งยังมีความคิดอิสระอยากทำงานที่เป็นของตนเอง ส่วนความคิดเห็นในปัญหาและอุปสรรคการค้าขายจะพบว่าปัญหาการปรับของเทศกาลหรือสำนักงานเขต ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้ยอดขายลดลงเป็นปัญหาที่มีความคิดเห็นแตกต่างกันทางด้านอายุ

คุณลักษณะด้านภูมิลำเนา ที่พักอาศัยและอาชีพเดิมกับประเภทสินค้าที่ขาย ส่วนใหญ่จะมีภูมิลำเนาเป็นคนกรุงเทพและไม่ได้พักอาศัยอยู่ที่เขตบางแค ส่วนด้านอาชีพเดิมกับประเภทสินค้าที่ขายส่วนใหญ่จะมีอาชีพค้าขายและขายสินค้าประเภทอาหารสำเร็จรูปปรับปรุทานได้ทันทีซึ่งประเภทของการขายจะเป็นแบบมีที่ประจำในการขาย ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ กุสุมา โกเศยะโยธิน (2526) ศึกษาเรื่อง “แบบแผนการเข้าสู่อาชีพและความพึงพอใจในอาชีพของผู้ย้ายถิ่นที่เข้ามาทำงานกรุงเทพ” ที่กล่าวว่าแม่ค้าหาบเร่มักจะมีช่องทางเข้าสู่อาชีพโดยตนเอง และอาชีพของหญิงที่ย้ายถิ่นเหล่านี้มักมีความสัมพันธ์กับอาชีพของญาติ ส่วนใหญ่ในกรุงเทพ ความแตกต่างกันอาชีพมักมีความสัมพันธ์กับอาชีพของญาติส่วนใหญ่ในกรุงเทพ จากข้อมูลของกลุ่มแสดงว่ามีการค้าขายกันตกดกกันมาหลายรุ่นเพราะมีการย้ายถิ่นฐานจนมีภูมิลำเนาเป็นคนกรุงเทพส่วนที่พักอาศัยที่อยู่เขตอื่น ๆ มากจะเป็นผลมาจากตลาดบางแคเป็นรอยต่อของการแบ่งเขตระหว่างเขตบางแคกับเขตภาษีเจริญซึ่งแต่ก่อนเดิมจะเป็นแขวงบางหว้าเขตภาษีเจริญซึ่งจะปรับเปลี่ยนเป็นเขตบางแคจึงมีพ่อค้าแม่ค้าอยู่ที่เขตอื่นเป็นส่วนมาก ในส่วนของสถานที่ขายจะมีที่

ประจํา นั้นแสดงว่ามีการขึ้นทะเบียนกับทางสำนักงานเขตเป็นส่วนซึ่งส่วนที่แตกต่างออกไปอาจจะไม่มีที่เป็นของตนเอง คือ จะเช่าต่อจากเจ้าของที่ที่เคยค้าขายเดิมแต่อาจไปทำงานประเภทอื่นหรือมีการแบ่งสถานที่ให้ขายส่วนของที่ขายที่เป็นประเภทอาหารสำเร็จรูปปรับปรุทานได้ทันทีเนื่องจากเป็นของที่มีคนนิยมซื้อเป็นส่วนมากและเป็นของที่สามารหหาหรือทำขายได้เองและเหมาะกับทุนที่มีส่วนความคิดเห็นในปัญหาและอุปสรรคการค้าขายจะพบว่าปัญหาห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้ยอดขายลดลง ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS แย่งลูกค้าในตลาด ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้กำไรลดลงเป็นปัญหาที่มีความคิดเห็นแตกต่างกันทางด้านที่พักอาศัย ส่วนความคิดเห็นในปัญหาและอุปสรรคการค้าขายจะพบว่าปัญหาการปรับของเทศกิจหรือสำนักงานเขต ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้ยอดขายลดลง ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้วันและเวลาในการขายลดลงเป็นปัญหาที่มีความคิดเห็นแตกต่างกันทางด้านภูมิลาเนา ส่วนความคิดเห็นในปัญหาและอุปสรรคการค้าขายจะพบว่าปัญหาการหยุดขายวันจันทร์ ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS แย่งลูกค้าในตลาดเป็นปัญหาที่มีความคิดเห็นแตกต่างกันทางด้านอาชีพเดิม ส่วนความคิดเห็นในปัญหาและอุปสรรคการค้าขายจะพบว่าปัญหาสถานที่ที่กำหนดให้ตั้งขายเป็นปัญหาที่มีความคิดเห็นแตกต่างกันทางด้านสินค้าที่ขาย

คุณลักษณะด้านสถานภาพสมรส จำนวนบุตรและระยะเวลาการเข้าสู่อาชีพ ส่วนใหญ่จะเป็นคนที่แต่งงานแล้วซึ่งคนส่วนใหญ่จะยังไม่มืบุตรและระยะเวลาการเข้าสู่อาชีพจะอยู่ในช่วง 9 ปีแต่ไม่เกิน 12 ปีซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ กุสุมา โกเศยะโยธิน (2526) ศึกษาเรื่อง “แบบแผนการเข้าสู่อาชีพและความพึงพอใจในอาชีพของผู้ย้ายถิ่นที่เข้ามาทำงานกรุงเทพ” ที่กล่าวว่า ความแตกต่างกันในอาชีพมักจะมีความสัมพันธ์กับความแตกต่างกันในปัจจุบันเกี่ยวกับอายุ สถานภาพการสมรส ระยะเวลาที่อยู่อาศัยในกรุงเทพ ระยะเวลาในการประกอบ และสอดคล้องกับงานวิจัยของ Pawadee Tongudai (1988) ศึกษาเรื่อง “Woman Migration and Employment : Study of Migrant Workers in Bangkok” ที่กล่าวว่าแม่ค้าที่กรุงเทพมหานคร ผู้ที่แต่งงานแล้วจะได้เปรียบกว่าคนโสด เนื่องจากมีเทคนิคในการทำควมคุ้นเคยกับลูกค้า ซึ่งเทคนิคนี้สามารถหาได้จากระบบการศึกษานอกโรงเรียน และพ่อค้าแม่ค้าโดยรวมจะโสด หมายหรืออย่าร้างจนถึงแต่งงานแล้วแยกกันอยู่และจะมีฐานะที่ยากจนรวมถึงปัญหาภายในครอบครัวจึงอาจเป็นเหตุให้จำนวนคนที่ไม่มืบุตรนั้นมีจำนวนมาก ส่วนความคิดเห็นในปัญหาและอุปสรรคการค้าขายจะพบว่าปัญหาการปรับของเทศกิจหรือสำนักงานเขตเป็นปัญหาที่มีความคิดเห็นแตกต่างกันทางด้านสถานภาพสมรส ส่วนความคิดเห็นในปัญหาและอุปสรรคการค้าขายจะพบว่าปัญหาระยะเวลาที่กำหนดให้ตั้งขายเป็นปัญหาที่มีความคิดเห็นแตกต่างกันทางด้านจำนวนบุตร

ส่วนความคิดเห็นในปัญหาและอุปสรรคการค้าขายจะพบว่าปัญหาการหยุดขายวันจันทร์และความเป็นธรรมของเทศกาลหรือสำนักงานเขตเป็นปัญหาที่มีความคิดเห็นแตกต่างกันทางด้านระยะเวลาการเข้าสู่อาชีพ

คุณลักษณะด้านระดับการศึกษา ส่วนใหญ่จะมีการศึกษาอยู่ที่ระดับ ปวส. หรืออนุปริญญาหรือเทียบเท่าและรวมถึงจะอยู่ที่ไม่เคยศึกษาหรือน้อยกว่าประถมศึกษาปีที่ 6 ซึ่งจากข้อมูลจะเห็นได้ว่ามีพ่อค้าแม่ค้าที่เป็นทั้งคนรุ่นเก่าหรืออายุมากและคนรุ่นใหม่ที่มีอายุน้อยเนื่องจากมีระดับการศึกษาที่แตกต่างกันมากแต่มีปริมาณค้าร้อยละเท่ากัน ทั้งระดับต่ำกับระดับที่เบี่ยงเบนไปทางระดับสูงนั้นก็มองได้ถึงมีการถ่ายทอดหลายรุ่นสืบต่อกันมาในการค้าขายกับการค้าขายมาเป็นเวลานานมาก ส่วนความคิดเห็นในปัญหาและอุปสรรคการค้าขายจะพบว่าปัญหาห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้ยอดขายลดลง ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS แย่งลูกค้าในตลาดเป็นปัญหาที่มีความคิดเห็นแตกต่างกันทางด้านระดับการศึกษา

คุณลักษณะด้านความอิสระในอาชีพ ความพึงพอใจในอาชีพและค่าใช้จ่าย ส่วนใหญ่จะมีความอิสระในอาชีพ ความพึงพอใจในอาชีพมากแถบจะเกือบทั้งหมดซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดด้านการประกอบอาชีพอิสระ ที่ว่าเป็นอาชีพที่สามารถดำเนินการเองได้โดยลงทุนน้อย ใช้ความคิด กำล้างกายค่อนข้างมาก เน้นการพึ่งตนเอง ซึ่งเป็นอาชีพส่วนตัวในภาคเศรษฐกิจที่ไม่เป็นระบบ (Informal Sector) เจ้าของกิจการเป็นผู้ประกอบการเองทั้งหมดหรือบางส่วนก็ได้เพราะพ่อค้าแม่ค้าที่ขายของนั้นถือเป็นแรงงานอิสระและเป็นแรงงานที่มีการทำงานค้าขายอย่างอิสระจึงเห็นได้ว่าจะมีความพึงพอใจในการที่ตนเองเป็นอิสระในการค้าขายมาก ส่วนด้านค่าใช้จ่ายต่อเดือนส่วนมากจะใช้จ่ายอยู่ที่ตั้งแต่ 5,000 บาทแต่ไม่เกิน 10,000 บาทต่อเดือนซึ่งจะสอดคล้องกับการที่ได้ลงทุนน้อย ส่วนความคิดเห็นในปัญหาและอุปสรรคการค้าขายจะพบว่าปัญหาสถานที่ที่กำหนดให้ตั้งขายเป็นปัญหาที่มีความคิดเห็นแตกต่างกันทางด้านความอิสระในอาชีพ ส่วนความคิดเห็นในปัญหาและอุปสรรคการค้าขายจะพบว่าปัญหาห้างค้าปลีกประเภท LOTUS แย่งลูกค้าในตลาด ห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้กำไรลดลงเป็นปัญหาที่มีความคิดเห็นแตกต่างกันทางด้านความพึงพอใจในอาชีพ ส่วนความคิดเห็นในปัญหาและอุปสรรคการค้าขายจะพบว่าปัญหาการจัดทำทะเบียนผู้ค้าและห้างค้าปลีกประเภท LOTUS ทำให้ยอดขายลดลงเป็นปัญหาที่มีความคิดเห็นแตกต่างกันทางด้านค่าใช้จ่าย

2. ด้านความคิดเห็นของพ่อค้าแม่ค้าที่ตลาดบางแคต่อการทำงานของเทศกิจหรือสำนักงานเขต

คุณลักษณะด้านการจัดระเบียบและความสะอาด สถานที่ ๆ ให้ทำการค้าและการจัดทำทะเบียนของผู้ค้าพ่อค้าแม่ค้าที่ตลาดบางแค ส่วนใหญ่จะเห็นด้วยกับการจัดระเบียบของเทศกิจและการทำความสะอาดซึ่งในบรรดาพ่อค้าแม่ค้าเองถ้าไม่มีการจัดระเบียบและทำความสะอาดจากสำนักงานเขตแล้วพวกเขาก็พร้อมที่สร้างความเป็นระเบียบเรียบร้อยให้เกิดขึ้น เช่น ไม่กีดขวางการจราจร ไม่สร้างความเดือดร้อนรำคาญ การป้องกันการขายสินค้าเกินราคา (มีการติดป้ายบอก) จากผลที่ได้แสดงว่าพ่อค้าแม่ค้ายอมรับในการที่จะช่วยกันดูแลรับผิดชอบให้เกิดความเป็นระเบียบเรียบร้อยและเน้นที่คุณภาพของสถานที่ ๆ ขายของในด้านความสะอาดมากขึ้นเพื่อรักษาคุณภาพของสินค้าและเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าผู้มาซื้อของ ซึ่งจากข้อคิดเห็นก็ยังมีพ่อค้าแม่ค้าที่ยังขายของให้กับลูกค้าแพงเกินกว่าราคาตลาดที่กำหนดในส่วนของสถานที่ ๆ ให้ทำการค้าพ่อค้าแม่ค้าส่วนใหญ่เห็นด้วยในสถานที่ที่ทำการค้าและการแบ่งเขตช่องค้าขายโดยกำหนดลือคชัดเจนส่วนหนึ่งน่าจะเป็นเพราะพวกเขาเหล่านั้นได้ทำการค้าขายอยู่ที่สถานที่แต่ละลือคนั้นมานานแล้วซึ่งในการจัดสถานที่ของสำนักงานเขตก็ไม่ได้เปลี่ยนแปลงจากเดิมกว่าที่เขาเคยขายอยู่ก่อนหน้านี้ แต่ส่วนที่ไม่แน่ใจในการจัดระเบียบของเทศกิจก็มีเป็นจำนวนมากซึ่งก็อาจจะหมายถึงความต้องการให้มีการจัดระเบียบในการค้าขายซึ่งก็สอดคล้องกับงานวิจัยของ วิษัญญา บำรุงชล (2541) ศึกษาเรื่อง “การมีส่วนร่วมช่วยสนับสนุนชุมชนเมืองของกิจกรรมทางเศรษฐกิจนอกระบบในเขตชั้นในของกรุงเทพมหานคร : กรณีศึกษา หาบเร่-แผงลอยในเขตปทุมวัน บางรัก ราชเทวี และพญาไท” ที่ส่วนใหญ่ตั้งประจำอยู่กับที่ มักไม่เสียค่าแผง แต่ก็มีเสียให้กับเจ้าหน้าที่เทศกิจ และมีการลักลอบขายในวันพุธ ปัญหาที่พบคือการถูกจับกุม มีความพึงพอใจกับที่ทำการค้าปัจจุบัน แต่ต้องการให้ปรับปรุงในเรื่องของการตั้งที่แน่นอน การจัดระเบียบการขาย การปรับปรุงสภาพพื้นที่ การอนุญาตให้ทำการค้าได้และมลภาวะ ในส่วนของการจัดทำทะเบียนผู้ค้าส่วนใหญ่จะเห็นด้วยจนถึงเห็นด้วยอย่างยิ่ง แต่ในเมื่อมีการจัดทะเบียนและควบคุมผู้ค้าขายแล้วน่าจะมีสวัสดิการให้พวกเขาเหล่านั้นที่เป็นแรงงานนอกระบบที่มีทั้งความเสี่ยงที่จะต้องมลภาวะเป็นพิษทั้งทางอากาศ เชื้อโรคต่าง ๆ หรือโรคภัยที่เกิดขึ้นโดยง่ายควรให้สวัสดิการคุ้มครอง เช่น ในการรักษาพยาบาลและการให้หลักประกันความมั่นคงต่าง ๆ รวมถึงการคุ้มครองทางด้านความปลอดภัยในการใช้ชีวิตที่เสี่ยง ซึ่งจะสอดคล้องกับแนวคิดเกี่ยวกับสวัสดิการแรงงานซึ่งเป็นแนวคิดพื้นฐานที่มาจากหลักสิทธิมนุษยชน หากพิจารณาว่าผู้ประกอบการอาชีพหาบเร่แผงลอยนั้น เป็นผู้ทำงานอิสระซึ่งจะไม่มีนายจ้างหรือองค์กรใด ๆ แต่เมื่อมีการขึ้น

ทะเบียนผู้ค้าแล้ว นายจ้างใหญ่ของผู้ค้าก็น่าจะเป็นรัฐบาลนั่นเอง ฉะนั้นรัฐบาลจึงควรที่จะเข้ามาดูแลให้เกิดความรู้สึกปลอดภัยและมั่นคงในการประกอบอาชีพ รวมทั้งการสร้างสภาพแวดล้อมอันดีในการทำงานให้เกิดขึ้นเท่าที่จะสามารถจัดหาให้ได้ เป็นต้นว่า โครงการประกันสังคม การสร้างความปลอดภัยและความมั่นคงในการประกอบอาชีพ การจัดการด้านสาธารณสุขโรคบางประการ เช่น ริดสีดวงเคลื่อนที่ เป็นต้น รัฐบาลไม่ควรมุ่งเข้ามาควบคุมผู้ค้าแต่เพียงอย่างเดียว ควรจะต้องคำนึงถึงสิทธิประโยชน์ที่เขาจะได้รับด้วยเช่นกัน

ความเชื่อในคุณค่ามนุษย์ และเชื่อว่ามนุษย์พัฒนาได้ อันเป็นแนวคิดพื้นฐานของการพัฒนาคน พัฒนาสังคมให้มีวิถีชีวิตในระบอบประชาธิปไตย รวมทั้งละเว้นการเลือกปฏิบัติได้แก่ การใช้อำนาจโดยองค์ของรัฐทุกองค์กร ต้องคำนึงถึงศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์ สิทธิและเสรีภาพ ซึ่งจากกรณีในบรรดาพ่อค้าแม่ค้าก็ควรได้รับสิ่งต่างเหล่านี้ พ่อค้าแม่ค้าจะอยู่ในฐานะบุคคลหนึ่งซึ่งดำรงชีวิตอยู่ในสังคมไทยเฉกเช่นบุคคลธรรมดาทั่วไปอื่น ๆ จึงควรได้รับสิทธิคุ้มครองพื้นฐานต่าง ๆ ในความเป็นมนุษย์เท่าเทียมกัน และได้รับการปฏิบัติจากบุคคลอื่นด้วยความเคารพในสิทธิและศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์ ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยก็เป็นผู้ที่ต้องดิ้นรนเพื่อที่จะมีชีวิตอยู่รอดด้วยการประกอบอาชีพสุจริตอาชีพหนึ่ง ไม่ควรที่จะมองว่าผู้ค้าเป็นผู้กระทำผิด พวกเขาควรที่จะได้รับความคุ้มครองในการประกอบอาชีพที่เขาได้เลือกอย่างเสรีที่จะประกอบอาชีพนี้ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับสิทธิประโยชน์ของแรงงาน และสอดคล้องกับแนวคิดพื้นฐานเรื่องคุณภาพชีวิตการทำงาน ความมั่นคง แรงงานต้องการความเป็นอิสระและคลายความหวาดผวา เกี่ยวกับเรื่องสุขภาพ ได้รับความปลอดภัย มีรายได้และการมีงานที่ดีและแนวคิดเกี่ยวกับเกณฑ์ในการพิจารณาคุณภาพชีวิตในการทำงาน มีการปฏิบัติตามลัทธิรัฐธรรมนูญนิยม ได้แก่ มีการเคารพในสิทธิส่วนบุคคล มีเสรีภาพในการพูด มีความเสมอภาค และมีการปกครองด้วยกฎหมาย

คุณลักษณะด้านการจำกัดเวลาในการขายและการหยุดขายของวันจันทร์ ส่วนใหญ่จะเห็นด้วยกับระยะเวลาที่กำหนดให้ตั้งขายแต่จะไม่เห็นด้วยอย่างยิ่งในการให้หยุดขายของวันจันทร์ แสดงว่ามีความเหมาะสมทางด้านเวลาเพราะมีการเปิดกว้างด้านเวลาให้ขายเพียงแต่จะมีการห้ามขายช่วงเวลาที่เหมาะสมที่ไม่มีคนสัญจรอยู่แล้วจึงมีความเห็นด้วย แต่ในส่วนการที่ต้องหยุดขายของจะเห็นได้ว่าพ่อค้าแม่ค้าแทบจะไม่อยากหยุดขายของเพราะขาดรายได้หรือต้องการความอิสระในการที่ตนเองจะหยุดขายของวันไหนก็ได้ ซึ่งสอดคล้องกับวรรณกรรมที่เกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคของพ่อค้าแม่ค้ากับสำนักงานเขต จากหนังสือพิมพ์ไทยโพสต์ วันที่ 3 ธันวาคม 2549 ที่มีข้อความบางส่วนกล่าวถึงว่า ลูกค้าทำงานวันจันทร์ถึงวันศุกร์ เท่ากับว่าพ่อค้า

แม้คำจะไม่สามารถหาเงินได้ในวันจันทร์เหมือนแต่ก่อน "วันเวลาทำเงินหายไปอีกหนึ่ง" ซึ่งถ้ามาขายทั้งวันเสาร์และอาทิตย์ก็คงจะเก็บเงินได้น้อยกว่า แต่ถ้ามองอีกแง่ มันก็ช่วยให้มีการจัดระเบียบเรื่องถนนหนทาง ความสะอาดได้เหมือนกัน ขับรถเข้าเมือง ถนนโล่งขึ้น ดูสะอาดตา ไม่ค่อยมีอะไรเกาะเกาะ

เปรียบเทียบเป็นความขัดแย้งทางความคิดของบรรดาผู้เสียผลประโยชน์คือเหล่าพ่อค้าแม่ค้าที่ต้องการผลประโยชน์ของเขาและต้องการความเป็นอิสระไม่อยากถูกกำหนดให้หยุดขายเพราะพวกเขาต้องเสียเวลาในการจัดเก็บและการตั้งแผงรวมถึงการเสียผลประโยชน์ในด้านรายได้ทางครอบครัวซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎีความขัดแย้ง (Conflict Theory) ความขัดแย้งเป็นพฤติกรรมทางสังคมที่มักจะพบเห็นเสมอ ทั้งความขัดแย้งที่แสดงออกให้เห็นเป็นพฤติกรรมเด่นชัดและพฤติกรรมที่ไม่เด่นชัด เพราะว่าการที่บุคคลอยู่ร่วมกันเป็นสังคมและแต่ละบุคคลก็มีพื้นฐานที่แตกต่างกันออกไป เมื่อบุคคลในสังคมมีความสัมพันธ์ต่อกัน โอกาสที่จะเกิดพฤติกรรมที่ไม่เห็นด้วยหรือพฤติกรรมความขัดแย้งก็ย่อมเกิดขึ้นได้เสมอเป็นเรื่องธรรมดา การตัดสินใจที่ฝ่ายหนึ่งเห็นว่าถูกต้อง อาจก่อให้เกิดความเสียหายแก่อีกฝ่ายหนึ่งได้ (สงวน สุทธิเลิศอรุณ, 2543, น. 273)

กลุ่มผู้หาบเร่แผงลอยนั้น จะเห็นได้ว่าเป็นกลุ่มผู้ถูกสังคมมองว่าเป็นปัญหา ซึ่งเกิดจากความขัดแย้งในมุมมองของวัฒนธรรมดั้งเดิมกับการพัฒนาความเจริญของบ้านเมือง ความเปลี่ยนแปลงของบ้านเมือง นำมาซึ่งความจำเป็นในการต้องจำกัดจำนวนของผู้ค้าหาบเร่แผงลอย ทำให้เกิดความขัดแย้งในความคิดเห็นที่ต่างกันไป ทั้งจากหน่วยงานของราชการ และจากกลุ่มผู้มีอิทธิพลต่าง ๆ ซึ่งมีความขัดแย้งกันในเรื่องของผลประโยชน์เข้ามาเกี่ยวข้อง หากบุคคลทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องกับการค้าหาบเร่แผงลอยหันหน้าเข้ามาปรึกษากันด้วยความจริงใจ โดยวิธีการประนีประนอมและหาแนวทางในการปฏิบัติที่แต่ละฝ่ายพอจะยอมรับให้เป็นข้อยุติของปัญหาก็นับว่าเป็นผลดีอย่างยิ่ง

คุณลักษณะด้านการจับและปรับและการความไม่ชอบธรรมในการเก็บเงินส่วนใหญ่ จะไม่เห็นด้วยจนถึงไม่เห็นด้วยอย่างยิ่งกับการจับกุมและยึดสินค้าของเทศกิจหรือสำนักงานเขต และการปรับต่อพ่อค้าแม่ค้าแต่ในทางหนึ่งเมื่อมีการสอบถามถึงการปฏิบัติงานโดยรวมของเทศกิจหรือสำนักงานเขตต่อพ่อค้าแม่ค้าส่วนใหญ่กับไม่แน่ใจจนถึงเห็นด้วยซึ่งก็เป็นการขัดแย้งที่พอใจกับการทำงานแต่ไม่ชอบที่จะเห็นการถูกจับ ปรับหรือการยึดสินค้าซึ่งเป็นการปกป้องสิทธิของตนเอง สอดคล้องกับแนวคิดเกี่ยวกับการพิทักษ์สิทธิประโยชน์ การพิทักษ์สิทธิประโยชน์เป็นแนวทางที่มุ่งเน้นให้เกิดความเท่าเทียมกันของมนุษย์บนพื้นฐานที่ว่า มนุษย์ทุกคนเกิดมาพร้อมกับศักดิ์ศรีในการดำรงชีวิตอยู่อย่างมีคุณค่า การกระทำใด ๆ ก็ตามที่จะเป็นการขจัดขัดขวางอุปสรรคต่าง ๆ ที่

จะทำให้มนุษย์ไม่ได้รับสิทธิประโยชน์อันควรจะได้รับวิธีการนี้ก็คือ การพิทักษ์สิทธิประโยชน์ตนเอง และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับเรื่องการพิทักษ์สิทธิประโยชน์ของ วรธนา อรรถเมธากุล (2540) ศึกษาเรื่อง “บทบาทของนักสังคมสงเคราะห์ทางการแพทย์ในการพิทักษ์ผลประโยชน์ของผู้ใช้บริการ : เฉพาะกรณีโรงพยาบาลศูนย์ และโรงพยาบาลทั่วไป” กล่าวว่าการทำความเข้าใจกันระหว่างเจ้าพนักงานรัฐ ผู้สัญจรตามทางเท้า และผู้ค้า จะช่วยให้การอยู่ร่วมกันมีความเป็นปกติสุข แต่การขาดสิ่งเหล่านี้ทำให้ผู้ประกอบการอาชีพหาบเร่แผงลอยกลายเป็นกลุ่มคนที่ไม่มีผู้ใดต้องการมากนัก พวกเขาจึงต้องต่อสู้และเรียกร้องเพื่อสิทธิของตนเอง ในส่วนของความเป็นธรรมของเทศกาลหรือสำนักงานเขตต่อพ่อค้าแม่ค้าส่วนใหญ่ไม่แน่ใจจนถึงไม่เห็นด้วยในความเป็นธรรม แสดงว่าการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่ในระดับต่าง ๆ จะต้องมีการตรวจและโปร่งใสในการปฏิบัติงานทุกขั้นตอนซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของศิริปัญญา ตูคะสมิท (2538) ศึกษาเรื่อง “การจัดการด้านการจัดระเบียบหาบเร่แผงลอยของกรุงเทพมหานคร ปัญหาและแนวทางแก้ไข การดำเนินงานของเจ้าหน้าที่เทศกิจของสำนักงานเขต” ซึ่งพบว่านโยบายของกรุงเทพมหานครมีความแจ่มชัดดีในด้านเนื้อหาสาระและวัตถุประสงค์ แต่การปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่ในระดับต่าง ๆ จะต้องมีการตรวจและซักซ้อมการปฏิบัติงานทุกขั้นตอน และยังพบว่าประชาชนบางส่วนยังไม่เข้าใจถึงการดำเนินงานของเจ้าหน้าที่

3. ด้านการเกิดขึ้นของธุรกิจห้างสรรพสินค้ากับผลกระทบที่ได้รับในการค้าขายมีด้านใดบ้าง

คุณลักษณะด้านค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้น ยอดขายและผลกำไรของผู้ค้าพ่อค้าแม่ค้าที่ตลาดบางแค ส่วนใหญ่จะไม่แน่ใจจนถึงเห็นด้วยกับค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นและยอดขายที่ลดลงซึ่งจะสอดคล้องกับผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับเรื่องการค้าปลีกนิพนธ์ พัวพงศกร และคณะ (2545) ได้ทำการวิจัยเรื่อง “การค้าปลีกของไทย : ผลกระทบจากการแข่งขันของผู้ประกอบการค้าปลีกขนาดใหญ่จากต่างประเทศ” เป็นงานวิจัยที่เขียนขึ้นในช่วงที่มีห้างซูเปอร์สโตร์จากต่างชาติมีการขยายตัวอย่างรวดเร็วในพื้นที่ต่าง ๆ ของประเทศ จนเกิดกระแสต่อต้านจากผู้ค้ารายย่อยและผู้เสียผลประโยชน์อื่น ๆ ขึ้นในหลายพื้นที่ โดยงานวิจัยดังกล่าวเป็นการศึกษาถึงผลกระทบทางเศรษฐกิจของการขยายตัวของธุรกิจซูเปอร์สโตร์ต่อกลุ่มที่ได้รับผลกระทบ ร้านค้าส่วนใหญ่ได้รับผลกระทบจากร้านค้าปลีกสมัยใหม่ ทำให้ยอดขาย จำนวนลูกค้า และกำไรลดลงร้อยละ 7 ต่อปี แต่อย่างไรก็ดี ไฮเปอร์มาร์เก็ตก็เป็นแหล่งสินค้าให้กับร้านค้าปลีกดั้งเดิมเหล่านี้ ในส่วนของผลกำไรก็เช่นกันส่วนใหญ่จะไม่แน่ใจจนถึงเห็นด้วยกับผลกำไรที่ลดลงซึ่งปัญหาที่เห็นผลชัดเจนในการที่เกิดค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นและผลกำไรลดลงรวมถึงยอดขายที่ลดลงดังเช่นที่เกิดในต่างจังหวัด

เพราะจะมีปริมาณประชากรที่ใช้จ่ายในห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ชัดเจนกว่าดังจากกระแสข่าวที่เกิดขึ้นในการประท้วงของพ่อค้าแม่ค้าที่มีต่อ LOTUS และวรรณกรรมที่เกี่ยวกับพ่อค้าแม่ค้ากับผลกระทบของห้างขายปลีกขนาดใหญ่ ฝ่ายข่าวเศรษฐกิจ/ธุรกิจ/หน้า 1 จาก สุขุม เฉลยทรัพย์ (“โซวหน่วยตากฉีกกำลังสกัด ‘เทศโก้ โลตัส’ เปิดกลางเมือง,” ออนไลน์, 2549) จากข่าวที่เกิดขึ้นและกระแสในยุค ณ ปัจจุบัน ในการต่อต้านของบรรดา ผู้ค้าขายรายย่อยหรือผู้ค้าปลีกที่มีต่อบรรดาห้างสรรพสินค้าต่างชาติ เช่น LOTUS ที่จะทำให้เกิดการแย่งส่วนแบ่งตลาดหรือรายได้ของพวกเขาเหล่านั้น รวมถึงการส่งผลกระทบต่อในการแย่งงานของบรรดาผู้ค้าขาย เพราะจะทำให้พวกเขาเหล่านั้นตกงาน เนื่องจากต้องเลิกกิจการเพราะผู้คนหันไปซื้อของในห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ และถ้าใครก็จะตกไปที่ชาวต่างชาติและนักธุรกิจที่มีความร่ำรวยอยู่แล้วดังมีข่าวที่เกิดขึ้น เช่น ลพบุรี ตาก จากผลที่เกิดขึ้นในสถานที่ต่าง ๆ ที่ได้รับผลจากห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่จะส่งผลกระทบต่อทางสังคมที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของพ่อค้าแม่ค้าทั่วไปให้เกิดความตื่นตัวกับสาเหตุดังกล่าวซึ่งจะสอดคล้องกับแนวคิดเรื่องเครือข่ายทางสังคม คือเกิดความสัมพันธ์ทางสังคมที่พ่อค้าแม่ค้าหาบเร่แผงลอยมีต่อบุคคลรอบข้างหรือกลุ่มทางสังคม ซึ่งมีผลต่อการปรับตัว การสนับสนุนหรือขัดขวางต่อการประกอบอาชีพและการดำรงชีวิตและสอดคล้องกับผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับเรื่องเครือข่ายทางสังคม พิมพัลย์ ปรีดาสวัสดิ์ และ วาทีณี บุญชะลิกษี เครือข่ายสังคมของบุคคลหนึ่ง ๆ จึงเปรียบเสมือนสิ่งแวดล้อมทางสังคมที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของบุคคลนั้น ๆ และขณะเดียวกันบุคคลนั้น ๆ ก็เปรียบเสมือนส่วนหนึ่งของสิ่งแวดล้อมทางสังคมของบุคคลอื่น ๆ ในเครือข่ายทางสังคม ซึ่งสามารถมีผลกระทบต่อพฤติกรรมของบุคคลอื่นด้วยเช่นกัน

คุณลักษณะด้านช่วงเวลาในการขายและจำนวนลูกค้าของผู้ค้าพ่อค้าแม่ค้าที่ตลาดบางแค ส่วนใหญ่จะไม่แน่ใจจนถึงเห็นด้วยกับช่วงเวลาในการขายและในส่วนของจำนวนลูกค้าจากความคิดของพ่อค้าแม่ค้าในด้านการแย่งลูกค้าจะไม่แน่ใจกับภาพโดยรวมจะเห็นด้วยในการแย่งลูกค้า ด้านสิ่งอำนวยความสะดวกของห้างสรรพสินค้า เช่น แอร์ ที่จอดรถ ทำให้ลูกค้าในตลาดลดลง ด้านทำให้ลูกค้าต้องการสินค้าที่มีคุณภาพมากขึ้น ด้านผลกระทบต่ออาชีพค้าขายทุกด้านโดยรวมจะไม่แน่ใจจนถึงเห็นด้วยจะเป็นการบ่งบอกถึงปัญหาที่เกิดขึ้น ในการแบ่งส่วนแบ่งทางการตลาดจากพ่อค้าแม่ค้าโดยที่ไม่แน่ใจโดยส่วนใหญ่จะยังไม่มีความรู้มากนักถึงผลกระทบที่เกิดขึ้นและในส่วนที่เห็นด้วยนั้นมีความเข้าใจถึงผลกระทบที่เกิดขึ้น ซึ่งเป็นไปตามระบบในแง่ของเศรษฐกิจที่เกิดการแย่งส่วนแบ่งทางการตลาดซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดเรื่องระบบเศรษฐกิจของเมืองซึ่งส่งผลให้ผู้ประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยเป็นกลุ่มคนที่มีความดิ้นรนในการประกอบอาชีพ

เนื่องจากกิจการเล็ก ๆ เช่นนี้มักเป็นกิจการที่ถูกมองข้ามจากสังคมและถูกเอารัดเอาเปรียบจากนักลงทุนต่างชาติและบรรดาห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่