



งานวิจัยเรื่อง

**ผลกระทบ การปรับตัว และปัจจัยที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของผู้ประกอบการ
ในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์ COVID-19**

Impact, Adaptation, and Factors Affecting the Survival of Entrepreneurs
in the Greenway Night Market during the COVID-19 Situation

จตุรภัทร จันทรทิพย์
พีรวัส หนูเกตุ

รายงานวิจัยฉบับนี้ได้รับงบประมาณการดำเนินการวิจัยจากคณะวิทยาการจัดการ
มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา ปีการศึกษา 2565

งานวิจัยเรื่อง

**ผลกระทบ การปรับตัว และปัจจัยที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของผู้ประกอบการ
ในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์ COVID-19**

Impact, Adaptation, and Factors Affecting the Survival of Entrepreneurs
in the Greenway Night Market during the COVID-19 Situation

จตุรภัทร จันทร์ทิตย์
พีรวัส หนูเกตุ

รายงานวิจัยฉบับนี้ได้รับงบประมาณการดำเนินการวิจัยจากคณะวิทยาการจัดการ
มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา ปีการศึกษา 2565

ผลงานวิจัยเรื่อง	ผลกระทบ การปรับตัว และปัจจัยที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์ COVID - 19
เลขที่จริยธรรม	HERC No. 024/2565
คณะผู้วิจัย	อาจารย์ ดร.จตุรภัทร จันทร์ทิพย์ และอาจารย์พีรวัส หนูเกต
สาขาวิชา	เศรษฐศาสตร์ และการจัดการ
คณะ	วิทยาการจัดการ
ปีการศึกษา	2565

บทคัดย่อ

ในปี 2564 – ตุลาคม 2565 ตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ถูกสั่งปิดชั่วคราวในช่วงโควิด 19 อย่างไรก็ตามเมื่อมาตรการล็อกดาวน์ผ่อนคลายลงตลาดนัดกรีนเวย์ก็ได้กลับมาเปิดให้บริการตามปกติและพบว่ายังมีผู้ประกอบการอยู่รอดได้ การวิจัยในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อต้องการศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ โดยทำการรวบรวมข้อมูลทั้งในเชิงปริมาณด้วยการตอบแบบสอบถามจากผู้ประกอบการจำนวน 320 ราย และเชิงคุณภาพจากการสัมภาษณ์เชิงลึกจำนวน 20 ราย โดยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลระหว่างเดือนกันยายน – พฤศจิกายน 2565 และทดสอบปัจจัยที่ส่งผลด้วยการวิเคราะห์พหุสัมพันธ์เชิงถดถอยจากแบบจำลอง Ordinary Least Square (OLS) Logit Model (LM) และ Ordered Logit Model (OLM) ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของผู้ประกอบการในทิศทางบวก ได้แก่ การปรับตัวของผู้ประกอบการด้วยการขายสินทรัพย์เพื่อเสริมสภาพคล่องเป็นแนวทางที่ช่วยให้ธุรกิจที่อยู่ในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์อยู่รอดได้มากที่สุด รองลงมา ได้แก่ นโยบายของภาครัฐทั้งที่เป็นการลดค่าใช้จ่ายให้กับผู้ประกอบการ (ลดค่าน้ำค่าไฟ) มาตรการกระตุ้นการใช้จ่ายผ่านโครงการคนละครึ่ง ระยะเวลาการดำเนินงานของธุรกิจ จำนวนห้องน้ำที่มีให้บริการ จำนวนร้านอาหาร การปรับให้บริการออนไลน์ การปิดร้านให้เร็วขึ้น และการพัก/ผ่อนผันชำระหนี้ของรัฐ อย่างไรก็ตาม ยังมีปัจจัยอีกกลุ่มหนึ่งที่หากมีระดับการดำเนินงานมากขึ้นจะส่งผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจในทางลบ ได้แก่ การขอพักชำระหนี้จากเจ้าหนี้ในระบบ การหารายได้เสริม จำนวนที่จอดรถสำหรับลูกค้า การลดค่าจ้างพนักงาน และการมองหาโมเดลธุรกิจใหม่

คำสำคัญ: ตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์, ความอยู่รอด, สถานการณ์โควิด 19, ธุรกิจ, ผู้ประกอบการ

Research Title	Impact, Adaptation, and Factors Affecting the Survival of Entrepreneurs in the Greenway Night Market during the COVID-19 Situation
Ethic No.	HREC No. 024/2522
Researchers	Chaturaphat Chantith, Ph.D. and Pheerawas Nookate
Academic Fields	Economics and Management
Faculty	Management Sciences
Year	2022

Abstract

In 2021 – October 2022, the Greenway night market temporarily closed due to COVID-19 lockdown measures but reopened and managed to sustain surviving business owners. This research aimed to study the factors influencing the survival of business owners in the Greenway night market. Data was collected through questionnaires answered by 320 business owners and in-depth interviews with 20 business owners between September and November 2023. The study used Ordinary Least Square (OLS) Logit Model (LM) and Ordered Logit Model (OLM) to analyze and test the factors. Findings revealed that the main positive factors for survival were the ability of business owners to adjust by selling assets to improve liquidity, as well as the number of restrooms, restaurants, online services, fast store closures, and debt repayment plans. Additionally, policies implemented by the government, such as reducing utility costs and stimulating spending, contributed positively to business survival. Negative factors included informal debt repayment plans, additional income sources, limited customer parking, reduced employee wages, and changing business models.

Keywords: Green Way Night Market, Survival, Covid-19 Situation, Business, Entrepreneurs

COE No. 020/2565
HREC No. 024/2565



คณะกรรมการจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา
Songkhla Rajabhat University Human Research Ethics Committee
160 ถนนกาญจนวนิช ตำบลเขารูปช้าง อำเภอเมือง จังหวัดสงขลา 90000 เบอร์โทรศัพท์ 074 260 286

เอกสารรับรองการยกเว้นพิจารณาจริยธรรมโครงการวิจัย

คณะกรรมการจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา ดำเนินการให้การรับรองการยกเว้นพิจารณาจริยธรรมโครงการวิจัยตามแนวทางหลักจริยธรรมการวิจัยในคนที่เป็นมาตรฐานสากลได้แก่ Declaration of Helsinki, The Belmont Report, CIOMS Guideline International Conference on Harmonization in Good Clinical Practice หรือ ICH-GCP) และ 45CFR 46.101(b)

ชื่อโครงการ : ผลกระทบ การปรับตัว และปัจจัยที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของผู้ประกอบการในตลาด
นัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์ COVID - 19

เลขที่โครงการวิจัย : HREC No. 024/2565

ผู้วิจัยหลัก : อาจารย์ ดร.จตุรภัทร จันทร์ทิพย์

สังกัดหน่วยงาน : คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา

ผู้ร่วมวิจัย : 1. อาจารย์ทิววิธ หนูเกตุ

สังกัดหน่วยงาน : คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา

เอกสารรับรอง

1. แบบเสนอโครงการวิจัย
2. เครื่องมือเก็บรวบรวมข้อมูล
3. เอกสารชี้แจงข้อมูลแก่ผู้เข้าร่วมการวิจัย
4. หนังสือแสดงเจตนายินยอมเข้าร่วมโครงการวิจัย

ลงนาม

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุรินทร์ กังสนันท์)
ประธานคณะกรรมการจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์
มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา



วันที่รับรองการยกเว้นพิจารณาจริยธรรม : 8 กันยายน 2565

วันหมดอายุ : 7 กันยายน 2566

- หมายเหตุ
1. ไม่ต้องส่งรายงานความก้าวหน้า
 2. ไม่ต้องส่งรายงานวิวัฒนาการเมื่อสิ้นสุดการศึกษา ยกเว้นในกรณีที่ต้องขอขยายหรือโครงการวิจัย
 3. ไม่รับรองนี้ได้รับการพิจารณารับรองจากคณะกรรมการจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์ที่ได้รับการแต่งตั้งจากอธิการบดีมหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา ตามคำสั่งมหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลาที่ 942/2565 ลงวันที่ 18 เมษายน 2565

กิตติกรรมประกาศ

งานวิจัยในครั้งนี้ได้รับทุนสนับสนุนจากคณะวิทยาการจัดการ ปีงบประมาณ 2565 คณะผู้วิจัยขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูง และขอขอบพระคุณตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ที่ได้อำนวยความสะดวกในการจัดเก็บข้อมูล รวมทั้งท่านอื่น ๆ ที่มีได้กล่าวนาม ซึ่งมีส่วนให้คำปรึกษาและความช่วยเหลือต่าง ๆ จนเสร็จสิ้นการวิจัยและทำให้รายงานวิจัยฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี

คณะผู้วิจัย

25 มีนาคม 2566

สารบัญ

เรื่อง	หน้า
บทคัดย่อ	ค
หนังสือรับรองจริยธรรม	จ
กิตติกรรมประกาศ	ฉ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มา และความสำคัญของปัญหา	1
1.2 วัตถุประสงค์การวิจัย	3
1.3 สมมติฐานการวิจัย	3
1.4 ขอบเขตของการวิจัย	3
1.5 นิยามศัพท์เฉพาะ	4
1.6 กรอบแนวคิดการวิจัย	5
1.7 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	5
บทที่ 2 ทบทวนวรรณกรรม	6
2.1 ตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์	6
2.2 แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง	7
2.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	9
บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย	13
3.1 การกำหนดประชากรและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง	13
3.2 การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	14
3.3 การสร้างเครื่องมือในการวิจัย	16
3.4 การรวบรวมข้อมูล	18
3.5 การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้	18
บทที่ 4 ผลการดำเนินการวิจัย	25
4.1 ลักษณะและข้อมูลทั่วไปแบบสอบถาม	25
4.2 ผลการศึกษาผลกระทบ การปรับตัว และความอยู่รอดของผู้ประกอบการธุรกิจในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์	29

สารบัญ

เรื่อง	หน้า
4.3 ผลการศึกษาเปรียบเทียบประเภทของธุรกิจและระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจกับ ผลกระทบ การปรับตัว และความอยู่รอดของผู้ประกอบการธุรกิจในตลาดนัดกลางคืน กรีนเวย์	34
4.4 ผลการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างประเภทธุรกิจ ระยะเวลา สิ่งสนับสนุน มาตรการ ของภาครัฐกับความอยู่รอดของผู้ประกอบการธุรกิจในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์	52
4.5 ผลศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของผู้ประกอบการธุรกิจในตลาดนัดกลางคืน กรีนเวย์	65
4.6 ผลการวิเคราะห์การสัมภาษณ์เชิงลึก	75
บทที่ 5 สรุป และอภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	82
5.1 สรุปผลการศึกษา	82
5.2 อภิปรายผล	91
5.3. ข้อเสนอแนะ	102
บรรณานุกรม	103

สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า
ตาราง 1 จำนวนและร้อยละจำแนกตามประเภทกิจการ	26
ตาราง 2 จำนวนและร้อยละจำแนกตามระยะเวลาในการประกอบกิจการ	27
ตาราง 3 จำนวนและร้อยละจำแนกตามระยะเวลาในการประกอบกิจการ	27
ตาราง 4 จำนวนและร้อยละจำแนกตามเพศ	28
ตาราง 5 จำนวนและร้อยละจำแนกตามช่วงอายุ	28
ตาราง 6 จำนวนและร้อยละจำแนกตามระดับการศึกษาสูงสุด	29
ตาราง 7 จำนวนและร้อยละจำแนกตามรายได้จากการประกอบกิจการเฉลี่ยต่อเดือน	29
ตาราง 8 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาดนัด กลางคืน กรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19	30
ตาราง 9 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของสิ่งสนับสนุนหรือมาตรการจากตลาดนัด กลางคืนกรีนเวย์ส่งเสริมให้อยู่รอดได้ในช่วงสถานการณ์โควิด 19	31
ตาราง 10 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัด กลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19	32
ตาราง 11 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานการได้รับความช่วยเหลือจากมาตรการ ภาครัฐของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19	33
ตาราง 12 จำนวนและร้อยละความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการในตลาดนัด กลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19	34
ตาราง 13 ประเภทของธุรกิจแตกต่างกันผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีน เวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 แตกต่างกัน	35
ตาราง 14 การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาดนัด กลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการลดลงของรายได้จำแนกตาม ประเภทของธุรกิจด้วย LSD	36
ตาราง 15 แสดงการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาด นัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการลดลงของลูกค้านำจำแนกตาม ประเภทของธุรกิจด้วย LSD	37

สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า
ตาราง 16 การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาดนัด กลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการลดลงของค่าใช้จ่ายจำแนก ตามประเภทของธุรกิจด้วย LSD	37
ตาราง 17 ประเภทของธุรกิจแตกต่างกันการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืน กรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 แตกต่างกัน	38
ตาราง 18 การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัด กลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการหารายได้เพิ่มเติม:การหา รายได้เสริมธุรกิจจำแนกตามประเภทของธุรกิจด้วย LSD	40
ตาราง 19 การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัด กลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการหารายได้เพิ่มเติม:ขาย สินทรัพย์บางส่วนเพื่อเสริมสภาพคล่องจำแนกตามประเภทของธุรกิจด้วย LSD	41
ตาราง 20 การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัด กลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการลดรายจ่ายของธุรกิจ: ลด จำนวนพนักงานจำแนกตามประเภทของธุรกิจด้วย LSD	42
ตาราง 21 การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัด กลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการลดรายจ่ายของธุรกิจ: ปิดร้าน เร็วขึ้นจำแนกตามประเภทของธุรกิจด้วย LSD	42
ตาราง 22 แสดงการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาด นัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการเปลี่ยนวิธีดำเนินธุรกิจ: มองหาโมเดลธุรกิจใหม่จำแนกตามประเภทของธุรกิจด้วย LSD	43
ตาราง 23 การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัด กลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการเปลี่ยนวิธีดำเนินธุรกิจ: หา พันธมิตรธุรกิจรายใหญ่ช่วยพยุงธุรกิจจำแนกตามประเภทของธุรกิจด้วย LSD	44
ตาราง 24 แสดงการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาด นัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการเปลี่ยนวิธีดำเนินธุรกิจ: เปลี่ยนไปประกอบกิจการอื่นจำแนกตามประเภทของธุรกิจด้วย LSD	44

สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า
ตาราง 25 ประเภทของธุรกิจแตกต่างกันความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 แตกต่างกัน	45
ตาราง 26 ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจแตกต่างกันผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 แตกต่างกัน	46
ตาราง 27 การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการลดลงของรายได้จำแนกตามระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจด้วย LSD	47
ตาราง 28 การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการลดลงของสภาพคล่องทางการเงินจำแนกตามระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจด้วย LSD	47
ตาราง 29 การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการลดลงของการจ้างพนักงานจำแนกตามระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจด้วย LSD	48
ตาราง 30 การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการลดลงของค่าใช้จ่ายจำแนกตามระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจด้วย LSD	48
ตาราง 31 ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจแตกต่างกันการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 แตกต่างกัน	49
ตาราง 32 การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการหารายได้เพิ่มเติม:ด้านการปรับใช้ให้บริการออนไลน์จำแนกตามระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจด้วย LSD	51
ตาราง 33 การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการลดรายจ่ายของธุรกิจ: ด้านการลดค่าจ้างพนักงานจำแนกตามระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจด้วย LSD	52
ตาราง 34 ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจแตกต่างกันความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 แตกต่างกัน	52

สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า
ตาราง 35 การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 จำแนกตามระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจด้วย LSD	53
ตาราง 36 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างประเภทและระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจกับความสามารถในการทำกำไรในภาพรวม	54
ตาราง 37 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจกับความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจประเภทเสื้อผ้า	55
ตาราง 38 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจกับความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจประเภทอาหารและเครื่องดื่ม	55
ตาราง 39 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจกับความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจประเภทสินค้ามือสอง	55
ตาราง 40 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจกับความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจประเภทเครื่องประดับ/อุปกรณ์มือถือ	56
ตาราง 41 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างสิ่งสนับสนุนหรือมาตรการจากตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์กับความสามารถในการทำกำไรในภาพรวม	56
ตาราง 42 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างสิ่งสนับสนุนหรือมาตรการจากตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์กับความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจประเภทเสื้อผ้า	57
ตาราง 43 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างสิ่งสนับสนุนหรือมาตรการจากตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์กับความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจประเภทอาหาร	58
ตาราง 44 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างสิ่งสนับสนุนหรือมาตรการจากตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์กับความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจประเภทสินค้ามือสอง	59
ตาราง 45 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างสิ่งสนับสนุนหรือมาตรการจากตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์กับความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจประเภทเครื่องประดับ/อุปกรณ์มือถือ	59
ตาราง 46 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างการปรับตัวของธุรกิจกับความสามารถในการทำกำไรในภาพรวม	60

สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า
ตาราง 47 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างการปรับตัวของธุรกิจกับความสามารถในการทำ กำไรของธุรกิจประเภทเสื้อผ้า	61
ตาราง 48 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างการปรับตัวของธุรกิจกับความสามารถในการทำ กำไรของธุรกิจประเภทอาหาร	62
ตาราง 49 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างการปรับตัวของธุรกิจกับความสามารถในการทำ กำไรของธุรกิจประเภทสินค้ามือสอง	62
ตาราง 50 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างการปรับตัวของธุรกิจกับความสามารถในการทำ กำไรของธุรกิจประเภทเครื่องประดับ/อุปกรณ์มือถือ	63
ตาราง 51 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐกับ ความสามารถในการทำกำไรในภาพรวม	64
ตาราง 52 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐกับ ความสามารถในการทำกำไรในธุรกิจประเภทเสื้อผ้า	65
ตาราง 53 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐกับ ความสามารถในการทำกำไรในธุรกิจประเภทอาหาร	65
ตาราง 54 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐกับ ความสามารถในการทำกำไรในธุรกิจประเภทสินค้ามือสอง	66
ตาราง 55 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐกับ ความสามารถในการทำกำไรในธุรกิจประเภทเครื่องประดับ/อุปกรณ์มือถือ	67

สารบัญรูป

รูป	หน้า
รูป 1 กรอบแนวคิดการวิจัย	5
รูป 2 ตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์	6

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มา และความสำคัญของปัญหา

สถานการณ์การระบาดของโควิด 19 ที่ทวีความรุนแรงขึ้นในช่วงปี พ.ศ. 2564 ทำให้รัฐบาลมีการประกาศใช้ พ.ร.ก.ฉุกเฉินผ่านมาตรการทางสาธารณสุขต่าง ๆ เพื่อควบคุมสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรค โดยฝ่ายวิเคราะห์สถานการณ์และเตือนภัยทางเศรษฐกิจของธนาคารเพื่อวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (2564) ได้ทำการสำรวจ SMEs ที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด 19 โดยส่งผลให้ธุรกิจ SMEs มีรายได้และยอดขายลดลง อันเป็นผลเนื่องมาจากการที่มีจำนวนลูกค้าลดลง และยังส่งผลกระทบต่อเนื่องทำให้ธุรกิจ SMEs ขาดสภาพคล่องทางการเงิน และนำไปสู่การลดลงของความอยู่รอดของธุรกิจ เมื่อธุรกิจได้รับผลกระทบจึงส่งผลให้มีความจำเป็นที่จะต้องให้พนักงานหยุดพักชั่วคราว การลดลงของค่าจ้าง และอาจนำไปสู่การเลิกจ้างอีกด้วย

ตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ที่ตั้งอยู่ในเขตอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา เป็นธุรกิจหนึ่งที่ได้รับผลกระทบทางจากสถานการณ์โควิด 19 เป็นอย่างมาก โดยจากการสัมภาษณ์ผู้จัดการตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ (2565) พบว่า เดิมจำนวนผู้ประกอบการร้านค้าในตลาดแห่งนี้มีทั้งสิ้น 800 ราย ภายหลังเกิดวิกฤติโควิดขึ้นทำให้ผู้ประกอบการเหลือรอดเพียง 550 ราย (หรือลดลงร้อยละ 31.25) อย่างไรก็ตาม ยังมีผู้ประกอบการเกือบร้อยละ 70 ที่ยังคงอยู่รอดได้ จึงเป็นที่น่าสนใจที่จะทำการศึกษาถึงผลกระทบทางลบที่ธุรกิจได้รับ และธุรกิจมีแนวทางการปรับตัวอย่างไรในสถานการณ์ดังกล่าวเพื่อความอยู่รอด ตลอดจนมาตรการการกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาลผ่านนโยบายทางการคลังต่าง ๆ สามารถช่วยเหลือ/ส่งเสริมให้ธุรกิจอยู่รอดได้หรือไม่ โดยผลจากการศึกษาจะช่วยให้เข้าใจสถานการณ์ของธุรกิจเมื่อเผชิญกับสถานการณ์วิกฤติ และการศึกษาปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความอยู่รอดจะทำให้ทราบถึงกลยุทธ์และมาตรการภาครัฐที่ช่วยให้ธุรกิจสามารถอยู่รอดท่ามกลางวิกฤติสถานการณ์ดังกล่าวได้ ซึ่งจากความสำคัญดังกล่าวจะเป็นประโยชน์ต่อธุรกิจประเภทเดียวกันนี้จะได้นำไปใช้ในการปรับตัวหากเกิดสถานการณ์วิกฤติอื่น ๆ ขึ้นในอนาคต

จากการทบทวนวรรณกรรม โดยรายงานฉบับเดียวกันนี้ยังได้กล่าวถึงการปรับตัวเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจ SMEs เอาไว้ได้แก่ การหารายได้เสริมธุรกิจ การปรับใช้ให้บริการออนไลน์ การขายสินทรัพย์บางส่วนเพื่อเสริมสภาพคล่อง การเจรจากับเจ้าหนี้ขอพักชำระหนี้ และการลดจำนวนพนักงาน

นอกจากนี้มาตรการความช่วยเหลือจากภาครัฐต่าง ๆ เช่น การพักชำระหนี้ / ผ่อนผันการชำระหนี้ การให้สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำจากสถาบันการเงินของรัฐ การลดค่าน้ำ-ค่าไฟ การขยายกำหนดระยะเวลาเสียภาษี การลดเงินสมทบเข้ากองทุนประกันสังคม และการคืนเงินภาษี ยังเป็นอีกส่วนหนึ่งที่ทำให้ผู้ประกอบการ SMEs อยู่รอดได้ภายใต้สถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด 19 สำหรับแนวทางการประเมินความอยู่รอดนั้นสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (2556) ที่ได้ศึกษาสมการพยากรณ์พยากรณ์เพื่อประเมินสุขภาพเศรษฐกิจของธุรกิจเพื่อจะ得以ใช้เป็นข้อมูลสำหรับการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัดสวนจตุจักร โดยใช้อัตราความสามารถในการทำกำไรมาประเมินระดับความอยู่รอด ผ่านโมเดลการประเมินซึ่งแสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยต่าง ๆ อาทิ ระยะเวลาในการดำเนินงานของธุรกิจ ระดับการศึกษาของผู้ประกอบการ เงินลงทุน การมีสิ่งสนับสนุนต่าง ๆ เช่น ที่จอดรถ ห้องน้ำ ส่งผลต่อระดับความอยู่รอดของธุรกิจ โดยได้ทำการทดสอบปัจจัยต่าง ๆ และทำการยืนยันปัจจัยที่ส่งผลต่อความอยู่รอดจาก 3 โมเดลด้วยกัน ได้แก่ โมเดลการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณด้วยวิธีกำลังสองน้อยที่สุด (Ordinary Least Square: OLS) การวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณด้วยตัวแปรสองทางเลือกโลจิสติกโมเดล (Logit Model) และโมเดลการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณแบบจัดลำดับ (Ordered Logit Model: OLM)

ตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ เป็นตลาดนัดเปิดท้ายกลางคืนขนาดใหญ่แห่งหนึ่งที่ตั้งอยู่ในอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา โดยได้รวบรวมผู้ค้าปลีกไว้ประมาณ 550 ร้านค้า (ตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์, 2564) มีประเภทสินค้าที่หลากหลาย เช่น เสื้อผ้า อาหารและเครื่องดื่ม ตลาดแห่งนี้มีชื่อเสียงและเป็นที่นิยมอย่างมากสำหรับคนในพื้นที่และนักท่องเที่ยว โดยในช่วงสถานการณ์โรคระบาดโควิด 19 ตลาดแห่งนี้ได้ถูกสั่งปิดชั่วคราวเช่นกัน ซึ่งจากขนาดที่ใหญ่และมีผู้ประกอบการจำนวนมากของตลาดนัดเปิดท้ายแห่งนี้เมื่อมีการปิดตลาดชั่วคราวผลกระทบที่เกิดขึ้นจากการปิดตลาดย่อมส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจชุมชนและความอยู่รอดของผู้ประกอบการเป็นอย่างมาก อย่างไรก็ตามเมื่อมาตรการล็อกดาวน์ผ่อนคลายลงตลาดนัดกรีนเวย์ก็ได้กลับมาเปิดให้บริการตามปกติและพบว่ามีผู้ประกอบการอยู่รอดได้ 550 ราย (ตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์, 2565) จึงเป็นที่น่าสนใจที่จะได้ศึกษาผลกระทบ การปรับตัวของผู้ประกอบการ และปัจจัยที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจในตลาดแห่งนี้

จากความสำคัญดังกล่าวในข้างต้น หากได้มีการศึกษาผลกระทบ การปรับตัวของธุรกิจในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ก็จะช่วยให้เข้าใจในสถานการณ์ และวิธีการเอาตัวรอดของธุรกิจเมื่อเผชิญกับสถานการณ์ฉุกเฉิน ตลอดจนการวิเคราะห์ปัจจัยที่ส่งผลต่อความอยู่รอดผ่านการยืนยันปัจจัยต่าง ๆ จากโมเดลการวิเคราะห์ที่หลากหลายจะทำให้ทราบถึงปัจจัยหรือกลยุทธ์ที่ช่วยให้ธุรกิจสามารถอยู่รอด

ท่ามกลางวิกฤติสถานการณ์ดังกล่าวได้ และจะเป็นประโยชน์ต่อธุรกิจประเภทเดียวกันนี้จะได้นำไปใช้ในการปรับตัวหากเกิดสถานการณ์ฉุกเฉินขึ้นในอนาคต

1.2 วัตถุประสงค์การวิจัย

1.2.1 เพื่อศึกษาผลกระทบ การปรับตัว และความอยู่รอดของผู้ประกอบการธุรกิจในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์

1.2.2 เพื่อศึกษาเปรียบเทียบประเภทของธุรกิจและระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจกับผลกระทบ การปรับตัว และความอยู่รอดของผู้ประกอบการธุรกิจในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์

1.2.3 เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างประเภทธุรกิจ ระยะเวลา สิ่งสนับสนุน มาตรการของภาครัฐกับความอยู่รอดของผู้ประกอบการธุรกิจในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์

1.2.4. เพื่อศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์

1.3 สมมติฐานการวิจัย

สมมติฐานที่ 1 ประเภทธุรกิจและระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจที่แตกต่างกันผลกระทบ การปรับตัว และความอยู่รอดของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 2 ประเภทธุรกิจ ระยะเวลา สิ่งสนับสนุนจากตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ การปรับตัวของธุรกิจ และมาตรการของภาครัฐมีความสัมพันธ์กับความอยู่รอดของผู้ประกอบการธุรกิจในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์

สมมติฐานที่ 3 ปัจจัยด้านข้อมูลทั่วไป ปัจจัยด้านการปรับตัวของธุรกิจและผู้ประกอบการ ปัจจัยด้านการช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐส่งผลต่อความอยู่รอดของผู้ประกอบการธุรกิจในตลาดนัดกรีนเวย์ในทิศทางบวก

1.4 ขอบเขตของการวิจัย

1.4.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

1.4.1.1 ประชากรที่ใช้ในการวิจัย

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ ผู้ประกอบการในตลาดกรีนเวย์ อำเภอหาดใหญ่

1.4.1.2 กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย คือ ผู้ประกอบการในตลาดกรีนเวย์ อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา ที่อยู่รอดจากสถานการณ์โควิด

1.4.2 ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา

1.4.2.1 ตัวแปรอิสระ (Independent Variables) ประกอบด้วย

(1) ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการในตลาดนัดกรีนเวย์ ได้แก่ ประเภทธุรกิจ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ระยะเวลาการดำเนินกิจการ จำนวนวันที่สามารถขายสินค้าได้ต่อเดือน จำนวนชั่วโมงที่สามารถทำการขายได้ในแต่ละวัน จำนวนผู้ขายสินค้าประเภทเดียวกัน จำนวนที่จอดรถสำหรับลูกค้า จำนวนห้องน้ำที่ให้บริการแก่ผู้ใช้บริการ จำนวนร้านอาหารที่ให้บริการแก่ลูกค้า ค่าจ้างพนักงานต่อเดือน ค่าเช่าแผงค้าต่อเดือน ค่าไฟต่อเดือน ค่าบำรุงอื่น ๆ เช่น ค่าเก็บขยะ ค่าขนส่งสินค้าหรืออื่น ๆ ประสบการณ์ของผู้บริหารตลาด ช่วงเวลาการทำสัญญาในการเช่าพื้นที่ และการประชาสัมพันธ์ส่งเสริมงานการค้า

(2) การปรับตัวของธุรกิจและผู้ประกอบการ ได้แก่ ด้านหารายได้เพิ่มเติม ด้านลดค่าใช้จ่ายของธุรกิจ และด้านเปลี่ยนวิธีการดำเนินธุรกิจ

(3) การช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐ ได้แก่ ด้านการช่วยเหลือทางการเงิน ด้านการลดค่าใช้จ่ายให้ธุรกิจ และด้านการกระตุ้นการใช้จ่ายของประชาชน

1.4.2.2 ตัวแปรตาม (Dependent Variables) คือ ความอยู่รอดทางธุรกิจของผู้ประกอบการในตลาดนัดกรีนเวย์

1.5 นิยามศัพท์เฉพาะ

เพื่อให้เกิดความเข้าใจในความหมายของคำและข้อความเฉพาะที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยขอให้นิยามศัพท์เฉพาะไว้ดังนี้

ผู้ประกอบการ หมายถึง เจ้าของหรือผู้ประกอบการธุรกิจในตลาดนัดกรีนเวย์

ตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ หมายถึง ตลาดนัดกลางคืนแห่งหนึ่งในอำเภอหาดใหญ่

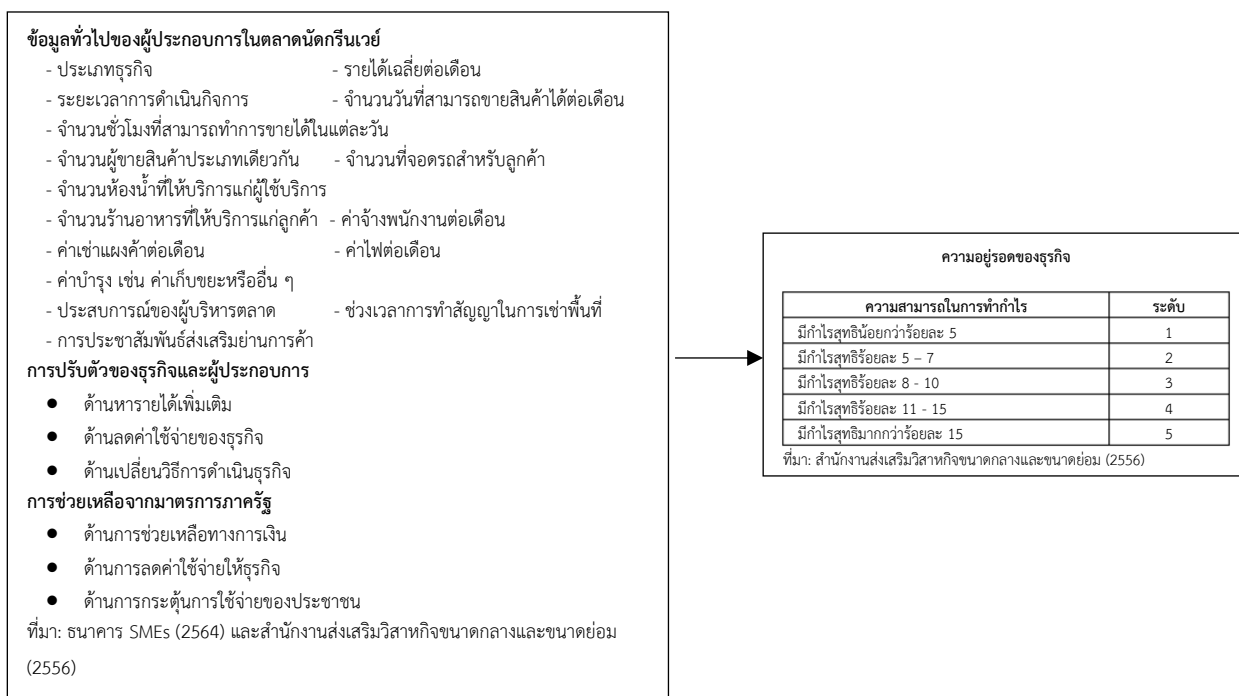
ผลกระทบ หมายถึง ผลที่เกิดขึ้นทั้งที่เป็นผลดีและผลเสียกับผู้ประกอบการธุรกิจ ได้แก่ การลดลงของรายได้ การลดลงของยอดขาย การลดลงของลูกค้า การลดลงของสภาพคล่องของทางการเงิน การลดลงของการจ้างงาน การลดลงของค่าใช้จ่าย การให้พนักงานหยุดพักชั่วคราว และการลดลงของการจ่ายค่าจ้าง

การปรับตัวของผู้ประกอบการ หมายถึง การหารายได้เสริมธุรกิจ การปรับใช้ให้บริการออนไลน์ การขายสินทรัพย์บางส่วนเพื่อเสริมสภาพคล่อง การเจรจากับเจ้าหนี้ขอพักชำระหนี้ และการลดจำนวนพนักงาน

การช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐ หมายถึง การพักชำระหนี้ / ผ่อนผันการชำระหนี้ การให้สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำจากสถาบันการเงินของรัฐ การลดค่าน้ำ-ค่าไฟ การขยายกำหนดระยะเวลาเสียภาษี การลดเงินสมทบเข้ากองทุนประกันสังคม และการคืนเงินภาษี

ความอยู่รอด หมายถึง ระดับความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบธุรกิจในตลาดนัดกรีนเวย์

1.6 กรอบแนวคิดการวิจัย



รูป 1 กรอบแนวคิดการวิจัย

1.7 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ทราบปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจและได้สมการพยากรณ์ความอยู่รอดเพื่อใช้ตรวจสอบสุขภาพการดำเนินธุรกิจ

บทที่ 2

ทบทวนวรรณกรรม

ในบทนี้เป็นการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องทั้งแนวคิดทฤษฎีและผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องของการศึกษาเรื่องผลกระทบ การปรับตัว และปัจจัยที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 วรรณกรรมที่เกี่ยวข้องมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

2.1 ตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์



รูป 2 ตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์

ที่มา : ตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ (2565)

เป็นตลาดที่ตั้งอยู่เลขที่ 1406/4 ถนน กาญจนวณิชย์ ตำบล หาดใหญ่ อำเภอหาดใหญ่ สงขลา 90110 ซึ่งอยู่ในแหล่งชุมชนและตั้งอยู่ใกล้มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ โดยเปิดให้บริการทุกวัน ยกเว้น วันจันทร์ ตั้งแต่เวลา 16.00 น. – 22.00 น. มีผู้ประกอบการร้านค้าประมาณ 550 ราย จำหน่ายและบริเวณตลาดสามารถแบ่งออกเป็น 4 โซน ได้แก่ โซนพลาซ่า โซนเปิดท้าย และโซนร้านอาหาร (สำนักงานตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์, 2565)

โซนพลาซ่า หรือโซนด้านในกรีนเวย์ เป็นโซนที่จะแบ่งออกเป็นล็อค ๆ ส่วนใหญ่จะขายเสื้อผ้า วัยรุ่นทั้งผู้หญิงและผู้ชาย มีการนำเข้าสินค้าใหม่ ๆ อยู่เสมอในทุก ๆ วันพุธและวันพฤหัสบดี

โซนเปิดท้าย ส่วนใหญ่ขายสินค้าเสื้อผ้ามือสอง

โซนร้านอาหาร หรือ Food Station เป็นโซนอาหารขนาดใหญ่มาก ที่รวบรวมอาหารไว้หลากหลายและมีให้บริการลานสำหรับนั่งรับประทาน

2.2 แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

2.2.1. แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องการปรับตัว

ผู้ประกอบการนั้น หมายถึง กระบวนการที่ผู้ประกอบการใช้ในการประมวลข้อมูลต่าง ๆ จากสภาพแวดล้อมภายนอก และใช้ข้อมูลดังกล่าวเพื่อปรับตัว (Mckee et al., 1989) การปรับตัวมีความเกี่ยวข้องกับการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การแข่งขัน และการวางกลยุทธ์ให้เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมต่าง ๆ ไม่มีผู้ประกอบการใดที่สามารถอยู่รอดได้ตลอดโดยไม่มีการปรับตัว ผู้ประกอบการจำเป็นต้องปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมทางสังคม ซึ่งระดับของการปรับตัวขึ้นอยู่กับปัจจัยแวดล้อมต่าง ๆ การปรับตัวมีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจหลาย ๆ มิติ เช่น การผลิตสินค้า บริการ การตลาด ช่องทางการจัดจำหน่าย บุคลากร การเงิน และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ นอกจากนั้นการปรับตัวนำมาซึ่งการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่องของกิจการ ในบริบทของผู้ประกอบการขนาดเล็กแล้ว การปรับตัวขึ้นอยู่กับความเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อม ซึ่งผู้ประกอบการจำเป็นต้องเปลี่ยนแปลงการจัดการหลาย ๆ อย่าง เช่น กลยุทธ์การแข่งขัน โครงสร้างองค์กร โดย Andrews (1971) และ Chakravathy (1982) ได้กล่าวว่า ผู้ประกอบการสามารถอยู่รอดในสภาพแวดล้อมต่าง ๆ ได้ด้วยการปรับตัวที่มีประสิทธิภาพ Mile and Snow (1978) กล่าวว่า เมื่อสภาพแวดล้อมเป็นอุปสรรคต่อการทำธุรกิจ ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีการปรับกลยุทธ์ให้มีความสามารถในการแข่งขันเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะเรื่องโครงสร้างขององค์กรที่มีความเฉื่อยชา สลับซับซ้อน จำเป็นต้องเปลี่ยนให้มีความคล่องตัวในการบริหารมากขึ้น Mintzberg (1987) กล่าวว่า ความอยู่รอดของผู้ประกอบการขึ้นอยู่กับความสามารถในการปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมต่าง ๆ นอกจากนั้นการปรับตัวที่ดีทำให้ผู้ประกอบการเข้าใจสภาพแวดล้อมได้ดีขึ้น ส่งผลให้สามารถเข้าถึงทรัพยากรหรือข้อมูลต่าง ๆ ได้ดีขึ้น อีกทั้งทำให้สามารถเรียนรู้การเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ ได้ดีขึ้น

ทฤษฎีความอยู่รอดในมิติของผู้ประกอบการโดยโยวานอวิช โยยาน (Jovanovic, 1982) ซึ่งได้สรุปปัจจัยที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของผู้ประกอบการไว้หลายปัจจัยประกอบด้วย ปัจจัยด้านการศึกษาของผู้ประกอบการ (entrepreneur education) ปัจจัยพื้นฐานครอบครัว (family background)

ความสามารถในการวิจัยและพัฒนา (research and development) ปัจจัยด้านขนาด และปัจจัยด้านอายุของกิจการ

2.2.2 แนวคิดและทฤษฎีผลกระทบ

ทฤษฎีผลกระทบ หมายถึง ผลทั้งหมด ของนโยบายที่มีขึ้นในสภาพแห่งความเป็นจริงในโลก อันได้แก่ ผลกระทบที่มีต่อสถานการณ์และกลุ่มเป้าหมาย, ผลกระทบที่เกิดขึ้นทั้งในปัจจุบันและอนาคต ค่าใช้จ่ายทางตรงที่ใช้สำหรับทรัพยากรของโครงการค่าใช้จ่ายทางอ้อมต่าง ๆ รวมทั้งค่าเสียโอกาสด้วย

ดาย (Dye, 1982) ได้กล่าวถึงทฤษฎีผลกระทบและได้แบ่งผลกระทบได้เป็นประเภทต่าง ๆ ดังนี้

1) การแบ่งผลกระทบตามแง่มุมเนื้อหาอาจแบ่งออกได้เป็นผลกระทบทางด้านเศรษฐกิจ สังคม ด้านการเมือง ด้านการบริหารด้านสิ่งแวดล้อมและกายภาพ เช่น ผลกระทบจากการดำเนินนโยบาย สร้างเขื่อนทำให้คนเป็นโรคพยาธิซึ่งไม่เคยเป็นมาก่อนมากขึ้น หรือผลกระทบจากการดำเนินนโยบาย โครงการคจก. ก่อให้เกิดความขัดแย้งระหว่างชาวบ้านและทหารมากขึ้น หรือผลกระทบจากโครงการ ก่อสร้างท่อส่งก๊าซธรรมชาติบนบกตัดผ่านพื้นที่เกษตรกรรมทำให้เกษตรกรมีการเปลี่ยนแปลงการย้ายที่อยู่ เปลี่ยนแปลงวิธีการเพาะปลูกพืชผลทางการเกษตร อย่างไม่เคยเป็นมาก่อนมากขึ้น

2) การแบ่งผลกระทบตามแง่มุมของความเป็นจริงที่เกิดขึ้น (reality) เราอาจแบ่งได้เป็น 2 ประเภทใหญ่ๆ คือผลกระทบในเชิงภาวะวิสัย (objective impact) ซึ่งได้แก่ผลกระทบที่เกิดขึ้นโดย ที่ไม่ขึ้นอยู่กับความรูสึกนึกคิดของคน เช่น การดำเนินนโยบายคุมกำเนิดจะทำให้สัดส่วนของผู้สูงอายุสูงขึ้น ไม่ว่าใครจะรับรู้หรือไม่ เช่นนี้ก็จะเกิดขึ้นประเภทหนึ่งคือ ผลกระทบเชิงอัตวิสัย (subjective impact) ได้แก่ ผลกระทบที่เกิดขึ้นในความรู้สึกนึกคิดของคน เช่น การดำเนินนโยบาย ส่งเสริมการท่องเที่ยวที่ก่อให้เกิด การขยายตัวของโสเภณีทำให้คนไทยเป็นอันมากรู้สึกอับอายต่างชาติ

3) การแบ่งตามแง่มุมของทิศทางที่กระทบ direction impact อาจแบ่งออกได้เป็น ผลกระทบโดยตรง (direction impact) ผลกระทบทางอ้อม (indirect impact)

2.2.3 ทฤษฎีการปรับตัวของรอย

การปรับตัวของรอย (Roy's Adaptation Model: อ้างอิงจาก Roy & Andrews, (1999), The Roy's Adaptation Model, Stamford: Appleton & Lange) กล่าวถึงการปรับตัวและการให้ความช่วยเหลือบุคคลที่มีปัญหาในการปรับตัวเมื่อมีเหตุการณ์หรือกาเปลี่ยนแปลงเข้ามาในชีวิต โดยการปรับตัวเป็นกระบวนการและผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นจากการที่บุคคลมีความคิดและความรู้สึก จากการใช้ความตระหนักรู้ทางปัญญา และการสร้างสรรค์ในการบูรณาการระหว่างบุคคลกับสิ่งแวดล้อมให้กลมกลืน รอยใช้แนวคิดจากทฤษฎีระบบมาอธิบายระบบการปรับตัวของบุคคลว่า บุคคลเป็นเหมือนระบบการปรับตัวที่มีความ

เป็นองค์รวม (Holistic adaptive system) และเป็นระบบเปิด ประกอบด้วยสิ่งนำ เข้า (Input) กระบวนการเผชิญปัญหา (Coping process) สิ่งนำออก (Output) และกระบวนการป้อนกลับ (Feedback process) แต่ละส่วนนี้จะทำ งานสัมพันธ์กันเป็นหนึ่งเดียว โดยเมื่อสิ่งเร้าที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงของสิ่งแวดล้อมทั้งภายนอกและภายในผ่านเข้าสู่ระบบการปรับตัว จะกระตุ้นให้บุคคลมีการปรับตัวตอบสนองต่อสิ่งเร้านั้น โดยใช้กระบวนการเผชิญปัญหา 2 กลไก คือ กลไกการควบคุม และกลไกการคิดรู้จักทั้งสองนี้จะทำงานควบคู่กันเสมอ ส่งผลให้บุคคลแสดงพฤติกรรมการปรับตัวออกมา 4 ด้าน คือ ด้านร่างกาย ด้านอัตมโนทัศน์ ด้านบทบาทหน้าที่และด้านการพึ่งพาระหว่างกัน

2.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

จากการที่ผู้วิจัยได้ทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องในอดีต จึงได้นำมาสรุปให้อยู่ในรูปแบบของตัวแปรที่นำมาใช้ในการวิจัย สิริวิชัย จุไรรัตน์ และประจวบ ทองศรี (2563) ศึกษาผลกระทบการค้าชายแดนไทย - มาเลเซีย อำเภอเบตง จังหวัดยะลา ในช่วงวิกฤตโควิด 19 กรณีศึกษา ด้านเบตง ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษาคือ ข้อมูลส่วนบุคคล ได้แก่ เพศ อายุ ศาสนา ชนิดสินค้าที่จำหน่ายกรณีเป็นผู้ส่งออก ชนิดสินค้าที่จำหน่ายกรณีเป็นผู้นำเข้า ตำแหน่งระยะเวลาในการประกอบกิจการ รายได้ของกิจการโดยเฉลี่ยต่อเดือน และผลกระทบการค้าชายแดนได้แก่ ด้านเศรษฐกิจ ด้านการเมือง และด้านสังคมและวัฒนธรรม ผลการศึกษาพบว่า ผลกระทบด้านเศรษฐกิจ ด้านเบตง มีมูลค่าการส่งออกปริมาณเพิ่มขึ้น ร้อยละ 7.03 เมื่อเทียบกับ ปี 2562 เนื่องจากสินค้าที่ส่งออกส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่สามารถขนส่งด้วย รถบรรทุกสินค้าได้ แต่มูลค่าการนำเข้าลดลง เมื่อกับปี 2562 เนื่องจาก เมื่อมีการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด 19 ทำให้ประชาชนและผู้ประกอบการ ไม่มั่นใจในเศรษฐกิจของประเทศ ที่จะนำเข้า สินค้าราคาสูงมาเพื่อจำหน่ายผลกระทบด้านสังคมวัฒนธรรม ไม่ได้รับผลกระทบในด้านนี้มากนัก ประชาชนยังคงดำเนินตามวิถีชีวิต ประเพณีและวัฒนธรรมตามศาสนาของตนเช่นเดิม ผลกระทบด้านการเมือง ภาครัฐได้มีการออกกฎหมายให้ปิดด่านเบตง ห้ามประชาชนเดินทางผ่านเข้า - ออก ประเทศทางด้านศุลกากรเบตง ส่งผลกระทบต่อการค้าขายสินค้าอุปโภคบริโภคผ่านชายแดนน้อยลง แต่ประชาชนก็ปรับตัวด้วยการเปลี่ยนช่องทางจำหน่ายมาเป็นช่องทางออนไลน์แทน ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยที่เกี่ยวข้องของวิภา วังศิริกุล และคณะ (2555) ได้ทำการศึกษาผลกระทบการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย กรณีศึกษาด้านศุลกากรสุโขทัย-ลก ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษาคือ ข้อมูลส่วนบุคคล ได้แก่ เพศ อายุ ศาสนา ชนิดสินค้าที่จำหน่ายกรณีเป็นผู้ส่งออก ชนิดสินค้าที่จำหน่ายกรณีเป็นผู้นำเข้า ตำแหน่งระยะเวลาในการประกอบกิจการ รายได้ของกิจการโดยเฉลี่ยต่อเดือน และผลกระทบการค้าชายแดนได้แก่ ด้านเศรษฐกิจ ด้านการเมือง ด้านสังคมและวัฒนธรรม

ด้านเทคโนโลยี ด้านกายภาพ ด้านสถานการณ์ความไม่สงบ ผลการวิจัยพบว่า ผลกระทบการค้าชายแดน ไทย-มาเลเซียบริเวณด่านสุโขทัย-ลก โดยภาพรวมมีผลกระทบในระดับมากเมื่อจำแนกเป็นรายด้านพบว่า ได้รับผลกระทบคือด้านการเมือง แนวทางในการพัฒนาผู้ประกอบการควรศึกษาภาวะเปรียบเทียบและปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด หน่วยงานภาครัฐจะต้องให้ความรู้ พร้อมจัดทำเอกสารที่เกี่ยวข้องกับ เรื่องภาวะเปรียบเทียบการค้าชายแดนและเผยแพร่ในวงกว้าง ด้านเศรษฐกิจ แนวทางการพัฒนาผู้ประกอบการควรศึกษาข้อมูลข่าวสารด้านอัตราแลกเปลี่ยนที่ทันสมัยอยู่เสมอเพื่อไม่ให้เกิด ความเสียเปรียบด้านการแลกเปลี่ยนทางการเงิน และด้านสังคมและวัฒนธรรม แนวทางการพัฒนาผู้ประกอบการควรทำความเข้าใจและศึกษาผู้บริโภคแต่ละกลุ่มให้ดีกว่าก่อนทำการลงทุนด้านการค้าชายแดนไทย

ด้านผู้ประกอบการจากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องของพงษ์ธร ธัญญสิริ (2555) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การศึกษาศักยภาพในการปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ(SMEs) เพื่อรองรับการเปิดเสรีทางการค้า กรณีสึกษา: จังหวัดสงขลาการศึกษาถึงศักยภาพของผู้ประกอบการ สำหรับภาคธุรกิจในการรองรับต่อ สถานการณ์การขยายตัวทางการค้า เมื่อเข้าสู่ตลาดการค้าเสรีอาเซียน เพื่อสร้างเป็นข้อได้เปรียบทาง การค้าแก่ผู้ประกอบการธุรกิจ (SMEs) ทั้งการเตรียมความพร้อมและการปรับตัวด้านต่าง ๆ ตลอดจน ศักยภาพและขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจ (SMEs) ไทยในการเข้าสู่ประชาคม เศรษฐกิจอาเซียน ปี พ.ศ. 2558 พร้อมทั้งแนวทางในการพัฒนาและปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจ (SMEs) ให้สามารถเข้าถึง เข้าใจ และสามารถปรับตัวเพื่อเตรียมความพร้อมได้เป็นอย่างดี ประกอบด้วย กรอบการดำเนินงานหลัก 4 ด้านได้แก่ 1) Growth & Competitiveness การเพิ่มขีดความสามารถใน การแข่งขันของประเทศ เพื่อหลุดพ้นจากประเทศรายได้ปานกลาง ปรับโครงสร้างเศรษฐกิจให้มีความ เข้มแข็งและสร้างภูมิคุ้มกันต่อความผันผวนภายนอก 2) Inclusive Growth ลดความเหลื่อมล้ำ ยกระดับ ฐานะและมาตรฐานการดำรงชีวิตของคนทุกกลุ่ม เพิ่มโอกาสการเข้าถึงแหล่งทุนและเพิ่มรายได้ให้แก่ ผู้มี รายได้น้อย ผู้ประกอบอาชีพอิสระ สตรี และ SMEs โดยมีเครื่องมือของการศึกษาหลักเพื่อตอบคำถามการ วิจัยอย่างครอบคลุมและเป็นส่วนเติมเต็มความชัดเจนของคำตอบซึ่งกันและกันของกลุ่มเป้าหมายทั้งหมด ได้แก่ กระบวนการเชิงปริมาณ คือแบบสอบถาม ด้วยคำถามปลายปิด และกระบวนการเชิงคุณภาพ คือ การสัมภาษณ์กับกลุ่มกรณีสึกษาที่มีการปรับตัว เพื่อรองรับต่อการเตรียมความพร้อมในการเปิดเสรี ทางการค้า สอดคล้องกับงานวิจัยที่เกี่ยวข้องของดรชนิ ปารมี (2550) ได้ทำการศึกษาผลกระทบการค้า ชายแดนไทย- จีนที่มีผลต่อผู้ประกอบการนำเข้า-ส่งออกสินค้า กรณีสึกษาอำเภอเชียงแสน อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย จากผลการวิจัยพบว่า ผลกระทบด้านบวกของการค้าชายแดนไทย-จีน ที่มีต่อ ผู้ประกอบการนำเข้า-ส่งออกสินค้า ในอำเภอเชียงแสนและอำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย โดยรวมอยู่ใน

ระดับมาก เมื่อแยกพิจารณาเป็นประเด็น พบว่าค่าเฉลี่ยสูงสุดคือประเทศไทยมีศักยภาพในการพัฒนาเป็นฐานการค้าการลงทุน อุตสาหกรรม และการท่องเที่ยว รองลงมาคือจังหวัดเชียงรายมีศักยภาพความเป็นประตูการค้า เพื่อการนำเข้า-ส่งออก ไปสู่ประเทศจีน (ตอนใต้) และมีการพัฒนาระบบคมนาคมขนส่งทั้งทางบกและทางน้ำ เพื่อการขนถ่ายสินค้าและ นักท่องเที่ยวให้มีความสะดวกเพิ่มขึ้น รวมทั้งประเทศไทยกับประเทศจีน (ตอนใต้) มีความสัมพันธ์อันดีต่อกัน และข้อ 15 เฉลี่ยต่ำสุดคือ รัฐบาลได้มีการจัดการให้ความรู้กับผู้ประกอบการเพื่อสนับสนุนและพัฒนาให้จังหวัดเชียงรายเป็นประตูการค้า ส่วนผลกระทบทางด้านลบ โดยรวมอยู่ในระดับมาก เพื่อแยกพิจารณาพบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ การปรับตัวเพิ่มขึ้นของราคาน้ำมันในปัจจุบัน รองลงมาคือ การห้ามนำเข้า-ส่งออกสินค้าบางประเภท และความไม่มั่นคงตามแนวชายแดนไทย-สหภาพพม่า-จีน (ตอนใต้) ส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุดคือ การแพร่ระบาดของโรคระบาดต่างๆ เช่น ไข้หวัดนก และผลการแสดงความคิดเห็นและข้อเสนอแนะเพิ่มเติมของผู้ประกอบการนำเข้า-ส่งออกสินค้าในอำเภอเชียงแสนและอำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย พบว่า ผู้ประกอบการนำเข้า-ส่งออกสินค้า มีข้อเสนอให้ปรับลดอัตราเก็บ เงินทั้งในระบบและนอกระบบเพื่อสนับสนุนให้มีการนำเข้า-ส่งออกสินค้ามากขึ้น ประเทศไทยควรปรับรูปแบบการค้าให้เป็นระบบการค้าแบบสากล ควรเปิดหลักสูตรการศึกษาด้านการค้าระหว่างประเทศให้กับนักศึกษา ไทย-สหภาพพม่า-จีน รัฐบาลควรสนับสนุนให้เอกชนมีส่วนร่วมในการค้าชายแดนมากขึ้น รัฐบาลควรเข้ามาแก้ไขปัญหาผลกระทบที่เกิดขึ้นจาก การค้าชายแดน ควรเพิ่มศูนย์ประชาสัมพันธ์ แนะนำชี้แนะ และอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ร่วมค้า รัฐบาลควรสนับสนุนการค้าชายแดนอย่างจริงจังและมากกว่าปัจจุบัน และหน่วยงานระดับจังหวัดควรเพิ่มความสนใจและให้การสนับสนุนมากกว่าเดิม สอดคล้องกับวิจัยของธีรภัทร เจริญฤทธิ์ (2562) ได้ทำการศึกษาการปรับตัวของผู้ประกอบการในสถานการณ์การระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา (COVID-19) กรณีศึกษาตลาดกิมหยง อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา ผลการวิจัยพบว่ามีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัญหาและวิธีการปรับตัวของผู้ประกอบการในสถานการณ์การระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) ในพื้นที่ตลาดกิมหยง อำเภอหาดใหญ่จังหวัดสงขลาดำเนินการศึกษาด้วยการวิจัยเชิงปริมาณ เก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามกับผู้ประกอบการที่เป็นกลุ่มตัวอย่างจำนวน 162 คน สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ คือ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน ปัญหาของผู้ประกอบการโดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณารายด้านพบว่า ปัญหาด้านการให้ความสำคัญกับลูกค้ามีค่าสูงที่สุด พิจารณารายข้อคือความซื่อสัตย์กับลูกค้ารองลงมาคือ ปัญหาด้านการสร้างแตกต่างด้านผลิตภัณฑ์ พิจารณารายข้อ คือ ไม่มีสินค้าที่มีลักษณะโดดเด่นเมื่อเปรียบเทียบกับร้านค้าอื่นในธุรกิจเดียวกัน และปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า พิจารณารายข้อ คือเมื่อลูกค้าสั่งสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ทางร้านมีการจัดส่ง

สินค้าไปยังสถานที่ที่ลูกค้าต้องการอาจมีการตกหล่น ส่วนวิธีการปรับตัวของผู้ประกอบการ โดยภาพรวมอยู่ในระดับมากเช่นกัน เมื่อพิจารณารายด้านพบว่า วิธีการปรับตัวในด้านการให้บริการกับลูกค้าจะมีค่าสูงที่สุด พิจารณารายข้อคือ มีความเต็มใจและกระตือรือร้นในการบริการลูกค้า รองลงมาคือ ด้านการให้ความสำคัญกับลูกค้า พิจารณารายข้อ คือ สร้างความประทับใจกับลูกค้าอยู่เสมอ และด้านการสร้างความแตกต่างด้านผลิตภัณฑ์ พิจารณารายข้อ คือ มีสินค้าเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า

ด้านมาตรการหรือกลยุทธ์ของผู้ประกอบการ งานวิจัยของธนิษฐ์ รัตนพงศ์ภิญโญ (2561) ศึกษาเรื่อง กลยุทธ์การพัฒนาเพื่อความอยู่รอดและเติบโตของธุรกิจขนาด กลางและขนาดย่อม (SMEs) ในเขตจังหวัดเพชรบุรี ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยส่วนบุคคลที่ต่างกัน ไม่ได้ส่งผลต่อภาวะความอยู่รอดและเติบโตให้แตกต่างกัน ยกเว้นอายุของผู้ประกอบการ และการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของกิจการ ปัจจัยองค์การ ปัจจัยสิ่งแวดล้อมทางธุรกิจ และปัจจัยภาวะผู้นำ มีความสัมพันธ์ต่อภาวะความอยู่รอดและเติบโตของกิจการ และกลยุทธ์การพัฒนาที่สำคัญเพื่อความอยู่รอดและเติบโตของธุรกิจขนาดกลางและ ขนาดย่อม (SMEs) ในเขตจังหวัดเพชรบุรี ได้แก่ การจัดการองค์การ การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า และความรับผิดชอบต่อสังคมของธุรกิจ

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

ในการวิจัยเรื่อง ผลกระทบ การปรับตัว และปัจจัยที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของผู้ประกอบการในตลาดนัดกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 มีขั้นตอนดังนี้

- 3.1 การกำหนดประชากรและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง
- 3.2 การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
- 3.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล
- 3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล

3.1 การกำหนดประชากรและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง

3.1.1 ประชากรที่ใช้ในการวิจัย

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ ผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ อำเภอหาดใหญ่ จำนวน 800 ร้าน (ตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์, 2565)

3.1.2 กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

1) กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการตอบแบบสอบถามงานวิจัย คือ ผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา ใช้การกำหนดขนาดตัวอย่าง โดยใช้การกำหนดตัวอย่างของทาโรยามาเน่ ดังนี้

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

n = ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

N = ขนาดประชากร (จำนวนประชากรทั้งหมดที่มี)

e = ค่าความคลาดเคลื่อนของการสุ่มตัวอย่างที่ยอมให้เกิดขึ้นได้ (กำหนดให้ e = 0.03)

เมื่อแทนค่าในสมการจะได้ว่า

$$n = \frac{550}{1 + 550(0.03^2)}$$

$$n = 319.7674$$

$$n \approx 320$$

คณะผู้วิจัยจึงปรับขนาดกลุ่มตัวอย่างเป็น จำนวน 400 ตัวอย่าง เพื่อความสมบูรณ์ของข้อมูล ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างอย่างง่าย (Simple Random Sampling) โดยการจับฉลากเลือกร้านที่จะใช้เก็บข้อมูล

2) กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการสัมภาษณ์เชิงลึก คัดเลือกจากผู้ให้สัมภาษณ์เชิงลึกจากร้านค้า 4 ประเภท ประกอบด้วย เสื้อผ้าแฟชั่น อาหารและเครื่องดื่ม เสื้อผ้าเด็ก และเครื่องประดับประเภทละ 5 คน ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง จากผู้ที่มีประสบการณ์การขายของในตลาดกรีนเวย์มากกว่า 1 ปีขึ้นไป สำหรับให้ข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับผลกระทบ การปรับตัว และปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความอยู่รอดในช่วงสถานการณ์ COVID-19

3.2 การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยคือแบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์ โดยมีรายละเอียดของเครื่องมือวิจัยแต่ละชนิด ดังนี้

3.2.1 สำหรับแบบสอบถาม ผู้วิจัยได้ทำการออกแบบสอบถามและโดยผ่านการปรับปรุงแก้ไขและให้คำแนะนำจากผู้ทรงคุณวุฒิก่อนที่จะนำไปใช้จริงกับกลุ่มตัวอย่างที่กำหนดไว้เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลคือแบบสอบถาม โดยแบ่งเป็น 5 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ประกอบด้วย ประเภทธุรกิจ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ระยะเวลาการดำเนินกิจการ จำนวนวันที่สามารถขายสินค้าได้ต่อเดือน จำนวนชั่วโมงที่สามารถทำการขายได้ในแต่ละวัน จำนวนผู้ขายสินค้าประเภทเดียวกัน จำนวนที่จอดรถสำหรับลูกค้า จำนวนห้องน้ำที่ให้บริการแก่ผู้ใช้บริการ จำนวนร้านอาหารที่ให้บริการแก่ลูกค้า ค่าจ้างพนักงานต่อเดือน ค่าเช่าแผงค้าต่อเดือน ค่าไฟต่อเดือน ค่าบำรุงอื่น ๆ เช่นภาษีโรงเรือน ค่าเก็บขยะ หรืออื่น ๆ ประสบการณ์ของผู้บริหารตลาด ช่วงเวลาการทำสัญญาในการเช่าพื้นที่ และการประชาสัมพันธ์ส่งเสริมย่านการค้า

ตอนที่ 2 ประเมินผลกระทบของสถานการณ์โควิดที่มีต่อผู้ประกอบการธุรกิจในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ ผลกระทบ ได้แก่ การลดลงของรายได้ การลดลงของยอดขาย การลดลงของลูกค้า การลดลงของสภาพการคล่องทางการเงิน การลดลงของการจ้างพนักงาน การลดลงของค่าใช้จ่าย เช่น ค่าเช่า ค่าซ่อมบำรุง เป็นต้น การให้พนักงานหยุดงานชั่วคราว และลดการจ่ายค่าจ้าง ตามวิธีการของลิเคิร์ต (Likert) โดยแบ่งออกเป็น 5 ระดับและมีเกณฑ์การให้คะแนน ดังนี้

คะแนนระดับ 1 หมายถึง ไม่ได้รับผลกระทบเลย/ได้รับผลกระทบในระดับน้อยที่สุด

คะแนนระดับ 2 หมายถึง ได้รับผลกระทบในระดับน้อย

คะแนนระดับ 3 หมายถึง ได้รับผลกระทบในระดับปานกลาง

คะแนนระดับ 4 หมายถึง ได้รับผลกระทบในระดับมาก

คะแนนระดับ 5 หมายถึง ได้รับผลกระทบในระดับมากที่สุด

ตอนที่ 3 การปรับตัวของผู้ประกอบการธุรกิจในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์เพื่อความอยู่รอดในสถานการณ์ช่วงโควิด-19 ได้แก่ หารายได้เสริมธุรกิจ ปรับใช้ให้บริการออนไลน์ ขายสินทรัพย์บางส่วนเพื่อเสริมสภาพคล่อง เปรียบเทียบกับเจ้าหน้าที่ข้อพักชำระหนี้ ลดพนักงาน เป็นต้น ตามวิธีการของลิเคิร์ต (Likert) โดยแบ่งออกเป็น 6 ระดับและมีเกณฑ์การให้คะแนน ดังนี้ โดยแบ่งออกเป็น 5 ระดับและมีเกณฑ์การให้คะแนน ดังนี้

คะแนนระดับ 1 หมายถึง ไม่ได้ทำ หรือ ได้ทำในระดับน้อยที่สุด

คะแนนระดับ 2 หมายถึง ได้ทำในระดับน้อย

คะแนนระดับ 3 หมายถึง ได้ทำในระดับปานกลาง

คะแนนระดับ 4 หมายถึง ได้ทำในระดับมาก

คะแนนระดับ 5 หมายถึง ได้ทำในระดับมากที่สุด

ตอนที่ 4 การช่วยเหลือ/มาตรการภาครัฐในการช่วยเหลือให้ผู้ประกอบการให้อยู่รอดได้ภายใต้สถานการณ์โควิด ได้แก่ พักชำระหนี้ / ผ่อนผันการชำระหนี้ สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำจากสถาบันการเงินของรัฐ ลดค่าน้ำค่าไฟ ขยายกำหนดระยะเวลาเสียภาษี ลดเงินสมทบเข้ากองทุนประกันสังคม คืนเงินภาษี เป็นต้น ตามวิธีการของลิเคิร์ต (Likert) โดยแบ่งออกเป็น 5 ระดับและมีเกณฑ์การให้คะแนน ดังนี้

คะแนนระดับ 1 หมายถึง ไม่ได้รับความช่วยเหลือ หรือ มี แต่ช่วยเหลือได้น้อยที่สุด

คะแนนระดับ 2 หมายถึง มี แต่ช่วยเหลือได้น้อย

คะแนนระดับ 3 หมายถึง มี และช่วยเหลือได้ปานกลาง

คะแนนระดับ 4 หมายถึง มี และช่วยเหลือได้มาก

คะแนนระดับ 5 หมายถึง มี และช่วยเหลือได้มากที่สุด

ตอนที่ 5 ระดับความอยู่รอดผู้ประกอบการธุรกิจในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ (ร้อยละของกำไรสุทธิจากผู้ประกอบการ) โดยแบ่งออกเป็น 5 ระดับและมีเกณฑ์การให้คะแนน ดังนี้ (ธนาคาร SMEs, 2556)

- คะแนนระดับ 1 แย่มาก อยู่ไม่รอด ขาดทุน ไม่มีเงินหมุนเวียน (มีกำไรสุทธิน้อยกว่า ร้อยละ 5)
- คะแนนระดับ 2 ค่อนข้างแย่ แทบอยู่ไม่รอด แต่พอมีเงินหมุนไปได้ (มีกำไรสุทธิ ร้อยละ 5 - 7)
- คะแนนระดับ 3 พอมีกำไรบ้าง ไม่ขาดทุน พอมีเงินหมุนไปได้ (มีกำไรสุทธิ ร้อยละ 8 - 10)
- คะแนนระดับ 4 อยู่รอดได้แบบปกติ (มีกำไรสุทธิ ร้อยละ 11 - 15)
- คะแนนระดับ 5 อยู่รอดได้แบบแข็งแรง (มีกำไรสุทธิ มากกว่าร้อยละ 15)

3.2.1 สำหรับแบบสัมภาษณ์ ใช้สำหรับสัมภาษณ์ข้อมูลเชิงลึกด้านผลกระทบ การปรับตัว และปัจจัยที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของผู้ประกอบการในตลาดนัดกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 โดยมีประเด็นสัมภาษณ์ดังต่อไปนี้

- 1) ผลกระทบจากสถานการณ์โควิด 19
- 2) วิธีการปรับตัวเพื่อลด/ป้องกันผลกระทบจากสถานการณ์โควิด 19
- 3) ความคิดเห็นต่อมาตรการการช่วยเหลือจากภาครัฐในช่วงสถานการณ์โควิด 19
- 4) ปัจจัยที่น่าจะช่วยให้ธุรกิจอยู่รอดได้จากสถานการณ์โควิด 19

3.3 การสร้างเครื่องมือในการวิจัย

1) ศึกษารายละเอียดที่เกี่ยวกับการสร้างแบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์ในขอบข่ายของงานวิจัยที่จะศึกษา

2) นำแบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์ที่สร้างเสร็จเรียบร้อยแล้วไปให้ผู้เชี่ยวชาญจำนวน 3 ท่าน เพื่อพิจารณาตรวจสอบความเที่ยงตรงตามเนื้อหา ความถูกต้องเหมาะสม ความควบคุมและคำแนะนำในสิ่งที่ควรปรับปรุงแก้ไขให้ถูกต้องอย่างสมบูรณ์ยิ่งขึ้น โดยการใช้ดัชนีความสอดคล้องของข้อคำถามแต่ละข้อตามวัตถุประสงค์ (Index of Item Objective Congruence : IOC) ในการประเมินความเที่ยงตรงของแบบสอบถามด้วยค่า IOC โดยกำหนดผู้เชี่ยวชาญ 3 คน ประกอบด้วย ความเชี่ยวชาญที่ตรงกับสาขาการวิจัยและผู้ทรงคุณวุฒิตรวจสอบความครบถ้วนในเรื่องวัตถุประสงค์ เนื้อหา หรือข้อคำถามสำหรับรูปแบบในการตรวจสอบมีช่องให้ลงคะแนนและข้อเสนอแนะจากผู้เชี่ยวชาญ (ล้วน สายยศ และอังคณา สายยศ, 2543) โดยข้อคำถามที่ใช้ได้ต้องมีค่า IOC มากกว่า 0.67 หากมีค่าไม่ถึงเกณฑ์ดังกล่าวต้องทำการปรับปรุงข้อคำถามตามข้อเสนอแนะของผู้เชี่ยวชาญ

ขั้นตอนในการหาคุณภาพแบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์

ขั้นตอนที่ 1 นำแบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์กับวัตถุประสงค์ให้กับผู้เชี่ยวชาญหรือผู้รู้ด้านการวัดผลและเนื้อหา 3 คน แต่ใช้จำนวนคนในเลขคี่ พิจารณาว่าแบบสอบถามสอดคล้องกับแบบวัตถุประสงค์หรือไม่ โดยกำหนดการให้คะแนนเป็น 3 กรณี (ล้วน สายยศ และอังคณา สายยศ, 2543) ดังนี้

- 1 แสดงว่าคำถามมีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการวิจัย
- 0 แสดงว่าไม่แน่ใจว่าคำถามมีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการวิจัยหรือไม่
- 1 แสดงว่าคำถามไม่มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการวิจัย

ขั้นตอนที่ 2 นำคะแนนของผู้เชี่ยวชาญแต่ละคนมาคำนวณจากสูตร (ล้วน สายยศ และอังคณา สายยศ, 2543) ดังนี้

$$IOC = \frac{\sum R}{N}$$

เมื่อ

IOC คือ ดัชนีความสอดคล้องระหว่างแบบสอบถาม/แบบสัมภาษณ์กับวัตถุประสงค์

$\sum R$ คือ ผลรวมของคะแนนความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญ

N คือ จำนวนผู้เชี่ยวชาญ

ขั้นตอนที่ 3 กำหนดเกณฑ์การยอมรับว่าข้อคำถามข้อนั้น วัดได้ตรงตามวัตถุประสงค์จาก IOC ที่ต้องมีค่าตั้งแต่ 0.50 ขึ้นไป (ล้วน สายยศ และอังคณา สายยศ, 2543)

ขั้นตอนที่ 4 จัดทำแบบประเมินให้ผู้เชี่ยวชาญประเมินพร้อมข้อเสนอแนะ

ขั้นตอนที่ 5 นำแบบประเมินที่ได้จากการประเมินของผู้เชี่ยวชาญมาทำการวิเคราะห์ ผู้ทรงคุณวุฒิตรวจคุณภาพแบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์ ได้แก่ 1) ดร.จิราภรณ์ เรืองยิ่ง ผู้เชี่ยวชาญทางด้านการวัดและประเมินผล 2) ผศ.ดร.ปวีณา โทนแก้ว ผู้เชี่ยวชาญทางด้านเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ และอาจารย์ณัฐชา ตันกัญ ผู้เชี่ยวชาญทางด้านบริหารธุรกิจ โดยผู้ทรงคุณวุฒิได้ประเมินและได้คะแนนแต่ละข้อระหว่าง 0.67 – 1.00

ขั้นตอนที่ 6 นำแบบสอบถาม/แบบสัมภาษณ์ที่ปรับแก้ไขตามผู้เชี่ยวชาญมาตรวจสอบความถูกต้องอีกครั้ง

ขั้นตอนที่ 7 เฉพาะแบบสอบถาม ต้องนำแบบสอบถามไปทดลองใช้ (Try Out) กับผู้ประกอบการ จำนวน 30 รายในตลาดอื่น เพื่อนำไปหาค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามโดยวิธีหาค่าสัมประสิทธิ์อัลฟา (α -Coefficient) ของ Cronbach's โดยค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถามทั้งฉบับมีค่าสัมประสิทธิ์อัลฟา ของ Cronbach's เท่ากับเท่ากับ 0.98

3.4 การรวบรวมข้อมูล

3.4.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) เป็นข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์ การเก็บรวบรวมข้อมูลผู้วิจัยได้แจกแบบสอบถามให้กลุ่มตัวอย่าง โดยผู้วิจัยได้ดำเนินการจัดส่งแบบสอบถามให้กับกลุ่มตัวอย่างพร้อมทั้งชี้แจงวัตถุประสงค์ของการทำวิจัยตลอดจนรูปแบบของแบบสอบถามเพื่อทำความเข้าใจที่ตรงกันผู้วิจัยและผู้ช่วยวิจัยได้รับแบบสอบถามกลับเมื่อกลุ่มตัวอย่างได้ตอบแบบสอบถามเสร็จแล้ว

3.4.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นข้อมูลเพื่อใช้ประกอบการทำวิจัยซึ่งผู้วิจัยได้ทำการเก็บรวบรวม จากงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง หนังสือราชการ บทความวิจัยและเอกสารต่าง ๆ รวมทั้งการสืบค้นข้อมูลที่เผยแพร่ทางเว็บไซต์ เพื่อนำมาใช้ประกอบการศึกษาวิจัย

3.5 การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้

3.5.1 สำหรับแบบสอบถาม ในการวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถาม ผู้วิจัยนำแบบสอบถามมาตรวจสอบความสมบูรณ์โดยจัดเรียงเรียง จัดแยกข้อมูล และตรวจสอบการให้ค่าคะแนนของผู้ตอบแบบสอบถามตามที่ได้กำหนดไว้ และทำการวิเคราะห์ข้อมูลแต่ละตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ ประกอบด้วย ประเภทธุรกิจ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ระยะเวลาการดำเนินกิจการ จำนวนวันที่สามารถขายสินค้าได้ต่อเดือน จำนวนชั่วโมงที่สามารถทำการขายได้ในแต่ละวัน จำนวนผู้ขายสินค้าประเภทเดียวกัน จำนวนที่จอดรถสำหรับลูกค้า จำนวนห้องน้ำที่ให้บริการแก่ผู้ใช้บริการ จำนวนร้านอาหารที่ให้บริการแก่ลูกค้า ค่าจ้างพนักงานต่อเดือน ค่าเช่าแผงค้าต่อเดือน ค่าไฟต่อเดือน ค่าบำรุงอื่น ๆ เช่นภาษีโรงเรือน ค่าเก็บขยะ หรืออื่น ๆ ประสบการณ์ของผู้บริหารตลาด ช่วงเวลาการทำสัญญาในการเช่าพื้นที่ และการประชาสัมพันธ์ส่งเสริมย่านการค้า โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ผลกระทบของสถานการณ์โควิดที่มีต่อผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ ได้แก่ การลดลงของรายได้ การลดลงของยอดขาย การลดลงของลูกค้า การลดลงของสภาพการคล่องทางการเงิน การลดลงของการจ้างพนักงาน เป็นต้น การให้พนักงานหยุดงานชั่วคราวและลดการจ่ายค่าจ้าง โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

และมีเกณฑ์การแปลผลคะแนนเฉลี่ยผลกระทบของสถานการณ์โควิดที่มีต่อผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ ดังนี้

- 1.00 – 1.80 คะแนน หมายถึง ไม่ได้รับผลกระทบเลย/ได้รับผลกระทบระดับน้อยที่สุด
- 1.81 – 2.60 คะแนน หมายถึง ได้รับผลกระทบในระดับน้อย
- 2.61 – 3.40 คะแนน หมายถึง ได้รับผลกระทบในระดับปานกลาง
- 3.41 – 4.20 คะแนน หมายถึง ได้รับผลกระทบในระดับมาก
- 4.21 – 5.00 คะแนน หมายถึง ได้รับผลกระทบในระดับมากที่สุด

ตอนที่ 3 การวิเคราะห์การปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์เพื่อความอยู่รอดในสถานการณ์ช่วงโรคโควิด 19 ได้แก่ หายรายได้เสริมธุรกิจ ปรับใช้ให้บริการออนไลน์ ขายสินทรัพย์บางส่วนเพื่อเสริมสภาพคล่อง เจรจากับเจ้าหนี้ขอพักชำระหนี้ ลดพนักงาน เป็นต้น โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

และมีเกณฑ์การแปลผลคะแนนเฉลี่ยการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์เพื่อความอยู่รอดในสถานการณ์ช่วงโรคโควิด 19 ดังนี้

- 1.00 – 1.80 คะแนน หมายถึง ไม่ได้ทำ หรือ ได้ทำในระดับน้อยที่สุด
- 1.81 – 2.60 คะแนน หมายถึง ได้ทำในระดับน้อย
- 2.61 – 3.40 คะแนน หมายถึง ได้ทำในระดับปานกลาง
- 3.41 – 4.20 คะแนน หมายถึง ได้ทำในระดับมาก
- 4.21 – 5.00 คะแนน หมายถึง ได้ทำในระดับมากที่สุด

ตอนที่ 4 การช่วยเหลือ/มาตรการภาครัฐในการช่วยเหลือให้ผู้ประกอบการให้อยู่รอดได้ภายใต้สถานการณ์โควิด ได้แก่ การพักชำระหนี้ / ผ่อนผันการชำระหนี้ สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำจากสถาบันการเงินของรัฐ ลดค่าน้ำค่าไฟ ขยายกำหนดระยะเสียภาษี ลดเงินสมทบเข้ากองทุนประกันสังคม คืนเงินภาษี เป็นต้น โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

และมีเกณฑ์การแปลผลคะแนนเฉลี่ยการช่วยเหลือ/มาตรการภาครัฐในการช่วยเหลือให้ผู้ประกอบการให้อยู่รอดได้ภายใต้สถานการณ์โควิด 19 ดังนี้

- 1.00 – 1.80 คะแนน หมายถึง ไม่ได้รับความช่วยเหลือ หรือ มี แต่ช่วยเหลือได้น้อยที่สุด
- 1.81 – 2.60 คะแนน หมายถึง มี แต่ช่วยเหลือได้น้อย
- 2.61 – 3.40 คะแนน หมายถึง มี และช่วยเหลือได้ปานกลาง
- 3.41 – 4.20 คะแนน หมายถึง มี และช่วยเหลือได้มาก
- 4.21 – 5.00 คะแนน หมายถึง มี และช่วยเหลือได้มากที่สุด

ตอนที่ 5 การวิเคราะห์การประเมินความอยู่รอดจากสถานการณ์โควิด 19 โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ร้อยละ และมีเกณฑ์การแปลผลร้อยละความอยู่รอดจากสถานการณ์โควิด 19 ดังนี้

- กำไรสุทธิน้อยกว่าร้อยละ 5 หมายถึง แย่มาก อยู่ไม่รอด ขาดทุน ไม่มีเงินหมุนเวียน
- กำไรสุทธির้อยละ 5 - 7 หมายถึง ค่อนข้างแย่ แทบอยู่ไม่รอด แต่พอมีเงินหมุนไปได้
- กำไรสุทธির้อยละ 8 - 10 หมายถึง พอมีกำไรบ้าง ไม่ขาดทุน พอมีเงินหมุนไปได้
- กำไรสุทธির้อยละ 11 - 15 หมายถึง อยู่รอดได้แบบปกติ
- กำไรสุทธิมากกว่าร้อยละ 15 หมายถึง อยู่รอดได้แบบแข็งแรง

หลังจากนั้นนำข้อมูลตอนที่ 1 ตอนที่ 3 และตอนที่ 4 มากำหนดเป็นตัวแปรต้น และข้อมูลในตอนที่ 5 ซึ่งเป็นตัวแปรตาม (ระดับความอยู่รอด) มาวิเคราะห์ด้วยสถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistics) เพื่อตอบสมมติฐาน ดังต่อไปนี้

สมมติฐานที่ 1 ประเภทธุรกิจและระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจที่แตกต่างกันผลกระทบ การปรับตัว และความอยู่รอดของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 แตกต่างกัน โดยใช้สถิติทดสอบคือ t-test และ One way ANOVA

สมมติฐานที่ 2 ประเภทธุรกิจ ระยะเวลา สิ่งสนับสนุนจากตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ การปรับตัวของธุรกิจ และมาตรการของภาครัฐมีความสัมพันธ์กับความอยู่รอดของผู้ประกอบการธุรกิจในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ โดยใช้สถิติทดสอบคือ X^2 -test และ Pearson Correlation

สมมติฐานที่ 3 ปัจจัยด้านข้อมูลทั่วไป ปัจจัยด้านการปรับตัวของธุรกิจและผู้ประกอบการ ปัจจัยด้านการช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐส่งผลต่อความอยู่รอดของผู้ประกอบการธุรกิจในตลาดนัดกรีนเวย์

ในทิศทางบวก โดยทำการวิเคราะห์พหุสัมพันธ์เชิงถดถอยและกำหนดแบบจำลอง 3 โมเดล ได้แก่ Ordinary Least Square (OLS) Logit Model (LM) และ Ordered Logit Model (OLM)

การวิเคราะห์ OLS

การวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ เป็นการศึกษาถึงความสัมพันธ์ ที่มีตัวแปรอิสระ 2 ตัวขึ้นไป และมีตัวแปรตาม 1 ตัวนำมาวิเคราะห์ เพื่อให้ทราบว่าตัวแปรอิสระมีความสัมพันธ์กับตัวแปรตามอย่างไร แล้วก็นำความสัมพันธ์ นั้นมาใช้ในการพยากรณ์วิธีการทางสถิติ ซึ่งสถิติที่นิยมใช้ คือการวิเคราะห์การถดถอยเชิงเส้น ซึ่งเป็นการนำเอาค่าของตัวแปรในอดีตมาวิเคราะห์ความสัมพันธ์กันความสัมพันธ์ของตัวแปรอิสระและตัวแปรตามอยู่ ในรูปของสมการดังนี้

$$Y_i = \beta_0 + \sum_{i=1}^n \beta_i X_i + \varepsilon_i$$

โดยที่ Y_i หมายถึง ระดับความอยู่รอดของผู้ประกอบการคนที่ $i = 1 - n$

β_0 หมายถึง ค่าคงที่ (Constant)

β_i หมายถึง ค่าประสมประสิทธิ์การถดถอยของตัวแปรอิสระ กำหนดให้ $i = 1 - n$

X_i หมายถึง จำนวนตัวแปรต้นในแบบจำลองทั้งหมดของผู้ประกอบการคนที่ $i = 1 - n$

ได้แก่ ปัจจัยด้านข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ ปัจจัยด้านการปรับตัวของผู้ประกอบการ และปัจจัยด้านการช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐ

ε_i หมายถึง ค่าความคลาดเคลื่อน

การวิเคราะห์ LM

เป็นแบบจำลองสองทางเลือก โดยกำหนดให้ Y_i แทนระดับความอยู่รอดของผู้ประกอบการ 2 ระดับ $Y = 0$ มีกำไรสุทธิ น้อยกว่า ร้อยละ 8 (มีความเสี่ยงในการอยู่รอด) และ $Y = 1$ มีกำไรสุทธิ มากกว่า ร้อยละ 8 (สามารถอยู่รอดได้ดี)

$$\ln \frac{(P)}{(1-p)} = \beta_0 + \sum_{i=1}^n \beta_i X_i + \varepsilon_i$$

โดยที่ P หมายถึง Prob. ($Y = 1$) ความน่าจะเป็นที่ระดับความอยู่รอดของผู้ประกอบการจะอยู่ในระดับสามารถอยู่รอดได้ดี

β_0 หมายถึง ค่าคงที่ (Constant)

β_i หมายถึง ค่าประสมประสิทธิ์การถดถอยของตัวแปรอิสระ กำหนดให้ $i = 1 - n$

X_i หมายถึง จำนวนตัวแปรต้นในแบบจำลองทั้งหมดของผู้ประกอบการคนที่ $i = 1 - n$
 ได้แก่ ปัจจัยด้านข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ ปัจจัยด้านการปรับตัวของ
 ผู้ประกอบการ และปัจจัยด้านการช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐ
 ε_i หมายถึง ค่าความคลาดเคลื่อน

การวิเคราะห์ OLM

กำหนดให้ Y_i แทนระดับความอยู่รอดของผู้ประกอบการ 5 ระดับ ตั้งแต่ร้อยละต่ำสุดไปหามากที่สุด
 ดังนี้ 1) มีกำไรสุทธิร้อยละน้อยกว่า ร้อยละ 5 ($k = 1$) 2) มีกำไรสุทธิ ร้อยละ 5 – 7 ($k = 2$) 3) มีกำไรสุทธิ ร้อย
 ละ 8 – 10 ($k = 3$) 4) มีกำไรสุทธิ ร้อยละ 11 – 15 ($k = 4$) และ 5) มีกำไรสุทธิ มากกว่าร้อยละ 15 ($k = 5$) และสามารถกำหนดช่วงชั้นของระดับความอยู่รอดได้ ดังนี้

$$Y_i = \begin{cases} 1, & \text{if } Y_i^* < k_1 \\ M, & \text{if } k_{i=(M-1)} \leq Y_i^* \leq k_{i=M}, M=2, 3, 4 \\ 5, & \text{if } Y_i^* > k_M \end{cases}$$

และ Y_i^* เท่ากับ:

$$\begin{aligned} Y_i^* &= \sum_{j=1}^m \beta_j X_i + \varepsilon_i \\ &= Z_i + \varepsilon_i \end{aligned}$$

โดยที่ Y_i^* หมายถึง ระดับความอยู่รอดของผู้ประกอบการคนที่ $i = 1 - n$

X_i หมายถึง จำนวนตัวแปรต้นในแบบจำลองทั้งหมดของผู้ประกอบการคนที่ $i = 1 - n$
 ได้แก่ ปัจจัยด้านข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ ปัจจัยด้านการปรับตัวของ
 ผู้ประกอบการ และปัจจัยด้านการช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐ

โดยการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณมีการตรวจสอบปัญหาเบื้องต้น ดังนี้

1) การทดสอบการแจกแจงแบบปกติ (Normal Distribution)

การแจกแจงแบบปกติ เป็นการแจกแจงความน่าจะเป็นของตัวแปรสุ่มชนิดต่อเนื่องที่สำคัญและ
 ถูกนำมาประยุกต์ใช้ในการวิจัยมากที่สุด

ผู้วิจัยได้ใช้โปรแกรมสำเร็จรูปในการทดสอบสมมติฐานในครั้งนี้ โดยพิจารณาค่าที่ได้จากการ
 วิเคราะห์ จากค่า p-value ซึ่งในการทดสอบการแจกแจงแบบปกติ โดยมีการตั้งสมมติฐานในการทดสอบ
 ดังนี้

H_0 : มีการแจกแจงแบบปกติ

H_1 : ไม่มีการแจกแจงแบบปกติ

ถ้า ค่า p-value ≥ 0.05 แสดงว่าไม่สามารถปฏิเสธ H_0 ได้ (ยอมรับ H_0) นั่นก็คือ มีการแจกแจงแบบปกติ แต่ถ้าหาก ค่า p-value < 0.05 แสดงว่า ปฏิเสธ H_0 (ยอมรับ H_1) นั่นก็คือ ไม่มีการแจกแจงแบบปกติ

2) ตรวจสอบปัญหา Multicollinearity

ปัญหา Multicollinearity คือ ปัญหาของตัวแปรที่มีความสัมพันธ์กันเอง การตรวจสอบปัญหา Multicollinearity จะวิเคราะห์จากผลของค่า VIF หากผลที่ได้มีค่าน้อยกว่า 10 แสดงว่าไม่เกิดปัญหา ถ้าหากผลที่ได้มีมากกว่า 10 แสดงว่าเกิดปัญหา Multicollinearity ซึ่งแก้ปัญหามulticollinearity ด้วยการตัดตัวแปรที่มีค่า VIF มากกว่า 10 ออก หากมีหลายตัวแปร ควรตัดตัวแปรที่มีค่า VIF สูงที่สุดออก แล้วนำมาวิเคราะห์ใหม่ จนกว่าจะไม่เกิดปัญหา Multicollinearity

3) ตรวจสอบปัญหา Heteroskedasticity

ปัญหา Heteroskedasticity คือ ปัญหาความคลาดเคลื่อนมีความแปรปรวน σ^2 ที่ไม่คงที่ การตรวจสอบปัญหา Heteroskedasticity พิจารณาจากผลของค่า p-value โดยได้ตั้งสมมติฐานในการทดสอบดังนี้

H_0 : ไม่พบปัญหา Heteroskedasticity

H_1 : พบปัญหา Heteroskedasticity

โดยทำการพิจารณาจาก ค่า p-value ถ้า ค่า p-value ≥ 0.05 แสดงว่าไม่สามารถปฏิเสธ H_0 ได้ (ยอมรับ H_0) นั่นก็คือ ไม่มีปัญหา Heteroskedasticity แต่ถ้าหาก ค่า p-value < 0.05 แสดงว่า ปฏิเสธ H_0 (ยอมรับ H_1) นั่นก็คือ พบปัญหา Heteroskedasticity ซึ่งสามารถแก้ปัญหาดังกล่าวด้วยวิธี Heteroskedasticity-Consistent Variances and Standard Errors (Robust standard error) หรือ Heteroskedasticity and Autocorrelation Consistent (HAC)

3.5.2 สำหรับแบบสัมภาษณ์ ใช้การวิเคราะห์แบบอุปนัย (Analytic Induction) โดยนำข้อมูลมาเรียบเรียงและจำแนกอย่างเป็นระบบ จากนั้นนำมาตีความหมายเชื่อมโยงความสัมพันธ์และสร้างข้อสรุปจากข้อมูลต่างๆ ที่รวบรวมได้ โดยทำไปพร้อมๆ กับการเก็บรวบรวมข้อมูล ทั้งนี้เพื่อจะได้ศึกษาประเด็นต่างๆ ได้ลึกซึ้ง เมื่อประเด็นใดวิเคราะห์แล้วไม่มีความชัดเจนก็จะตามไปเก็บข้อมูลเพิ่มเติมในประเด็นต่างๆ เหล่านั้น เพื่อตอบคำถามหลักตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย ข้อมูลเชิงคุณภาพได้นำมา

วิเคราะห์เพื่อหาความเชื่อมโยงความสัมพันธ์เชิงทฤษฎี การตรวจสอบและการวิเคราะห์ข้อมูลในขั้นแรก ผู้วิจัยได้ตรวจสอบว่าได้ข้อมูลเพียงพอแล้วหรือยัง ข้อมูลนั้นได้ตอบปัญหาของการวิจัยแล้วหรือไม่ หากผู้วิจัยพบว่าได้ข้อมูลที่ไม่ตรงกันผู้วิจัยจะตรวจสอบว่าข้อมูลที่แท้จริงเป็นอย่างไร ซึ่งผู้วิจัยได้เลือกวิธีการตรวจสอบข้อมูลที่ใช้กันมากในการวิจัยเชิงคุณภาพคือการตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้า (Triangulation) จากการพิสูจน์แหล่งบุคคล ถ้าบุคคลผู้ให้ข้อมูลเปลี่ยนไปข้อมูลจะเหมือนเดิมอยู่อีกหรือไม่ จากนั้นจึงสร้างบทสรุปและการพิสูจน์บทสรุป ซึ่งเป็นการนำแนวคิด ทฤษฎีงานวิจัยต่างๆ ทางวิชาการมาสร้างเป็นบทสรุปพร้อมกับข้อมูลที่เชื่อถือได้อีกครั้งหนึ่ง โดยเน้นความเชื่อมโยงเพื่อนำไปสู่การพิสูจน์ที่เป็นรูปธรรม และตรงต่อข้อเท็จจริงที่ปรากฏ

บทที่ 4

ผลการดำเนินการวิจัย

ผลการดำเนินการวิจัยในส่วนนี้รายงานตามลำดับ ดังนี้ 1) ลักษณะและข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม 2) ผลการศึกษาผลกระทบ การปรับตัว และความอยู่รอดของผู้ประกอบการธุรกิจในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ 3) ผลการศึกษาเปรียบเทียบประเภทของธุรกิจและระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจกับผลกระทบ การปรับตัว และความอยู่รอดของผู้ประกอบการธุรกิจในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ 4) ผลการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างประเภทธุรกิจ ระยะเวลา สิ่งสนับสนุน มาตรการของภาครัฐกับความอยู่รอดของผู้ประกอบการธุรกิจในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ 5) ผลศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ และ 6) ผลการสัมภาษณ์เชิงลึก

4.1 ลักษณะและข้อมูลทั่วไปแบบสอบถาม

4.1.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตาราง 1 จำนวนและร้อยละจำแนกตามประเภทกิจการ

ประเภทของกิจการ	จำนวน	ร้อยละ
เสื้อผ้า	117	36.60
อาหารและเครื่องดื่ม	98	30.60
สินค้ามือสอง	56	17.50
เครื่องประดับ	49	15.30
รวม	320	100.00

จากตาราง 1 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ประกอบกิจการประเภทเสื้อผ้าร้อยละ 36.60 รองลงมาประกอบกิจการประเภทอาหารและเครื่องดื่มร้อยละ 30.60 ประกอบกิจการประเภทสินค้ามือสองร้อยละ 17.50 และประกอบกิจการประเภทเครื่องประดับร้อยละ 15.30 ตามลำดับ

ตาราง 2 แสดงระยะเวลาในการประกอบการจากผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า ส่วนใหญ่มีการดำเนินการมาแล้วเฉลี่ยเท่ากับ 3.95 ปี (± 2.86) หรือประมาณ 3 ปี 11 เดือน โดยมีระยะเวลาในการประกอบการในตลาดแห่งนี้น้อยที่สุดเท่ากับ 1 ปี และมากที่สุดเท่ากับ 20 ปี

ตาราง 2 จำนวนและร้อยละจำแนกตามระยะเวลาในการประกอบกิจการ

ระยะเวลาในการประกอบกิจการในตลาดแห่งนี้ (ปี)	จำนวน	ร้อยละ
1	62	19.4
2	49	15.3
3	68	21.3
4	47	14.7
5	27	8.4
6	10	3.1
7	14	4.4
8	13	4.1
9	9	2.8
10	10	3.1
11	6	1.9
12	4	1.3
20	1	.3
Total	320	100.0

จากข้อมูลการเก็บแบบสอบถามสามารถนำมาสร้างตารางแจกแจงความถี่ตามช่วงระยะเวลาในการประกอบการในตลาดแห่งนี้ของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้ดังนี้

ตาราง 3 จำนวนและร้อยละจำแนกตามระยะเวลาในการประกอบกิจการ

ระยะเวลาในการประกอบกิจการในตลาดแห่งนี้ (ปี)	จำนวน	ร้อยละ
1) ระยะเวลาดำเนินธุรกิจ 1- 2 ปี	111	34.69
2) ระยะเวลาดำเนินธุรกิจ 3 - 4 ปี	115	35.94
3) ระยะเวลาดำเนินธุรกิจ 5 ปี ขึ้นไป	94	29.38
รวม	320	100.00

จากตาราง 3 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีระยะเวลาดำเนินธุรกิจ 3 - 4 ปี ร้อยละ 35.94 รองลงมา มีระยะเวลาดำเนินธุรกิจ 1- 2 ปี ร้อยละ 34.69 และมีระยะเวลาดำเนินธุรกิจ 5 ปี ขึ้นไปร้อยละ 29.38 ตามลำดับ

ตาราง 4 จำนวนและร้อยละจำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	138	43.10
หญิง	168	52.50
ไม่ประสงค์ตอบ	14	4.40
รวม	320	100.00

จากตาราง 4 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงร้อยละ 52.50 เพศชายร้อยละ 43.10 และไม่ประสงค์จะตอบร้อยละ 4.40 ตามลำดับ

ตาราง 5 จำนวนและร้อยละจำแนกตามช่วงอายุ

ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนทั้งหมด 320 คน มีอายุเฉลี่ยเท่ากับ 31.01 ปี (± 7.20) โดยมีอายุน้อยที่สุดเท่ากับ 19 ปี และมากที่สุดเท่ากับ 52 ปี จากข้อมูลการเก็บแบบสอบถามสามารถนำมาสร้างตารางแจกแจงความถี่ตามช่วงอายุของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้ดังนี้

ช่วงอายุ	จำนวน	ร้อยละ
18 – 24 ปี	53	16.56
25 – 31 ปี	147	45.94
32 – 39 ปี	78	24.38
40 – 46 ปี	28	8.74
47 – 53 ปี	14	4.38
รวม	320	100.00

จากตาราง 5 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่อายุระหว่าง 18 – 24 ปี ร้อยละ 16.56 รองลงมา มีอายุระหว่าง 25 – 31 ปี ร้อยละ 45.94 อายุระหว่าง 32 – 39 ปี ร้อยละ 24.38 อายุระหว่าง 40 – 46 ปี ร้อยละ 8.74 และอายุระหว่าง 47 – 53 ปี ร้อยละ 4.38 ตามลำดับ

ตาราง 6 จำนวนและร้อยละจำแนกตามระดับการศึกษาสูงสุด

ระดับการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
ไม่ได้ศึกษา	71	22.20
ประถมศึกษา	36	11.30
มัธยมศึกษาตอนต้น	25	7.80
มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.	66	20.60
อนุปริญญา/ปวส.	25	7.80
ปริญญาตรี	97	30.30
รวม	320	100.00

จากตาราง 6 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาปริญญาตรีร้อยละ 30.30 รองลงมา คือ ไม่ได้ศึกษาร้อยละ 22.20 การศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. ร้อยละ 20.60 การศึกษาระดับประถมศึกษา ร้อยละ 11.30 การศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้นร้อยละ 7.80 และระดับการศึกษาอนุปริญญา/ปวส.ร้อยละ 7.80 ตามลำดับ

ตาราง 7 จำนวนและร้อยละจำแนกตามรายได้จากการประกอบกิจการเฉลี่ยต่อเดือน

ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนทั้งหมด 320 คน มีรายได้จากการประกอบกิจการเฉลี่ยต่อเดือนเท่ากับ 20,344.21 บาท ($\pm 7,280.66$ บาท)

ช่วงรายได้ (บาทต่อเดือน)	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 10,000 บาท	23	7.19
10,000-20,000 บาท	125	39.06
20,001-30,000 บาท	150	46.88
30,001-40,000 บาท	22	6.88
รวม	320	100.00

จากตาราง 7 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีรายได้จากการประกอบกิจการเฉลี่ยต่อเดือน 20,001-30,000 บาทร้อยละ 46.88 รองลงมาคือมีรายได้จากการประกอบกิจการเฉลี่ยต่อเดือน 10,000-20,000 บาทร้อยละ 39.06 มีรายได้จากการประกอบกิจการเฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 10,000 บาทร้อยละ 7.19 และมีรายได้จากการประกอบกิจการเฉลี่ยต่อเดือน 30,001-40,000 บาทร้อยละ 6.88 ตามลำดับ

4.2 ผลการศึกษาผลกระทบ การปรับตัว และความอยู่รอดของผู้ประกอบการธุรกิจในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์

จากตาราง 8 ข้างล่าง พบว่า ผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง(คะแนนเฉลี่ย = 3.31) เมื่อพิจารณาในรายละเอียดเป็นดังนี้ การลดลงของการจ้างพนักงานมีผลกระทบจากสถานการณ์โควิด 19 (คะแนนเฉลี่ย = 3.33) เป็นอันดับแรก ลงมาคือการลดลงของสภาพคล่องทางการเงิน(คะแนนเฉลี่ย = 3.30) การลดค่าใช้จ่าย เช่น ค่าเช่า ค่าซ่อมบำรุง เป็นต้น(คะแนนเฉลี่ย = 3.26) การลดลงของลูกค้าและการลดลงของรายได้(คะแนนเฉลี่ย = 3.25) ตามลำดับ

ตาราง 8 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19

ผลกระทบจากสถานการณ์โควิด 19	คะแนนเฉลี่ย	S.D	ระดับความคิดเห็น	อันดับ
1) การลดลงของรายได้	3.25	1.063	ปานกลาง	5
2) การลดลงของลูกค้า	3.26	1.047	ปานกลาง	4
3) การลดลงของสภาพคล่องทางการเงิน	3.33	1.156	ปานกลาง	2
4) การลดลงของการจ้างพนักงาน	3.43	1.045	มาก	1
5) การลดค่าใช้จ่าย เช่น ค่าเช่า ค่าซ่อมบำรุง เป็นต้น	3.30	1.202	ปานกลาง	3
ภาพรวม	3.31	0.072	ปานกลาง	

ตาราง 9 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของสิ่งสนับสนุนหรือมาตรการจากตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ส่งเสริมให้อยู่รอดได้ในช่วงสถานการณ์โควิด 19

สิ่งสนับสนุนหรือมาตรการจากตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์	คะแนนเฉลี่ย	S.D.	ระดับความคิดเห็น	อันดับ
1) จำนวนวันที่สามารถขายสินค้าได้ต่อเดือน	3.67	.932	มาก	1
2) จำนวนชั่วโมงที่เปิดให้ขายได้ในแต่ละวัน	3.61	.998	มาก	2
3) การควบคุมจำนวนผู้ขายสินค้าประเภทเดียวกัน	3.53	1.007	มาก	4
4) จำนวนที่จอดรถสำหรับลูกค้า	3.58	1.017	มาก	3
5) จำนวนห้องน้ำที่ให้บริการแก่ผู้ใช้บริการ	3.52	.973	มาก	5
6) จำนวนร้านอาหารที่ให้บริการแก่ลูกค้า	3.40	.990	ปานกลาง	7
7) ค่าเช่าต่อเดือน	3.30	1.066	ปานกลาง	12
8) ค่าไฟต่อเดือน	3.38	1.016	ปานกลาง	9
9) ค่าบำรุง เช่น ค่าเก็บขยะ	3.33	1.098	ปานกลาง	11
10) ประสิทธิภาพของผู้บริหารตลาด	3.46	1.108	มาก	6
11) ระยะเวลาของสัญญาในการเช่าพื้นที่	3.40	1.090	ปานกลาง	8
12) การประชาสัมพันธ์ส่งเสริมย่านการค้า	3.38	1.091	ปานกลาง	10
ภาพรวม	3.46	0.117	มาก	

จากตาราง 9 พบว่า สิ่งสนับสนุนหรือมาตรการจากตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ส่งเสริมให้อยู่รอดในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก(คะแนนเฉลี่ย = 3.46) เมื่อพิจารณาในรายละเอียดเป็นดังนี้ จำนวนวันที่สามารถขายสินค้าได้ต่อเดือนเป็นสิ่งสนับสนุนหรือมาตรการจากตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ส่งเสริมให้อยู่รอดในช่วงสถานการณ์โควิด 19 เป็นอันดับแรก(คะแนนเฉลี่ย = 3.67) รองลงมาคือจำนวนชั่วโมงที่เปิดให้ขายได้ในแต่ละวัน (คะแนนเฉลี่ย = 3.61) จำนวนที่จอดรถสำหรับลูกค้า(คะแนนเฉลี่ย = 3.58) การควบคุมจำนวนผู้ขายสินค้าประเภทเดียวกัน(คะแนนเฉลี่ย = 3.53) จำนวนห้องน้ำที่ให้บริการแก่ผู้ใช้บริการ(คะแนนเฉลี่ย = 3.52) ประสิทธิภาพของผู้บริหารตลาด(คะแนนเฉลี่ย = 3.46) จำนวนร้านอาหารที่ให้บริการแก่ลูกค้า (คะแนนเฉลี่ย = 3.40) ระยะเวลาของสัญญาในการเช่าพื้นที่ (คะแนนเฉลี่ย = 3.40) ค่าไฟต่อเดือน (คะแนนเฉลี่ย = 3.40) การประชาสัมพันธ์ส่งเสริมย่านการค้า (คะแนนเฉลี่ย = 3.38) ค่าบำรุง เช่น ค่าเก็บขยะ (คะแนนเฉลี่ย = 3.33) และค่าเช่าต่อเดือน (คะแนนเฉลี่ย = 3.30) ตามลำดับ

ตาราง 10 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ ในช่วงสถานการณ์โควิด 19

การปรับตัวของผู้ประกอบการ	คะแนนเฉลี่ย	S.D.	ระดับการปรับตัว	อันดับ
1) การหารายได้เพิ่มเติม	3.27	0.110	ปานกลาง	1
1.1) หารายได้เสริมธุรกิจ	3.30	1.053	ปานกลาง	2
1.2) ปรับใช้ให้บริการออนไลน์	3.15	1.049	ปานกลาง	3
1.3) ขายสินทรัพย์บางส่วนเพื่อเสริมสภาพคล่อง	3.36	1.100	ปานกลาง	1
2) การลดรายจ่ายของธุรกิจ	3.16	0.044	ปานกลาง	2
2.1) เปรียบเทียบเจ้าหนี้ขอพักชำระหนี้	3.12	1.236	ปานกลาง	4
2.2) ลดจำนวนพนักงาน	3.14	1.254	ปานกลาง	3
2.3) ปิดร้านเร็วขึ้น (เพื่อลดค่าใช้จ่าย)	3.22	1.287	ปานกลาง	1
2.4) ลดค่าจ้างพนักงาน	3.18	1.272	ปานกลาง	2
3) การเปลี่ยนวิธีดำเนินธุรกิจ	3.15	0.092	ปานกลาง	3
3.1) มองหาโมเดลธุรกิจใหม่	3.12	1.137	ปานกลาง	2
3.2) หาพันธมิตรธุรกิจรายใหญ่ช่วยพยุงธุรกิจ	3.08	1.078	ปานกลาง	3
3.3) เปลี่ยนไปประกอบกิจการอื่น	3.25	1.154	ปานกลาง	1
ภาพรวม	3.19	0.091	ปานกลาง	

จากตาราง 10 พบว่า การปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง(คะแนนเฉลี่ย = 3.19) เมื่อพิจารณาในรายละเอียดเป็นดังนี้ การปรับตัวของผู้ประกอบการด้วยการหารายได้เพิ่มเติมอยู่ในอันดับแรก รองลงมาคือการลดรายจ่ายของธุรกิจ และการเปลี่ยนวิธีดำเนินธุรกิจ ตามลำดับ

การหารายได้เพิ่มเติม ในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง(คะแนนเฉลี่ย = 3.27) พบว่า การขายสินทรัพย์บางส่วนเพื่อเสริมสภาพคล่องอยู่ในอันดับแรก(คะแนนเฉลี่ย = 3.36) รองลงมา คือ การลดค่าจ้างพนักงาน(คะแนนเฉลี่ย = 3.18) และการปรับใช้ให้บริการออนไลน์(คะแนนเฉลี่ย = 3.15) ตามลำดับ

การลดรายจ่ายของธุรกิจ ในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง(คะแนนเฉลี่ย = 3.16) พบว่า การปิดร้านเร็วขึ้น (เพื่อลดค่าใช้จ่าย)อยู่ในอันดับแรก(คะแนนเฉลี่ย = 3.22) รองลงมา คือ การหารายได้เสริมธุรกิจ(คะแนนเฉลี่ย = 3.30) การลดจำนวนพนักงาน(คะแนนเฉลี่ย = 3.14) และการเจรจากับเจ้าหนี้ขอพักชำระหนี้(คะแนนเฉลี่ย = 3.12) ตามลำดับ

การเปลี่ยนวิธีดำเนินธุรกิจ ในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง(คะแนนเฉลี่ย = 3.15) พบว่า การเปลี่ยนไปประกอบกิจการอื่นอยู่ในอันดับแรก(คะแนนเฉลี่ย = 3.25) รองลงมาคือ มองหาโมเดลธุรกิจใหม่(คะแนนเฉลี่ย = 3.12) และหาพันธมิตรธุรกิจรายใหญ่ช่วยพยุงธุรกิจ(คะแนนเฉลี่ย = 3.08) ตามลำดับ

ตาราง 11 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานการได้รับความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์ COVID-19

การได้รับความช่วยเหลือ จากมาตรการภาครัฐ	คะแนนเฉลี่ย	S.D.	ระดับการได้รับความช่วยเหลือ	อันดับ
1) การช่วยเหลือทางการเงิน	2.80	0.099	ปานกลาง	3
1.1) มีการให้พักชำระหนี้/ผ่อนผันการชำระหนี้	2.87	1.127	ปานกลาง	1
1.2) มีการให้สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำจากสถาบันการเงินของรัฐ	2.73	1.088	ปานกลาง	2
2) การลดค่าใช้จ่ายให้ธุรกิจ	2.85	0.069	ปานกลาง	2
2.1) มีการลดค่าน้ำค่าไฟ	2.78	1.237	ปานกลาง	4
2.2) มีการขยายกำหนดระยะเวลาเสียภาษี	2.83	1.105	ปานกลาง	3
2.3) การลดเงินสมทบเข้ากองทุนประกันสังคม	2.84	1.238	ปานกลาง	2
2.4) มีการคืนเงินภาษี	2.95	1.227	ปานกลาง	1
3) การกระตุ้นการใช้จ่ายภาคประชาชน	3.04	0.203	ปานกลาง	1
3.1) โครงการคนละครึ่ง	2.90	1.200	ปานกลาง	2
3.2) โครงการช้อปดีมีคืน	3.18	1.222	ปานกลาง	1
ภาพรวม	2.88	0.138	ปานกลาง	

จากตาราง 11 พบว่า มาตรฐานการได้รับความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์ COVID-19 ในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง(คะแนนเฉลี่ย = 2.88) เมื่อพิจารณาในรายละเอียดเป็นดังนี้ การได้รับความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐโดยการกระตุ้นการใช้จ่ายภาคประชาชนอยู่ในอันดับแรก รองลงมาคือการลดค่าใช้จ่ายให้ธุรกิจ และการช่วยเหลือทางการเงิน ตามลำดับ

การช่วยเหลือทางการเงิน ในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง(คะแนนเฉลี่ย = 2.80) มีการให้พักชำระหนี้/ผ่อนผันการชำระหนี้อยู่ในอันดับแรก(คะแนนเฉลี่ย = 2.87) รองลงมา คือ มีการให้สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำจากสถาบันการเงิน(คะแนนเฉลี่ย = 2.83) ตามลำดับ

การลดค่าใช้จ่ายให้ธุรกิจ ในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง(คะแนนเฉลี่ย = 2.85) พบว่า มีการคืนเงินภาษีอยู่ในอันดับแรก(คะแนนเฉลี่ย = 2.95) รองลงมา คือ การลดเงินสมทบเข้ากองทุนประกันสังคม(คะแนนเฉลี่ย = 2.84) มีการขยายกำหนดระยะเวลาเสียภาษีฯ (คะแนนเฉลี่ย = 2.83) และมีการลดค่าน้ำค่าไฟ(คะแนนเฉลี่ย = 2.78) ตามลำดับ

การกระตุ้นการใช้จ่ายภาคประชาชน ในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง(คะแนนเฉลี่ย = 3.04) พบว่า โครงการช้อปดีมีคืนอยู่ในอันดับแรก(คะแนนเฉลี่ย = 3.18) รองลงมาคือ โครงการคนละครึ่ง (คะแนนเฉลี่ย = 2.90) ตามลำดับ

ตาราง 12 จำนวนและร้อยละความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ ในช่วงสถานการณ์โควิด 19

ความสามารถในการทำกำไรต่อเดือน	จำนวน	ร้อยละ
1) น้อยกว่า ร้อยละ 5	59	18.40
2) ร้อยละ 5 - 7	212	66.30
3) ร้อยละ 8 - 10	43	13.40
4) ร้อยละ 11 - 15	6	1.90
รวม	320	100.00

จากตาราง 12 พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีความสามารถในการทำกำไรต่อเดือนอยู่ระหว่างร้อยละ 5 – 7 ร้อยละ 66.30 รองลงมาคือ มีความสามารถในการทำกำไรต่อเดือนน้อยกว่า ร้อยละ 5 ร้อยละ 18.40 มีความสามารถในการทำกำไรต่อเดือนอยู่ระหว่างร้อยละ 8 – 10 ร้อยละ 13.40 และมีความสามารถในการทำกำไรต่อเดือนร้อยละ 11 – 15 ร้อยละ 1.90 ตามลำดับ

4.3 ผลการศึกษาเปรียบเทียบประเภทรูขุมธุริจและระยะเวลาในการดำเนินธุริจกับผลกระทบ การปรับตัว และความอยู่รอดของผู้ประกอบการธุริจในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์

ตาราง 13 ประเภทของธุริจแตกต่างกันผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 แตกต่างกัน

ผลกระทบของผู้ประกอบการ	df	F	Sig.
1) การลดลงของรายได้			
ระหว่างกลุ่ม	3	3.665	.013*
ภายในกลุ่ม	316		
รวม	319		
2) การลดลงของลูกค้านำ			
ระหว่างกลุ่ม	3	6.673	.000*
ภายในกลุ่ม	316		
รวม	319		
3) การลดลงของสภาพคล่องทางการเงิน			
ระหว่างกลุ่ม	3	1.533	.206
ภายในกลุ่ม	316		
รวม	319		
4) การลดลงของการจ้างพนักงาน			
ระหว่างกลุ่ม	3	2.560	.055
ภายในกลุ่ม	316		
รวม	319		
5) การลดลงของค่าใช้จ่าย			
ระหว่างกลุ่ม	3	5.636	.001*
ภายในกลุ่ม	316		
รวม	319		

* นัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

จากตาราง 13 พบว่า การเปรียบเทียบผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ที่มีประเภทของธุริจต่างกัน พบว่า การลดลงของรายได้ การลดลงของลูกค้านำ และการลดลงของค่าใช้จ่ายต่างกัน (ค่า Sig. เท่ากับ .013, .000 และ 0.01 ตามลำดับ) ซึ่งน้อยกว่า 0.05

เมื่อทำการทดสอบความแตกต่างเป็นรายคู่โดยใช้วิธีการทดสอบแบบ LSD เพื่อเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่เป็นดังนี้

ตาราง 14 การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการลดลงของรายได้จำแนกตามประเภทของธุรกิจด้วย LSD

ประเภทของธุรกิจ	$\bar{x}$	เสื้อผ้า	อาหารและเครื่องดื่ม	สินค้ามือสอง	เครื่องประดับ
เสื้อผ้า	3.12	-	0.299*	0.120	0.411*
อาหารและเครื่องดื่ม	3.42	-	-	0.418*	0.112
สินค้ามือสอง	3.00	-	-	-	0.531*
เครื่องประดับ	3.53	-	-	-	-

* ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

จากตาราง 14 พบว่า ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการลดลงของรายได้จำแนกตามประเภทของธุรกิจด้วย LSD มีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ประเภทธุรกิจเสื้อผ้ามีความแตกต่างในผลกระทบด้านการลดลงของรายได้กับประเภทธุรกิจอาหารเครื่องดื่ม และเครื่องประดับ

ประเภทธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มมีความแตกต่างในผลกระทบด้านการลดลงของรายได้กับประเภทธุรกิจสินค้ามือสอง

ประเภทธุรกิจสินค้ามือสองมีความแตกต่างในผลกระทบด้านการลดลงของรายได้กับประเภทธุรกิจเครื่องประดับ

ตาราง 15 แสดงการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการลดลงของลูกค้าจำแนกตามประเภทของธุรกิจด้วย LSD

ประเภทของธุรกิจ	$\bar{x}$	เสื้อผ้า	อาหารและเครื่องดื่ม	สินค้ามือสอง	เครื่องประดับ
เสื้อผ้า	3.09	-	0.447*	0.183	0.416*
อาหารและเครื่องดื่ม	3.54	-	-	0.630*	0.031
สินค้ามือสอง	2.91	-	-	-	0.599*
เครื่องประดับ	3.51	-	-	-	-

* ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

จากตาราง 15 พบว่า ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการลดลงของลูกค้าจำแนกตามประเภทของธุรกิจด้วย LSD มีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ประเภทธุรกิจเสื้อผ้ามีความแตกต่างในผลกระทบด้านการลดลงของลูกค้ากับประเภทธุรกิจอาหารเครื่องดื่ม และเครื่องประดับ

ประเภทธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มมีความแตกต่างในผลกระทบด้านการลดลงของลูกค้ากับประเภทธุรกิจสินค้ามือสอง

ประเภทธุรกิจสินค้ามือสองมีความแตกต่างในผลกระทบด้านการลดลงของลูกค้ากับประเภทธุรกิจเครื่องประดับ

ตาราง 16 การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการลดลงของค่าใช้จ่ายจำแนกตามประเภทของธุรกิจด้วย LSD

ประเภทของธุรกิจ	$\bar{x}$	เสื้อผ้า	อาหารและเครื่องดื่ม	สินค้ามือสอง	เครื่องประดับ
เสื้อผ้า	3.47	-	0.276	0.649*	0.183
อาหารและเครื่องดื่ม	3.19	-	-	0.372	0.459*
สินค้ามือสอง	2.82	-	-	-	0.832*
เครื่องประดับ	3.65	-	-	-	-

* ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

จากตาราง 16 พบว่า ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการลดลงของค่าใช้จ่ายจำแนกตามประเภทของธุรกิจด้วย LSD มีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ประเภทธุรกิจเสื้อผ้ามีความแตกต่างในผลกระทบด้านการลดลงของค่าใช้จ่ายกับประเภทธุรกิจสินค้ามือสอง

ประเภทธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มมีความแตกต่างในผลกระทบด้านการลดลงของค่าใช้จ่ายกับประเภทธุรกิจเครื่องประดับ

ประเภทธุรกิจสินค้ามือสองมีความแตกต่างในผลกระทบด้านการลดลงของค่าใช้จ่ายกับประเภทธุรกิจเครื่องประดับ

ตาราง 17 ประเภทของธุรกิจแตกต่างกันการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 แตกต่างกัน

การปรับตัวของผู้ประกอบการ	df	F	Sig.
1) การหารายได้เพิ่มเติม			
1.1) หารายได้เสริมธุรกิจ			
ระหว่างกลุ่ม	3	3.836	0.010*
ภายในกลุ่ม	316		
รวม	319		
1.2 ปรับใช้ให้บริการออนไลน์			
ระหว่างกลุ่ม	3	2.072	0.104
ภายในกลุ่ม	316		
รวม	319		
1.3) ขายสินทรัพย์บางส่วนเพื่อเสริมสภาพคล่อง			
ระหว่างกลุ่ม	3	2.943	0.033*
ภายในกลุ่ม	316		
รวม	319		
2) การลดรายจ่ายของธุรกิจ			
2.1) เจรจากับเจ้าหนี้ขอพักชำระหนี้			
ระหว่างกลุ่ม	3	2.266	0.081
ภายในกลุ่ม	316		
รวม	319		

การปรับตัวของผู้ประกอบการ	df	F	Sig.
2.2) ลดจำนวนพนักงาน			
ระหว่างกลุ่ม	3	6.268	0.000*
ภายในกลุ่ม	316		
รวม	319		
2.3) ปิดร้านเร็วขึ้น (เพื่อลดค่าใช้จ่าย)			
ระหว่างกลุ่ม	3	2.871	0.037*
ภายในกลุ่ม	316		
รวม	319		
2.4) ลดค่าจ้างพนักงาน			
ระหว่างกลุ่ม	3	0.24	0.868
ภายในกลุ่ม	316		
รวม	319		
3) การเปลี่ยนวิธีดำเนินธุรกิจ			
3.1) มองหาโมเดลธุรกิจใหม่			
ระหว่างกลุ่ม	3	5.197	0.002*
ภายในกลุ่ม	316		
รวม	319		
3.2) หาพันธมิตรธุรกิจรายใหญ่ช่วยพยุงธุรกิจ			
ระหว่างกลุ่ม	3	3.803	0.011*
ภายในกลุ่ม	316		
รวม	319		
3.3) เปลี่ยนไปประกอบกิจการอื่น			
ระหว่างกลุ่ม	3	4.795	0.003*
ภายในกลุ่ม	316		
รวม	319		

* นัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

จากตาราง 17 พบว่า การเปรียบเทียบผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ที่มีประเภทของธุรกิจต่างกันเป็นดังนี้

การหารายได้เพิ่มเติม การเปรียบเทียบผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ที่มีประเภทของธุรกิจต่างกัน พบว่า การหารายได้เสริมธุรกิจและการขายสินทรัพย์บางส่วนเพื่อเสริมสภาพคล่องต่างกัน (ค่า Sig. เท่ากับ .010 และ .033 ตามลำดับ) ซึ่งน้อยกว่า 0.05 เมื่อทำการทดสอบความแตกต่างเป็นรายคู่โดยใช้วิธีการทดสอบแบบ LSD เพื่อเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่

การลดรายจ่ายของธุรกิจ การเปรียบเทียบผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ที่มีประเภทของธุรกิจต่างกัน การลดจำนวนพนักงานและการปิดร้านเร็วขึ้น (เพื่อลดค่าใช้จ่าย) ต่างกัน (ค่า Sig. เท่ากับ .000 และ .037 ตามลำดับ) ซึ่งน้อยกว่า 0.05 เมื่อทำการทดสอบความแตกต่างเป็นรายคู่โดยใช้วิธีการทดสอบแบบ LSD เพื่อเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่

การเปลี่ยนวิธีดำเนินธุรกิจ การเปรียบเทียบผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ที่มีประเภทของธุรกิจต่างกัน การมองหาโมเดลธุรกิจใหม่ การหาพันธมิตรธุรกิจรายใหญ่ช่วยพยุงธุรกิจ และการเปลี่ยนไปประกอบกิจการอื่นต่างกัน (ค่า Sig. เท่ากับ .002, .011 และ .003 ตามลำดับ) ซึ่งน้อยกว่า 0.05 เมื่อทำการทดสอบความแตกต่างเป็นรายคู่โดยใช้วิธีการทดสอบแบบ LSD เพื่อเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่

ผลการเปรียบเทียบรายคู่ LSD ด้านการหารายได้เพิ่มเติม

ตาราง 18 การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการหารายได้เพิ่มเติม:การหารายได้เสริมธุรกิจจำแนกตามประเภทของธุรกิจด้วย LSD

ประเภทของธุรกิจ	$\bar{x}$	เสื้อผ้า	อาหารและเครื่องดื่ม	สินค้ามือสอง	เครื่องประดับ
เสื้อผ้า	3.21	-	0.256	0.232	0.337
อาหารและเครื่องดื่ม	3.47	-	-	0.487*	0.082
สินค้ามือสอง	2.98	-	-	-	0.569*
เครื่องประดับ	3.55	-	-	-	-

* ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

จากตาราง 18 พบว่า ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการหารายได้เพิ่มเติม:การหารายได้เสริมธุรกิจจำแนกตามประเภทของธุรกิจด้วย LSD มีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ประเภทธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มนั้นมีความแตกต่างในการปรับตัวด้านการหารายได้เพิ่มเติม: การหารายได้เสริมกับประเภทธุรกิจสินค้ามือสอง

ประเภทธุรกิจสินค้ามือสองมีความแตกต่างในการปรับตัวด้านการหารายได้เพิ่มเติม: การหารายได้เสริมกับประเภทธุรกิจเครื่องประดับ

ตาราง 19 การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการหารายได้เพิ่มเติม: ขายสินทรัพย์บางส่วนเพื่อเสริมสภาพคล่อง จำแนกตามประเภทของธุรกิจด้วย LSD

ประเภทของธุรกิจ	$\bar{x}$	เสื้อผ้า	อาหารและเครื่องดื่ม	สินค้ามือสอง	เครื่องประดับ
เสื้อผ้า	3.15	-	.416*	0.194	0.365
อาหารและเครื่องดื่ม	3.56	-	-	0.222	0.051
สินค้ามือสอง	3.34	-	-	-	0.171
เครื่องประดับ	3.51	-	-	-	-

* ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

จากตาราง 19 พบว่า ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการหารายได้เพิ่มเติม: ขายสินทรัพย์บางส่วนเพื่อเสริมสภาพคล่องจำแนกตามประเภทของธุรกิจด้วย LSD มีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ประเภทธุรกิจเสื้อผ้ามีความแตกต่างในการปรับตัวด้านการหารายได้เพิ่มเติม: ขายสินทรัพย์บางส่วนเพื่อเสริมสภาพคล่องกับประเภทธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม

ผลการเปรียบเทียบรายคู่ LSD ด้านการลดรายจ่ายของธุรกิจ

จากตาราง 20 พบว่า ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการลดรายจ่ายของธุรกิจ: ลดจำนวนพนักงาน จำแนกตามประเภทของธุรกิจด้วย LSD มีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ประเภทธุรกิจเสื้อผ้าและประเภทธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มมีความแตกต่างในการปรับตัวด้านการลดรายจ่ายของธุรกิจ: ลดจำนวนพนักงานกับประเภทธุรกิจสินค้ามือสอง

ประเภทธุรกิจสินค้ามือสองมีความแตกต่างในการปรับตัวด้านการลดรายจ่ายของธุรกิจ: ลดจำนวนพนักงานกับประเภทธุรกิจเครื่องประดับ

ตาราง 20 การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการลดรายจ่ายของธุรกิจ: ลดจำนวนพนักงานจำแนกตามประเภทของธุรกิจด้วย LSD

ประเภทของธุรกิจ	$\bar{x}$	เสื้อผ้า	อาหารและเครื่องดื่ม	สินค้ามือสอง	เครื่องประดับ
เสื้อผ้า	3.32	-	0.245	0.745*	-0.174
อาหารและเครื่องดื่ม	3.07	-	-	0.500*	-0.418
สินค้ามือสอง	2.57	-	-	-	-0.918*
เครื่องประดับ	3.49	-	-	-	-

* ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

ตาราง 21 การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการลดรายจ่ายของธุรกิจ: ปิดร้านเร็วขึ้นจำแนกตามประเภทของธุรกิจด้วย LSD

ประเภทของธุรกิจ	$\bar{x}$	เสื้อผ้า	อาหารและเครื่องดื่ม	สินค้ามือสอง	เครื่องประดับ
เสื้อผ้า	3.13	-	-0.055	0.092	0.566*
อาหารและเครื่องดื่ม	3.18	-	-	0.148	0.510*
สินค้ามือสอง	3.04	-	-	-	0.658*
เครื่องประดับ	3.69	-	-	-	-

* ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

จากตาราง 21 พบว่า ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการลดรายจ่ายของธุรกิจ: ปิดร้านเร็วขึ้นจำแนกตามประเภทของธุรกิจด้วย LSD มีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ธุรกิจเสื้อผ้า ประเภทธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม และสินค้ามือสองมีความแตกต่างในการปรับตัวด้านประเภทการลดรายจ่ายของธุรกิจ: ปิดร้านเร็วขึ้นกับประเภทธุรกิจเครื่องประดับ

ผลการเปรียบเทียบรายคู่ LSD การเปลี่ยนวิธีดำเนินธุรกิจ

ตาราง 22 แสดงการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการเปลี่ยนวิธีดำเนินธุรกิจ: มองหาโมเดลธุรกิจใหม่จำแนกตามประเภทของธุรกิจด้วย LSD

ประเภทของธุรกิจ	$\bar{x}$	เสื้อผ้า	อาหารและเครื่องดื่ม	สินค้ามือสอง	เครื่องประดับ
เสื้อผ้า	3.18	-	0.106	0.590*	0.045
อาหารและเครื่องดื่ม	3.29	-	-	0.696*	0.061
สินค้ามือสอง	2.59	-	-	-	0.635*
เครื่องประดับ	3.22	-	-	-	-

* ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

จากตาราง 22 พบว่า ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการเปลี่ยนวิธีดำเนินธุรกิจ: มองหาโมเดลธุรกิจใหม่จำแนกตามประเภทของธุรกิจด้วย LSD มีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ประเภทธุรกิจเสื้อผ้า ประเภทธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม มีความแตกต่างในการปรับตัวด้านการเปลี่ยนวิธีดำเนินธุรกิจ: มองหาโมเดลธุรกิจใหม่กับประเภทธุรกิจสินค้ามือสอง

ประเภทธุรกิจสินค้ามือสองมีความแตกต่างในการปรับตัวด้านการเปลี่ยนวิธีดำเนินธุรกิจ: มองหาโมเดลธุรกิจใหม่กับประเภทธุรกิจเครื่องประดับ

ตาราง 23 การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการเปลี่ยนวิธีดำเนินธุรกิจ: หาพันธมิตรธุรกิจรายใหญ่ช่วยพยุงธุรกิจจำแนกตามประเภทของธุรกิจด้วย LSD

ประเภทของธุรกิจ	$\bar{x}$	เสื้อผ้า	อาหารและเครื่องดื่ม	สินค้ามือสอง	เครื่องประดับ
เสื้อผ้า	3.16	-	0.001	0.520*	0.042
อาหารและเครื่องดื่ม	3.16	-	-	0.520*	0.041
สินค้ามือสอง	2.64	-	-	-	0.561*
เครื่องประดับ	3.20	-	-	-	-

* ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

จากตาราง 23 พบว่า ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการเปลี่ยนวิธีดำเนินธุรกิจ: หาพันธมิตรธุรกิจรายใหญ่ช่วยพยุงธุรกิจจำแนกตามประเภทของธุรกิจด้วย LSD มีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ประเภทธุรกิจเสื้อผ้า ประเภทธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม มีความแตกต่างในการปรับตัวด้านการเปลี่ยนวิธีดำเนินธุรกิจ: หาพันธมิตรธุรกิจรายใหญ่ช่วยพยุงธุรกิจกับประเภทธุรกิจสินค้ามือสอง

ประเภทธุรกิจสินค้ามือสองมีความแตกต่างในการปรับตัวด้านการเปลี่ยนวิธีดำเนินธุรกิจ: หาพันธมิตรธุรกิจรายใหญ่ช่วยพยุงธุรกิจกับประเภทธุรกิจเครื่องประดับ

ตาราง 24 แสดงการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการเปลี่ยนวิธีดำเนินธุรกิจ: เปลี่ยนไปประกอบกิจการอื่นจำแนกตามประเภทของธุรกิจด้วย LSD

ประเภทของธุรกิจ	$\bar{x}$	เสื้อผ้า	อาหารและเครื่องดื่ม	สินค้ามือสอง	เครื่องประดับ
เสื้อผ้า	3.37	-	0.021	0.635*	0.02
อาหารและเครื่องดื่ม	3.35	-	-	0.615*	0.041
สินค้ามือสอง	2.73	-	-	-	0.656*
เครื่องประดับ	3.39	-	-	-	-

* ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

จากตาราง 24 พบว่า ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการเปลี่ยนวิธีดำเนินธุรกิจ: เปลี่ยนไปประกอบกิจการอื่นจำแนกตามประเภทของธุรกิจด้วย LSD มีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ประเภทธุรกิจเสื้อผ้า ประเภทธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม มีความแตกต่างในการปรับตัวด้านการเปลี่ยนวิธีดำเนินธุรกิจ: เปลี่ยนไปประกอบกิจการอื่นกับประเภทธุรกิจสินค้ามือสอง

ประเภทธุรกิจมือสองมีความแตกต่างในการปรับตัวด้านการเปลี่ยนวิธีดำเนินธุรกิจ: เปลี่ยนไปประกอบกิจการอื่นกับประเภทธุรกิจเครื่องประดับ

ตาราง 25 ประเภทของธุรกิจแตกต่างกันความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 แตกต่างกัน

	df	F	Sig.
ความสามารถในการทำกำไร			
ระหว่างกลุ่ม	3	0.525	0.665
ภายในกลุ่ม	316		
รวม	319		

* ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

จากตาราง 25พบว่า การเปรียบเทียบความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ไม่แตกต่างกัน

ตาราง 26 ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจแตกต่างกันผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 แตกต่างกัน

ผลกระทบของผู้ประกอบการ	df	F	Sig.
1) การลดลงของรายได้			
ระหว่างกลุ่ม	2	11.189	.000*
ภายในกลุ่ม	317		
รวม	319		
2) การลดลงของลูกค้า			
ระหว่างกลุ่ม	2	2.956	.053
ภายในกลุ่ม	317		
รวม	319		
3) การลดลงของสภาพคล่องทางการเงิน			
ระหว่างกลุ่ม	2	17.253	.000*
ภายในกลุ่ม	317		
รวม	319		
4) การลดลงของการจ้างพนักงาน			
ระหว่างกลุ่ม	2	4.902	.008*
ภายในกลุ่ม	317		
รวม	319		

ผลกระทบของผู้ประกอบการ	df	F	Sig.
5) การลดลงของค่าใช้จ่าย			
ระหว่างกลุ่ม	2	5.583	.004*
ภายในกลุ่ม	317		
รวม	319		

* นัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

จากตาราง 26 พบว่า การเปรียบเทียบผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ที่มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจต่างกัน พบว่า การลดลงของรายได้ การลดลงของสภาพคล่องทางการเงิน การลดลงของการจ้างพนักงาน และการลดลงของค่าใช้จ่ายต่างกัน (ค่า Sig. เท่ากับ .000 .000, .008 และ .004 ตามลำดับ) ซึ่งน้อยกว่า 0.05 เมื่อทำการทดสอบความแตกต่างเป็นรายคู่โดยใช้วิธีการทดสอบแบบ LSD เพื่อเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่เป็นดังนี้

ตาราง 27 การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการลดลงของรายได้จำแนกตามระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจด้วย LSD

ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ	$\bar{x}$	1 – 2 ปี	3 – 4 ปี	5 ปีขึ้นไป
1 – 2 ปี	2.91	-	.647*	.377*
3 – 4 ปี	3.56	-	-	.269
5 ปี ขึ้นไป	3.29	-	-	-

* ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

จากตาราง 27 พบว่า ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการลดลงของรายได้จำแนกตามระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจด้วย LSD มีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 1 – 2 ปีมีความแตกต่างด้านการลดลงของรายได้กับระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 3 – 4 ปี และ 5 ปีขึ้นไป

ตาราง 28 การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการลดลงของสภาพคล่องทางการเงินจำแนกตามระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจด้วย LSD

ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ	$\bar{x}$	1 – 2 ปี	3 – 4 ปี	5 ปีขึ้นไป
1 – 2 ปี	2.85	-	.840*	.600*
3 – 4 ปี	3.69	-	-	.240
5 ปี ขึ้นไป	3.45	-	-	-

* ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

จากตาราง 28 พบว่า ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการลดลงของสภาพคล่องทางการเงินจำแนกตามระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจด้วย LSD มีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 1 – 2 ปีมีความแตกต่างด้านการลดลงของสภาพคล่องทางการเงินกับระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 3 – 4 ปี และ 5 ปีขึ้นไป

ตาราง 29 การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการลดลงของการจ้างพนักงานจำแนกตามระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจด้วย LSD

ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ	$\bar{x}$	1 – 2 ปี	3 – 4 ปี	5 ปีขึ้นไป
1 – 2 ปี	3.18	-	.376*	.384*
3 – 4 ปี	3.56	-	-	.007
5 ปี ขึ้นไป	3.56	-	-	-

* ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

จากตาราง 29 พบว่า ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการลดลงของการจ้างพนักงานจำแนกตามระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจด้วย LSD มีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 1 – 2 ปีมีความแตกต่างด้านการลดลงของการจ้างพนักงานกับระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 3 – 4 ปี และ 5 ปีขึ้นไป

ตาราง 30 การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการลดลงของค่าใช้จ่ายจำแนกตามระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจด้วย LSD

ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ	$\bar{x}$	1 – 2 ปี	3 – 4 ปี	5 ปีขึ้นไป
1 – 2 ปี	3.18	-	.411*	.095
3 – 4 ปี	3.59	-	-	.506*
5 ปีขึ้นไป	3.09	-	-	-

* ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

จากตาราง 30 พบว่า ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการลดลงของค่าใช้จ่ายจำแนกตามระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจด้วย LSD มีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 1 – 2 ปีมีความแตกต่างด้านการลดลงของค่าใช้จ่ายกับระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 3 – 4 ปี

ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 3 – 4 ปีมีความแตกต่างด้านการลดลงของค่าใช้จ่ายกับระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 5 ปีขึ้นไป

ตาราง 31 ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจแตกต่างกันการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 แตกต่างกัน

การปรับตัวของผู้ประกอบการ	df	F	Sig.
1) การหารายได้เพิ่มเติม			
1.1) หารายได้เสริมธุรกิจ			
ระหว่างกลุ่ม	2	2.712	.068
ภายในกลุ่ม	317		
รวม	319		
1.2 ปรับใช้ให้บริการออนไลน์			

การปรับตัวของผู้ประกอบการ	df	F	Sig.
ระหว่างกลุ่ม	2	4.764	.009*
ภายในกลุ่ม	317		
รวม	319		
1.3) ขายสินทรัพย์บางส่วนเพื่อเสริมสภาพคล่อง			
ระหว่างกลุ่ม	2	2.859	.059
ภายในกลุ่ม	317		
รวม	319		
2) การลดรายจ่ายของธุรกิจ			
2.1) เจรจากับเจ้าหนี้ขอพักชำระหนี้			
ระหว่างกลุ่ม	2	2.638	.073
ภายในกลุ่ม	317		
รวม	319		
2.2) ลดจำนวนพนักงาน			
ระหว่างกลุ่ม	2	2.668	.071
ภายในกลุ่ม	317		
รวม	319		
2.3) ปิดร้านเร็วขึ้น (เพื่อลดค่าใช้จ่าย)			
ระหว่างกลุ่ม	2	1.061	.347
ภายในกลุ่ม	317		
รวม	319		
2.4) ลดค่าจ้างพนักงาน			
ระหว่างกลุ่ม	2	4.618	.011*
ภายในกลุ่ม	317		
รวม	319		
3) การเปลี่ยนวิธีดำเนินธุรกิจ			
3.1) มองหาโมเดลธุรกิจใหม่			
ระหว่างกลุ่ม	2	1.709	.183
ภายในกลุ่ม	317		
รวม	319		
3.2) หาพันธมิตรธุรกิจรายใหญ่ช่วยพยุงธุรกิจ			
ระหว่างกลุ่ม	2	1.494	.226

การปรับตัวของผู้ประกอบการ	df	F	Sig.
ภายในกลุ่ม	317		
รวม	319		
3.3) เปลี่ยนไปประกอบกิจการอื่น			
ระหว่างกลุ่ม	2	1.277	.280
ภายในกลุ่ม	317		
รวม	319		

* นัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

จากตาราง 31 พบว่า การเปรียบเทียบการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ที่มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจต่างกันเป็นดังนี้

การหารายได้เพิ่มเติม การเปรียบเทียบการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ที่มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจต่างกันการปรับใช้ให้บริการออนไลน์ ต่างกัน (ค่า Sig. เท่ากับ .009) ซึ่งน้อยกว่า 0.05 เมื่อทำการทดสอบความแตกต่างเป็นรายคู่โดยใช้วิธีการทดสอบแบบ LSD เพื่อเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่เป็นดังตารางที่ 32

การลดรายจ่ายของธุรกิจ การเปรียบเทียบการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ที่มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจต่างกันการลดค่าจ้างพนักงานต่างกัน (ค่า Sig. เท่ากับ .011) ซึ่งน้อยกว่า 0.05 เมื่อทำการทดสอบความแตกต่างเป็นรายคู่โดยใช้วิธีการทดสอบแบบ LSD เพื่อเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่เป็นดังตารางที่ 33

ผลการเปรียบเทียบรายคู่ LSD ด้านการหารายได้เพิ่มเติม

ตาราง 32 การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการหารายได้เพิ่มเติม:ด้านการปรับใช้ให้บริการออนไลน์จำแนกตามระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจด้วย LSD

ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ	$\bar{x}$	1 – 2 ปี	3 – 4 ปี	5 ปีขึ้นไป
1 – 2 ปี	2.97	-	.410*	.101
3 – 4 ปี	3.38	-	-	.308*
5 ปี ขึ้นไป	3.07	-	-	-

* ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

จากตาราง 32 พบว่า ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการหารายได้เพิ่มเติม:ด้านการปรับใช้ให้บริการออนไลน์จำแนกตามระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจด้วย LSD มีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 1 – 2 ปีมีความแตกต่างด้านการหารายได้เพิ่มเติม:ด้านการปรับใช้ให้บริการออนไลน์กับระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 3 – 4 ปี

ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 3 – 4 ปีมีความแตกต่างด้านการหารายได้เพิ่มเติม:ด้านการปรับใช้ให้บริการออนไลน์กับระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 5 ปีขึ้นไป

ตาราง 33 การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการลดรายจ่ายของธุรกิจ: ด้านการลดค่าจ้างพนักงานจำแนกตามระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจด้วย LSD

ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ	$\bar{x}$	1 – 2 ปี	3 – 4 ปี	5 ปีขึ้นไป
1 – 2 ปี	2.89	-	-.465*	-.427*
3 – 4 ปี	3.36	-	-	.037
5 ปีขึ้นไป	3.32	-	-	-

* ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

จากตาราง 33 พบว่า ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ด้านการลดรายจ่ายของธุรกิจ: ด้านการลดค่าจ้างพนักงานจำแนกตามระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจด้วย LSD มีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 1 – 2 ปีมีความแตกต่างด้านการลดรายจ่ายของธุรกิจ: ด้านการลดค่าจ้างพนักงานกับระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 3 – 4 ปี และ 5 ปีขึ้นไป

ตาราง 34 ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจแตกต่างกันความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 แตกต่างกัน

	df	F	Sig.
ความสามารถในการทำกำไร			
ระหว่างกลุ่ม	2	7.154	.001
ภายในกลุ่ม	317		
รวม	319		

* ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

จากตาราง 34 พบว่า การเปรียบเทียบการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ที่มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจต่างกันความสามารถในการทำกำไรต่างกัน (ค่า Sig. เท่ากับ .001) ซึ่งน้อยกว่า 0.05 เมื่อทำการทดสอบความแตกต่างเป็นรายคู่โดยใช้วิธีการทดสอบแบบ LSD เพื่อเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยรายคู่เป็นดังตารางที่ 35

ตาราง 35 การเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 จำแนกตามระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจด้วย LSD

ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ	$\bar{x}$	1 – 2 ปี	3 – 4 ปี	5 ปีขึ้นไป
1 – 2 ปี	1.83	-	.310*	.161
3 – 4 ปี	2.14	-	-	.150
5 ปีขึ้นไป	1.99	-	-	-

* ความแตกต่างของค่าเฉลี่ยมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05

จากตาราง 35 พบว่า ผลการเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์ COVID จำแนกตามระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจด้วย LSD มีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 1 – 2 ปีมีความสามารถในการทำกำไรกับระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 5 ปีขึ้นไป

4.4 ผลการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างประเภทธุรกิจ ระยะเวลา สิ่งสนับสนุน มาตรการของภาครัฐ กับความอยู่รอดของผู้ประกอบการธุรกิจในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์

จากตาราง 36 พบว่า การทดสอบสหสัมพันธ์ระหว่างประเภทและระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ กับความสามารถในการทำกำไรในภาพรวม พบว่า ธุรกิจประเภทอาหารและเครื่องดื่ม(PD2)และธุรกิจประเภทเครื่องประดับ/อุปกรณ์มือถือ(PD4)มีความสัมพันธ์กับระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญที่ 0.05

ตาราง 36 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างประเภทและระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจกับความสามารถในการทำกำไรในภาพรวม

	NPM	PD1	PD2	PD3	PD4	TIME
NPM	1	-.047	-.008	.009	.064	.048
PD1		1	-.504**	-.350**	-.323**	-.003
PD2			1	-.306**	-.283**	.116*
PD3				1	-.196**	-.026
PD4					1	-.117*
TIME						1

** มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.01 (2-tailed)

* มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 (2-tailed)

กำหนดให้

PD1 คือ ธุรกิจประเภทเสื้อผ้า

PD2 คือ ธุรกิจประเภทอาหารและเครื่องดื่ม

PD3 คือ ธุรกิจประเภทสินค้ามือสอง

PD4 คือ ธุรกิจประเภทเครื่องประดับ/อุปกรณ์มือถือ

TIME คือ ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ

NPM คือ ความสามารถในการทำกำไร

ตาราง 37 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจกับความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจประเภทเสื้อผ้า

	NPM	TIME
NPM	1	.224*
TIME		1

* มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 (2-tailed)

จากตาราง 37 พบว่า การทดสอบสหสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจกับความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจประเภทเสื้อผ้า พบว่า ความสามารถในการทำกำไร(NPM)ธุรกิจประเภทเสื้อผ้ามีความสัมพันธ์กับระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญที่ 0.05

ตาราง 38 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจกับความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจประเภทอาหารและเครื่องดื่ม

	NPM	TIME
NPM	1	.224*
TIME		1

* มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 (2-tailed)

จากตาราง 38 พบว่า การทดสอบสหสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจกับความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจประเภทอาหารและเครื่องดื่ม พบว่า ความสามารถในการทำกำไรธุรกิจประเภทอาหารและเครื่องดื่ม(NPM)มีความสัมพันธ์กับระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญที่ 0.05

ตาราง 39 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจกับความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจประเภทสินค้ามือสอง

	NPM	TIME
NPM	1	-0.033
TIME		1

* มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 (2-tailed)

จากตาราง 39 พบว่า การทดสอบสหสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจกับความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจประเภทสินค้ามือสอง พบว่า ความสามารถในการทำกำไร (NPM) ธุรกิจประเภทสินค้ามือสองไม่มีความสัมพันธ์กับระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญที่ 0.05

ตาราง 40 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจกับความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจประเภทเครื่องประดับ/อุปกรณ์มือถือ

	NPM	TIME
NPM	1	-0.165
TIME		1

จากตาราง 40 พบว่า การทดสอบสหสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจกับความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจประเภทสินค้ามือสอง พบว่า ความสามารถในการทำกำไร (NPM) ธุรกิจประเภทเครื่องประดับ/อุปกรณ์มือถือไม่มีความสัมพันธ์กับระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญที่ 0.05

ตาราง 41 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างสิ่งสนับสนุนหรือมาตรการจากตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์กับความสามารถในการทำกำไรในภาพรวม

	NPM	SUP1	SUP2	SUP3	SUP4	SUP5	SUP6	SUP7	SUP8	SUP9	SUP10	SUP11	SUP12
NPM	1	-0.109	-0.068	-0.034	-0.057	0.046	0.069	0.01	0.027	0.011	0.008	-0.038	-0.025
SUP1		1	.809**	.640**	.569**	.511**	.429**	.513**	.493**	.423**	.415**	.450**	.388**
SUP2			1	.668**	.612**	.568**	.531**	.494**	.481**	.483**	.459**	.426**	.339**
SUP3				1	.599**	.547**	.486**	.468**	.441**	.503**	.448**	.406**	.366**
SUP4					1	.548**	.515**	.466**	.361**	.432**	.374**	.446**	.393**
SUP5						1	.589**	.468**	.400**	.368**	.347**	.474**	.483**
SUP6							1	.579**	.380**	.497**	.392**	.411**	.391**
SUP7								1	.667**	.496**	.423**	.455**	.462**
SUP8									1	.574**	.415**	.429**	.452**
SUP9										1	.668**	.558**	.511**
SUP10											1	.576**	.541**
SUP11												1	.652**
SUP12													1

** มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.01 (2-tailed)

* มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 (2-tailed)

กำหนดให้

SUP1 คือ จำนวนวันที่สามารถขายสินค้าได้ต่อเดือน

- SUP2 คือ จำนวนชั่วโมงที่เปิดให้ขายได้ในแต่ละวัน
 SUP3 คือ การควบคุมจำนวนผู้ขายสินค้าประเภทเดียวกัน
 SU4 คือ จำนวนที่จอดรถสำหรับลูกค้า
 SUP5 คือ จำนวนห้องน้ำที่ให้บริการแก่ผู้ใช้บริการ
 SUP6 คือ จำนวนร้านอาหารที่ให้บริการแก่ลูกค้า
 SUP7 คือ ค่าเช่าต่อเดือน
 SUP8 คือ ค่าไฟต่อเดือน
 SUP9 คือ ค่าบำรุง เช่น ค่าเก็บขยะ
 SUP10 คือ ประสบการณ์ของผู้บริหารตลาด
 SUP11 คือ ระยะเวลาของสัญญาในการเช่าพื้นที่
 SUP12 คือ การประชาสัมพันธ์ส่งเสริมย่านการค้า

จากตาราง 41 พบว่า การทดสอบสหสัมพันธ์ระหว่างสิ่งสนับสนุนหรือมาตรการจากตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์กับความสามารถในการทำกำไรในภาพรวม พบว่า สิ่งสนับสนุนหรือมาตรการจากตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ไม่มีความสัมพันธ์กับความสามารถในการทำกำไรในภาพรวม อย่างมีนัยสำคัญที่ 0.05 และเมื่อแยกพิจารณาตามประเภทธุรกิจ เป็นดังนี้

ตาราง 42 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างสิ่งสนับสนุนหรือมาตรการจากตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์กับความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจประเภทเสื้อผ้า

	NPM	SUP1	SUP2	SUP3	SUP4	SUP5	SUP6	SUP7	SUP8	SUP9	SUP10	SUP11	SUP12
NPM	1	-.227*	-.169	-.072	-.03	0.048	-.026	-.121	-.174	-.07	-.119	-.116	-.118
SUP1		1	.800**	.581**	.467**	.495**	.430**	.415**	.416**	.298**	.268**	.359**	.412**
SUP2			1	.732**	.536**	.585**	.515**	.463**	.483**	.415**	.463**	.366**	.353**
SUP3				1	.572**	.537**	.514**	.416**	.374**	.437**	.419**	.240**	.280**
SUP4					1	.606**	.515**	.381**	.330**	.376**	.235*	.363**	.352**
SUP5						1	.512**	.429**	.421**	.291**	.311**	.430**	.509**
SUP6							1	.547**	.380**	.577**	.506**	.398**	.530**
SUP7								1	.738**	.385**	.415**	.329**	.478**
SUP8									1	.459**	.435**	.346**	.482**
SUP9										1	.750**	.438**	.524**
SUP10											1	.461**	.586**
SUP11												1	.530**
SUP12													1

** มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.01 (2-tailed)

* มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 (2-tailed)

จากตาราง 42 พบว่า การทดสอบวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างสิ่งสนับสนุนหรือมาตรการจากตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์กับความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจประเภทเสื้อผ้า พบว่า สิ่งสนับสนุนหรือมาตรการจากตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ ด้านจำนวนวันที่สามารถขายสินค้าได้ต่อเดือน (SUP1) มีความสัมพันธ์กับความสามารถในการทำกำไรในภาพรวม อย่างมีนัยสำคัญที่ 0.05

ตาราง 43 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างสิ่งสนับสนุนหรือมาตรการจากตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์กับความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจประเภทอาหาร

	NPM	SUP1	SUP2	SUP3	SUP4	SUP5	SUP6	SUP7	SUP8	SUP9	SUP10	SUP11	SUP12
NPM	1	0.029	0.101	0.084	-0.051	0.091	0.173	-0.002	0.148	0.161	0.169	-0.018	-0.089
SUP1		1	.849**	.733**	.771**	.544**	.500**	.651**	.530**	.446**	.496**	.484**	.388**
SUP2			1	.692**	.650**	.571**	.498**	.526**	.447**	.374**	.367**	.455**	.269**
SUP3				1	.689**	.613**	.530**	.622**	.589**	.649**	.495**	.558**	.486**
SUP4					1	.559**	.518**	.576**	.411**	.487**	.462**	.580**	.451**
SUP5						1	.641**	.511**	.315**	.484**	.316**	.641**	.548**
SUP6							1	.627**	.336**	.454**	.429**	.479**	.320**
SUP7								1	.585**	.699**	.557**	.588**	.513**
SUP8									1	.741**	.486**	.448**	.401**
SUP9										1	.613**	.677**	.562**
SUP10											1	.657**	.479**
SUP11												1	.758**
SUP12													1

** มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.01 (2-tailed)

จากตาราง 43 พบว่า การทดสอบวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างสิ่งสนับสนุนหรือมาตรการจากตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์กับความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจประเภทอาหาร พบว่า สิ่งสนับสนุนหรือมาตรการจากตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ไม่มีความสัมพันธ์กับความสามารถในการทำกำไรในภาพรวม อย่างมีนัยสำคัญที่ 0.05

จากตาราง 44 ข้างล่าง พบว่า การทดสอบวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างสิ่งสนับสนุนหรือมาตรการจากตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์กับความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจประเภทสินค้ามือสอง พบว่า สิ่งสนับสนุนหรือมาตรการจากตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ ด้านการควบคุมจำนวนผู้ขายสินค้าประเภทเดียวกัน (SUP3) และด้านจำนวนที่จอดรถสำหรับลูกค้า (SUP4) มีความสัมพันธ์กับความสามารถในการทำกำไรในภาพรวม อย่างมีนัยสำคัญที่ 0.05

ตาราง 44 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างสิ่งสนับสนุนหรือมาตรการจากตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์กับความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจประเภทสินค้ามือสอง

	NPM	SUP1	SUP2	SUP3	SUP4	SUP5	SUP6	SUP7	SUP8	SUP9	SUP10	SUP11	SUP12
NPM	1	-0.17	-0.189	-.276*	-.272*	0	-0.139	0.035	0	-0.109	-0.026	-0.176	-0.034
SUP1		1	.744**	.666**	.468**	.474**	.278*	.495**	.527**	.495**	.570**	.675**	.432**
SUP2			1	.556**	.697**	.501**	.600**	.413**	.341*	.607**	.606**	.477**	.438**
SUP3				1	.511**	.476**	.378**	.479**	.387**	.383**	.389**	.532**	.425**
SUP4					1	.319*	.525**	.342**	0.099	.375**	.520**	.412**	.348**
SUP5						1	.669**	.469**	.344**	0.239	.519**	.536**	.538**
SUP6							1	.375**	.294*	.436**	.424**	.443**	.505**
SUP7								1	.600**	.530**	.441**	.693**	.521**
SUP8									1	.573**	.264*	.572**	.455**
SUP9										1	.653**	.664**	.508**
SUP10											1	.616**	.570**
SUP11												1	.701**
SUP12													1

** มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.01 (2-tailed)

* มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 (2-tailed)

ตาราง 45 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างสิ่งสนับสนุนหรือมาตรการจากตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์กับความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจประเภทเครื่องประดับ/อุปกรณ์มือถือ

	NPM	SUP1	SUP2	SUP3	SUP4	SUP5	SUP6	SUP7	SUP8	SUP9	SUP10	SUP11	SUP12
NPM	1	0.003	-0.058	0.002	0.045	-0.018	.293*	.369**	.382**	0.028	0.008	0.256	.306*
SUP1		1	.838**	.655**	.505**	.509**	.474**	.571**	.618**	.742**	.497**	.451**	0.204
SUP2			1	.590**	.614**	.577**	.587**	.602**	.742**	.822**	.499**	.504**	.302*
SUP3				1	.585**	.512**	.463**	.357*	.395**	.540**	.523**	.479**	.284*
SUP4					1	.624**	.504**	.598**	.645**	.578**	.397**	.418**	.404**
SUP5						1	.632**	.494**	.607**	.536**	.307*	0.21	0.2
SUP6							1	.757**	.621**	.511**	0.087	.320*	0.151
SUP7								1	.719**	.458**	0.251	.394**	.310*
SUP8									1	.597**	.417**	.522**	.480**
SUP9										1	.584**	.560**	.365**
SUP10											1	.664**	.496**
SUP11												1	.751**
SUP12													1

** มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.01 (2-tailed)

* มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 (2-tailed)

จากตาราง 45 พบว่า การทดสอบวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างสิ่งสนับสนุนหรือมาตรการจากตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์กับความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจประเภทเครื่องประดับ/อุปกรณ์มือถือพบว่า สิ่งสนับสนุนหรือมาตรการจากตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ ด้านจำนวนร้านอาหารที่ให้บริการแก่ลูกค้า (SUP6) ค่าเช่าต่อเดือน (SUP7) ค่าไฟต่อเดือน (SUP8) และการประชาสัมพันธ์ส่งเสริมย่านการค้า (SUP12) มีความสัมพันธ์กับความสามารถในการทำกำไรในภาพรวม อย่างมีนัยสำคัญที่ 0.05

ตาราง 46 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างการปรับตัวของธุรกิจกับความสามารถในการทำกำไรในภาพรวม

	NPM	ADJ11	ADJ12	ADJ13	ADJ21	ADJ22	ADJ23	ADJ24	ADJ31	ADJ32	ADJ33
NPM	1	-0.037	0.036	.111*	-0.055	0.026	0.015	0.007	0.042	.140*	0.065
ADJ11		1	.688**	.533**	.449**	.365**	.403**	.342**	.345**	.316**	.280**
ADJ12			1	.494**	.405**	.439**	.366**	.433**	.416**	.392**	.279**
ADJ13				1	.379**	.291**	.326**	.324**	.285**	.346**	.278**
ADJ21					1	.719**	.620**	.582**	.365**	.350**	.368**
ADJ22						1	.555**	.518**	.371**	.316**	.351**
ADJ23							1	.550**	.364**	.311**	.290**
ADJ24								1	.395**	.369**	.378**
ADJ31									1	.606**	.446**
ADJ32										1	.599**
ADJ33											1

** มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.01 (2-tailed)

* มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 (2-tailed)

กำหนดให้

ADJ11 คือ การหารายได้เพิ่มเติมด้วยการหารายได้เสริมธุรกิจ

ADJ12 คือ การหารายได้เพิ่มเติมปรับใช้ให้บริการออนไลน์

ADJ13 คือ การหารายได้เพิ่มเติมขายสินทรัพย์บางส่วนเพื่อเสริมสภาพคล่อง

ADJ21 คือ การลดรายจ่ายของธุรกิจด้วยการเจรจากับเจ้าหนี้ขอพักชำระหนี้

ADJ22 คือ การลดรายจ่ายของธุรกิจด้วยการลดจำนวนพนักงาน

ADJ23 คือ การลดรายจ่ายของธุรกิจด้วยการปิดร้านเร็วขึ้น

ADJ24 คือ การลดรายจ่ายของธุรกิจด้วยการลดค่าจ้างพนักงาน

ADJ31 คือ การเปลี่ยนวิธีดำเนินธุรกิจด้วยการมองหาโมเดลธุรกิจใหม่

ADJ32 คือ การเปลี่ยนวิธีดำเนินธุรกิจด้วยการหาพันธมิตรธุรกิจรายใหญ่ช่วยพยุงธุรกิจ

ADJ33 คือ การเปลี่ยนวิธีดำเนินธุรกิจด้วยการเปลี่ยนไปประกอบกิจการอื่น

จากตาราง 46 พบว่า การทดสอบวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างการปรับตัวของธุรกิจกับความสามารถในการทำกำไรในภาพรวม พบว่า การปรับตัวโดยการหารายได้เพิ่มเติมขายสินทรัพย์บางส่วนเพื่อเสริมสภาพคล่อง (ADJ13) และการเปลี่ยนวิธีดำเนินธุรกิจด้วยการหาพันธมิตรธุรกิจรายใหญ่

ช่วยพยุงธุรกิจ (ADJ32) มีความสัมพันธ์กับความสามารถในการทำกำไรในภาพรวม อย่างมีนัยสำคัญที่ 0.05

ตาราง 47 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างการปรับตัวของธุรกิจกับความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจประเภทเสื้อผ้า

	NPM	ADJ11	ADJ12	ADJ13	ADJ21	ADJ22	ADJ23	ADJ24	ADJ31	ADJ32	ADJ33
NPM	1	0.103	0.022	0.07	-0.093	-0.118	-0.002	-0.019	0.163	.200*	0.133
ADJ11		1	.664**	.545**	.441**	.334**	.432**	.333**	.380**	.192*	0.139
ADJ12			1	.392**	.237**	.411**	.349**	.360**	.542**	.216*	0.099
ADJ13				1	.474**	.415**	.370**	.233*	.282**	.363**	.280**
ADJ21					1	.662**	.637**	.517**	0.168	0.121	0.18
ADJ22						1	.589**	.562**	.280**	0.063	0.181
ADJ23							1	.480**	.266**	0.071	0.11
ADJ24								1	.346**	0.135	.204*
ADJ31									1	.487**	.410**
ADJ32										1	.545**
ADJ33											1

** มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.01 (2-tailed)

* มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 (2-tailed)

จากตาราง 47 พบว่า การทดสอบวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างการปรับตัวของธุรกิจกับความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจประเภทเสื้อผ้า พบว่า การปรับตัวโดยการเปลี่ยนวิธีดำเนินธุรกิจด้วยการหาพันธมิตรธุรกิจรายใหญ่ช่วยพยุงธุรกิจ (ADJ32) มีความสัมพันธ์กับความสามารถในการทำกำไรอย่างมีนัยสำคัญที่ 0.05

จากตาราง 48 พบว่า การทดสอบวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างการปรับตัวของธุรกิจกับความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจประเภทอาหาร พบว่า ไม่มีความสัมพันธ์กับความสามารถในการทำกำไรอย่างมีนัยสำคัญที่ 0.05

ตาราง 48 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างการปรับตัวของธุรกิจกับความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจประเภทอาหาร

	NPM	ADJ11	ADJ12	ADJ13	ADJ21	ADJ22	ADJ23	ADJ24	ADJ31	ADJ32	ADJ33
NPM	1	-0.143	-0.054	0.033	-0.025	0.067	-0.022	-0.17	-0.119	0.019	-0.044
ADJ11			.716**	.569**	.462**	.415**	.389**	.423**	.310**	.401**	.405**
ADJ12			1	.551**	.578**	.480**	.476**	.524**	.364**	.482**	.458**
ADJ13				1	.412**	0.169	.343**	.324**	.256*	.344**	.355**
ADJ21					1	.688**	.653**	.744**	.422**	.630**	.583**
ADJ22						1	.630**	.510**	.307**	.484**	.468**
ADJ23							1	.638**	.380**	.435**	.410**
ADJ24								1	.573**	.553**	.488**
ADJ31									1	.645**	.363**
ADJ32										1	.534**
ADJ33											1

** มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.01 (2-tailed)

* มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 (2-tailed)

ตาราง 49 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างการปรับตัวของธุรกิจกับความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจประเภทสินค้ามือสอง

	NPM	ADJ11	ADJ12	ADJ13	ADJ21	ADJ22	ADJ23	ADJ24	ADJ31	ADJ32	ADJ33
NPM	1	-.423**	-.333*	-0.117	-0.235	-0.075	0	0.043	-0.084	0.038	-0.032
ADJ11			1	.706**	.484**	.468**	.373**	0.204	0.118	.312*	.342**
ADJ12				1	.475**	.507**	.527**	0.236	.298*	.349**	.437**
ADJ13					1	.422**	.422**	.329*	.491**	.453**	.355**
ADJ21						1	.847**	.739**	.546**	.598**	.553**
ADJ22							1	.704**	.526**	.701**	.719**
ADJ23								1	.581**	.520**	.504**
ADJ24									1	.371**	.457**
ADJ31										1	.773**
ADJ32											1
ADJ33											

** มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.01 (2-tailed)

* มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 (2-tailed)

จากตาราง 49 พบว่า การทดสอบวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างการปรับตัวของธุรกิจกับความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจประเภทสินค้ามือสอง พบว่า การปรับตัวโดยการหารายได้เพิ่มเติมด้วยการหารายได้เสริมธุรกิจ (ADJ11) และการหารายได้เพิ่มเติมปรับใช้ให้บริการออนไลน์ (ADJ12) มีความสัมพันธ์กับความสามารถในการทำกำไรอย่างมีนัยสำคัญที่ 0.05

ตาราง 50 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างการปรับตัวของธุรกิจกับความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจประเภทเครื่องประดับ/อุปกรณ์มือถือ

	NPM	ADJ11	ADJ12	ADJ13	ADJ21	ADJ22	ADJ23	ADJ24	ADJ31	ADJ32	ADJ33
NPM	1	0.197	.611**	.560**	0.178	.349*	0.089	.400**	0.235	.333*	0.243
ADJ11		1	.670**	.458**	.385**	0.262	.522**	.529**	0.231	.338*	0.202
ADJ12			1	.657**	.378**	.365**	.403**	.615**	0.232	.541**	.415**
ADJ13				1	0.108	0.213	0.139	.360*	0.175	.364*	0.155
ADJ21					1	.732**	.429**	.517**	.323*	0.159	.309*
ADJ22						1	0.181	.474**	0.165	0.055	0.15
ADJ23							1	.596**	.432**	.537**	.435**
ADJ24								1	0.159	.438**	.400**
ADJ31									1	.573**	.405**
ADJ32										1	.728**
ADJ33											1

** มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.01 (2-tailed)

* มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 (2-tailed)

จากตาราง 50 พบว่า การทดสอบวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างการปรับตัวของธุรกิจกับความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจประเภทเครื่องประดับ/อุปกรณ์มือถือ พบว่า การหารายได้เพิ่มเติมปรับใช้ให้บริการออนไลน์ (ADJ12) การหารายได้เพิ่มเติมขายสินทรัพย์บางส่วนเพื่อเสริมสภาพคล่อง (ADJ13) การลดรายจ่ายของธุรกิจด้วยการลดจำนวนพนักงาน (ADJ22) และการเปลี่ยนวิธีดำเนินธุรกิจด้วยการหาพันธมิตรธุรกิจรายใหญ่ช่วยพยุงธุรกิจ (ADJ32) มีความสัมพันธ์กับความสามารถในการทำกำไรอย่างมีนัยสำคัญที่ 0.05

ตาราง 51 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐกับความสามารถในการทำกำไรในภาพรวม

	NPM	GOV11	GOV12	GOV21	GOV22	GOV23	GOV24	GOV31	GOV32
NPM	1	0.042	0.013	.174**	0.069	0.102	0.003	.111*	0.068
GOV11		1	.637**	.391**	.417**	.488**	.351**	.298**	.460**
GOV12			1	.279**	.495**	.514**	.496**	.405**	.482**
GOV21				1	.349**	.336**	.387**	.323**	.267**
GOV22					1	.528**	.440**	.362**	.349**
GOV23						1	.453**	.284**	.330**
GOV24							1	.265**	.320**
GOV31								1	.571**
GOV32									1

** มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.01 (2-tailed)

* มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 (2-tailed)

กำหนดให้

GOV11 คือ การช่วยเหลือทางการเงินด้วยการให้พักชำระหนี้/ผ่อนผันการชำระหนี้

GOV12 คือ การช่วยเหลือทางการเงินด้วยการให้สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำจากสถาบันการเงินของรัฐ

GOV21 คือ การลดค่าใช้จ่ายให้ธุรกิจโดยการลดค่าน้ำค่าไฟ

GOV22 คือ การลดค่าใช้จ่ายให้ธุรกิจโดยการขยายกำหนดระยะเวลาเสียภาษี

GOV23 คือ การลดค่าใช้จ่ายให้ธุรกิจโดยการลดเงินสมทบเข้ากองทุนประกันสังคม

GOV24 คือ การลดค่าใช้จ่ายให้ธุรกิจโดยการคืนเงินภาษี

GOV31 คือ การกระตุ้นการใช้จ่ายภาคประชาชนผ่านโครงการคนละครึ่ง

GOV32 คือ การกระตุ้นการใช้จ่ายภาคประชาชนผ่านโครงการช้อปดีมีคืน

จากตาราง 51 พบว่า การทดสอบวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐกับความสามารถในการทำกำไรในภาพรวม พบว่า ความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐโดยการลดค่าใช้จ่ายให้ธุรกิจโดยการลดค่าน้ำค่าไฟ (GOV21) และการกระตุ้นการใช้จ่ายภาคประชาชนผ่านโครงการคนละครึ่ง (GOV31) มีความสัมพันธ์กับความสามารถในการทำกำไรในภาพรวม อย่างมีนัยสำคัญที่ 0.05

จากตาราง 52 พบว่า การทดสอบวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐกับความสามารถในการทำกำไรในธุรกิจประเภทเสื้อผ้า พบว่า ความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐไม่มีความสัมพันธ์กับความสามารถในการทำกำไรอย่างมีนัยสำคัญที่ 0.05

ตาราง 52 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐกับความสามารถในการทำกำไรในธุรกิจประเภทเสื้อผ้า

	NPM	GOV11	GOV12	GOV21	GOV22	GOV23	GOV24	GOV31	GOV32
NPM	1	0.14	0.112	0.097	-0.007	-0.025	-0.044	0.169	0.18
GOV11		1	.539**	.326**	.344**	.518**	.270**	0.168	.346**
GOV12			1	.294**	.390**	.422**	.497**	.477**	.468**
GOV21				1	.271**	.237*	.352**	.376**	.214*
GOV22					1	.451**	.510**	.404**	.356**
GOV23						1	.261**	.268**	.386**
GOV24							1	.207*	.233*
GOV31								1	.570**
GOV32									1

** มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.01 (2-tailed)

* มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 (2-tailed)

ตาราง 53 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐกับความสามารถในการทำกำไรในธุรกิจประเภทอาหาร

	NPM	GOV11	GOV12	GOV21	GOV22	GOV23	GOV24	GOV31	GOV32
NPM	1	0.073	-0.011	.280**	0.091	.206*	-0.025	0.08	0.031
GOV11		1	.738**	.463**	.399**	.464**	.436**	.375**	.491**
GOV12			1	.359**	.631**	.639**	.550**	.426**	.540**
GOV21				1	.284**	.383**	.426**	.259**	.297**
GOV22					1	.663**	.478**	.384**	.384**
GOV23						1	.484**	.358**	.323**
GOV24							1	.312**	.328**
GOV31								1	.546**
GOV32									1

** มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.01 (2-tailed)

* มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 (2-tailed)

จากตาราง 53 พบว่า การทดสอบวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐกับความสามารถในการทำกำไรในธุรกิจประเภทอาหาร พบว่า ความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐโดยการลดค่าใช้จ่ายให้ธุรกิจโดยการลดค่าน้ำค่าไฟ(GOV21) และการลดค่าใช้จ่ายให้ธุรกิจโดยการลดเงินสมทบเข้ากองทุนประกันสังคม (GOV23) มีความสัมพันธ์กับความสามารถในการทำกำไรอย่างมีนัยสำคัญที่ 0.05

ตาราง 54 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐกับความสามารถในการทำกำไรในธุรกิจประเภทสินค้ามือสอง

	NPM	GOV11	GOV12	GOV21	GOV22	GOV23	GOV24	GOV31	GOV32
NPM	1	-.432**	-.277*	0.033	-0.051	-0.024	-0.076	-0.025	-.323*
GOV11		1	.660**	.488**	.625**	.497**	.360**	.502**	.587**
GOV12			1	.272*	.490**	.382**	.556**	.306*	.553**
GOV21				1	.480**	.564**	.336*	.424**	.289*
GOV22					1	.483**	.427**	.332*	.403**
GOV23						1	.576**	0.157	.265*
GOV24							1	0.217	.420**
GOV31								1	.639**
GOV32									1

** มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.01 (2-tailed)

* มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 (2-tailed)

จากตาราง 54 พบว่าการทดสอบวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐกับความสามารถในการทำกำไรในธุรกิจประเภทสินค้ามือสอง พบว่า ความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐโดยการช่วยเหลือทางการเงินด้วยการให้พักชำระหนี้/ผ่อนผันการชำระหนี้ (GOV11) การช่วยเหลือทางการเงินด้วยการให้สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำจากสถาบันการเงินของรัฐ (GOV12) และการกระตุ้นการใช้จ่ายภาคประชาชนผ่านโครงการช้อปดีมีคืน (GOV32) มีความสัมพันธ์กับความสามารถในการทำกำไรอย่างมีนัยสำคัญที่ 0.05

การทดสอบวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐกับความสามารถในการทำกำไรในธุรกิจประเภทเครื่องประดับ/อุปกรณ์มือถือ จากตาราง 55 ข้างล่าง ความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐโดยการลดค่าใช้จ่ายให้ธุรกิจโดยการขยายกำหนดระยะเวลาเสียภาษี (GOV22) การลดค่าใช้จ่ายให้ธุรกิจโดยการลดเงินสมทบเข้ากองทุนประกันสังคม (GOV23) และการกระตุ้นการใช้จ่ายภาคประชาชนผ่านโครงการช้อปดีมีคืน (GOV32) มีความสัมพันธ์กับความสามารถในการทำกำไรอย่างมีนัยสำคัญที่ 0.05

ตาราง 55 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์ระหว่างความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐกับความสามารถในการทำกำไรในธุรกิจประเภทเครื่องประดับ/อุปกรณ์มือถือ

	NPM	GOV11	GOV12	GOV21	GOV22	GOV23	GOV24	GOV31	GOV32
NPM	1	0.237	0.24	0.271	.303*	.341*	0.244	0.199	.386**
GOV11		1	.691**	.358*	.327*	.429**	.340*	0.137	.524**
GOV12			1	0.201	.477**	.629**	0.273	.372**	.293*
GOV21				1	.551**	.338*	.463**	0.171	.338*
GOV22					1	.478**	0.243	0.212	0.15
GOV23						1	.609**	.317*	.343*
GOV24							1	0.201	.379**
GOV31								1	.561**
GOV32									1

** มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.01 (2-tailed)

* มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 (2-tailed)

4.5 ผลการศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของผู้ประกอบการธุรกิจในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์

4.5.1 ผลการวิเคราะห์แบบจำลองถดถอยพหุคูณด้วยวิธี OLS

ผลจากการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณระหว่างตัวแปรอิสระ ได้แก่ ประเภทของธุรกิจ (PD) ระยะเวลาในการดำเนินงานของธุรกิจ (TIME) สิ่งสนับสนุนหรือมาตรการจากตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ (SUP) การปรับตัวของธุรกิจ (ADJ) และความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐ (GOV) ที่ส่งผลต่อความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจ (NPM) สามารถแสดงผลการวิเคราะห์ได้ดังตาราง 56

ตาราง 56 ผลการวิเคราะห์ตัวแปรอิสระที่ส่งผลต่อความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ โดยการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณด้วยวิธี OLS

ตัวแปร	Coefficient	Std. Error	t-ratio	p-value	
ค่าคงที่ (const)	1.93954	0.248487	7.805	<0.0001	***
เสื้อผ้า (PD1)	-0.131168	0.113965	-1.151	0.2507	
อาหาร (PD2)	-0.127758	0.118573	-1.077	0.2822	
สินค้ามือสอง (PD3)	-0.122249	0.134284	-0.9104	0.3634	

ตัวแปร	Coefficient	Std. Error	t-ratio	p-value	
ระยะเวลาดำเนินงาน (TIME)	0.0182987	0.0116699	1.568	0.1180	
จำนวนวันที่ให้ขายใน 1 เดือน (SUP1)	-0.0469906	0.0736508	-0.6380	0.5240	
จำนวนชั่วโมงที่ให้ขายใน 1 วัน (SUP2)	-0.0711931	0.0812952	-0.8757	0.3819	
จำนวนผู้ขายสินค้าชนิดเดียวกัน (SUP3)	-0.0245456	0.0484670	-0.5064	0.6129	
จำนวนที่จอดรถสำหรับลูกค้า (SUP4)	-0.0631114	0.0470540	-1.341	0.1809	
จำนวนห้องน้ำที่ให้บริการ (SUP5)	0.0976564	0.0567048	1.722	0.0861	*
จำนวนร้านอาหาร (SUP6)	0.0504296	0.0481324	1.048	0.2957	
ค่าเช่าต่อเดือน (SUP7)	-0.0678170	0.0490942	-1.381	0.1682	
ค่าน้ำ ค่าไฟต่อเดือน (SUP8)	0.0486599	0.0519894	0.9360	0.3501	
ค่าบำรุงต่อเดือน (SUP9)	0.0431825	0.0540315	0.7992	0.4248	
ประสบการณ์ของผู้บริหารตลาด (SUP10)	-0.0167473	0.0444351	-0.3769	0.7065	
ระยะเวลาของสัญญาเช่า (SUP11)	-0.0157989	0.0512058	-0.3085	0.7579	
การประชาสัมพันธ์ตลาด (SUP12)	-0.0159650	0.0499050	-0.3199	0.7493	
การหารายได้เสริม (ADJ11)	-0.106685	0.0670321	-1.592	0.1126	
ปรับใช้ให้บริการออนไลน์ (ADJ12)	0.0215177	0.0612570	0.3513	0.7256	
ขายสินทรัพย์เสริมสภาพคล่อง (ADJ13)	0.0780971	0.0464512	1.681	0.0938	*
ขอพักชำระหนี้จากเจ้าหนี้ (ADJ21)	-0.0964184	0.0454305	-2.122	0.0347	**
ลดจำนวนพนักงาน (ADJ22)	0.0339847	0.0415528	0.8179	0.4141	
ปิดร้านเร็วขึ้น (ADJ23)	-0.0138427	0.0324070	-0.4272	0.6696	
ลดค่าจ้างพนักงาน (ADJ24)	0.00585414	0.0390831	0.1498	0.8810	
หาโมเดลธุรกิจใหม่ (ADJ31)	-0.0461161	0.0421237	-1.095	0.2745	
หาพันธมิตรช่วยพ่วงธุรกิจ (ADJ32)	0.0887673	0.0505465	1.756	0.0801	*
เปลี่ยนไปทำอย่างอื่น (ADJ33)	0.00660518	0.0453784	0.1456	0.8844	
การพัก/ผ่อนผันชำระหนี้จากรัฐ (GOV11)	-0.0314795	0.0442752	-0.7110	0.4777	
สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำจากรัฐ (GOV12)	0.0234137	0.0485123	0.4826	0.6297	
ลดค่าน้ำค่าไฟ (GOV21)	0.0932251	0.0310453	3.003	0.0029	***
การขยายกำหนดเวลาเสียภาษี (GOV22)	0.0259116	0.0412570	0.6281	0.5305	
ลดเงินสมทบเข้าประกันสังคม (GOV23)	0.0342818	0.0387902	0.8838	0.3776	
การคืนเงินภาษี (GOV24)	-0.0569043	0.0386710	-1.471	0.1423	
โครงการคนละครึ่ง (GOV31)	0.0577302	0.0364013	1.586	0.1139	
โครงการช้อปดีมีคืน (GOV32)	0.0251559	0.0418522	0.6011	0.5483	

ตัวแปร	Coefficient	Std. Error	t-ratio	p-value
R-squared	0.155880	Adjusted R-squared		0.055177
F(34, 285)	1.755527	P-value(F)		0.007729

***มีนัยสำคัญที่ระดับ 0.01 **มีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 *มีนัยสำคัญที่ระดับ 0.10

Omitted Variable: PD4

ผลการวิเคราะห์จากตารางข้างต้นได้ผ่านการทดสอบและแก้ไขปัญหา Multicollinearity ตลอดจนปัญหา Heteroskedasticity เป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยสามารถนำข้อมูลจากตารางที่ มาสร้างแบบจำลองได้ดังนี้

$$\begin{aligned}
 \widehat{NPM} = & 1.93954 - 0.131168*PD1 - 0.127758*PD2 - 0.122249*PD3 + 0.0182987*TIME \\
 & - 0.0469906*SUP1 - 0.0711931*SUP2 - 0.0245456*SUP3 - 0.0631114*SUP4 \\
 & + 0.0976564*SUP5^* - 0.0504296*SUP6 - 0.0678170*SUP7 + 0.0486599*SUP8 \\
 & + 0.0431825*SUP9 - 0.0167473*SUP10 - 0.0157989*SUP11 - 0.0159650*SUP12 \\
 & - 0.106685*ADJ11 + 0.0215177*ADJ12 + 0.0780971*ADJ13^* - 0.0964184*ADJ21^{**} \\
 & + 0.0339847*ADJ22 - 0.0138427*ADJ23 + 0.00585414*ADJ24 - 0.0461161*ADJ31 \\
 & + 0.0887673*ADJ32^* + 0.00660518*ADJ33 - 0.0314795*GOV11 + 0.0234137*GOV12 \\
 & + 0.0932251*GOV21^{***} + 0.0259116*GOV22 + 0.0342818*GOV23 - 0.0569043*GOV24 \\
 & + 0.0577302*GOV31 + 0.0251559*GOV32
 \end{aligned}$$

จากแบบจำลอง OLS พบว่าตัวแปรอิสระที่ส่งผลต่อความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.01 คือ มาตรการความช่วยเหลือจากรัฐในการลดค่าน้ำค่าไฟ โดยการลดค่าน้ำค่าไฟลงจะเพิ่มความสามารถในการทำกำไรเพิ่มขึ้น ส่วนตัวแปรอิสระที่ส่งผลอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 คือ การขอพักชำระหนี้จากเจ้าหนี้ซึ่งมีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงข้ามกับความสามารถในการทำกำไร สำหรับตัวแปรอิสระที่ส่งผลอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.10 ได้แก่ จำนวนห้องน้ำที่ให้บริการแก่ลูกค้า โดย การขายสินทรัพย์เพื่อเสริมสภาพคล่อง และการหาพันธมิตรเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ ทั้งสามตัวแปรนี้มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับความสามารถในการทำกำไร โดยหากธุรกิจมีสิ่งสนับสนุนจากตลาดนัดเป็นจำนวนห้องน้ำที่ให้บริการลูกค้าที่มากขึ้น มีการขายสินทรัพย์เพื่อมาเสริมสภาพคล่องมากขึ้น ตลอดจนจับมือเป็นพันธมิตรกับธุรกิจขนาดใหญ่จะช่วยยกระดับความสามารถในการทำกำไรได้มากขึ้นด้วย

4.5.2 ผลการวิเคราะห์แบบจำลองสองทางเลือกด้วยวิธี Logit

ผลจากการวิเคราะห์แบบจำลองสองทางเลือกด้วยวิธี Logit Model ระหว่างตัวแปรอิสระ ได้แก่ ประเภทของธุรกิจ (PD) ระยะเวลาในการดำเนินงานของธุรกิจ (TIME) สิ่งสนับสนุนหรือมาตรการจาก ตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ (SUP) การปรับตัวของธุรกิจ (ADJ) และความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐ (GOV) ที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจตามระดับความสามารถในการทำกำไร (NPM1: กำหนดให้ 0 (ไม่รอด, แย่มาก) = กำไรสุทธิประมาณต่ำกว่าร้อยละ 5 และ 1 (รอด) = กำไรสุทธิเท่ากับหรือสูงกว่าร้อยละ 5 ขึ้นไป) สามารถแสดงได้ดังตาราง 57

ตาราง 57 ผลการวิเคราะห์ตัวแปรอิสระที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจตามระดับความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ โดยการวิเคราะห์แบบจำลอง Logit

ตัวแปร	Coefficient	Std. Error	z	p-value	
ค่าคงที่ (const)	0.0838965	1.17521	0.07139	0.9431	
เสื้อผ้า (PD1)	-0.156601	0.592847	-0.2642	0.7917	
อาหาร (PD2)	-0.800452	0.599008	-1.336	0.1815	
สินค้ามือสอง (PD3)	-0.465844	0.725075	-0.6425	0.5206	
ระยะเวลาดำเนินงาน (TIME)	0.274329	0.0912710	3.006	0.0027	***
จำนวนวันที่ให้ขายใน 1 เดือน (SUP1)	0.278775	0.380338	0.7330	0.4636	
จำนวนชั่วโมงที่ให้ขายใน 1 วัน (SUP2)	-0.0671108	0.390491	-0.1719	0.8635	
จำนวนผู้ขายสินค้าชนิดเดียวกัน (SUP3)	-0.116842	0.286658	-0.4076	0.6836	
จำนวนที่จอดรถสำหรับลูกค้า (SUP4)	-0.684055	0.310287	-2.205	0.0275	**
จำนวนห้องน้ำที่ให้บริการ (SUP5)	0.458565	0.305401	1.502	0.1332	
จำนวนร้านอาหาร (SUP6)	0.583513	0.294594	1.981	0.0476	**
ค่าเช่าต่อเดือน (SUP7)	-0.461020	0.288232	-1.599	0.1097	
ค่าน้ำ ค่าไฟต่อเดือน (SUP8)	0.302809	0.270313	1.120	0.2626	
ค่าบำรุงต่อเดือน (SUP9)	0.112380	0.276354	0.4067	0.6843	
ประสบการณ์ของผู้บริหารตลาด (SUP10)	-0.210746	0.260420	-0.8093	0.4184	
ระยะเวลาของสัญญาเช่า (SUP11)	0.0597914	0.292937	0.2041	0.8383	
การประชาสัมพันธ์ตลาด (SUP12)	0.0104083	0.281931	0.03692	0.9706	
การหารายได้เสริม (ADJ11)	-0.989365	0.297292	-3.328	0.0009	***
ปรับใช้ให้บริการออนไลน์ (ADJ12)	0.742166	0.345055	2.151	0.0315	**
ขายสินทรัพย์เสริมสภาพคล่อง (ADJ13)	0.695282	0.223863	3.106	0.0019	***

ตัวแปร	Coefficient	Std. Error	z	p-value	
ขอพักชำระหนี้จากเจ้าหนี้ (ADJ21)	-0.713993	0.257583	-2.772	0.0056	***
ลดจำนวนพนักงาน (ADJ22)	-0.270744	0.228662	-1.184	0.2364	
ปิดร้านเร็วขึ้น (ADJ23)	0.407057	0.227146	1.792	0.0731	*
ลดค่าจ้างพนักงาน (ADJ24)	-0.440129	0.228529	-1.926	0.0541	*
หาโมเดลธุรกิจใหม่ (ADJ31)	-0.590564	0.239791	-2.463	0.0138	**
หาพันธมิตรช่วยพ่วงธุรกิจ (ADJ32)	0.173275	0.266586	0.6500	0.5157	
เปลี่ยนไปทำอย่างอื่น (ADJ33)	0.255626	0.252475	1.012	0.3113	
การพัก/ผ่อนผันชำระหนี้จากรัฐ (GOV11)	0.369355	0.224163	1.648	0.0994	*
สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำจากรัฐ (GOV12)	0.100883	0.264467	0.3815	0.7029	
ลดค่าน้ำค่าไฟ (GOV21)	0.318984	0.204536	1.560	0.1189	
การขยายกำหนดเวลาเสียภาษี (GOV22)	-0.325190	0.218744	-1.487	0.1371	
ลดเงินสมทบเข้าประกันสังคม (GOV23)	0.149368	0.211791	0.7053	0.4806	
การคืนเงินภาษี (GOV24)	-0.316053	0.226924	-1.393	0.1637	
โครงการคนละครึ่ง (GOV31)	0.630305	0.224099	2.813	0.0049	***
โครงการช้อปดีมีคืน (GOV32)	0.0951589	0.211004	0.4510	0.6520	

Number of cases 'correctly predicted' = 279 (87.2%) f(beta'x) at mean of independent vars = 0.388
Likelihood ratio test: Chi-square(34) = 89.1069 [0.0000]

***มีนัยสำคัญที่ระดับ 0.01 **มีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 *มีนัยสำคัญที่ระดับ 0.10

Omitted Variable: PD4

ผลการวิเคราะห์จากตารางข้างต้นได้ผ่านการทดสอบและแก้ไขปัญหา Multicollinearity เป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยสามารถนำข้อมูลจากตารางที่ มาสร้างแบบจำลองได้ดังนี้

$$\begin{aligned}
 \ln\left(\frac{\hat{P}}{1-\hat{P}}\right) = & 0.0838965 - 0.156601*PD1 - 0.800452*PD2 - 0.465844*PD3 + 0.274329*TIME^{***} \\
 & + 0.278775*SUP1 - 0.0671108*SUP2 - 0.116842*SUP3 - 0.684055*SUP4^{**} \\
 & + 0.458565*SUP5 + 0.583513*SUP6^{**} - 0.461020*SUP7 + 0.302809*SUP8 \\
 & + 0.112380*SUP9 - 0.210746*SUP10 + 0.0597914*SUP11 + 0.0104083*SUP12 \\
 & - 0.989365*ADJ11^{***} + 0.742166*ADJ12^{**} + 0.695282*ADJ13^{***} - 0.713993*ADJ21^{***} \\
 & - 0.270744*ADJ22 + 0.407057*ADJ23^{*} - 0.440129*ADJ24^{*} - 0.590564*ADJ31^{**} \\
 & + 0.173275*ADJ32 + 0.255626*ADJ33 + 0.369355*GOV11^{*} + 0.100883*GOV12 \\
 & + 0.318984*GOV21 - 0.325190*GOV22 + 0.149368*GOV23 - 0.0569043*GOV24 \\
 & + 0.630305*GOV31^{***} + 0.0951589*GOV32
 \end{aligned}$$

จากแบบจำลอง Logit พบว่าตัวแปรอิสระที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจตามระดับความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.01 ในทิศทางเดียวกัน ได้แก่ ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ การขายสินทรัพย์เพื่อเสริมสภาพคล่อง และโครงการคนละครึ่ง กล่าวคือการมีระยะเวลาการดำเนินการที่ยาวนานขึ้น มีการขายสินทรัพย์เพื่อเสริมสภาพคล่องมากขึ้น ตลอดจนการมีโครงการคนละครึ่งจะทำให้ความอยู่รอดของธุรกิจตามระดับความสามารถในการทำกำไรเพิ่มขึ้นด้วย สำหรับตัวแปรอิสระที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจตามระดับความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.01 ในทิศทางตรงกันข้าม ได้แก่ การหารายได้เสริม และการขอพักชำระหนี้จากเจ้าหนี้ กล่าวคือ การหารายได้เสริมหากมีมากขึ้น และมีการขอพักชำระหนี้จากเจ้าหนี้ในระยะเวลาที่ยาวนานขึ้นจะส่งผลทางลบให้กับความอยู่รอดของธุรกิจ

ตัวแปรอิสระที่ส่งผลอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 ในทิศทางเดียวกัน ได้แก่ จำนวนร้านอาหารที่มีให้บริการแก่ลูกค้า และการปรับใช้ให้บริการออนไลน์ ส่วนในทิศทางตรงกันข้าม ได้แก่ จำนวนที่จอดรถให้กับลูกค้า และการหาโมเดลธุรกิจใหม่

สำหรับตัวแปรอิสระที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจตามระดับความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.10 ในทิศทางเดียวกัน ได้แก่ การปิดร้านเร็วขึ้น และการพัก/ผ่อนชำระหนี้ตามมาตรการของภาครัฐ ส่วนการลดค่าจ้างพนักงานนั้นจะส่งผลในทิศทางตรงกันข้าม กล่าวคือ หากธุรกิจมีการลดค่าจ้างจะส่งผลให้ระดับความอยู่รอดของธุรกิจที่ลดลง

4.5.3 ผลการวิเคราะห์แบบจำลองโลจิสติกแบบเรียงลำดับ OLM

ผลการวิเคราะห์แบบจำลองโลจิสติกแบบเรียงลำดับระหว่างตัวแปรอิสระ ได้แก่ ประเภทของธุรกิจ (PD) ระยะเวลาในการดำเนินงานของธุรกิจ (TIME) สิ่งสนับสนุนหรือมาตรการจากตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ (SUP) การปรับตัวของธุรกิจ (ADJ) และความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐ (GOV) ที่ส่งผลต่อระดับความสามารถในการทำกำไร 5 ระดับ (ระดับ 1 = แย่มาก ไม่รอด หรือมีกำไรสุทธิประมาณต่ำกว่าร้อยละ 5 ระดับ 2 = ค่อนข้างแย่ แทบไม่รอด หรือมีกำไรสุทธิประมาณร้อยละ 5 – 7 ระดับ 3 = อยู่ได้แบบพอดี ๆ หรือพอมีกำไรบ้างไม่ขาดทุน พอมีเงินหมุนไปได้ หรือมีกำไรสุทธิประมาณร้อยละ 8 – 10 ระดับ 4 = อยู่รอดได้แบบปกติ หรือมีกำไรสุทธิประมาณร้อยละ 11 – 15 ระดับ 5 = อยู่รอดได้แบบแข็งแรง หรือมีกำไรสุทธิมากกว่าร้อยละ 15 ขึ้นไป) อย่างไรก็ตามไม่มีผู้ตอบแบบสอบถามรายใดตอบในระดับ 5 ผู้วิจัยจึงปรับลดระดับความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจเหลือเพียง 4 ระดับ สามารถแสดงผลการวิเคราะห์ได้ดังตาราง 58

ตาราง 58 ผลการวิเคราะห์ตัวแปรอิสระที่ส่งผลกระทบต่อความอยู่รอดของธุรกิจตามระดับความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ โดยการวิเคราะห์แบบจำลอง OLM

ตัวแปร	Coefficient	Std. Error	z	p-value	
เสื้อผ้า (PD1)	-0.642461	0.394813	-1.627	0.1037	
อาหาร (PD2)	-0.571931	0.400052	-1.430	0.1528	
สินค้ามือสอง (PD3)	-0.507663	0.466905	-1.087	0.2769	
ระยะเวลาดำเนินงาน (TIME)	0.0675686	0.0448146	1.508	0.1316	
จำนวนวันที่ให้ขายใน 1 เดือน (SUP1)	-0.146664	0.263586	-0.5564	0.5779	
จำนวนชั่วโมงที่ให้ขายใน 1 วัน (SUP2)	-0.175536	0.268487	-0.6538	0.5132	
จำนวนผู้ขายสินค้าชนิดเดียวกัน (SUP3)	-0.100192	0.189023	-0.5301	0.5961	
จำนวนที่จอดรถสำหรับลูกค้า (SUP4)	-0.244183	0.179348	-1.362	0.1734	
จำนวนห้องน้ำที่ให้บริการ (SUP5)	0.203256	0.192692	1.055	0.2915	
จำนวนร้านอาหาร (SUP6)	0.300594	0.190008	1.582	0.1136	
ค่าเช่าต่อเดือน (SUP7)	-0.222593	0.187053	-1.190	0.2340	
ค่าน้ำ ค่าไฟต่อเดือน (SUP8)	0.249471	0.186842	1.335	0.1818	
ค่าบำรุงต่อเดือน (SUP9)	0.128475	0.190832	0.6732	0.5008	
ประสบการณ์ของผู้บริหารตลาด (SUP10)	-0.133658	0.172896	-0.7731	0.4395	
ระยะเวลาของสัญญาเช่า (SUP11)	-0.00103822	0.179565	-0.005782	0.9954	
การประชาสัมพันธ์ตลาด (SUP12)	0.00932591	0.177019	0.05268	0.9580	
การหารายได้เสริม (ADJ11)	-0.610209	0.202979	-3.006	0.0026	***
ปรับใช้ให้บริการออนไลน์ (ADJ12)	0.206728	0.202849	1.019	0.3081	
ขายสินทรัพย์เสริมสภาพคล่อง (ADJ13)	0.385352	0.156226	2.467	0.0136	**
ขอพักชำระหนี้จากเจ้าหนี้ (ADJ21)	-0.276417	0.171040	-1.616	0.1061	
ลดจำนวนพนักงาน (ADJ22)	0.126099	0.154385	0.8168	0.4140	
ปิดร้านเร็วขึ้น (ADJ23)	0.0114902	0.141964	0.08094	0.9355	
ลดค่าจ้างพนักงาน (ADJ24)	-0.0480398	0.140306	-0.3424	0.7321	
หาโมเดลธุรกิจใหม่ (ADJ31)	-0.213601	0.152528	-1.400	0.1614	
หาพันธมิตรช่วยพ่วงธุรกิจ (ADJ32)	0.262575	0.176247	1.490	0.1363	
เปลี่ยนไปทำอย่างอื่น (ADJ33)	-0.0299253	0.158325	-0.1890	0.8501	
การพัก/ผ่อนผันชำระหนี้จากรัฐ (GOV11)	-0.116241	0.157205	-0.7394	0.4597	
สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำจากรัฐ (GOV12)	0.0910180	0.180972	0.5029	0.6150	

ตัวแปร	Coefficient	Std. Error	z	p-value	
ลดค่าน้ำค่าไฟ (GOV21)	0.343673	0.129648	2.651	0.0080	***
การขยายกำหนดเวลาเสียภาษี (GOV22)	0.135722	0.150416	0.9023	0.3669	
ลดเงินสมทบเข้าประกันสังคม (GOV23)	0.197911	0.140043	1.413	0.1576	
การคืนเงินภาษี (GOV24)	-0.158292	0.142296	-1.112	0.2660	
โครงการคนละครึ่ง (GOV31)	0.241208	0.138276	1.744	0.0811	*
โครงการช้อปดีมีคืน (GOV32)	-0.0170127	0.143734	-0.1184	0.9058	
จุดตัด 1 (Cut1)	-1.15550	0.796972	-1.450	0.1471	
จุดตัด 2 (Cut2)	2.64020	0.820112	3.219	0.0013	***
จุดตัด 3 (Cut3)	4.99099	0.905128	5.514	<0.0001	***
Mean dependent var	1.987500		S.D. dependent var	0.628353	
Log-likelihood	-267.0240		Akaike criterion	608.0480	
Schwarz criterion	747.4759		Hannan-Quinn	663.7242	

***มีนัยสำคัญที่ระดับ 0.01 **มีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 *มีนัยสำคัญที่ระดับ 0.10

Omitted Variable: PD4

แบบจำลองไม่มีค่าคงที่ เนื่องจากจุดตัดจะเป็นค่าที่ใช้ในการแบ่งช่วงชั้นของผลลัพธ์ตามระดับความสามารถในการทำกำไรทั้ง 4 ระดับ

ผลการวิเคราะห์จากตารางข้างต้นได้ผ่านการทดสอบและแก้ไขปัญหา Multicollinearity เป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยสามารถนำข้อมูลจากตารางที่ มาสร้างแบบจำลองได้ดังนี้

$$\begin{aligned}
 NPM = & -0.642461*PD1 - 0.571931*PD2 - 0.507663*PD3 + 0.0675686*TIME \\
 & - 0.146664*SUP1 - 0.175536*SUP2 - 0.100192*SUP3 - 0.244183*SUP4 \\
 & + 0.203256*SUP5 + 0.300594*SUP6 - 0.222593*SUP7 + 0.249471*SUP8 \\
 & + 0.128475*SUP9 - 0.133658*SUP10 - 0.00103822*SUP11 + 0.00932591*SUP12 \\
 & - 0.610209*ADJ11^{***} + 0.206728*ADJ12 + 0.385352*ADJ13^{**} - 0.276417*ADJ21 \\
 & + 0.126099*ADJ22 + 0.0114902*ADJ23 - 0.0480398*ADJ24 - 0.213601*ADJ31 \\
 & + 0.262575*ADJ32 - 0.0299253*ADJ33 - 0.116241*GOV11 + 0.0910180*GOV12 \\
 & + 0.343673*GOV21^{***} + 0.135722*GOV22 + 0.197911*GOV23 - 0.158292*GOV24 \\
 & + 0.241208*GOV31^* - 0.0170127*GOV32
 \end{aligned}$$

จากแบบจำลอง OLM พบว่าตัวแปรอิสระที่ส่งผลกระทบต่อระดับความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.01 ในทิศทางเดียวกัน คือ การลด

ค่าน้ำค่าไฟตามมาตราการภาครัฐ กล่าวคือการลดค่าน้ำค่าไฟให้กับธุรกิจส่งผลให้ระดับความสามารถในการทำกำไรเพิ่มขึ้น สำหรับตัวแปรอิสระที่ส่งผลอย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.01 ในทิศทางตรงกันข้าม คือ การหารายได้เสริม กล่าวคือ การหารายได้เสริมจากทางอื่นมากขึ้นจะส่งผลให้ระดับความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจที่มีอยู่เดิมลดลง ส่วนตัวแปรอิสระที่ส่งผลอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 ในทิศทางเดียวกัน คือ การขายสินทรัพย์เพื่อเสริมสภาพคล่อง กล่าวคือหากมีการขายสินทรัพย์เพื่อมาเสริมสภาพคล่องจะทำให้ระดับการทำกำไรของธุรกิจเพิ่มขึ้น

สำหรับตัวแปรอิสระที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจตามระดับความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.10 ในทิศทางเดียวกัน คือ โครงการคนละครึ่ง กล่าวคือ การมีโครงการคนละครึ่งช่วยให้ระดับความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจเพิ่มขึ้นด้วย

4.5.4 การเปรียบเทียบผลที่ได้จากแบบจำลอง OLS, Logit และ OLM

การทดสอบแบบจำลองระดับความสามารถในการทำกำไร (ความอยู่รอด) ของธุรกิจในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ด้วยแบบจำลอง OLS, Logit และ OLM โดยในเบื้องต้นได้คัดเลือกตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับระดับการทำกำไรจากตัวแปรที่เป็นประเภของธุรกิจ ระยะเวลาในการดำเนินงานของธุรกิจ สิ่งสนับสนุนหรือมาตรการจากตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ การปรับตัวของธุรกิจ และความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐ รวมจำนวน 35 ตัวแปรย่อย ผลจากการทดสอบแบบจำลองทั้งสามวิธีแสดงได้ดัง ตาราง 59

ตาราง 59 การเปรียบเทียบผลที่ได้จากแบบจำลองที่ใช้ทดสอบทั้ง 3 วิธี

แบบจำลองที่ใช้ทดสอบ	OLS	Logit	OLM
ตัวแปร			
ตัวแปรต้น	ความสามารถในการทำกำไร (NPM)	Prob.ความอยู่รอด (NPM1)	ความสามารถในการทำกำไร (NPM)
0 = ไม่รอด กำไรสุทธิน้อยกว่าร้อยละ 5 1 = รอด กำไรสุทธิมากกว่าเท่ากับร้อยละ			
ตัวแปรอิสระ	ค่าสัมประสิทธิ์	ค่าสัมประสิทธิ์	ค่าสัมประสิทธิ์
ระยะเวลาดำเนินงาน	ไม่มีนัยสำคัญ	0.274329	ไม่มีนัยสำคัญ
จำนวนที่จอดรถสำหรับลูกค้า	ไม่มีนัยสำคัญ	-0.684055	ไม่มีนัยสำคัญ
จำนวนห้องน้ำที่ให้บริการ	0.0976564	ไม่มีนัยสำคัญ	ไม่มีนัยสำคัญ
จำนวนร้านอาหาร	ไม่มีนัยสำคัญ	0.583513	ไม่มีนัยสำคัญ

แบบจำลองที่ใช้ทดสอบ ตัวแปร	OLS	Logit	OLM
การหารายได้เสริม	ไม่มีนัยสำคัญ	-0.989365	-0.610209
ปรับใช้ให้บริการออนไลน์	ไม่มีนัยสำคัญ	0.742166	ไม่มีนัยสำคัญ
ขายสินทรัพย์เสริมสภาพคล่อง	0.0780971	0.695282	0.385352
ขอพักชำระหนี้จากเจ้าหนี้	-0.0964184	-0.713993	ไม่มีนัยสำคัญ
ปิดร้านเร็วขึ้น	ไม่มีนัยสำคัญ	0.407057	ไม่มีนัยสำคัญ
ลดค่าจ้างพนักงาน	ไม่มีนัยสำคัญ	-0.440129	ไม่มีนัยสำคัญ
หาโมเดลธุรกิจใหม่	ไม่มีนัยสำคัญ	-0.590564	ไม่มีนัยสำคัญ
หาพันธมิตรช่วยพยุงธุรกิจ	0.0887673	ไม่มีนัยสำคัญ	ไม่มีนัยสำคัญ
พัก/ผ่อนผันชำระหนี้ของรัฐ	ไม่มีนัยสำคัญ	0.369355	ไม่มีนัยสำคัญ
ลดค่าน้ำค่าไฟ	0.0932251	ไม่มีนัยสำคัญ	0.343673
โครงการคนละครึ่ง	ไม่มีนัยสำคัญ	0.630305	0.241208

จากตาราง 59 ผลการเปรียบเทียบแบบจำลองทั้งสามวิธี พบว่า มีตัวแปรอิสระที่ส่งผลกระทบต่อระดับความสามารถในการทำกำไร (ความอยู่รอด) ของธุรกิจในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติทั้งสิ้น 15 ตัวแปร เพื่อให้สะดวกต่อการสรุปผลการวิเคราะห์จึงได้แบ่งกลุ่มตามทิศทางความสัมพันธ์กับตัวแปรตาม ดังนี้

กลุ่มที่ส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรในทิศทางเดียวกัน กล่าวคือหากตัวแปรกลุ่มนี้เพิ่มขึ้น/มีการปฏิบัติจะส่งผลให้ระดับความสามารถในการทำกำไรเพิ่มขึ้นด้วย ตัวแปรกลุ่มนี้มี 10 ตัวแปร ได้แก่ (1) ระยะเวลาการดำเนินงาน ซึ่งปรากฏนัยสำคัญตามแบบจำลอง Logit เพียงแบบจำลองเดียว (2) จำนวนห้องน้ำที่ให้บริการนัยสำคัญตามแบบจำลอง OLS เท่านั้น (3) จำนวนร้านอาหาร มีนัยสำคัญตามแบบจำลอง Logit เพียงอย่างเดียว (4) การปรับใช้บริการออนไลน์ มีนัยสำคัญตามแบบจำลอง Logit (5) การขายสินทรัพย์เพื่อเสริมสภาพคล่อง ปรากฏนัยสำคัญทั้งสามแบบจำลอง (6) การปิดร้านเร็วขึ้น มีนัยสำคัญตามแบบจำลอง Logit (7) การหาพันธมิตรเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ช่วยพยุง มีนัยสำคัญตามแบบจำลอง OLS (8) การพัก/ผ่อนผันการชำระหนี้ของรัฐ มีนัยสำคัญตามแบบจำลอง Logit (9) การลดค่าน้ำค่าไฟ มีนัยสำคัญทั้งแบบจำลอง OLS และ OLM และ (10) โครงการคนละครึ่ง ซึ่งปรากฏนัยสำคัญตามแบบจำลอง Logit และ OLM

กลุ่มที่ส่งผลต่อความสามารถในการทำกำไรในทิศทางตรงกันข้าม หากตัวแปรกลุ่มนี้เพิ่มขึ้น/มีการปฏิบัติจะส่งผลให้ระดับความสามารถในการทำกำไรลดลง โดยตัวแปรกลุ่มนี้มี 5 ตัวแปร ได้แก่ (1) จำนวนที่จอดรถสำหรับลูกค้า มีนัยสำคัญตามแบบจำลอง Logit (2) การหารายได้เสริม ปรากฏมีนัยสำคัญทั้งแบบจำลอง Logit และ OLM (3) การขอพักชำระหนี้จากเจ้าหนี้ มีนัยสำคัญตามแบบจำลอง OLS และ Logit (4) การลดค่าจ้างพนักงานพบว่ามีความนัยสำคัญตามแบบจำลอง Logit และ (5) การหาโมเดลธุรกิจใหม่ มีนัยสำคัญตามแบบจำลอง Logit เพียงอย่างเดียว

4.6 ผลการวิเคราะห์การสัมภาษณ์เชิงลึก

ในการสัมภาษณ์เชิงลึกได้ทำการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการทั้ง 4 ประเภท ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจขายเสื้อผ้า อาหารและเครื่องดื่ม สินค้ามือสอง และเครื่องประดับ ในประเด็นต่าง ๆ ต่อไปนี้ ผลกระทบจากสถานการณ์โควิด 19 ความคิดเห็นต่อสิ่งสนับสนุนหรือมาตรการจากตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ การปรับตัวของธุรกิจเพื่อลด/ป้องกันผลกระทบ มาตรการการช่วยเหลือจากภาครัฐ กับความอยู่รอดได้ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 โดยมีผลการวิเคราะห์เนื้อหาจากการสัมภาษณ์เชิงลึกในประเด็นต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

4.6.1 ผลกระทบจากสถานการณ์โควิด 19

ผู้ประกอบการโดยส่วนใหญ่ให้ความเห็นไปในทิศทางเดียวกันว่าได้รับผลกระทบเป็นอย่างมากในเรื่องยอดขายที่ลดลงในขณะที่ต้นทุนยังคงเดิม ส่งผลให้รายได้น้อยลงไปด้วย และยังให้ความเห็นว่าถึงแม้จะมีลูกค้าที่เข้ามาเดินเลือกซื้อของในตลาดในช่วงที่เริ่มผ่อนคลายมาตรการ COVID แต่พฤติกรรมของลูกค้าก็เปลี่ยนไป โดยลูกค้ามีการตัดสินใจซื้อที่ยากขึ้นและส่งผลกระทบในธุรกิจประเภทสินค้าแฟชั่น เช่น เสื้อผ้า สินค้ามือสอง เครื่องประดับและอุปกรณ์มือถือ สำหรับสินค้าประเภทอาหารถึงแม้จะมีลูกค้าน้อยลงแต่ก็ยังพอที่จะมีการบริโภคอยู่พอสมควร

“.....ได้รับผลกระทบยอดขายลดลงมาก ในขณะที่ต้นทุนยังเท่าเดิม คิดดูค่าสื่อควั่นละ 150 ค่าขนของวันละ 60 แต่ขายเสื้อได้สามตัวท้อมาก ตอนนี้อยู่พอไหวอยู่แต่ถ้าไม่ไหวก็อาจจะเลิกขาย เฮ้พอหลังโควิดเปิดตลาดมาจะมีลูกค้าเข้ามาเลยมาที่ตลาดเยอะก็จริงแต่เขามาลองแล้วไม่ซื้อเหมือนกันทั้งบ้านลืบกว่าคนบางทีก็ซื้อตัวเดียว นักท่องเที่ยวพฤติกรรมเปลี่ยน แต่ของที่เห็นเขาซื้ออยู่มากคือของกิน.....”

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 1 (ธุรกิจเสื้อผ้า)

“..... ได้รับ เมื่อก่อนพี่เป็นลูกจ้างเค้า พอมาเปิดร้านเอง โดนเลยโควิด พี่ขายรองเท้ามือสองด้วยใจคนก็เลยคิดเยอะถ้าจะซื้อ แล้วเศรษฐกิจไม่ดีลูกค้าที่ส่วนใหญ่เป็นพ่อแม่ที่มาซื้อของให้ลูกเค้าเลยประหยัด.....”

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 5 (ธุรกิจสินค้ามือสอง)

“.....ได้รับมากค่ะในช่วงแรก ตลาดปิดใจ แต่เราก็อุ่นใจในตอนนั้น แต่พอเราเริ่มปรับตัวได้ไปทำออนไลน์ผ่านไลน์แมนมั่ง ฟู้ดแพนด้ามั่ง แกรปมั่ง มันก็ได้อยู่นะคะ แค่ว่าต้องเรียนรู้กันหน่อย ตลาดเค้าก็คอยช่วยอยู่นะคะตรงนี้.....”

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 7 (ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม)

อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการบางรายที่มีงานประจำ/งานหลักอื่น ๆ ถึงแม้ธุรกิจที่ดำเนินการในตลาดแห่งนี้จะไม่ค่อยสู้ดีนัก แต่ก็ยังคงอยู่รอดได้เพราะมีรายได้จากแหล่งอื่นมาเสริม

“.....หนูขายพวกอุปกรณ์มือถือแต่ก็ทำงานประจำด้วยใจพี่ ผลกระทบมีมากแหละ เรายังพอขายได้อยู่ ตรงนี้มันเป็นรายได้เสริมนิด ๆ หน่อย ๆ ก็ยังดี หนูมีร้านอีกแห่งนึงด้วยที่หน้าสีการ์เด็นท์.....”

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 11 (ธุรกิจประเภทเครื่องประดับ)

4.6.2 สิ่งสนับสนุนหรือมาตรการจากตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ต่อการส่งเสริมความอยู่รอดในช่วงสถานการณ์โควิด 19

การไม่เก็บค่าเช่าหรือการลดค่าเช่าไว้ในบางช่วงเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการเป็นมาตรการที่ผู้ประกอบการผู้ให้สัมภาษณ์ทุกรายเห็นตรงกันว่าสามารถช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถอยู่รอดได้ภายใต้สภาวะวิกฤติเช่นนี้ นอกจากนี้ตลาดยังมีสิ่งสนับสนุนอื่น ๆ เช่น การพัฒนาอาคารสถานที่ให้สวยงาม สะอาด และถูกสุขลักษณะ การจัดคอร์สอบรมการขายสินค้าออนไลน์ให้กับผู้ประกอบการ ซึ่งช่วยให้ผู้ประกอบการโดยเฉพาะธุรกิจอาหารสามารถอยู่รอดได้

“.....เขาก็ไม่เก็บค่าเช่านะในช่วงโควิดนานอยู่นะหลายเดือนเลย (หันไปคุยกับเพื่อน เพื่อขอความเห็นเรื่องจำนวนเดือนที่ลดค่าเช่า) แต่พอเปิดตลาดมาเขาก็ลดค่าเช่าให้อยู่ ส่วนที่ตลาดเค้าให้ทำออนไลน์เราก็กทำไม่เป็นแก่แล้ว ตาไม่ดี.....”

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 1 (ธุรกิจเสื้อผ้า)

“.....เค้าลดค่าเช่าให้นะ นานพอควรอยู่หลายเดือนเลย เค้ามีแจกแมสก์ด้วยสองชิ้น มั้งกับสเปรย์แอลกอฮอล์ น่าจะให้มากกว่านี้หน่อย อ้อมีร่มด้วยเต็มบ้านไปหมด แต่ถ้าฝนตกนะน้องเค้าคืนเงินค่าเช่าให้นะ แต่เค้าจะดูนะว่าฝนตกหนักหรือไม่หนัก เราไม่รู้หรอกว่ายังไงเค้าถึงจะไม่ให้ เตียวเค้าประกาศเอง.....”

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 4 (ธุรกิจสินค้ามือสอง)

“.....ตลาดเขาก็ช่วยเยอะแหละ เช่น ปรับปรุงร้านอาหาร ที่นั่งกินข้าว ห้องน้ำ น้องดูลี สะอาดตานะ พอตลาดปิดเพราะโควิดเค้าก็พยายามช่วยเรานะ ให้เราเปิดได้แล้วเน้นขายออนไลน์เค้ามีการมาสอนเราทำอยู่.....ลานจอดรถนี้ช่วงโควิดนี้แทบจะไม่ได้ใช้ แต่ตอนปกติก็คนเยอะเกินน้องเหอ ลูกค้าบอกหลายรายแล้วว่าที่จอดรถเยอะจริงแต่ไม่มีที่จอดเลย พอไม่ได้จอดก็ไม่แฉะแล้ว ไม่พยายาม.....”

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 9 (ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม)

“.....เค้าลดค่าเช่าให้นะ รู้สึกว่าจะสามวันต่อเดือน อ้อไม่ใช่ ๆ เค้าไม่คิดค่าเช่าที่สามวันต่อเดือน ส่วนที่ตลาดมีการอบรมเรื่องการขายนะหนูไม่ได้เข้านะ พี่หนูเข้า แต่ไม่ค่อยได้ทำ เพราะธุรกิจนี้มันมีคนขายอยู่มากแล้วไงพี่ในออนไลน์ เราไปขายก็สู้ไม่ได้ ไม่เหมือนอาหารมันเป็นเรื่องรสชาตินะพี่.....ส่วนหนูคิดว่าเรื่องที่จอดรถนี้สำคัญพี่ ร้านหนูอยู่ไกลที่จอดรถ บางทีนะลูกค้ามาเดินตลาดจริงแต่เค้าไม่ได้อยากเดินไกล.เค้าเลยไม่ค่อยแฉะมาทางนี้เท่าไร.....”

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 11 (ธุรกิจประเภทเครื่องประดับ)

4.6.3 การปรับตัวเพื่อลด/ป้องกันผลกระทบจากสถานการณ์โควิด 19 ของธุรกิจ

ผู้ประกอบการโดยส่วนใหญ่ให้ความเห็นไปในทิศทางเดียวกันว่าการปรับตัวที่สำคัญคือการลดค่าใช้จ่าย สำหรับในบางรายได้มีการหาพันธมิตรในกลุ่มธุรกิจเดียวกันโดยการส่งสินค้ามาขายร่วมกันเพื่อลดต้นทุนค่าใช้จ่าย และธุรกิจประเภทอาหารและเครื่องดื่มจะปรับเป็นการขายเดลิเวอรี่ผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ เช่น แกรปฟู้ด ไลน์แมน ฟู้ดแพนด้า เป็นต้น

“.....ไม่ได้ทำอะไรนะเหมือนเดิม มีแต่เอาข้าวกล่องมากินไม่ซื้อในตลาดแล้ว ลดค่าใช้จ่าย ยังดีที่ตัวคนเดียวเราเลยพอไปได้แต่ไม่ได้ดีนะ เพราะไม่รู้ว่าจะไปทำอะไร ถ้าไม่มาขายของ.....”

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 2 (ธุรกิจเสื้อผ้า)

“.....ก็พยายามลดค่าใช้จ่าย ลดการจ้างพนักงาน แล้วก็พยายามหาเพื่อนธุรกิจเดียวกันมาแชร์กันส่งของมาขายจะได้ลดต้นทุน แต่อย่างอื่นทำไม่เป็น.....แต่ถ้าไม่รอดจริง ๆ ก็คงต้องวางมือไปหาอย่างอื่นเสริมหรือทำธุรกิจอื่นไปเลย.....”

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 3 (ธุรกิจเสื้อผ้า)

“.....ลดลูกจ้างลงน้องเพราะว่าแบกไม่ไหว แล้วก็ปรับเป็นขายเดลิเวอรี่ด้วยนะ ทำที่นี้แหละ (ตลาด) แล้วก็ขายผ่านแกรป ผ่านไลน์แมนเอา ก็ขายดีนะ ยอดขายเพิ่มขึ้น พอเราทำตรงนี้ก็เลยไม่ได้รับผลกระทบจากโควิดเท่าไร แต่ถ้าไม่ทำก็น่าจะไม่รอดอยู่ไม่ได้.....”

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 8 (ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม)

4) มาตรการการช่วยเหลือจากภาครัฐต่อการส่งเสริมความอยู่รอดของธุรกิจในช่วงสถานการณ์โควิด 19

สำหรับมาตรการช่วยเหลือจากภาครัฐต่อการส่งเสริมความอยู่รอดของธุรกิจในช่วงสถานการณ์โควิด 19 จากมุมมองของผู้ประกอบการที่ให้สัมภาษณ์ทั้งหมดเห็นตรงกันว่า โครงการคนละครึ่งสามารถช่วยกระตุ้นการใช้จ่ายของประชาชนได้เป็นอย่างดี ส่งผลให้มีลูกค้าเข้ามาจับจ่ายใช้สอยในตลาดนัดกลางคืนแห่งนี้จำนวนมาก อย่างไรก็ตามมาตรการคนละครึ่งที่ได้ผลมากที่สุดคือมาตรการในช่วงแรก แต่ในช่วง

หลังกลับกระตุ้นการใช้จ่ายได้น้อยลงทั้งนี้เพราะมีการให้วงเงินลดลงมากผู้ที่ได้รับเงินตามโครงการคนละครึ่งจึงใช้จ่ายเฉพาะสิ่งที่จำเป็นไม่ค่อยใช้จ่ายฟุ่มเฟือย โดยเงินที่ได้รับมานำไปซื้อสินค้าประเภทอาหาร

“.....ก็คินะโครงการคนละครึ่ง ได้มากเลย แต่เฉพาะครั้งแรกนะ พอครั้งต่อๆ มาก็คินไม่ค่อยซื้อแล้ว เพราะคนมันอึดอันไ้ หลังเปิดล็อกโควิดพอดีคนมันอยากจ่ายเงินกับของพวกนี้ แต่พอรอบสองเงินมันน้อยลงนะ คนเอาไปซื้อแต่ของกินหมด แม้แต่เราก็ซื้อของกินนะ ไม่ได้ซื้อของฟุ่มเฟือยอย่างอื่น.....”

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 1 (ธุรกิจเสื้อผ้า)

“.....หนูเข้าร่วมโครงการคนละครึ่งนะพี่ ไม่ได้กลัวเรื่องภาษีอย่างที่เขากลัวกันหรอก เพราะรายได้ตรงนี้นั้นไม่ใช่เป็นแสนเป็นล้านนะ หนูไม่กลัว แรกๆ ก็คินะคะพี่หนูว่าลูกค้ามาซื้อเยอะเลยเพราะมันอันโควิดมานาน แต่พอเฟสสองเงินมันน้อยด้วยไงพี่ลูกค้าใช้หมดก่อน รอบสองนี้คนมาใช้น้อยกว่ารอบแรกมากๆ หนูว่านะ.....”

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 5 (ธุรกิจสินค้ามือสอง)

“.....โครงการคนละครึ่งได้มากครั้งแรกนะ พอครั้งต่อ ๆ มาก็คินไม่ค่อยซื้อแล้วให้น้อยไปพี่ว่า คนหันไปซื้อของกินแทนของฟุ่มเฟือยแบบเราคนไม่ค่อยจ่าย.....”

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 6 (ธุรกิจสินค้ามือสอง)

“.....คนละครึ่งนี้ช่วยได้มากอยู่นะ ของกินงะคะ คนมันต้องกินโดยส่วนใหญ่เขาได้เงินมาก็มาซื้อของกินก่อน ดีมากๆ แต่ถ้าเพิ่มเงินให้เท่าครั้งแรกก็น่าจะดีละ.....”

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 7 (ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม)

5) สถานะความอยู่รอดของธุรกิจ และปัจจัยอื่น ๆ ที่คาดว่าจะสามารถช่วยให้ธุรกิจอยู่รอดได้จากสถานการณ์ COVID-19

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ พบว่า โดยส่วนใหญ่พอมีกำไรบ้าง ไม่ขาดทุน พอมีเงินหมุนไปได้ ทั้งนี้เนื่องจากการปรับตัวของธุรกิจเอง เช่น การเปลี่ยนเป็นขายออนไลน์ การลดต้นทุน การจัดหน้าร้าน (ร้านอาหาร) ใหม่ให้ดูสะอาดตา การเก็บรวบรวมข้อมูลความต้องการของลูกค้า การได้รับความ

ช่วยเหลือจากมาตรการของภาครัฐ เช่น คนละครึ่ง และการใช้โมบายแบงก์กิ้งในการรับชำระค่าสินค้า/บริการ และยังต้องการให้ตลาดเข้ามาช่วยควบคุมราคาขายของสินค้าประเภทเดียวกันไม่ให้มีการตัดราคาแข่งกัน รวมถึงการลดราคาค่าเช่าลงอีกก็อาจสามารถช่วยเพิ่มระดับความอยู่รอดของธุรกิจได้

“.....ก็พออยู่ได้นะ แต่น้องพี่ว่านะตลาดควรมาคุมเรื่องราคาสินค้าประเภทเดียวกันหน่อยนะ นี่พี่โดนพวกข้างในขายตัดราคา แล้วไหนจะพวกออนไลน์อีก เราสู้ไม่ได้เลยลดราคากันนะนี่ก็ได้กำไรน้อยอิตายอยู่แล้ว เชื้อไหมได้ตัวหนึ่งสิบห้า ยี่สิบบาท พี่ขายมาตั้งแต่ราคาค่าเช่า 20 บาท ตอนนี้เป็น 150 ไม่รู้อนาคตจะเป็น 200 ไหม ฮ่า ฮ่า ฮ่า ค่าเช่าน่าจะลดหน่อย.....”

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 2 (ธุรกิจเสื้อผ้า)

“.....รอดค่ะ ทั้งตลาดช่วย ทั้งขายออนไลน์ ทั้งคนละครึ่ง เราเองก็ปรับตัวด้วยนะ คือพยายามศึกษาว่าลูกค้าสั่งอะไรมากขึ้น ลดต้นทุนค่าของแหละ อันไหนขายไม่ค่อยได้ก็ไม่ค่อยเตรียมของไว้.....โอเงินนี้แหละน้อง คนไม่กล้าจับเงินสดนะ พอเรามีบริการโอนเงินเค้าก็มั่นใจ แล้วเราก็ไม่ต้องเตรียมเงินทอนอะไรเหมือนเดิม สะดวกดี แต่ก็มีบ้างที่ทำว่าโอนแล้วไม่โอน.....”

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 4 (ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม)

“.....อยู่รอดไหม พออยู่ได้นะพี่ หนูเปิดอีกสาขากับพี่ชายหนูนะพี่ที่หน้าลิการ์เด็นท์ไม่ได้ทำที่นี้ที่เดียวก็พอได้นะพี่ มีลูกค้าจากหลายทางแต่ก็พอไปได้ แต่หนูไม่ได้ลูกค้ากลุ่มขามาเลยนะ ตอนแรกหนูก็คิดว่าพี่เป็นมาเลย.....”

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 11 (ธุรกิจเครื่องประดับ)

“.....ก็เค้ามารับดูหน้าร้านว่าเราจัดได้เหมาะสมไหม บางทีตลาดเค้าก็ปิดแบ็คเรามานะว่าเราควรปรับปรุงร้านยังงัย อันนี้ก็ได้ตลาดแหละที่ช่วย แล้วพอไม่ใช่เงินสดอะ หนูก็สังเกตว่าคนจ่ายเงินง่ายขึ้นนะ บางคนไม่พกเงินสดเลย พอเรามีให้สแกนก็ง่ายเลย.....ของหนูมันขายของวัยรุ่นไงพี่เลยอยู่รอด วัยรุ่นไม่คิดมากเวลาซื้อ.....”

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 12 (ธุรกิจเครื่องประดับ)

ผู้ประกอบการบางรายมองว่าสถานการณ์ค่อนข้างแย่ แทบอยู่ไม่รอด แต่พอมีเงินหมุนไปได้ และต้องการได้รับสิทธิจากโครงการของรัฐต่าง ๆ ด้วย เนื่องจากปัจจุบันไม่ได้รับสิทธิเพราะเป็นผู้ได้รับเงิน บำนาญจากประกันสังคม และต้องการให้ตลาดช่วยเรื่องการสร้างอาคารมีหลังคาคลุมในพื้นที่ล่อคที่อยู่ใน ที่โล่งแจ้ง เพื่อป้องกันฝนและไม่ต้องการที่จะขนย้ายของและเสียค่าใช้จ่ายในการขนย้ายทุกครั้งไป

“.....อยู่รอดแบบพินันๆ แหะถ้ารัฐบาลให้เงินมากกว่านี้อาจช่วยนะ แล้วเราเป็นคนกินบำนาญจากเงินประกันสังคม พอความช่วยเหลืออื่นเราไม่ได้ด้วยไง เค้าวได้ประกันสังคมแล้ว ควรให้เราบ้างนะ เบอะเราส่งเงินประกันสังคมตั้งเยอะ แล้วควรแยกกันแลจริงๆ นี่ยากให้ตลาดทำหลังคาคลุมในพื้นที่ที่พี่ขายด้วยนะเพราะพี่จะได้ไม่ต้องขนของทุกวันเสียค่าขนหิ้ว เสียเวลาจัดของ แล้วล่อคนี้ก็คลุมพลาสติกเองนะพอฝนตกนี้แยเลย.....”

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 1 (ธุรกิจเสื้อผ้า)

นอกจากนี้ยังมีผู้ประกอบการบางรายที่ตอบว่าไม่สามารถอยู่รอดได้ทั้งที่ได้พยายามปรับตัวและได้รับความช่วยเหลือจากทุกทางแล้ว เนื่องจากผู้บริโภคมีพฤติกรรมเปลี่ยนแปลงไป มีความระมัดระวังในการใช้จ่ายมากขึ้น และไม่ค่อยนิยมซื้อสินค้ามือสอง

“.....คิดว่าน่าจะไปไม่รอด ไม่ใช่อะไรนะ ไม่มีลูกค้า ตลาดก็ช่วยแหละ รัฐก็ช่วยแหละ ปัญหาหลักคือไม่มีลูกค้า การซื้อของลูกค้าคิดมากขึ้นกว่าเดิม จ่ายน้อยลงกว่าเดิม..... เรื่องค่าเช่าแหละน้องคนมาเยอะขึ้นจริง แต่คนไม่ค่อยซื้อไง ตลาดน่าจะช่วยลดค่าเช่าอีกสักหน่อย.....”

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 7 (ธุรกิจสินค้ามือสอง)

บทที่ 5

สรุป และอภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการศึกษา

5.1.1 ลักษณะและข้อมูลทั่วไป

ประเภทธุรกิจ

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจเสื้อผ้า ร้อยละ 36.60 รองลงมาประกอบธุรกิจอาหาร และเครื่องดื่ม ร้อยละ 30.60 ประกอบธุรกิจสินค้ามือสอง ร้อยละ 17.50 และประกอบธุรกิจเครื่องประดับ ร้อยละ 15.30 ตามลำดับ โดยมีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 3 - 4 ปี ร้อยละ 35.94 รองลงมา มีระยะเวลาดำเนินธุรกิจ 1- 2 ปี ร้อยละ 34.69 และมีระยะเวลาดำเนินธุรกิจ 5 ปี ขึ้นไปร้อยละ 29.38 ตามลำดับ

เพศและอายุ

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงร้อยละ 52.50 เพศชายร้อยละ 43.10 และไม่ประสงค์จะตอบร้อยละ 4.40 ตามลำดับ โดยมีอายุ 25 – 31 ปี ร้อยละ 45.94 รองลงมาคืออายุ 32 – 39 ปี ร้อยละ 24.38 อายุ 18 – 24 ปี ร้อยละ 16.56 อายุ 40 – 46 ปี ร้อยละ 8.74 และอายุระหว่าง 47 – 53 ปี ร้อยละ 4.38 ตามลำดับ

ระดับการศึกษา

กลุ่มตัวอย่างมีระดับการศึกษาปริญญาตรี ร้อยละ 30.30 รองลงมาคือ ไม่ได้ศึกษาร้อยละ 22.20 การศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. ร้อยละ 20.60 การศึกษาระดับประถมศึกษา ร้อยละ 11.30 การศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น ร้อยละ 7.80 และระดับการศึกษานุปริญญา/ปวส. ร้อยละ 7.80 ตามลำดับ

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีรายได้จากการประกอบธุรกิจเฉลี่ยต่อเดือนเท่ากับ 20,344.21 บาท ($\pm 7,280.66$ บาท) เมื่อแจกแจงความถี่ตามระดับรายได้ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีรายได้จากการประกอบกิจการเฉลี่ยต่อเดือน 20,001-30,000 บาท ร้อยละ 46.88 รองลงมาคือมีรายได้จากการประกอบกิจการเฉลี่ยต่อเดือน 10,000-20,000 บาท ร้อยละ 39.06 มีรายได้จากการประกอบกิจการเฉลี่ยต่อเดือน ต่ำกว่า 10,000 บาท ร้อยละ 7.19 และมีรายได้จากการประกอบกิจการเฉลี่ยต่อเดือน 30,001-40,000 บาท ร้อยละ 6.88 ตามลำดับ

5.1.2 ผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19

ผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง(คะแนนเฉลี่ย = 3.31) เมื่อพิจารณาในรายละเอียดเป็นดังนี้

การลดลงของการจ้างพนักงานมีผลกระทบจากสถานการณ์โควิด 19 (คะแนนเฉลี่ย = 3.33) เป็นอันดับแรก ลงมาคือการลดลงของสภาพคล่องทางการเงิน(คะแนนเฉลี่ย = 3.30) การลดค่าใช้จ่าย เช่น ค่าเช่า ค่าซ่อมบำรุง เป็นต้น (คะแนนเฉลี่ย = 3.26) การลดลงของลูกค้านำมาซึ่งการลดลงของรายได้ (คะแนนเฉลี่ย = 3.25) ตามลำดับ

5.1.3 สิ่งสนับสนุนหรือมาตรการจากตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ส่งเสริมให้อยู่รอดได้ในช่วงสถานการณ์โควิด 19

สิ่งสนับสนุนหรือมาตรการจากตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ที่ส่งเสริมให้ธุรกิจอยู่รอดในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก (คะแนนเฉลี่ย = 3.46) เมื่อพิจารณาในรายละเอียดเป็นดังนี้ จำนวนวันที่สามารถขายสินค้าได้ต่อเนื่องเป็นสิ่งสนับสนุนหรือมาตรการจากตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ส่งเสริมให้อยู่รอดในช่วงสถานการณ์โควิด 19 เป็นอันดับแรก (คะแนนเฉลี่ย = 3.67) รองลงมาคือจำนวนชั่วโมงที่เปิดให้ขายได้ในแต่ละวัน (คะแนนเฉลี่ย = 3.61) จำนวนที่จอดรถสำหรับลูกค้า(คะแนนเฉลี่ย = 3.58) การควบคุมจำนวนผู้ขายสินค้าประเภทเดียวกัน(คะแนนเฉลี่ย = 3.53) จำนวนห้องน้ำที่ให้บริการแก่ผู้ใช้บริการ(คะแนนเฉลี่ย = 3.52) ประสิทธิภาพของผู้บริหารตลาด(คะแนนเฉลี่ย = 3.46) จำนวนร้านอาหารที่ให้บริการแก่ลูกค้า (คะแนนเฉลี่ย = 3.40) ระยะเวลาของสัญญาในการเช่าพื้นที่ (คะแนนเฉลี่ย = 3.40) ค่าไฟต่อเดือน (คะแนนเฉลี่ย = 3.40) การประชาสัมพันธ์ส่งเสริมย่านการค้า (คะแนนเฉลี่ย = 3.38) ค่าบำรุง เช่น ค่าเก็บขยะ (คะแนนเฉลี่ย = 3.33) และค่าเช่าต่อเดือน(คะแนนเฉลี่ย = 3.30) ตามลำดับ

5.1.4 การปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19

การปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง(คะแนนเฉลี่ย = 3.19) เมื่อพิจารณาในรายละเอียดเป็นดังนี้ การปรับตัวของผู้ประกอบการด้วยการหารายได้เพิ่มเติมอยู่ในอันดับแรก รองลงมาคือการลดรายจ่ายของธุรกิจ และการเปลี่ยนวิธีดำเนินธุรกิจ ตามลำดับ

การหารายได้เพิ่มเติม ในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง(คะแนนเฉลี่ย = 3.27) พบว่า การขายสินทรัพย์บางส่วนเพื่อเสริมสภาพคล่องอยู่ในอันดับแรก(คะแนนเฉลี่ย = 3.36) รองลงมา คือ การลด

ค่าจ้างพนักงาน(คะแนนเฉลี่ย = 3.18) และการปรับใช้ให้บริการออนไลน์(คะแนนเฉลี่ย = 3.15) ตามลำดับ

การลดรายจ่ายของธุรกิจ ในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง(คะแนนเฉลี่ย = 3.16) พบว่าการปิดร้านเร็วขึ้น (เพื่อลดค่าใช้จ่าย)อยู่ในอันดับแรก(คะแนนเฉลี่ย = 3.22) รองลงมา คือ การหารายได้เสริมธุรกิจ(คะแนนเฉลี่ย = 3.30) การลดจำนวนพนักงาน(คะแนนเฉลี่ย = 3.14) และการเจรจากับเจ้าหนี้ขอพักชำระหนี้(คะแนนเฉลี่ย = 3.12) ตามลำดับ

การเปลี่ยนวิธีดำเนินธุรกิจ ในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง(คะแนนเฉลี่ย = 3.15) พบว่าการเปลี่ยนไปประกอบกิจการอื่นอยู่ในอันดับแรก(คะแนนเฉลี่ย = 3.25) รองลงมาคือ มองหาโมเดลธุรกิจใหม่(คะแนนเฉลี่ย = 3.12) และหาพันธมิตรธุรกิจรายใหญ่ช่วยพยุงธุรกิจ(คะแนนเฉลี่ย = 3.08) ตามลำดับ

5.1.5 การได้รับความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19

มาตรฐานการได้รับความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง(คะแนนเฉลี่ย = 2.88) เมื่อพิจารณาในรายละเอียดเป็นดังนี้ การได้รับความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐโดยการกระตุ้นการใช้จ่ายภาคประชาชนอยู่ในอันดับแรก รองลงมาคือการลดค่าใช้จ่ายให้ธุรกิจ และการช่วยเหลือทางการเงินตามลำดับ

การช่วยเหลือทางการเงิน ในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง(คะแนนเฉลี่ย = 2.80) มีการให้พักชำระหนี้/ผ่อนผันการชำระหนี้ในอันดับแรก(คะแนนเฉลี่ย = 2.87) รองลงมา คือ มีการให้สินเชื่อ ดอกเบี้ยต่ำจากสถาบันการเงิน(คะแนนเฉลี่ย = 2.83) ตามลำดับ

การลดค่าใช้จ่ายให้ธุรกิจ ในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง(คะแนนเฉลี่ย = 2.85) พบว่า มีการคืนเงินภาษีอยู่ในอันดับแรก(คะแนนเฉลี่ย = 2.95) รองลงมา คือ การลดเงินสมทบเข้ากองทุนประกันสังคม(คะแนนเฉลี่ย = 2.84) มีการขยายกำหนดระยะเวลาเสียภาษี (คะแนนเฉลี่ย = 2.83) และมีการลดค่าน้ำค่าไฟ(คะแนนเฉลี่ย = 2.78) ตามลำดับ

การกระตุ้นการใช้จ่ายภาคประชาชน ในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง(คะแนนเฉลี่ย = 3.04) พบว่า โครงการช้อปดีมีคืนอยู่ในอันดับแรก(คะแนนเฉลี่ย = 3.18) รองลงมาคือ โครงการคนละครึ่ง(คะแนนเฉลี่ย = 2.90) ตามลำดับ

5.1.6. ความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19

ผู้ประกอบการมีความสามารถในการทำกำไรต่อเดือนอยู่ระหว่างร้อยละ 5 – 7 ร้อยละ 66.30 รองลงมาคือ มีความสามารถในการทำกำไรต่อเดือนน้อยกว่า ร้อยละ 5 ร้อยละ 18.40 มีความสามารถในการทำกำไรต่อเดือนอยู่ระหว่างร้อยละ 8 – 10 ร้อยละ 13.40 และมีความสามารถในการทำกำไรต่อเดือนร้อยละ 11 – 15 ร้อยละ 1.90 ตามลำดับ

5.1.7 ประเภทธุรกิจและระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจแตกต่างกันผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 แตกต่างกัน

ประเภทธุรกิจกับผลกระทบในการดำเนินธุรกิจ

ผู้ประกอบการที่มีประเภทธุรกิจแตกต่างกันจะได้รับผลกระทบต่างกัน ดังต่อไปนี้ (1) การลดลงของรายได้ (2) การลดลงของลูกค้า และ (3) การลดลงของค่าใช้จ่าย โดยพิจารณาตามประเด็น ดังนี้

(1) การลดลงของรายได้

1. ธุรกิจเสื้อผ้าได้รับผลกระทบในการลดลงของรายได้ต่างกับธุรกิจอาหาร เครื่องดื่ม และเครื่องประดับ
2. ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มได้รับผลกระทบในการลดลงของรายได้ต่างกับธุรกิจสินค้ามือสอง
3. ธุรกิจสินค้ามือสองได้รับผลกระทบในการลดลงของรายได้ต่างกับธุรกิจเครื่องประดับ

(2) การลดลงของลูกค้า

1. ธุรกิจเสื้อผ้าได้รับผลกระทบในการลดลงของลูกค้าต่างกับธุรกิจอาหาร เครื่องดื่ม และเครื่องประดับ
2. ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มได้รับผลกระทบในการลดลงของลูกค้าต่างกับธุรกิจสินค้ามือสอง
3. ธุรกิจสินค้ามือสองได้รับผลกระทบในการลดลงของลูกค้าต่างกับธุรกิจเครื่องประดับ

(3) การลดลงของค่าใช้จ่าย

1. ธุรกิจเสื้อผ้าได้รับผลกระทบในการลดลงของค่าใช้จ่ายต่างกับสินค้ามือสอง

2. ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มได้รับผลกระทบในการลดลงของค่าใช้จ่ายต่างกับกับธุรกิจเครื่องประดับ

3. ธุรกิจสินค้ามือสองได้รับผลกระทบในการลดลงของค่าใช้จ่ายต่างกับกับธุรกิจเครื่องประดับ

ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจกับผลกระทบในการดำเนินธุรกิจ

ผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจต่างกัน จะได้รับผลกระทบต่อไปนี้ (1) การลดลงของรายได้ (2) การลดลงของสภาพคล่องทางการเงิน (3) การลดลงของการจ้างพนักงาน และ (4) การลดลงของค่าใช้จ่าย โดยพิจารณาตามประเด็น ดังนี้

(1) การลดลงของรายได้

ธุรกิจที่มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 1 – 2 ปีได้รับผลกระทบในการลดลงของรายได้ต่างกับกับธุรกิจที่มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 3 – 4 ปี และ 5 ปีขึ้นไป

(2) การลดลงของสภาพคล่องทางการเงิน

ธุรกิจที่มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 1 – 2 ปี ได้รับผลกระทบในการลดลงของสภาพคล่องทางการเงินต่างกับกับธุรกิจที่มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 3 – 4 ปี และ 5 ปีขึ้นไป

(3) การลดลงของการจ้างพนักงาน

ธุรกิจที่มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 1 – 2 ปี ได้รับผลกระทบในการลดลงของการจ้างพนักงานกับกับธุรกิจที่มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 3 – 4 ปี และ 5 ปีขึ้นไป

(4) การลดลงของค่าใช้จ่าย

1. ธุรกิจที่มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 1 – 2 ปี ได้รับผลกระทบในการลดลงของค่าใช้จ่ายต่างกับกับธุรกิจที่มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 3 – 4 ปี

2. ธุรกิจที่มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 3 – 4 ปี ได้รับผลกระทบในการลดลงของค่าใช้จ่ายต่างกับกับธุรกิจที่มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 5 ปีขึ้นไป

5.1.8 ประเภทธุรกิจและระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจแตกต่างกันการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 แตกต่างกัน

1) ประเภทธุรกิจกับการปรับตัวในการดำเนินธุรกิจ

ผู้ประกอบการที่มีประเภทธุรกิจแตกต่างกันทำการปรับตัวต่างกัน ดังต่อไปนี้ (1) การหารายได้เพิ่มเติม (2) การลดรายจ่ายของธุรกิจ และ (3) การเปลี่ยนวิธีการดำเนินธุรกิจ โดยพิจารณาตามประเด็น ดังนี้

ประเภทธุรกิจกับการปรับตัวโดยการหารายได้เพิ่มเติม

ผู้ประกอบการที่มีประเภทของธุรกิจต่างกันมีการปรับตัวในการหารายได้เพิ่มเติม ดังต่อไปนี้

(1) การหารายได้เสริมธุรกิจ และ (2) การขายสินทรัพย์บางส่วนเพื่อเสริมสภาพคล่อง เมื่อพิจารณาตามประเด็น ดังนี้

(1) การหารายได้เสริมธุรกิจ

ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม ธุรกิจเสื้อผ้ามือสองทำการปรับตัวโดยการหารายได้เสริมธุรกิจต่างกับสินค้ามือสองและเครื่องประดับ

(2) การขายสินทรัพย์บางส่วนเพื่อเสริมสภาพคล่อง

ธุรกิจเสื้อผ้าทำการปรับตัวโดยขายสินทรัพย์บางส่วนเพื่อเสริมสภาพคล่องต่างกับกับธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม

ประเภทธุรกิจกับการลดรายจ่ายของธุรกิจ

ผู้ประกอบการที่มีประเภทของธุรกิจต่างกันมีการปรับตัวในการลดรายจ่ายของธุรกิจ ดังต่อไปนี้ (1) การลดจำนวนพนักงาน และ (2) การปิดร้านเร็วขึ้น (เพื่อลดค่าใช้จ่าย) เมื่อพิจารณาตามประเด็นเป็นดังนี้

(1) การลดจำนวนพนักงาน

1. ธุรกิจเสื้อผ้าและประเภทธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มทำการปรับตัวโดยการลดจำนวนพนักงานต่างกับกับธุรกิจสินค้ามือสอง
2. ธุรกิจสินค้ามือสองทำการปรับตัวโดยการลดจำนวนพนักงานต่างกับกับธุรกิจเครื่องประดับ

(2) การปิดร้านเร็วขึ้น (เพื่อลดค่าใช้จ่าย)

1. ธุรกิจเสื้อผ้า ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม และสินค้ามือสองทำการปรับตัวโดยการปิดร้านเร็วขึ้นต่างกับกับธุรกิจเครื่องประดับ

ประเภทธุรกิจกับการเปลี่ยนวิธีดำเนินธุรกิจ

ผู้ประกอบการที่มีประเภทของธุรกิจต่างกันมีการปรับตัวในการเปลี่ยนวิธีการดำเนินธุรกิจ ดังต่อไปนี้ (1) การมองหาโมเดลธุรกิจใหม่ (2) การหาพันธมิตรธุรกิจรายใหญ่ช่วยพยุงธุรกิจ และ (3) การเปลี่ยนไปประกอบกิจการอื่น

(1) การมองหาโมเดลธุรกิจใหม่

1. ธุรกิจเสื้อผ้า และธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มทำการปรับตัวโดยการมองหาโมเดลธุรกิจใหม่ต่างกับธุรกิจสินค้ามือสอง

2. ธุรกิจสินค้ามือสองทำการปรับตัวโดยการมองหาโมเดลธุรกิจใหม่ต่างกับธุรกิจเครื่องประดับ

(2) การหาพันธมิตรธุรกิจรายใหญ่ช่วยพยุงธุรกิจ

1. ธุรกิจเสื้อผ้า และธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มทำการปรับตัวโดยการหาพันธมิตรธุรกิจรายใหญ่ช่วยพยุงธุรกิจต่างกับประเภทธุรกิจสินค้ามือสอง

2. ธุรกิจสินค้ามือสองทำการปรับตัวโดยการหาพันธมิตรธุรกิจรายใหญ่ช่วยพยุงธุรกิจต่างกับธุรกิจเครื่องประดับ

(3) การเปลี่ยนไปประกอบกิจการอื่น

1. ธุรกิจเสื้อผ้า และธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มทำการปรับตัวโดยการเปลี่ยนไปประกอบกิจการอื่นต่างกับธุรกิจสินค้ามือสอง

2. ธุรกิจมือสองทำการปรับตัวโดยการเปลี่ยนไปประกอบกิจการอื่นต่างกับธุรกิจเครื่องประดับ

2) ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจกับการปรับตัวในการดำเนินธุรกิจ

ผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจต่างกันทำการปรับตัวต่างกัน ดังต่อไปนี้ (1) การหารายได้เพิ่มเติม และ (2) การลดรายจ่ายของธุรกิจ โดยพิจารณาตามประเด็น ดังนี้

ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจกับการหารายได้เพิ่มเติม

ผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจต่างกันมีการปรับตัวโดยการหารายได้เพิ่มเติม ดังต่อไปนี้ (1) การใช้ให้บริการออนไลน์ เมื่อพิจารณาตามประเด็น ดังนี้

(1) การใช้ให้บริการออนไลน์

ธุรกิจที่มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 1 – 2 ปี ทำการปรับตัวโดยการใช้ให้บริการออนไลน์ต่างกับธุรกิจที่มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 3 – 4 ปี และ 5 ปีขึ้นไป

ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจกับการลดรายจ่ายของธุรกิจ

ผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจต่างกันมีการปรับตัว ดังต่อไปนี้ (1) การลดค่าจ้างพนักงาน เมื่อพิจารณาตามประเด็น ดังนี้

(1) การลดค่าจ้างพนักงาน

ธุรกิจที่มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 1 – 2 ปี ทำการปรับตัวโดยการลดค่าจ้างพนักงานต่างกับธุรกิจที่มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 3 – 4 ปี และ 5 ปีขึ้นไป

5.1.9 ประเภทธุรกิจและระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจกับความสามารถในการทำกำไร

ประเภทธุรกิจกับความสามารถในการทำกำไร

ผู้ประกอบการที่มีประเภทธุรกิจต่างกันมีความสามารถในการทำกำไรไม่แตกต่างกัน

ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจกับความสามารถในการทำกำไร

ผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจต่างกันมีความสามารถในการทำกำไรต่างกัน ดังนี้
ผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 1 – 2 ปีมีความสามารถในการทำกำไรต่างกับ
ผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 5 ปีขึ้นไป

5.1.10 ผลการวิเคราะห์สหสัมพันธ์

1) ประเภทธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กับระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจกับความสามารถในการทำกำไร พบว่า ธุรกิจประเภทอาหารและเครื่องดื่ม ธุรกิจประเภทเครื่องประดับ/อุปกรณ์มือถือ โดยระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจของธุรกิจเสื้อผ้าและธุรกิจประเภทอาหารและเครื่องดื่มมีความสัมพันธ์กับความสามารถในการทำกำไร

2) สิ่งสนับสนุนหรือมาตรการจากตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์กับความสามารถในการทำกำไรในภาพรวม พบว่า ไม่มีความสัมพันธ์กับความสามารถในการทำกำไรในภาพรวม เมื่อพิจารณาตามประเภทธุรกิจ เป็นดังนี้

ธุรกิจเสื้อผ้า มีความสัมพันธ์กับจำนวนวันที่สามารถขายสินค้าได้ต่อเดือนและมีความสัมพันธ์กับความสามารถในการทำกำไรในภาพรวม

ธุรกิจประเภทอาหาร ไม่มีความสัมพันธ์กับจำนวนวันที่สามารถขายสินค้าได้ต่อเดือนและมีความสัมพันธ์กับความสามารถในการทำกำไรในภาพรวม

ธุรกิจประเภทสินค้ามือสอง มีความสัมพันธ์กับการควบคุมจำนวนผู้ขายสินค้าประเภทเดียวกันและจำนวนที่จอดรถสำหรับลูกค้าและมีความสัมพันธ์กับความสามารถในการทำกำไรในภาพรวม

ธุรกิจประเภทเครื่องประดับ/อุปกรณ์มือถือ มีความสัมพันธ์กับจำนวนร้านอาหารที่ให้บริการแก่ลูกค้า ค่าเช่าต่อเดือน ค่าไฟต่อเดือน และการประชาสัมพันธ์ส่งเสริมย่านการค้าและมีความสัมพันธ์กับความสามารถในการทำกำไรในภาพรวม

3) การปรับตัวของธุรกิจกับความสามารถในการทำกำไรในภาพรวม พบว่า การปรับตัวโดยการหารายได้เพิ่มเติมขายสินทรัพย์บางส่วนเพื่อเสริมสภาพคล่อง และการเปลี่ยนวิธีดำเนินธุรกิจด้วยการหาพันธมิตรธุรกิจรายใหญ่ช่วยพยุงธุรกิจ มีความสัมพันธ์กับความสามารถในการทำกำไรในภาพรวม เมื่อพิจารณาตามประเภทธุรกิจ เป็นดังนี้

ธุรกิจเสื้อผ้า การปรับตัวโดยการเปลี่ยนวิธีดำเนินธุรกิจด้วยการหาพันธมิตรธุรกิจรายใหญ่ช่วยพยุงธุรกิจมีความสัมพันธ์กับความสามารถในการทำกำไร

ธุรกิจประเภทอาหาร การปรับตัวไม่มีความสัมพันธ์กับความสามารถในการทำกำไร

ธุรกิจประเภทสินค้ามือสอง การปรับตัวโดยการหารายได้เพิ่มเติมด้วยการหารายได้เสริมธุรกิจ และการหารายได้เพิ่มเติมปรับใช้ให้บริการออนไลน์มีความสัมพันธ์กับความสามารถในการทำกำไร

ธุรกิจประเภทเครื่องประดับ/อุปกรณ์มือถือ การปรับตัวโดยการหารายได้เพิ่มเติมปรับใช้ให้บริการออนไลน์ การหารายได้เพิ่มเติมขายสินทรัพย์บางส่วนเพื่อเสริมสภาพคล่อง การลดรายจ่ายของธุรกิจด้วยการลดจำนวนพนักงาน และการเปลี่ยนวิธีดำเนินธุรกิจด้วยการหาพันธมิตรธุรกิจรายใหญ่ช่วยพยุงธุรกิจ มีความสัมพันธ์กับความสามารถในการทำกำไร

4) ความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐกับความสามารถในการทำกำไรในภาพรวม ความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐโดยการลดค่าใช้จ่ายให้ธุรกิจโดยการลดค่าน้ำค่าไฟ และการกระตุ้นการใช้จ่ายภาคประชาชนผ่านโครงการคนละครึ่ง มีความสัมพันธ์กับความสามารถในการทำกำไรในภาพรวม เมื่อพิจารณาตามประเภทธุรกิจ เป็นดังนี้

ธุรกิจเสื้อผ้า ความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐไม่มีความสัมพันธ์กับความสามารถในการทำกำไร

ธุรกิจประเภทอาหาร ความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐโดยการลดค่าใช้จ่ายให้ธุรกิจโดยการลดค่าน้ำค่าไฟและการลดค่าใช้จ่ายให้ธุรกิจโดยการลดเงินสมทบเข้ากองทุนประกันสังคม มีความสัมพันธ์กับความสามารถในการทำกำไร

ธุรกิจประเภทสินค้ามือสอง ความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐโดยการช่วยเหลือทางการเงินด้วยการให้พักชำระหนี้/ผ่อนผันการชำระหนี้ การช่วยเหลือทางการเงินด้วยการให้สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำจากสถาบันการเงินของรัฐ และการกระตุ้นการใช้จ่ายภาคประชาชนผ่านโครงการช้อปดีมีคืนมีความสัมพันธ์กับความสามารถในการทำกำไร

ธุรกิจประเภทเครื่องประดับ/อุปกรณ์มือถือ ความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐโดยการลดค่าใช้จ่ายให้ธุรกิจโดยการขยายกำหนดระยะเวลาเสียภาษี การลดค่าใช้จ่ายให้ธุรกิจโดยการลดเงินสมทบเข้ากองทุนประกันสังคม และการกระตุ้นการใช้จ่ายภาคประชาชนผ่านโครงการช้อปดีมีคืนมีความสัมพันธ์กับความสามารถในการทำกำไร

5.1.1 ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความอยู่รอดของธุรกิจ

ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความอยู่รอดของผู้ประกอบการ พบว่า การปรับตัวของผู้ประกอบการด้วยการขายสินทรัพย์เพื่อเสริมสภาพคล่องเป็นแนวทางที่ช่วยให้ธุรกิจที่อยู่ในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์อยู่รอดได้มากที่สุด (ปรากฏผลกระทบทั้ง 3 แบบจำลอง) รองลงมาปรากฏผลกระทบใน 2 แบบจำลอง ได้แก่ นโยบายของภาครัฐทั้งที่เป็นการลดค่าใช้จ่ายให้กับผู้ประกอบการ (ลดค่าน้ำค่าไฟ) และมาตรการกระตุ้นการใช้จ่ายผ่านโครงการคนละครึ่ง สำหรับปัจจัยที่ส่งผลให้ธุรกิจสามารถอยู่รอดได้ที่ปรากฏผลกระทบในแบบจำลองเดียว ได้แก่ ระยะเวลาการดำเนินงานของธุรกิจ จำนวนห้องน้ำที่มีให้บริการ จำนวนร้านอาหาร การปรับให้บริการออนไลน์ การปิดร้านให้เร็วขึ้น และการพัก/ผ่อนผันชำระหนี้ของรัฐ

อย่างไรก็ตาม ยังมีปัจจัยอีกกลุ่มหนึ่งที่หากมีระดับการดำเนินงานมากขึ้นจะส่งผลกระทบต่อความอยู่รอดของธุรกิจในทางลบ โดยปัจจัยที่ส่งผลกระทบทางลบมากที่สุด (ปรากฏใน 2 แบบจำลอง) คือ การขอพักชำระหนี้จากเจ้าหนี้ในระบบ และการหารายได้เสริม สำหรับปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อความอยู่รอดของธุรกิจที่ปรากฏในแบบจำลองเดียว ได้แก่ จำนวนที่จอดรถสำหรับลูกค้า การลดค่าจ้างพนักงาน และการมองหาโมเดลธุรกิจใหม่

5.2 อภิปรายผล

คณะผู้วิจัยนำเสนอการอภิปรายผลการวิจัยตามลำดับสมมติฐาน ดังนี้

สมมติฐานที่ 1 ประเภทธุรกิจและระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจที่แตกต่างกันผลกระทบ การปรับตัว และความอยู่รอดของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 1.1 ประเภทธุรกิจแตกต่างกันผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 แตกต่างกัน

ผู้ประกอบการที่มีประเภทธุรกิจเสื้อผ้า เสื้อผ้ามือสองและเครื่องประดับ/อุปกรณ์มือถือจะได้รับผลกระทบในการลดลงของรายได้ การลดลงของลูกค้าและการลดลงของค่าใช้จ่าย ซึ่งต่างกับกับธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม เนื่องจากสถานการณ์ที่เกิดขึ้นทำให้ลูกค้าได้ทำการออมเงินและจะพยายามจ่ายใน

ส่วนที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิตซึ่งเสื้อผ้า เสื้อผ้ามือสองและเครื่องประดับ/อุปกรณ์มือถือเป็นสินค้าฟุ่มเฟือย สอดคล้องกับ ผลการสำรวจ SMEs ที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) กล่าวว่า วิสาหกิจขนาดย่อม ได้รับผลกระทบจากการลดลงของรายได้มากที่สุด โดยสาขาธุรกิจในการผลิตที่ได้รับผลกระทบมากที่สุด ได้แก่ ธุรกิจผลิตเครื่องแต่งกายและเครื่องประดับ ในขณะที่อาหารและเครื่องดื่มอาจจะได้รับผลกระทบที่น้อยกว่าเพราะยังเป็นสินค้าที่มีความจำเป็นในการดำเนินชีวิต สอดคล้องกับงานวิจัยของณัฐจรี กองสา (2565) เรื่อง ผลกระทบจากวิกฤตโควิด-19 ที่มีต่อค่าใช้จ่ายด้านที่อยู่อาศัยของผู้ค้าอาหารในนิคมอุตสาหกรรม นวนคร จังหวัดปทุมธานี ในช่วง พ.ศ.2563 – 2564 กล่าวว่า เมื่อเผชิญกับวิกฤตโควิด-19 ส่งผลกระทบกับรายได้ของผู้ค้าอาหารโดยเฉลี่ยลดลง

สมมติฐานที่ 1.2 ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจแตกต่างกันผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 แตกต่างกัน

ผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 1 – 2 ปี ได้รับผลกระทบในการลดลงของรายได้ การลดลงของสภาพคล่องทางการเงิน การลดการจ้างพนักงาน และการลดค่าใช้จ่าย ซึ่งจะต่างกับธุรกิจที่มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 3 – 4 ปี และธุรกิจที่มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 5 ปีขึ้นไป เป็นเพราะผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 1-2 ปี อาจจะยังขาดความเชี่ยวชาญ ประสบการณ์ และการตัดสินใจในการจัดการกับปัญหาหรืออุปสรรคที่เกิดขึ้น และเมื่อธุรกิจมีรายได้ลดลงทำให้ธุรกิจจำเป็นต้องต้องมีการปรับโครงสร้างและใช้กลยุทธ์การบริหารจัดการต้นทุนเพื่อรักษาสภาพคล่องทางการเงิน โดยการลดการจ้างพนักงานหรือลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น สอดคล้องกับงานวิจัยของ พรชวรณ สุขสมวัฒน์ (2565) เรื่อง ผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 และกลยุทธ์ทางรอดของธุรกิจบริการด้านอาหารและเครื่องดื่ม กล่าวว่า ผู้ประกอบการต้องปรับรูปแบบร้านอาหารให้เป็นขนาดเล็กเพื่อความอยู่รอด (Compact Size) เพื่อให้เกิดความคล่องตัวในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย (Mobility) และเพื่อความยืดหยุ่นในการบริหารจัดการ (Flexibility) และเลือกใช้กลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านต้นทุน (Cost Leadership Strategy) หรือกลยุทธ์การมุ่งต้นทุนตลาดเฉพาะส่วน (Cost Focus Strategy) เพื่อลดต้นทุนโดยรวมของกิจการและปรับเปลี่ยนวิธีการดำเนินงานให้เหมาะสม

สมมติฐานที่ 1.3 ประเภทธุรกิจแตกต่างกันการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 แตกต่างกัน

การปรับตัวโดยการหารายได้เพิ่มเติม

ผู้ประกอบการที่มีประเภทธุรกิจแตกต่างกันทำการปรับตัวโดยการหารายได้เพิ่มเติมด้วยวิธีการหารายได้เสริมจากธุรกิจหลักและทำการขายสินทรัพย์บางส่วนเพื่อเสริมสภาพคล่อง ซึ่งธุรกิจธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม รวมถึงธุรกิจเสื้อผ้าทำการปรับตัวโดยการหารายได้เสริมธุรกิจต่างกับสินค้ามือสองและเครื่องประดับ เนื่องจากพฤติกรรมการใช้อินเทอร์เน็ตของคนไทยที่สูงทำให้การตลาดออนไลน์มีส่วนช่วยให้ธุรกิจอาหาร เครื่องดื่ม และธุรกิจเสื้อผ้าสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มากขึ้นโดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าที่ต้องการสะดวกสบายและรวดเร็วโดยทำการสั่งซื้อผ่านเว็บไซต์หรือแอปพลิเคชัน สอดคล้องกับ ผลการสำรวจ SMEs ที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) กล่าวว่า ธุรกิจขนาดย่อมมีการหารายได้เพิ่มเติม ร้อยละ 44.50 ซึ่งมีการหารายได้เสริมธุรกิจหลักร้อยละ 18.1 และปรับใช้บริการออนไลน์ร้อยละ 15.4 และขายสินทรัพย์บางส่วนเพื่อเสริมสภาพคล่องร้อยละ 7.1 และยังสอดคล้องกับงานวิจัยของฐิติมา ผการัตน์สกุลและวิโรจน์ เกษภูาลักษณ์(2558) กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่นผ่านเครือข่ายสังคมออนไลน์ กล่าวว่า ธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่นผ่านเครือข่ายสังคมออนไลน์ ส่วนใหญ่เป็นธุรกิจประเภทค้าปลีก เป็นกิจการเจ้าของคนเดียว มีการกำหนดกระบวนการในการดำเนินธุรกิจ

การปรับตัวโดยการลดรายจ่าย

ผู้ประกอบการธุรกิจยังมีการปรับตัวโดยการลดรายจ่ายด้วยวิธีการลดจำนวนพนักงาน และการปิดร้านเร็วขึ้น (เพื่อลดค่าใช้จ่าย) ธุรกิจเสื้อผ้าและธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มทำการปรับตัวโดยการลดจำนวนพนักงานต่างกับธุรกิจสินค้ามือสอง เนื่องจากสินค้ามือสองส่วนใหญ่ผู้ประกอบการจะเป็นผู้ทำการค้าด้วยตนเองไม่ได้จ้างพนักงานขาย ซึ่งธุรกิจเสื้อผ้าธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มส่วนใหญ่จะจ้างพนักงานขาย จึงส่งผลให้ผู้ประกอบการมีโอกาสในการลดการจ้างงานได้ สอดคล้องกับ งานวิจัยของ กิตติกร เรืองขำ,ยูวเรศ มาซอรี และ กิตติกาญจน์ กาญจนะคุหะ (2564) เรื่อง กลยุทธ์การปรับตัวโดยใช้ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดภายใต้สถานการณ์ Covid 19 ธุรกิจร้านอาหารริบส์แมน อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา กล่าวว่า ผู้ประกอบการมีการวิเคราะห์กำลังคนโดยลดเวลาการทำงานลง

การปรับตัวในการเปลี่ยนวิธีการดำเนินธุรกิจ

ผู้ประกอบการยังมีการปรับตัวในการเปลี่ยนวิธีการดำเนินธุรกิจ ด้วยการมองหาโมเดลธุรกิจใหม่ โดยเฉพาะธุรกิจเสื้อผ้า และธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มทำการปรับตัวโดยการมองหาโมเดลธุรกิจใหม่ผลการสำรวจ SMEs ที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019

(COVID-19) กล่าวว่า SMEs มีการเปลี่ยนวิธีการดำเนินธุรกิจร้อยละ 19.9 โดยวิสาหกิจขนาดย่อมมีแนวโน้มที่จะมองหาโมเดลธุรกิจใหม่ร้อยละ 10.6

การปรับตัวในการหาพันธมิตรธุรกิจรายใหญ่ช่วยพยุงธุรกิจ

ผู้ประกอบการธุรกิจเสื้อผ้า ธุรกิจเครื่องประดับ ได้ทำการปรับตัวในการหาพันธมิตรธุรกิจรายใหญ่ช่วยพยุงธุรกิจ สอดคล้องกับข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ กล่าวว่า ผู้ประกอบการมีการรวมกลุ่มธุรกิจประเภทเดียวกันเพื่อทำการส่งสินค้าจากผู้ค้ารายใหม่ซึ่งจะเป็นลดต้นทุนต่อหน่วย ซึ่งจะทำให้ต้นทุนของสินค้าที่จำหน่ายมีต้นทุนที่ต่ำลงส่งผลให้ธุรกิจมีโอกาสในการอยู่รอดได้ สำหรับธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม ได้ทำการปรับตัวในการหาพันธมิตรธุรกิจรายใหญ่ช่วยพยุงธุรกิจ สอดคล้องกับข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ กล่าวว่า ผู้ประกอบการมีการลงทะเบียนกับแพลตฟอร์มเดลิเวอรี่ เช่น แกร็บ ไลน์แมน เพื่อเพิ่มและขยายฐานลูกค้า อีกทั้งด้วยสถานการณ์โควิดทำให้ผู้บริโภคไม่กล้าที่จะเดินทางไปร้านอาหาร โอกาสในการอยู่รอดของธุรกิจ

สมมติฐานที่ 1.4 ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจแตกต่างกันการปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 แตกต่างกัน

ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจกับการหารายได้เพิ่มเติม

ผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 1 – 2 ปี ทำการปรับตัวโดยการใช้ให้บริการออนไลน์การปรับตัวโดยการใช้ให้บริการออนไลน์ต่างกับธุรกิจที่มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 3 – 4 ปี และ 5 ปี ขึ้นไป เนื่องจากผู้ประกอบการมีความยืดหยุ่นในการตัดสินใจและปรับแผนธุรกิจของตนเองได้ง่ายกว่า ความรับผิดชอบในการจัดการที่ยังไม่เต็มที่เท่าที่ควร ซึ่งยังมีโอกาสในการปรับปรุงธุรกิจให้ดีขึ้นได้ แต่อย่างไรก็ตามก็ยังคงมีความเสี่ยงที่จะได้รับผลกระทบมากกว่าธุรกิจที่มีระยะเวลาในการดำเนินที่เปิดมานานจากการศึกษาเห็นว่า ผู้ประกอบส่วนใหญ่อยู่ในกลุ่มเจนเนอร์เรชั่นวายซึ่งมีความสามารถในการเข้าถึงโลกออนไลน์ได้อย่างรวดเร็ว และด้วยสถานการณ์เป็นปัจจัยที่เป็นแรงผลักดันให้ผู้ประกอบการทำการตลาดออนไลน์เพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย การขยายฐานลูกค้า และเป็นการเพิ่มโอกาสในการอยู่รอดของธุรกิจ สอดคล้องกับงานวิจัยของ มณีธร ภิรมภณ (2564) เรื่อง กลยุทธ์การปรับตัวเพื่อความอยู่รอดในช่วงวิกฤติการแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนาของผู้ประกอบการธุรกิจในจังหวัดเชียงใหม่ กล่าวว่า ธุรกิจมีการปรับรูปแบบการดำเนินงานเพื่อสร้างรายได้ในช่องทางอื่นเพิ่มเติมโดยเฉพาะช่องทางออนไลน์ อีกทั้ง ยังพบการปรับรูปแบบธุรกิจไปสู่ธุรกิจใหม่ที่มีโอกาสสร้างรายได้และใช้แรงงานที่มีอยู่ในกิจการอย่างคุ้มค่า

ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจกับการลดรายจ่ายของธุรกิจ

ผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 1 – 2 ปี ทำการปรับตัวโดยการลดค่าจ้างพนักงานต่างกักับธุรกิจที่มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 3 – 4 ปี และ 5 ปีขึ้นไป เนื่องจากธุรกิจที่เพิ่งเปิดมาไม่กี่ปีอาจจะยังขาดความชำนาญในการบริหารจัดการสินค้า การปรับตัวของผู้ประกอบในสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วอาจทำให้ธุรกิจที่เพิ่งเปิดไม่สามารถที่จะทำการแข่งขันเพื่อความอยู่รอดได้ ในช่วงสถานการณ์โควิดลูกค้าสามารถซื้อสินค้าออนไลน์ทำให้ลูกค้าได้รับความสะดวกสบายและปลอดภัยจากการติดเชื้อ รวมถึงมาตรการควบคุมของภาครัฐจำกัดการรวมตัวกันของคนในชุมชนส่งผลต่อทำให้ลูกค้าลดลง จากเหตุผลข้างต้น ธุรกิจทำการปรับตัวโดยการลดรายจ่ายโดยการลดการจ้างพนักงาน สอดคล้องกับโครงการวิจัยของ กิริยา กุลกลการ อนันต์ ภาวสุทธิไพศิฐ และศุทธาภา นพวิญญวงศ์ (2563) เรื่อง ผลกระทบของ COVID-19 ต่อการส่งเสริมการมีงานทำ กล่าวว่า สถานการณ์โควิด-19 ยังส่งผลกระทบต่อการทำงานของผู้ประกอบการโดยเกือบครึ่งหนึ่งของสถานประกอบการมีการลดจำนวนลูกจ้างลง

สมมติฐานที่ 1.5 ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจแตกต่างกันความสามารถในการทำกำไรแตกต่างกัน

ผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 1 – 2 ปีมีความสามารถในการทำกำไรต่างกักับผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ 5 ปีขึ้นไป เนื่องจากผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจมานานมีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในการหลบหลีกหรือแก้ไขปัญหาได้ดี มีการบริหารจัดการทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพ การลดต้นทุนที่ไม่จำเป็น การสร้างไอเดียใหม่จากการใช้ทรัพยากรที่มีให้เกิดความคุ้มค่าและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งจะทำให้ธุรกิจมีความมั่นคงและสามารถอยู่รอดได้อย่างยั่งยืน สอดคล้องกับงานวิจัยของ สวลี วงศ์ไชยา (2560) เรื่อง อิทธิพลกลยุทธ์ธุรกิจและคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) กล่าวว่า อายุตำแหน่งประสบการณ์ในการทำงานระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของกิจการแตกต่างกันทำให้ค่าเฉลี่ย ความสำเร็จของธุรกิจแตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 2 ประเภทธุรกิจ ระยะเวลา สิ่งสนับสนุนจากตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ การปรับตัวของธุรกิจ และมาตรการของภาครัฐมีความสัมพันธ์กับความอยู่รอดของผู้ประกอบการธุรกิจในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์

สมมติฐานที่ 2.1 ประเภทธุรกิจมีความสัมพันธ์กับความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์

ธุรกิจทุกประเภทในตลาดนัดกรีนเวย์มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อต้องการกำไรเหมือนกัน โดยตามหลักการจัดการที่มีประสิทธิภาพ ธุรกิจควรมีเป้าหมายชัดเจนและสามารถวัดผลในการดำเนินงานได้ ดังนั้นเพื่อให้ธุรกิจอยู่รอดจึงจำเป็นต้องอย่างหนึ่งที่ผู้ประกอบการควรวางแผนด้านการลงทุน การตลาด การจัดการทรัพยากร เป็นต้น ซึ่งเป็นปัจจัยที่จะนำไปสู่ความสามารถในการทำกำไรและจะเป็นการวัดความอยู่รอดของธุรกิจได้ต่อไป

สมมติฐานที่ 2.2 *สิ่งสนับสนุนหรือมาตรการจากตลาดนัดมีความสัมพันธ์กับความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์*

มาตรการในการเพิ่มจำนวนวันเปิดของตลาดนัดมีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจเสื้อผ้าซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของกลยุทธ์ทางการตลาดที่ทำให้ลูกค้าความสะดวกในการเข้าถึงและเป็นโอกาสในการทำกำไรให้กับธุรกิจ สอดคล้องกับงานวิจัยของสิริภัทร พุดติ (2562) เรื่อง การศึกษาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อพฤติกรรม การเลือกใช้บริการร้านค้าปลีกสมัยใหม่ของประชาชนในอำเภอบ้านโป่ง จังหวัดราชบุรี กล่าวว่า รายได้ต่อเดือนที่แตกต่างกันมีความสัมพันธ์ต่อพฤติกรรมความถี่ในการใช้บริการของลูกค้า ส่วนมาตรการในกำหนดจำนวนร้านมีความสัมพันธ์กับธุรกิจสินค้ามือสอง เนื่องจากธุรกิจสินค้ามือสองจะมีลักษณะของสินค้าที่มีความคล้ายคลึงกันมาก ทำให้ลูกค้าไม่ได้ทำการเปรียบเทียบสินค้าก่อนการตัดสินใจซื้อ และการลดค่าเช่าต่อเดือนและค่าไฟมีความสัมพันธ์กับธุรกิจสินค้ามือสองอีกด้วย อาจจะเป็นเพราะผู้ประกอบการธุรกิจสินค้ามือสองในตลาดนัดกรีนเวย์ส่วนใหญ่มีลักษณะเป็นเจ้าของธุรกิจคนเดียว การบริหารจัดการหรือทรัพยากรทางธุรกิจมีไม่มากส่งผลให้ธุรกิจพอที่จะมีกำไร

สมมติฐานที่ 2.3 *การปรับตัวของธุรกิจมีความสัมพันธ์กับความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์*

การปรับตัวของธุรกิจเสื้อผ้าในตลาดนัดกรีนเวย์ใช้วิธีการหาพันธมิตรธุรกิจรายใหญ่ในการช่วยพยุงธุรกิจ โดยผู้ให้สัมภาษณ์ กล่าวว่า การซื้อสินค้ามาจำหน่ายผู้ประกอบการจะทำการรวมกลุ่มในการส่งสินค้าครั้งเดียวทำให้ช่วยลดต้นทุนได้ ส่วนธุรกิจสินค้ามือสองจะทำการปรับตัวโดยการหารายได้เพิ่มเติมด้วยการวิธีการทำธุรกิจออนไลน์ สำหรับธุรกิจประเภทเครื่องประดับ/อุปกรณ์มือถือจะใช้ทำการปรับตัวทั้งการหาพันธมิตรธุรกิจรายใหญ่ช่วยพยุงธุรกิจและหารายได้เพิ่มเติมด้วยการวิธีการทำธุรกิจออนไลน์ ซึ่งวิธีการปรับตัวดังกล่าวจะมีความสัมพันธ์กับความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจ สอดคล้องกับงานวิจัยของมณิธร ภิรมภณ (2564) เรื่อง กลยุทธ์การปรับตัวเพื่อความอยู่รอดในช่วงวิกฤติการแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนาของผู้ประกอบการธุรกิจในจังหวัด เชียงใหม่ กล่าวว่า ทุกธุรกิจมีการปรับรูปแบบ

ธุรกิจไปสู่ช่องทางสร้างรายได้อื่นเพื่อความอยู่รอด เช่น การปรับรูปแบบไปสู่การจำหน่ายผลิตภัณฑ์อื่นทั้งที่เกี่ยวข้องหรือเป็นสินค้ารูปแบบใหม่เพื่อเพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้

สมมติฐานที่ 2.4 ความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐมีความสัมพันธ์กับความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์

ความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐเป็นกระตุ้นการใช้จ่ายแก่ภาคประชาชนผ่านโครงการคนละครึ่งโดยมุ่งส่งเสริมให้ประชาชนมีกำลังในการใช้จ่าย อีกทั้งยังช่วยทำให้มีการกระจายรายได้ให้ผู้ประกอบการตลาดนัดกรีนเวย์มากขึ้น ในขณะที่ความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐโดยการลดค่าใช้จ่ายให้ธุรกิจโดยการลดค่าน้ำ – ค่าไฟ ยังเป็นการลดต้นทุนให้แก่ผู้ประกอบการอีกทางหนึ่งและนำไปสู่การสร้างกำไร การเสริมสภาพคล่องในการดำเนินงานของธุรกิจ สอดคล้องกับงานวิจัยของณัฐวัฒน์ สิริพรวุฒิ (2565) เรื่อง ความคิดเห็นต่อความสำเร็จนโยบายสาธารณะ: กรณีศึกษาโครงการคนละครึ่ง กล่าวว่าโครงการคนละครึ่งเป็นการกระตุ้นเศรษฐกิจ การแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่ายของประชาชนและการเพิ่มสภาพคล่องให้แก่ร้านค้ารายย่อยทั่วประเทศ

สมมติฐานที่ 3 ปัจจัยด้านข้อมูลทั่วไป ปัจจัยด้านการปรับตัวของธุรกิจและผู้ประกอบการ ปัจจัยด้านการช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐส่งผลต่อความอยู่รอดของผู้ประกอบการธุรกิจในตลาดนัดกรีนเวย์ในทิศทางบวก

สมมติฐานที่ 3.1 ปัจจัยด้านข้อมูลทั่วไปมีผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจในทิศทางเดียวกัน

ระยะเวลาการดำเนินงานของธุรกิจ

เป็นปัจจัยที่ส่งผลทางบวกกับความอยู่รอดของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์และเป็นไปตามสมมติฐานที่วางไว้ ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของวรพรรณ รัตนทรงธรรม และบงกช ตั้งจิระศิลปะ (2563) และงานของ Pratt (2001) ที่กล่าวว่าประสบการณ์ของกลุ่มตัวอย่างมีความเกี่ยวข้องกับการทำธุรกิจในปัจจุบันซึ่งช่วยสนับสนุนความสำเร็จของธุรกิจ นอกจากนี้อาจได้รับประโยชน์จากการประหยัดจากขนาดเมื่อธุรกิจเติบโตและขยายตัว ซึ่งช่วยให้สามารถลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพได้สามารถอธิบายได้ว่าระยะเวลาการดำเนินงานของธุรกิจก่อให้เกิดการสะสมความรู้และความเชี่ยวชาญเมื่อเวลาผ่านไป ความเชี่ยวชาญนี้สามารถนำไปใช้กับการแก้ปัญหาและการตัดสินใจและส่งผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจในทิศทางเดียวกัน

จำนวนห้องน้ำที่มีให้บริการ

เป็นปัจจัยที่ส่งผลทางบวกกับความอยู่รอดของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์และเป็นไปตามสมมติฐาน ซึ่งสอดคล้องกับงานของณัฐวดี หอมบุญยงค์ (2563) ที่พบว่าปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม

เช่น การมีห้องน้ำที่เพียงพอและสะอาดเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อกระบวนการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านอาหาร และงานของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (2556) ที่ได้รายงานไว้ว่า ปัจจัยที่มีความสำคัญต่อสถานะการอยู่รอดของธุรกิจในช่วงการกักตุนมากเป็นอันดับที่สองรองจากค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานคือปัจจัยด้านสาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวก โดยกล่าวว่าจำนวนห้องน้ำที่ให้บริการแก่ผู้มาใช้บริการมีความสำคัญต่อสถานะการอยู่รอดของธุรกิจในช่วงการกักตุน จึงสามารถอธิบายได้ว่าการมีสิ่งแวดล้อมทางกายภาพที่ดี คือ การมีจำนวนห้องน้ำที่มากพอและสะอาดมีผลต่อกระบวนการตัดสินใจเลือกใช้บริการช่วงการกักตุนและส่งผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจในช่วงการกักตุน

จำนวนร้านอาหาร

เป็นปัจจัยที่ส่งผลทางบวกกับความอยู่รอดของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์และเป็นไปตามสมมติฐานที่วางไว้ โดยผลการศึกษาสอดคล้องกับสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (2556) ที่ได้รายงานไว้ว่าปัจจัยที่มีความสำคัญต่อสถานะการอยู่รอดของธุรกิจในช่วงการกักตุนคือปัจจัยด้านสาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น จำนวนร้านอาหาร ซึ่งสามารถอธิบายได้ว่าช่วงการกักตุนคือแหล่งรวมธุรกิจหลากหลายประเภทและมีจำนวนร้านค้าจำนวนมากสิ่งหนึ่งที่ผู้บริโภคคาดหวังคือการมีร้านอาหาร ทั้งนี้เนื่องจากในการมาจับจ่ายใช้สอยในช่วงธุรกิจการค้านี้มักจะใช้เวลาจนถึงจำเป็นต้องมีร้านอาหารที่เพียงพอต่อความต้องการ

จำนวนที่จอดรถสำหรับลูกค้า

เป็นปัจจัยที่ส่งผลทางลบกับความอยู่รอดของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ซึ่งตรงกันข้ามกับสมมติฐานที่วางไว้ โดยผลการศึกษาไม่สอดคล้องกับงานวิจัยก่อนหน้านี้ของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (2556) ที่ได้รายงานไว้ว่าปัจจัยที่มีความสำคัญต่อสถานะการอยู่รอดของธุรกิจในช่วงการกักตุนคือปัจจัยด้านสาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น จำนวนที่จอดรถ อย่างไรก็ตามจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ได้ให้ความเห็นเกี่ยวกับเรื่องนี้เอาไว้ว่าถึงแม้ที่จอดรถจะมีจำนวนมากแต่เนื่องจากในช่วงโควิดก็ไม่ได้เปิดให้ลูกค้าเข้ามาใช้บริการมากนัก เมื่อลูกค้าไม่สามารถจอดรถในบริเวณที่ใกล้ตลาดได้จึงเปลี่ยนความตั้งใจเป็นไม่ซื้อ รวมถึงลูกค้าไม่ประสงค์จะเดินเลือกซื้อสินค้า/ใช้บริการจากร้านค้าที่ค่อนข้างห่างไกลจากลานจอดรถ

สมมติฐานที่ 3.2 ปัจจัยด้านการปรับตัวของผู้ประกอบการมีผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจในทิศทางเดียวกัน

การหารายได้เสริม

เป็นปัจจัยที่ส่งผลทางลบกับความอยู่รอดของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ซึ่งตรงกันข้ามกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ ผลการวิจัยที่ได้สอดคล้องกับ Invest Northern Ireland (2023) และ Allianz Trade (2021) ได้ให้ข้อคิดเห็นเกี่ยวกับข้อเสียของการขยายธุรกิจหรือการทำธุรกิจเสริมเอาไว้ว่า การทำธุรกิจเสริมส่งผลให้มีความต้องการเงินลงทุนเพิ่มขึ้นและอาจทำให้เกิดการขาดแคลนเงินสดในที่สุด ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจหลักได้ อภิปรายได้ว่าการทำธุรกิจเสริมของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนแห่งนี้โดยส่วนมากอาจเป็นธุรกิจอื่นที่ไม่เกี่ยวเนื่องกับธุรกิจเดิมและต้องมีการลงทุนเพิ่ม โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงสถานการณ์โควิดอาจทำให้ผู้ประกอบการขาดสภาพคล่องจึงส่งผลกับความอยู่รอดของธุรกิจในทางตรงกันข้าม

การปรับให้บริการออนไลน์

พบว่าเป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ กล่าวคือ หากธุรกิจมีการปรับใช้ให้บริการผ่านออนไลน์มากขึ้นก็จะส่งผลให้ระดับความอยู่รอดของธุรกิจสูงขึ้น สอดคล้องกับแนวทางการปรับตัวของธุรกิจในยุค New Normal ของ Bank of Thailand (2020) ที่ได้ให้ความเห็นว่าธุรกิจจำเป็นต้องเข้าถึงผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายทั้ง online และ offline และสิ่งที่ไม่แพ้งานคือทางเลือกในการชำระเงินที่จะต้องสร้างความสะดวกให้กับลูกค้า เช่นเดียวกับงานวิจัยเรื่องทางรอดของธุรกิจร้านอาหารในช่วงโควิด-19 ของ Chanakarn (2021) ที่พบว่าเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจในช่วงวิกฤติจำเป็นต้องปรับไปสู่การขายผ่านช่องทางออนไลน์

การขายสินทรัพย์เพื่อเสริมสภาพคล่อง

พบว่าเป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในทิศทางบวกซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ โดยผลการศึกษาสอดคล้องกับสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (2556) ที่ได้รายงานไว้ว่าปัจจัยที่มีความสำคัญต่อสถานะการอยู่รอดของธุรกิจในย่านการค้าจตุจักรปัจจัยหนึ่งคือทุนหมุนเวียน อภิปรายได้ว่าในช่วงสถานการณ์โควิดการขายสินทรัพย์บางส่วนจะช่วยให้มีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอจะช่วยเสริมสภาพคล่องให้กับธุรกิจและมีผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจในทางบวก

การขอพักชำระหนี้จากเจ้าหนี้

เป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในทิศทางลบซึ่งไม่เป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ ดังที่รายงานการวิจัยของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (2556) ได้รายงานผลการศึกษาเอาไว้ว่าการมีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอจะช่วยเสริมสภาพคล่องให้กับธุรกิจและมีผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจในทางบวก แต่เนื่องจากการพักชำระหนี้ เป็นแค่การเลื่อนกำหนดชำระหนี้ออกไป ภาระหนี้จะยังคงอยู่และในช่วงที่ผ่อนปรนดอกเบี้ยยังคงเดินอยู่เช่นกัน จึงทำให้ในระยะยาวที่ต้องมีการชำระหนี้คืนให้แก่เจ้าหนี้ทั้งเงินต้นและดอกเบี้ยจำนวนมากย่อมส่งผลให้ผู้ประกอบการขาดสภาพคล่องและมีผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจ

การปิดร้านให้เร็วขึ้น

เป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในทิศทางบวก และเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ สอดคล้องกับผลการวิจัยของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (2556) ที่ศึกษาแนวทางการจัดทำดัชนีทางเศรษฐกิจของ SMEs โดยพบว่าปัจจัยที่มีความสำคัญต่อสถานะการอยู่รอดของธุรกิจในย่านการค้าดูจตุรมาทที่สุดคือค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน และสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (2564) ที่ทำการสำรวจ SMEs ที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 และพบว่าวิสาหกิจมีการปรับตัวโดยการลดค่าใช้จ่ายให้ธุรกิจมากที่สุด โดยการปิดร้านเร็วขึ้นเป็นหนึ่งในกลยุทธ์ที่สำคัญ

การมองหาโมเดลธุรกิจใหม่

เป็นปัจจัยที่ส่งผลทางลบกับความอยู่รอดของผู้ประกอบการในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ซึ่งตรงกันข้ามกับสมมติฐานที่วางไว้ ผลการวิจัยที่ได้สอดคล้องกับ Invest Northern Ireland (2023) และ Allianz Trade (2021) ได้ให้ข้อคิดเห็นเกี่ยวกับข้อเสียของการปรับเปลี่ยนวิธีการดำเนินธุรกิจว่าเป็นการดึงทรัพยากรจากธุรกิจหลักและอาจทำให้เกิดผลกระทบทางลบต่อธุรกิจหลักได้ อย่างไรก็ตามงานวิจัยส่วนใหญ่เสนอว่าการมองหาโมเดลธุรกิจใหม่อาจเป็นทางรอดให้กับธุรกิจเช่นงานวิจัยของ Chanakarn (2021) ที่กล่าวว่าธุรกิจจำเป็นต้องปรับตัวและต้องไม่ยึดติดกับการทำธุรกิจแบบเก่าจึงจะสามารถอยู่รอดได้ หากมีการปรับเปลี่ยนโมเดลธุรกิจใหม่จะส่งผลให้ให้ระดับความอยู่รอดของธุรกิจเพิ่มขึ้นด้วย ในขณะที่รายงานของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (2564) ได้กล่าวว่าวิสาหกิจขนาดย่อมมักใช้มองหาโมเดลธุรกิจใหม่เป็นวิธีการเอาตัวรอดของวิสาหกิจที่สำคัญเนื่องจากสามารถปรับตัวได้ง่าย อภิปรายได้ว่าการมองหาโมเดลธุรกิจใหม่มีทั้งข้อดีและข้อเสียทั้งนี้ขึ้นอยู่กับขนาดของธุรกิจด้วย หากเป็นธุรกิจขนาดเล็กการปรับโมเดลธุรกิจสามารถทำได้ง่ายกว่าและมีต้นทุนในการปรับเปลี่ยนน้อยกว่า ในขณะที่ธุรกิจ

ขนาดกลางและขนาดใหญ่การปรับโมเดลธุรกิจอาจเป็นการดึงทรัพยากรจากธุรกิจหลักทั้งที่เป็นเงินทุน ทรัพยากรมนุษย์ เวลา และความสนใจ ซึ่งย่อมส่งผลกระทบในทางลบกับธุรกิจมากกว่าธุรกิจขนาดเล็ก

หาพันธมิตรช่วยพยุงธุรกิจ

เป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในทิศทางบวกซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ สอดคล้องกับสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (2564) ที่ทำการสำรวจ SMEs ที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 และ Chanakarn (2021) ที่กล่าวว่าธุรกิจจำเป็นต้องปรับตัวและต้องไม่ยึดติดกับการทำธุรกิจแบบเก่าจึงจะสามารถอยู่รอดได้ และการหาพันธมิตรช่วยพยุงธุรกิจเป็นหนึ่งในกลยุทธ์ที่สำคัญต่อความอยู่รอด ในขณะเดียวกันก็สอดคล้องกับข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ที่ว่ามีการรวมตัวกันในธุรกิจเดียวกันเพื่อส่งของในปริมาณที่เยอะเพื่อจะได้ลดค่าใช้จ่าย รวมถึงการร่วมมือกับธุรกิจที่เป็นแพลตฟอร์มออนไลน์เพื่อเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า และสามารถอธิบายได้ว่าการหาพันธมิตรช่วยพยุงธุรกิจเป็นการเสริมศักยภาพทั้งทางด้านการเงิน การลงทุน การตลาด การกระจายสินค้า และอื่น ๆ ซึ่งสามารถช่วยให้ธุรกิจอยู่รอดได้

สมมติฐานที่ 3.3 ปัจจัยด้านการช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐมีผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจในทิศทางเดียวกัน

การพัก/ผ่อนผันชำระหนี้ของรัฐ

เป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในทิศทางบวกซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ สอดคล้องกับบทความวิชาการของธนาคารแห่งประเทศไทย (2563) ที่ได้ระบุว่ามาตรการผ่อนปรนให้สามารถพักหรือเลื่อนชำระหนี้เป็นการช่วยเหลือประชาชนซึ่งได้รับผลกระทบจากไวรัสโควิด 19 ให้สามารถพักหรือเลื่อนชำระหนี้ออกไปก่อนโดยยังไม่ถือว่าผิดนัดชำระหนี้ และไม่ทำให้เสียประวัติในฐานข้อมูลเครดิตบูโร และช่วยให้มีสภาพคล่องไว้สำหรับใช้จ่ายเพิ่มเติม อย่างไรก็ตามการผ่อนปรนเป็นเพียงเลื่อนกำหนดชำระหนี้ออกไปแต่ภาระหนี้และดอกเบี้ยยังคงอยู่ สำหรับประเด็นทางด้านการพัก/ผ่อนผันชำระหนี้ของรัฐสามารถอธิบายได้ว่า ถึงแม้ธุรกิจจะได้รับสิทธิ์จากการพัก/ผ่อนผันชำระหนี้ที่ส่งผลให้ธุรกิจมีสภาพคล่องและอยู่รอดได้ แต่ถ้าธุรกิจอยู่ในกลุ่มที่ยังพอมีสภาพอาจเลือกชำระตามปกติเพราะจะช่วยให้ไม่ต้องจ่ายดอกเบี้ยเพิ่มเติม หนี้ไม่เพิ่ม

การลดค่าน้ำค่าไฟ

เป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในทิศทางบวกซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ สอดคล้องกับผลการวิจัยของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

(2556) ที่ศึกษาแนวทางการจัดทำดัชนีทางเศรษฐกิจของ SMEs โดยพบว่าปัจจัยที่มีความสำคัญต่อสถานะการอยู่รอดของธุรกิจในช่วงการดำรงอยู่มากที่สุดคือการลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน และสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (2564) ที่ทำการสำรวจ SMEs ที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ซึ่งพบว่ากลุ่มมาตรการช่วยเหลือจากภาครัฐที่ธุรกิจ MSME (วิสาหกิจขนาดย่อม ขนาดย่อม และขนาดกลาง) มองว่าได้รับประโยชน์มากเป็นอันดับสองคือมาตรการลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกิจ สามารถอธิบายได้ว่า มาตรการลดค่าน้ำค่าไฟให้กับธุรกิจเป็นการลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานซึ่งจะช่วยแบ่งเบาภาระต้นทุนในการดำเนินธุรกิจและทำให้ธุรกิจมีสภาพคล่องดีขึ้นจึงส่งผลให้ระดับความอยู่รอดของธุรกิจมีมากขึ้นด้วย

โครงการคนละครึ่ง

เป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจในตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์ในทิศทางบวกซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ สอดคล้องกับผลการสำรวจของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (2564) โดยเมื่อพิจารณาเป็นรายโครงการพบว่าโครงการคนละครึ่งเป็นมาตรการที่วิสาหกิจขนาดย่อม ขนาดย่อม และขนาดกลางได้รับประโยชน์มากที่สุด และจากการประเมินผลมาตรการคนละครึ่งภายใต้โครงการประเมินผลกระทบของโควิด-19 ต่อสังคมและเศรษฐกิจของ TDRI (2563) ได้รายงานผลการประเมินเอาไว้ว่าผู้ได้รับประโยชน์คือร้านค้าที่เข้าร่วมโครงการและประชาชนที่เข้าร่วมโครงการสามารถอธิบายได้ว่าการกระตุ้นเศรษฐกิจเกิดขึ้นจากคนที่เข้าร่วมโครงการจะมีรายได้มากขึ้นจากค่าใช้จ่ายที่รัฐช่วยออกแทนครึ่งหนึ่งซึ่งสามารถที่จะกระตุ้นให้เกิดการใช้จ่ายที่มากขึ้นเป็นผลดีทำให้ธุรกิจมียอดขายและรายได้เพิ่มขึ้นส่งผลต่อระดับความอยู่รอดของธุรกิจที่เพิ่มมากขึ้นด้วย

5.3. ข้อเสนอแนะ

5.3.1 ข้อเสนอแนะสำหรับการนำผลงานวิจัยนี้ไปใช้

ธุรกิจค้าปลีกไม่ควรยึดติดกับการทำธุรกิจในรูปแบบเดิม ควรมีการปรับเป็นการขายออนไลน์หรือการมองหาโมเดลธุรกิจใหม่ ๆ ตลอดจนต้องมีกระบวนการปรับโครงสร้างธุรกิจเพื่อลดต้นทุน สำหรับภาครัฐควรสนับสนุนมาตรการที่ช่วยลดค่าใช้จ่ายให้กับธุรกิจโดยเฉพาะค่าใช้จ่ายประจำ

5.3.2 ข้อเสนอแนะสำหรับการทำวิจัยครั้งต่อไป

ควรนำปัจจัยอื่น ๆ อย่างเช่น ปัจจัยส่วนผสมทางการตลาด ความพึงพอใจของผู้บริโภค ตลอดจนควรนำปัจจัยเรื่องค่าใช้จ่ายด้านเทคโนโลยีมาเข้ามาร่วมพิจารณาด้วย

บรรณานุกรม

- กิตติกร เรืองขำ, ยุวเรศ มาซอรี และ กิตติกาญจน์ กาญจนะคุหะ. (2564). กลยุทธ์การปรับตัวโดยใช้ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดภายใต้สถานการณ์ Covid 19 ธุรกิจร้านอาหารริบส์แมน อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา. *วารสารศิลปศาสตร์และอุตสาหกรรมบริการ*, 4(2), 748-760.
- กิริยา กุลกลการ อนันต์ ภาวสุทธิไพศิฐ และศุทธาภา นพวิญญวงค์ (2563). *ผลกระทบของ COVID-19 ต่อการส่งเสริมการมีงานทำ*. สำนักงานศูนย์วิจัยและให้คำปรึกษาแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- ฐิติมา ผลการตันสกุล และวิโรจน์ เกษภูาลักษณ์. (2558). กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจเสื้อผ้าแฟชั่นผ่านเครือข่ายสังคมออนไลน์. *สาขามนุษยศาสตร์สังคมศาสตร์และศิลปะ*, 8(3). E-Journal, Slipakorn University.
- ณัฐจารี กองสา. (2565). ผลกระทบจากวิกฤตโควิด-19 ที่มีต่อค่าใช้จ่ายด้านที่อยู่อาศัยของผู้ค้าอาหารในนิคมอุตสาหกรรมนวนครจังหวัดปทุมธานี ในช่วง พ.ศ.2563 – 2564. *สารศาสตร์*, 5(2), 332-344.
- ณัฐวดี หอมบุญยงค์. (2563). กลยุทธ์ทางการตลาดที่ส่งผลต่อการตัดสินใจของผู้บริโภคในการเลือกใช้บริการร้านอาหารฮาลาล อำเภอไชโย จังหวัดอ่างทอง. *วารสารวิทยาการจัดการปริทัศน์*, 24(2), 63-74.
- ณัฐวัฒน์ สิริพรวุฒิ. (2565). ความคิดเห็นต่อความสำเร็จนโยบายสาธารณะ: กรณีศึกษาโครงการคนละครึ่ง. *วารสารวิชาการมหาวิทยาลัยนอร์ทกรุงเทพ*, 11(2), 42-55.
- ดร.ชนิ ปารมี. (2550). *ผลกระทบการค้าชายแดนไทย-จีน (ตอนใต้) ที่มีผลต่อผู้ประกอบการนำเข้า-ส่งออกสินค้า กรณีศึกษา: อำเภอเชียงแสนและอำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย*. วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาการจัดการทั่วไป มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย.
- ตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์. (2565). *ประวัติตลาดนัดกลางคืนกรีนเวย์*. เข้าถึงเมื่อ 25 เมษายน 2565 (ออนไลน์) <https://www.greenwaynightmarket.com/>
- ธนาคาร SMEs. (2564). *ผลการสำรวจ SMEs ที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19)* เข้าถึงเมื่อ 25 เมษายน 2565 (ออนไลน์) https://www.sme.go.th/upload/mod_download/download-20210427095331.pdf

- ธนาคารแห่งประเทศไทย (2563). จะผ่อนชำระปกติ หรือ จะพักชำระหนี้ ในช่วงวิกฤติโควิด 19?. ค้นจาก https://www.bot.or.th/Thai/BOTMagazine/Pages/256302TheKnowledge_DebtInstallment.aspx
- ธนินท์รัฐ รัตนพงศ์ภิญโญ. (2561). กลยุทธ์การพัฒนาเพื่อความอยู่รอดและเติบโตของธุรกิจขนาด กลาง และขนาดย่อม (SMEs) ในเขตจังหวัดเพชรบุรี. คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- ธีรภัทร เจริญฤทธิ์ และ นฤกร ไชยสุขทักษิณ. (2562). การปรับตัวของผู้ประกอบการในสถานการณ์การระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) กรณีศึกษา ตลาดกิมหยง อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา. รายงานสืบเนื่องจากการประชุมวิชาการระดับชาติและนานาชาติ ด้านมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ ครั้งที่ 1 (TSU HUSOICON 2020).
- พงษ์ธร ธัญญสิริ. (2555) การเปิดรับข่าวสารและการเตรียมความพร้อมในการเข้าสู่ประชาคมอาเซียน ของกระทรวงยุติธรรม. กรุงเทพฯ: กระทรวงยุติธรรม.
- พรชวรณ สุขสมวัฒน์. (2565). ผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 และกลยุทธ์ทางรอดของธุรกิจบริการด้านอาหารและเครื่องดื่ม. วารสารวิทยาการจัดการปริทัศน์, 24(1), 163-172.
- มณิธร ภิรมณ (2564). กลยุทธ์การปรับตัวเพื่อความอยู่รอดในช่วงวิกฤติการแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนาของผู้ประกอบการธุรกิจในจังหวัดเชียงใหม่. คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่.
- ล้วน สายยศ และอังคณา สายยศ. (2543). เทคนิคการวิจัยทางการศึกษา. พิมพ์ครั้งที่3. กรุงเทพฯ: สุวีริยาสาส์น.
- วรพรรณ รัตนทรงธรรม และบงกช ตั้งจิระศิลป์ (2563). ปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจผลิตและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ขนาดเล็ก: กรณีศึกษาผู้ประกอบการชาวลำพูนในจังหวัดร้อยเอ็ด. วารสารบริหารธุรกิจอุตสาหกรรม, 2(2), 59-76.
- วิภา วังศิริกุล บงกช กมลเปรม ชูใบตะ หะยิมะ และโซเฟีย แวหะมะ. (2555). ผลกระทบการค้า ชายแดนไทย-มาเลเซีย กรณีศึกษาด้านศุลกากรสุโขทัย. คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์.
- สวลี วงศ์ไชยา (2560). อิทธิพลกลยุทธ์ธุรกิจและคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME). (วิทยานิพนธ์ ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต). คณะบริหารศาสตร์. มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี.

- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (2564) สํารวจ SMEs ที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019. ค้นจาก https://www.sme.go.th/upload/mod_download/download-20210427095331.pdf
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. (2556). รายงานฉบับสมบูรณ์โครงการศึกษาแนวทางการจัดทำดัชนีทางเศรษฐกิจของ SMEs. กรุงเทพฯ: สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.
- สิรภัทร พุดติ (2562). การศึกษาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อพฤติกรรมในการเลือกใช้บริการร้านค้าปลีกสมัยใหม่ของประชาชนในอำเภอบ้านโป่ง จังหวัดราชบุรี. (วิทยานิพนธ์ บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต). บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- สิริวิษัญญ์ จุไรรัตน์ และประจวบ ทองศรี. (2563). ผลกระทบการค้าชายแดนไทย – มาเลเซีย อำเภอเบตง จังหวัดยะลา ในช่วงวิกฤต Covid – 19 กรณีศึกษาด่านเบตง. รายงานสืบเนื่องจากการประชุมวิชาการระดับชาติและนานาชาติ ด้านมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ ครั้งที่ 2 (TSU HUSOiCON 2021) หน้า 111 - 118.
- Allianz Trade. (2021). *What are the advantages and disadvantages of expanding your business?* Retrieved from https://www.allianz-trade.com/en_global/news-insights/business-tips-and-trade-advice/advantages-and-disadvantages-of-expanding-a-business.html
- Best, R., & Kahn, J. V. (1996). *Education. Spirituality and the Whole Child*, London: Cassell, 17.
- Chakravarthy, B. S. (1982). Adaptation: A Promising Metaphor for Strategic Management. *The Academy of Management Review*, 7(1): 35-44.
- Chanakarn, C. (2021). *The survival of restaurants during covid-19 pandemic in Thailand* (Doctoral dissertation, Mahidol University).
- Dye Thomas R. (1982) *Understanding Public Policy*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Invest Northern Ireland (2023). *Invest in business Plan 2022 / 23: ‘Transitioning to a 10X Economy’*. ค้นจาก <https://www.investni.com/sites/default/files/2023-01/invest-northern-ireland-business-plan-2022-23-draft.pdf>

- Jovanovic, B. (1982). "Selection and the Evolution of Industry," *Econometrica, Econometric Society*, vol. 50(3), 649-670.
- Kenneth R. Andrews (1971), 'The Concept of Corporate Strategy', in *The Concept of Corporate Strategy, Homewood, IL: Dow Jones-Irwin*, pp. 18-46.
- McKee, D.O., Varadarajan, P.R. and Pride, W.M. (1989), "Strategic adaptability and firm performance: a market-contingent perspective". *Journal of Marketing*, 53(3), 21-35.
- Miles, R. and Snow, C.C. (1978). *Organizational Structure and Process*. New York: McGraw-Hill.
- Mintzberg, H. (1987). "The Strategy Concept I: Five Ps For Strategy." *California Management Review*, 30, 1. pp.21-30.
- Pratt, V. (2001). *Sharing Business Skills in Kenya. Center for International Private Enterprise*, Washington D.C., USA
- Roy, C. & Andrews, H. A. (1999). *The Roy's Adaptation Model. (2nd ed.)*, Stamford: Appleton & Lange.
- TDRI. (2563). *โครงการประเมินผลกระทบของโควิด-19 ต่อสังคมและเศรษฐกิจ*. ค้นจาก <https://tdri.or.th/nrct-covid-19/>

ภาคผนวก



**แบบสอบถามที่ใช้ในการศึกษาเรื่อง
ผลกระทบ การปรับตัว และปัจจัยที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของผู้ประกอบการในตลาดนัดกรีนเวย์
ในช่วงสถานการณ์ COVID - 19**

คำชี้แจงในการตอบแบบสอบถาม

1. แบบสอบถามฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาผลกระทบ การปรับตัว และปัจจัยที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของผู้ประกอบการในตลาดนัดกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์ COVID - 19 ซึ่งมีรายละเอียดของคำถามจำแนกได้ 6 ส่วน ได้แก่

ส่วนที่ 1 ลักษณะและข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 ผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาดนัดกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์ COVID - 19

ส่วนที่ 3 การปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัดกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์ COVID - 19

ส่วนที่ 4 การได้รับความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐของผู้ประกอบการในตลาดนัดกรีนเวย์ในช่วง
สถานการณ์ COVID - 19

ส่วนที่ 5 ความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการในตลาดนัดกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์ COVID - 19

ส่วนที่ 6 ข้อเสนอแนะ

2. โปรดตอบคำถามทุกข้อตามความเป็นจริง เพื่อเป็นประโยชน์ในการนำไปศึกษาผลกระทบ การปรับตัว และปัจจัยที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของผู้ประกอบการในตลาดนัดกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์ COVID - 19 ทั้งนี้ คำตอบของท่านจะถูกเก็บเป็นความลับและจะนำมาเพื่อใช้ประมวลผลทางวิชาการเท่านั้น

ส่วนที่ 1 ลักษณะและข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง : กรุณาทำเครื่องหมาย ☒ ลงใน ☐ ที่กำหนดให้หรือเติมข้อความให้สมบูรณ์

ประเภทของกิจการ

☐ 1) เสื้อผ้าแฟชั่น

☐ 2) อาหารและเครื่องดื่ม

☐ 3) เสื้อผ้าเด็ก

☐ 4) เครื่องประดับ

1. เพศ

☐ 1) ชาย

☐ 2) หญิง

2. อายุ ปี

3. ระดับการศึกษาสูงสุด

- ☐ 1) ไม่ได้ศึกษา ☐ 2) ประถมศึกษา
☐ 3) มัธยมศึกษาตอนต้น ☐ 4) มัธยมศึกษาตอนปลาย/ ปวช.
☐ 5) อนุปริญญา/ ปวส. ☐ 6) ปริญญาตรี ☐ 7) สูงกว่าปริญญาตรี

4. ระยะเวลาในการประกอบกิจการปี

5. รายได้จากการประกอบกิจการเฉลี่ยต่อเดือน

- ☐ 1) ต่ำกว่า 10,000 บาท ☐ 2) 10,000-20,000 บาท
☐ 3) 20,001-30,000 บาท ☐ 4) 30,001-40,000 บาท
☐ 5) 40,001-50,000 บาท ☐ 6) 50,001 บาทขึ้นไป

ส่วนที่ 2 ผลกระทบของผู้ประกอบการในตลาดนัดกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์ COVID - 19

คำชี้แจง : กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ตรงกับความเป็นจริงของท่าน

ธุรกิจของท่าน ผลกระทบในด้าน	ไม่ได้ผลกระทบ เลย หรือได้รับ ผลกระทบใน ระดับน้อยที่สุด (1%-20%) (1)	ได้รับผลกระทบ ในระดับน้อย (21%-40%) (2)	ได้รับผลกระทบ ในระดับปาน กลาง (41%- 60%) (3)	ได้รับผลกระทบ ในระดับมาก (61%-80%) (4)	ได้รับผลกระทบ ในระดับมาก ที่สุด (81%-100%) (5)
การลดลงของรายได้					
การลดลงของลูกค้า					
การลดลงของสภาพคล่องทางการเงิน					
การลดลงของการจ้างพนักงาน					
การลดค่าใช้จ่าย เช่น ค่าเช่า ค่าซ่อมบำรุง เป็นต้น					

ส่วนที่ 3 การปรับตัวของผู้ประกอบการในตลาดนัดกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์ COVID – 19

คำชี้แจง : กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ตรงกับความเป็นจริงของท่าน

วิธีการปรับตัวต่อการดำเนินธุรกิจของท่าน	ไม่ได้ปฏิบัติ/ ไม่ได้ทำ หรือ ได้ปฏิบัติ/ได้ทำ น้อยที่สุด (1)	ได้ปฏิบัติ /ได้ทำน้อย (2)	ได้ปฏิบัติ/ ได้ทำปานกลาง (3)	ได้ปฏิบัติ/ ได้ทำระดับมาก (4)	ได้ปฏิบัติ/ ได้ทำระดับมาก ที่สุด (5)
1) การหารายได้เพิ่มเติม					
1.1) หารายได้เสริมธุรกิจ					
1.2) ปรับใช้ให้บริการออนไลน์					
1.3) ขายสินทรัพย์บางส่วนเพื่อเสริมสภาพคล่อง					
2) การลดรายจ่ายของธุรกิจ					
2.1) เจรจากับเจ้าหนี้ขอพักชำระหนี้					
2.2) ลดจำนวนพนักงาน					
2.3) ปิดร้านเร็วขึ้น (เพื่อลดค่าใช้จ่าย)					
2.4) ลดค่าจ้างพนักงาน					
3) การเปลี่ยนวิธีดำเนินธุรกิจ					
3.1) มองหาโมเดลธุรกิจใหม่					
3.2) หาพันธมิตรธุรกิจรายใหญ่ช่วยพยุงธุรกิจ					
3.3) เปลี่ยนไปประกอบกิจการอื่น					

ส่วนที่ 4 การได้รับความช่วยเหลือจากมาตรการภาครัฐของผู้ประกอบการในตลาดนัดกรีนเวย์ในช่วง

สถานการณ์ COVID-19

คำชี้แจง : กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ตรงกับความเป็นจริงของท่าน

มาตรการที่ต้องการจากทางภาครัฐ ต่อการดำเนินธุรกิจของท่าน	ไม่ได้รับการ ช่วยเหลือ หรือ ได้รับการ ช่วยเหลือใน ระดับน้อยที่สุด (1)	ได้รับการ ช่วยเหลือใน ระดับน้อย (2)	ได้รับการ ช่วยเหลือใน ระดับปานกลาง (3)	ได้รับการ ช่วยเหลือใน ระดับมาก (4)	ได้รับการ ช่วยเหลือใน ระดับมากที่สุด (5)
1) การช่วยเหลือทางการเงิน					
1.1) มีการให้พักชำระหนี้/ผ่อนผันการชำระหนี้					
1.2) มีการให้สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำจากสถาบันการเงินของ รัฐ					
2) การลดค่าใช้จ่ายให้ธุรกิจ					
2.1) มีการลดค่าน้ำค่าไฟ					
2.2) มีการขยายกำหนดระยะเวลาเสียภาษี					
2.3) การลดเงินสมทบเข้ากองทุนประกันสังคม					
2.4) มีการคืนเงินภาษี					
3) การกระตุ้นการใช้จ่ายภาคประชาชน					
3.1) โครงการคนละครึ่ง					
3.2) โครงการช้อปดีมีคืน					

ส่วนที่ 5 ความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการในตลาดนัดกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์ COVID - 19

คำชี้แจง : กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน ☐ ที่กำหนดให้

กำไรสุทธิต่อเดือน (รายรับ-รายจ่ายทั้งหมด)

- ☐ 1) มีกำไรสุทธิน้อยกว่า ร้อยละ 5
- ☐ 2) มีกำไรสุทธิ ร้อยละ 5 - 7
- ☐ 3) มีกำไรสุทธิ ร้อยละ 8 - 10
- ☐ 4) มีกำไรสุทธิ ร้อยละ 11 - 15
- ☐ 5) มีกำไรสุทธิ มากกว่าร้อยละ 15

ส่วนที่ 6 ข้อเสนอแนะ

.....

.....



**แบบสัมภาษณ์ที่ใช้ในการศึกษาเรื่อง
ผลกระทบ การปรับตัว และปัจจัยที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของผู้ประกอบการในตลาดนัดกรีนเวย์
ในช่วงสถานการณ์ COVID - 19**

คำชี้แจงในการตอบแบบสัมภาษณ์

แบบสัมภาษณ์ฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาผลกระทบ การปรับตัว และปัจจัยที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของผู้ประกอบการในตลาดนัดกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์ COVID - 19 โปรดตอบคำถามทุกข้อตามความเป็นจริงเพื่อเป็นประโยชน์ในการนำไปศึกษาผลกระทบ การปรับตัว และปัจจัยที่ส่งผลต่อความอยู่รอดของผู้ประกอบการในตลาดนัดกรีนเวย์ในช่วงสถานการณ์ COVID - 19 ทั้งนี้คำตอบของท่านจะถูกเก็บเป็นความลับและจะนำมาเพื่อใช้ประมวลผลทางวิชาการเท่านั้น

ประเภทของกิจการ

- | | |
|--|---|
| ☐ 1) เสื้อผ้าแฟชั่น | ☐ 2) อาหารและเครื่องดื่ม |
| ☐ 3) เสื้อผ้าเด็ก | ☐ 4) เครื่องประดับ |

ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์ อายุ..... ปี
 ระดับการศึกษาสูงสุด.....ระยะเวลาในการประกอบกิจการ.....ปี
 สัมภาษณ์เมื่อวันที่ เดือน..... พ.ศ. สถานที่สัมภาษณ์
 เริ่มสัมภาษณ์เวลา..... ผู้สัมภาษณ์.....

ประเด็นคำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์

- 1) ท่านได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด 19 หรือไม่/อย่างไร
- 2) ท่านมีวิธีการปรับตัวอย่างไรบ้างเพื่อลด/ป้องกันผลกระทบจากสถานการณ์โควิด 19
- 3) ท่านมีความคิดเห็นอย่างไรต่อมาตรการการช่วยเหลือจากตลาดนัดในช่วงสถานการณ์โควิด 19
- 4) ท่านมีความคิดเห็นอย่างไรต่อมาตรการการช่วยเหลือจากภาครัฐในช่วงสถานการณ์โควิด 19
- 5) จากการปรับตัวของท่าน และจากมาตรการความช่วยเหลือของภาครัฐส่งผลต่อความอยู่รอดของธุรกิจของท่านหรือไม่ อย่างไร
- 6) นอกจากนี้ท่านคิดว่ามีปัจจัยใดอีกบ้างที่น่าจะช่วยให้ธุรกิจของท่านอยู่รอดได้จากสถานการณ์โควิด 19 และเพราะอะไร