

ผลกระทบของภาวะธำรงสภาพต่อผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและ
ขนาดย่อม ในจังหวัดเชียงใหม่ภายใต้สถานการณ์โควิด 19



ศศิวิมล วรพันธุ์

ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

สาขาวิชาบริหารธุรกิจ

มหาวิทยาลัยแม่โจ้

พ.ศ. 2565

ผลกระทบของภาวะธำรงสภาพต่อผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและ
ขนาดย่อม ในจังหวัดเชียงใหม่ภายใต้สถานการณ์โควิด 19



ศศิวิมล วรพันธุ์

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของความสมบูรณ์ของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

สาขาวิชาบริหารธุรกิจ

สำนักบริหารและพัฒนาระบบราชการ มหาวิทยาลัยแม่โจ้

พ.ศ. 2565

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยแม่โจ้

ผลกระทบของภาวะธำรงสภาพต่อผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและ
ขนาดย่อม ในจังหวัดเชียงใหม่ภายใต้สถานการณ์โควิด 19

ศศิวิมล วรพันธุ์

วิทยานิพนธ์นี้ได้รับการพิจารณาอนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของความสมบูรณ์ของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
สาขาวิชาบริหารธุรกิจ

พิจารณาเห็นชอบโดย

อาจารย์ที่ปรึกษา

อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปรีดา ศรีนฤวรรณ)

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.

อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กัญญพัทธ์วี กล่อมธงเจริญ)

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.

อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ภูษณิศา เตชเถกิง)

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.

ประธานอาจารย์ผู้รับผิดชอบหลักสูตร

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ภูษณิศา เตชเถกิง)

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.

สำนักบริหารและพัฒนาวิชาการรับรองแล้ว

(รองศาสตราจารย์ ดร.ญาณิน โอภาสพัฒนกิจ)

รองอธิการบดี

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.

ชื่อเรื่อง	ผลกระทบของภาวะธำรงสภาพต่อผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในจังหวัดเชียงใหม่ภายใต้สถานการณ์โควิด 19
ชื่อผู้เขียน	นางสาวศศิวิมล วรพันธุ์
ชื่อปริญญา	บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ
อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปรีดา ศรีนฤวรรณ

บทคัดย่อ

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม มีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทย จากสถานการณ์โควิด 19 ส่งผลกระทบอย่างมากต่อภาคธุรกิจ จึงจำเป็นต้องหาแนวทางเพื่อรับมือกับสถานการณ์วิกฤติที่เกิดขึ้น การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาผลกระทบของภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการต่อผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สาขาธุรกิจร้านอาหาร ในจังหวัดเชียงใหม่ภายใต้สถานการณ์โควิด 19 ใช้วิธีวิจัยแบบผสมผสาน โดยสัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านอาหารที่มีการปรับตัวและสามารถอยู่รอดได้ในสถานการณ์โควิด จำนวน 5 ท่าน วิเคราะห์โดยการจำแนกชนิดข้อมูลเพื่อพัฒนาแบบสอบถาม กลุ่มตัวอย่าง คือ ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สาขาธุรกิจร้านอาหาร ในจังหวัดเชียงใหม่ 250 ราย ใช้วิธีวิจัยเชิงปริมาณในการวิเคราะห์หองค์ประกอบ พบว่าภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ ประกอบด้วย 6 องค์ประกอบ ได้แก่ ความเข้มแข็ง ความมีไหวพริบ การมองโลกในแง่ดี การมีเครือข่ายสัมพันธ์ นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ จริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น วิเคราะห์โดยวิธีการถดถอยเชิงเส้น ผลการศึกษาพบว่าภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการส่งผลในเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน องค์ประกอบที่ส่งผลต่อการดำเนินงานที่เป็นตัวเงินมี 2 องค์ประกอบ คือ การมีเครือข่ายสัมพันธ์ จริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น องค์ประกอบที่ส่งผลต่อการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงินมี 4 องค์ประกอบ คือ ความมีไหวพริบ การมีเครือข่ายสัมพันธ์ นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ จริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น นอกจากนี้ยังค้นพบว่าในสถานการณ์โควิด 19 จริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่นส่งผลต่อการดำเนินงานมากที่สุด และการมองโลกในแง่ดีส่งผลในทิศทางลบต่อผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน ผลการศึกษาในครั้งนี้จะเป็นแนวทางในการปรับตัวให้กับร้านอาหารภาคธุรกิจ รวมทั้งการกำหนดนโยบายของภาครัฐเพื่อรับมือกับสถานการณ์วิกฤติที่เกิดขึ้น

คำสำคัญ : ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ, วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, โควิด-19, ผลการดำเนินงาน



Title	THE IMPACT OF ENTREPRENEURIAL RESILIENCE ON MICRO, SMALL AND MEDIUM ENTERPRISE PERFORMANCE IN CHIANG MAI DURING COVID-19 PANDEMIC
Author	Miss Sasiwimon Worapan
Degree	Master of Business Administration in Business Administration
Advisory Committee Chairperson	Assistant Professor Dr. Preeda Srinaruewan

ABSTRACT

Micro, Small and Medium Enterprise (MSME) have a significant role to play in a country. Restaurant is one of hardest-hit business by COVID-19 pandemic. The purpose of study was to investigate the impact of entrepreneurial resilience on micro, small and medium enterprise performance in Chiang Mai during COVID-19 pandemic. In this article, the mixed method research is separated into two approaches which are 1) typological analysis 2) confirmatory factor analysis and regression analysis. Data was collected through interviews with 5 restaurant operators and 250 MSME restaurant operators in Chiang Mai through the questionnaires. The results indicated that entrepreneurial resilience have 6 components (hardiness, resourcefulness, optimism, social connection, innovation and creativity, ethics and empathy). There are significantly positive effect between entrepreneurial resilience and financial and non-financial performance. Social connection, ethics and empathy affect financial performance. Resourcefulness, social connection, innovation and creativity, ethics and empathy affect to non-financial performance. However, there are significantly negative effect between optimism and financial performance. Way to enhance the resilience of small business owners and policy makers in order to ensure the sustainability of sme are suggested.

Keywords : Entrepreneurial Resilience, SMEs, COVID-19, SMEs Performance



กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้เสร็จสมบูรณ์ได้ด้วยความกรุณาของ ผศ.ดร.ปรีดา ศรีนฤวรรณ อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก ที่กรุณาให้คำปรึกษาและคำชี้แนะอันเป็นประโยชน์ต่อการทำวิทยานิพนธ์ในครั้งนี้ อีกทั้งยังให้ข้อคิด ข้อเสนอแนะและความช่วยเหลือต่าง ๆ ตลอดจนกรุณาตรวจสอบแก้ไขข้อผิดพลาดของวิทยานิพนธ์ ทำให้การศึกษาในครั้งนี้มีความถูกต้องและความสมบูรณ์ในเนื้อหา

ขอขอบพระคุณ ผศ. ดร. กัญญพัทธ์วี กล่อมธงเจริญ ผศ. ดร. ภูษณิศา เตชเถกิง อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม และ ผศ.ดร.ชุตินันต์ สะสอง ที่กรุณารับเป็นกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิในการสอบวิทยานิพนธ์ รวมถึงให้คำแนะนำและเสนอแนะแนวทางในการแก้ไขข้อบกพร่องในเนื้อหา ทำให้วิทยานิพนธ์มีความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น

ขอขอบพระคุณผู้ประกอบการร้านอาหารทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการให้ข้อมูล ทำให้การเก็บรวบรวมเป็นไปอย่างราบรื่น

นอกจากนี้ยังขอขอบพระคุณคณาจารย์คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ ทุกท่านที่ให้ความรู้ทางวิชาการด้านบริหารธุรกิจ ขอขอบคุณเจ้าหน้าที่คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ ที่คอยอำนวยความสะดวกในขั้นตอนต่าง ๆ ตลอดการศึกษา และที่ขาดไม่ได้คือกำลังใจจากครอบครัวและเพื่อนร่วมรุ่นบริหารธุรกิจ ปริญญาโท (MBA27) ที่เป็นกำลังใจในการทำงานตลอดมา

สุดท้ายนี้ หากวิทยานิพนธ์ฉบับนี้มีข้อผิดพลาดประการใด ผู้เขียนขออภัยเป็นอย่างสูงในข้อผิดพลาดนั้น และขอน้อมรับไว้แต่เพียงผู้เดียว

ศศิวิมล วรพันธุ์

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ค
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ช
สารบัญ.....	ซ
สารบัญตาราง.....	๗
สารบัญภาพ	๓
บทที่ 1 บทนำ	1
1. ที่มาและความสำคัญ.....	1
2. วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	7
3. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	7
4. ขอบเขตของงานวิจัย	7
5. นิยามศัพท์.....	8
บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	10
1. แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง	10
1.1 แนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (MSME).....	10
1.1.1 วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (MSME).....	10
1.1.2 ข้อมูลวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (MSME) ของ จ.เชียงใหม่.....	13
1.1.3 สถานการณ์วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (MSME) สาขาธุรกิจร้านอาหาร ของ จ.เชียงใหม่	15
1.2 ทฤษฎีเกี่ยวกับภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ (entrepreneurial resilience)....	19
1.2.1 การจัดการภาวะวิกฤติ (crisis management).....	19

1.2.2	ภาวะธำรงสภาพ (Resilience).....	20
1.2.3	ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ (entrepreneurial resilience)	23
1.2.4	องค์ประกอบของภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ.....	24
1.3	ทฤษฎีเกี่ยวกับการวัดผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (MSME Performance).....	28
1.3.1	ผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน (finance).....	28
1.3.2	ผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นเป็นตัวเงิน (non-finance)	29
2.	งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	33
3.	กรอบแนวคิดในการวิจัย	43
4.	สมมติฐานในการวิจัย.....	44
บทที่ 3	วิธีการดำเนินวิจัย.....	45
1.	สถานที่ดำเนินวิจัย	46
2.	ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	46
3.	เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	47
4.	การทดสอบคุณภาพของเครื่องมือ.....	48
4.1	การทดสอบความตรง (validity test).....	48
4.2	การทดสอบความเชื่อมั่น (reliability test).....	49
5.	การเก็บรวบรวมข้อมูล	50
6.	การวิเคราะห์ข้อมูล	51
6.1	การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ	51
6.2	การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ	52
6.2.1	การวิเคราะห์โดยใช้สถิติพรรณนา (descriptive statistic).....	52
6.2.2	การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (confirmatory factor analysis).....	53
6.2.3	การวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ (multiple regression analysis).....	55

บทที่ 4 ผลการศึกษา.....	64
1. การสังเคราะห์ปัจจัยย่อยภาวะอำนาจสภาพของผู้ประกอบการ	65
1.1 ข้อมูลพื้นฐานและการปรับตัวของผู้ประกอบการในสถานการณ์โควิด 19	65
1.2 ผลการสัมภาษณ์เกี่ยวกับภาวะอำนาจสภาพของผู้ประกอบการ	66
1.2.1 ความเข้มแข็ง (hardiness)	66
1.2.2 ความมีไหวพริบ (Resourcefulness)	67
1.2.3 การมองโลกในแง่ดี (optimism)	68
1.2.4 การมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social connection)	69
1.2.5 นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ (innovation and creative).....	69
1.2.6 ความเป็นผู้นำ (leadership).....	70
1.2.7 จริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น (ethics and empathy).....	71
2. การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ	74
2.1 ตำแหน่ง	75
2.2 เพศ	75
2.3 อายุ.....	75
2.4 สถานภาพ	76
2.5 ระดับการศึกษา.....	76
2.6 อายุของกิจการ.....	76
2.7 ขนาดของวิสาหกิจ	77
2.8 สัดส่วนยอดขายของร้านอาหาร.....	77
2.9 ระดับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด	78
2.10 ระดับการปรับตัวของร้านอาหาร	78
2.11 การปรับตัวด้านส่วนประสมทางการตลาด	78
3. การวิเคราะห์ข้อมูลองค์ประกอบภาวะอำนาจสภาพของผู้ประกอบการ.....	79

3.1	ความเข้มแข็ง (hardiness).....	80
3.2	ความมีไหวพริบ (resourcefulness).....	81
3.3	การมองโลกในแง่ดี (optimism).....	83
3.4	การมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social connection).....	84
3.5	นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ (innovation and creativity)	85
3.6	ความเป็นผู้นำ (leadership).....	87
3.7	จริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น (ethics and empathy).....	88
4.	การวิเคราะห์ข้อมูลผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม	89
4.1	ผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน (finance).....	90
4.2	ผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน (non-finance).....	91
4.2.1	ความสามารถด้านผลิตภาพ (productivity)	91
4.2.2	ความสามารถด้านการปรับตัว (adaptability).....	92
4.2.3	ความสามารถในการปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ (flexibility).....	94
5.	การวิเคราะห์องค์ประกอบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ	95
5.1	การตรวจสอบความเหมาะสมในการวิเคราะห์องค์ประกอบ.....	95
5.2	การตรวจสอบค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร	96
5.3	การสกัดองค์ประกอบ (factor extraction) ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ	97
5.4	การหมุนแกนและจัดกลุ่มองค์ประกอบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ	98
6.	การวิเคราะห์ผลกระทบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการต่อผลการดำเนินงาน	106
6.1	การตรวจสอบข้อตกลงเบื้องต้นของการวิเคราะห์ถดถอยเชิงเส้น	106
6.1.1	ข้อตกลงเกี่ยวกับระดับของตัวแปรที่ใช้ในการวิเคราะห์	107
6.1.2	ข้อตกลงเกี่ยวกับการแจกแจงของประชากร (normality).....	107
6.1.3	ข้อตกลงเกี่ยวกับความเป็นเส้นตรง (linearity)	107

6.1.4	ข้อตกลงเกี่ยวกับความคงที่ของค่าความคลาดเคลื่อน (homoscedasticity)	108
6.1.5	ข้อตกลงเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระ (X) กับตัวแปรตาม (Y) (correlation)	109
6.1.6	ข้อตกลงเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระ (X) กับตัวแปรอิสระ (X) (multicollinearity)	110
6.2	ผลการวิเคราะห์ถดถอยเชิงเส้น	112
6.2.1	ผลกระทบของภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการต่อการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน	113
6.2.2	ผลกระทบของภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการต่อผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน	116
บทที่ 5	สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ	120
1.	สรุปผลการศึกษา	121
1.1	สรุปผลการสังเคราะห์ปัจจัยย่อยภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ	121
1.2	สรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไป ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ และผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม	122
1.3	สรุปผลการวิเคราะห์องค์ประกอบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ	124
1.4	สรุปผลการศึกษาผลกระทบภาวะธำรงสภาพต่อผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม	124
2.	อภิปรายผล	126
3.	ข้อค้นพบ	129
4.	ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย	131
4.1	ประโยชน์เชิงวิชาการ	131
4.2	ประโยชน์เชิงการนำไปใช้	132
5.	ข้อจำกัดของการศึกษา	133
6.	ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งถัดไป	133

ภาคผนวก..... 134

บรรณานุกรม..... 142

ประวัติผู้วิจัย..... 150



สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 1	1
ตารางที่ 2	2
ตารางที่ 3	3
ตารางที่ 4	5
ตารางที่ 5	11
ตารางที่ 6	12
ตารางที่ 7	14
ตารางที่ 8	16
ตารางที่ 9	18
ตารางที่ 10	24
ตารางที่ 11	25
ตารางที่ 12	28
ตารางที่ 13	31
ตารางที่ 14	37
ตารางที่ 15	47
ตารางที่ 16	50
ตารางที่ 17	55
ตารางที่ 18	58
ตารางที่ 19	60

ตารางที่ 20 การวิเคราะห์คำหลักและกลุ่มคำเพื่อจัดองค์ประกอบภาวะอ้างสภาพของผู้ประกอบการ	72
ตารางที่ 21 สรุปลองค์ประกอบของภาวะอ้างสภาพจากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องและการสัมภาษณ์	73
ตารางที่ 22 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามตำแหน่ง	75
ตารางที่ 23 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามเพศ	75
ตารางที่ 24 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอายุ	75
ตารางที่ 25 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามสถานภาพ	76
ตารางที่ 26 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามระดับการศึกษา	76
ตารางที่ 27 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอายุของกิจการ	77
ตารางที่ 28 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามขนาดของวิสาหกิจ	77
ตารางที่ 29 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามสัดส่วนยอดขายของร้านอาหาร	77
ตารางที่ 30 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกกระดับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด	78
ตารางที่ 31 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามระดับการปรับตัวของร้านอาหาร	78
ตารางที่ 32 ระดับการปรับตัวด้านส่วนประสมทางการตลาดของร้านอาหารในสถานการณ์โควิด	79
ตารางที่ 33 ระดับความสอดคล้องของคุณลักษณะผู้ประกอบการตามกรอบแนวคิดภาวะอ้างสภาพ	80
ตารางที่ 34 ระดับความสอดคล้องของภาวะอ้างสภาพของผู้ประกอบการ ด้านความเข้มแข็ง	80
ตารางที่ 35 ระดับความสอดคล้องของภาวะอ้างสภาพของผู้ประกอบการ ด้านความมีไหวพริบ	82
ตารางที่ 36 ระดับความสอดคล้องของภาวะอ้างสภาพของผู้ประกอบการ ด้านการมองโลกในแง่ดี	83
ตารางที่ 37 ระดับความสอดคล้องของภาวะอ้างสภาพของผู้ประกอบการ ด้านการมีเครือข่ายสัมพันธ์	85
ตารางที่ 38 ระดับความสอดคล้องของภาวะอ้างสภาพของผู้ประกอบการ ด้านนวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์	86
ตารางที่ 39 ระดับความสอดคล้องของภาวะอ้างสภาพของผู้ประกอบการ ด้านความเป็นผู้นำ	87

ตารางที่ 40 ระดับความสอดคล้องของภาวะอ้างสภาพของผู้ประกอบการ ด้านจริยธรรมและการ เข้าใจความรู้สึกผู้อื่น	88
ตารางที่ 41 สรุปผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม	89
ตารางที่ 42 สรุปผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน (finance).....	90
ตารางที่ 43 สรุปผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน ด้านความสามารถด้านผลิตภาพ (productivity).....	91
ตารางที่ 44 สรุปผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน ด้านความสามารถด้านการปรับตัว (adaptability)	93
ตารางที่ 45 สรุปผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน ด้านการปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ (flexibility)	94
ตารางที่ 46 ผลการทดสอบค่า KMO และ Bartlett's test of Sphericity.....	96
ตารางที่ 47 แสดงค่าความร่วมกัน (communalities) ของตัวแปร.....	97
ตารางที่ 48 แสดงค่าสถิติสำหรับแต่ละ factor ก่อนและหลังสกัดปัจจัย	98
ตารางที่ 49 สรุปผลการวิเคราะห์องค์ประกอบ (factor analysis).....	99
ตารางที่ 50 ความหมายและสัญลักษณ์ของตัวแปรจากการวิเคราะห์องค์ประกอบ	101
ตารางที่ 51 สรุปผลการตรวจสอบข้อตกลงเกี่ยวกับการแจกแจงประชากร (normality).....	107
ตารางที่ 52 สรุปผลการตรวจสอบข้อตกลงเกี่ยวกับความเป็นเส้นตรง (linearity).....	108
ตารางที่ 53 สรุปผลการตรวจสอบข้อตกลงเกี่ยวกับความคงที่ของค่าคลาดเคลื่อน (homoskedasticity).....	109
ตารางที่ 54 สรุปผลการตรวจสอบข้อตกลงเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร (correlation)	110
ตารางที่ 55 สรุปผลการตรวจสอบข้อตกลงเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร (multicollinearity).....	111
ตารางที่ 56 ผลการวิเคราะห์ถดถอยอย่างง่าย ภาวะอ้างสภาพของผู้ประกอบการต่อผลการ ดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน	113
ตารางที่ 57 ผลการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ องค์ประกอบภาวะอ้างสภาพของผู้ประกอบการต่อผล การดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน โดยวิธี Enter	114

ตารางที่ 58 ผลการวิเคราะห์ถดถอยอย่างง่าย ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการต่อผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน.....	116
ตารางที่ 59 ผลการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการต่อผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน โดยวิธี Enter.....	117
ตารางที่ 60 สรุปลองค์ประกอบของภาวะธำรงสภาพจากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องและการสัมภาษณ์	121
ตารางที่ 61 ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการและผลการดำเนินงานของวิสาหกิจฯ.....	123
ตารางที่ 62 สรุปลองค์ประกอบหลักและตัวแปรย่อยของภาวะธำรงสภาพ	124
ตารางที่ 63 ตารางสรุปผลกระทบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการต่อผลการดำเนินของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม	125



สารบัญภาพ

หน้า

ภาพที่ 1 จำนวน MSME และการจ้างงาน 5 อันดับแรก จำแนกตามหมวดธุรกิจ พ.ศ. 2563	13
ภาพที่ 2 จำนวน MSME และการจ้างงาน 5 อันดับแรก จำแนกตามหมวดธุรกิจ จ.เชียงใหม่	15
ภาพที่ 3 ผลประกอบการของบริษัทที่ผ่านวิกฤตมาในอดีต ในมิติของรายได้และผลกำไร	19
ภาพที่ 4 กรอบแนวคิดภาวะธำรงสภาพของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม	23
ภาพที่ 5 กรอบแนวคิดผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม	33
ภาพที่ 6 กรอบแนวคิดของงานวิจัย	43
ภาพที่ 7 การออกแบบการวิจัยแบบผสมผสาน	45
ภาพที่ 8 ผลการดำเนินงานของร้านอาหารในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ในมิติของยอดขายและกำไร 90	90
ภาพที่ 9 แผนภาพแสดงความสัมพันธ์ของตัวแปรต้นและตัวแปรตาม	105
ภาพที่ 10 แผนภาพแสดงผลกระทบของภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการต่อผลการดำเนินงาน	126

บทที่ 1

บทนำ

1. ที่มาและความสำคัญ

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Micro Small and Medium Enterprise : MSME) มีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ ในอดีตนิยามของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ดูจากการใช้จำนวนการจ้างงานและมูลค่าสินทรัพย์ถาวรเป็นเกณฑ์ แต่เมื่อประเทศพัฒนาเข้าสู่เศรษฐกิจ 4.0 วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีการใช้เทคโนโลยีมากขึ้นแทนการจ้างงานทำให้รูปแบบธุรกิจเปลี่ยนไป เช่น บางกิจการมีการจ้างงานไม่ถึง 10 คน แต่สร้างรายได้เกือบ 1,000 ล้านบาทต่อปี จึงมีการกำหนดนิยามใหม่ เมื่อวันที่ 7 มกราคม 2563 ราชกิจจานุเบกษาได้ประกาศกฎกระทรวง กำหนดลักษณะของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2562 ส่งผลให้การกำหนดคุณลักษณะของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม หรือ Micro Small and Medium Enterprise : MSME เปลี่ยนแปลงนับตั้งแต่ปี 2563 เป็นต้นไปโดยใช้จำนวนการจ้างงานและรายได้เป็นเกณฑ์ ซึ่งสอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบันที่ขนาดของวิสาหกิจและโครงสร้างทางธุรกิจเปลี่ยนแปลงไป ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 1 นิยามใหม่ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ประเภท กิจการ	วิสาหกิจขนาดย่อม				วิสาหกิจขนาดกลาง	
	วิสาหกิจรายย่อย (Micro)		วิสาหกิจขนาดย่อม (Small)		(Medium)	
	รายได้ต่อปี (ล้านบาท)	การจ้างงาน (คน)	รายได้ต่อปี (ล้านบาท)	การจ้างงาน (คน)	รายได้ต่อปี (ล้านบาท)	การจ้างงาน (คน)
การผลิต	ไม่เกิน 1.8	ไม่เกิน 5	ไม่เกิน 100	ไม่เกิน 50	เกิน 100 - 500	เกิน 50 - 200
บริการ/ ค้าส่ง/ค้าปลีก	ไม่เกิน 1.8	ไม่เกิน 5	ไม่เกิน 500	ไม่เกิน 30	เกิน 50 - 300	เกิน 30 - 100

ที่มา : กฎกระทรวงกำหนดลักษณะของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2562

หากพิจารณาตามโครงสร้างผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) จำแนกตามขนาดของวิสาหกิจ ในปี 2563 พบว่าวิสาหกิจขนาดใหญ่มีส่วนถึงร้อยละ 59.2 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมทั้งประเทศ แต่แนวโน้มสัดส่วนต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมค่อย ๆ ลดลง ในขณะที่ผลิตภัณฑ์มวลรวมของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม มีมูลค่า 5,376,066 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 34.2 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมทั้งประเทศ ซึ่งลดลงจากปี 2562 เนื่องจากสถานการณ์โควิด-19 แต่ในภาพรวมถือว่ามีส่วนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตลอดระยะเวลา 5 ปีที่ผ่านมา (พ.ศ. 2559 – 2563) นอกจากนี้ยังมีอัตราการเติบโตสูงกว่าภาพรวมของผลิตภัณฑ์มวลรวมประเทศ นอกจากนี้วิสาหกิจขนาดกลางและ

ขนาดย่อม ยังมีบทบาทสำคัญต่อการจ้างงานของประเทศ โดยจำนวนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม มีทั้งสิ้น 3,134,422 ราย คิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 99.54 ของวิสาหกิจทั่วประเทศ มีอัตราการขยายตัว 0.95% ก่อให้เกิดการจ้างงาน 12,714,916 คน คิดเป็นสัดส่วน 71.70 ของการจ้างงานทั้งหมด (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2564)

ตารางที่ 2 สัดส่วนผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ จำแนกตามขนาดวิสาหกิจ พ.ศ. 2559-2563

ปี พ.ศ.	2559	2560	2561	2562	2563
สัดส่วนมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ จำแนกตามขนาดวิสาหกิจ (ร้อยละ)					
ประเทศ	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
วิสาหกิจขนาดใหญ่ (LE)	61.2	60.1	59.6	59.1	59.2
วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (MSME)	32.8	34.0	34.5	35.0	34.2
• วิสาหกิจรายย่อย (Micro)	2.7	3.3	2.8	2.9	2.6
• วิสาหกิจขนาดย่อย (SE)	14.4	14.4	15.1	15.2	14.6
• วิสาหกิจขนาดกลาง (ME)	15.7	16.2	16.7	17.0	17.0
วิสาหกิจอื่น ๆ	6.0	5.9	5.8	5.9	5.9
อัตราการขยายตัวของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ จำแนกตามขนาดวิสาหกิจ (ร้อยละ)					
ประเทศ	3.4	4.2	4.2	2.3	-6.1
วิสาหกิจขนาดใหญ่ (LE)	2.9	3.1	3.9	2.5	-5.0
วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (MSME)	5.7	7.1	5.5	3.1	-9.1
• วิสาหกิจรายย่อย (Micro)	-7.8	26.6	4.9	8.9	-15.8
• วิสาหกิจขนาดย่อย (SE)	7.0	3.8	7.9	0.9	-9.8
• วิสาหกิจขนาดกลาง (ME)	7.3	6.7	3.4	3.9	-7.0
วิสาหกิจอื่น ๆ	0.4	0.8	1.5	1.4	1.7

ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2564

จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (โควิด-19) สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (2564) ได้คาดการณ์ว่าเศรษฐกิจไทยจะหดตัวอย่างรุนแรงที่สุดนับตั้งแต่วิกฤติเศรษฐกิจปี 2540 โดยในไตรมาสที่ 2 ปี 2563 ซึ่งเป็นช่วงที่เกิดการแพร่ระบาดอย่างรุนแรง ผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศปรับตัวลดลงร้อยละ 12.1 ส่งผลให้แนวโน้มเศรษฐกิจไทยตลอดทั้งปี 2563 ปรับตัวลดลง การหดตัวของเศรษฐกิจดังกล่าวนำไปสู่ปัญหาสภาพคล่องของธุรกิจและความเสี่ยงในการปิดกิจการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งภาคบริการ ภาคการท่องเที่ยว และกลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีความเปราะบางและมีความสามารถในการรองรับความเสี่ยงได้น้อยกว่าธุรกิจขนาดใหญ่ จากตารางที่ 3 จะเห็นได้ว่าผลิตภัณฑ์มวลรวมของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ปรับตัวลดลงร้อยละ 17.1 ในไตรมาสที่ 2/2563 และยังคงลดลงอย่าง

ต่อเนื่องจากสถานการณ์ความไม่แน่นอนของการแพร่ระบาด เมื่อจำแนกตามสาขาธุรกิจ พบว่าธุรกิจที่พักรวมและบริการด้านอาหารได้รับผลกระทบมากที่สุด โดยผลิตภัณฑ์มวลรวมปรับตัวลดลงถึงร้อยละ 48.6 ในไตรมาสที่ 2/2563 และยังไม่สามารถฟื้นตัวได้จนกระทั่งในไตรมาสที่ 1/2564 ผลิตภัณฑ์มวลรวมของธุรกิจที่พักรวมและบริการด้านอาหารยังคงลดลงร้อยละ 35.5 จากการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ระลอกที่ 2 ตั้งแต่ปลายเดือนธันวาคม 2563 แม้ว่าสถานการณ์จะเริ่มดีขึ้นในช่วงไตรมาสที่ 2/2564 จากการคลายมาตรการล็อกดาวน์ มาตรการกระตุ้นการใช้จ่ายของประชาชน รวมทั้งการฉีดวัคซีนของประชากร แต่การแพร่ระบาดระลอกที่ 3 ของไวรัสสายพันธุ์เดลต้าซึ่งรวดเร็วและรุนแรงตั้งแต่ช่วงปลายเดือนมีนาคม 2564 ส่งผลต่อการฟื้นตัวของธุรกิจที่พักรวมและบริการด้านอาหารในช่วงไตรมาสที่ 3/2564 อย่างเห็นได้ชัด แรงกดดันดังกล่าวส่งผลให้ในไตรมาสที่ 2/2563 ซึ่งเป็นช่วงที่เกิดการแพร่ระบาดอย่างรุนแรงมีจำนวนผู้ว่างงานเพิ่มมากขึ้นถึง 0.75 ล้านคน มีสาเหตุมาจากการเลิก/หยุด/ปิดกิจการถึงร้อยละ 58.7 และเป็นแรงงานในภาคบริการสูงถึงร้อยละ 55.4

ตารางที่ 3 อัตราการขยายตัวของ GDP MSME จำแนกตามสาขาธุรกิจ พ.ศ. 2562 – Q3/2564

กิจกรรมทางเศรษฐกิจ	Q1/63	Q2/63	Q3/63	Q4/63	2563	Q1/64	Q2/64	Q3/64	9M/2564
เกษตรกรรม การป่าไม้ และการประมง	-4.1	3.1	5.3	6.8	2.7	7.9	8.5	11.0	9.0
การทำเหมืองแร่และเหมืองหิน	9.1	-7.9	-1.2	-3.9	-1.0	1.6	11.7	-3.7	3.0
การผลิต	-6.1	-17.9	-8.9	-4.4	-9.2	-2.7	12.6	-5.1	1.1
ไฟฟ้า ก๊าซ ไอน้ำ และระบบปรับอากาศ	-7.9	-20.6	-17.7	-21.2	-16.8	-6.1	4.1	0.6	-0.6
การจัดหาน้ำ การจัดการและบำบัดน้ำเสีย	16.7	14.2	14.1	17.9	15.7	1.6	9.1	7.9	6.3
การก่อสร้าง	-9.8	7.1	10.3	-0.7	1.8	12.2	3.4	-4.5	3.2
การขายส่งและการขายปลีก	4.5	-10.1	-5.3	-2.3	-2.9	3.0	11.1	8.7	7.1
การขนส่งและสถานที่เก็บสินค้า	-34.8	-56.3	-46.2	-45.5	-45.4	-18.6	10.0	-2.0	-5.9
ที่พักแรมและบริการด้านอาหาร	-21.4	-48.6	-37.7	-33.5	-35.0	-35.5	14.6	-18.8	-17.3
ข้อมูลข่าวสารและการสื่อสาร	-6.2	-6.5	-6.2	-5.4	-6.1	-6.0	-5.0	-4.0	-5.0
กิจกรรมทางการเงินและการประกันภัย	38.2	34.7	34.6	36.9	36.0	36.6	35.7	36.8	36.4
กิจกรรมอสังหาริมทรัพย์	2.4	1.6	2.1	1.9	2.0	14.6	15.2	12.8	14.2
กิจกรรมทางวิชาชีพ วิทยาศาสตร์ และเทคนิค	4.8	-6.0	-5.0	-4.4	-2.8	-11.4	-8.0	-13.2	-10.9
กิจกรรมการบริหารและการบริหารสนับสนุน	9.4	-13.0	-8.0	-5.2	-4.2	0.0	15.3	10.9	8.1
การศึกษา	16.1	15.3	17.8	18.0	16.8	13.5	12.8	12.6	13.0
กิจกรรมด้านสุขภาพและงานสังคมสงเคราะห์	39.8	31.2	36.1	47.1	38.9	31.9	37.7	38.9	36.1
ศิลปะ ความบันเทิง และนันทนาการ	22.7	-39.2	6.5	4.7	-0.5	-2.7	103.9	-4.5	17.4
กิจกรรมบริการด้านอื่นๆ	8.1	-5.9	1.4	1.2	1.3	-2.7	0.9	-5.5	-2.6
กิจกรรมการจ้างงานในครัวเรือนส่วนบุคคล	3.5	-3.0	3.1	3.6	1.8	-1.3	5.0	-3.4	0.0
รวม	-3.6	-17.1	-9.2	-7.1	-9.1	-2.5	12.5	0.2	2.9

ที่มา : สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ณ 15 พฤศจิกายน 2564

(สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2564)

จังหวัดเชียงใหม่มีวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม 101,623 ราย อยู่ในสาขาธุรกิจบริการที่พักรวมและบริการด้านอาหาร 10,757 ราย สูงเป็นอันดับ 3 ของประเทศ ก่อให้เกิดการจ้างงาน 34,414 ราย สูงเป็นอันดับ 5 ของประเทศ (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2564) นอกจากนี้จังหวัดเชียงใหม่ยังเป็นจังหวัดที่ได้รับความนิยมจากนักท่องเที่ยวเป็นลำดับต้น ๆ ผลิตภัณฑ์มวลรวมของจังหวัดเชียงใหม่ 65% มาจากภาคการท่องเที่ยวและบริการ จากสถานการณ์

การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 จึงทำให้จังหวัดเชียงใหม่ได้รับผลกระทบอย่างมาก เนื่องจากเศรษฐกิจของจังหวัดพึ่งพาภาคการท่องเที่ยวและบริการเป็นหลัก ทั้งนี้ หอการค้าจังหวัดเชียงใหม่ ได้ประเมินว่าผลิตภัณฑ์มวลรวมของจังหวัดเชียงใหม่ที่มีมูลค่าประมาณ 2.3 แสนล้านบาท มาจากภาคการท่องเที่ยวและบริการประมาณปีละ 1.2 แสนล้านบาท ทำให้นับตั้งแต่เดือนมีนาคม 2563 จังหวัดเชียงใหม่สูญเสียรายได้ส่วนนี้ไปแล้วประมาณเดือนละ 1 หมื่นล้านบาท ส่งผลต่อภาพรวมเศรษฐกิจของปี 2563 โดยเฉพาะสาขาบริการด้านการท่องเที่ยวหดตัวอย่างรุนแรง นักท่องเที่ยวชาวไทยลดลง 29.23% คงเหลือ 5.4 ล้านคน นักท่องเที่ยวต่างประเทศลดลง 83.75% คงเหลือ 564,736 คน ทำให้รายได้ลดลงถึง 54.96% เหลือเพียง 49,841 ล้านบาท (กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา, 2563) วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในจังหวัดเชียงใหม่ ที่เกี่ยวเนื่องกับภาคการท่องเที่ยวจึงเป็นกลุ่มที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ดังกล่าวอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

ธุรกิจร้านอาหารเป็นหนึ่งในธุรกิจที่ได้รับผลกระทบอย่างมาก เนื่องจากการชะลอตัวของชาวต่างชาติที่เดินทางเข้ามาในประเทศไทย ส่งผลกระทบต่อค่าใช้จ่ายด้านการบริโภคอาหารที่มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 15 ของมูลค่าการใช้จ่ายของนักท่องเที่ยวต่างชาติทั้งหมดที่เดินทางมาท่องเที่ยวในประเทศไทย อีกทั้งธุรกิจร้านอาหารยังได้รับผลกระทบทั้งทางตรงและทางอ้อมจากกำลังซื้อที่ลดลงของผู้บริโภคในประเทศและพฤติกรรมกรรมการบริโภคที่เปลี่ยนไป (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 2563) นอกจากนี้การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ระลอกที่ 3 ช่วงเดือนเมษายน 2564 จังหวัดเชียงใหม่ได้ถูกจัดให้เป็น 1 ใน 6 จังหวัดพื้นที่ควบคุมสูงสุดและเข้มงวด (สีแดง) ภาครัฐจึงออกมาตรการยกระดับการป้องกันในเขตพื้นที่สีแดง โดยให้ร้านอาหารเปิดบริการได้ถึงเวลา 21.00 น. และอนุญาตให้ซื้อแบบนำกลับเท่านั้น ถึงแม้ในช่วงเดือน พฤษภาคม 2564 จะมีมาตรการผ่อนคลาโดยร้านอาหารเปิดได้ถึงเวลา 23.00 น. และสามารถนั่งรับประทานในร้านได้ แต่การปรับเปลี่ยนมาตรการบ่อยครั้งตลอด 1 ปีที่ผ่านมาของภาครัฐส่งผลต่อการบริหารจัดการต้นทุนของผู้ประกอบการร้านอาหารทั้งในเรื่องของการบริหารวัตถุดิบ ค่าเช่าสถานที่ ค่าจ้างพนักงาน ถึงแม้ผู้ประกอบการร้านอาหารจะปรับตัวโดยการใช้บริการผ่านแอปพลิเคชันส่งอาหาร แต่ก็ส่งผลทั้งกับผู้ซื้อที่ต้องจ่ายเงินเพิ่มขึ้นจากราคาปกติ ส่วนผู้ขายก็ต้องถูกหักค่าส่วนแบ่งและค่าคอมมิชชัน (นายกสมาคมร้านอาหารและสถานบันเทิงเชียงใหม่, 2564) สถานการณ์ดังกล่าวส่งผลกระทบเป็นลูกโซ่ต่อการเลิกจ้างและการปิดกิจการของร้านอาหาร ทั้งนี้ แรงงานในธุรกิจที่พักแรมและบริการด้านอาหารมีจำนวนสูงเป็นอันดับ 3 ของจังหวัดเชียงใหม่ โดยในปี พ.ศ. 2562 ธุรกิจที่พักแรมและบริการด้านอาหารที่อยู่ในระบบประกันสังคมมีจำนวน 2,479 แห่ง ลดลงเหลือ 2,351 แห่ง ในปี พ.ศ. 2563 แรงงานในไตรมาสที่ 1/2563 มีจำนวน 81,928 คน ลดลงเหลือ 78,242 คน ในไตรมาสที่ 4/2563 (สำนักงานแรงงานจังหวัดเชียงใหม่, 2564)

ตารางที่ 4 จำนวนแรงงาน จำนวนการเลิกกิจการ และจำนวนการเลิกจ้างงาน ของธุรกิจที่พักแรม และบริการด้านอาหาร จ.เชียงใหม่ พ.ศ. 2562 - 2563

รายการ	ปี พ.ศ. 2562			ปี พ.ศ. 2563		
	จำนวน แรงงาน (คน)	จำนวนการ เลิกกิจการ (แห่ง)	จำนวนการ เลิกจ้าง (คน)	จำนวน แรงงาน (คน)	จำนวน การเลิก กิจการ (แห่ง)	จำนวน การเลิก จ้าง (คน)
ไตรมาสที่ 1	75,576	5	26	81,928	14	61
ไตรมาสที่ 2	87,982	13	27	62,997	6	56
ไตรมาสที่ 3	75,996	1	1	62,997	5	10
ไตรมาสที่ 4	71,060	4	5	78,242	2	5
รวม	-	23	59	-	27	132

หมายเหตุ : จำนวนแรงงาน หมายถึง จำนวนแรงงานในและนอกระบบ

จำนวนการเลิกกิจการและจำนวนการเลิกจ้างงาน หมายถึง จำนวนในระบบประกันสังคม

ที่มา : รายงานไตรมาสและรายงานประจำปี 2562-2563, สำนักงานแรงงานจังหวัดเชียงใหม่

ถึงแม้ระยะเวลาที่ผ่านมา ภาครัฐได้ดำเนินมาตรการช่วยเหลือและเยียวยาผู้ที่ได้รับผลกระทบอย่างต่อเนื่อง แต่ยังคงเผชิญกับความท้าทายหลายประการโดยเฉพาะอย่างยิ่งโครงสร้างของเศรษฐกิจไทยที่เน้นการพึ่งพาการค้า การลงทุน และการท่องเที่ยวจากต่างประเทศค่อนข้างสูง ส่งผลให้เศรษฐกิจไทยมีความอ่อนไหวต่อการเปลี่ยนแปลงภายนอก ขาดแรงขับเคลื่อนจากภายในที่เข้มแข็ง สถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ที่ผ่านมามีทำให้เกิดภาวะชะงักทางเศรษฐกิจ ประเทศไทยไม่สามารถพึ่งพาเศรษฐกิจภายนอกได้ในระดับเดิม โดยเฉพาะภาคบริการ และการท่องเที่ยว ส่งผลให้แรงงานในเขตเมืองจำนวนมากอพยพกลับถิ่นฐานเพื่อหางานทำ คณะกรรมการยุทธศาสตร์ชาติจึงได้เสนอแผนแม่บทเฉพาะกิจภายใต้ยุทธศาสตร์ชาติอันเป็นผลมาจากสถานการณ์โควิด-19 พ.ศ. 2564 – 2565 ประกาศใช้ ณ วันที่ 24 ธันวาคม 2563 ซึ่งสำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) ได้นำแนวคิดภาวะธำรงสภาพ (resilience) มาเป็นหลักคิดในการพัฒนาเพื่อให้ประเทศมีความเข้มแข็ง มีความสามารถในการพร้อมรับและปรับตัวท่ามกลางความเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ ได้ในอนาคต โดยประเด็นในการพัฒนาที่สำคัญประการหนึ่ง คือ การเสริมสร้างความเข้มแข็งของเศรษฐกิจฐานรากภายในประเทศ (local economy) โดยเฉพาะกลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเพื่อยกระดับศักยภาพของธุรกิจภายในประเทศ ลดการพึ่งพาต่างประเทศ กระจายโอกาสทางเศรษฐกิจในระดับท้องถิ่น ส่งเสริมการจ้างงานในชุมชน แนวคิดภาวะธำรงสภาพจึงอาจเป็นแนวทางที่จะช่วยให้เศรษฐกิจของประเทศฟื้นฟูจากภายในและเป็นการขับเคลื่อนเศรษฐกิจประเทศได้อย่างเข้มแข็ง (คณะกรรมการยุทธศาสตร์ชาติ, 2563)

Boston Consulting Group : BCG (2020) ได้ทำการวิจัยและรวบรวมสถิติผลประกอบการของบริษัทที่ผ่านวิกฤตมาในอดีตพบว่าร้อยละ 42 สามารถทำกำไรได้เพิ่มขึ้นหลังภาวะวิกฤติ ในอดีตที่ผ่านมาจึงมีการศึกษาเกี่ยวกับการบริหารองค์กรในภาวะวิกฤติจำนวนมาก ภาวะธำรงสภาพขององค์กร (resilience organization) เป็นแนวคิดหนึ่งที่ถูกกล่าวถึงในภาวะวิกฤติ ซึ่งหมายถึงการที่องค์กรต้องเผชิญกับความไม่แน่นอนหรือเหตุการณ์วิกฤติ แล้วสามารถกลับมาสู่สภาวะปกติและดำรงอยู่ได้อย่างมีเสถียรภาพ (วิภาวรรณ ลิมป์ไพบูลย์ และคณะ, 2562) ทั้งนี้ British Standards Institution: BSI (2019) ได้ทำการศึกษาบทความทางวิชาการ 181 บทความ เพื่อกำหนดดัชนีภาวะธำรงสภาพขององค์กร (resilience organization index) 16 ดัชนี นอกจากนี้ Branicki et al.(2017) ได้ศึกษาและพบว่าปัจจัยที่มีผลต่อภาวะธำรงสภาพของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (resilience SMEs) ประกอบด้วย 2 องค์ประกอบ คือ ภาวะธำรงสภาพระดับบุคคล (individual resilience) และภาวะธำรงสภาพระดับองค์กร (organizational resilience) ทั้งนี้ Keong and Mei (2010) ได้ให้ความเห็นว่าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เป็นธุรกิจขนาดเล็กที่ก่อตั้งด้วยคน 2 คนขึ้นไป เจ้าของกิจการมีบทบาทอย่างมากต่อการดำเนินธุรกิจจนไม่สามารถแยกเจ้าของกิจการออกจากธุรกิจได้ ดังนั้น ภาวะธำรงสภาพของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจึงหมายถึงภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ (entrepreneurial resilience) และจากการศึกษาของ Islam et al. (2020) พบว่าภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์กับผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สาขาธุรกิจร้านอาหารในทิศทางบวก

อย่างไรก็ตาม การศึกษาภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการยังไม่ได้มีการสรุปไว้เป็นทฤษฎีอย่างชัดเจน จึงเป็นกรอบแนวคิดที่ยังถกเถียงกันอยู่ และมีการศึกษาค้นข่างน้อยในประเทศไทย การวิจัยในครั้งนี้จึงมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาองค์ประกอบและผลกระทบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการต่อผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เพื่อตอบคำถามวิจัยที่สำคัญว่าภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการมีองค์ประกอบใดบ้างและมีผลกระทบอย่างไรต่อผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยเลือกศึกษาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สาขาธุรกิจร้านอาหาร ในจังหวัดเชียงใหม่ เนื่องจากเป็นจังหวัดที่มีจำนวนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมากเป็นอันดับ 3 และสร้างรายได้จากภาคการท่องเที่ยวเป็นอันดับ 5 ของประเทศ โดยธุรกิจร้านอาหาร เป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับภาคการท่องเที่ยวและได้รับผลกระทบอย่างมาก ทั้งจากการลดลงของจำนวนนักท่องเที่ยว กำลังซื้อของผู้บริโภคในประเทศที่ลดลง การปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของผู้บริโภค และจากมาตรการของภาครัฐ ดังนั้น แนวคิดภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการอาจเป็นแนวทางหนึ่งที่สามารถช่วยให้ธุรกิจสามารถปรับตัวและอยู่รอดได้ในภาวะวิกฤติที่เกิดขึ้น ผลการศึกษาในครั้งนี้จะเป็นประโยชน์เชิงวิชาการในการต่อยอดองค์ความรู้แนวคิดภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการให้มีความชัดเจนยิ่งขึ้น นอกจากนี้ผู้วิจัยมุ่งเน้นศึกษาให้เหมาะสม

กับบริบทของประเทศไทย เพื่อเป็นประโยชน์ต่อวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ตลอดจนธุรกิจอื่น ๆ ในการสร้างแนวทางเพื่อรับมือกับสถานการณ์วิกฤติที่อาจเกิดขึ้นได้เสมอ รวมทั้งสามารถปรับตัวให้ยืดหยุ่นได้อย่างมีประสิทธิภาพ ท่ามกลางสภาวะทางเศรษฐกิจที่มีความผันผวนและการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

2. วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อศึกษาองค์ประกอบและผลกระทบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการต่อผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในจังหวัดเชียงใหม่

3. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- 1) ทำให้ทราบองค์ประกอบและผลกระทบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ ต่อผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในจังหวัดเชียงใหม่
- 2) ข้อค้นพบจากงานวิจัยจะเป็นประโยชน์ในการต่อยอดองค์ความรู้เกี่ยวกับองค์ประกอบและผลกระทบของภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจให้มีความชัดเจนยิ่งขึ้น
- 3) แนวคิดภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในการปรับตัวและสร้างแนวทางเพื่อรับมือกับสถานการณ์วิกฤติที่เกิดขึ้น

4. ขอบเขตของงานวิจัย

1) ขอบเขตด้านเนื้อหา

1.1) ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ (entrepreneurial resilience) ประกอบด้วย 7 องค์ประกอบ ได้แก่ 1) ความเข้มแข็ง (hardiness) 2) ความมีไหวพริบ (resourcefulness) 3) การมองโลกในแง่ดี (optimism) 4) การมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social connection) 5) นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ (innovation and creative) 6) ความเป็นผู้นำ (leadership) และ 7) จริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น (ethics and empathy)

1.2) ผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประกอบด้วย ผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน (finance) ได้แก่ ยอดขายและกำไร ผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน (non-finance) ได้แก่ ความสามารถด้านผลิตภาพ (productivity) ความสามารถด้านการปรับตัว (adaptability) และความสามารถในการปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ (flexibility)

2) ขอบเขตประชากร

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ คือ ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (MSME) สาขาธุรกิจร้านอาหาร ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ประกอบด้วย

2.1) ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลาง (LE) คือ เจ้าของร้านอาหาร ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ที่มีการจ้างงานเกิน 30 คน แต่ไม่เกิน 100 คน หรือมีรายได้ต่อปีเกิน 50 ล้านบาทแต่ไม่เกิน 300 ล้านบาท

2.2) ผู้ประกอบการวิสาหกิจวิสาหกิจขนาดย่อม (SE) คือ เจ้าของร้านอาหาร ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ที่มีการจ้างงานไม่เกิน 30 คน หรือมีรายได้ต่อปีไม่เกิน 50 ล้านบาท

2.3) ผู้ประกอบการวิสาหกิจรายย่อย (Micro) คือ เจ้าของร้านอาหาร ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ที่มีการจ้างงานไม่เกิน 5 คน หรือมีรายได้ต่อปีไม่เกิน 1.8 ล้านบาท

3) ขอบเขตด้านพื้นที่

อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

4) ขอบเขตเวลา

ใช้เวลาในการทำวิจัยประมาณ 1 ปี 6 (มกราคม 2564 - มิถุนายน 2565) โดยการสัมภาษณ์และเก็บแบบสอบถามระยะเวลา 2 เดือน (มกราคม - กุมภาพันธ์ 2565)

5. นิยามศัพท์

1) **ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ (entrepreneurial resilience)** หมายถึง ความสามารถหรือทักษะของผู้ประกอบการที่สามารถนำธุรกิจให้กลับมาสู่สภาวะปกติและดำรงอยู่ได้อย่างมีเสถียรภาพ เมื่อต้องเผชิญกับความไม่แน่นอนหรือเหตุการณ์วิกฤติ ประกอบด้วย 7 องค์ประกอบ ได้แก่ 1) ความเข้มแข็ง (hardiness) 2) ความมีไหวพริบ (resourcefulness) 3) การมองโลกในแง่ดี (optimism) 4) การมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social connection) 5) นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ (innovation and creative) 6) ความเป็นผู้นำ (leadership) และ 7) จริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น (ethics and empathy)

2) **ผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม** หมายถึง ผลที่ได้รับจากการขายสินค้าหรือการบริการรวมทั้งผลการบริหารจัดการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประกอบด้วยผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน (finance) ได้แก่ ยอดขายและกำไร ผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน (non-finance) ได้แก่ ความสามารถด้านผลิตภาพ (productivity) ความสามารถด้านการปรับตัว (adaptability) และความสามารถในการปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ (flexibility)

3) **วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (MSME)** หมายถึง วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สาขาธุรกิจร้านอาหาร ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ มีลักษณะตามกฎกระทรวงว่าด้วยการกำหนดลักษณะของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2562 ประกอบด้วย

3.1) วิสาหกิจขนาดกลาง (LE) ได้แก่ ธุรกิจร้านอาหาร ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ที่มีจำนวนการจ้างงานเกินกว่า 30 คน แต่ไม่เกิน 100 คน หรือมีรายได้ต่อปีเกินกว่า 50 ล้านบาทแต่ไม่เกิน 300 ล้านบาท

3.2) วิสาหกิจขนาดย่อม (SE) ได้แก่ ธุรกิจร้านอาหาร ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ที่มีจำนวนการจ้างงานไม่เกิน 30 คน หรือมีรายได้ต่อปี ไม่เกิน 50 ล้านบาท

3.3) วิสาหกิจรายย่อย (Micro) ได้แก่ ธุรกิจร้านอาหาร ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ที่มีจำนวนการจ้างงานไม่เกิน 5 คนหรือรายได้ต่อปีไม่เกิน 1.8 ล้านบาท

4) **ธุรกิจร้านอาหาร** หมายถึง ธุรกิจร้านอาหาร ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ที่มีสถานที่เป็นต้วอาคาร มีหน้าร้านสำหรับบริการจัดหาอาหารและเครื่องดื่ม เป็นการบริการแบบให้นั่งโต๊ะสามารถรับประทานอาหารภายในร้าน นำกลับ หรือสั่งให้จัดส่งที่บ้าน ได้แก่ สวนอาหาร ร้านอาหาร ภัตตาคาร ไม่รวมถึงร้านอาหารประเภทแผงลอย รถเข็น และบุฟเฟ่ต์

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัยในครั้งนี้เป็นการศึกษา เรื่อง ผลกระทบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการต่อผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในจังหวัดเชียงใหม่ ภายใต้สถานการณ์โควิด-19 ผู้วิจัยได้ทำการศึกษานโยบายทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อพัฒนาเป็นกรอบแนวคิดของการวิจัย ซึ่งประกอบด้วยแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง 3 แนวคิดทฤษฎี ได้แก่

- 1.1 แนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (MSME)
 - 1.1.1 วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (MSME)
 - 1.1.2 วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (MSME) ของ จ.เชียงใหม่
 - 1.1.3 สถานการณ์วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (MSME) สาขาธุรกิจร้านอาหารของ จ.เชียงใหม่
- 1.2 ทฤษฎีเกี่ยวกับภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ (entrepreneurial resilience)
 - 1.2.1 การจัดการภาวะวิกฤติ (crisis management)
 - 1.2.2 ภาวะธำรงสภาพ (resilience)
 - 1.2.3 ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ (entrepreneurial resilience)
 - 1.2.4 องค์ประกอบของภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ
- 1.3 ทฤษฎีผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (MSME performance)
 - 1.3.1 ผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน (finance)
 - 1.3.2 ผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน (non-finance)

1.1 แนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (MSME)

1.1.1 วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (MSME)

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เป็นลักษณะของธุรกิจที่จัดตั้งขึ้นตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2543 ซึ่งได้มีการบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 18 กุมภาพันธ์ 2543 หมายถึง กิจการผลิตสินค้า กิจการให้บริการ และกิจการค้าส่งและค้าปลีก หรือกิจการอื่นตามที่รัฐมนตรีประกาศ พระราชบัญญัตินี้มีวัตถุประสงค์เพื่อช่วยเหลือ ส่งเสริมและสนับสนุนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ซึ่งเป็นกลุ่มวิสาหกิจส่วนใหญ่ของประเทศ มีความสำคัญต่อการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม แต่ยังคงขาดความสามารถในการประกอบการทั้งทางด้านเทคโนโลยี

การผลิต การจัดการ การตลาด และการเงิน ทำให้ไม่อาจแข่งขันกับวิสาหกิจขนาดใหญ่ได้ อีกทั้งประเทศไทยต้องเปิดเสรีด้านการลงทุน การค้า และบริการ จึงทำให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมประสบภาวะที่ต้องแข่งขันสูงขึ้นทั้งระดับภายในประเทศและระดับนานาชาติ จึงเห็นควรจัดให้มีกระบวนการช่วยเหลือ ส่งเสริมสนับสนุน และมาตรการด้านสิทธิประโยชน์ที่เหมาะสมและเป็นรูปธรรม จึงจัดตั้งสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเพื่อเป็นศูนย์กลางประสานระบบการทำงานของส่วนราชการ องค์กรของรัฐ หรือรัฐวิสาหกิจที่มีหน้าที่ส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เพื่อให้เกิดความต่อเนื่องและสอดคล้องในทิศทางเดียวกัน

นิยามของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) ในอดีตดูจากการใช้จำนวนการจ้างงานและมูลค่าสินทรัพย์ถาวรเป็นเกณฑ์ แต่เมื่อประเทศพัฒนาเข้าสู่เศรษฐกิจ 4.0 วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีการใช้เทคโนโลยีมากขึ้นแทนการจ้างงานทำให้รูปแบบธุรกิจเปลี่ยนไป เช่น บางกิจการมีการจ้างงานไม่ถึง 10 คน แต่สร้างรายได้เกือบ 1,000 ล้านบาทต่อปี จึงมีการกำหนดค่านิยามใหม่ เมื่อวันที่ 7 มกราคม 2563 ราชกิจจานุเบกษาได้ประกาศกฎกระทรวงกำหนดลักษณะของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2562 ส่งผลให้การกำหนดคุณลักษณะของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม หรือ Micro Small and Medium Enterprise : MSME เปลี่ยนแปลงนับตั้งแต่ปี 2563 เป็นต้นไป โดยใช้จำนวนการจ้างงานและรายได้เป็นเกณฑ์ ซึ่งสอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบันที่ขนาดของวิสาหกิจและโครงสร้างทางธุรกิจเปลี่ยนแปลงไป ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 5 นิยามใหม่ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ประเภท	วิสาหกิจขนาดย่อม				วิสาหกิจขนาดกลาง	
	วิสาหกิจรายย่อย		วิสาหกิจขนาดย่อม		รายได้ต่อปี (ล้านบาท)	การจ้างงาน (คน)
กิจการ	รายได้ต่อปี (ล้านบาท)	การจ้างงาน (คน)	รายได้ต่อปี (ล้านบาท)	การจ้างงาน (คน)		
การผลิต	ไม่เกิน 1.8	ไม่เกิน 5	ไม่เกิน 100	ไม่เกิน 50	เกิน 100 - 500	เกิน 50 - 200
บริการ/ ค้าส่ง/ค้าปลีก	ไม่เกิน 1.8	ไม่เกิน 5	ไม่เกิน 500	ไม่เกิน 30	เกิน 50 - 300	เกิน 30 - 100

ที่มา : กฎกระทรวงกำหนดลักษณะของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2562

จากข้อมูลสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ในปี 2563 วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมตามนิยามใหม่ มีจำนวน 3,134,422 ราย เป็นวิสาหกิจรายย่อย 2,673,992 ราย วิสาหกิจขนาดย่อม 415,673 ราย วิสาหกิจขนาดกลาง 44,847 ราย เมื่อพิจารณาสัดส่วนภาพรวมของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จำแนกตามกลุ่มธุรกิจ พบว่าอยู่ในภาคการค้ามากที่สุดจำนวน 1,288,256 ราย คิดเป็นร้อยละ 41.10 ของจำนวนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมทั้งประเทศ รองลงมาอยู่ในภาคการบริการ มีจำนวน 1,256,755 ราย คิดเป็นร้อยละ 40.10

ในภาคการผลิตมีจำนวน 532,104 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.98 และภาคธุรกิจเกษตร มีจำนวน 57,327 ราย คิดเป็นร้อยละ 1.83 เมื่อจำแนกตามหมวดธุรกิจ 5 ลำดับแรก พบว่าเป็นธุรกิจประเภทร้านอาหารของชำมากที่สุด 394,790 ราย รองลงมาเป็นการบริการด้านอาหารในภัตตาคาร/ร้านอาหาร 286,417 ราย ลำดับสาม คือ กิจกรรมการแต่งผม 120,153 ราย ถัดมาเป็นการเช่าและการดำเนินการเกี่ยวกับบอสังหาริมทรัพย์ 117,419 ราย และการขายปลีกสินค้าอื่น ๆ ในร้านค้าทั่วไป 107,021 ราย

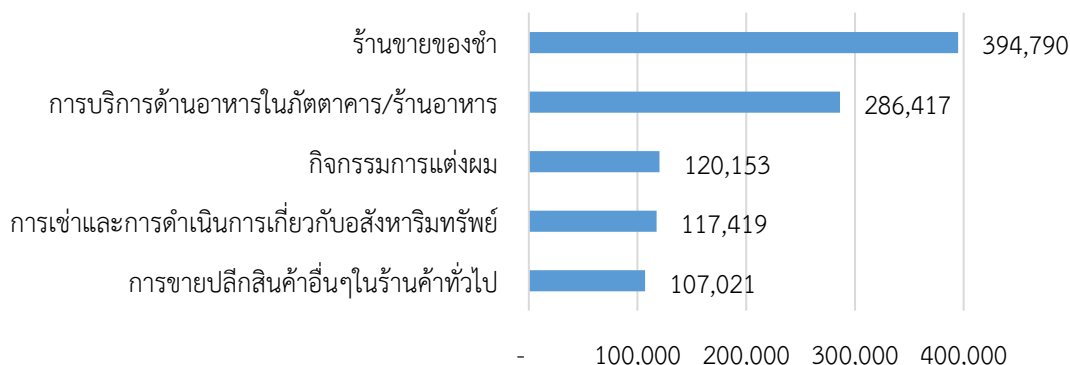
สำหรับการจ้างงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในปี 2563 พบว่า มีการจ้างงานทั้งสิ้น 12,714,916 คน โดยเป็นการจ้างงานในวิสาหกิจรายย่อย 5,274,729 คน วิสาหกิจขนาดย่อม 4,997,999 คน และวิสาหกิจขนาดกลาง 2,442,188 คน เมื่อจำแนกตามกลุ่มธุรกิจพบว่ามี การจ้างงานอยู่ในกลุ่มภาคการบริการมากที่สุด 5,551,999 คน คิดเป็นร้อยละ 43.67 รองลงมา อยู่ในภาคการค้า 4,240,446 คน คิดเป็นร้อยละ 33.35 อยู่ในภาคการผลิต 2,859,069 คน คิดเป็นร้อยละ 22.49 และอยู่ในภาคธุรกิจการเกษตร 63,402 คน คิดเป็นร้อยละ 0.50 เมื่อจำแนกตามหมวดธุรกิจ 5 ลำดับแรก พบว่ามีจำนวนการจ้างงานในธุรกิจบริการด้านอาหารในภัตตาคาร/ร้านอาหารมากที่สุด 630,043 คน รองลงมาเป็นร้านอาหารของชำ 450,738 คน ลำดับสาม คือ การก่อสร้างอาคารที่ไม่ใช่ที่พักอาศัย 450,738 คน ถัดมาเป็นการเช่าและการดำเนินการเกี่ยวกับบอสังหาริมทรัพย์ 251,174 คน และโรงแรม รีสอร์ท และห้องชุด 245,567 คน

ตารางที่ 6 จำนวน MSME และการจ้างงาน จำแนกตามขนาดและประเภทธุรกิจ พ.ศ. 2563

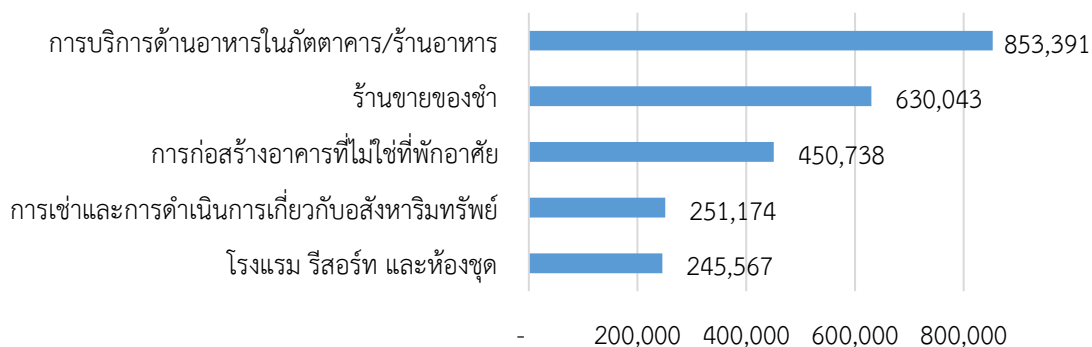
ขนาดและประเภทธุรกิจ	จำนวนธุรกิจ	ร้อยละ	จำนวนการจ้างงาน	ร้อยละ
Micro	2,673,922	84.94	5,274,729	41.48
Small	415,673	13.20	4,997,999	39.31
Medium	44,847	1.42	2,442,188	19.21
รวม	3,134,442	100.00	12,714,916	100.00
ภาคการค้า	1,288,256	41.10	5,551,999	43.67
ภาคบริการ	1,256,755	40.10	4,240,446	33.35
ภาคการผลิต	532,104	16.98	2,859,069	22.49
ภาคธุรกิจการเกษตร	57,327	1.83	63,402	0.50
รวม	3,134,442	100.00	12,714,916	100.00

ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (2564)

จำนวนธุรกิจ 5 อันดับแรก จำแนกตามประเภทธุรกิจ (ราย)



จำนวนการจ้างงาน 5 อันดับแรก จำแนกตามประเภทธุรกิจ (คน)



ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (2564)

ภาพที่ 1 จำนวน MSME และการจ้างงาน 5 อันดับแรก จำแนกตามหมวดธุรกิจ พ.ศ. 2563

1.1.2 ข้อมูลวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (MSME) ของ จ.เชียงใหม่

จังหวัดเชียงใหม่ เป็นศูนย์กลางเศรษฐกิจของภาคเหนือ มีโครงสร้างผลิตภัณฑ์มวลรวมจำแนกตามสาขาการผลิตสามลำดับแรก คือ สาขาเกษตรกรรม 18.7% สาขาการขายส่งและขายปลีก 13.8% สาขาที่พักแรมและบริการด้านอาหาร 8.8% ทั้งนี้จังหวัดเชียงใหม่มีสถานที่ท่องเที่ยวและกิจกรรมการท่องเที่ยวที่หลากหลาย มีร้านอาหาร โรงแรม รีสอร์ท และโฮมสเตย์ที่มีชื่อเสียง เป็นที่ดึงดูดของนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ จึงถือเป็นเมืองท่องเที่ยวสำคัญระดับโลก (สำนักงานจังหวัดเชียงใหม่, 2563) ในปี 2563 จังหวัดเชียงใหม่มีนักท่องเที่ยวสูงเป็นลำดับ 3 ของประเทศ สร้างรายได้ 49,841 ล้านบาท ก่อให้เกิดธุรกิจเกี่ยวเนื่องกับการท่องเที่ยวจำนวนมาก โดยมีวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในสาขาธุรกิจบริการที่พักแรมและบริการด้านอาหาร 10,757 ราย สูงเป็นอันดับ 3 ของประเทศ ก่อให้เกิดการจ้างงาน 34,414 ราย สูงเป็นอันดับ 5 ของประเทศ (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2564)

ปี 2563 จังหวัดเชียงใหม่มีวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม 101,622 ราย เป็นวิสาหกิจรายย่อย 88,605 ราย วิสาหกิจขนาดย่อม 12,241 ราย วิสาหกิจขนาดกลาง 776 ราย เมื่อจำแนกตามกลุ่มธุรกิจ พบว่าอยู่ในภาคการค้ามากที่สุด 46,853 ราย คิดเป็นร้อยละ 46.11 รองลงมาอยู่ในภาคการบริการ 36,718 ราย คิดเป็นร้อยละ 36.13 และภาคการผลิต 16,660 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.39 และภาคธุรกิจเกษตร 1,391 ราย คิดเป็นร้อยละ 1.37 เมื่อจำแนกตามหมวดธุรกิจ 5 ลำดับแรก พบว่าเป็นธุรกิจประเภทร้านอาหารของชำมากที่สุด 12,113 ราย รองลงมาเป็นการบริการด้านอาหารในภัตตาคาร/ร้านอาหาร 10,757 ราย การเช่าและการดำเนินการเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ 5,927 ราย กิจกรรมการแต่งผม 3,466 ราย การผลิตผลิตภัณฑ์จากฟางและวัสดุจักสาน 2,673 ราย

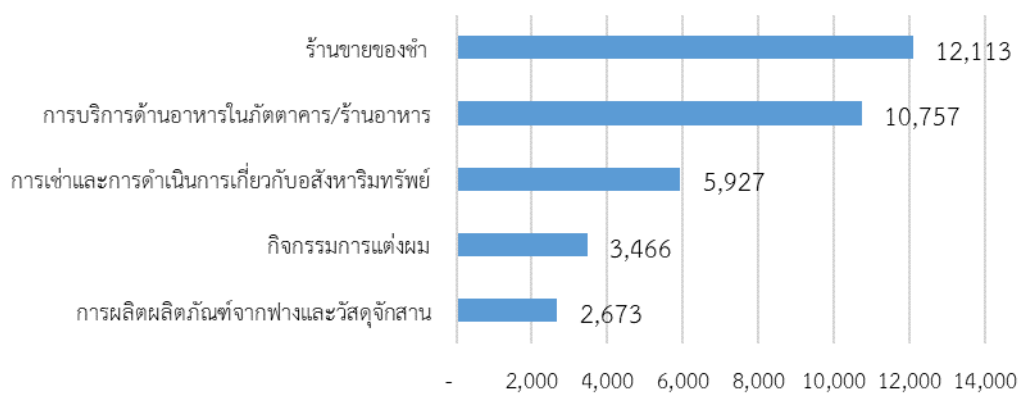
การจ้างงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในปี 2563 มีการจ้างงานทั้งสิ้น 356,586 คน เป็นการจ้างงานในวิสาหกิจรายย่อย 177,248 คน วิสาหกิจขนาดย่อม 140,303 คน และวิสาหกิจขนาดกลาง 39,035 คน เมื่อจำแนกตามกลุ่มธุรกิจพบว่าการจ้างงานอยู่ในกลุ่มภาคการค้ามากที่สุด จำนวน 180,398 คน คิดเป็นร้อยละ 50.59 รองลงมาอยู่ในภาคบริการ จำนวน 113,513 คน คิดเป็นร้อยละ 31.83 อยู่ในภาคการผลิต จำนวน 58,642 คน คิดเป็นร้อยละ 16.45 อยู่ในภาคธุรกิจการเกษตร 4,033 คน คิดเป็นร้อยละ 1.13 เมื่อจำแนกตามหมวดธุรกิจ 5 ลำดับแรก พบว่าการจ้างงานในธุรกิจการบริการด้านอาหารในภัตตาคาร/ร้านอาหารมากที่สุด 34,418 คน รองลงมาเป็นร้านอาหารของชำ 19,038 คน โรงแรม รีสอร์ท และห้องชุด 12,676 คน การก่อสร้างอาคารที่ไม่ใช่ที่พักอาศัย 12,482 คน การเช่าและการดำเนินการเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ 12,291 คน

ตารางที่ 7 จำนวน MSME และการจ้างงาน จำแนกตามขนาดและประเภทธุรกิจ จ.เชียงใหม่

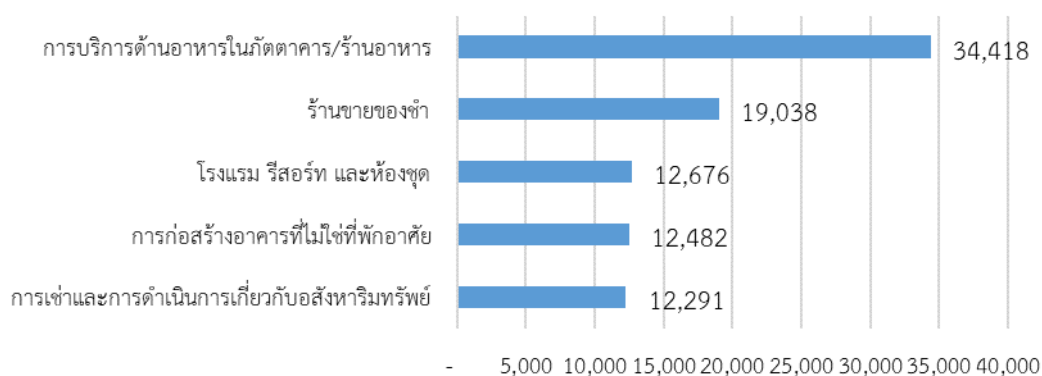
ขนาดและประเภท ธุรกิจ	จำนวนธุรกิจ	ร้อยละ	จำนวนการจ้างงาน	ร้อยละ
Micro	88,605	87.19	177,248	49.71
Small	12,241	12.05	140,303	39.35
Medium	776	0.76	39,035	10.95
รวม	101,622	100.00	356,586	100.00
ภาคการค้า	46,853	46.11	180,398	50.59
ภาคบริการ	36,718	36.13	113,513	31.83
ภาคการผลิต	16,660	16.39	58,642	16.45
ภาคธุรกิจการเกษตร	1,391	1.37	4,033	1.13
รวม	101,622	100.00	356,586	100.00

ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (2564)

จำนวนธุรกิจ 5 อันดับแรก ของ จ.เชียงใหม่ จำแนกตามประเภทธุรกิจ (ราย)



จำนวนการจ้างงาน 5 อันดับแรก ของ จ. เชียงใหม่ จำแนกตามประเภทธุรกิจ (คน)



ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ภาพที่ 2 จำนวน MSME และการจ้างงาน 5 อันดับแรก จำแนกตามหมวดธุรกิจ จ.เชียงใหม่

1.1.3 สถานการณ์วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (MSME) สาขาธุรกิจร้านอาหารของ จ.เชียงใหม่

จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ทำให้จังหวัดเชียงใหม่ได้รับผลกระทบเป็นอย่างมาก เนื่องจากเป็นจังหวัดท่องเที่ยวที่ได้รับความนิยมในลำดับต้น ๆ ผลิตภัณฑ์มวลรวมของจังหวัดเชียงใหม่ 65% มาจากภาคการท่องเที่ยวและบริการ เศรษฐกิจของจังหวัดจึงพึ่งพาภาคการท่องเที่ยวและบริการเป็นหลัก ทั้งนี้ หอการค้าจังหวัดเชียงใหม่ ได้ประเมินว่าผลิตภัณฑ์มวลรวมของจังหวัดเชียงใหม่ที่มีมูลค่าประมาณ 2.3 แสนล้านบาท มาจากภาคการท่องเที่ยวและบริการประมาณปีละ 1.2 แสนล้านบาท ทำให้นับตั้งแต่เดือนมีนาคม 2563 จังหวัดเชียงใหม่สูญเสียรายได้ส่วนนี้ไปแล้วประมาณเดือนละ 1 หมื่นล้านบาท ส่งผลต่อภาพรวมเศรษฐกิจของปี 2563 โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจสาขาบริการด้านการท่องเที่ยวที่ได้รับผลกระทบอย่างรุนแรง

เป็นผลมาจากจำนวนนักท่องเที่ยวชาวไทยที่ลดลง 29.23% คงเหลือ 5.4 ล้านคน และจำนวนนักท่องเที่ยวต่างประเทศลดลง 83.75% คงเหลือ 564,736 คน ทำให้รายได้จากนักท่องเที่ยวลดลงถึง 54.96% เหลือเพียง 49,841 ล้านบาท (กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา, 2563)

ตารางที่ 8 จำนวนและรายได้จากผู้เยี่ยมเยือนของ จ.เชียงใหม่ พ.ศ. 2562 - 2563

รายการ	พ.ศ. 2562	พ.ศ. 2563	เปอร์เซ็นต์ การเปลี่ยนแปลง
จำนวนผู้เยี่ยมเยือนชาวต่างชาติ (คน)	3,474,407	564,736	-83.75
จำนวนผู้เยี่ยมเยือนคนไทย (คน)	7,691,453	5,443,027	-29.23
จำนวนผู้เยี่ยมเยือนทั้งหมด (คน)	11,165,860	6,007,763	-46.20
รายได้จากผู้เยี่ยมเยือนคนไทย (ล้านบาท)	67,231.49	42,474.32	-36.82
รายได้จากผู้เยี่ยมเยือนชาวต่างชาติ (ล้านบาท)	43,438.84	7,366.71	-83.04
รายได้จากผู้เยี่ยมเยือน (ล้านบาท)	110,670.33	49,841.03	-54.96

ที่มา : กองเศรษฐกิจการท่องเที่ยวและกีฬา กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา, 2563

ดังนั้น จากการชะลอตัวของชาวต่างชาติที่เดินทางเข้ามายังประเทศไทย ส่งผลกระทบต่อค่าใช้จ่ายด้านการบริโภคอาหารที่มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 15 ของมูลค่าการใช้จ่ายของนักท่องเที่ยวต่างชาติทั้งหมดที่เดินทางมาท่องเที่ยวในประเทศไทย อีกทั้งธุรกิจร้านอาหารยังได้รับผลกระทบทั้งทางตรงและทางอ้อมจากกำลังซื้อที่ลดลงของผู้บริโภคในประเทศ และพฤติกรรมการบริโภคที่เปลี่ยนไป ศูนย์วิจัยกสิกรไทยคาดการณ์รายได้ของธุรกิจร้านอาหารในปี 2563 ลดลงเหลือ 4.02 – 4.12 แสนล้านบาท (จากคาดการณ์เดิม ณ ต้นปี 2563 มูลค่า 4.39 แสนล้านบาท) หรือลดลง 2.65 - 3.65 หมื่นล้านบาท สำหรับในปี 2564 ศูนย์วิจัยกสิกรไทยมองว่าสภาพแวดล้อมของธุรกิจร้านอาหารในปี 2564 ยังมีความเสี่ยงสูงเช่นเดียวกับปีที่ผ่านมา เนื่องจากการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ทั้งในและต่างประเทศ ที่ต้องใช้ระยะเวลาในการควบคุมสถานการณ์ ถึงแม้ว่าธุรกิจร้านอาหารจะได้รับประโยชน์จากนโยบายของภาครัฐที่ให้ความสำคัญในการกระตุ้นการใช้จ่ายของผู้บริโภคในประเทศ แต่หากสภาพแวดล้อมยังคงไม่เปลี่ยนแปลง ผู้บริโภคยังมีความกังวลต่อการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 รวมถึงการประกาศล็อกดาวน์ในบางพื้นที่ ศูนย์วิจัยกสิกรไทยคาดว่า ในปี 2564 ธุรกิจร้านอาหารจะมีมูลค่ารวม 4.10 – 4.15 แสนล้านบาท หรือขยายตัวร้อยละ 1.4 - 2.6 โดยเป็นระดับที่ต่ำกว่าศักยภาพ ทั้งนี้ การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 และภาวะเศรษฐกิจที่ซบเซาคาดว่าจะส่งผลกระทบต่อยอดขายของร้านอาหารแต่ละประเภทในระดับที่แตกต่างกัน โดยสามารถแบ่งได้เป็น 3 กลุ่ม (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 2563)

1) กลุ่มร้านอาหารที่ได้รับผลกระทบสูง ได้แก่ ร้านอาหารที่มีการให้บริการเต็มรูปแบบ (full service restaurant) ซึ่งเน้นการสร้างยอดขายจากการนั่งรับประทานในร้าน ทั้งในห้างสรรพสินค้าและแหล่งท่องเที่ยวต่าง ๆ คาดว่าจะได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ดังกล่าวมากที่สุด เพราะไม่เพียงแต่จะได้รับผลกระทบจากจำนวนนักท่องเที่ยวที่ลดลง แต่ยังพบกับความท้าทายของผู้บริโภคภายในประเทศที่หลีกเลี่ยงการกินเลี้ยงสังสรรค์อีกด้วย

2) กลุ่มร้านอาหารที่ได้รับผลกระทบปานกลาง ได้แก่ ร้านอาหารที่มีการให้บริการอย่างจำกัด (limited service restaurant) รวมถึงร้านอาหารที่มีการกระจายรายได้จากช่องทางการจัดส่งสินค้าไปยังที่พัก (food delivery) ถึงแม้ในช่วงครึ่งปีแรกจะได้รับผลกระทบจากยอดขายหน้าร้านเช่นเดียวกับกลุ่มแรก แต่จากการกระจายช่องทางการขายผ่านการจัดส่งสินค้าไปยังที่พักทำให้เกิดการกระจายความเสี่ยงของรายได้และช่วยลดผลกระทบของยอดขายได้บางส่วน

3) กลุ่มร้านอาหารที่ได้รับผลกระทบอย่างจำกัดเมื่อเทียบกับกลุ่มอื่น ได้แก่ร้านอาหารที่มีรายได้จากช่องทางการจัดส่งสินค้าไปยังที่พักสูง หรือร้านอาหารข้างทางที่สามารถซื้อกลับบ้าน (take away) ได้ เนื่องจากร้านอาหารในกลุ่มนี้มีช่องทางการขายสินค้าที่หลากหลายทำให้สามารถจำกัดผลกระทบที่เกิดขึ้นได้ดีกว่าร้านอาหารในกลุ่มอื่น

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมประเภทธุรกิจร้านอาหาร ในจังหวัดเชียงใหม่ จึงเป็นหนึ่งในธุรกิจที่ได้รับผลกระทบอย่างมากจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ทั้งนี้การระบาดระลอกแรกในช่วงเดือน มีนาคม 2563 นายกรัฐมนตรีได้แถลงประกาศใช้พระราชกำหนดการบริหารราชการในสถานการณ์ฉุกเฉิน พ.ศ. 2548 หรือ พรก.ฉุกเฉิน เพื่อควบคุมสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ซึ่งให้มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 26 มีนาคม 2563 ทำให้ร้านอาหารต้องปฏิบัติตามมาตรการของภาครัฐโดยสามารถเปิดบริการได้ถึงเวลา 21.00 น. และอนุญาตให้ซื้อแบบนำกลับบ้านนั้น ต่อมาได้มีมาตรการผ่อนคลายเป็นลูกค้สามารถนั่งรับประทานที่ร้านได้ จนกระทั่งการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ระลอกที่ 3 ช่วงเดือนเมษายน 2564 จังหวัดเชียงใหม่ได้ถูกจัดให้เป็น 1 ใน 6 จังหวัดพื้นที่ควบคุมสูงสุดและเข้มงวด (สีแดง) ภาครัฐจึงออกมาตรการยกระดับการป้องกันการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ในเขตพื้นที่สีแดง ทำให้ร้านอาหารเปิดบริการได้ถึงเวลา 21.00 น. และสามารถซื้อแบบนำกลับ ถึงแม้ในช่วงเดือน พฤษภาคม 2564 จะมีมาตรการผ่อนคลายเป็นร้านอาหารเปิดได้ถึงเวลา 23.00 น. และสามารถนั่งรับประทานในร้านได้ แต่การปรับเปลี่ยนมาตรการบ่อยครั้งตลอด 1 ปีที่ผ่านมาของภาครัฐส่งผลต่อการบริหารจัดการต้นทุนของผู้ประกอบการร้านอาหารทั้งในเรื่องของการบริหารวัตถุดิบ ค่าเช่าสถานที่ ค่าจ้างพนักงาน ถึงแม้ผู้ประกอบการร้านอาหารจะปรับตัวโดยการใช้บริการผ่านแอปพลิเคชันส่งอาหาร แต่ก็ส่งผลทั้งกับผู้ซื้อที่ต้องจ่ายเงินเพิ่มขึ้นจากราคาปกติ ส่วนผู้ขายก็ต้องถูกหักค่าส่วนแบ่งและค่าคอมมิชชัน (นายกสมาคมร้านอาหารและสถานบันเทิง

เชียงใหม่, 2564) สถานการณ์ดังกล่าวส่งผลกระทบต่อโอกาสจ้างและการปิดกิจการของร้านอาหาร หากพิจารณาตามประเภทธุรกิจของจังหวัดเชียงใหม่ พบว่าจำนวนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมประเภทร้านอาหารในปี 2563 มีจำนวน 10,757 ราย สูงเป็นอันดับ 2 ของจังหวัด ก่อให้เกิดการจ้างงาน 34,418 คน สูงเป็นอันดับ 1 ของจังหวัด ถึงแม้จะมีจำนวนที่เพิ่มขึ้นจากปี 2562 แต่เมื่อเปรียบเทียบกับข้อมูลย้อนหลัง 5 ปีของจังหวัดเชียงใหม่ (พ.ศ. 2559 – 2563) พบว่าจำนวนธุรกิจและจำนวนผู้จ้างงานในธุรกิจร้านอาหารของจังหวัดเชียงใหม่ ขยายตัวในอัตราต่ำที่สุดในรอบ 5 ปี (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2563) นอกจากนี้ จากข้อมูลของสำนักงานแรงงานจังหวัดเชียงใหม่ พบว่าธุรกิจที่พักรวมและบริการด้านอาหารที่อยู่ในระบบประกันสังคม ปี 2562 มีจำนวน 2,479 แห่ง ลดลงเหลือ 2,351 แห่ง ในปี 2563 จำนวนแรงงานในไตรมาสที่ 1/2563 มีจำนวน 81,928 คน ลดลงเหลือ 78,242 คน ในไตรมาสที่ 4/2563 (สำนักงานแรงงานจังหวัดเชียงใหม่, 2564)

ตารางที่ 9 จำนวนธุรกิจและจำนวนการจ้างงานของธุรกิจร้านอาหารใน จ.เชียงใหม่ (พ.ศ. 2559 – 2563)

ปี พ.ศ.	จำนวนธุรกิจ (แห่ง)				อัตรา การขยายตัว
	Micro	small	Medium	รวม	
2559	9,404	963	31	10,398	3.51
2560	9,454	987	34	10,475	0.74
2561	9,496	1,087	40	10,623	1.41
2562	9,553	1,107	38	10,698	0.71
2563	9,604	1,115	38	10,757	0.55
จำนวนการจ้างงาน (คน)					
2559	21,157	9,345	1,261	31,763	8.22
2560	20,674	10,211	1,583	32,468	2.22
2561	20,124	10,900	2,458	33,482	3.12
2562	20,167	11,282	2,539	33,988	1.51
2563	20,438	11,961	2,019	34,418	1.27

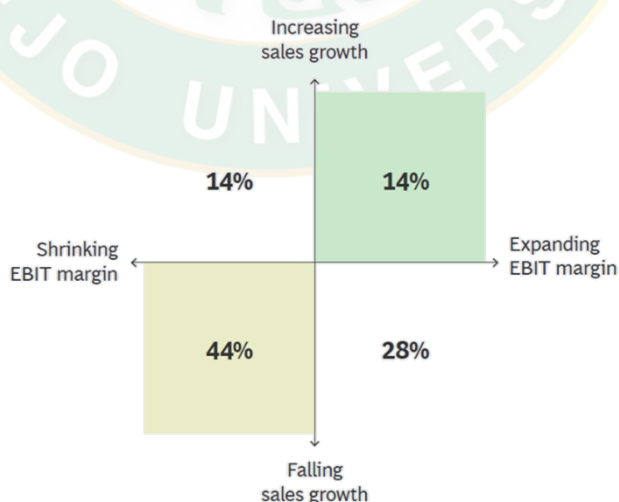
ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2564

1.2 ทฤษฎีเกี่ยวกับภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ (entrepreneurial resilience)

1.2.1 การจัดการภาวะวิกฤติ (crisis management)

ศิริพงษ์ รักใหม่ และคณะ (2560) ได้อธิบายความหมาย ภาวะวิกฤติ ว่าหมายถึง สภาวะการณ์ที่เกิดเหตุการณ์สำคัญอันอาจส่งผลกระทบต่อการทำงานและเป้าหมายของบริษัทหรือองค์กรใดองค์กรหนึ่งได้ ภาวะวิกฤติจำแนกเป็น 2 ประเภท คือ ภาวะวิกฤติที่เกิดขึ้นจากธรรมชาติ (natural crisis) และภาวะวิกฤติที่เกิดขึ้นจากมนุษย์ (human-induced crisis)

การจัดการภาวะวิกฤติ จัดเป็นเครื่องมือด้านการบริหารจัดการองค์กรรูปแบบหนึ่ง แนวคิดในการจัดการภาวะวิกฤติจึงมักครอบคลุมกลยุทธ์การจัดการที่เริ่มต้นตั้งแต่การวางแผน ไปจนถึงการฟื้นฟูองค์กรหลังภาวะวิกฤติ Niininen (2013) อธิบายแนวคิดในการจัดการภาวะวิกฤติ ไว้ว่าเป็นส่วนหนึ่งของแผนกลยุทธ์องค์กรสำหรับภาวะฉุกเฉินเมื่อเกิดเหตุการณ์ไม่คาดหมาย องค์กรจำเป็นต้องทราบสัญญาณเตือนภัย (Warning Signals) และใช้วิธีการจัดการที่เหมาะสม เนื่องจากโดยทั่วไปภาวะวิกฤติอาจเป็นเหตุการณ์ที่ไม่สามารถคาดการณ์ได้แต่มีส่งผลกระทบต่อรุนแรง ในขณะที่ Glaesser (2006) กล่าวถึงแนวคิดในการจัดการภาวะวิกฤติในบริบทของการวางแผนกลยุทธ์ หมายถึง การกำหนดกระบวนการและมาตรการเพื่อการป้องกันและรับมือกับภาวะวิกฤติ สอดคล้องกับ แนวทางการจัดการภาวะวิกฤติของ อภิสีทธิ ฉัตรทนานนท์ (2552) ที่ระบุว่า มีวัตถุประสงค์ 3 ประการ คือ 1) การป้องกันการเกิดวิกฤติ 2) การกำจัดวิกฤติให้เร็วที่สุดเพื่อจำกัดความเสียหาย 3) การสร้างความน่าเชื่อถือให้กลับมา (Niininen, 2013; Glaesser, 2006; อภิสีทธิ ฉัตรทนานนท์, 2552 อ้างถึง ใน ศิริพงษ์ รักใหม่ และคณะ, 2560)



ที่มา : Boston Consulting Group (BCG) ,2020

ภาพที่ 3 ผลประกอบการของบริษัทที่ผ่านวิกฤติมาในอดีต ในมิติของรายได้และผลกำไร

Boston Consulting Group : BCG (2020) ได้ทำการรวบรวมสถิติผลประกอบการของบริษัทที่เคยประสบภาวะวิกฤตในมิติของยอดขายและกำไรพบว่าร้อยละ 44 มีกำไรและยอดขายลดลง ร้อยละ 14 กำไรลดลงแต่ยอดขายเพิ่มขึ้น ร้อยละ 28 กำไรเพิ่มขึ้นแต่ยอดขายลดลง และอีกร้อยละ 14 มีกำไรและยอดขายเพิ่มขึ้น แสดงให้เห็นว่าในภาวะวิกฤตมีหลายบริษัทที่สามารถปรับตัวได้อย่างรวดเร็วและรับมือกับภาวะวิกฤตที่เกิดขึ้นได้ สอดคล้องกับ McKinsey & Company (2021) ที่ได้สำรวจความคิดเห็นของผู้บริหารระดับสูงเกี่ยวกับการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ผู้บริหารร้อยละ 42 เห็นว่าสถานการณ์ที่เกิดขึ้นทำให้ความสามารถในการแข่งขันขององค์กรลดลง ในขณะที่ร้อยละ 28 สามารถสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันให้เพิ่มขึ้นได้ท่ามกลางภาวะวิกฤต McKinsey & Company ได้สำรวจผู้บริหารในยุโรป 300 ราย เพื่อหาสาเหตุที่ทำให้องค์กรสามารถปรับตัวได้อย่างรวดเร็วและสร้างโอกาสได้ในท่ามกลางวิกฤต มากกว่าครึ่งของผู้บริหารกล่าวถึงกลยุทธ์ความยืดหยุ่น (strategic resilience) ที่สามารถทำให้องค์กรปรับรูปแบบการดำเนินธุรกิจ (business model) เพื่อสร้างความได้เปรียบและทำให้สามารถดำรงอยู่ได้ในสภาวะวิกฤต

สถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน คำว่าภาวะดำรงสภาพ (resilience) ได้ถูกยกมาเขียนและพูดถึงกันมากขึ้นทางวิชาการและด้านการบริหารจัดการต่าง ๆ โดยภาวะดำรงสภาพเป็นแนวคิดการบริหารจัดการองค์กรที่มุ่งเน้นความยืดหยุ่น ถึงแม้จะไม่ได้เป็นเรื่องที่เกิดขึ้นใหม่ แต่ถูกนำมาใช้มากขึ้นในช่วงสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ซึ่งสะท้อนถึงองค์กรที่มีความสามารถในการรับมือกับวิกฤตและความสามารถก้าวพ้นวิกฤตออกมาได้ดีกว่าคู่แข่ง องค์กรใดที่สามารถฟื้นตัวกลับสู่ภาวะปกติหรือสามารถเติบโตได้ในวิกฤต ความสามารถดังกล่าว คือ ภาวะดำรงสภาพ (resilience) นั้นเอง (พสุ พสุ เดชะรินทร์, 2564)

1.2.2 ภาวะดำรงสภาพ (Resilience)

Resilience มีรากศัพท์มาจากภาษาละติน resiliere แปลว่า "กระเด็นกลับ" (to jump back) สะท้อนให้เห็นการรับมือและฟื้นตัวเมื่อเผชิญปัญหา เปรียบเสมือนลูกบอลตกกระทบพื้นแล้วเด้งกลับขึ้นมา (ศุภย์วิชัยและนวัตกรรมเพื่อความยั่งยืน, 2564) Bhamra et al. (2011) และ Xiao and Cao (2017) ได้ทำการศึกษาจากงานวิจัยในอดีตพบว่าภาวะดำรงสภาพถูกกล่าวถึงในหลายศาสตร์ โดยปรากฏเป็นครั้งแรกในมุมมองนิเวศวิทยา (ecology) ซึ่งหมายถึงความสามารถของระบบนิเวศที่สามารถฟื้นคุณลักษณะทางโครงสร้างและหน้าที่ให้เหมือนเดิมหลังจากได้รับความเสียหาย (Holling, 1973) ต่อมา Antonovsky (1979) ศึกษาภาวะดำรงสภาพในมุมจิตวิทยา (psychology) จากผู้ใหญ่ที่ผ่านรอดชีวิตจากค่ายกักกัน อธิบายถึงความเข้มแข็งทางจิตใจว่าเป็นความสามารถในการปรับตัวที่ทำให้บุคคลสามารถเอาชนะอุปสรรค ความทุกข์ยากหรือประสบการณ์เลวร้ายที่ผ่านเข้ามาในชีวิตได้ (Connor & Davidson, 2003) ในด้านสังคมวิทยา (sociology) กล่าวถึงภาวะดำรงสภาพ

ว่าหมายถึง ระบบเมืองที่สามารถปรับตัวได้อย่างรวดเร็วและฟื้นตัวได้เมื่อถูกทำลายหรือเผชิญกับปัญหา เช่น การก่อการร้าย ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ รวมถึงภัยพิบัติต่าง ๆ (Meerow et al., 2016) นอกจากนี้ภาวะธำรงสภาพยังถูกกล่าวถึงในด้านการจัดการห่วงโซ่อุปทานและความปลอดภัยทางวิศวกรรม (Sheffi, 2006; Hollnagel et al., 2006 as cited in Bhamra et al. 2011)

ในมุมมองธุรกิจและการจัดการ Linnenluecke (2017) ศึกษาวิจัยที่เกี่ยวข้องกับภาวะธำรงสภาพ 339 บทความ ระหว่างปี 1977 – 2014 พบว่าภาวะธำรงสภาพในมุมมองธุรกิจและการจัดการเริ่มต้นจากการศึกษาของ Staw et al. (1981) และ Meyer (1982) โดยเน้นไปที่การตอบสนองขององค์กรต่อการเปลี่ยนแปลงหรือภัยคุกคามที่มีสาเหตุมาจากปัจจัยภายนอก ต่อมาในช่วงปี 1980s – 1990s เกิดโศกนาฏกรรมและภัยพิบัติครั้งใหญ่ เช่น การระเบิดของโรงไฟฟ้านิวเคลียร์เซอร์โนบิล เรือน้ำมัน Exxon Valdez เกิดอุบัติเหตุน้ำมันรั่วลงทะเลที่อลาสก้า การรั่วไหลของก๊าซพิษที่ Bhopal และการระเบิดของกระสวยอวกาศโคลัมเบีย ทำให้แนวคิดภาวะธำรงสภาพถูกพัฒนาโดยเน้นไปที่การสร้างความสำเร็จภายในองค์กรเมื่อต้องรับมือกับอุบัติเหตุหรือภัยอันตรายที่คาดไม่ถึง (Perrow, 1984 as cited in Linnenluecke, 2017) แนวคิดภาวะธำรงสภาพในช่วงนี้ถูกพัฒนาไปควบคู่กับการบริหารความเสี่ยงและการวางแผนฉุกเฉิน

หลังจากเหตุวินาศกรรมการจี้เครื่องบินสองลำ พุ่งชนตึกแฝดตึกเวิลด์เทรดเซ็นเตอร์ เมื่อวันที่ 11 กันยายน 2001 หรือเหตุการณ์ 9/11 แนวคิดภาวะธำรงสภาพให้ความสนใจกับกลไกการรับมือเมื่อต้องเผชิญปัญหา ให้ความสำคัญกับกลยุทธ์การตอบสนองภายใต้สภาวะที่ไม่แน่นอนของสภาพแวดล้อม Linnenluecke (2017) ได้สรุปแนวคิดในช่วงนี้ไว้ 3 แนวทาง คือ

1) การสร้างความเข้มแข็งให้กับพนักงาน (managing employee strengths) เริ่มต้นจากการศึกษาของ Coutu (2002) เชื่อว่าความสามารถของพนักงานมีผลต่อภาวะธำรงสภาพขององค์กร โดยมีแนวคิดมาจากทฤษฎีด้านจิตวิทยา ได้แก่ self-efficacy คือ การรับรู้ความสามารถตนเองของแต่ละบุคคล (Bandura, 1997) และ Learned Optimism เป็นการมองโลกในแง่ดี ซึ่งแสดงถึงวิถีคิดของบุคคลที่มีต่อเหตุการณ์ (Seligman, 1998) ต่อมา Luthans et al. (2006) ได้กำหนดกรอบแนวคิดเพื่อสร้างความเข้มแข็งให้พนักงาน เรียกว่า ทุนทางจิตวิทยา (psychological capital : PsyCap) ประกอบด้วย 4 ปัจจัยย่อย คือ การรับรู้ความสามารถของตนเอง (self-efficacy) การมองโลกในแง่ดี (optimism) การมีความหวัง (hope) และภาวะธำรงสภาพ (resiliency)

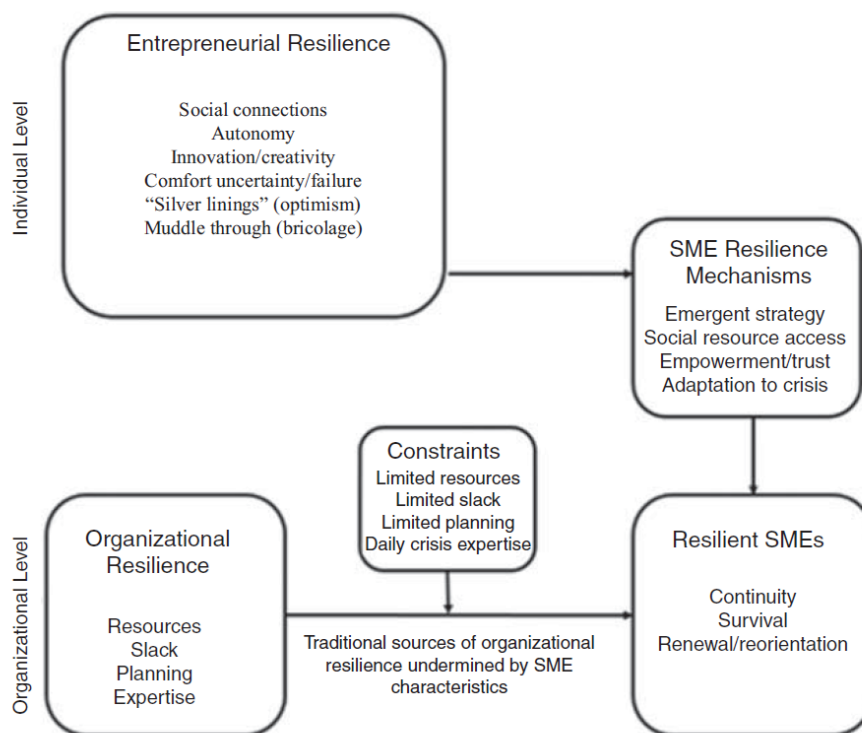
2) การปรับโมเดลทางธุรกิจ (the adaptability of business models) หลังจากเหตุการณ์ 9/11 งานวิจัยได้มุ่งเน้นการปรับตัวและการสร้างโมเดลธุรกิจใหม่ท่ามกลางสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา Sutcliffe and Vogus (2003) ได้ศึกษาแนวคิดเกี่ยวกับความสามารถในการปรับตัวภายใต้สถานการณ์ที่ยากลำบากและนิยาม ภาวะธำรงสภาพ ว่าหมายถึงความสามารถ

ในการปรับตัวภายใต้สภาวะที่ท้าทาย และยังคงพบว่าภาวะธำรงสภาพสามารถเกิดขึ้นได้ทั้งในระดับบุคคล กลุ่มบุคคล และระดับองค์กร

3) การปรับตัวในห่วงโซ่อุปทาน (resilient supply chain design) หลังจากเกิดเหตุการณ์ 9/11 ทำให้เห็นจุดอ่อนของห่วงโซ่อุปทานที่มีความพึ่งพาอาศัยกันสูง เมื่อเกิดเหตุการณ์ไม่คาดคิดขึ้นจึงส่งผลกระทบกันเป็นทอด ๆ และทำให้ระบบเศรษฐกิจหยุดชะงักไม่เพียงแต่คู่ค้าในระบบเศรษฐกิจ แต่ยังหมายถึงหน่วยงานรัฐ และโครงสร้างพื้นฐานของเครือข่ายระบบขนส่งอีกด้วย แนวคิดภาวะธำรงสภาพจึงถูกใช้ในการออกแบบห่วงโซ่อุปทานให้มีความปลอดภัย มีความยืดหยุ่น และหลากหลายทั้งในด้านคู่ค้า เส้นทางขนส่ง และการผลิต

แนวคิดภาวะธำรงสภาพ ปรากฏมากขึ้นในงานวิชาการด้านบริหารธุรกิจหลังจาก Coutu (2002) และ Hamel & Valikangas (2003) ได้นำเสนอเกี่ยวกับภาวะธำรงสภาพขององค์กร (organizational resilience) ใน Harvard Business Review เพื่อศึกษาและหาเหตุผลว่า ในภาวะวิกฤติต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นเพราะเหตุใดบางองค์กรประสบกับความล้มเหลวในขณะที่บางองค์กรสามารถตอบสนอง ปรับตัว อยู่รอด และเติบโตได้ (Xiao & Cao, 2017) ภาวะธำรงสภาพขององค์กร มีความแตกต่างจากความสามารถในการปรับตัว (adaptability) ความยืดหยุ่น (flexibility) และการฟื้นตัว (recover) โดยภาวะธำรงสภาพขององค์กรเน้นไปที่ปฏิริยาขององค์กรเมื่อได้รับผลกระทบจากวิกฤติที่รุนแรงและสามารถปรับตัวจนสามารถอยู่รอดได้ท่ามกลางความไม่แน่นอน Xiao and Cao (2017) ได้ให้คำนิยาม ภาวะธำรงสภาพขององค์กร ว่าหมายถึงความสามารถขององค์กรในการพัฒนาทักษะใหม่ให้สามารถฟื้นฟูและกลับคืนสู่สภาพเดิมได้จากการถูกทำลาย

ท่ามกลางวิกฤติและภัยพิบัติที่เพิ่มมากขึ้นทั้งภัยธรรมชาติ โรคระบาด ผู้ก่อการร้าย ภาวะเศรษฐกิจถดถอย ส่งผลกระทบทั้งในระดับประเทศ ชุมชน องค์กร และระดับบุคคล แนวคิดภาวะธำรงสภาพจึงมีความสัมพันธ์ทั้งในระดับองค์กร (organization) และระดับบุคคล (individual) (Bhamra et al., 2011) ต่อมา Pina e Cunha et al. (2013) ได้ศึกษาและแบ่งภาวะธำรงสภาพออกเป็น 3 ระดับ คือ ระดับองค์กร ระดับกลุ่ม และระดับบุคคล และค้นพบว่าภาวะธำรงสภาพระดับบุคคล (individual resilience) ก่อให้เกิดภาวะธำรงสภาพระดับองค์กร (organization resilience) สอดคล้องกับการศึกษาของ Branicki et al. (2017) ที่ได้พัฒนารอบแนวคิดภาวะธำรงสภาพของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (resilient SMEs) พบว่าภาวะธำรงสภาพของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เกิดจากภาวะธำรงสภาพ 2 ระดับ คือ ภาวะธำรงสภาพระดับบุคคล และภาวะธำรงสภาพระดับองค์กร ทั้งนี้ Keong and Mei (2010) ได้ให้ความเห็นว่าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เป็นธุรกิจขนาดเล็กที่ก่อตั้งด้วยคน 2 คนขึ้นไป เจ้าของกิจการมีบทบาทอย่างมากต่อการดำเนินธุรกิจจนไม่สามารถแยกเจ้าของกิจการออกจากธุรกิจได้ ดังนั้น ภาวะธำรงสภาพของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจึงหมายถึง ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ (entrepreneurial resilience)



ที่มา : How entrepreneurial resilience generates resilient SMEs (Branicki et al., 2017)

ภาพที่ 4 กรอบแนวคิดภาวะธำรงสภาพของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

1.2.3 ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ (entrepreneurial resilience)

ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ ถูกอธิบายในความหมายเดียวกับภาวะธำรงสภาพระดับบุคคล (Adnan et al., 2016 as cite in Branicki et al., 2017) แนวคิดทางจิตวิทยาจึงถูกนำมาใช้เพื่ออธิบายลักษณะของบุคคลที่สามารถฟื้นตัวและตั้งรับกับเหตุการณ์วิกฤติในชีวิตได้ เช่น ความยืดหยุ่น แรงจูงใจ ความพากเพียร การมองโลกในแง่ดี การรับรู้ความสามารถของตนเอง และการมีความหวัง (De Vries and Shields, 2006; Hmieleski et al., 2015 as cite in Korber & McNaughton, 2017) ต่อมา Morisse and Ingram (2016) ได้นำแนวคิดทางจิตวิทยามาพัฒนาเพื่อกำหนดคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่สามารถปรับตัวและนำองค์กรให้ผ่านพ้นภาวะวิกฤติได้ เรียกว่า ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ สอดคล้องกับ Huggins and Thompson (2015) และ Duchek (2018) ที่ค้นพบว่าภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการเป็นสิ่งสำคัญที่ช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถฟื้นตัวจากอุปสรรคหรือวิกฤติต่าง ๆ ที่ธุรกิจกำลังประสบปัญหาอยู่

ตารางที่ 10 ความหมายของภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ (entrepreneurial resilience)

ผู้เขียน (ปีที่)	ความหมายภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ (entrepreneurial resilience)
Duening (2010)	ความยืดหยุ่นหรือความสามารถในการตอบสนองต่อความล้มเหลวที่เกิดขึ้นในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ
Bernard and Barbosa (2016)	ความสามารถของผู้ประกอบการในการปรับตัวอย่างเป็นพลวัตให้พร้อมรับกับสภาวะการณ์ที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา พร้อมเผชิญกับสภาพตลาดที่มีความผันผวนและสถานการณ์ทางธุรกิจที่ยากลำบาก
Ayala and Manzano (2014)	ทักษะของผู้ประกอบการเมื่อต้องเผชิญกับสถานการณ์ที่ยากลำบากและทำให้องค์กรบรรลุเป้าหมายและก้าวข้ามสถานการณ์ที่ยากลำบากนั้นมาได้
Morisse and Ingram (2016)	ผู้ประกอบการที่มีองสถานการณ์ที่ยากลำบากด้วยทัศนคติเชิงบวกมากกว่า ความกลัว ไม่ท้อแท้ สิ้นหวัง ซึ่งเป็นสิ่งที่ช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถจัดการกับความไม่มั่นคงและสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงทางธุรกิจได้
Awotoye and Singh (2017)	ความสามารถในการเอาชนะความท้าทายของผู้ประกอบ จากการได้รับผลกระทบเมื่อเผชิญกับสถานการณ์ที่ไม่พึงประสงค์และผลลัพธ์ที่ไม่คาดคิด

จากการทบทวนวรรณกรรมที่ผ่านมา คำว่า ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ ถูกนำมาใช้ในหลากหลายความหมาย สามารถสรุปได้ดังตารางที่ 10 และในงานวิจัยฉบับนี้ผู้วิจัยได้สรุปคำจำกัดความของ ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ ว่าหมายถึง ความสามารถหรือทักษะของผู้ประกอบการที่สามารถนำธุรกิจให้กลับมาสู่สภาวะปกติและดำรงอยู่ได้อย่างมีเสถียรภาพเมื่อต้องเผชิญกับความไม่แน่นอนหรือเหตุการณ์วิกฤติ

1.2.4 องค์ประกอบของภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ

เครื่องมือทางจิตวิทยาที่นำมาใช้วัดภาวะธำรงสภาพระดับบุคคล เพื่อวัดคุณลักษณะของบุคคลที่สะท้อนถึงความสามารถในการปรับเปลี่ยนหรือเผชิญกับความเครียดมีหลายเครื่องมือที่นิยมใช้คือ Connor-Davidson Resilience Scale จำนวน 25 องค์ประกอบ (CD-RISC 25) โดยใช้มาตราวัด 5 ระดับ ต่อมาได้มีการพัฒนาองค์ประกอบของภาวะธำรงสภาพให้มีความกระชับขึ้นเหลือ 10 องค์ประกอบ (CD-RISC 10) (Connor & Davidson, 2003)

Ayala and Manzano (2014) ได้นำ CD-RISC 25 มาจัดกลุ่มโดยใช้เทคนิคการวิเคราะห์องค์ประกอบ (factor analysis) ทำให้ได้องค์ประกอบของภาวะธำรงสภาพ 3 องค์ประกอบ คือ ความเข้มแข็ง (hardiness) ความมีไหวพริบ (resourcefulness) และการมองโลกในแง่ดี (optimism) และอธิบายความหมายว่า ความเข้มแข็ง คือ ผู้ประกอบการที่สามารถควบคุมการทำงานเองได้โดยไม่รอคอยความช่วยเหลือจากผู้อื่น ความมีไหวพริบ หมายถึง ความสามารถหรือทักษะ

ในการใช้ทรัพยากรที่มีเพื่อจัดการสภาพที่ไม่พึงประสงค์ การมองโลกในแง่ดี คือ การมีทัศนคติที่ดีของผู้ประกอบการแม้จะเผชิญกับสถานการณ์ที่ยากลำบาก การมองโลกในแง่ดีจะช่วยให้ผู้ประกอบการเรียนรู้จากความผิดพลาดในอดีตและมองความผิดพลาดเป็นโอกาสมากกว่าความล้มเหลว

ตารางที่ 11 องค์ประกอบภาวะธำรงสภาพของ Connor & Davidson และ Ayala & Manzano

CD-RISC 25	CD-RISC 10	ความเข้มแข็ง (hardiness)	ความมีไหวพริบ (Resourcefulness)	การมองโลกในแง่ดี (Optimism)
1. ความสามารถในการปรับตัวเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้น	✓		✓	
2. มีความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดและปลอดภัย			✓	
3. บางครั้งโชคชะตาหรือพระเจ้าช่วย				✓
4. สามารถรับมือกับสิ่งที่เข้ามาในชีวิตได้	✓	✓		
5. ความสำเร็จที่ผ่านมาทำให้เกิดความมั่นใจ			✓	
6. พยายามมองในมุมตลกขบขันเมื่อต้องเผชิญกับปัญหา	✓			✓
7. การรับมือกับความเครียดทำให้แข็งแกร่งขึ้น	✓			✓
8. สามารถกลับมาได้หลังจากเจ็บป่วย หรือ ความยากลำบากอื่น ๆ	✓			✓
9. เชื่อว่าสิ่งต่าง ๆ ส่วนใหญ่เกิดขึ้นด้วยเหตุผล				✓
10. พยายามอย่างเต็มที่ไม่ว่าจะเกิดอะไรขึ้น				✓
11. สามารถบรรลุเป้าหมายได้แม้มีอุปสรรค	✓		✓	
12. ไม่ยอมแพ้ถึงแม้จะรู้สึกสิ้นหวัง		✓		
13. รู้ว่าจะขอความช่วยเหลือได้จากไหน			✓	
14. ภายใต้ความกดดัน จะจัดจ่อและคิดอย่างชัดเจน	✓	✓		
15. ชอบที่จะเป็นผู้นำในการแก้ปัญหา		✓		
16. ไม่ท้อถอยง่ายๆ กับความล้มเหลว	✓	✓		
17. คิดว่าตนเองเป็นคนเข้มแข็ง	✓	✓		
18. สามารถตัดสินใจในเรื่องที่ยากลำบากได้		✓		
19. สามารถจัดการกับความรู้สึกด้านลบได้	✓			✓
20. ทำตามลางสังหรณ์				✓
21. ฉันทึ่จุดมุ่งหมายในชีวิตที่ชัดเจน				✓
22. รู้สึกว่าสามารถควบคุมสิ่งต่าง ๆ ได้			✓	

CD-RISC 25	CD-RISC 10	ความเข้มแข็ง (hardiness)	ความมีไหวพริบ (Resourcefulness)	การมองโลกในแง่ดี (Optimism)
23. ชอบความท้าทาย		✓		
24. ทำงานเพื่อบรรลุเป้าหมาย		✓		
25. ภูมิใจในความสำเร็จของตัวเอง			✓	

การศึกษาในครั้งนี้มุ่งศึกษาภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการในบริบทของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เนื่องจากภาวะวิกฤติที่เกิดขึ้นไม่เพียงแต่ธุรกิจขนาดใหญ่จะได้รับผลกระทบแต่ยังส่งผลถึงธุรกิจขนาดเล็กด้วย จึงเป็นความท้าทายของธุรกิจขนาดเล็กที่จะสามารถก้าวข้ามวิกฤติไปได้ (Bhamra et al., 2011) จากวิกฤติในอดีตที่ผ่านมาภาวะธำรงสภาพมีบทบาทสำคัญต่อวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมทำให้สามารถปรับตัวได้อย่างรวดเร็วต่อการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อม (Smallbone et al., 2012) นอกจากนี้ภาวะธำรงสภาพยังช่วยลดความสูญเสียจากผลกระทบของภาวะวิกฤติที่เกิดขึ้นกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอีกด้วย (Kitching et al., 2009)

อย่างไรก็ตาม ในทางจิตวิทยายังคงเป็นข้อถกเถียงทางวิชาการเกี่ยวกับคุณลักษณะที่สะท้อนภาวะธำรงสภาพของบุคคล (Bonanno, 2012) โดยภาวะธำรงสภาพของบุคคลที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการ ได้แก่ 1) พฤติกรรมและการมีปฏิสัมพันธ์ 2) การเรียนรู้จากความผิดพลาด 3) การรับรู้ความสามารถของตนเอง (Walsh & McCollum, 2020) ทั้งนี้ มีการศึกษาองค์ประกอบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการไว้อย่างหลากหลาย เช่น Pal et al. (2014) ได้ศึกษาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม กลุ่มสิ่งทอและเสื้อผ้าในประเทศสวีเดน และกำหนดองค์ประกอบของภาวะธำรงสภาพไว้ 3 องค์ประกอบ คือ 1) ความมีไหวพริบและแก้ปัญหาได้ดี (ทรัพยากรทางการเงิน ทรัพยากรทางสังคม ทรัพยากรเครือข่าย ทรัพยากรที่ไม่มีตัวตน) 2) ความสามารถในการแข่งขัน (ความยืดหยุ่น ความอดทน การมีเครือข่าย) 3) วัฒนธรรมและการเรียนรู้ (ภาวะผู้นำและการตัดสินใจ) ภาวะธำรงสภาพตามแนวคิด Zhao and Wibowo (2021) ประกอบด้วย 1) การรับรู้ความสามารถของตนเอง 2) การเรียนรู้จากความผิดพลาด 3) มีความเชื่อมั่น 4) ความสามารถในการฟื้นตัว 5) การมองหาโอกาสใหม่ และ 6) มีความพร้อมอยู่เสมอ saad, M. H. et al. (2021) กำหนดคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ส่งผลกระทบต่อภาวะธำรงสภาพของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ได้แก่ 1) ทุนมนุษย์ (human capital) คือ ความรู้ความสามารถและประสบการณ์ของผู้ประกอบการ 2) ความเป็นผู้ประกอบการ (entrepreneurial orientation) ได้แก่ ทักษะการวางแผน การตัดสินใจ ความคิดสร้างสรรค์ การทำงานเชิงรุก เป็นต้น 3) ทุนทางสังคม (social capital) คือ การมีเครือข่ายและความสัมพันธ์ที่ดี สำหรับในประเทศไทยมีการศึกษาของวิภาวรรณ ลิ้มปีไพบูลย์ และคณะ (2562) ทำการเก็บข้อมูลจากผู้บริหารระดับสูงของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เคยเผชิญกับภาวะ

วิกฤติ พบว่าปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดภาวะธำรงสภาพ คือ 1) ภาวะผู้นำ 2) เครือข่ายและความสัมพันธ์ 3) การมีส่วนร่วมของพนักงาน 4) นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ และยังมีการศึกษาของ [Branicki et al. \(2017\)](#) ที่ได้พัฒนากรอบแนวคิดภาวะธำรงสภาพของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (resilient SMEs) พบว่าภาวะธำรงสภาพของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เกิดจากภาวะธำรงสภาพ 2 ระดับ คือ ภาวะธำรงสภาพระดับบุคคล มีปัจจัยย่อยได้แก่ 1) เครือข่ายสัมพันธ์ 2) มีอิสระในการทำงาน 3) นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ 4) การจัดการกับความล้มเหลว 5) การมองโลกในแง่ดี 6) การปรับตัว ส่วนภาวะธำรงสภาพระดับองค์กร ประกอบด้วยปัจจัยย่อย คือ ทรัพยากร การสื่อสารในองค์กร การวางแผน และความเชี่ยวชาญ

การวิจัยในครั้งนี้ใช้วิธีการวิจัยแบบผสมผสาน ซึ่งจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านอาหารในจังหวัดเชียงใหม่ที่มีการปรับตัวและอยู่รอดได้ในภาวะวิกฤติ จำนวน 5 ท่าน พบว่าในสถานการณ์โควิด 19 มีองค์ประกอบด้านจริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น (ethics and empathy) เพิ่มขึ้น เนื่องจากผู้ประกอบการเห็นว่าในสถานการณ์โควิด 19 ธุรกิจจะสามารถอยู่รอดได้อย่างยั่งยืนหากตระหนักถึงการทำธุรกิจเพื่อช่วยเหลือและรับผิดชอบต่อสังคม การให้ความร่วมมือในการปฏิบัติตามมาตรการของภาครัฐ ให้ความสำคัญกับการเปิดเผยข้อมูลที่ชัดเจน มีความเห็นอกเห็นใจและรับผิดชอบต่อพนักงานอย่างเต็มที่ สอดคล้องกับบทความ What Good Business Looks Like (Harvard Business Review, 2020) ที่กล่าวถึงความยากลำบากที่ทั่วทั้งโลกต้องเผชิญร่วมกันการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นทำให้สังคมตระหนักถึงความอ่อนแอของมนุษย์และให้ความสำคัญถึงความใส่ใจและการเห็นอกเห็นใจผู้อื่น (empathy) สร้างความตระหนักถึงการดำเนินธุรกิจที่มีความรับผิดชอบต่อสังคม ภายใต้สถานการณ์วิกฤติที่เกิดขึ้น สิ่งที่ภาคธุรกิจควรทำคือ การแชร์ความยากลำบากของผู้คนในสังคม เอามนุษยธรรมเป็นตัวตั้ง เอาผลกำไรเป็นรอง และไม่ใช่หมกมุ่นอยู่แต่เรื่องผลประโยชน์ของตัวเองแต่เพียงอย่างเดียว (ธุรกิจที่มีหัวใจในยุคโควิด, 2563)

จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับองค์ประกอบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการและการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านอาหารในจังหวัดเชียงใหม่ สามารถสรุปเป็นองค์ประกอบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการที่ใช้ในงานวิจัยครั้งนี้ 7 องค์ประกอบ ดังนี้

ตารางที่ 12 สรุปองค์ประกอบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ

องค์ประกอบ ภาวะธำรงสภาพ ของผู้ประกอบการ (entrepreneurial resilience)	ผู้เขียน						
	Ayala and Manzano (2014)	Pal et al. (2014)	Braniki (2018)	Walsh & McCollum (2020)	saad, M. H. et al. (2021)	Zhao and Wibowo (2021)	วิภาวรรณ ลิ้มปัทมบุลย์ (2562)
1. ความเข้มแข็ง	✓	✓		✓		✓	
2. ความมีไหวพริบ	✓	✓		✓	✓	✓	
3. การมองโลกในแง่ดี	✓		✓			✓	
4. มีเครือข่ายสัมพันธ์		✓	✓	✓	✓		✓
5. นวัตกรรมและ ความคิดสร้างสรรค์			✓		✓		✓
6. ความเป็นผู้นำ		✓			✓		✓
7. จริยธรรมและการ เข้าใจความรู้สึกผู้อื่น							

1.3 ทฤษฎีเกี่ยวกับการวัดผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (MSME Performance)

สุวิมล บัวทอง (2558) ศึกษาการใช้ตัวชี้วัดผลการดำเนินงานทางการเงินและไม่ใช่ทางการเงินภายใต้ทฤษฎีการบริหารเชิงสถานการณ์ กล่าวถึงการออกแบบการวัดผลการดำเนินงานให้มีความสอดคล้องกับสภาพแวดล้อมหรือลักษณะเฉพาะของสถานการณ์ โดยทั่วไปแล้วองค์กรจะวัดผลการดำเนินงานโดยใช้ตัวชี้วัดทางการเงินเป็นหลัก แต่มีข้อจำกัดสามารถสรุปได้ 3 ประการ คือ 1) เป็นการให้ความสำคัญกับผลลัพธ์ทางการเงินมากเกินไปจนอาจละเลยข้อมูลด้านอื่น 2) ให้ความสำคัญกับผลระยะสั้น ทำให้อาจละเลยต้นทุนที่ช่วยพัฒนาองค์กรในระยะยาวได้ 3) ตัวเลขทางการเงินไม่สามารถสะท้อนผลการดำเนินงานได้อย่างรอบด้าน จึงต้องมีการวัดผลการดำเนินงานที่ไม่ใช่ทางการเงินควบคู่ไปด้วย (Kaplan & Norton, 1996; นภดล ร่มโพธิ์, 2546 อ้างถึงใน สุวิมล บัวทอง ,2558)

1.3.1 ผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน (finance)

สุรรัตน์ ทองเต๊ะ (2555) ได้ศึกษามุมมองด้านการเงินจากผู้เชี่ยวชาญหลายท่าน เช่น Kaplan and Norton ได้กล่าวถึงมุมมองด้านการเงินที่สะท้อนผลการดำเนินงานของธุรกิจตามวงจรของธุรกิจ 3 ช่วง คือ 1) ช่วงเติบโต ตัวชี้วัดที่นิยมใช้ คือ อัตราการเติบโตของยอดขาย 2) ช่วงต่อเนื่อง องค์กรมีเป้าหมายในการรักษาส่วนแบ่งตลาดและเติบโต ตัวชี้วัดในช่วงนี้ คือ กำไรสุทธิ กำไรขั้นต้น

และผลตอบแทนจากการลงทุน 3) ช่วงเก็บเกี่ยวผล ตัวชี้วัดที่นิยมใช้ คือ ผลตอบแทนในการลงทุน มูลค่าเพิ่มทางบัญชี เป็นต้น นอกจากนี้พัสุ เดชะรินทร์ (2545) ยังได้กล่าวถึงกลยุทธ์ทางการเงินที่มีวัตถุประสงค์สำคัญ 2 ประการ คือ การเพิ่มขึ้นของรายได้และการลดลงของต้นทุน

สุวิมล บัวทอง (2558) อธิบายว่าตัวชี้วัดผลการดำเนินงานทางการเงินจะถูกแสดงด้วยตัวเลขทางบัญชีในงบการเงินขององค์กร ทำให้สามารถสื่อสารผู้มีส่วนได้ส่วนเสียกับองค์กร ให้รับรู้ว่าการมีผลการบริหารงานเป็นอย่างไร เกิดกำไรหรือขาดทุน ตัวชี้วัดผลการดำเนินงานทางการเงิน ได้แก่ ผลตอบแทนจากการลงทุน รายได้สุทธิ การเติบโตของยอดขาย การหมุนเวียนของกระแสเงินสด กำไรสุทธิ เป็นต้น

การวัดด้านการเงินเป็นเพียงการบอกเรื่องราวเหตุการณ์ในอดีต ซึ่งเหมาะสมกับยุคอุตสาหกรรมที่ลงทุนในกำลังการผลิตระยะยาว ซึ่งไม่ใช่สิ่งสำคัญที่นำไปสู่ความสำเร็จได้ทั้งหมด เมื่อธุรกิจก้าวเข้าสู่ยุคเทคโนโลยี ธุรกิจจำเป็นต้องสร้างคุณค่าในอนาคตผ่านการลงทุนด้านลูกค้า ผู้ร่วมค้า พนักงาน กระบวนการธุรกิจ เทคโนโลยีและนวัตกรรม ดังนั้น การที่จะวัดผลสำเร็จขององค์กรนั้น นอกจากจะวัดผลสำเร็จทางการเงินแล้ว ควรวัดผลสำเร็จในด้านลูกค้า กระบวนการภายในธุรกิจ การเรียนรู้กับการเติบโต หรือการเรียนรู้และนวัตกรรม

1.3.2 ผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นเงิน (non-finance)

1) การวัดผลเชิงดุลยภาพ (balanced scorecard)

ภฤชณี มหาวิทยาลัย (2546) ได้ประมวลเนื้อหาจากกลยุทธ์สู่การปฏิบัติด้วย balanced scorecard และ key performance indicators ของพัสุ เดชะรินทร์ สรุปว่าการวัดผลเชิงดุลยภาพ (balanced scorecard : BSC) คือ ระบบหรือกระบวนการในการบริหารงานชนิดหนึ่ง ที่อาศัยการกำหนดตัวชี้วัด (KPI) เป็นกลไกสำคัญ Kaplan & Norton ได้นิยามการวัดผลเชิงดุลยภาพว่าเป็นเครื่องมือทางการจัดการที่ช่วยนำกลยุทธ์ไปสู่การปฏิบัติ (strategic implementation) โดยอาศัยการวัดหรือประเมิน (measurement) ที่จะช่วยให้องค์กรเกิดความสอดคล้องเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน มุ่งเน้นสิ่งที่สำคัญต่อความสำเร็จขององค์กร (alignment and focused) ประกอบด้วย 4 มุมมอง (perspectives) คือ

1.1) มุมมองด้านการเงิน (financial perspective) เป็นข้อบ่งชี้ที่ชัดเจนว่าธุรกิจจะดำเนินการต่อไปได้หรือไม่ การวัดผลด้านการเงินควรพิจารณาด้านอัตราเติบโตของรายได้ การลดต้นทุน และการใช้สินทรัพย์

1.2) มุมมองด้านลูกค้า (customer perspective) ลูกค้าเปรียบเสมือนตัวบ่งชี้ที่สำคัญสำหรับองค์กรที่ประกอบธุรกิจและองค์กรที่ไม่แสวงหากำไร การวัดผลด้านลูกค้าควรพิจารณาถึงความพึงพอใจของลูกค้า การรักษาลูกค้าเก่า ลูกค้าใหม่ที่เพิ่มขึ้น และส่วนแบ่งทางการตลาด

1.3) กระบวนการทำงานในองค์กร (internal business process) เป็นระบบที่มีความสำคัญต่อการเงินและลูกค้า นั่นคือ หากองค์กรพัฒนาและมีการบริหารการทำงานภายในที่ดี จะส่งผลให้ผลิตสินค้าได้รวดเร็ว จัดส่งสินค้าตามเวลา มีคุณภาพตรงตามความต้องการของลูกค้า มีบริการหลังการขาย ส่งผลให้องค์กรมีการเติบโตทางรายได้สูงขึ้น

1.4) การเรียนรู้และการเติบโต (learning and growth) หมายถึง การเรียนรู้และการพัฒนาของพนักงานในองค์กร เป็นดัชนีที่ส่งผลต่อกระบวนการทำงานภายในองค์กร เนื่องจากหากพนักงานเกิดการเรียนรู้ มีการพัฒนาขีดความสามารถของการเรียนรู้ จะทำให้กระบวนการทำงานในองค์กรมีประสิทธิภาพมากขึ้น ส่งผลต่อคุณภาพของสินค้าและบริการที่ดีต่อลูกค้า

2) การวัดประสิทธิผลขององค์กร (measuring organization effectiveness)

วงศ์กร พรหมณ์บุญมี (2556) ได้นำแนวคิดการวัดประสิทธิผลขององค์กร ของ Paul E. Mott (1972) มาปรับใช้เพื่อวัดประสิทธิผลของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสามารถสรุปเกณฑ์วัดประสิทธิผลขององค์กรของ Paul E. Mott ไว้ 3 ด้าน ได้แก่ ความสามารถด้านผลิตภาพ (productivity) ความสามารถในการปรับตัว (adaptability) และความสามารถในการปรับตัวเข้ากับสถานการณ์ (flexibility) รายละเอียดดังนี้

2.1) ความสามารถด้านผลิตภาพ (productivity) มีเกณฑ์วัดที่สำคัญ ได้แก่ ปริมาณการผลิต (quantity) คุณภาพสินค้า (quality) และประสิทธิภาพในการผลิต (efficiency) ปริมาณการผลิตและคุณภาพของสินค้าเป็นเกณฑ์สำคัญที่มีผลต่อการอยู่รอดขององค์กร ประสิทธิภาพในการผลิต คือ อัตราการผลิตที่ได้ผลผลิตที่ดีที่สุดโดยใช้ทรัพยากรให้น้อย ทรัพยากรในที่นี้ ได้แก่ ทรัพยากรบุคคล เงินทุน เครื่องจักรหรืออุปกรณ์ และวัตถุดิบ

2.2) ความสามารถในการปรับตัว (adaptability) องค์กรที่สามารถปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมได้ มีแนวโน้มที่จะมีประสิทธิผลกว่าในระยะยาว ความสามารถในการปรับตัวแยกเป็น 2 ขั้นตอน คือ

2.2.1) การปรับตัวในเชิงสัญลักษณ์ (symbolic adaptation) เกิดขึ้นเมื่อสมาชิกขององค์กรเริ่มรับรู้ถึงปัญหาที่เกิดขึ้น โดยบุคลากรจะปรับตัวได้ดีกว่าเมื่อรับรู้ถึงปัญหา แต่เมื่อมีการรับรู้ปัญหาแล้วจะไม่เกิดประโยชน์ถ้าไม่มีการกำหนดวิธีแก้ไขที่เหมาะสม ในขั้นตอนนี้จำเป็นต้องใช้การผสมผสานของความรู้ เครื่องมือ กลวิธีในการแก้ปัญหา และการปรับรูปแบบโครงสร้างการตัดสินใจให้ถูกต้องจะช่วยทำให้การแก้ปัญหาง่ายขึ้น

2.2.2) การปรับตัวในเชิงพฤติกรรม (behavioral adaptation) หมายถึง การปรับตัวที่จะสร้างผลกระทบได้ดีกว่าการปรับตัวเชิงสัญลักษณ์ โดยการปรับตัวในเชิงพฤติกรรม มีเกณฑ์ทางด้านพฤติกรรมอยู่ 2 ข้อ คือ อัตราส่วนของบุคลากรผู้เกี่ยวข้องที่ยอมรับการเปลี่ยนแปลง

และระยะเวลาในการยอมรับของบุคคลเหล่านั้น โดยผลจากเกณฑ์ทั้ง 2 ข้อนั้นย่อมจะแตกต่างกันไปในแต่ละองค์กร

2.3) ความสามารถในการปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ (flexibility) หมายถึงความสามารถขององค์กรที่จะปรับตัวให้เข้ากับงานที่ไม่สามารถคาดเดาได้ เป็นการปรับตัวแบบพิเศษ ซึ่งต้องการปรับเปลี่ยนบทบาทหน้าที่ของผู้เกี่ยวข้องเป็นการชั่วคราว การปรับตัวแบบพิเศษนี้ เรียกว่าความสามารถในการปรับตัวเข้ากับสถานการณ์ขององค์กร (organization flexibility) โดยแตกต่างจากความสามารถในการปรับตัว (adaptability) คือ ความสามารถในการปรับตัว สามารถรู้ พยากรณ์ล่วงหน้า และวางแผนให้สอดคล้องได้ เช่น แนวโน้มการผลิตสินค้าในช่วงเทศกาล แต่การปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์นั้นจะไม่สามารถพยากรณ์หรือรู้ล่วงหน้าได้ เช่น เราไม่ทราบได้ว่าเมื่อใดจะเกิดภัยธรรมชาติหรือผู้ก่อการร้ายจะโจมตี เป็นต้น ปัจจัยความสามารถในการปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ที่สำคัญและส่งผลกระทบต่อประสิทธิผลขององค์กร มี 6 องค์ประกอบ ได้แก่

- 2.3.1) ความสามารถในการมีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย (product-Mix)
- 2.3.2) ความสามารถในการกำหนดปริมาณ (volume)
- 2.3.3) ความสามารถในการปรับกระบวนการทำงาน (routing flexibility)
- 2.3.4) ความสามารถในการปรับเปลี่ยนอุปกรณ์ (equipment flexibility)
- 2.3.5) การบริหารคู่ค้า (supply management)
- 2.3.6) ความสามารถในการปรับตัวของแรงงาน (labor flexibility)

ตารางที่ 13 สรุปแนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการวัดผลการดำเนินงานของธุรกิจ

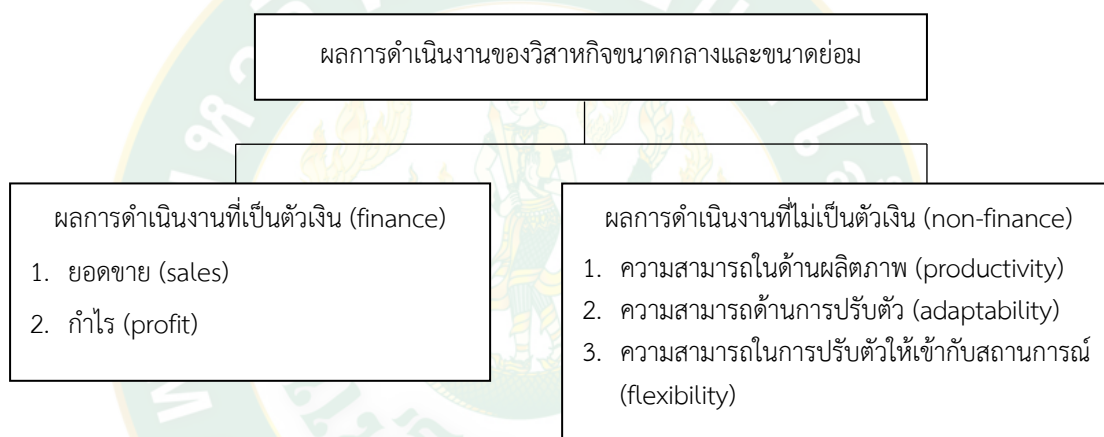
แนวคิด/งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	ผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน (finance)	ผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน (non-finance)
แนวคิด		
การวัดผลเชิงดุลยภาพ Balance Scorecard : BSC (Kaplan & Norton, 1996)	1. มุมมองด้านการเงิน	1. มุมมองด้านลูกค้า 2. มุมมองด้านกระบวนการภายใน 3. มุมมองด้านการเรียนรู้และเติบโต
การวัดประสิทธิผลขององค์กร (Mott, 1972)		1. ความสามารถด้านประสิทธิภาพ (productivity) 2. ความสามารถด้านการปรับตัว (adaptability) 3. ความสามารถในการปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ (flexibility)

แนวคิด/งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	ผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน (finance)	ผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน (non-finance)
งานวิจัย		
Performance measurement by small and medium enterprises in Cape Metropolis, South Africa (Maduekwe & Kamala, 2016)	1. การเติบโตของยอดขาย (sales growth) 2. กระแสเงินสด (cash flow) 3. รายได้จากการดำเนินงาน (operating income) 4. กำไรสุทธิ (net profit margin) 5. ผลตอบแทนจากการลงทุน (return on investment)	1. ความเร็วในการตอบสนองลูกค้า 2. ความพึงพอใจของลูกค้า 3. การซื้อซ้ำของลูกค้า 4. การร้องเรียนของลูกค้า 5. อัตราการลาออกของพนักงาน 6. ความสามารถพนักงาน 7. ชั่วโมงฝึกอบรมพนักงาน 8. อัตราการขาดงานของพนักงาน 9. ความพึงพอใจของพนักงาน 10. การเติบโตของส่วนแบ่งการตลาด 11. ร้อยละการคืนสินค้า
An Overview of Performance Measurement Methods in SMEs (Stojkić & Bošnjak, 2019)	1. กำไร (profit) 2. การเติบโต (growth) 3. มูลค่าตลาด (market value)	1. ความพึงพอใจของลูกค้า 2. ความพึงพอใจของพนักงาน 3. ผลการดำเนินงานด้านสิ่งแวดล้อม 4. ผลการดำเนินงานด้านสังคม
Measuring the Financial and Nonfinancial Performance of Micro-Enterprise in Pahang, Malaysia (Ahmad & Jamil, 2020)	1. กำไร (profit) 2. ยอดขาย (sales) 3. กระแสเงินสด (cash flow)	1. พนักงาน (employee condition) 2. ลูกค้า (valued customer) 3. การพัฒนาผลิตภัณฑ์ (product development)

การศึกษาในครั้งนี้มุ่งเน้นวัดผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ภายใต้สถานการณ์โควิด-19 ทั้งนี้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมได้เข้ามามีบทบาทต่อระบบเศรษฐกิจมากขึ้น และเผชิญกับความท้าทายเมื่อต้องแข่งขันกับบริษัทขนาดใหญ่ที่มีความพร้อมทั้งเงินทุน ทรัพยากรมนุษย์ ความเชี่ยวชาญในการดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้งยังมีระบบการวัดผลที่รองรับเป้าหมายระยะสั้นและระยะยาวอย่างครอบคลุมและมีประสิทธิภาพ จึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องมีวิธีการวัดผลการดำเนินงานที่เหมาะสมกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Stojkić & Bošnjak, 2019) อีกทั้งสถานการณ์โควิด-19 ที่เกิดขึ้นการวัดผลกำไรเพียงอย่างเดียวอาจไม่เพียงพอในการชี้วัดความสำเร็จของธุรกิจ (ธนาคารทหารไทยธนชาติ, 2563)

จากการทบทวนวรรณกรรมที่ผ่านมา สามารถสรุปแนวคิดการวัดผลการดำเนินงานได้ในตารางที่ 13 ทำให้เห็นว่าการวัดผลการดำเนินงานทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงินจะสามารถสะท้อน

ผลการดำเนินงานได้อย่างครอบคลุม จากการศึกษาของ Maduekwe and Kamala (2016), Stojkić and Bošnjak (2019) และ Ahmad and Jamil (2020) ที่วัดผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมใน 2 มุมมองทั้งผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงินและผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน ผู้วิจัยได้นำมาปรับใช้ร่วมกับแนวคิดการวัดประสิทธิผลองค์กรของ Paul E. Mott เนื่องจากเป็นการวัดประสิทธิผลด้านการปรับตัวและประสิทธิผลด้านความสามารถในการปรับตัวเข้ากับสถานการณ์ ซึ่งช่วยวัดความสามารถในการอยู่รอดในระยะยาวขององค์กร (วงศกร พราหมณ์บุญมี, 2556) สอดคล้องกับงานวิจัยที่ต้องการศึกษาผลกระทบของภาวะธำรงสภาพขององค์กร ซึ่งสะท้อนให้เห็นการปรับตัวของธุรกิจให้สามารถอยู่รอดและเติบโตได้ในภาวะวิกฤติ ผู้วิจัยจึงสรุปเป็นการวัดผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ใช้ในงานวิจัยครั้งนี้ ดังภาพ



ภาพที่ 5 กรอบแนวคิดผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

2. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัยในครั้งนี้มุ่งศึกษาผลกระทบของภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการต่อผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ภายใต้สถานการณ์โควิด-19 จากการศึกษา งานวิจัยที่ผ่านมาพบว่าภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการส่งผลกระทบต่อการทำงานของธุรกิจ แต่มีความแตกต่างกันในด้านองค์ประกอบของภาวะธำรงสภาพและการเกิดผลกระทบในทางตรง และทางอ้อมที่แตกต่างกันสามารถสรุปได้ดังนี้

2.1 ความเข้มแข็ง (hardiness) ความมีไหวพริบ (resourcefulness) และการมองโลกในแง่ดี (optimism)

ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการพัฒนาองค์ประกอบมาจากแนวคิดทางด้านจิตวิทยา ที่นิยมใช้คือ Connor-Davidson Resilience Scale 25 องค์ประกอบ (CD-RISC 25) จากนั้นได้

พัฒนาให้มีความกระชับขึ้นเหลือ 10 องค์ประกอบ (CD-RISC 10) (Connor & Davidson, 2003) ต่อมา Fatoki (2018) ใช้เกณฑ์วัดระดับภาวะอารมณ์ของผู้ประกอบการ CD-RISC 10 ทำการศึกษาเรื่อง The Impact of Entrepreneurial Resilience on the Success of Small and Medium Enterprises in South Africa เพื่อศึกษาผลกระทบภาวะอารมณ์ของผู้ประกอบการที่มีต่อความสำเร็จของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในแอฟริกาใต้ โดยแบ่งความสำเร็จเป็น 2 ระดับ คือ ระดับบุคคลและระดับองค์กร ทำการรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจำนวน 170 ราย โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือ เก็บข้อมูลโดยวิธีสุ่มตามสะดวกและวิธีสโนว์บอล สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ ได้แก่ สถิติเชิงพรรณนา การวิเคราะห์ปัจจัยเชิงยืนยัน (factor analysis) สหสัมพันธ์ (correlation) และการวิเคราะห์ถดถอย (regression analysis) ผลการวิจัยพบว่ามีความสัมพันธ์เชิงบวกอย่างมีนัยสำคัญระหว่างภาวะอารมณ์ของผู้ประกอบการกับความสำเร็จของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมทั้งในระดับบุคคลและระดับองค์กร นอกจากนี้ยังมีการศึกษาของ Ayala and Manzano (2014) ได้นำ CD-RISC 25 มาจัดกลุ่มโดยใช้การวิเคราะห์ปัจจัยเชิงยืนยัน ทำให้ได้องค์ประกอบของภาวะอารมณ์ของผู้ประกอบการ 3 องค์ประกอบ ได้แก่ ความเข้มแข็ง ความมีไหวพริบ และการมองโลกในแง่ดี นำมาทดสอบในกลุ่มผู้ประกอบการด้านการท่องเที่ยวของประเทศสเปน จำนวน 650 ราย โดยการวิเคราะห์แบบถดถอย พบว่าภาวะอารมณ์ของผู้ประกอบการทั้ง 3 มิติส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจ โดยมีความแตกต่างระหว่างผู้ประกอบการเพศชายและหญิงในปัจจุบันความเข้มแข็งและการมองโลกในแง่ดี และยังคงพบว่าความมีไหวพริบมีผลต่อความสำเร็จมากที่สุดสอดคล้องกับการศึกษาของ Emueje (2020) ที่พบว่าความมีไหวพริบส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจมากที่สุดเช่นเดียวกัน นอกจากนี้ยังมีปัจจัยการมีกลยุทธ์ที่หลากหลาย (strategic diversity) และการทำงานเชิงรุก (pro-activeness) ที่ส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจด้วย

อย่างไรก็ตามมีการศึกษาที่มีผลแตกต่างกันออกไป โดยการศึกษาของ Bok Hee Kim (2021) พบว่าความเข้มแข็งมีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้ามกับความเครียด และภาวะอารมณ์เป็นตัวแปรส่งผ่านระหว่างความเครียดกับความสำเร็จระดับบุคคล Tamar Ickson (2014) ได้ทำการศึกษาเรื่อง Effects of optimism on creativity under approach and avoidance motivation พบว่าการมองโลกในแง่ดี (optimism) ส่งผลกระทบในเชิงลบต่อการดำเนินงาน เนื่องจากการมองโลกในแง่ดีทำให้ละเลย ประมาท หรือประเมินผลกระทบจากภัยคุกคาม ภัยธรรมชาติต่าง ๆ ต่ำเกินไปจนส่งผลในแง่ลบต่อการดำเนินงานสอดคล้องกับ Keith M. Hmieleski (2009) พบว่าการมองโลกในแง่ดีสามารถส่งผลต่อการดำเนินงานทั้งในเชิงบวกและเชิงลบ ขึ้นอยู่กับระดับของการมองโลกในแง่ดี โดยระดับการมองโลกในแง่ดีเล็กน้อยถึงปานกลางจะส่งผลต่อการดำเนินงานในเชิงบวก แต่การมองโลกในแง่ดีระดับมากจะส่งผลในเชิงลบต่อการดำเนินงาน

2.2 การมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social connection)

Adeniran (2011) ได้ทำการศึกษาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศแอฟริกาใต้ ถึงความสามารถของธุรกิจที่ทำให้เกิดความได้เปรียบในการแข่งขัน ปัจจัยหนึ่งที่สำคัญคือ การมีเครือข่ายสัมพันธ์ เป็นการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างธุรกิจเพื่อแลกเปลี่ยนทรัพยากรซึ่งกันและกัน (Walter, Auer, & Ritter, 2006) ได้แก่ ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ประกอบการกับบุคคลอื่น ทั้งบุคคล กลุ่มบุคคล และองค์กร เช่น คู่ค้า ลูกค้า เพื่อน ธนาคาร และหน่วยงานรัฐ แสดงถึงความสัมพันธ์ทั้งภายในและภายนอกที่ส่งเสริมและพัฒนาให้ได้รับประโยชน์เมื่อมีความจำเป็น การมีเครือข่ายสัมพันธ์ที่ดีจะช่วยลดความสูญเสียที่เกิดขึ้นเมื่อธุรกิจได้รับผลกระทบทำให้เกิดการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน เกิดการถ่ายทอดความรู้ นวัตกรรมใหม่ ๆ ในการแก้ปัญหาและเกิดภาวะธำรงสภาพขึ้นกับองค์กรซึ่งทำให้ธุรกิจสามารถอยู่รอดได้ (Demmer, Vickery, & Calantone, 2011) งานวิจัยของ Chiesi (2014) ได้ศึกษาบทบาทเครือข่ายสัมพันธ์ระหว่างผู้ประกอบการกลุ่มอพยพในอิตาลี พบว่าความสัมพันธ์ระหว่างเครือข่ายทำให้เกิดความเข้มแข็งจากการระดมความคิด ระดมทรัพยากร มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อภาวะธำรงสภาพ ทำให้ธุรกิจฟื้นตัวในช่วงวิกฤตเศรษฐกิจที่เริ่มต้นในปี 2008 ในประเทศไทยมีการศึกษาของวิภาวรรณ ลิมป์ไพบูลย์และคณะ (2562) ผลการศึกษาพบว่าเครือข่ายและความสัมพันธ์มีความสำคัญต่อภาวะธำรงสภาพของธุรกิจในประเทศไทย นอกจากนี้ยังมีการศึกษาของ Rajapakshe et al. (2020) และ Zutshi et al. (2021) ที่ศึกษาบทบาทเครือข่ายสัมพันธ์ต่อผลการดำเนินงานในสถานการณ์โควิด-19 ผลการศึกษาพบว่าการมีเครือข่ายสัมพันธ์จะช่วยให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมผ่านวิกฤติโควิด-19 ไปได้ แสดงให้เห็นถึงการมีภาวะธำรงสภาพนั่นเอง

2.3 นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ (innovation and creative)

Islam et al. (2020) ทำการศึกษาเรื่อง COVID-19 and Financial Performance of SMEs: Examining the Nexus of Entrepreneurial Self-Efficacy, Entrepreneurial Resilience and Innovative Work Behavior เพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างการรับรู้ความสามารถของผู้ประกอบการ ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ และนวัตกรรมการทำงาน ต่อผลการดำเนินงานทางการเงินของธุรกิจ โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือ เก็บข้อมูลผู้ประกอบการร้านอาหาร 126 ราย ในประเทศคาซัคสถาน และใช้แบบจำลองเชิงโครงสร้างในการวิเคราะห์ข้อมูล ผลการศึกษาพบว่าภาวะธำรงสภาพส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของธุรกิจ โดยนวัตกรรมเป็นตัวแปรส่งผ่านของการรับรู้ความสามารถของผู้ประกอบการที่ทำให้เกิดผลกระทบทางอ้อมต่อผลการดำเนินงานของธุรกิจ สอดคล้องกับ Hallak et al. (2018) ที่ศึกษาผู้ประกอบการร้านอาหารจำนวน 187 ราย ในประเทศออสเตรเลียและพบว่านวัตกรรมเป็นตัวแปรส่งผ่านที่ส่งผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจ เช่นเดียวกัน ทั้งนี้ นวัตกรรมมีบทบาทอย่างมากในการปรับตัวต่อสถานการณ์โควิด-19 ที่เกิดขึ้น

McKinsey & Company (2021) ได้สัมภาษณ์ผู้บริหารระดับสูงจำนวน 300 คน ร้อยละ 60 ให้ความเห็นว่า การปรับตัวโดยนำนวัตกรรมมาใช้ จะช่วยให้ธุรกิจฟื้นตัวและผ่านวิกฤติไปได้สามารถ นอกจากนี้ Boston Consulting Group ยังให้ความเห็นว่า การนำนวัตกรรมหรือปัญญาประดิษฐ์มาใช้ หลังสถานการณ์โควิด-19 จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุนให้กับธุรกิจได้

2.4 ความเป็นผู้นำ (Leadership)

Suryaningtyas et al. (2019) ศึกษา Organizational Resilience and Organizational Performance: Examining the Mediating Role of Resilient Leadership and Organization Culture เพื่อทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างภาวะธำรงสภาพขององค์กรต่อผลการดำเนินงานของธุรกิจ ทั้งทางตรงและทางอ้อม โดยภาวะผู้นำและวัฒนธรรมองค์กรเป็นตัวแปรส่งผ่าน ทำการศึกษาโดยใช้แบบสอบถามและเก็บข้อมูลจากผู้ประกอบการโรงแรมในประเทศไทยอินโดนีเซีย จำนวน 38 โรงแรม วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้แบบจำลองเชิงโครงสร้าง (SEM) ผลการศึกษาพบว่าภาวะธำรงสภาพขององค์กร มีความสัมพันธ์ในเชิงบวกกับผลการดำเนินงานขององค์กร และภาวะผู้นำเป็นตัวแปรส่งผ่านที่มีความสัมพันธ์ในระดับสูงกับผลการดำเนินงานขององค์กร สอดคล้องกับการศึกษาของวิภาวรรณ ลิ้มไพบูลย์ (2562) ซึ่งได้วิเคราะห์เหตุการณ์สำคัญจากประสบการณ์ของผู้บริหาร โดยเก็บข้อมูลจากผู้บริหารระดับสูงของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมซึ่งเผชิญกับภาวะวิกฤติ พบว่าปัจจัยสำคัญที่สุดที่ทำให้องค์กรกลับมาสู่ภาวะธำรงสภาพ คือ ภาวะผู้นำของผู้บริหารระดับสูงซึ่งต้องอาศัยความสามารถเฉพาะตัวในการแก้ไขปัญหา

2.5 จริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกของผู้อื่น (ethics and empathy)

Solares et al. (2015) ได้ใช้แบบจำลอง HERO (HEalthy & Resilient Organizations) ของ Salanova et al. (2012) มาทำการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างภาวะผู้นำ การเข้าใจความรู้สึกของผู้อื่น และผลการดำเนินงานของทีม ผลการศึกษาพบว่าความเข้าใจความรู้สึกของผู้อื่นเป็นตัวแปรส่งผ่านที่ทำให้ภาวะผู้นำส่งผลต่อการดำเนินงานแบบทีม สอดคล้องกับการศึกษาของ Dominik Burger (2017) ที่ทำการศึกษาเรื่อง CEOs' Personality and Abilities matter : Their Influence on SME Behavior and Performance โดยใช้แบบสอบถามและเก็บข้อมูลจากผู้บริหารระดับสูงของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จำนวน 1,251 ราย ผลการศึกษาพบว่าความเข้าใจความรู้สึกของผู้อื่นเป็นตัวแปรส่งผ่านที่ส่งผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจ ทั้งนี้จากการศึกษาของ Konik et al.(2018) และ Nishu et al.(2021) พบว่าความเข้าใจความรู้สึกของผู้อื่นเป็นคุณสมบัติที่จำเป็นสำหรับผู้บริหารในภาวะวิกฤติ

ตารางที่ 14 สรุปงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับภาวะธำรงสภาพต่อผลการทำงานของธุรกิจ

งานวิจัย/ชื่อผู้วิจัย	ประชากร และกลุ่มตัวอย่าง	ตัวแปรต้น	ตัวแปรตาม	เครื่องมือที่ใช้	สถิติที่ใช้	ผลการศึกษา
ความเข้มแข็ง ความมีไหวพริบ และการมองโลกในแง่ดี						
The Impact of Entrepreneurial Resilience on the Success of Small and Medium Enterprises in South Africa (Fatoki, 2018)	SMEs ในประเทศ แอฟริกา 170 ราย	ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการโดยใช้ CD-RISC 10 องค์ประกอบ	ภาวะธำรงสภาพระดับบุคคล ภาวะธำรงสภาพระดับองค์กร	ใช้แบบสอบถาม เป็นเครื่องมือ เก็บข้อมูลโดยวิธี สุ่มตามสะดวก และวิธีโหนด	- สถิติเชิงพรรณนา - factor Analysis - correlation - regression analysis	มีความสัมพันธ์เชิงบวกอย่างมีนัยสำคัญระหว่างภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการกับความสำคัญของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมทั้งในระดับบุคคลและระดับองค์กร
The resilience of the entrepreneur. Influence on the success of the business. A longitudinal analysis (Ayala & Manzano, 2014)	ผู้ประกอบการกลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ในประเทศสเปน 650 ราย	ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ - ความเข้มแข็ง - ความมีไหวพริบ - การมองโลกในแง่ดี	ความสำเร็จของธุรกิจ - การเติบโตของยอดขาย - การเติบโตของสินทรัพย์ - การเติบโตของพนักงาน	ใช้แบบสอบถาม เป็นเครื่องมือ เก็บรวบรวมโดยการสัมภาษณ์ทางโทรศัพท์	- สถิติเชิงพรรณนา - Chi-square - regression analysis	- ภาวะธำรงสภาพทั้ง 3 มีผลต่อความสำเร็จของธุรกิจ - มีความแตกต่างระหว่างผู้ประกอบการประกอบการเพศชายและหญิงในปัจจุบันความเข้มแข็งและการมองโลกในแง่ดี - ความมีไหวพริบ ส่งผลต่อความสำเร็จมากที่สุด
Entrepreneurial Resilience and Performance of an Organization: A Survey of Small and Medium Enterprises in Asaba, Delta State, Nigeria (Emuje, 2020)	SMEs ในประเทศ ไนจีเรีย 201 ราย	ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ - ความมีไหวพริบ - การมีกลยุทธ์ที่หลากหลาย - การทำงานเชิงรุก	ผลกรดำเนินงานของธุรกิจ โดยวัดจากความสำเร็จในการแข่งขัน	ใช้แบบสอบถาม เป็นเครื่องมือ	- สถิติเชิงพรรณนา - regression analysis	- ภาวะธำรงสภาพของ ผู้ประกอบการส่งผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจ - ภาวะธำรงสภาพที่มีผลมากที่สุด คือ ความมีไหวพริบ

งานวิจัย/ชื่อผู้วิจัย	ประชากร และกลุ่มตัวอย่าง	ตัวแปรต้น	ตัวแปรตาม	เครื่องมือที่ใช้	สถิติที่ใช้	ผลการศึกษา
The Relationships Between Hardiness and Life Satisfaction or Expectation of Korean Multicultural Children: Focused on Mediating Effect of Acculturative Stress Moderated by Resilience (Bok Hee Kim, 2021)	กลุ่มนักเรียน พหุวัฒนธรรมใน ประเทศเกาหลี จำนวน 201 ราย	- ความเข้มแข็ง - ความเครียด - ภาวะอ้างสภาพ	ความสำเร็จ ระดับบุคคล	- ใช้แบบสอบถาม เป็นเครื่องมือ เก็บข้อมูลโดยวิธี สุ่มตามสะดวก	moderating effect	ความเข้มแข็งมีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้ามกับ ความเครียด และภาวะอ้างสภาพเป็นตัวแปรส่งผ่านระหว่าง ความเครียดกับความสำเร็จ ระดับบุคคล
Effects of optimism on creativity under approach and avoidance motivation (Tamar Ickekson, 2014)	ศึกษาจากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องในอดีต	การมองโลกในแง่ดี	- ความคิดสร้างสรรค์ - การหลีกเลี่ยงแรงจูงใจ	ศึกษาจากงานวิจัย ที่เกี่ยวข้องในอดีต	การวิจัยเชิงคุณภาพ	การมองโลกในแง่ดี ส่งผลกระทบในเชิงลบต่อการดำเนินงาน เนื่องจากอารมณ์โลกในแง่ดีทำให้ละเลย ประมาท หรือประเมิน ผลกระทบจากภัยคุกคาม ภัยธรรมชาติต่าง ๆ ต่ำเกินไป
Entrepreneurs' Optimism and New Venture Performance : A Social Cognitive Perspective (Keith M. Hmieleski, 2009)	กลุ่มผู้ประกอบการ	การมองโลกในแง่ดีของผู้ประกอบการ	ผลการดำเนินงาน ของธุรกิจ	ใช้แบบสอบถาม เป็นเครื่องมือ	- hierarchical regression analysis - moderating effect	การมองโลกในแง่ดีสามารถส่งผลต่อการดำเนินงานทั้งในเชิงบวก และเชิงลบ ขึ้นอยู่กับระดับของการมองโลกในแง่ดี โดยระดับปานกลางจะส่งผลต่อการดำเนินงานในเชิงบวก แต่การมองโลกในแง่ดีระดับมากจะส่งผลในเชิงลบต่อการดำเนินงาน

งานวิจัย/ชื่อผู้วิจัย	ประชากร และกลุ่มตัวอย่าง	ตัวแปรต้น	ตัวแปรตาม	เครื่องมือที่ใช้	สถิติที่ใช้	ผลการศึกษา
การมีเครือข่ายสัมพันธ์ Investigating The Dynamic Capabilities and Competitive Advantage of South African SMEs (Adeniran, 2011)	SMEs ในประเทศแอฟริกาใต้	ความสามารถเชิงพลวัต ขององค์กร - การดูดซับความรู้ - การปรับตัว - นวัตกรรม - เครือข่ายสัมพันธ์ - การบูรณาการ	ความสามารถในการแข่งขัน - นวัตกรรมกระบวนการ - นวัตกรรมการตลาด - นวัตกรรมกลยุทธ์ - นวัตกรรมผลิตภัณฑ์ - นวัตกรรมพฤติกรรม	ใช้แบบสอบถาม เป็นเครื่องมือ เก็บแบบสอบถาม แบบออนไลน์	- สถิติเชิงพรรณนา - factor analysis - regression analysis	ความสามารถเชิงพลวัตขององค์กรมีผลต่อความสามารถในการแข่งขันอย่างมีนัยสำคัญ
Interpersonal Networking and Business Resilience: How Immigrants in Small Business Face the Crisis in Italy (Chiesi, 2014)	ผู้ประกอบการกลุ่มอพยพในประเทศอิตาลี	ทุนทางสังคม - ขนาดของกลุ่ม - สถานภาพทางอาชีพ - องค์กรประกอบ - ความเข้มแข็งของกลุ่ม	ความสำเร็จของธุรกิจ วัดโดยภาวะธำรงสภาพ ของธุรกิจเป้าหมาย - ใช้วิธีการสัมภาษณ์ แบบตัวต่อตัว	ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือ ใช้วิธีการสัมภาษณ์ แบบตัวต่อตัว	sociometric approach	- สถานภาพทางอาชีพสัมพันธ์ในทางบวกกับภาวะธำรงสภาพในเชิงวิกฤต - ทุนทางสังคมเป็นตัวอธิบายความยืดหยุ่นของธุรกิจได้ดีกว่าทุนทางวัฒนธรรมและชาติพันธุ์
Social Capital, Performance of SMEs, and COVID-19 Pandemic (Rajapakshe et al., 2020)	ศึกษาจากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องในอดีต	ทุนทางสังคม	ผลการดำเนินงานของธุรกิจ	ศึกษาจากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องในอดีต	การวิจัยเชิงคุณภาพ	ทุนทางสังคมส่งผลต่อผลการดำเนินงานของธุรกิจในช่วงสถานการณ์โควิด-19 เป็นปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจมีความได้เปรียบในการแข่งขัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งทุนทางสังคมภายนอก เช่น การมีความสัมพันธ์ที่ดีกับสถาบันการเงิน

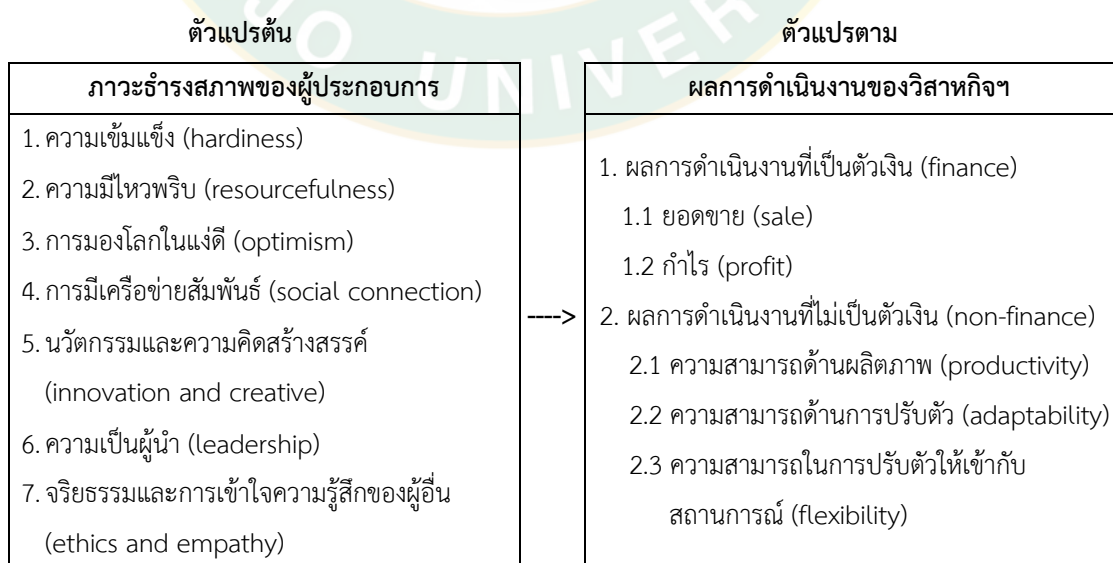
งานวิจัย/ชื่อผู้วิจัย	ประชากร และกลุ่มตัวอย่าง	ตัวแปรต้น	ตัวแปรตาม	เครื่องมือที่ใช้	สถิติที่ใช้	ผลการศึกษา
From Challenges to Creativity: Enhancing SMEs' Resilience in the Context of COVID-19 (Zutshi et al., 2021)	ศึกษาจากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องระหว่างวันที่ 1-15 ธ.ค. 2020 จำนวน 34 บทความ	กรอบแนวคิดภาวะอ้างสภาพของวิสาหกิจ ขนาดกลางและขนาดย่อม	ความสามารถในการอยู่รอดของวิสาหกิจ ขนาดกลางและขนาดย่อม	รวบรวมข้อมูลจากเอกสาร และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง จากฐานข้อมูล SCOPUS, Web of Science, Google Scholar	การวิจัยเชิงคุณภาพ - keyword analysis - thematic content analysis	กรอบแนวคิดที่ผู้วิจัยสามารถถอดได้เริ่มต้นจากการสร้างความร่วมมือ การมองหาโอกาส การสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน นวัตกรรม และความอดทน
นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์						
COVID-19 and Financial Performance of SMEs: Examining the Nexus of Entrepreneurial Self-Efficacy, Entrepreneurial Resilience and Innovative Work Behavior (Islam et al., 2020)	SMEs สาขานอาหาร ในประเทศชิลี 126 ราย	- การรับรู้ความสามารถของผู้ประกอบการ - ภาวะอ้างสภาพของผู้ประกอบการ - นวัตกรรมการทำงาน	ผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน	ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือ	แบบจำลองเชิงโครงสร้าง (SEM)	- การรับรู้ความสามารถของผู้ประกอบการ ภาวะอ้างสภาพของผู้ประกอบการ และนวัตกรรมการทำงาน ส่งผลกระทบท่อผลการดำเนินงานของธุรกิจ - นวัตกรรมเป็นตัวแปรส่งผ่านของการรับรู้ความสามารถของผู้ประกอบการ
Firm Performance in the Upscale Restaurant Sector: The Effects of Resilience, Creative Self-Efficacy, Innovation and Industry Experience (Hallak et al., 2018)	ผู้ประกอบการร้านอาหารในประเทศสหรัฐอเมริกา 187 ราย	- ภาวะอ้างสภาพ - การรับรู้ความสามารถของตนเอง - นวัตกรรม	ผลการดำเนินงานของธุรกิจ	- ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือ - เก็บรวบรวมโดยการสัมภาษณ์ทางโทรศัพท์	- partial least squares-structural equation modeling (PLS-SEM) - multigroup analysis (MGA)	ภาวะอ้างสภาพ ส่งผลต่อการรับรู้ความสามารถของตนเอง และนวัตกรรม

งานวิจัย/ชื่อผู้วิจัย	ประชากร และกลุ่มตัวอย่าง	ตัวแปรต้น	ตัวแปรตาม	เครื่องมือที่ใช้	สถิติที่ใช้	ผลการศึกษา
ภาวะผู้นำ Organizational Resilience and Organizational Performance: Examining the Mediating Role of Resilient Leadership and Organization Culture (Suryaningtyas et al., 2019)	ผู้ประกอบการ โรงแรมในประเทศไทย อินโดนีเซีย 38 ราย	- ภาวะอ้างสภาพ - ภาวะผู้นำ - วัฒนธรรมองค์กร	ผลการดำเนินงานของ ธุรกิจ	ใช้แบบสอบถาม เป็นเครื่องมือ	- partial least squares-structural equation modeling (PLS-SEM)	- ภาวะอ้างสภาพส่งผลในทิศทางบวกต่อผลการดำเนินงานของธุรกิจ - ภาวะผู้นำและวัฒนธรรมองค์กรเป็นตัวแปรส่งผ่านที่ส่งผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจ
การวิเคราะห์เหตุการณ์สำคัญจากประสบการณ์ของผู้บริหารเพื่อภาวะอ้างสภาพขององค์กร (วิภาวรรณ ลิ้มปีเพญลย์, 2562)	ผู้บริหารระดับสูง ของ SMEs ในประเทศไทย 5 ราย	องค์ประกอบของภาวะอ้างสภาพ	การผ่านพ้นเหตุการณ์ วิกฤตและกลับฟื้นคืนได้	ใช้แบบสอบถาม เป็นเครื่องมือ	วิเคราะห์เชิงคุณภาพ โดยวิธีการวิเคราะห์เชิงเนื้อหา (content analysis)	- ภาวะอ้างสภาพประกอบด้วย ภาวะผู้นำ เครือข่ายและความสัมพันธ์ การมีส่วนร่วมของพนักงาน นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ - ปัจจัยที่สำคัญที่สุดที่ทำให้องค์กรเกิดภาวะอ้างสภาพ คือ ภาวะผู้นำ - เครือข่ายและความสัมพันธ์ เป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งเสริมองค์กรการมีภาวะอ้างสภาพในทุกองค์กร

งานวิจัย/ชื่อผู้วิจัย	ประชากร และกลุ่มตัวอย่าง	ตัวแปรต้น	ตัวแปรตาม	เครื่องมือที่ใช้	สถิติที่ใช้	ผลการศึกษา
จริยธรรมและความเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น	ประชากร และกลุ่มตัวอย่าง	ตัวแปรต้น	ตัวแปรตาม	เครื่องมือที่ใช้	สถิติที่ใช้	ผลการศึกษา
Positive Institutions and their relationship with transformational leadership, empathy and team performance (Solares et al., 2015)	69 ทีม จาก 7 SMEs ในประเทศสเปน	ภาวะผู้นำ - ความเข้าใจความรู้สึกของผู้อื่น	ผลการดำเนินงานของทีม	ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือ	แบบจำลองเชิงโครงสร้าง (SEM)	- ความเข้าใจความรู้สึกของผู้อื่นเป็นตัวแปรส่งผ่านที่ทำให้ภาวะผู้นำส่งผลต่อการดำเนินงานแบบทีม
CEOs' Personality and Abilities matter : Their Influence on SME Behavior and Performance (Domonik Burger, 2017)	ผู้บริหารระดับสูงของ SMEs จำนวน 1,251 ราย	promotion focus prevention focus - ความเข้าใจความรู้สึกของผู้อื่น	ผลการดำเนินงานของธุรกิจ	ใช้แบบสอบถาม เป็นเครื่องมือ - เก็บรวบรวมทางออนไลน์	- สถิติเชิงพรรณนา - correlation - regression analysis	- promotion focus และ prevention focus ส่งผลต่อความเข้าใจความรู้สึกของผู้อื่นและผลการดำเนินงานของธุรกิจ - ความเข้าใจความรู้สึกของผู้อื่นเป็นตัวแปรส่งผ่านที่ส่งผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจ

3. กรอบแนวคิดในการวิจัย

Ayala and Manzano (2014) พัฒนาการประกอบของภาวะอารมณ์จากแนวคิดทางจิตวิทยาของ Connor-Davidson Resilience Scale 25 องค์ประกอบ (CD-RISC 25) สามารถจัดกลุ่มได้ 3 องค์ประกอบ คือ ความเข้มแข็ง ความมีไหวพริบ และการมองโลกในแง่ดี โดยทั้ง 3 องค์ประกอบส่งผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจ แต่ในสถานการณ์โควิด-19 เป็นวิกฤติที่รุนแรงอย่างไม่เคยเกิดขึ้นมาก่อน ผู้วิจัยจึงศึกษาเกี่ยวกับภาวะวิกฤติเพื่อหาองค์ประกอบเพิ่มเติม ได้แก่ การมีเครือข่ายสัมพันธ์ ช่วยลดความสูญเสียจากผลกระทบโดยการช่วยเหลือซึ่งกันและกันทำให้ธุรกิจสามารถอยู่รอดได้ในวิกฤติ (Demmer et al., 2011) นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ ช่วยเพิ่มความสามารถและความเข้มแข็งทำให้ธุรกิจผ่านวิกฤติไปได้ (Islam et al., 2020) นอกจากนี้ยังศึกษาภาวะอารมณ์ในบริบทของสังคมไทยโดยวิภาวรรณ ลิมป์ไพบูลย์ (2562) พบว่าปัจจัยสำคัญที่สุดที่ทำให้องค์กรกลับสู่ภาวะอารมณ์ คือ ภาวะผู้นำ นอกจากนี้จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านอาหารยังพบว่าในสถานการณ์โควิด 19 ต้องดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรมและความใส่ใจ สอดคล้องกับการศึกษาของ Konik et al.(2018) และ Nishu et al.(2021) ดังนั้น งานวิจัยในครั้งนี้จึงกำหนดตัวแปรต้น 7 องค์ประกอบ ที่ส่งผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน จากการศึกษาที่ผ่านมาส่วนใหญ่จะวัดผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงินเท่านั้น ผู้วิจัยจึงเพิ่มผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน อ้างอิงแนวคิดการวัดประสิทธิผลองค์กรของ Paul E. Mott เนื่องจากเป็นการวัดประสิทธิผลด้านการปรับตัว เพื่อวัดความสามารถในการอยู่รอดในระยะยาวขององค์กร (วงศกรพรหมณ์บุญมี, 2556) สอดคล้องกับงานวิจัยครั้งนี้ที่ต้องการศึกษาผลกระทบภาวะอารมณ์ขององค์กร ซึ่งสะท้อนให้เห็นการปรับตัวของธุรกิจให้สามารถอยู่รอดได้ในภาวะวิกฤติ



ภาพที่ 6 กรอบแนวคิดของงานวิจัย

4. สมมติฐานในการวิจัย

สมมติฐานที่ 1 ภาวะอารมณ์ของผู้ประกอบการ (entrepreneurial resilience) ส่งผลต่อการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นตัวเงิน (finance)

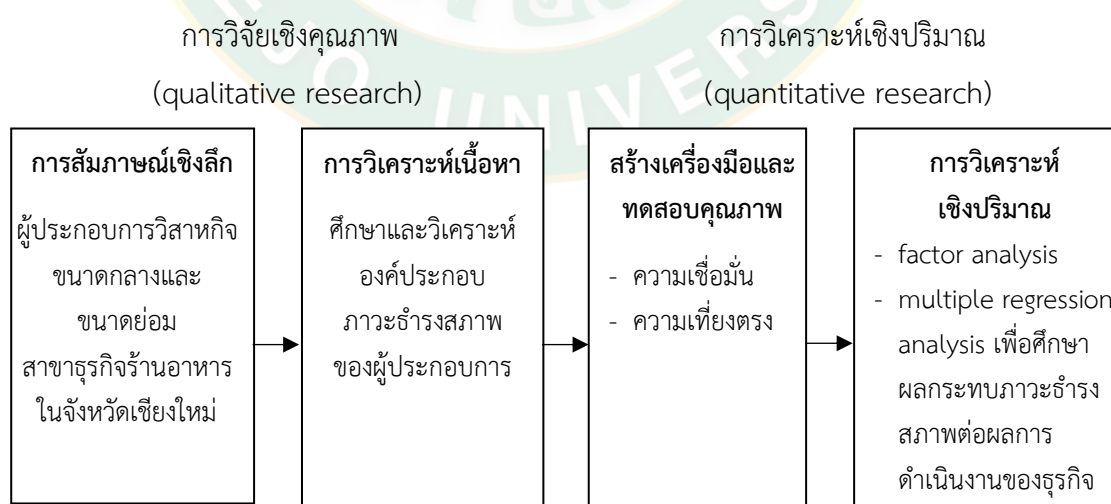
สมมติฐานที่ 2 ภาวะอารมณ์ของผู้ประกอบการ (entrepreneurial resilience) ส่งผลต่อการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ไม่เป็นตัวเงิน (non-finance)



บทที่ 3

วิธีการดำเนินวิจัย

งานวิจัยในครั้งนี้ เพื่อศึกษาผลกระทบของภาวะอารมณ์ของผู้ประกอบการต่อผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สาขาธุรกิจร้านอาหาร ในจังหวัดเชียงใหม่ ผู้วิจัยได้ใช้กระบวนการวิจัยแบบผสมผสาน (mixed method) เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพพร้อมกับเชิงปริมาณ รูปแบบขั้นตอนเชิงสำรวจ (exploratory sequential design) เพื่อออกแบบและพัฒนาเครื่องมือ (instrument-development design) ซึ่งการวิจัยในลักษณะนี้นิยมใช้สำหรับค้นหาตัวแปรใหม่ ๆ หรือเพื่อสร้างเครื่องมือวัดตัวแปร (จูไรรัตน์ จูไรรัตน์ ทองคำชื่นวิวัฒน์, 2556) งานวิจัยในครั้งนี้แบ่งออกเป็น 2 ขั้นตอน เริ่มต้นจากการวิจัยเชิงคุณภาพโดยสัมภาษณ์เชิงลึก (in-depth interview) ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สาขาธุรกิจร้านอาหาร ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด-19 และสามารถปรับตัวเพื่อให้ธุรกิจอยู่รอดได้ ขั้นตอนแรกนี้จะต้องประกอบภาวะอารมณ์ของผู้ประกอบการในบริบทของธุรกิจร้านอาหาร ในจังหวัดเชียงใหม่ จากนั้นนำข้อมูลองค์ประกอบที่ได้ไปสร้างเครื่องมือเพื่อทดสอบภาวะอารมณ์ของผู้ประกอบการ และนำเครื่องมือที่ได้ไปทดลองเก็บข้อมูล (tryout) เพื่อทดสอบคุณภาพ หลังจากนั้นจึงเก็บข้อมูลและวิเคราะห์เชิงปริมาณ เพื่อศึกษาผลกระทบของภาวะอารมณ์ต่อผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเพื่อยืนยันและนำผลที่ได้ไปใช้เป็นวงกว้างต่อไป แสดงเป็นภาพได้ดังนี้



ภาพที่ 7 การออกแบบการวิจัยแบบผสมผสาน

1. สถานที่ดำเนินวิจัย

สถานที่ในการดำเนินวิจัยในครั้งนี้ คือ ร้านอาหารในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ที่จัดอยู่ในกลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม บริเวณย่านเศรษฐกิจและท่องเที่ยวที่สำคัญ ได้แก่ ถนนนิมมานเหมินท์ เขตคูเมืองเชียงใหม่ ถนนช้างคลาน ถนนท่าแพ ถนนลอยเคราะห์ ถนนวัวลาย ถนนเจริญราษฎร์ และย่านมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เป็นต้น

2. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ คือ ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สาขาธุรกิจร้านอาหาร ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อศึกษาภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการโดยใช้กระบวนการวิจัยแบบผสมผสาน และมีการกำหนดกลุ่มตัวอย่างดังนี้

การวิจัยเชิงคุณภาพ ใช้การคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบสุดโต่ง (extreme case sampling) เป็นการเลือกตัวอย่างที่ต่างจากลักษณะทั่วไปอย่างเห็นได้ชัดและสามารถตอบปัญหาการวิจัยได้ เช่น ความสำเร็จหรือความล้มเหลวที่เด่นชัดจากเหตุการณ์ผิดปกติหรือวิกฤติการณ์ต่าง ๆ เช่น วิกฤติการณ์ต้มยำกุ้ง วิกฤติการณ์แฮมเบอร์เกอร์ เป็นต้น เพื่อทำความเข้าใจกลุ่มตัวอย่างให้มีความกระจ่าง การเลือกตัวอย่างลักษณะนี้จะทำให้ค้นพบข้อจำกัดของทฤษฎีที่มีอยู่และสามารถพัฒนาแนวคิดใหม่ ๆ (ประไพพิมพ์ สุธีสินนนท์ และคณะ, 2559) การวิจัยในครั้งนี้คัดเลือกกลุ่มตัวอย่างจากผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สาขาธุรกิจร้านอาหาร ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดย Creswell (2007) ได้กำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างเพื่อใช้เป็นกรณีศึกษา จำนวน 5 ราย คัดเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบสุดโต่งโดยใช้เกณฑ์การคัดเลือกจากลักษณะการปรับตัวที่มีความโดดเด่นเป็นที่ยอมรับ โดยปรากฏในสื่อต่าง ๆ และสามารถสร้างยอดขายและกำไรให้เพิ่มขึ้นได้ในช่วงสถานการณ์โควิด-19

การวิจัยเชิงปริมาณ เนื่องจากไม่ทราบจำนวนผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สาขาธุรกิจร้านอาหาร ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ จึงคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างโดยใช้ตารางของ Sudman (1976) อธิบายถึงการกำหนดขนาดตัวอย่างที่เป็นบุคคลในระดับท้องถิ่นและไม่มีการแบ่งกลุ่มย่อย ขนาดตัวอย่างที่เหมาะสมคือ 200 - 500 ตัวอย่าง ดังนั้น งานวิจัยครั้งนี้จึงกำหนดกลุ่มตัวอย่าง คือ ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สาขาธุรกิจร้านอาหาร ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 250 ราย กำหนดผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเจ้าของกิจการหรือผู้จัดการร้าน สุ่มตัวอย่างแบบไม่ใช้ความน่าจะเป็น (non-probability sampling) โดยวิธีการคัดเลือกแบบเฉพาะเจาะจง (purposive sampling)

ตารางที่ 15 ตารางการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างของ Seymour Sudman

Number of subgroup Analyses	People or Households		Institutions	
	National	Regional or Special	National	Regional or Special
None or few	1,000 - 1,500	200 - 500	200 - 500	50 - 200
Average	1,500 - 2,500	500 - 1,000	500 - 1,000	200 - 500
Many	2,500+	1,000+	1,000+	500+

3. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การวิจัยเชิงคุณภาพ เครื่องมือที่ใช้ คือ การสัมภาษณ์สัมภาษณ์เชิงลึก (in-depth interview) ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในสาขาธุรกิจร้านอาหาร ในจังหวัดเชียงใหม่ 5 รายโดยใช้คำถามแบบกึ่งโครงสร้าง (semi-structured interview) โดยกำหนดประเด็นหลักขึ้นมาอย่างกว้าง ๆ ภายใต้กรอบแนวคิดภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการและผลการดำเนินงานของธุรกิจทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน ใช้คำถามปลายเปิดในการซักถาม ได้แก่

- 1) ให้ผู้ประกอบการบอกเล่าประสบการณ์เมื่อเผชิญกับสถานการณ์โควิด-19
- 2) คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่สามารถทำให้ธุรกิจอยู่รอดได้ในภาวะวิกฤติ
- 3) แนวทางการบริหารหรือกระบวนการปรับตัวในช่วงสถานการณ์โควิด-19
- 4) ผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นจากการปรับตัวของธุรกิจ

ทั้งนี้อาจมีประเด็นย่อยเพิ่มเติมระหว่างการสนทนา สามารถปรับเปลี่ยนคำถามได้ตามสถานการณ์ ทำให้เกิดความยืดหยุ่นและเปิดกว้าง เพื่อให้ได้ข้อมูลที่หลากหลายสำหรับการวิเคราะห์องค์ประกอบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการในบริบทของธุรกิจร้านอาหาร ในจังหวัดเชียงใหม่ จากนั้นนำไปพัฒนาเครื่องมือและทดสอบคุณภาพสำหรับการวิจัยเชิงปริมาณต่อไป

การวิจัยเชิงปริมาณ ใช้แบบสอบถาม (questionnaire) เป็นเครื่องมือในการดำเนินการวิจัย โดยพัฒนามาจากแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องร่วมกับการวิเคราะห์เชิงคุณภาพ แบ่งเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 แบบสอบถามข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ ตำแหน่ง เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา อายุของธุรกิจ รายได้เฉลี่ยต่อปี จำนวนลูกจ้าง สัดส่วนยอดขาย กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ผลกระทบ และการปรับตัว โดยข้อคำถามมีหลายคำตอบให้เลือก (multiple choice questions) ข้อมูลเพศ สถานภาพ สัดส่วนยอดขาย และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ใช้ระดับการวัดข้อมูลประเภทนามบัญญัติ (nominal scale) ข้อมูลตำแหน่ง อายุ ระดับการศึกษา อายุของธุรกิจ รายได้เฉลี่ยต่อปี จำนวนลูกจ้าง มูลค่าสินทรัพย์ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ขนาดวิสาหกิจ ผลกระทบ และการปรับตัว ใช้ระดับการวัดข้อมูลประเภทเรียงลำดับ (ordinal scale)

ส่วนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ ใช้ระดับการวัดข้อมูลแบบอันตรภาค (interval scale) 5 ระดับตามมาตรวัดของลิเคิร์ต (Likert rating scales) ได้แก่

- 1) ความเข้มแข็ง (hardiness)
- 2) ความมีไหวพริบ (resourcefulness)
- 3) การมองโลกในแง่ดี (optimism)
- 4) การมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social connection)
- 5) นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ (innovation and creative)
- 6) ความเป็นผู้นำ (leadership)
- 7) จริยธรรมและความใส่ใจ (ethics and empathy)

ส่วนที่ 3 แบบสอบถามเกี่ยวกับผลการดำเนินของธุรกิจ โดยใช้ระดับการวัดข้อมูลประเภทอันตรภาค (interval scale) 5 ระดับตามมาตรวัดของลิเคิร์ต (Likert rating scales) ประกอบด้วย 2 องค์ประกอบ คือ

- 1) ผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน (finance) ได้แก่
 - 1.1) กำไร (profit)
 - 1.2) ยอดขาย (sales)
- 2) ผลการดำเนินงานที่ไม่ใช่ตัวเงิน (non-finance) ได้แก่
 - 2.1) ความสามารถในด้านผลิตภาพ (productivity)
 - 2.2) ความสามารถด้านการปรับตัว (adaptability)
 - 2.3) ความสามารถในการปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ (flexibility)

4. การทดสอบคุณภาพของเครื่องมือ

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยในครั้งนี้ คือแบบสอบถามที่ได้รับการพัฒนามาจากแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง จากนั้นทำการวิจัยเชิงคุณภาพเพื่อสังเคราะห์องค์ประกอบของภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจ จึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งในการตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือวิจัยเพื่อให้ได้เครื่องมือที่มีคุณภาพ สามารถวัดค่าตัวแปรได้อย่างแม่นยำและเที่ยงตรง ซึ่งจะส่งผลให้งานวิจัยมีความน่าเชื่อถือ (อุไรวรรณ ชัยชนะวิโรจน์, 2560)

4.1 การทดสอบความตรง (validity test)

ความเที่ยงตรงของเครื่องมือเป็นคุณลักษณะที่บ่งชี้ว่าเครื่องมือหรือแบบสอบถามนั้นสามารถวัดในสิ่งที่ต้องการได้อย่างแม่นยำตรงประเด็นมากน้อยเพียงใด โดยใช้อัตราส่วนความตรงเชิงเนื้อหา (content validity ratio : CVR) ซึ่งเป็นวิธีที่ใช้ประเมินความตรงของข้อความแต่ละข้อ

เนื่องจากงานวิจัยในครั้งนี้เป็นการพัฒนาเครื่องมือใหม่ควรใช้ผู้เชี่ยวชาญอย่างน้อย 6 คน (สุจิตรา เทียนสวัสดิ์, 2562) เพื่อให้ผู้เชี่ยวชาญแต่ละท่านพิจารณาแต่ละข้อคำถาม ว่าตรงตามตามเนื้อหาหรือไม่ ดังนั้น ในการศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยจึงกำหนดผู้เชี่ยวชาญ 8 ท่าน ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร 5 ท่าน และอาจารย์ที่ปรึกษา 3 ท่าน โดยผู้เชี่ยวชาญแต่ละท่านประเมินแบบสอบถามแต่ละข้อโดยใช้มาตรวัด 3 ระดับ คือ

- 1 หมายถึง จำเป็น
- 2 หมายถึง เป็นประโยชน์แต่ไม่จำเป็น
- 3 หมายถึง ไม่จำเป็น

$$\text{สูตรคำนวณ CVR} = \frac{N_e - N/2}{N/2}$$

เมื่อ N_e คือ จำนวนผู้ทรงคุณวุฒิที่ตอบ “จำเป็น”

N คือ จำนวนผู้ทรงคุณวุฒิทั้งหมด

ข้อคำถามที่มีค่า CVR ตั้งแต่ 0.75 - 1.00 เป็นไปตามเกณฑ์ของการพิจารณาความตรงเชิงเนื้อหา แสดงว่าข้อคำถามมีความตรงเชิงเนื้อหา หากได้ค่า CVR น้อยกว่า 0.75 ต้องปรับปรุงข้อคำถามจนกว่าจะได้ค่า CVR ที่เป็นไปตามเกณฑ์

4.2 การทดสอบความเชื่อมั่น (reliability test)

การวิจัยในครั้งนี้ใช้แบบสอบถามในรูปมาตรลิเคิร์ต (Likert's scale) เพื่อให้เครื่องมือที่ใช้สามารถวัดผลได้อย่างคงเส้นคงวา เป็นการแสดงให้เห็นว่าผลของการวัดหรือการใช้เครื่องมือรวบรวมข้อมูลนั้นซ้ำ ๆ ให้ผลคงที่มากน้อยเพียงใด (สำราญ สิริภคมงคล, ม.ป.ป) จะนำแบบสอบถามที่พัฒนาขึ้นมาไปทดสอบ (try out) กับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 30 ราย ถ้าค่าสัมประสิทธิ์ครอนบาคแอลฟา (Cronbach alpha coefficient) มีค่ามากกว่า 0.7 แสดงว่าแบบสอบถามที่ใช้มีความเชื่อมั่นสามารถใช้เก็บข้อมูลกับกลุ่มเป้าหมายได้จริง แต่ถ้าค่าสัมประสิทธิ์ครอนบาคแอลฟา น้อยกว่า 0.7 ต้องปรับแบบสอบถามให้มีค่าความเชื่อมั่นเพิ่มมากขึ้น โดยพิจารณาตัดข้อคำถามที่มีค่า corrected item-total correlation น้อยที่สุดออก (दनัย ปัตตพงศ์, ม.ป.ป)

ตารางที่ 16 สรุปผลการทดสอบความเที่ยงตรงและความเชื่อมั่น

ชื่อตัวแปร	จำนวน ข้อคำถาม	CVR	Cronbach's Alpha
ตัวแปรต้น (entrepreneurial resilience)	45	0.95	0.933
1 ความเข้มแข็ง (hardiness)	6	0.92	0.885
2 ความมีไหวพริบ (resourcefulness)	9	0.94	0.956
3 การมองโลกในแง่ดี (optimism)	9	0.97	0.941
4 การมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social connection)	5	1.00	0.928
5 นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ (innovation and creativity)	6	1.00	0.954
6 ความเป็นผู้นำ (leadership)	5	1.00	0.925
7 จริยธรรมและความใส่ใจ (ethic and empathy)	5	0.85	0.941
ตัวแปรตาม (MSME Performances)	21	0.98	0.892
ผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน (finance)			
1 ผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน	2	1.00	0.826
ผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน (non-finance)			
1 ความสามารถด้านผลิตภาพ (productivity)	6	0.96	0.911
2 ความสามารถด้านการปรับตัว (adaptability)	7	1.00	0.928
3 ความสามารถในการปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ (flexibility)	6	0.96	0.903

ตารางที่ 16 แสดงผลการทดสอบความตรง (validity test) โดยใช้อัตราส่วนความตรงเชิงเนื้อหา (content validity ratio : CVR) จากผู้เชี่ยวชาญ 8 ท่าน และการทดสอบความเชื่อมั่น (reliability test) กับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 30 ราย ซึ่งผลการทดสอบพบว่าค่า CVR มากกว่า 0.75 ค่าสัมประสิทธิ์ครอนบาคแอลฟา (Cronbach alpha coefficient) มากกว่า 0.7 ทุกองค์ประกอบแสดงว่าแบบสอบถามที่ใช้มีความเที่ยงตรงและความเชื่อมั่น

5. การเก็บรวบรวมข้อมูล

5.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data)

การวิจัยเชิงคุณภาพ เก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก ใช้แบบสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้างสอบถามผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สาขาธุรกิจร้านอาหาร ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 5 ราย คัดเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบสุ่มโต่ง จากผู้ประกอบการที่มีการปรับตัวภายใต้สถานการณ์โควิด-19 อย่างโดดเด่นและเป็นที่ยอมรับ จากนั้นผู้วิจัยทำการติดต่อ

ผู้ประกอบการเพื่อขออนุญาตสัมภาษณ์และทำหนังสือเป็นลายลักษณ์อักษรจากมหาวิทยาลัย เพื่อนัดหมายล่วงหน้า กำหนดวัน เวลา และสถานที่ในการสัมภาษณ์ ใช้เวลาสัมภาษณ์ประมาณ 1 ชั่วโมง โดยเตรียมประเด็นคำถามกว้าง ๆ แล้วให้ผู้ประกอบการตอบคำถามหรือเล่าประสบการณ์ การดำเนินธุรกิจในช่วงสถานการณ์โควิด-19 อย่างอิสระ โดยผู้วิจัยทำหน้าที่ซักถามหากต้องการ รายละเอียดเพิ่มเติมในประเด็นที่น่าสนใจเพื่อให้ได้คำตอบที่ชัดเจน และเก็บข้อมูลด้วยการจดบันทึก และใช้เครื่องบันทึกเสียง เพื่อนำมาถอดเทป สรุปและวิเคราะห์ในภายหลัง

การวิจัยเชิงปริมาณ เก็บแบบสอบถามจากผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สาขาธุรกิจร้านอาหาร ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ 250 ราย สุ่มตัวอย่างแบบไม่ใช้ความน่าจะเป็น และคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง โดยผู้วิจัยลงพื้นที่บริเวณย่านเศรษฐกิจและท่องเที่ยว ที่สำคัญของอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ และใช้ข้อมูลจาก Google map เพื่อหาตำแหน่งร้านอาหาร จากนั้นลงพื้นที่ หน้าร้านและขออนุญาตเก็บข้อมูลจากผู้ประกอบการพร้อมแนบหนังสือ ขอความร่วมมือจากมหาวิทยาลัย เมื่อผู้ประกอบการตอบแบบสอบถามเรียบร้อยแล้วจึงเก็บแบบสอบถามกลับคืนพร้อมตรวจสอบความสมบูรณ์ของแบบสอบถาม เพื่อนำมาบันทึกข้อมูลและทดสอบสมมติฐานของงานวิจัยต่อไป

5.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (secondary data)

การศึกษาในครั้งนี้มีใช้ข้อมูลจากแหล่งที่มีผู้รวบรวมไว้แล้ว ได้แก่ ข้อมูลสถิติจากสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สำนักงานแรงงานจังหวัดเชียงใหม่ สำนักงานสภาพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ นอกจากนี้ยังมีบทความ บทสัมภาษณ์ หนังสือ วารสาร สืบค้นข้อมูลจาก อินเทอร์เน็ต วิทยานิพนธ์หรืองานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

6. การวิเคราะห์ข้อมูล

6.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ

จากการสัมภาษณ์ในประเด็นภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ ใช้การวิเคราะห์โดยการ จำแนกชนิดข้อมูล (typological analysis) เพื่อนำมาสังเคราะห์เป็นปัจจัยย่อยของภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ 7 องค์ประกอบ สาเหตุที่ใช้วิธีนี้เนื่องจากถ้าเปรียบเทียบกับการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณแล้ว วิธีการจำแนกชนิดข้อมูลก็คือการวิเคราะห์องค์ประกอบ (factor analysis) เพื่อจัดกลุ่มตัวแปรย่อยให้อยู่ภายใต้องค์ประกอบเดียวกัน (รัตนะ บัวสนธ์, 2551 อ้างถึงใน เอี่ยมพร หลินเจริญ, 2555) มีขั้นตอนดังนี้

- 1) นำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์มาตรวจสอบความครบถ้วนของข้อมูล ข้อมูลที่ขาดหายไป ต้องนำมาเพิ่มเติม ให้ครบถ้วนตามกรอบแนวคิด

2) แยกชนิดของข้อมูลจากการสัมภาษณ์โดยยึดทฤษฎีเป็นกรอบ ซึ่งในการศึกษาคั้งนี้ต้องแยกข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับภาวะอารมณ์สภาพของผู้ประกอบการ 7 องค์ประกอบ มาเรียบเรียงให้เป็นประโยชน์โดยรวบรวมจากผู้ประกอบการทั้ง 5 ราย นำมาเปรียบเทียบและจำแนกเป็นประเด็นย่อย

3) นำประเด็นย่อยที่ได้มาวิเคราะห์คำหลัก หมายถึง การจำแนกและจัดกลุ่มคำชุดหนึ่งให้อยู่ภายใต้คำอีกชุดหนึ่ง ซึ่งคำดังกล่าวนี้มีความหมายครอบคลุมคำชุดนั้น ๆ หรืออาจกล่าวได้ว่าการวิเคราะห์คำหลัก เป็นการจัดกลุ่มคำชุดหนึ่งให้อยู่ร่วมกันโดยอาศัยลักษณะความสัมพันธ์บางอย่างของคำแต่ละคำที่นำมาใช้จัดกลุ่ม (เอื้อมพร หลินเจริญ, 2555) ดังนั้นในการศึกษาคั้งนี้จึงเป็นการจัดกลุ่มประเด็นย่อยภายใต้ภาวะอารมณ์สภาพของผู้ประกอบการ 7 องค์ประกอบ

4) จัดกลุ่มประเด็นย่อยภายใต้ภาวะอารมณ์สภาพของผู้ประกอบการ 7 องค์ประกอบ แล้วนำมาเปรียบเทียบกับกรอบแนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อสังเคราะห์และนำมาพัฒนาเป็นข้อคำถามสำหรับใช้เป็นเครื่องมือในการวิจัย ซึ่งต้องนำไปทดสอบความเที่ยงตรงและความเชื่อมั่นก่อนที่จะนำไปวิจัยเชิงปริมาณเพื่อทดสอบสมมุติฐานต่อไป

6.2 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ

6.2.1 การวิเคราะห์โดยใช้สถิติพรรณนา (descriptive statistic)

จากแบบสอบถามทั้ง 3 ส่วน แต่ละส่วนวิเคราะห์โดยใช้สถิติพรรณนา ดังนี้

ส่วนที่ 1 วิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ ตำแหน่ง เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา อายุของธุรกิจ รายได้เฉลี่ยต่อปี จำนวนลูกจ้าง สัดส่วนยอดขายของร้านอาหาร กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ระดับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด ระดับการปรับตัวของร้านอาหาร การปรับตัวด้านส่วนประสมทางการตลาด วิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงพรรณนาหาค่าความถี่ (frequency) และค่าร้อยละ (percentage) เพื่อจำแนกลักษณะทั่วไปของผู้ประกอบการ

ส่วนที่ 2 วิเคราะห์ภาวะอารมณ์สภาพของผู้ประกอบการ 7 องค์ประกอบ เพื่อหาค่าความถี่ (frequency) ร้อยละ (percent) ค่าเฉลี่ย (mean) และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (standard deviation) ทำการแปลผลโดยกำหนดค่าน้ำหนัก 5 ระดับของ Likert Scale ดังนี้ (Likert, 1932)

ระดับความสอดคล้อง	คะแนน
มากที่สุด	5
มาก	4
ปานกลาง	3
น้อย	2
น้อยที่สุด	1

แปลความหมายจากคะแนนเฉลี่ย ดังนี้ (ซีซวาลย์ เรื่องประพันธ์, 2539)

ช่วงคะแนนเฉลี่ย	ความหมาย
4.21 – 5.00	ระดับความสอดคล้องมากที่สุด
3.41 – 4.20	ระดับความสอดคล้องมาก
2.61 – 3.40	ระดับความสอดคล้องปานกลาง
1.81 – 2.60	ระดับความสอดคล้องน้อย
1.00 – 1.80	ระดับความสอดคล้องน้อยที่สุด

ส่วนที่ 3 ผลการดำเนินงานของธุรกิจ ประกอบด้วย ผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน และผลการดำเนินงานที่ไม่ใช่ตัวเงิน นำข้อมูลที่ได้มาหาค่าความถี่ (frequency) และค่าร้อยละ (percent) ค่าเฉลี่ย (mean) และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (standard deviation) ทำการแปลผลค่าเฉลี่ยโดยกำหนดคะแนนหรือค่าน้ำหนัก 5 ระดับ ตามแนวคิด Likert scale ดังนี้ (Likert, 1932)

ระดับผลการดำเนินงาน	คะแนน
ดีมาก	5
ดี	4
ปานกลาง	3
แย่	2
แย่มาก	1

แปลความหมายจากคะแนนเฉลี่ย ดังนี้ (ซีซวาลย์ เรื่องประพันธ์, 2539)

ช่วงคะแนนเฉลี่ย	ความหมาย
4.21 – 5.00	ผลการดำเนินงานดีมาก
3.41 – 4.20	ผลการดำเนินงานดี
2.61 – 3.40	ผลการดำเนินงานปานกลาง
1.81 – 2.60	ผลการดำเนินงานแย่
1.00 – 1.80	ผลการดำเนินงานแย่มาก

6.2.2 การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (confirmatory factor analysis)

การวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ 7 องค์ประกอบ แต่ละองค์ประกอบมีปัจจัยย่อยที่หลากหลาย ได้มาจากการค้นคว้าทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งใช้วิธีวิจัยเชิงคุณภาพ ทำให้ผู้วิจัยสามารถคาดการณ์ได้ว่าตัวแปรใดที่มีความสัมพันธ์กันมาก

และควรอยู่ในองค์ประกอบเดียวกัน จึงใช้เทคนิคการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยันมาตรวจสอบหรือยืนยันความสัมพันธ์ว่าเป็นอย่างที่คาดไว้หรือไม่ ขั้นตอนในการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน กัลยา วาณิชย์บัญชา (2548) สรุปเป็น 4 ขั้นตอนดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 การตรวจสอบความเหมาะสมในการวิเคราะห์องค์ประกอบ

ศศิวิมล ว่องวิไล (2558) ได้ศึกษาและสรุปการตรวจสอบความเหมาะสมของข้อมูลในการวิเคราะห์องค์ประกอบ โดยใช้สถิติ Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy (KMO) มีเกณฑ์ในการพิจารณา ดังนี้ (สุภมาศ อังศุโชติ และคณะ, 2552)

ค่า KMO 0.80 ขึ้นไป เหมาะสมที่จะวิเคราะห์องค์ประกอบมากที่สุด

ค่า KMO 0.70 – 0.79 เหมาะสมที่จะวิเคราะห์องค์ประกอบมาก

ค่า KMO 0.60 – 0.69 เหมาะสมที่จะวิเคราะห์องค์ประกอบปานกลาง

ค่า KMO 0.50 – 0.59 เหมาะสมที่จะวิเคราะห์องค์ประกอบน้อย

ค่า KMO น้อยกว่า 0.50 ไม่เหมาะสมที่จะวิเคราะห์องค์ประกอบ

ในการวิเคราะห์องค์ประกอบ ตัวแปรต่าง ๆ ต้องมีความสัมพันธ์กัน สามารถทดสอบความสัมพันธ์ของตัวแปรโดยพิจารณาค่า Bartlett's test of Sphericity มีสมมติฐาน ดังนี้

H0 : ตัวแปรต่าง ๆ ไม่มีความสัมพันธ์กัน

H1 : ตัวแปรต่าง ๆ มีความสัมพันธ์กัน

ถ้าผลการทดสอบ Bartlett's test of Sphericity มีนัยสำคัญทางสถิติ แสดงว่ายอมรับสมมติฐาน H1 หมายถึงตัวแปรต่าง ๆ มีความสัมพันธ์กัน สามารถนำข้อมูลไปวิเคราะห์องค์ประกอบได้ (ยุทธ ไกยวรรณ, 2556)

ขั้นตอนที่ 2 การตรวจสอบค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร

ค่าความร่วมกัน (communalities) หมายถึง ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรหนึ่งกับตัวแปรอื่น ๆ ที่เหลือ เป็นตัวบ่งชี้ว่าตัวแปรนั้น ๆ สามารถจัดอยู่ในกลุ่มกับตัวแปรอื่น ๆ ได้หรือไม่ (ชนิดาภา บุญประสม, 2562) ประกอบด้วย communalities initial จากวิธี principle component กำหนดให้มีค่าเท่ากับ 1 ทุกตัวแปร และ extraction communalities เป็นค่าของตัวแปรหลังสกัดปัจจัย ซึ่งไม่ควรต่ำกว่า 0.50 และหากมีค่าต่ำกว่า 0.50 ควรตัดตัวแปรนั้นออกไปจากการวิเคราะห์องค์ประกอบ (ยุทธ ไกยวรรณ, 2556)

ขั้นตอนที่ 3 การสกัดองค์ประกอบ (factor extraction)

เพื่อหาจำนวนองค์ประกอบเพื่อเป็นตัวแทนของตัวแปรทั้งหมด ซึ่งวิธีการสกัดองค์ประกอบมีหลายวิธี เช่น principle component analysis, principle axis factors, alpha factoring, maximum likelihood method เป็นต้น ถ้าใช้โปรแกรม SPSS ในการวิเคราะห์ข้อมูล โปรแกรมจะเลือกวิธี principle component analysis (PCA) ใช้หลักการเชื่อมรวมกันเชิงเส้น (linear combination) โดยปัจจัยที่ 1 เป็น linear combination แรกที่มีตัวแปรและค่าความแปรปรวนมากที่สุด ปัจจัยที่ 2 นำตัวแปรที่เหลือจากปัจจัยแรกมาสกัด และสร้างปัจจัยที่ 3, 4, ... โดยใช้หลักการเดียวกัน จากนั้นพิจารณาองค์ประกอบที่มีค่า Eigenvalue > 1 เพื่อกำหนดเป็นองค์ประกอบหลัก (นงลักษณ์ วิรัชชัย, 2538)

ขั้นตอนที่ 4 การหมุนแกนและจัดกลุ่มองค์ประกอบ

เมื่อได้องค์ประกอบหลักในขั้นตอนที่ 3 จะพิจารณาว่าตัวแปรย่อยใดควรอยู่ในองค์ประกอบใด โดยใช้วิธีการหมุนแกนเพื่อให้ค่า factor loading ของตัวแปร มีค่ามากขึ้นหรือลดลงจนกระทั่งทำให้ทราบว่าตัวแปรนั้นควรอยู่ในองค์ประกอบใด วิธีการหมุนแกนสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 วิธี คือ 1) การหมุนแกนแบบมุมฉาก (orthogonal rotation) เป็นวิธีการหมุนแกนแบบที่องค์ประกอบแต่ละองค์ประกอบ ไม่มีความสัมพันธ์กันเลย สามารถจำแนกได้ 3 วิธีย่อย คือ แบบวาริแมกซ์ (varimax) แบบควอดติแมกซ์ (quartimax) และ แบบอิกวาแมกซ์ (equamax) วิธีที่ 2) การหมุนแกนแบบมุมแหลม (oblique rotation) เป็นวิธีการหมุนแกนแบบที่องค์ประกอบแต่ละองค์ประกอบสัมพันธ์กัน จากนั้นพิจารณาว่าตัวแปรใดบรรจุอยู่ในองค์ประกอบจากค่า loading โดย (Hair, 1995) ได้เสนอความสัมพันธ์ระหว่างค่า loading ที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ต่อจำนวนตัวอย่าง ดังตารางที่ 17 ในการศึกษาครั้งนี้มีกลุ่มตัวอย่าง 250 ราย จึงใช้ค่า factor loading 0.35 เป็นเกณฑ์ในการคัดเลือกตัวแปร

ตารางที่ 17 เกณฑ์การกำหนดค่า factor loading ที่สอดคล้องกับจำนวนตัวอย่าง

Factor loading	.30	.35	.40	.45	.50	.55	.60	.65	.70	.75
จำนวนตัวอย่าง	350	250	200	150	120	100	85	70	60	50

6.2.3 การวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ (multiple regression analysis)

การวิเคราะห์ถดถอยเป็นวิธีทางสถิติที่ใช้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระ (independent variable) กับตัวแปรตาม (dependent variable) เป็นการศึกษาความสัมพันธ์เชิงเส้นตรง (linearity) ถ้าศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระหนึ่งตัวกับตัวแปรตามหนึ่งตัว เรียกว่า การวิเคราะห์ถดถอยเชิงเส้นเชิงเดี่ยวหรือการวิเคราะห์ถดถอยเชิงเส้นอย่างง่าย (simple linear

regression analysis) ถ้าตัวแปรอิสระมีมากกว่าหนึ่งตัวกับตัวแปรตามหนึ่งตัว เรียกว่า การวิเคราะห์การถดถอยเชิงเส้นพหุคูณ (multiple linear regression) วัตถุประสงค์ของการวิเคราะห์การถดถอยเพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระกับตัวแปรตาม หรือพยากรณ์ตัวแปรตาม (Y) หนึ่งตัว จากกลุ่มตัวแปรอิสระ (X) หลายตัวนั้น ตัวแปรอิสระที่นำมาวิเคราะห์จะต้องมีหลักฐาน ตามทฤษฎีหรือรายงานการวิจัยที่เกี่ยวข้องว่าเป็นตัวแปรต้นเหตุที่ส่งผลต่อตัวแปรตาม (สุทิน ชนะบุญ, ม.ป.ป)

เพื่อให้ได้คำตอบของการพยากรณ์ที่เหมาะสมที่ ในการวิเคราะห์การถดถอยเชิงเส้น จำเป็นต้องคำนึงถึงข้อตกลงเบื้องต้นของการวิเคราะห์การถดถอย พงษ์ศักดิ์ ชิมมอนต์ส (2560) ได้ทำการสรุปข้อตกลงเบื้องต้นไว้ดังนี้

ข้อตกลงเบื้องต้น (assumption) ในการวิเคราะห์การถดถอย

1) ข้อตกลงเกี่ยวกับระดับของตัวแปรที่ใช้ในการวิเคราะห์

ตัวแปรอิสระ (X) และตัวแปรตาม (Y) ต้องเป็นตัวแปรเชิงปริมาณ (quantitative variable) หรือตัวแปรต่อเนื่อง (continuous variable) หรือมีระดับการวัดเป็น interval หรือ ratio scale ในกรณีที่ตัวแปรอิสระ (X) บางตัวมีระดับการวัดเป็น nominal หรือ ordinal scale จะต้องแปลงข้อมูลให้เป็นตัวแปรหุ่น (dummy variable) คือ มีค่า 0 กับ 1 ก่อนจึงจะนำไปวิเคราะห์ ทั้งนี้ ตัวแปรหุ่นไม่ควรมีหลายตัว เพราะจะทำให้เกิดความคลาดเคลื่อนมากขึ้น (สุทิน ชนะบุญ, ม.ป.ป.)

2) ข้อตกลงเกี่ยวกับการแจกแจงของประชากร (normality)

การแจกแจงของตัวแปรตาม (Y) ต้องเป็นแบบโค้งปกติ (normal distribution) สามารถทดสอบได้โดยใช้ Kolmogorov-Smirnov Test กำหนดสมมติฐาน ดังนี้

H_0 : ข้อมูลมีการแจกแจงเป็นโค้งปกติ

H_1 : ข้อมูลมีการแจกแจงไม่เป็นโค้งปกติ

ถ้าผลการทดสอบพบว่านัยสำคัญทางสถิติ >0.05 แสดงว่า ข้อมูลมีการแจกแจงแบบปกติ สามารถนำมาใช้วิเคราะห์การถดถอยได้ (พงษ์ศักดิ์ ชิมมอนต์ส, 2560) นอกจากนี้ยังสามารถพิจารณา ลักษณะการแจกแจงข้อมูลได้จากค่าความเบ้ (skewness) และค่าความโด่ง (kurtosis) ถ้าตัวแปรที่นำมาศึกษามีค่าความเบ้และความโด่งไม่เกิน ± 2 ถือว่าอยู่ในเกณฑ์ที่ยอมรับได้ (Kline, 2005) ทั้งนี้ หากข้อมูลที่ใช้มีการแจกแจงแบบไม่ปกติสามารถแก้ไขปัญหาโดยใช้วิธีการแปลงข้อมูลให้อยู่ในรูปแบบอื่น เช่น การยกกำลังสอง การใช้ log การใช้รากที่สอง เป็นต้น (Vaus, 2004)

3) ข้อตกลงเบื้องต้นเกี่ยวกับความเป็นเส้นตรง (linearity)

ในการวิเคราะห์แบบถดถอยเชิงเส้นตัวแปรอิสระ (X) และตัวแปรตาม (Y) ต้องมีความสัมพันธ์กันแบบเส้นตรงเท่านั้น สามารถทดสอบโดยใช้ค่าสถิติ F-test กำหนดสมมติฐาน ดังนี้

H_0 : ตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กันเชิงเส้นโค้ง

H_1 : ตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กันเชิงเส้นตรง

ถ้าค่าสถิติ F-test มีนัยสำคัญทางสถิติ < 0.05 แสดงว่าตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กับแบบเส้นตรง (ฉัตรศิริ ปิยะพิมลสิทธิ์, 2548)

4) ข้อตกลงเกี่ยวกับความคงที่ของค่าคลาดเคลื่อน (homoscedasticity)

หมายถึง ความแปรปรวนของค่าความคลาดเคลื่อน (e) มีความคงที่ทุกค่าสังเกต หากความแปรปรวนของความคลาดเคลื่อนไม่คงที่จะทำให้เกิดปัญหา heteroscedasticity ส่งผลให้ t มีค่าสูงกว่าความเป็นจริง และทำให้ค่าความคลาดเคลื่อน (e) มีความสัมพันธ์กับตัวแปรต้น สามารถทดสอบได้หลายวิธี เช่น Park test, White test, Breusch-Pagan-Godfrey test, Keonker test เป็นต้น

ในการศึกษาครั้งนี้จะทดสอบโดยใช้วิธี Breusch-Pagan-Godfrey test (BPG test) ซึ่งเป็นวิธีที่เหมาะสมกับกลุ่มตัวอย่างที่มีขนาดใหญ่ ขั้นตอนแรกในการทดสอบ คือ วิเคราะห์สมการถดถอย $y_i = b_0 + b_1x_1 + \dots + b_nx_n + u_i$ แล้วบันทึกค่า residual (e) จากนั้นนำไปยกกำลังสอง (e^2) และวิเคราะห์สมการถดถอย $e^2 = a_0 + a_1x_1 + \dots + a_nx_n + v_i$ ซึ่งจะนำไปทดสอบโดย F-Test กำหนดสมมติฐาน ดังนี้

H_0 : $a_1 = a_2 = \dots = 0$ (ไม่มีปัญหา heteroskedasticity)

H_1 : $a_1 \neq a_2 \neq \dots \neq 0$ (มีปัญหา heteroskedasticity)

ถ้าผลการทดสอบพบว่านัยสำคัญทางสถิติ > 0.05 แสดงว่า ความแปรปรวนของข้อมูลมีค่าคงที่ ไม่มีปัญหา heteroskedasticity สามารถนำข้อมูลมาใช้วิเคราะห์ถดถอยได้ ในกรณีที่เกิดปัญหา heteroskedasticity สามารถแก้ไขได้หลายวิธี โดยวิธีที่นิยมใช้ คือ วิธี log-log model (มนตรี พิริยะกุล, ม.ป.ป.) โดยแปลงข้อมูลทั้งตัวแปรต้นและตัวแปรตาม จาก Y เป็น $\ln Y$ และจาก x เป็น $\ln X$

5) ข้อตกลงเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระ (X) กับตัวแปรตาม (Y) (correlation)

การวิเคราะห์ถดถอยเชิงเส้น เป็นการพยากรณ์ตัวแปรอิสระที่ส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงของตัวแปรตาม ซึ่งหมายความว่าตัวแปรต้น (X) และตัวแปรตาม (Y) จะต้องมีความสัมพันธ์กัน หากไม่มีความสัมพันธ์กันย่อมไม่สามารถอธิบายแบบจำลองได้ (พงศศักดิ์ ชิมมอนด์ส, ม.ป.ป.) ในการเลือกใช้สถิติเพื่อวิเคราะห์ความสัมพันธ์พิจารณาจากมาตรวัดของตัวแปร ซึ่งในการศึกษาครั้งนี้ตัวแปร มีมาตรวัดแบบ interval จึงใช้สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน (Pearson Correlation) ในการทดสอบ (สุภมาส อังศุโชติ) โดยใช้สถิติ T-Test กำหนดสมมติฐาน คือ

H_0 : ตัวแปรทั้งสองไม่มีความสัมพันธ์กัน

H_1 : ตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กัน

ถ้าการทดสอบมีนัยสำคัญ หมายความว่าตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กัน ซึ่งระดับความสัมพันธ์น้อยเพียงใดต้องนำค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ไปเทียบกับตารางการแปลความหมาย ซึ่ง Best (1977) ได้กำหนดไว้ ดังนี้

ตารางที่ 18 การแปลความหมายค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์

ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์	ระดับความสัมพันธ์
0.81 – 1.00	มีความสัมพันธ์กันมาก
0.51 – 0.80	มีความสัมพันธ์กันปานกลาง
0.21 – 0.50	มีความสัมพันธ์กันน้อย
0.01 – 0.20	มีความสัมพันธ์กันน้อยมาก
0.00	ไม่มีความสัมพันธ์กัน

6) ข้อตกลงเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระ (X) กับตัวแปรอิสระ (X)
(multicollinearity)

ข้อตกลงนี้เป็นการทดสอบภาวะ multicollinearity หมายถึง ภาวะที่ตัวแปรอิสระมีความสัมพันธ์กันเองในระดับสูงมาก จนคาดว่าจะเป็นตัวแปรเดียวกันหรือตัวแปรซ้ำซ้อน ซึ่งในการวิเคราะห์ถดถอยเชิงเส้นต้องไม่เกิดปัญหาตัวแปรซ้ำซ้อน หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือตัวแปรต้นต้องเป็นอิสระต่อกัน หรือมีความสัมพันธ์กันได้บ้างแต่ต้องไม่มากเกินไป (พงศศักดิ์ ชิมมอนด์ส, ม.ป.ป.) หากพิจารณาจากค่าสหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน ต้องมีค่าไม่เกิน 0.80 (Best, 1977)

นอกจากนี้สามารถตรวจสอบปัญหา multicollinearity ในการวิเคราะห์ถดถอยเชิงเส้น โดยพิจารณาจากค่าสถิติ 2 ชนิด ได้แก่ ค่าความทน (tolerance) และค่าอัตราความแปรปรวนเพื่อ (Variance Inflation Ratio : VIF) ซึ่ง Hair et al. (2010) กำหนดเกณฑ์ในการตรวจสอบ คือ ค่า Tolerance > 0.2 และค่า VIF < 5 แสดงว่าไม่มีปัญหา multicollinearity (นงลักษณ์ วิรัชชัย, 2553)

การวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ

การศึกษาในครั้งนี้ใช้วิธีการวิเคราะห์ถดถอยเชิงเส้น โดยแบบจำลองที่ใช้พัฒนามาจากกรอบแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาผลกระทบของภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการต่อผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สาขาธุรกิจร้านอาหาร ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ สามารถนำมาพัฒนาเป็นแบบจำลองภาวะธำรงสภาพที่สอดคล้องกับสมมติฐานได้ดังนี้

สมมติฐานที่ 1 ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ (entrepreneurial resilience) ส่งผลต่อการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นตัวเงิน (finance)

$$\text{Model 1.1 : Finance} = b_0 + b_1\text{Resilience}$$

$$\text{Model 1.2 : Finance} = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 + b_6X_6 + b_7X_7$$

สมมติฐานที่ 2 ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ (entrepreneurial resilience) ส่งผลต่อการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ไม่เป็นตัวเงิน (non-finance)

$$\text{Model 2.1 : Non-Finance} = b_0 + b_1\text{Resilience}$$

$$\text{Model 2.1 : Non-Finance} = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 + b_6X_6 + b_7X_7$$

เมื่อ Finance	คือ	ผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน
Non-Finance	คือ	ผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน
X ₁	คือ	ความเข้มแข็ง
X ₂	คือ	ความมีไหวพริบ
X ₃	คือ	การมองโลกในแง่ดี
X ₄	คือ	การมีเครือข่ายสัมพันธ์
X ₅	คือ	นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์
X ₆	คือ	ความเป็นผู้นำ
X ₇	คือ	จริยธรรมและความใส่ใจ
b ₀	คือ	ค่าคงที่

การศึกษาในครั้งนี้กำหนดให้ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการเป็นตัวแปรต้น ประกอบด้วย 7 องค์ประกอบหลัก 45 ตัวแปรย่อย และผลการดำเนินงานของธุรกิจเป็นตัวแปรตาม ประกอบด้วย 2 องค์ประกอบหลัก 21 ตัวแปรย่อย กำหนดสัญลักษณ์ของตัวแปรและความหมายของแต่ละองค์ประกอบเพื่อใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

ตารางที่ 19 สัญลักษณ์และความหมายในแบบจำลอง

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบย่อย	ความหมาย
ตัวแปรต้น		
X1 ความเข้มแข็ง (hardiness)	X11	คุณสามารถรับมือกับสิ่งต่าง ๆ ที่เข้ามาในชีวิตได้
	X12	คุณมีความอดทน ไม่ย่อท้อ และไม่ยอมแพ้ถึงแม้จะล้มเหลวหรือรู้สึกสิ้นหวัง
	X13	ภายใต้สถานการณ์กดดัน คุณจะจัดจ้านและคิดอย่างชัดเจน
	X14	คุณชอบความท้าทาย กล้าเสี่ยง กล้าได้กล้าเสีย
	X15	คุณมุ่งมั่นในการทำงานเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย และทุ่มเทพยายามอย่างเต็มที่ไม่ว่าจะเกิดอะไรขึ้น
	X16	คุณมีความเชื่อมั่นในตนเอง
X2 ความมีไหวพริบ (resourcefulness)	X21	เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้น คุณจะประเมินสถานการณ์อย่างละเอียดรอบคอบ และสามารถปรับตัวได้อย่างดี
	X22	ประสบการณ์และความสำเร็จที่ผ่านมาทำให้คุณมีความเชื่อมั่นและพร้อมเผชิญกับความท้าทายใหม่ ๆ
	X23	คุณสามารถบรรลุเป้าหมายได้แม้มีอุปสรรค
	X24	คุณมีการวางแผนอย่างเป็นขั้นตอน สามารถจัดการและควบคุมชีวิตตนเองได้
	X25	คุณมองเห็นคุณค่าในตัวเองและภูมิใจในศักยภาพของตน
	X26	คุณไม่ยึดติดกับความสำเร็จในอดีต เรียนรู้ตลอดเวลาและพร้อมรับมือกับความเปลี่ยนแปลง
	X27	คุณมีความรู้ ความเชี่ยวชาญในธุรกิจของตนเอง
	X28	คุณเรียนรู้จากความล้มเหลวและจะทำมันให้ดีกว่าเดิม
	X29	คุณมีความเข้าใจ รับผิดชอบต่อความสามารถ จุดแข็ง จุดอ่อนของตนเองเป็นอย่างดี
X3 การมองโลกในแง่ดี (optimism)	X31	เมื่อต้องเผชิญกับปัญหา คุณจะพยายามมองในมุมบวก
	X32	คุณเชื่อว่าการรับมือกับความเครียดหรือความล้มเหลวจะทำให้คุณเข้มแข็งขึ้น
	X33	คุณเชื่อว่าจะสามารถกลับมาได้หลังจากเผชิญกับความยากลำบาก
	X34	คุณเชื่อว่าสิ่งต่าง ๆ ส่วนใหญ่เกิดขึ้นด้วยเหตุผล
	X35	คุณสามารถจัดการกับความรู้สึกที่ด้านลบได้
	X36	คุณมีจุดมุ่งหมายในชีวิตที่ชัดเจนและเชื่อว่าบรรลุเป้าหมายได้
	X37	คุณเชื่อว่ในบางครั้งโชคชะตาจะช่วยให้ผ่านอุปสรรคไปได้
	X38	คุณเชื่อว่ในทุกวิกฤติย่อมมีโอกาส ทุกปัญหาจะมีทางออกเสมอ

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบย่อย	ความหมาย
X4 การมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social connection)	X39	คุณยอมรับคำวิจารณ์ พร้อมรับฟังเพื่อพัฒนาตัวเองให้ดีขึ้น
	X41	คุณมีความสัมพันธ์ที่ดีกับเครือข่ายธุรกิจ เช่น คู่ค้า ลูกค้า ธนาคาร เป็นต้น
	X42	เมื่อมีปัญหา คุณรู้ว่าจะขอความช่วยเหลือได้จากไหน
	X43	คุณมีการติดต่อสื่อสารกับเครือข่าย เพื่อถ่ายทอดแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันเสมอ
	X44	คุณมีเครือข่ายที่สามารถช่วยเหลือ พี่พามาและร่วมมือกันได้เมื่อเกิดปัญหา
	X45	ครอบครัว เพื่อน และคนใกล้ชิด เป็นกำลังใจสำคัญที่ทำให้ฝ่าฟันอุปสรรคได้
X5 นวัตกรรมและ ความคิดสร้างสรรค์ (innovation and creative)	X51	คุณมีการปรับปรุงกระบวนการทำงานและมองหาวิธีการใหม่ ๆ อยู่เสมอ
	X52	คุณมักมองหาเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมเพื่อช่วยลดต้นทุนหรือเพิ่มประสิทธิภาพให้ธุรกิจ
	X53	ธุรกิจมีการออกแบบเมนู สูตรอาหาร และบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า
	X54	ธุรกิจมีการออกแบบเมนู สูตรอาหาร และบริการที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวเพื่อสร้างความแตกต่างและโดดเด่น
	X55	คุณให้ความสำคัญกับทีมงานในการเสนอไอเดียใหม่ ๆ
	X56	คุณใช้ความคิดสร้างสรรค์ในการตั้งศักยภาพของทรัพยากรที่มีอยู่มาใช้อย่างเต็มที่
X6 ความเป็นผู้นำ (leadership)	X61	เมื่อมีปัญหา คุณสามารถวางแผนและนำทีมให้สามารถแก้ไขสถานการณ์ได้
	X62	คุณมีความเด็ดขาด สามารถตัดสินใจในเรื่องที่ยากลำบากได้
	X63	คุณสามารถสร้างแรงจูงใจ และสร้างแรงกระตุ้นให้พนักงานทำงานด้วยความเต็มใจ
	X64	คุณยอมรับความแตกต่างทั้งในด้านการแสดงความคิดเห็น ทักษะ และความเชื่อต่าง ๆ ได้ ไม่ยึดตนเองเป็นศูนย์กลาง
	X65	ในภาวะวิกฤติ คุณสามารถสร้างความเชื่อมั่นให้พนักงานได้

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบย่อย	ความหมาย
X7 จริยธรรมและ การเข้าใจความรู้สึก ผู้อื่น (ethics and empathy)	X71	สถานการณ์โควิด 19 ทำให้คุณตระหนักถึงการทำธุรกิจเพื่อ ช่วยเหลือและรับผิดชอบต่อสังคมมากขึ้น
	X72	ในสถานการณ์โควิด 19 คุณให้ความร่วมมือในการปฏิบัติตาม มาตรการความปลอดภัยของภาครัฐอย่างเต็มที่
	X73	ในสถานการณ์โควิด 19 ทางร้านให้ความสำคัญกับการเปิดเผย ข้อมูลอย่างชัดเจนเที่ยงตรง ไม่ปิดบัง
	X74	ในภาวะวิกฤติคุณมีความเห็นอกเห็นใจและรับผิดชอบต่อ พนักงานอย่างเต็มที่
	X75	มีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า ไม่ฉวยโอกาสขึ้นราคาหรือลดคุณภาพ
ตัวแปรตาม		
ผลการดำเนินงาน ที่เป็นตัวเงิน (finance)	Sale	ยอดขายของธุรกิจในช่วงสถานการณ์โควิด 19 เมื่อเปรียบเทียบกับ สถานการณ์ปกติ
	Profit	กำไรของธุรกิจในช่วงสถานการณ์โควิด 19 เมื่อเปรียบเทียบกับ สถานการณ์ปกติ
ความสามารถในด้านผลิตภาพ (productivity)		
ผลการดำเนินงาน ที่ไม่เป็นตัวเงิน (non-finance)	PRO1	ภายใต้สถานการณ์โควิด 19 ทางร้านยังคงรักษาคุณภาพและ ปริมาณของอาหาร วัตถุดิบ รวมทั้งบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ
	PRO2	สามารถทำงานให้บรรลุเป้าหมายได้โดยใช้พนักงานอย่างมี ประสิทธิภาพ
	PRO3	สามารถทำงานให้บรรลุเป้าหมายได้โดยใช้เงินทุนอย่างคุ้มค่า
	PRO4	สามารถทำงานให้บรรลุเป้าหมายได้โดยใช้เครื่องจักรและ อุปกรณ์อย่างมีประสิทธิภาพ
	PRO5	สามารถทำงานให้บรรลุเป้าหมายได้โดยใช้วัตถุดิบอย่างคุ้มค่า
	PRO6	ภายใต้สถานการณ์โควิด 19 ทางร้านสามารถสร้างความเชื่อมั่น และความพึงพอใจให้กับลูกค้า
ความสามารถด้านการปรับตัว (adaptability)		
	ADP1	จากสถานการณ์โควิด 19 ทำให้ทางร้านได้พัฒนาวิธีการ วางแผนกระบวนการทำงานเพื่อเตรียมการป้องกันล่วงหน้า
	ADP2	จากสถานการณ์โควิด 19 ทางร้านมีการปรับตัวโดยนำ เทคโนโลยี นวัตกรรมและวิธีการใหม่ ๆ มาใช้กับกิจการ
	ADP3	คนในองค์กรเข้าใจสถานการณ์ ยอมรับ และพร้อมปรับตัวให้เข้า กับการเปลี่ยนแปลง

องค์ประกอบหลัก	องค์ประกอบย่อย	ความหมาย
	ADP4	ธุรกิจของท่านยังคงทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ถึงแม้จะมีการเปลี่ยนแปลงลักษณะงาน
	ADP5	จากสถานการณ์โควิด 19 ทางร้านสามารถปรับเปลี่ยนกลุ่มลูกค้าได้อย่างเหมาะสม
	ADP6	จากสถานการณ์โควิด 19 ทางร้านมีการปรับสัดส่วนและโครงสร้างต้นทุน
	ADP7	จากสถานการณ์โควิด 19 ทางร้านมีการเตรียมความพร้อมในด้านมาตรการความปลอดภัยภายในร้าน
ความสามารถในการปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ (flexibility)		
	FLX1	จากสถานการณ์โควิด 19 ทางร้านสามารถปรับเปลี่ยนเมนูอาหารสินค้าหรือบริการให้สอดคล้องกับสถานการณ์
	FLX2	จากสถานการณ์โควิด 19 ทางร้านสามารถปรับปริมาณวัตถุดิบได้อย่างเหมาะสม
	FLX3	ร้านอาหารของท่านสามารถปรับเปลี่ยนกระบวนการดำเนินงานได้อย่างรวดเร็ว
	FLX4	พนักงานมีการปรับตัว พัฒนาทักษะและความสามารถในการทำงานที่หลากหลาย
	FLX5	จากสถานการณ์โควิด 19 ทางร้านมีการปรับช่องทางการจำหน่ายให้ยืดหยุ่นสอดคล้องกับสถานการณ์
	FLX6	จากสถานการณ์โควิด 19 ทางร้านสามารถปรับชั่วโมงทำงานและจำนวนการจ้างงานได้อย่างรวดเร็ว

การวิเคราะห์ถดถอยเชิงเส้น สามารถทำได้หลายวิธีในการศึกษาครั้งนี้จะวิเคราะห์การถดถอยด้วยวิธี enter ซึ่งเป็นวิธีในการคัดเลือกตัวต้นเข้าไปในสมการพร้อมกันทุกตัว ถึงแม้ว่าตัวแปรต้นบางตัวจะไม่สามารถอธิบายตัวแปรตามได้ วิธีนี้มักจะใช้ในกรณีที่ ต้องการทราบว่าตัวแปรแต่ละตัวที่ทำการศึกษาจะสามารถพยากรณ์ตัวแปรตามได้หรือไม่ มากน้อยเพียงใด มีประโยชน์สำหรับวิธีการทางสถิติอื่น ๆ เช่น การวิเคราะห์เส้นทาง (path analysis) (ทรงศักดิ์ ภูสีอ่อน, 2554) ข้อด้อย คือ เป็นการวิเคราะห์ที่ไม่ได้คัดเลือกตัวแปรเข้าสู่สมการถดถอยที่เหมาะสมให้ ทำให้ได้โมเดลที่ไม่ประหยัด (ประยูรศรี บุตรแสนคม, 2555)

บทที่ 4

ผลการศึกษา

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาองค์ประกอบและผลกระทบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการต่อผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในจังหวัดเชียงใหม่ ใช้วิธีวิจัยแบบผสมผสาน (mixed method) ทำการวิจัยเชิงคุณภาพโดยสัมภาษณ์เชิงลึก ผู้ประกอบการร้านอาหาร ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ที่มีการปรับตัวอย่างชัดเจนภายใต้สถานการณ์โควิด-19 จำนวน 5 ราย จากนั้นวิเคราะห์โดยการจำแนกชนิดข้อมูล (typological analysis) ทำให้ได้องค์ประกอบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการเพื่อพัฒนาเป็นแบบสอบถามและเก็บข้อมูลจากผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สาขาธุรกิจร้านอาหาร ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ 250 ราย วิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณโดยใช้สถิติพรรณนา (descriptive statistic) การวิเคราะห์องค์ประกอบ (factor analysis) และวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ (multiple regression analysis) สามารถนำเสนอผลการศึกษาได้เป็น 6 ส่วน ดังนี้

- ส่วนที่ 1 การสังเคราะห์ปัจจัยย่อยภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ โดยการจำแนกชนิดข้อมูล (typological analysis) ที่ได้จากการสัมภาษณ์ ทำให้ได้องค์ประกอบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการเพื่อพัฒนาเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
- ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ โดยใช้สถิติพรรณนา (descriptive statistic) ประกอบด้วยความถี่ (frequency) ร้อยละ (percentage) และค่าเฉลี่ย (mean)
- ส่วนที่ 3 การวิเคราะห์ข้อมูลองค์ประกอบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ ทำการวิเคราะห์โดยใช้สถิติพรรณนา (descriptive Statistic) ประกอบด้วยความถี่ (frequency) ร้อยละ (percentage) ค่าเฉลี่ย (mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (standard deviation)
- ส่วนที่ 4 การวิเคราะห์ข้อมูลผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม วิเคราะห์โดยใช้สถิติพรรณนา (descriptive statistic) ประกอบด้วยความถี่ (frequency) ร้อยละ (percentage) ค่าเฉลี่ย (mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (standard deviation)
- ส่วนที่ 5 การวิเคราะห์องค์ประกอบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ เพื่ออธิบายองค์ประกอบและปัจจัยย่อยของภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ โดยใช้วิธีวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (confirmatory factor analysis) เพื่อพัฒนาแบบจำลองสำหรับวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณต่อไป
- ส่วนที่ 6 การวิเคราะห์ผลกระทบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการต่อผลการดำเนินงานของธุรกิจ โดยการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ (multiple regression analysis)

1. การสังเคราะห์ปัจจัยย่อยภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ

เพื่อพัฒนาแบบสอบถามสำหรับใช้เป็นเครื่องมือในการวิจัย ผู้วิจัยได้ทำการการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการและนำมาสังเคราะห์ปัจจัยย่อยภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ สามารถนำเสนอผลการสัมภาษณ์ 2 ส่วน คือ ข้อมูลพื้นฐานและการปรับตัวของผู้ประกอบการในสถานการณ์โควิด 19 และผลการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการเกี่ยวกับภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ

1.1 ข้อมูลพื้นฐานและการปรับตัวของผู้ประกอบการในสถานการณ์โควิด 19

จากการวิจัยเชิงคุณภาพโดยการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบสุดโต่ง (extreme case sampling) จากผู้ประกอบการร้านอาหารในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ที่มีการปรับตัวอย่างเห็นได้ชัดภายใต้สถานการณ์โควิด-19 จำนวน 5 ราย ใช้เกณฑ์การคัดเลือกจากลักษณะการปรับตัวที่มีความโดดเด่นเป็นที่ยอมรับโดยปรากฏในสื่อต่าง ๆ และสามารถสร้างยอดขายและกำไรให้เพิ่มขึ้นได้ในช่วงสถานการณ์โควิด-19 สามารถสรุปลักษณะการปรับตัวที่โดดเด่นของผู้ประกอบการได้ดังนี้

ผู้ประกอบการ 1 มีการปรับตัวอย่างเห็นได้ชัดในด้านความคิดสร้างสรรค์และการตลาด เนื่องจากในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ทางร้านไม่สามารถให้ลูกค้ารับประทานอาหารภายในร้านได้ จึงได้ออกแบบเมนู บรรจุกัมถ์ ปรับรูปแบบการรับประทานอาหารให้สอดคล้องกับสถานการณ์ นอกจากนี้ยังมีการออกแบบแคมเปญที่สามารถสร้างความโดดเด่น แปลกใหม่ เป็นที่พูดถึงในวงกว้าง ก่อให้เกิดการจดจำ และทำให้ร้านเป็นที่รู้จักในวงกว้างผ่านกระแสที่เกิดขึ้นในโซเชียลมีเดีย

ผู้ประกอบการ 2 เป็นร้านอาหารที่มาจากอายุมากกว่า 30 ปี เป็นที่รู้จักในจังหวัดเชียงใหม่ มีความโดดเด่นด้านรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์ สามารถปรับตัวและผ่านวิกฤติที่เคยเกิดขึ้นในอดีตมาหลายครั้ง โดยในวิกฤติโควิด 19 ในครั้งนี้ทางร้านมีการปรับตัวที่โดดเด่นจากการใช้ประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญในธุรกิจ การมีเครือข่ายที่ดีกับลูกค้า ลูกค้า ทำให้สามารถอยู่รอดได้ในภาวะวิกฤติ

ผู้ประกอบการ 3 เป็นร้านที่มีเมนูอาหารเหมาะกับการรับประทานที่ร้าน จากเดิมทางร้านไม่มีการใช้บริการ food delivery สถานการณ์โควิด 19 ที่เกิดขึ้นทางร้านต้องปรับตัวหลายด้าน ได้แก่ การออกแบบเมนูให้สามารถซื้อแบบนำกลับได้ การใช้บริการ food delivery นอกจากนี้ทางร้านยังมีการปรับตัวด้านต้นทุนอย่างโดดเด่น เนื่องจากมีร้านมีหลายสาขาและมีพนักงานจำนวนมาก จึงต้องตัดสินใจเปลี่ยนสถานที่เพื่อลดภาระด้านค่าเช่า บริหารจัดการต้นทุนด้านวัตถุดิบ รวมทั้งจ้างพนักงานอย่างยืดหยุ่น การปรับตัวดังกล่าวจึงถือได้ว่าเป็นร้านที่มีการปรับตัวอย่างโดดเด่นในด้านการบริหารจัดการ

ผู้ประกอบการ 4 มีความโดดเด่นในด้านการทำการตลาดเพื่อสังคม โดยทางร้านให้ผู้พิการคนไร้บ้าน สามารถทานอาหารได้ฟรี มีกิจกรรมช่วยเหลือสังคมอย่างต่อเนื่อง ซึ่งในสถานการณ์โควิด 19 ทางร้านมีการจัดโปรโมชั่น “เมนูสู้ภัยโควิด” โดยลดราคาอาหารกล่อง 50% และบริการรับ

ทำอาหารกล่องสำหรับผู้สนใจนำไปบริจาคโรงพยาบาลสนามหรือบุคลากรทางการแพทย์ จึงถือได้ว่าเป็นร้านที่ให้ความสำคัญกับการทำธุรกิจเพื่อสังคม มีความเห็นอกเห็นใจซึ่งกันและกันในยามวิกฤติทางร้านมองว่าหากลูกค้าอยู่ได้ร้านก็อยู่ได้ด้วย ต้องพึ่งพาอาศัยกัน และมองว่าการทำธุรกิจเพื่อสังคมมีความยั่งยืนมากกว่าการมุ่งหากำไรเพียงอย่างเดียว

ผู้ประกอบการ 5 เป็นร้านที่มีการปรับตัวอย่างรวดเร็วตามสถานการณ์ มีความโดดเด่นในเรื่องการสร้างเชื่อมั่นให้กับลูกค้า โดยมีการสื่อสารผ่านเพจของร้านอย่างสม่ำเสมอว่าทางร้านมีการจัดวางโต๊ะอาหารแบบรักษาระยะห่าง การวัดอุณหภูมิ การฉีดพ่นทำความสะอาดอย่างสม่ำเสมอ พนักงานทุกคนได้รับการฉีดวัคซีนและตรวจ ATK เป็นประจำ หากมีลูกค้าหรือพนักงานติดเชื้อโควิดทางร้านจะสื่อสารอย่างตรงไปตรงมาไม่มีการปิดบังข้อมูล และทำตามมาตรการของภาครัฐอย่างเคร่งครัด เป็นการสร้างเชื่อมั่นให้กับลูกค้าในการเข้ามาใช้บริการ ซึ่งสถานการณ์โควิด 19 ที่เกิดขึ้นทางร้านได้กำหนดเป็นขั้นตอนและแนวปฏิบัติอย่างชัดเจน ทำให้สามารถอยู่รอดได้ท่ามกลางวิกฤติ

1.2 ผลการสัมภาษณ์เกี่ยวกับภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ

ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการทั้ง 5 ราย โดยใช้คำถามแบบกึ่งโครงสร้าง (semi-structured interview) เพื่อศึกษาปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจเกิดการปรับตัวและสามารถดำเนินกิจการอยู่ได้ภายใต้สถานการณ์โควิด 19 โดยกำหนดประเด็นหลักขึ้นมาอย่างกว้าง ๆ ตามกรอบแนวคิดภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ 7 องค์ประกอบ ทำการเก็บข้อมูลด้วยการจดบันทึกและใช้เครื่องบันทึกเสียงเพื่อนำมาถอดเทป สามารถสรุปผลการสัมภาษณ์ในแต่ละองค์ประกอบได้ดังนี้

1.2.1 ความเข้มแข็ง (hardiness)

จากสถานการณ์โควิด 19 ส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการร้านอาหารอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ทั้งในด้านรายได้ที่ลดลงและการแบกรับต้นทุนของผู้ประกอบการ สถานการณ์ดังกล่าวผู้ประกอบการได้ให้ความเห็นเกี่ยวกับความเข้มแข็งในภาวะวิกฤติไว้ดังนี้

ผู้ประกอบการ 1 : “ผมเป็นคนชอบความท้าทาย กล้าเสี่ยง กล้าได้ กล้าเสีย สถานการณ์โควิดที่เกิดขึ้นก็ต้องคิดว่าทำอะไรได้ก็ต้องทำ ลองทำอะไรแปลกๆ ใหม่ ๆ วิธีนี้ไม่ได้ผลก็ไม่ใช่ไร ลองผิดลองถูกไปเรื่อย ๆ เพราะไม่มีอะไรจะเสียมากไปกว่านี้แล้ว”

ผู้ประกอบการ 2 : “ร้านลุงเปิดมานาน ผ่านวิกฤติมาก็หลายครั้ง แต่โควิดรอบนี้หนักสุดเพราะเป็นโรคระบาดที่คาดเดาอะไรไม่ได้เลย ภาครัฐก็ไม่ชัดเจน แต่ก็เชื่อว่าเรามีดี เพราะล้มลุกคลุกคลานมาหลายรอบก็ผ่านมาได้ทุกครั้ง รอบนี้ก็เชื่อว่าผ่านไปได้”

ผู้ประกอบการ 3 : “ตอนที่เกิดโควิดก็ตั้งตัวไม่ถูกเหมือนกัน ท้อมากตอนปิดร้าน เพราะมีต้นทุนเกิดขึ้นอยู่ทุกวัน ลูกน้องจะเอาอย่างไร ค่าเช่า ค่าน้ำ ค่าไฟจะเอาอย่างไร ไปไม่ถูกเลย รู้สึกมืดแปดด้าน แต่ก็ต้องมีสติ ยอมรับความจริงอย่างตรงไปตรงมา ใช้ความอดทนค่อย ๆ คิดแก้ที่ละปัญหา และผ่านมันไปได้”

ผู้ประกอบการ 4 : “ก็เหนื่อยนะแต่ไม่ท้อ เพราะไม่ใช่ลำบากแค่เราคนเดียว ร้านเล็ก ๆ ร้านใหญ่ก็กระทบกันไปหมด ถึงยอดขายเราลดลงมากก็ต้องสู้ต่อไป คิดว่ามีคนที่เค้าลำบากกว่าเรา ร้านเรายังดีที่พออยู่ได้เพราะเป็นร้านเล็กบริหารกันแบบครอบครัวไม่ได้มีต้นทุนอะไรมา”

ผู้ประกอบการ 5 : “ร้านพีฟิ่งนักท่องเที่ยวเป็นหลัก กระทบหนักเลย ช่วงแรกที่เกิดโควิดคือลูกค้ายกเลิกไปเยอะมาก ต้องพยายามลดต้นทุนทุกอย่าง เราทุ่มเทกันมากจริง ๆ หาช่องทางรายได้ใหม่ ๆ ขายทางออนไลน์ อะไรไม่เคยทำก็ต้องลองทำ ปรึกษาปรึกษากันไปให้รอด”

1.2.2 ความมีไหวพริบ (Resourcefulness)

ด้านความมีไหวพริบ ผู้ประกอบการทั้ง 5 ราย มีความเห็นที่สอดคล้องกันว่า สถานการณ์โควิด 19 ผู้ประกอบการมีความจำเป็นในการปรับตัว ซึ่งต้องอาศัยความเชี่ยวชาญ ประสบการณ์ ทักษะ และการเรียนรู้เพื่อให้สามารถอยู่รอดได้ในภาวะวิกฤติ

ผู้ประกอบการ 1 : “ตอนนั้นผมอัพเดทข่าวสารตลอดเวลา ดูว่าสถานการณ์เป็นอย่างไร ตามข่าวการจัดโซนของแต่ละจังหวัด มาตรการของภาครัฐเป็นอย่างไร เปิด-ปิดเวลาไหน นั่งทานในร้าน ได้มัย ทำอะไรได้บ้าง เราจะได้ปรับตัวถูก เพราะผมต้องรอบคอบ ทั้งการจัดเวรพนักงาน การสั่งวัตถุดิบมาในแต่ละวัน ทุกอย่างมันกระทบต้นทุน”

ผู้ประกอบการ 2 : “ใช้ประสบการณ์แก้ปัญหา ทุกครั้งที่เจอวิกฤติก็เรียนรู้ ปรับตัวมาเรื่อย ๆ เรียนรู้จากความล้มเหลว ครั้งนี้เป็นอีกวิกฤติที่ต้องเรียนรู้ ต้องติดตามสถานการณ์ตลอดเวลา เตรียมตัวรับสถานการณ์ให้ทัน พร้อมเปิด พร้อมปิดตามสถานการณ์ หาวิธีรับมือกับวัตถุดิบไม่ให้เสียหายมากที่สุด ต้องพร้อมในทุก ๆ ด้านถึงจะใช้ชีวิตรอด”

ผู้ประกอบการ 3 : “ปัญหาใหญ่สุดคือการบริหารต้นทุน จากเดิมรายได้ 6,000 – 8,000 ต่อวัน พอโควิดช่วงแรกขายไม่ได้เลย เครียดมากแต่ต้องปรับตัวให้ได้ ต้องปรับตัวให้เร็ว เพราะมีค่าใช้จ่ายรออยู่ ช่วงวิกฤติเค้าถึงบอกกันว่า cash is king เอาจริงมากางดูว่าต้นทุนเท่าไร รายได้เท่าไร อันไหนไม่จำเป็นต้องตัดออก อันไหนเจรจาได้ก็ยื้อไว้ก่อน วางแผนอย่างเป็นขั้นเป็นตอนว่าต้องทำอะไรบ้าง แก้ปัญหาไปที่ละจุด ทำให้รอดมาได้ไม่เจ็บตัวเยอะ”

ผู้ประกอบการ 4 : “ต้องปรับตัว เรียนรู้ไปเรื่อย ๆ ค่ะ ไม่งั้นอยู่ไม่ได้ เมนูร้านเราเหมาะกับการนั่งกินที่ร้าน ก็ปรับรูปแบบนิดหน่อยให้สะดวกต่อการซื้อกลับบ้าน เน้นขายแบบกล่อง รับทำตามออเดอร์ เอาจริงวางหน้าร้านให้เห็นเลย ใครผ่านไปผ่านมาก็จะได้เห็นแล้วแวะมาอุดหนุน”

ผู้ประกอบการ 5 : “ช่วงแรกที่สั่งห้ามเดินทางข้ามจังหวัดก็ต้องปิดร้านไปเลยเพราะได้ไม่คุ้มเสีย แต่ปิดนาน ๆ ก็ไม่ไหว เลยเรียกทุกคนมาประชุมกัน ช่วยกันคิดจะเอาอย่างไรกันต่อ แล้วดูว่าเราทำอะไรได้ดีที่สุด ร้านมีจุดเด่นอะไร คัดเมนูเด่น ๆ แล้วทำตรงนั้นให้ดีที่สุด หน้าร้านขายไม่ได้ไม่เป็นไร ยังมีช่องทางออนไลน์ ถ่ายรูปสวย ๆ โปสเตอร์บ่อย ๆ ให้ลูกค้าเห็นและยังจำเราได้ พยายามทำน้อยให้ได้มาก อะไรที่ทำแล้วเสี่ยงได้ไม่คุ้มเสียเราก็ไม่ทำ”

1.2.3 การมองโลกในแง่ดี (optimism)

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการถึงการมองโลกในแง่ดี ว่ามีผลต่อการปรับตัวในสถานการณ์โควิด 19 อย่างไรบ้าง ผู้ประกอบการได้ให้ข้อคิดเห็นในมุมมองที่แตกต่างกันออกไป ดังนี้

ผู้ประกอบการ 1 : “คิดว่าจะมองตามความเป็นจริงจะดีกว่า สถานการณ์แบบนี้การมองโลกในแง่ดี โลกสวยเกินไปไม่น่ารอด เพราะมันวิกฤติจริง ๆ ต้องประเมินสถานการณ์ตามความเป็นจริง เข้าใจ ปรับตัว พร้อมทั้งจะสู้กับมัน”

ผู้ประกอบการ 2 : “จะเรียกว่ามองเป็นโอกาสก็ไม่เชิง เรียกว่าเรียนรู้ที่จะอยู่ร่วมกับโรคระบาดดีกว่า เพราะธุรกิจยังต้องดำเนินต่อไป ถึงสถานการณ์ยังไม่คลี่คลาย ทุกคน ทุกอาชีพก็ต้องใช้ชีวิตกันต่อ ต้องเชื่อมั่นว่าจะผ่านมันไปได้ ต้องปรับตัว ใช้ชีวิตให้เป็นปกติแค่ต้องระมัดระวังและป้องกันตัวเองให้มากขึ้น”

ผู้ประกอบการ 3 : “โควิตรอบนี้หนักเลย คาดหวังอะไรไม่ได้ ไม่รู้ปัญหาจะยืดเยื้อไปถึงไหน ก็ต้องพึ่งตัวเองนะ คือคิดเลยว่าถ้าพยายามสุด ๆ แล้วมันแยลงมาก ๆ ก็ต้องปิดร้านแหละ แต่ยังดีที่แก้ปัญหาแล้วระดับประกอบมาได้ เอาจริงก็รู้สึกภูมิใจเหมือนกัน เพราะสู้มาตลอด”

ผู้ประกอบการ 4 : “คิดว่าทุกปัญหามีทางออก เพียงแต่จะออกช้าออกเร็ว แต่ไม่ใช่จะนั่งรอคอยโชคชะตาอย่างเดียว ต้องลงมือทำด้วย มีลูกน้องหลายปากหลายท้องที่ต้องดูแล เราต้องเชื่อมั่นก่อนว่าเราจะผ่านไปได้ เชื่อว่าในทุกวิกฤติมีโอกาส เค้มาถึงจะเชื่อแล้วร่วมมือกัน”

ผู้ประกอบการ 5 : “ก็แล้วแต่สถานการณ์ว่าจะมองมุมบวกได้มัย ที่ผ่านมาร้านเรารับฟังคำวิจารณ์ในแง่ลบมาตลอด แล้วเอามาพัฒนาให้ดีขึ้น ทุกอย่างเริ่มจากการรักในสิ่งที่ทำก่อน อยากให้ลูกค้ามาที่ร้านแล้วได้ความสุขกลับไป ได้ทานอาหารดี ๆ บรรยากาศดี ๆ โควิดตอนนี้ต้องตีใจทยให้ได้ว่าลูกค้าไม่มานั่งร้านเพราะเค้กกังวลเรื่องความปลอดภัย ก็ต้องปรับตรงนี้ จัดโต๊ะใหม่ทำความสะอาดบ่อย ๆ ตรวจ ATK พนักงาน ให้ลูกค้าสบายใจ ทุกอย่างจะดีขึ้นเอง มันมีทางออก”

1.2.4 การมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social connection)

ผู้ประกอบการมีความเห็นที่สอดคล้องกันว่า ในภาวะวิกฤติสิ่งสำคัญคือกำลังใจ โดยเฉพาะจากครอบครัวและคนใกล้ชิดที่ช่วยให้สามารถผ่านช่วงเวลาที่ยากลำบากไปได้ นอกจากนี้ การมีความสัมพันธ์ที่ดีกับเครือข่ายร้านอาหาร คู่ค้า ลูกค้า ก็มีความสำคัญในช่วงวิกฤติเช่นเดียวกัน

ผู้ประกอบการ 1 : “มีกลุ่มไลน์ร้านอาหารเชียงใหม่อยู่ครับ มีสมาคมร้านอาหารและสถานบันเทิงเชียงใหม่ด้วยที่คอยเป็นปากเป็นเสียงให้เรา ในกลุ่มไลน์ก็คุยปรึกษากันในกลุ่ม กับพวกเพื่อน ๆ ที่สนิทกันดีมาพูดคุยกันบ้าง พี่ ๆ น้อง ๆ ที่รู้จักเวลาเขามาร้านก็ทำคลิป ถ่ายรูป รีวิวให้ฟรี ไม่ได้เสียเงินจ้างเลย พอคนแชร์กันเยอะเราก็ได้ตรงนี้”

ผู้ประกอบการ 2 : “ก็ให้กำลังใจกันในครอบครัวเนี่ยแหละ ให้กำลังใจกันตลอด ผ่านอะไรด้วยกันมาเยอะ ไม่ได้พูดคุยอะไรกันมากแต่พร้อมลุยไปด้วยกันตลอด”

ผู้ประกอบการ 3 : “ที่ผ่านมาได้เพราะย้ายร้านคะ ที่เดิมค่าเช่าสูง ไปเจรจากับเค้าแล้วเค้าไม่ลดให้เลย เราก็อยู่ไม่ได้ ก็อาศัยถามคนรู้จัก เพื่อนฝูง ญาติพี่น้องที่พอจะรู้จักทำเลที่เราพอสู้ราคาไหว เลยได้ย้ายมาตรงนี้ ส่วนลูกค้าเดิมเราก็แจ้งในเพจว่าย้ายมาตรงนี้นะ เค้าก็ตามมากินเพราะไม่ได้ไกลจากที่เดิมมาก”

ผู้ประกอบการ 4 : “เน้นพึ่งตัวเองเป็นหลักคะ ไม่อยากทำให้ครอบครัวไม่สบายใจ ไม่อยากให้เค้าเป็นห่วงหรือไม่สบายใจไปกับเรา เวลาเครียดชอบอยู่กับตัวเองมากกว่า มันทำให้มีสมาธิในการคิดแก้ปัญหา ”

ผู้ประกอบการ 5 : “ตอนที่ต้องปิดร้านแรก ๆ นั่งกอดคอร้องไห้กันสองคน แต่พอเห็นหน้าลูกก็คิดว่าเราต้องสู้เพื่อเค้า กำลังใจจากครอบครัวคือที่สุดละ ไม่ว่าจะเจอปัญหาอะไรยังมีครอบครัวที่คอยซัพพอร์ตเราเสมอ”

1.2.5 นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ (innovation and creative)

สถานการณ์โควิด-19 เป็นสถานการณ์ที่ไม่เคยเกิดขึ้นมาก่อน ผู้ประกอบการต้องค้นหาวิธีการใหม่ ๆ เพื่อแก้ปัญหาให้ธุรกิจสามารถอยู่รอดได้ในภาวะวิกฤติ ซึ่งได้ให้ความเห็น ดังนี้

ผู้ประกอบการ 1 : “แคมเปญที่คิดมาเนี่ยครีเอทีฟย่ะ นักข่าวมาขอสัมภาษณ์ทุกช่อง เป็นข่าวดังเลย ลูกค้าสั่งจองอินบ็อกแทบแตก แต่กว่าจะคิดได้ก็ใช้เวลาครับ ต้องคิดก่อนว่าตอนนี้เรามีอะไร แล้วค่อยเติมความครีเอทีฟเข้าไป สร้างไวรัลให้ได้ เดี่ยวคนแชร์เอง อย่าไปทำอะไรให้มันมีต้นทุนมาก”

ผู้ประกอบการ 2 : “ไม่ได้ปรับเปลี่ยนอะไรมาก อยู่หนึ่ง ๆ ปรับตัวไปตามสถานการณ์ดีกว่า ปิด-เปิดตามช่วงเวลา พวกแอปส่งกลับบ้านก็ทำมาก่อนหน้านั้นแล้ว ก็เลยพอขายได้ในช่วงปิดหน้าร้าน แต่ต้นทุนเพิ่มขึ้นนะ พวกถุง กล่องต่าง ๆ แล้วโดนหักเปอร์เซ็นต์แอปอีก รายได้ลดลงเยอะ แต่ก็ยังดีกว่าขายไม่ได้”

ผู้ประกอบการ 3 : “ต้องปรับเปลี่ยนเยอะมาก ๆ ทั้งย้ายร้าน สมัคร food delivery เพราะเมื่อก่อนขายหน้าร้านอย่างเดียว ต้องปรับเมนู สูตรอาหารใหม่ ให้เหมาะกับการส่งกลับบ้าน ลูกค้าสั่งไปทานที่บ้านรสชาติคุณภาพต้องไม่เปลี่ยน เมนูบางอย่างที่ต้นทุนสูงก็ตัดออก เน้นซื้อวัตถุดิบในปริมาณมากกับเจ้าประจำต้นทุนจะได้ต่ำลง แล้วเอามาทำเป็นเมนูที่หลากหลาย ตั้งชื่อให้น่าสนใจ จัดจาน ถ่ายรูปให้น่าสนใจ”

ผู้ประกอบการ 4 : “ทำอะไรที่แตกต่างจากคนอื่น ทำยังไงให้คนจำได้และเป็นตัวเอง คือปกติที่ร้านจะเป็นที่รู้จักในเรื่องการช่วยเหลือคนอยู่แล้ว คนพิการ คนไร้บ้านมาก็ให้ทานฟรี ลูกค้าส่วนใหญ่ก็เป็นสายบุญ เลยทำโปรโมชันสู้โควิดลดราคาข้าวกล่อง 50% สำหรับใครที่อยากซื้อข้าวกล่องให้หมอ พยาบาล ร้านก็ได้กำไรจากการขายเยอะ ลูกค้าก็ได้ช่วยเหลือคน เวลาเค้าไปแจกข้าวก็ถ่ายรูปแชร์กัน คนก็จำร้านเราได้ วิน-วิน”

ผู้ประกอบการ 5 : “เรียกทุกคนมาช่วยกันคิดเสนอไอเดียเดียวกัน ก็ได้เมนูที่น่าสนใจเพิ่มขึ้นอย่างพวกสมุนไพรด้านโควิดต่าง ๆ ปรับกลุ่มลูกค้าใหม่จากเดิมที่เคยขายให้แต่นักท่องเที่ยวต่างชาติ ก็ต้องปรับเมนูอาหาร ปรับราคาให้เหมาะสมกับคนท้องถิ่นและนักท่องเที่ยวชาวไทย แต่ยังคงเป็นเอกลักษณ์ของทางร้าน มีรับทำตามออเดอร์ด้วย ลูกค้ากลุ่มนี้จะเป็นหน่วยงานรัฐที่เค้ายังมีประชุมลั่นมมาต่าง ๆ ก็ไปดีลกับเค้าเพราะจะได้ออเดอร์ที่ละเอียดเยอะ ๆ”

1.2.6 ความเป็นผู้นำ (leadership)

ในสถานการณ์โควิด 19 ผู้ประกอบการเห็นว่าความเป็นผู้นำมีบทบาทอย่างมาก ที่ช่วยให้ธุรกิจฟื้นตัวจากภาวะวิกฤติได้ เนื่องจาก ต้องตัดสินใจอย่างเด็ดขาดในสถานการณ์ที่ยากลำบากและใช้บทบาทความเป็นผู้นำสร้างความเชื่อมั่นให้กับพนักงานด้วย

ผู้ประกอบการ 1 : “พนักงานมีส่วนช่วยเยอะ เพราะต้องทำงานหนักกว่าเดิมนะ พอขายหน้าร้านไม่ได้ ต้องมาเล่นออนไลน์แล้วยอดสั่งออนไลน์มัน 24 ชั่วโมง ต้องรับออเดอร์ จัดคิวเตรียมวัตถุดิบ จัดใส่กล่อง ตอบแชทลูกค้า ผมงกลับตี 1 ตี 2 ทุกวัน พอลูกน้องเห็นแบบนี้เค้าก็เต็มใจอยู่ช่วยกัน”

ผู้ประกอบการ 2 : “ช่วยกันคิดมากกว่า เพราะมีกันไม่กี่คน คุยกันในบ้านแล้วช่วยกันตัดสินใจว่าจะเอาอย่างไรกันต่อ”

ผู้ประกอบการ 3 : “วางแผนให้รอบคอบ หาข้อมูลหลาย ๆ ทาง ตัดสินใจเด็ดขาด คิดเร็ว ทำเร็ว เพราะรอช้าไม่ได้ อย่างตัดสินใจย้ายร้านก็ต้องฟันธงไปเลย เพราะเปรียบเทียบไปแล้วยังไม่ไหว ต้องตัดสินใจแล้วเดินหน้าต่อ”

ผู้ประกอบการ 4 : “เวลาที่มีปัญหาจะไม่เอาตัวเองเป็นศูนย์กลาง ต้องรับฟังความคิดเห็นหลาย ๆ มุมมอง แล้วค่อยมาประเมินว่าจะไปทางไหนดี”

ผู้ประกอบการ 5 : “ต้องเป็นที่พึ่งของลูกน้องให้ได้ สถานการณ์แบบนี้ไม่อยากเอาใครออก เพราะอยู่ด้วยกันเหมือนครอบครัวเหมือนพี่น้อง ต้องเข้าใจสถานการณ์ร่วมกัน เรียกทุกคนมาคุยอย่างตรงไปตรงมาว่าตอนนี้รายรับรายจ่ายเป็นยังไง พนักงาน 7 คน ทุกคนได้เงินเดือนเท่าเดิม แต่ต้องช่วยกันนะ เพราะรายได้ของร้านก็มาเป็นเงินเดือนค่านั้นแหละ พอลูกน้องเข้าใจก็ร่วมด้วยช่วยกัน หลาย ๆ ไอเดียต้องให้เครดิตเค้านะ ทุกคนตั้งใจกันมาก ๆ”

1.2.7 จริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น (ethics and empathy)

เป็นองค์ประกอบที่ได้จากการสัมภาษณ์และเพิ่มเติมขึ้นมาจากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้อง โดยผู้ประกอบการมองว่าเมื่อต้องเผชิญความยากลำบากร่วมกัน การดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม เห็นใจซึ่งกันและกัน จะช่วยให้ธุรกิจสามารถอยู่รอดได้ในระยะยาว

ผู้ประกอบการ 1 : “วัดใจคนทำธุรกิจเลยนะ เพราะตอนลำบากหรือเข้าตาจน คนเราต้องเอาตัวรอดไป ฉวยโอกาสขึ้นราคาบ้าง ลดคุณภาพบ้าง ทำยังไงก็ได้ให้กำไรเยอะ แต่มันไม่ยั่งยืนหรอกพวกนี้ ลูกค้าเค้าบอกปากต่อปากกันอยู่แล้วนะ ธรรมดาในโซเชียลเดี๋ยวนี้กลัวพอเสียชื่อไปมันเอาคืนมายาก”

ผู้ประกอบการ 2 : “อันนี้ลู่ๆสำคัญมาก ๆ ร้านลู่อยู่มาได้นานเพราะไม่เคยลดคุณภาพลงเลย โดยเฉพาะของกินนี่ลดคุณภาพไม่ได้เลย เศรษฐกิจจะแย่งยังไง อะไรจะขึ้นราคา ก็ต้องสูตรเดิม รสชาติต้องเหมือนเดิม การซื้อสัตย์กับลูกค้าจะทำให้ลูกค้าเชื่อใจ ถ้าลูกค้าเชื่อ ก็รอดทุกวิกฤติ”

ผู้ประกอบการ 3 : “จำเป็นต้องเลิกจ้างพนักงานคะ มันทำให้ลำบากเหมือนกันนะ เพราะอยู่ด้วยกันมานาน ก็บอกเค้าทิ้งน้ำตาว่ามันไม่ไหวจริง ๆ บอกตรง ๆ เลยว่าตอนนี้เงินเจ็มีเท่านี้เอาไปแบ่งกัน รับผิดชอบเค้าเต็มที่ บางคนเราก็ก็นำงานใหม่ให้ด้วย”

ผู้ประกอบการ 4 : “เป็นคนซื่อสัตย์เพราะเราเคยลำบากมาก่อนไง ก็เลยเข้าใจแล้วตอนนี้เราพอมีบ้างก็แบ่งปันให้คนอื่น มันไม่ได้ทำให้ขาดทุนหรอก ทำแบบนี้เรื่อย ๆ ตั้งนานแล้วพอโควิดระบด ลำบากกันหมดเลยทีนี้ ก็ช่วยเหลือตรงนี้มากขึ้น อะไรที่ช่วยเหลือกันได้ก็ต้องช่วยกัน วันนี้เค้าลำบากเราก็ก่อนช่วยเค้า ถ้าวันนึงเราลำบากบ้างก็คงมีคนพร้อมที่จะช่วยเหลือเรา คิดแบบนี้แหละจริง ๆ คนไทยมีน้ำใจมากนะ อย่างตู้ปันสุขนี่ก็คิดกันขึ้นมาเอง”

ผู้ประกอบการ 5 : “เราทำตามมาตรการของภาครัฐทุกอย่าง เปิดเผยข้อมูลตลอด ถ้าตามเพจจะรู้เลยว่าเรามีลูกค้าติดโควิดแล้วมี timeline ชัดเจนว่ามาที่ร้าน เราก็ปิดเลย 14 วัน พนักงานทุกคนฉีดวัคซีนครบ ตรวจ ATK ตลอดอันนี้พื่อลูกค้าใช้จ่ายให้เลย ต้องรับผิดชอบส่วนนี้ ถ้าขึ้น 2 ซีดปั๊บ ทุกคนต้องกักตัว ก็ปิดอีก 14 วัน ฉีดพ่นแอลกอฮอล์ ทำความสะอาดตลอด มันก็ต้องแบบนี้แหละต้องปรับตัวตามสถานการณ์ เปิดเผยทุกอย่างตรงไปตรงมา ลูกค้าจะได้สบายใจ”

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการทั้ง 7 ประเด็นนำมาวิเคราะห์ด้วยการจำแนกชนิดข้อมูล (typological analysis) โดยวิเคราะห์คำหลักและจัดกลุ่มคำที่ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการให้เป็นส่วนหนึ่งของคำหลัก ซึ่งในการศึกษาครั้งนี้ได้กำหนดให้ภาวะอารมณ์สภาพของผู้ประกอบ 7 องค์ประกอบเป็นคำหลัก สามารถจำแนกกลุ่มคำได้ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 20 การวิเคราะห์คำหลักและกลุ่มคำเพื่อจัดองค์ประกอบภาวะอารมณ์สภาพของผู้ประกอบการ

คำหลัก	กลุ่มคำ
ความเข้มแข็ง (hardiness)	<ul style="list-style-type: none"> - กล้าเสี่ยง กล้าได้กล้าเสีย - มีความเชื่อมั่นในตนเอง - มีความอดทน ไม่ย่อท้อต่ออุปสรรค - มีความทุ่มเทอย่างเต็มที่ไม่ว่าจะเกิดอะไรขึ้น
ความมีไหวพริบ (resourcefulness)	<ul style="list-style-type: none"> - เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้น จะمينสถานการณ์อย่างละเอียดรอบคอบ - ใช้ประสบการณ์และความเชี่ยวชาญที่มีในการแก้ปัญหา - เรียนรู้จากความล้มเหลว - มีความเข้าใจในตนเอง รั้รู้ความสามารถ จุดแข็ง จุดอ่อนของตัวเองเป็นอย่างดี - วางแผนการทำงานอย่างเป็นขั้นตอน
การมองโลกในแง่ดี (optimism)	<ul style="list-style-type: none"> - เชื่อว่าในทุกวิกฤติย่อมมีโอกาส ทุกปัญหามีทางออกเสมอ - เชื่อว่าความผิดพลาดจะทำให้เกิดการเรียนรู้และเข้มแข็งขึ้น - ยอมรับคำวิจารณ์ พร้อมรับฟังเพื่อพัฒนาตัวเองให้ดีขึ้น
การมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social connection)	<ul style="list-style-type: none"> - ครอบครัว เพื่อน และคนใกล้ชิด เป็นกำลังใจสำคัญที่ทำให้ฝ่าฟันอุปสรรคได้ - มีความสัมพันธ์ที่ดี สามารถรักษาลูกค้าเก่าไว้ได้
นวัตกรรมและความคิด สร้างสรรค์ (innovation and creative)	<ul style="list-style-type: none"> - ใช้ความคิดสร้างสรรค์ นำสิ่งที่มีมาใช้ประโยชน์อย่างเต็มที่ - มองหาวิธีการใหม่ ๆ เพื่อพัฒนาการทำงานให้ดีขึ้นเสมอ ๆ - เรียนรู้เทคโนโลยีที่จะช่วยให้ลดต้นทุน - ให้ความสำคัญกับการรับฟังความคิดเห็น เพื่อให้ได้ไอเดียใหม่ ๆ
ความเป็นผู้นำ (leadership)	<ul style="list-style-type: none"> - สามารถสร้างแรงจูงใจและความเชื่อมั่นให้กับพนักงานได้ - มีความเด็ดขาด สามารถตัดสินใจในเรื่องที่ยากลำบากได้ - รับฟังความคิดเห็นของพนักงาน ไม่ยึดตัวเองเป็นศูนย์กลาง

คำหลัก	กลุ่มคำ
จริยธรรมและความเข้าใจ ความรู้สึกผู้อื่น (ethics and empathy)	<ul style="list-style-type: none"> - ในภาวะวิกฤติจะต้องอาศัยต่อลูกค้า ไม่ฉวยโอกาสในการขึ้นราคาหรือลดคุณภาพ - ในภาวะวิกฤติจะต้องมีความเห็นอกเห็นใจและรับผิดชอบต่อนักงานอย่างเต็มที่ - ให้ความสำคัญกับการช่วยเหลือสังคม ในสถานการณ์โควิด 19 - ในสถานการณ์โควิด 19 ทางร้านให้ความร่วมมือในการปฏิบัติตามมาตรการความปลอดภัยของภาครัฐอย่างเต็มที่ - ให้ความสำคัญกับการเปิดเผยข้อมูลอย่างชัดเจนเที่ยงตรง ไม่ปิดบัง

จากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้อง พบว่าภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการประกอบด้วย 6 องค์ประกอบ ได้แก่ ความเข้มแข็ง (hardiness) ความมีไหวพริบ (resourcefulness) การมองโลกในแง่ดี (optimism) การมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social connection) นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ (innovation and creative) และความเป็นผู้นำ (leadership) เมื่อพิจารณาร่วมกับผลการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ 5 ราย พบว่าองค์ประกอบทั้ง 6 มีความสอดคล้องกันแต่มีองค์ประกอบด้านจริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น (ethics and empathy) เพิ่มขึ้น เนื่องจากผู้ประกอบการเห็นว่าในสถานการณ์โควิด 19 ธุรกิจจะอยู่รอดได้อย่างยั่งยืนหากตระหนักถึงการทำธุรกิจเพื่อช่วยเหลือและรับผิดชอบต่อสังคม ให้ความร่วมมือในการปฏิบัติตามมาตรการของภาครัฐ ให้ความสำคัญกับการเปิดเผยข้อมูลที่ชัดเจน มีความเห็นอกเห็นใจและรับผิดชอบต่อพนักงานอย่างเต็มที่ สามารถสรุปองค์ประกอบจากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องและการสัมภาษณ์ทั้งหมด 7 องค์ประกอบ ดังตาราง

ตารางที่ 21 สรุปองค์ประกอบของภาวะธำรงสภาพจากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องและการสัมภาษณ์

องค์ประกอบ ภาวะธำรงสภาพ ของผู้ประกอบการ	ผู้เขียน						สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ					
	Alyea (2012)	Pal et al. (2014)	Braniki	Walsh (2020)	Saad (2021)	Zhao (2021)	ภิการธรรม (2562)	1	2	3	4	5
1. hardiness	✓	✓		✓		✓		✓	✓	✓	✓	✓
2. resourcefulness	✓	✓		✓	✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓
3. optimism	✓		✓			✓			✓		✓	✓
4. social connection		✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓	✓		✓
5. innovation and creativity			✓		✓		✓	✓		✓	✓	✓
6. leadership		✓			✓		✓	✓		✓	✓	✓
7. ethics and empathy							✓	✓	✓	✓	✓	✓

ดังนั้น จึงกำหนดให้ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการเป็นตัวแปรต้น ประกอบด้วย 7 องค์ประกอบหลัก 45 ตัวแปรย่อย ได้แก่

- 1) ตัวแปร X1 คือ ความเข้มแข็ง (hardiness) จำนวน 6 ตัวแปรย่อย
- 2) ตัวแปร X2 คือ ความมีไหวพริบ (resourcefulness) จำนวน 9 ตัวแปรย่อย
- 3) ตัวแปร X3 คือ การมองโลกในแง่ดี (optimism) จำนวน 9 ตัวแปรย่อย
- 4) ตัวแปร X4 คือ การมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social connection) จำนวน 5 ตัวแปรย่อย
- 5) ตัวแปร X5 คือ นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ (innovation and creativity) จำนวน 6 ตัวแปรย่อย
- 6) ตัวแปร X6 คือ ความเป็นผู้นำ (leadership) จำนวน 5 ตัวแปรย่อย
- 7) ตัวแปร X7 คือ จริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น (ethics and empathy) จำนวน 5 ตัวแปรย่อย

ผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเป็นตัวแปรตาม ประกอบด้วย 2 องค์ประกอบหลัก 21 ตัวแปรย่อย ได้แก่

- 1) ผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน (finance) จำนวน 2 ตัวแปรย่อย
- 2) ผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน (non-finance) ประกอบด้วย
 - 2.1) ตัวแปร PRO คือ ความสามารถในการผลิตภาพ (productivity) จำนวน 6 ตัวแปรย่อย
 - 2.2) ตัวแปร ADP คือ ความสามารถด้านการปรับตัว (adaptability) จำนวน 7 ตัวแปรย่อย
 - 2.3) ตัวแปร FLX คือ ความสามารถในการปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ (flexibility) จำนวน 6 ตัวแปรย่อย

จากองค์ประกอบดังกล่าว ผู้วิจัยได้ให้ความหมายของตัวแปรและกำหนดสัญลักษณ์ที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ทั้งตัวแปรต้น ตัวแปรตาม องค์ประกอบหลัก และตัวแปรย่อย ซึ่งแสดงรายละเอียดไว้ในบทที่ 3 ตารางที่ 19

2. การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ

ข้อมูลทั่วไปของร้านอาหาร ประกอบด้วย ตำแหน่ง เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา อายุของธุรกิจ ขนาดของวิสาหกิจ สัดส่วนยอดขายของร้านอาหาร กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ระดับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด ระดับการปรับตัวของร้านอาหาร การปรับตัวด้านส่วนประสมทางการตลาด วิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงพรรณนาหาค่าความถี่ (frequency) และค่าร้อยละ (percentage) เพื่อจำแนกลักษณะทั่วไปของผู้ประกอบการ

2.1 ตำแหน่ง

จากการเก็บข้อมูล พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเจ้าของกิจการ 180 คน คิดเป็นร้อยละ 72 เป็นผู้จัดการ 70 คน คิดเป็นร้อยละ 28 รายละเอียดแสดงในตารางที่ 22

ตารางที่ 22 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามตำแหน่ง

ตำแหน่ง	จำนวน	ร้อยละ
เจ้าของกิจการ	180	72.00
ผู้จัดการ	70	28.00
รวม	250	100.00

2.2 เพศ

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงจำนวน 173 คน คิดเป็นร้อยละ 69.2 เป็นเพศชายจำนวน 77 คน คิดเป็นร้อยละ 30.8 รายละเอียดแสดงในตารางที่ 23

ตารางที่ 23 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	77	30.80
หญิง	173	69.20
รวม	250	100.00

2.3 อายุ

เมื่อจำแนกตามกลุ่มอายุ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 25 -41 ปี จำนวน 117 คน คิดเป็นร้อยละ 46.80 รองลงมาคืออายุ 42 - 56 ปี จำนวน 92 คน คิดเป็นร้อยละ 36.80 อายุต่ำกว่า 24 ปี จำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 10 และอายุ 57 - 75 ปี จำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 6.40

ตารางที่ 24 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 24 ปี	25	10.00
25 - 41 ปี	117	46.80
42 - 56 ปี	92	36.80
57 - 75 ปี	16	6.40
76 ปีขึ้นไป	0	0.00
รวม	250	100.00

2.4 สถานภาพ

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรส จำนวน 118 คน คิดเป็นร้อยละ 47.20 สถานภาพโสด จำนวน 106 คน คิดเป็นร้อยละ 42.40 และสถานภาพหม้าย/หย่าร้าง จำนวน 26 คน คิดเป็นร้อยละ 10.40

ตารางที่ 25 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามสถานภาพ

สถานภาพ	จำนวน	ร้อยละ
โสด	106	42.40
สมรส	118	47.20
หม้าย/หย่าร้าง	26	10.40
รวม	250	100.00

2.5 ระดับการศึกษา

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีการศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี จำนวน 115 คน คิดเป็นร้อยละ 46.00 รองลงมาคือ มีการศึกษาน้อยกว่ามัธยมศึกษาตอนปลายจำนวน 48 คน คิดเป็นร้อยละ 19.20 ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย จำนวน 38 คน คิดเป็นร้อยละ 15.20 ระดับ ปวส. หรืออนุปริญญา จำนวน 29 คน คิดเป็นร้อยละ 11.60 ระดับปริญญาโท จำนวน 19 คน คิดเป็นร้อยละ 7.60 และปริญญาเอก จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.40

ตารางที่ 26 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย	48	19.20
มัธยมศึกษาตอนปลาย	38	15.20
ปวส. หรืออนุปริญญา	29	11.60
ปริญญาตรี	115	46.00
ปริญญาโท	19	7.60
ปริญญาเอก	1	0.40
รวม	250	100.00

2.6 อายุของกิจการ

จากการเก็บข้อมูลและนำมาจำแนกตามอายุของกิจการ พบว่าร้านอาหารส่วนใหญ่มีอายุ 5 – 10 ปี จำนวน 106 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 42.40 อายุมากกว่า 10 ปี จำนวน 82 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 32.80 และอายุน้อยกว่า 5 ปี จำนวน 62 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 24.80

ตารางที่ 27 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอายุของกิจการ

อายุของกิจการ	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า 5 ปี	62	24.80
5 – 10 ปี	106	42.40
มากกว่า 10 ปี	82	32.80
รวม	250	100.00

2.7 ขนาดของวิสาหกิจ

เมื่อจำแนกขนาดของวิสาหกิจตามกฎกระทรวงกำหนดลักษณะของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2562 พบว่ามีจำนวนร้านอาหารที่จัดอยู่ในกลุ่มวิสาหกิจรายย่อย (micro) จำนวน 171 ราย คิดเป็นร้อยละ 68.40 เป็นวิสาหกิจขนาดเล็ก (small) จำนวน 75 ราย คิดเป็นร้อยละ 30.00 และเป็นวิสาหกิจขนาดกลาง (medium) จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 1.60

ตารางที่ 28 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามขนาดของวิสาหกิจ

ขนาดของวิสาหกิจ	จำนวน	ร้อยละ
รายย่อย (micro)	171	68.40
ขนาดเล็ก (small)	75	30.00
ขนาดกลาง (medium)	4	1.60
รวม	250	100.00

2.8 สัดส่วนยอดขายของร้านอาหาร

จากการเก็บข้อมูลเพื่อเปรียบเทียบยอดขายจากการนั่งรับประทานในร้านและบริการจัดส่งไปยังที่พัก พบว่าร้านอาหารส่วนใหญ่มีสัดส่วนยอดขายจากการนั่งรับประทานในร้านมากกว่า จำนวน 132 ราย คิดเป็นร้อยละ 52.80 ร้านอาหารที่มีสัดส่วนยอดขายใกล้เคียงกัน จำนวน 67 ราย คิดเป็นร้อยละ 26.80 และร้านที่สัดส่วนยอดขายจากบริการจัดส่งไปยังที่พักมากกว่า จำนวน 51 ราย คิดเป็นร้อยละ 20.40

ตารางที่ 29 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามสัดส่วนยอดขายของร้านอาหาร

สัดส่วนยอดขายของร้านอาหาร	จำนวน	ร้อยละ
ยอดขายจากการนั่งรับประทานในร้าน มากกว่า บริการจัดส่งไปยังที่พัก	132	52.80
ยอดขายจากการนั่งรับประทานในร้าน น้อยกว่า บริการจัดส่งไปยังที่พัก	51	20.40
ยอดขายจากการนั่งรับประทานในร้าน ใกล้เคียง บริการจัดส่งไปยังที่พัก	67	26.80
รวม	250	100.00

2.9 ระดับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด

จากสถานการณ์โควิด 19 ร้านอาหารได้รับผลกระทบอย่างมาก จำนวน 156 ราย คิดเป็นร้อยละ 62.40 ได้รับผลกระทบปานกลาง จำนวน 90 ราย คิดเป็นร้อยละ 36.00 และได้รับผลกระทบเล็กน้อย จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 1.60

ตารางที่ 30 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกระดับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด 19

ระดับผลกระทบจาก สถานการณ์โควิด 19	จำนวน	ร้อยละ
กระทบเล็กน้อย	4	1.60
กระทบปานกลาง	90	36.00
กระทบอย่างมาก	156	62.40
รวม	250	100.00

2.10 ระดับการปรับตัวของร้านอาหาร

ในด้านของการปรับตัว ร้านอาหารส่วนใหญ่ต้องปรับตัวอย่างมาก จำนวน 151 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 60.40 ปรับตัวปานกลาง จำนวน 87 ราย คิดเป็นร้อยละ 34.80 และปรับตัวน้อย จำนวน 12 ราย คิดเป็นร้อยละ 4.80

ตารางที่ 31 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามระดับการปรับตัวของร้านอาหาร

ระดับการปรับตัวของร้านอาหาร	จำนวน	ร้อยละ
ปรับตัวน้อย	12	4.80
ปรับตัวปานกลาง	87	34.80
ปรับตัวอย่างมาก	151	60.40
รวม	250	100.0

2.11 การปรับตัวด้านส่วนประสมทางการตลาด

ในด้านรายละเอียดของการปรับตัวเมื่อพิจารณาจากส่วนประสมทางการตลาด (7P's) พบว่าร้านอาหารมีการปรับส่วนประสมทางการตลาดในระดับมาก เมื่อเรียงลำดับส่วนประสมทางการตลาดที่มีการปรับตัวจากมากไปหาน้อย คือ ด้านราคาและต้นทุน มีการปรับตัวมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.91) รองลงมา คือ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (ค่าเฉลี่ย 3.74) ด้านการส่งเสริมทางการตลาด (ค่าเฉลี่ย 3.64) ด้านสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ (ค่าเฉลี่ย 3.56) ด้านผลิตภัณฑ์ (ค่าเฉลี่ย 3.51) ด้านกระบวนการทำงาน (ค่าเฉลี่ย 3.50) และด้านทรัพยากรมนุษย์มีการปรับตัวน้อยที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.35)

ตารางที่ 32 ระดับการปรับตัวด้านส่วนประสมทางการตลาดของร้านอาหารในสถานการณ์โควิด 19

ส่วนประสมทางการตลาด	ระดับการปรับตัวในสถานการณ์โควิด 19					\bar{X}	S. D.	ระดับการปรับตัว
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
1) ด้านผลิตภัณฑ์	25 (10.00)	108 (43.20)	93 (37.20)	17 (6.80)	7 (2.80)	3.51	0.879	มาก
2) ด้านราคาและต้นทุน	87 (34.80)	91 (36.40)	40 (16.00)	26 (10.40)	6 (2.40)	3.91	1.066	มาก
3) ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	55 (22.00)	99 (39.60)	76 (30.40)	16 (6.40)	4 (1.60)	3.74	0.927	มาก
4) ด้านการส่งเสริมการตลาด	55 (22.00)	93 (37.20)	70 (28.00)	22 (8.80)	10 (4.00)	3.64	1.044	มาก
5) ด้านทรัพยากรบุคคล	39 (15.60)	80 (32.00)	83 (33.20)	26 (10.40)	22 (8.80)	3.35	1.132	ปานกลาง
6) ด้านกระบวนการทำงาน	33 (13.20)	97 (38.80)	84 (33.60)	28 (11.20)	8 (3.20)	3.50	0.966	มาก
7) ด้านสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ	37 (14.80)	111 (44.40)	62 (24.80)	34 (13.60)	6 (2.40)	3.56	0.981	มาก
รวม						3.60	0.999	มาก

3. การวิเคราะห์ข้อมูลองค์ประกอบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ

องค์ประกอบของภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ นำมาวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา หาค่าความถี่ (frequency) ค่าร้อยละ (percentage) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (standard deviation) สามารถอธิบายระดับความสอดคล้องของคุณลักษณะผู้ประกอบการตามกรอบแนวคิดภาวะธำรงสภาพ จากตารางที่ 33 พบว่าผู้ประกอบการมีคุณลักษณะสอดคล้องกับภาวะธำรงสภาพในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 4.04 เมื่อเรียงลำดับองค์ประกอบภาวะธำรงสภาพ 7 องค์ประกอบ จากมากไปหาน้อยพบว่าจริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น (ethics and empathy) มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด 4.33 รองลงมาคือความเป็นผู้นำ (leadership) ค่าเฉลี่ย 4.07 ความมีไหวพริบ (resourcefulness) ค่าเฉลี่ย 4.03 การมองโลกในแง่ดี (optimism) ค่าเฉลี่ย 4.02 นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ (innovation and creativity) ค่าเฉลี่ย 3.99 ความเข้มแข็ง (hardiness) ค่าเฉลี่ย 3.97 และการมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social connection) ค่าเฉลี่ยน้อยที่สุด คือ 3.97

ตารางที่ 33 ระดับความสอดคล้องของคุณลักษณะผู้ประกอบการตามกรอบแนวคิดภาวะธำรงสภาพ

ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ	\bar{X}	S. D.	ระดับความสอดคล้อง
1) ความเข้มแข็ง (hardiness)	3.97	0.809	มาก
2) ความมีไหวพริบ (resourcefulness)	4.03	0.779	มาก
3) การมองโลกในแง่ดี (optimism)	4.02	0.786	มาก
4) การมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social connection)	3.86	0.894	มาก
5) นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ (innovation and creativity)	3.99	0.842	มาก
6) ความเป็นผู้นำ (leadership)	4.07	0.764	มาก
7) จริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น (ethics and empathy)	4.33	0.729	มากที่สุด
รวม	4.04	0.800	มาก

3.1 ความเข้มแข็ง (hardiness)

ความเข้มแข็งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.99 อยู่ในระดับมาก เมื่อเรียงลำดับตัวแปรย่อยจากมากไปหาน้อย จะได้ว่าองค์ประกอบ X15 มุ่งมั่นในการทำงานเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย และทุ่มเทพยายามอย่างเต็มที่ไม่ว่าจะเกิดอะไรขึ้น มีความสอดคล้องมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.26) รองลงมาคือ X12 มีความอดทนไม่ย่อท้อ ไม่ยอมแพ้ถึงแม้จะล้มเหลวหรือรู้สึกสิ้นหวัง (ค่าเฉลี่ย 4.11) X16 มีความเชื่อมั่นในตนเอง (ค่าเฉลี่ย 4.04) X13 ภายใต้สถานการณ์กดดันจะจัดจ่อและคิดอย่างชัดเจน (ค่าเฉลี่ย 3.99) X11 สามารถรับมือกับสิ่งต่าง ๆ ที่เข้ามาในชีวิตได้ (ค่าเฉลี่ย 3.87) และ X14 ชอบความท้าทาย กล้าเสี่ยง กล้าได้กล้าเสีย (ค่าเฉลี่ย 3.57) เป็นองค์ประกอบที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุด

ตารางที่ 34 ระดับความสอดคล้องของภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ ด้านความเข้มแข็ง

ความเข้มแข็ง (hardiness)	ระดับความสอดคล้อง					\bar{X}	S. D.	ระดับความสอดคล้อง
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
X11 สามารถรับมือกับสิ่งต่าง ๆ ที่เข้ามาในชีวิตได้	61 (24.40)	104 (41.60)	79 (31.60)	4 (1.60)	2 (0.08)	3.87	0.826	มาก
X12 มีความอดทนไม่ย่อท้อ ไม่ยอมแพ้ถึงแม้จะล้มเหลวหรือรู้สึกสิ้นหวัง	89 (35.60)	103 (41.20)	56 (22.40)	2 (0.80)	0 (0.00)	4.11	0.802	มาก

ความเข้มแข็ง (hardiness)	ระดับความสอดคล้อง					\bar{X}	S. D.	ระดับความ สอดคล้อง
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
X13 ภายใต้ สถานการณ์กดดัน จะจัดจ่อและ คิดอย่างชัดเจน	62 (24.80)	134 (53.30)	46 (18.40)	6 (2.40)	2 (0.80)	3.99	0.776	มาก
X14 ชอบความ ท้าทาย กล้าเสี่ยง กล้าได้กล้าเสีย	49 (19.60)	80 (32.00)	97 (38.80)	12 (4.80)	12 (4.80)	3.57	1.013	มาก
X15 มุ่งมั่นในการ ทำงานเพื่อให้บรรลุ เป้าหมาย และทุ่มเท พยายามอย่างเต็มที่ ไม่ว่าจะเกิดอะไรขึ้น	98 (39.20)	120 (48.00)	30 (12.00)	2 (0.80)	0 (0.00)	4.26	0.693	มากที่สุด
X16 มีความเชื่อมั่น ในตนเอง	67 (26.80)	132 (52.80)	47 (18.80)	2 (0.80)	2 (0.80)	4.04	0.749	มาก
รวม						3.97	0.809	มาก

3.2 ความมีไหวพริบ (resourcefulness)

ความมีไหวพริบมีค่าเฉลี่ย 4.03 อยู่ในระดับมาก เมื่อเรียงลำดับองค์ประกอบจากมากไปหาน้อย พบว่า X25 มองเห็นคุณค่าในตัวเองและภูมิใจในศักยภาพของตน (ค่าเฉลี่ย 4.12) มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุด ต่อมาคือ X29 มีความเข้าใจ รับรู้ความสามารถ จุดแข็ง จุดอ่อนของตัวเองเป็นอย่างดี (ค่าเฉลี่ย 4.11) X27 มีความรู้ ความเชี่ยวชาญในธุรกิจของตนเอง และ X28 เรียนรู้จากความล้มเหลวและจะทำให้มันให้ดีกว่าเดิม มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 4.08) X24 มีการวางแผนอย่างเป็นขั้นตอน สามารถจัดการและควบคุมชีวิตตนเองได้ (ค่าเฉลี่ย 4.06) X26 ไม่ยึดติดกับความสำเร็จในอดีต เรียนรู้ตลอดเวลาและพร้อมรับมือกับความเปลี่ยนแปลง (ค่าเฉลี่ย 4.04) X21 เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นจะประเมินสถานการณ์อย่างละเอียดรอบคอบ และสามารถปรับตัวได้อย่างดี (ค่าเฉลี่ย 3.97) X22 ประสบการณ์และความสำเร็จที่ผ่านมาทำให้มีความเชื่อมั่นและพร้อมเผชิญกับความท้าทายใหม่ ๆ (ค่าเฉลี่ย 3.95) และ X23 สามารถบรรลุเป้าหมายได้แม้มีอุปสรรค (ค่าเฉลี่ย 3.86) มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุด

ตารางที่ 35 ระดับความสอดคล้องของภาวะจ้างสภาพของผู้ประกอบการ ด้านความมีไหวพริบ

ความมีไหวพริบ (resourcefulness)	ระดับความสอดคล้อง					\bar{X}	S. D.	ระดับความ สอดคล้อง
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
X21 เมื่อมีการ เปลี่ยนแปลงเกิดขึ้น จะประเมินอย่าง ละเอียดรอบคอบ และปรับตัวได้อย่างดี	65 (26.00)	117 (46.80)	66 (26.40)	0 (0.00)	2 (0.80)	3.97	0.773	มาก
X22 ประสบการณ์และ ความสำเร็จที่ผ่านมา ทำให้มีความเชื่อมั่นและ พร้อมเผชิญกับความ ท้าทายใหม่ ๆ	64 (25.60)	124 (49.60)	53 (21.20)	3 (1.20)	6 (2.40)	3.95	0.862	มาก
X23 สามารถบรรลุ เป้าหมายได้แม้มี อุปสรรค	43 (17.20)	134 (53.60)	68 (27.20)	4 (1.60)	1 (0.40)	3.86	0.743	มาก
X24 มีการวางแผน อย่างเป็นขั้นตอน สามารถจัดการและ ควบคุมชีวิตตนเองได้	70 (28.00)	134 (53.60)	39 (15.60)	4 (1.60)	3 (1.20)	4.06	0.843	มาก
X25 มองเห็นคุณค่า ในตัวเองและภูมิใจ ในศักยภาพของตน	79 (31.60)	128 (51.20)	39 (15.60)	2 (0.80)	2 (0.80)	4.12	0.768	มาก
X26 ไม่ยึดติดกับ ความสำเร็จในอดีต เรียนรู้ตลอดเวลาและ พร้อมรับมือกับความ เปลี่ยนแปลง	77 (30.80)	121 (48.40)	43 (17.20)	4 (1.60)	5 (2.00)	4.04	0.851	มาก
X27 ความรู้ ความเชี่ยวชาญใน ธุรกิจของตนเอง	73 (29.20)	127 (50.80)	48 (19.20)	2 (0.80)	0 (0.00)	4.08	0.715	มาก
X28 เรียนรู้จาก ความล้มเหลวและ จะทำมันให้ดีกว่าเดิม	74 (29.60)	129 (51.60)	41 (16.40)	5 (2.00)	1 (0.40)	4.08	0.770	มาก

ความมีไหวพริบ (resourcefulness)	ระดับความสอดคล้อง					\bar{X}	S. D.	ระดับความ สอดคล้อง
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
X29 มีความเข้าใจ รับรู้ความสามารถ จุดแข็ง จุดอ่อนของ ตัวเองเป็นอย่างดี	74 (29.30)	129 (51.60)	47 (18.80)	0 (0.00)	0 (0.00)	4.11	0.689	มาก
รวม						4.03	0.779	มาก

3.3 การมองโลกในแง่ดี (optimism)

การมองโลกในแง่ดี มีค่าเฉลี่ย 4.02 อยู่ในระดับมาก เมื่อเรียงลำดับองค์ประกอบจากมากไปหาน้อย พบว่า X39 ยอมรับคำวิจารณ์พร้อมรับฟังเพื่อพัฒนาตัวเองให้ดีขึ้น (ค่าเฉลี่ย 4.27) มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด รองลงมาคือ X38 เชื่อว่าในทุกวิกฤติย่อมมีโอกาส ทุกปัญหามีทางออกเสมอ (ค่าเฉลี่ย 4.10) X34 เชื่อว่าสิ่งต่าง ๆ ส่วนใหญ่เกิดขึ้นด้วยเหตุผล (ค่าเฉลี่ย 4.08) X31 เมื่อต้องเผชิญกับปัญหาจะพยายามมองในมุมบวก (ค่าเฉลี่ย 4.07) X32 เชื่อว่าการรับมือกับความเครียดหรือความล้มเหลวจะทำให้เข้มแข็งขึ้น (ค่าเฉลี่ย 4.06) X33 เชื่อว่าจะสามารถกลับมาได้หลังจากเผชิญกับความยากลำบาก (ค่าเฉลี่ย 4.05) X36 มีจุดมุ่งหมายในชีวิตที่ชัดเจนและเชื่อว่าบรรลุเป้าหมายได้ (ค่าเฉลี่ย 4.04) X35 สามารถจัดการกับความรู้สึกที่ด้านลบได้ (ค่าเฉลี่ย 3.76) และ X37 เชื่อว่าในบางครั้งโชคชะตาจะช่วยให้ผ่านอุปสรรคไปได้ (ค่าเฉลี่ย 3.74) เป็นองค์ประกอบที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุด

ตารางที่ 36 ระดับความสอดคล้องของภาวะอารมณ์ของผู้ประกอบการ ด้านการมองโลกในแง่ดี

การมองโลกในแง่ดี (optimism)	ระดับความสอดคล้อง					\bar{X}	S. D.	ระดับความ สอดคล้อง
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
X31 เมื่อต้องเผชิญกับ ปัญหา จะพยายามมอง ในมุมบวก	75 (30.00)	127 (50.80)	42 (16.80)	3 (1.20)	3 (1.20)	4.07	0.775	มาก
X32 เชื่อว่าการรับมือ กับความเครียดหรือ ความล้มเหลวจะ ทำให้เข้มแข็งขึ้น	71 (28.40)	132 (52.80)	41 (16.40)	4 (1.60)	2 (0.80)	4.06	0.763	มาก
X33 เชื่อว่าจะ สามารถกลับมาได้ หลังจากเผชิญกับ ความยากลำบาก	74 (29.60)	119 (47.60)	55 (22.00)	0 (0.00)	2 (0.80)	4.05	0.767	มาก
X34 เชื่อว่าสิ่งต่าง ๆ ส่วนใหญ่เกิดขึ้นด้วย เหตุผล	84 (33.60)	108 (43.20)	52 (20.80)	3 (1.20)	2 (0.80)	4.08	0.823	มาก

การมองโลกในแง่ดี (optimism)	ระดับความสอดคล้อง					\bar{X}	S. D.	ระดับความ สอดคล้อง
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
X35 สามารถจัดการ กับความรู้สึกที่ด้าน ลบได้	44 (17.60)	119 (47.60)	75 (30.00)	6 (2.40)	6 (2.40)	3.76	0.855	มาก
X36 มีจุดมุ่งหมาย ในชีวิตที่ชัดเจน และเชื่อว่าบรรลุ เป้าหมายได้	78 (31.20)	113 (45.20)	53 (21.20)	4 (1.60)	2 (0.80)	4.04	0.813	มาก
X37 เชื่อว่าในบางครั้ง โชคชะตาจะช่วยให้ ผ่านอุปสรรคไปได้	48 (19.20)	106 (42.40)	81 (32.40)	13 (5.20)	2 (0.80)	3.74	0.855	มาก
X38 เชื่อว่าในทุก วิกฤติย่อมมีโอกาส ทุกปัญหามีทางออก เสมอ	78 (31.20)	124 (49.60)	45 (18.00)	0 (0.00)	2 (1.20)	4.10	0.745	มาก
X39 ยอมรับคำ วิจารณ์ พร้อมรับฟัง เพื่อพัฒนาตัวเอง ให้ดีขึ้น	100 (40.00)	117 (46.80)	33 (13.20)	0 (0.00)	0 (0.00)	4.27	0.680	มากที่สุด
รวม						4.02	0.786	มาก

3.4 การมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social connection)

ผู้ประกอบการมีคุณลักษณะที่สอดคล้องกับการมีเครือข่ายสัมพันธ์ในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.86 เมื่อเรียงลำดับองค์ประกอบที่มีค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย พบว่า X45 ครอบครั้ว เพื่อน และคนใกล้ชิด เป็นกำลังใจสำคัญที่ทำให้ฝ่าฟันอุปสรรคได้ (ค่าเฉลี่ย 4.28) มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด รองลงมาคือ X41 มีความสัมพันธ์ที่ดีกับเครือข่ายธุรกิจ เช่น คู่ค้า ลูกค้า ธนาकार เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 4.02) X42 เมื่อมีปัญหา คุณรู้ว่าจะขอความช่วยเหลือได้จากไหน (ค่าเฉลี่ย 3.74) X44 มีเครือข่ายที่สามารถช่วยเหลือพึ่งพาและร่วมมือกันได้เมื่อเกิดปัญหา (ค่าเฉลี่ย 3.68) และ X43 มีการติดต่อสื่อสารกับเครือข่ายเพื่อถ่ายทอดแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันเสมอ (ค่าเฉลี่ย 3.57) มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุด

ตารางที่ 37 ระดับความสอดคล้องของภาวะจ้างสภาพของผู้ประกอบการ ด้านการมีเครือข่ายสัมพันธ์

การมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social connection)	ระดับความสอดคล้อง					\bar{X}	S. D.	ระดับความ สอดคล้อง
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
X41 มีความสัมพันธ์ ที่ดีกับเครือข่าย ธุรกิจ เช่น คู่ค้า ลูกค้า ธนาคาร	77 (30.80)	110 (44.00)	56 (22.40)	5 (2.00)	2 (0.80)	4.02	0.828	มาก
X42 เมื่อมีปัญหา คุณรู้ว่าจะขอความ ช่วยเหลือได้จากไหน	52 (20.80)	103 (41.20)	75 (30.00)	18 (7.20)	2 (0.80)	3.74	0.896	มาก
X43 มีการติดต่อ สื่อสารกับเครือข่าย เพื่อถ่ายทอด แลกเปลี่ยนเรียนรู้ ร่วมกันเสมอ	44 (17.60)	88 (35.20)	92 (36.40)	21 (8.40)	5 (2.40)	3.57	0.955	มาก
X44 มีเครือข่ายที่ สามารถช่วยเหลือ พึ่งพาและร่วมมือกัน ได้เมื่อเกิดปัญหา	56 (22.40)	95 (38.00)	68 (27.20)	25 (10.00)	6 (2.40)	3.68	1.007	มาก
X45 ครอบครั วเพื่อน และคนใกล้ชิด เป็นกำลังใจสำคัญ ที่ทำให้ฝ่าฟัน อุปสรรคได้	111 (44.40)	107 (42.80)	22 (8.80)	10 (4.00)	0 (0.00)	4.28	0.786	มากที่สุด
รวม						3.86	0.894	มาก

3.5 นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ (innovation and creativity)

ด้านนวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ ผู้ประกอบการมีคุณลักษณะที่สอดคล้องอยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.99 เมื่อเรียงลำดับตัวแปรย่อยที่มีค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย พบว่า X54 ธุรกิจมีการออกแบบเมนู สูตรอาหาร และบริการที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวเพื่อสร้างความแตกต่างและโดดเด่น มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.04) รองลงมาคือ X51 มีการปรับปรุงกระบวนการทำงานและมองหาวิธีการใหม่ ๆ อยู่เสมอ (ค่าเฉลี่ย 4.02) X56 การใช้ความคิดสร้างสรรค์ในการดัดแปลงภาพของทรัพยากรที่มีอยู่มาใช้อย่างเต็มที่ (ค่าเฉลี่ย 3.99) X52 การมองหาเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมเพื่อช่วยลดต้นทุนหรือเพิ่มประสิทธิภาพให้ธุรกิจ และ X53 ธุรกิจมีการออกแบบเมนู สูตรอาหาร และบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.98) และ X55 การให้ความสำคัญกับทีมงานในการเสนอไอเดียใหม่ ๆ มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.94)

ตารางที่ 38 ระดับความสอดคล้องของภาวะจ้างสภาพของผู้ประกอบการ ด้านนวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์

นวัตกรรมและ ความคิดสร้างสรรค์ (innovation and creativity)	ระดับความสอดคล้อง					\bar{X}	S. D.	ระดับความ สอดคล้อง
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
X51 มีการปรับปรุง กระบวนการทำงานและ มองหาวิธีการใหม่ ๆ อยู่เสมอ	72 (28.80)	115 (46.00)	58 (23.20)	5 (2.00)	0 (0.00)	4.02	0.776	มาก
X52 การมองหา เทคโนโลยีหรือ นวัตกรรมเพื่อช่วยลด ต้นทุนหรือเพิ่ม ประสิทธิภาพให้ธุรกิจ	76 (30.40)	109 (43.60)	54 (21.60)	5 (2.00)	6 (2.40)	3.98	0.905	มาก
X53 ธุรกิจมีการ ออกแบบเมนู สูตร อาหาร และบริการ เพื่อตอบสนองความ ต้องการของลูกค้า	74 (29.60)	106 (42.40)	62 (24.80)	8 (3.20)	0 (0.00)	3.98	0.821	มาก
X54 ธุรกิจมีการ ออกแบบเมนู สูตร อาหาร และบริการที่มี เอกลักษณ์เฉพาะตัว เพื่อสร้างความ แตกต่างและโดดเด่น	80 (32.00)	114 (45.60)	42 (16.80)	12 (4.80)	3 (0.80)	4.04	0.868	มาก
X55 การให้ความสำคัญ กับทีมงานในการเสนอ ไอเดียใหม่ ๆ	68 (27.2)	114 (45.60)	52 (20.80)	16 (5.60)	0 (0.80)	3.94	0.880	มาก
X56 การใช้ความคิด สร้างสรรค์ในการตั้ง ศักยภาพของ ทรัพยากรที่มีอยู่มาใช้ อย่างเต็มที่	69 (27.60)	117 (46.80)	58 (23.20)	4 (1.60)	2 (0.80)	3.99	0.804	มาก
รวม						3.99	0.842	มาก

3.6 ความเป็นผู้นำ (leadership)

ผู้ประกอบการมีคุณลักษณะที่สอดคล้องกับความเป็นผู้นำอยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 4.07 เมื่อเรียงลำดับองค์ประกอบจากมากไปหาน้อย พบว่า X64 ยอมรับความแตกต่างทั้งในด้านการแสดงความคิดเห็น ทศนคติ และความเชื่อต่าง ๆ ได้ ไม่ยึดตนเองเป็นศูนย์กลาง (ค่าเฉลี่ย 4.11) มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด รองลงมาคือ X61 เมื่อมีปัญหาสามารถวางแผนและนำทีมให้สามารถแก้ไขสถานการณ์ได้ (ค่าเฉลี่ย 4.09) X65 ในภาวะวิกฤติ สามารถสร้างความเชื่อมั่นให้พนักงานได้ (ค่าเฉลี่ย 4.07) X62 มีความเด็ดขาด สามารถตัดสินใจในเรื่องที่ยากลำบากได้ (ค่าเฉลี่ย 4.04) และ X63 สามารถสร้างแรงจูงใจ และสร้างแรงกระตุ้นให้พนักงานทำงานด้วยความเต็มใจ มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.02)

ตารางที่ 39 ระดับความสอดคล้องของภาวะährงสภาพของผู้ประกอบการ ด้านความเป็นผู้นำ

ความเป็นผู้นำ (leadership)	ระดับความสอดคล้อง					\bar{X}	S. D.	ระดับความ สอดคล้อง
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
X61 เมื่อมีปัญหา สามารถวางแผนและ นำทีมให้สามารถ แก้ไขสถานการณ์ได้	74 (29.60)	132 (52.80)	38 (15.20)	5 (2.00)	1 (0.40)	4.09	0.761	มาก
X62 มีความเด็ดขาด สามารถตัดสินใจใน เรื่องที่ยากลำบากได้	74 (29.60)	118 (47.20)	54 (21.60)	2 (0.80)	2 (0.80)	4.04	0.801	มาก
X63 สามารถสร้าง แรงจูงใจ และสร้าง แรงกระตุ้นให้ พนักงานทำงานด้วย ความเต็มใจ	58 (23.20)	144 (57.60)	42 (16.80)	6 (2.40)	0 (0.00)	4.02	0.734	มาก
X64 ยอมรับความ แตกต่างทั้งในด้านการ แสดงความคิดเห็น ทศนคติ และความ เชื่อต่าง ๆ ได้ ไม่ยึด ตนเองเป็นศูนย์กลาง	86 (34.40)	114 (45.60)	44 (17.60)	4 (1.60)	2 (0.80)	4.11	0.804	มาก
X65 ในภาวะวิกฤติ คุณสามารสร้าง ความเชื่อมั่นให้ พนักงานได้	66 (26.40)	147 (58.80)	30 (12.00)	2 (0.80)	5 (2.00)	4.07	0.720	มาก
รวม						4.07	0.764	มาก

3.7 จริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น (ethics and empathy)

ผู้ประกอบการมีคุณลักษณะที่สอดคล้องกับการมีจริยธรรมและเข้าใจความรู้สึกของผู้อื่น ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ย 4.33 เมื่อเรียงลำดับองค์ประกอบจากค่าเฉลี่ยมากไปหาน้อย พบว่า X75 มีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า ไม่ฉวยโอกาสในการขึ้นราคาหรือลดคุณภาพ (ค่าเฉลี่ย 4.50) มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด รองลงมาคือ X73 ในสถานการณ์โควิด 19 ทางร้านให้ความสำคัญกับการเปิดเผยข้อมูลอย่างชัดเจนเที่ยงตรง ไม่ปิดบัง (ค่าเฉลี่ย 4.46) X72 ในสถานการณ์โควิด 19 ทางร้านให้ความร่วมมือในการปฏิบัติตามมาตรการความปลอดภัยของภาครัฐอย่างเต็มที่ (ค่าเฉลี่ย 4.42) X74 ในภาวะวิกฤติ มีความเห็นอกเห็นใจและรับผิดชอบต่องานอย่างเต็มที่ (ค่าเฉลี่ย 4.29) และ X71 สถานการณ์โควิด 19 ทำให้ตระหนักถึงการทำธุรกิจเพื่อช่วยเหลือและรับผิดชอบต่อสังคมมากขึ้น (ค่าเฉลี่ย 3.99) เป็นองค์ประกอบที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุด

ตารางที่ 40 ระดับความสอดคล้องของภาวะährงสภาพของผู้ประกอบการ ด้านจริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น

จริยธรรมและการเข้าใจ ความรู้สึกผู้อื่น (ethics and empathy)	ระดับความสอดคล้อง					\bar{X}	S. D.	ระดับความ สอดคล้อง
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
X71 สถานการณ์ โควิด 19 ทำให้ตระหนัก ถึงการทำธุรกิจเพื่อ ช่วยเหลือและรับผิดชอบต่อ สังคมมากขึ้น	68 (27.20)	116 (46.40)	62 (24.80)	4 (1.60)	0 (0.00)	3.99	0.766	มาก
X72 ในสถานการณ์ โควิด 19 ทางร้าน ให้ความร่วมมือในการ ปฏิบัติตามมาตรการ ความปลอดภัย ของภาครัฐอย่างเต็มที่	135 (54.00)	88 (35.20)	23 (9.20)	4 (1.60)	0 (0.00)	4.42	0.725	มากที่สุด
X73 ในสถานการณ์ โควิด 19 ทางร้านให้ ความสำคัญกับการ เปิดเผยข้อมูลอย่าง ชัดเจนเที่ยงตรง ไม่ปิดบัง	141 (56.40)	87 (34.80)	18 (7.20)	4 (1.60)	0 (0.00)	4.46	0.700	มากที่สุด

จริยธรรมและการเข้าใจ ความรู้สึกผู้อื่น (ethics and empathy)	ระดับความสอดคล้อง					\bar{X}	S. D.	ระดับความ สอดคล้อง
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
X74 ในภาวะวิกฤติ มีความเห็นอกเห็นใจ และรับผิดชอบต่อ พนักงานอย่างเต็มที่	111 (44.4)	104 (41.60)	31 (12.40)	4 (1.60)	2 (0.00)	4.29	0.742	มากที่สุด
X75 มีความซื่อสัตย์ ต่อลูกค้า ไม่ฉวยโอกาสขึ้น ราคาหรือลดคุณภาพ	152 (60.80)	74 (29.60)	20 (8.00)	4 (1.60)	0 (0.00)	4.50	0.713	มากที่สุด
รวม						4.33	0.729	มากที่สุด

4. การวิเคราะห์ข้อมูลผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติพรรณนา (descriptive statistic) สรุปได้ว่าในสถานการณ์โควิด 19 ร้านอาหารมีผลการดำเนินงานในภาพรวมในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.21 จำแนกเป็นผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน พบว่าผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน (finance) อยู่ในระดับน้อย ค่าเฉลี่ย 2.34 ส่วนผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน (non-finance) อยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 4.09 ทั้งนี้ผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน สามารถจำแนกได้เป็น 3 ด้าน เรียงลำดับด้านที่มีค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้แก่ ความสามารถด้านผลิตภาพ (productivity) ค่าเฉลี่ย 4.18 ความสามารถในการปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ (flexibility) ค่าเฉลี่ย 4.06 และความสามารถด้านการปรับตัว (adaptability) ค่าเฉลี่ย 4.02

ตารางที่ 41 สรุปผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม	\bar{X}	S. D.	ระดับผลการ ดำเนินงาน
1) ผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน (finance)	2.34	0.892	น้อย
1.1) ยอดขาย (sales)	2.48	0.928	น้อย
1.2) กำไร (profit)	2.20	0.856	น้อย
2) ผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน (non-finance)	4.09	0.779	มาก
2.1) ความสามารถด้านผลิตภาพ (productivity)	4.18	0.727	มาก
2.2) ความสามารถด้านการปรับตัว (adaptability)	4.02	0.812	มาก
2.2) ความสามารถในการปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ (flexibility)	4.06	0.799	มาก
รวม	3.21	0.835	ปานกลาง

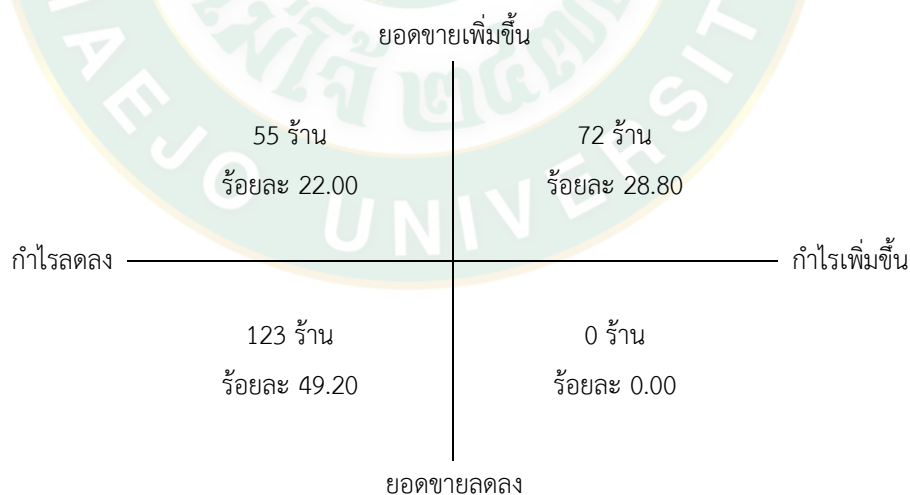
4.1 ผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน (finance)

ผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน ได้แก่ ยอดขายและกำไร จากการเก็บข้อมูลพบว่าในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ร้านอาหารมีผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงินอยู่ในระดับน้อย ค่าเฉลี่ย 2.34 โดยมียอดขายและกำไรอยู่ในระดับน้อยเช่นเดียวกัน มีค่าเฉลี่ย 2.48 และ 2.20 ตามลำดับ

เมื่อแบ่งกลุ่มร้านอาหารตามระดับยอดขายและกำไร พบว่าร้านอาหารส่วนใหญ่มียอดขายและกำไรลดลง 123 ร้าน (ร้อยละ 49.20) ร้านอาหารที่มียอดขายเพิ่มขึ้นแต่กำไรลดลง 55 ร้าน (ร้อยละ 22.00) และร้านอาหารที่ทั้งยอดขายและกำไรเพิ่มขึ้น 72 ร้าน (ร้อยละ 28.80)

ตารางที่ 42 สรุปผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน (finance)

ผลการดำเนินงาน ที่เป็นตัวเงิน (finance)	ระดับผลการดำเนินงาน					\bar{X}	S. D.	ผลการ ดำเนินงาน
	ดีมาก	ดี	ปานกลาง	น้อย	น้อยมาก			
ยอดขายของธุรกิจ ในช่วงสถานการณ์ โควิด 19	4 (1.60)	24 (9.60)	99 (39.60)	83 (33.20)	40 (16.00)	2.48	0.928	น้อย
กำไรของธุรกิจในช่วง สถานการณ์โควิด 19	0 (0.00)	20 (8.00)	62 (24.80)	117 (46.80)	51 (20.40)	2.20	0.856	น้อย
รวม						2.34	0.892	น้อย



ภาพที่ 8 ผลการดำเนินงานของร้านอาหารในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ในมิติของยอดขายและกำไร

4.2 ผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน (non-finance)

ผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน ใช้เกณฑ์วัดประสิทธิผลขององค์กรจำแนกได้ 3 ด้าน ได้แก่ ความสามารถด้านผลิตภาพ (productivity) ความสามารถในการปรับตัว (adaptability) และความสามารถในการปรับตัวเข้ากับสถานการณ์ (flexibility) นำมาวิเคราะห์โดยใช้สถิติพรรณนา ดังนี้

4.2.1 ความสามารถด้านผลิตภาพ (productivity)

ร้านอาหารมีความสามารถด้านผลิตภาพอยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 4.18 เรียงลำดับผลการดำเนินงานจากมากไปหาน้อย ดังนี้ PRO1 ภายใต้สถานการณ์โควิด 19 ทางร้านยังคงรักษาคุณภาพและปริมาณของอาหาร วัตถุดิบ รวมทั้งบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีค่าเฉลี่ยผลการดำเนินงานมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.38) รองลงมาคือ PRO6 ภายใต้สถานการณ์โควิด 19 ทางร้านสามารถสร้างความเชื่อมั่นและความพึงพอใจให้กับลูกค้า (ค่าเฉลี่ย 4.36) PRO5 สามารถทำงานให้บรรลุเป้าหมายได้โดยใช้วัตถุดิบอย่างคุ้มค่า (ค่าเฉลี่ย 4.19) PRO2 สามารถทำงานให้บรรลุเป้าหมายได้โดยใช้พนักงานอย่างมีประสิทธิภาพ (ค่าเฉลี่ย 4.14) PRO4 สามารถทำงานให้บรรลุเป้าหมายได้โดยใช้เครื่องจักรและอุปกรณ์อย่างมีประสิทธิภาพ (ค่าเฉลี่ย 4.02) และ PRO3 สามารถทำงานให้บรรลุเป้าหมายได้โดยใช้พนักงานอย่างมีประสิทธิภาพ มีค่าเฉลี่ยผลการดำเนินงานน้อยที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.98)

ตารางที่ 43 สรุปผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน ด้านความสามารถด้านผลิตภาพ (productivity)

ด้านผลิตภาพ (Productivity)	ระดับผลการดำเนินงาน					\bar{X}	S. D.	ผลการดำเนินงาน
	ดีมาก	ดี	ปานกลาง	น้อย	น้อยมาก			
PRO1 ภายใต้สถานการณ์โควิด 19 ทางร้านยังคงรักษาคุณภาพและปริมาณของอาหาร วัตถุดิบ รวมทั้งบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ	127 (50.80)	97 (38.80)	21 (8.40)	5 (2.00)	0 (0.00)	4.38	0.715	มากที่สุด
PRO2 สามารถทำงานให้บรรลุเป้าหมายได้โดยใช้พนักงานอย่างมีประสิทธิภาพ	86 (34.40)	124 (49.60)	33 (13.20)	4 (1.60)	3 (0.08)	4.14	0.772	มาก
PRO3 สามารถทำงานให้บรรลุเป้าหมายได้โดยใช้เงินทุนอย่างคุ้มค่า	60 (24.00)	126 (50.40)	64 (25.60)	0 (0.00)	0 (0.00)	3.98	0.706	มาก

ด้านผลิตภาพ (Productivity)	ระดับผลการดำเนินงาน					\bar{X}	S. D.	ผลการ ดำเนินงาน
	ดีมาก	ดี	ปานกลาง	น้อย	น้อยมาก			
PRO4 สามารถทำงาน ให้บรรลุเป้าหมายได้ โดยใช้เครื่องจักรและ อุปกรณ์อย่างมี ประสิทธิภาพ	71 (28.40)	121 (48.40)	49 (19.60)	9 (3.60)	0 (0.00)	4.02	0.791	มาก
PRO5 สามารถทำงาน ให้บรรลุเป้าหมายได้ โดยใช้วัตถุดิบอย่าง คุ้มค่า	87 (34.80)	123 (49.20)	40 (16.00)	0 (0.00)	0 (0.00)	4.19	0.689	มาก
PRO6 ภายใต้อาคาร สถานการณ์โควิด 19 ทางร้านสามารถสร้าง ความเชื่อมั่นและความ พึงพอใจให้กับลูกค้า	113 (45.20)	116 (46.40)	19 (7.60)	2 (1.60)	0 (0.00)	4.36	0.688	มากที่สุด
รวม						4.18	0.727	มาก

4.2.2 ความสามารถด้านการปรับตัว (adaptability)

ร้านอาหารมีความสามารถด้านการปรับตัว (adaptability) อยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.02) เรียงลำดับผลการดำเนินงานจากมากไปหาน้อย ดังนี้ ADP7 จากสถานการณ์โควิด 19 ทางร้านมีการเตรียมความพร้อมในด้านมาตรการความปลอดภัยภายในร้าน มีค่าเฉลี่ยผลการดำเนินงานมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.41) รองลงมา คือ ADP1 จากสถานการณ์โควิด 19 ทำให้ทางร้านได้พัฒนาวิธีการวางแผนกระบวนการทำงานเพื่อเตรียมการป้องกันล่วงหน้า (ค่าเฉลี่ย 4.19) ADP3 คนในองค์กรเข้าใจสถานการณ์ ยอมรับ และพร้อมปรับตัวให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลง (ค่าเฉลี่ย 4.17) ADP4 ธุรกิจของท่านยังคงทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ถึงแม้จะมีการเปลี่ยนแปลงลักษณะงาน (ค่าเฉลี่ย 4.10) ADP6 จากสถานการณ์โควิด 19 ทางร้านมีการปรับสัดส่วนและโครงสร้างต้นทุน (ค่าเฉลี่ย 3.78) ADP5 จากสถานการณ์โควิด 19 ทางร้านสามารถปรับเปลี่ยนกลุ่มลูกค้าได้อย่างเหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 3.76) และ ADP2 จากสถานการณ์โควิด 19 ทางร้านมีการปรับตัวโดยนำเทคโนโลยี นวัตกรรมและวิธีการใหม่ ๆ มาใช้กับกิจการ มีค่าเฉลี่ยผลการดำเนินงานน้อยที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.73)

ตารางที่ 44 สรุปผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน ด้านความสามารถด้านการปรับตัว (adaptability)

ด้านการปรับตัว (Adaptability)	ระดับผลการดำเนินงาน					\bar{X}	S. D.	ผลการดำเนินงาน
	ดีมาก	ดี	ปานกลาง	น้อย	น้อยมาก			
ADP1 จากสถานการณ์ โควิด 19 ทำให้ทางร้าน ได้พัฒนาวิธีการ วางแผนกระบวนการ ทำงานเพื่อเตรียมการ ป้องกันล่วงหน้า	94 (37.60)	115 (46.00)	35 (14.00)	6 (2.40)	0 (0.00)	4.19	0.761	มาก
ADP2 จากสถานการณ์ โควิด 19 ทางร้านมีการ ปรับตัวโดยนำ เทคโนโลยี นวัตกรรม และวิธีการใหม่ ๆ มาใช้ กับกิจการ	72 (28.80)	63 (25.20)	92 (36.80)	21 (8.40)	2 (0.80)	3.73	0.997	มาก
ADP3 คนในองค์กร เข้าใจสถานการณ์ ยอมรับ และพร้อม ปรับตัวให้เข้ากับการ เปลี่ยนแปลง	92 (36.80)	112 (44.80)	43 (17.20)	3 (1.20)	0 (0.00)	4.17	0.754	มาก
ADP4 ธุรกิจของท่าน ยังคงทำงานได้อย่างมี ประสิทธิภาพ ถึงแม้จะ มีการเปลี่ยนแปลง ลักษณะงาน	78 (31.20)	119 (47.60)	53 (21.20)	0 (0.00)	0 (0.00)	4.10	0.718	มาก
ADP5 จากสถานการณ์ โควิด 19 ทางร้าน สามารถปรับเปลี่ยนกลุ่ม ลูกค้าได้อย่างเหมาะสม	56 (22.40)	101 (40.40)	73 (29.20)	16 (6.40)	4 (1.60)	3.76	0.927	มาก
ADP6 จากสถานการณ์ โควิด 19 ทางร้านมีการ ปรับสัดส่วนและ โครงสร้างต้นทุน	48 (19.20)	121 (48.40)	61 (24.40)	18 (7.20)	2 (0.80)	3.78	0.866	มาก
ADP7 จากสถานการณ์ โควิด 19 ทางร้านมีการ เตรียมความพร้อม ในด้านมาตรการความ ปลอดภัยภายในร้าน	126 (50.40)	100 (40.00)	24 (9.60)	0 (0.00)	0 (0.00)	4.41	0.660	มากที่สุด
รวม						4.02	0.812	มาก

4.2.3 ความสามารถในการปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ (flexibility)

ร้านอาหารมีความสามารถด้านการปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ (flexibility) อยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.06) เรียงลำดับผลการดำเนินงานจากมากไปหาน้อย ดังนี้ FLX4 พนักงานมีการปรับตัว พัฒนาทักษะและความสามารถในการทำงานที่หลากหลาย มีค่าเฉลี่ยผลการดำเนินงานมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 4.16) รองลงมา คือ FLX2 จากสถานการณ์โควิด 19 ทางร้านสามารถปรับปริมาณวัตถุดิบได้อย่างเหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 4.10) FLX3 ร้านอาหารของท่านสามารถปรับเปลี่ยนกระบวนการดำเนินงานได้อย่างรวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 4.08) FLX5 จากสถานการณ์โควิด 19 ทางร้านมีการปรับช่องทางการจำหน่ายให้ยืดหยุ่นสอดคล้องกับสถานการณ์ (ค่าเฉลี่ย 4.04) FLX1 จากสถานการณ์โควิด 19 ทางร้านสามารถปรับเปลี่ยนเมนูอาหาร สินค้าหรือบริการให้สอดคล้องกับสถานการณ์ และ FLX6 จากสถานการณ์โควิด 19 ทางร้านสามารถปรับชั่วโมงทำงานและจำนวนการจ้างงานได้อย่างรวดเร็ว มีค่าเฉลี่ยผลการดำเนินงานน้อยที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากัน (ค่าเฉลี่ย 3.73)

ตารางที่ 45 สรุปผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน ด้านการปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ (flexibility)

ด้านการปรับตัว ให้เข้ากับสถานการณ์ (flexibility)	ระดับผลการดำเนินงาน					\bar{X}	S. D.	ผลการ ดำเนินงาน
	ดีมาก	ดี	ปานกลาง	น้อย	น้อยมาก			
FLX1 จากสถานการณ์ โควิด 19 ทางร้าน สามารถปรับเปลี่ยน เมนูอาหาร สินค้าหรือ บริการให้สอดคล้อง กับสถานการณ์	68 (27.20)	123 (49.20)	47 (18.80)	10 (4.00)	2 (0.80)	3.98	0.833	มาก
FLX2 จากสถานการณ์ โควิด 19 ทางร้าน สามารถปรับปริมาณ วัตถุดิบได้อย่าง เหมาะสม	80 (32.00)	117 (46.80)	51 (20.40)	2 (0.80)	0 (0.00)	4.10	0.740	มาก
FLX3 ร้านอาหารของ ท่านสามารถ ปรับเปลี่ยน กระบวนการดำเนินงาน ได้อย่างรวดเร็ว	75 (30.00)	120 (48.00)	55 (22.00)	0 (0.00)	0 (0.00)	4.08	0.718	มาก
FLX4 พนักงานมีการ ปรับตัว พัฒนาทักษะ และความสามารถใน การทำงานที่ หลากหลาย	87 (34.80)	119 (48.00)	41 (16.40)	3 (1.20)	0 (0.00)	4.16	0.749	มาก

ด้านการปรับตัว ให้เข้ากับสถานการณ์ (flexibility)	ระดับผลการดำเนินงาน					\bar{X}	S. D.	ผลการ ดำเนินงาน
	ดีมาก	ดี	ปานกลาง	น้อย	น้อยมาก			
FLX5 จากสถานการณ์ โควิด 19 ทางร้านมีการ ปรับช่องทางการ จำหน่ายให้ยืดหยุ่น สอดคล้องกับ สถานการณ์	93 (37.20)	89 (35.60)	56 (22.40)	10 (4.00)	2 (0.80)	4.04	0.911	มาก
FLX6 จากสถานการณ์ โควิด 19 ทางร้าน สามารถปรับชั่วโมง ทำงานและจำนวนการ จ้างงานได้อย่างรวดเร็ว	72 (28.80)	110 (44.00)	62 (24.80)	3 (1.20)	3 (1.20)	3.98	0.845	มาก
รวม						4.06	0.799	มาก

5. การวิเคราะห์องค์ประกอบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ

ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ 7 องค์ประกอบหลัก 45 ตัวแปรย่อย ซึ่งได้จากการสัมภาษณ์และการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้อง กำหนดรายละเอียดไว้ในบทที่ 3 ตารางที่ 16 ทำให้สามารถคาดการณ์ได้ว่าตัวแปรย่อยใดควรอยู่ในองค์ประกอบเดียวกัน ผู้วิจัยจึงใช้เทคนิคการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (confirmatory factor analysis) มาตรวจสอบความสัมพันธ์หรือยืนยันว่าเป็นอย่างที่คาดไว้หรือไม่ สามารถนำเสนอผลการศึกษา 4 ส่วน ดังนี้

- 5.1 การตรวจสอบความเหมาะสมในการวิเคราะห์องค์ประกอบ
- 5.2 การตรวจสอบค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร
- 5.3 การสกัดองค์ประกอบ (factor extraction) ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ
- 5.4 การหมุนแกนและจัดกลุ่มองค์ประกอบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ

5.1 การตรวจสอบความเหมาะสมในการวิเคราะห์องค์ประกอบ

เพื่อตรวจสอบว่าข้อมูลที่นำมาใช้มีความเหมาะสมในการวิเคราะห์องค์ประกอบหรือไม่จะใช้ค่าสถิติ Kaiser-Meyer - Olkin Measure of Sampling Adequacy (KMO) มีเกณฑ์การพิจารณา ดังนี้ (สุภมาส อังคุโชติ และคณะ, 2552)

ค่า KMO 0.80 ขึ้นไป	เหมาะสมที่จะวิเคราะห์องค์ประกอบมากที่สุด
ค่า KMO 0.70 – 0.79	เหมาะสมที่จะวิเคราะห์องค์ประกอบมาก
ค่า KMO 0.60 – 0.69	เหมาะสมที่จะวิเคราะห์องค์ประกอบปานกลาง
ค่า KMO 0.50 – 0.59	เหมาะสมที่จะวิเคราะห์องค์ประกอบน้อย
ค่า KMO น้อยกว่า 0.50	ไม่เหมาะสมที่จะวิเคราะห์องค์ประกอบ

ในการวิเคราะห์องค์ประกอบ ตัวแปรต่าง ๆ ต้องมีความสัมพันธ์กัน สามารถทดสอบความสัมพันธ์ของตัวแปรโดยพิจารณาค่า Bartlett's test of Sphericity มีสมมติฐาน ดังนี้

H0 : ตัวแปรต่าง ๆ ไม่มีความสัมพันธ์กัน

H1 : ตัวแปรต่าง ๆ มีความสัมพันธ์กัน

ถ้าผลการทดสอบ Bartlett's test of Sphericity มีนัยสำคัญทางสถิติ แสดงว่ายอมรับสมมติฐาน H1 หมายถึงตัวแปรต่าง ๆ มีความสัมพันธ์กัน สามารถนำข้อมูลไปวิเคราะห์องค์ประกอบได้ (ยูทธ ไกยวรรณ, 2556)

ผลการศึกษาพบว่าค่า KMO มีค่าเท่ากับ 0.887 ซึ่งมากกว่า 0.80 แสดงว่าตัวแปรย่อยมีความเหมาะสมในการใช้เทคนิคการวิเคราะห์องค์ประกอบในระดับมากที่สุด เมื่อทดสอบนัยสำคัญทางสถิติด้วย Bartlett's test พบว่าค่า p-value เท่ากับ 0.000 ยอมรับสมมติฐาน H1 สรุปได้ว่าตัวแปรย่อยทั้ง 45 ตัวแปร มีความสัมพันธ์กันที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 สามารถนำไปวิเคราะห์องค์ประกอบได้

ตารางที่ 46 ผลการทดสอบค่า KMO และ Bartlett's test of Sphericity

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.887
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	3944.661
	df	.990
	Sig.	.000

5.2 การตรวจสอบค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร

การหาค่าความร่วมกัน (communalities) เป็นค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรหนึ่งกับตัวแปรอื่น ๆ เพื่อแสดงว่าแต่ละตัวแปรสามารถจัดอยู่ในองค์ประกอบได้หรือไม่ ใช้วิธี principle component กำหนด initial communality ของทุกตัวแปรเป็น 1 ส่วนค่า communality หลังจากสกัดปัจจัยหรือ extraction communality ไม่ควรต่ำกว่า 0.5 (ยูทธ ไกยวรรณ, 2556) จากการศึกษาพบว่าค่ามากกว่า 0.50 ทุกตัวแปร โดยตัวแปร X45 มีค่าต่ำสุดเท่ากับ 0.551 ดังนั้นสรุปได้ว่าตัวแปรย่อย 45 ตัวแปร สามารถจัดอยู่ในองค์ประกอบใดองค์ประกอบหนึ่งได้อย่างชัดเจน

ตารางที่ 47 แสดงค่าความร่วมกัน (communalities) ของตัวแปร

ตัวแปร	Initial	Extraction	ตัวแปร	Initial	Extraction	ตัวแปร	Initial	Extraction
X11	1.000	.745	X31	1.000	.728	X52	1.000	.785
X12	1.000	.750	X32	1.000	.850	X53	1.000	.866
X13	1.000	.608	X33	1.000	.686	X54	1.000	.803
X14	1.000	.621	X34	1.000	.664	X55	1.000	.765
X15	1.000	.656	X35	1.000	.588	X56	1.000	.826
X16	1.000	.715	X36	1.000	.735	X61	1.000	.807
X21	1.000	.692	X37	1.000	.760	X62	1.000	.678
X22	1.000	.646	X38	1.000	.654	X63	1.000	.749
X23	1.000	.721	X39	1.000	.557	X64	1.000	.686
X24	1.000	.636	X41	1.000	.663	X65	1.000	.796
X25	1.000	.740	X42	1.000	.796	X71	1.000	.647
X26	1.000	.730	X43	1.000	.841	X72	1.000	.825
X27	1.000	.742	X44	1.000	.832	X73	1.000	.915
X28	1.000	.719	X45	1.000	.551	X74	1.000	.775
X29	1.000	.775	X51	1.000	.727	X75	1.000	.891

5.3 การสกัดองค์ประกอบ (factor extraction) ภาวะอ้างสภาพของผู้ประกอบการ

การศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยทำการสกัดองค์ประกอบโดยใช้วิธี principal component analysis (PCA) เพื่อหาจำนวนองค์ประกอบหลักของภาวะอ้างสภาพของผู้ประกอบการ จาก 45 ตัวแปรร้อยย ตารางที่ 48 แสดงค่าสถิติสำหรับแต่ละองค์ประกอบก่อนและหลังสกัดปัจจัย พิจารณาจากค่าความแปรปรวน (total variance explained) และองค์ประกอบมีค่า eigenvalues มากกว่า 1 (นงลักษณ์ วิรัชชัย, 2538) สามารถจำแนกภาวะอ้างสภาพของผู้ประกอบการได้ 7 องค์ประกอบ ร้อยละความแปรปรวนสะสมเท่ากับ 73.20 หมายถึงองค์ประกอบทั้ง 7 สามารถเป็นองค์ประกอบภาวะอ้างสภาพของผู้ประกอบการได้ร้อยละ 73.20

ตารางที่ 48 แสดงค่าสถิติสำหรับแต่ละ factor ก่อนและหลังสกัดปัจจัย

Total Variance Explained									
Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
	1	22.343	49.651	49.651	22.343	49.651	49.651	6.309	14.021
2	3.445	7.655	57.306	3.445	7.655	57.306	5.969	13.265	27.286
3	1.976	4.390	61.696	1.976	4.390	61.696	5.570	12.378	39.664
4	1.568	3.485	65.182	1.568	3.485	65.182	5.522	12.270	51.934
5	1.349	2.998	68.179	1.349	2.998	68.179	4.620	10.266	62.200
6	1.215	2.700	70.879	1.215	2.700	70.879	3.092	6.871	69.071
7	1.044	2.321	73.200	1.044	2.321	73.200	1.858	4.129	73.200

5.4 การหมุนแกนและจัดกลุ่มองค์ประกอบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ

จาก 7 องค์ประกอบหลักที่สามารถสกัดได้ จะนำ 45 ตัวแปรย่อยมาพิจารณาว่าตัวแปรใดควรอยู่ในองค์ประกอบใด โดยวิเคราะห์องค์ประกอบด้วยวิธีการหมุนแกนองค์ประกอบแบบมุมฉาก (orthogonal rotation) ใช้วิธีวาริแมกซ์ (varimax) ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 จำนวน 250 ตัวอย่าง พิจารณาโดยใช้เกณฑ์ค่าน้ำหนักองค์ประกอบ (factor loading) มากกว่า 0.35 (Hair, 1995) จากตาราง rotation component matrix แสดงค่า factor loading มากกว่า 0.35 แสดงให้เห็นการจัดกลุ่มองค์ประกอบ ซึ่งจะเห็นว่าองค์ประกอบที่ 7 มีตัวแปรย่อยเพียงตัวเดียวจึงไม่นำมาพิจารณา

ตารางที่ 49 สรุปผลการวิเคราะห์องค์ประกอบ (factor analysis)

1	2	3	4	5	6	7
resource- fulness	innovation & creativity	ethic and empathy	hardiness	social connection	optimism	
X26 (0.740)	X55 (0.741)	X73 (0.908)	X11 (0.760)	X44 (0.806)	X31 (0.719)	X37 (0.794)
X27 (0.706)	X54 (0.726)	X75 (0.891)	X14 (0.746)	X43 (0.801)	X32 (0.698)	
X29 (0.624)	X56 (0.718)	X72 (0.833)	X12 (0.687)	X42 (0.771)	X33 (0.477)	
X21 (0.596)	X53 (0.682)	X74 (0.827)	X15 (0.657)	X41 (0.516)	X38 (0.426)	
X25 (0.591)	X52 (0.650)	X71 (0.626)	X22 (0.514)			
X16 (0.582)	X51 (0.565)	X39 (0.487)	X34 (0.502)			
X28 (0.564)	X61 (0.561)	X64 (0.441)	X62 (0.512)			
X24 (0.540)	X63 (0.548)	X45 (0.410)	X23 (0.467)			
X13 (0.516)						
X65 (0.507)						
X36 (0.470)						
X35 (0.425)						
eigenvalues						
6.309	5.969	5.570	5.522	4.620	3.092	1.858
% of variance						
14.021	13.265	12.378	12.270	10.266	6.871	4.129
cumulative %						
14.021	27.286	39.664	51.934	62.200	69.071	73.200

หมายเหตุ : ค่าในวงเล็บ คือ factor loading

จากการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน สรุปได้ว่าภาวะอารมณ์ของผู้ประกอบการ (entrepreneurial resilience) ซึ่งเป็นตัวแปรต้นในการศึกษาครั้งนี้ ประกอบด้วยองค์ประกอบหลัก 6 องค์ประกอบหลัก และตัวแปรย่อย 44 ตัวแปร กำหนดสัญลักษณ์ของตัวแปร ดังนี้

องค์ประกอบที่ 1 ประกอบด้วย 12 ตัวแปรย่อย เรียงลำดับค่า factor loading จากมากไปหาน้อย ได้แก่ X26 X27 X29 X21 X25 X16 X28 X24 X13 X65 X35 X62 ตัวแปรทั้งหมดสามารถอธิบายความแปรปรวนได้ร้อยละ 14.02 แทนด้วยสัญลักษณ์ RSF ตั้งชื่อองค์ประกอบนี้ว่า “ความมีไหวพริบ (resourcefulness)”

องค์ประกอบที่ 2 ประกอบด้วย 8 ตัวแปรย่อย เรียงลำดับค่า factor loading จากมากไปหาน้อย ได้แก่ X55 X54 X56 X53 X52 X51 X61 X63 ตัวแปรทั้งหมดสามารถอธิบายความแปรปรวนได้ร้อยละ 13.27 แทนด้วยสัญลักษณ์ INV ตั้งชื่อองค์ประกอบนี้ว่า “นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ (innovation and creativity)”

องค์ประกอบที่ 3 ประกอบด้วย 8 ตัวแปรย่อย เรียงลำดับค่า factor loading จากมากไปหาน้อย ได้แก่ X73 X75 X72 X74 X71 X39 X64 X45 ตัวแปรทั้งหมดสามารถอธิบายความแปรปรวนได้ร้อยละ 12.38 แทนด้วยสัญลักษณ์ EMP ตั้งชื่อองค์ประกอบนี้ว่า “จริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น (ethics and empathy)”

องค์ประกอบที่ 4 ประกอบด้วย 8 ตัวแปรย่อย เรียงลำดับค่า factor loading จากมากไปหาน้อย ได้แก่ X11 X14 X12 X15 X22 X34 X62 X23 ตัวแปรทั้งหมดสามารถอธิบายความแปรปรวนได้ร้อยละ 12.27 แทนด้วยสัญลักษณ์ HRD ตั้งชื่อองค์ประกอบนี้ว่า “ความเข้มแข็ง (hardiness)”

องค์ประกอบที่ 5 ประกอบด้วย 4 ตัวแปรย่อย เรียงลำดับค่า factor loading จากมากไปหาน้อย ได้แก่ X44 X43 X42 X41 ตัวแปรทั้งหมดสามารถอธิบายความแปรปรวนได้ร้อยละ 10.27 แทนด้วยสัญลักษณ์ SOC ตั้งชื่อองค์ประกอบนี้ว่า “การมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social connection)”

องค์ประกอบที่ 6 ประกอบด้วย 4 ตัวแปรย่อย เรียงลำดับค่า factor loading จากมากไปหาน้อย ได้แก่ X31 X32 X33 X38 ตัวแปรทั้งหมดสามารถอธิบายความแปรปรวนได้ร้อยละ 6.87 แทนด้วยสัญลักษณ์ OPT ตั้งชื่อองค์ประกอบนี้ว่า “การมองโลกในแง่ดี (optimism)”

สำหรับตัวแปรผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ซึ่งกำหนดให้เป็นตัวแปรตาม ประกอบด้วย 2 องค์ประกอบหลัก คือ ผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน 2 ตัวแปรย่อย และองค์ประกอบที่ไม่เป็นตัวเงิน 3 องค์ประกอบ 21 ตัวแปรย่อย ได้แก่ ความสามารถด้านผลิตภาพ 6 ตัวแปรย่อย ความสามารถในการปรับตัว 7 ตัวแปรย่อย และความสามารถในการปรับตัวเข้ากับสถานการณ์ 6 ตัวแปรย่อย กำหนดสัญลักษณ์ของตัวแปรและความหมายในการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

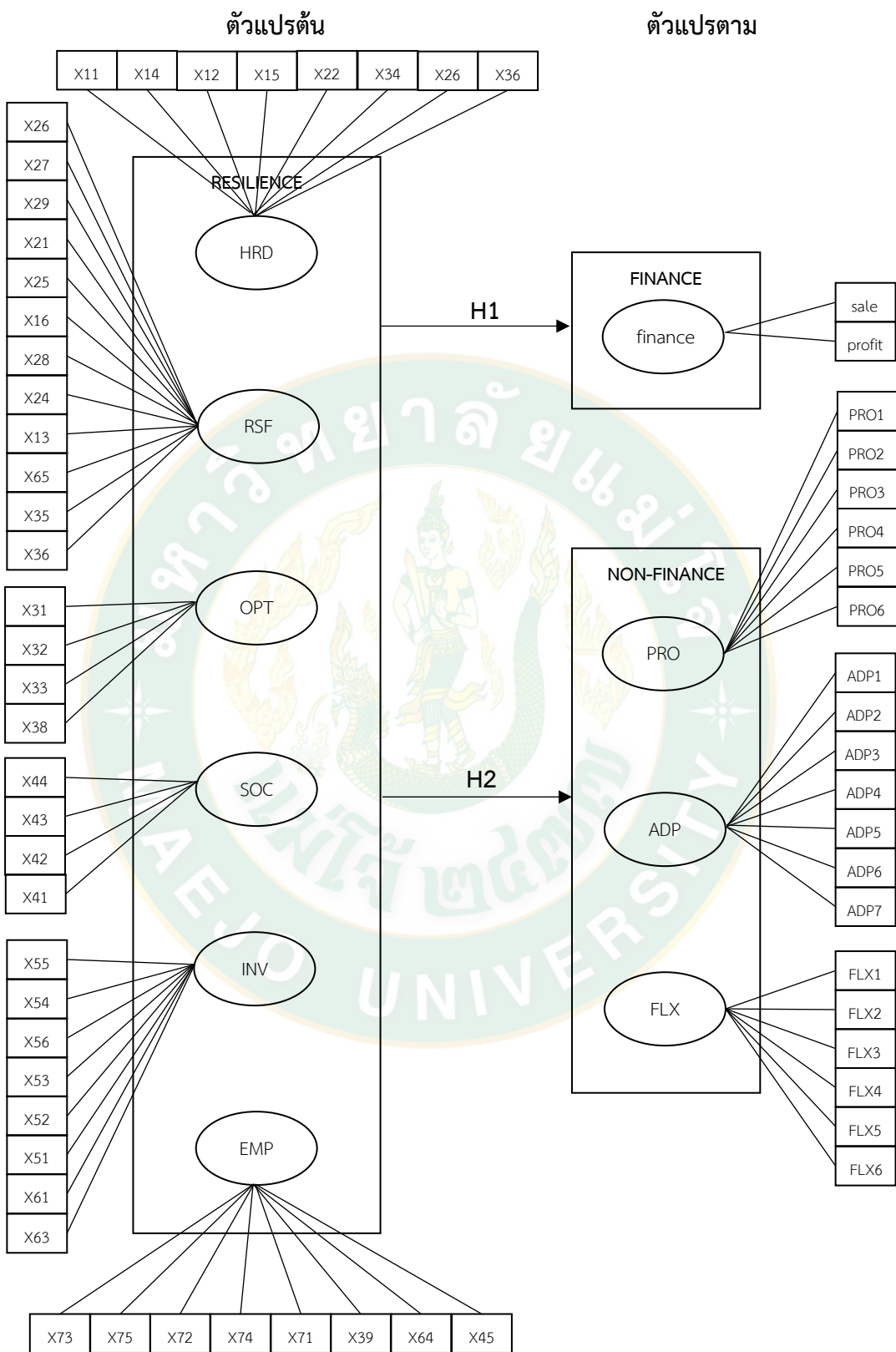
ตารางที่ 50 ความหมายและสัญลักษณ์ของตัวแปรจากการวิเคราะห์องค์ประกอบ

องค์ประกอบหลัก	ตัวแปรย่อย	ความหมาย
ตัวแปรต้น		
HRD ความเข้มแข็ง (hardiness)	X11	คุณสามารถรับมือกับสิ่งต่าง ๆ ที่เข้ามาในชีวิตได้
	X14	คุณชอบความท้าทาย กล้าเสี่ยง กล้าได้กล้าเสีย
	X12	คุณมีความอดทน ไม่ย่อท้อ และไม่ยอมแพ้ถึงแม้จะล้มเหลวหรือรู้สึกสิ้นหวัง
	X15	คุณมุ่งมั่นในการทำงานเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย และทุ่มเทพยายามอย่างเต็มที่ไม่ว่าจะเกิดอะไรขึ้น
	X22	ประสบการณ์และความสำเร็จที่ผ่านมาทำให้คุณมีความเชื่อมั่นและพร้อมเผชิญกับความท้าทายใหม่ ๆ
	X34	คุณเชื่อว่าสิ่งต่าง ๆ ส่วนใหญ่เกิดขึ้นด้วยเหตุผล
	X23	คุณสามารถบรรลุเป้าหมายได้แม้มีอุปสรรค
	X36	คุณมีจุดมุ่งหมายในชีวิตที่ชัดเจนและเชื่อว่าบรรลุเป้าหมายได้
	X26	คุณไม่ยึดติดกับความสำเร็จในอดีต เรียนรู้ตลอดเวลาและพร้อมรับมือกับความเปลี่ยนแปลง
	X27	คุณมีความรู้ ความเชี่ยวชาญในธุรกิจของตนเอง
RSF ความมีไหวพริบ (resourcefulness)	X29	คุณมีความเข้าใจ รับรู้ความสามารถ จุดแข็ง จุดอ่อนของตัวเองเป็นอย่างดี
	X21	เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้น คุณจะประเมินสถานการณ์อย่างละเอียดรอบคอบ และสามารถปรับตัวได้อย่างดี
	X25	คุณมองเห็นคุณค่าในตัวเองและภูมิใจในศักยภาพของตน
	X16	คุณมีความเชื่อมั่นในตนเอง
	X28	คุณเรียนรู้จากความล้มเหลวและจะทำมันให้ดีกว่าเดิม
	X24	คุณมีการวางแผนอย่างเป็นขั้นตอน สามารถจัดการและควบคุมชีวิตตนเองได้
	X13	ภายใต้สถานการณ์กดดัน คุณจะจัดจ้อยและคิดอย่างชัดเจน
	X65	ในภาวะวิกฤติ คุณสามารถสร้างความเชื่อมั่นให้พนักงานได้
X35	คุณสามารถจัดการกับความรู้สึกที่ด้านลบได้	
X62	คุณมีความเด็ดขาด สามารถตัดสินใจในเรื่องที่ยากลำบากได้	

องค์ประกอบหลัก	ตัวแปรย่อย	ความหมาย
OPT การมองโลกในแง่ดี (optimism)	X31	เมื่อต้องเผชิญกับปัญหา คุณจะพยายามมองในมุมบวก
	X32	คุณเชื่อว่าการรับมือกับความเครียดหรือความล้มเหลวจะทำให้คุณเข้มแข็งขึ้น
	X33	คุณเชื่อว่าจะสามารถกลับมาได้หลังจากเผชิญกับความยากลำบาก
	X38	คุณเชื่อว่าเป็นทุกวิถีทางย่อมมีโอกาส ทุกปัญหามีทางออกเสมอ
SOC การมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social connection)	X44	คุณมีเครือข่ายที่สามารถช่วยเหลือ ฟังพาและร่วมมือกันได้เมื่อเกิดปัญหา
	X43	คุณมีการติดต่อสื่อสารกับเครือข่าย เพื่อถ่ายทอดแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันเสมอ
	X42	เมื่อมีปัญหา คุณรู้ว่าขอความช่วยเหลือได้จากไหน
	X41	คุณมีความสัมพันธ์ที่ดีกับเครือข่ายธุรกิจ เช่น คู่ค้า ลูกค้านักค้ากร เป็นต้น
INV นวัตกรรมและ ความคิดสร้างสรรค์ (innovation and creativity)	X55	คุณให้ความสำคัญกับทีมงานในการเสนอไอเดียใหม่ ๆ
	X54	ธุรกิจมีการออกแบบเมนู สูตรอาหาร และบริการที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวเพื่อสร้างความแตกต่างและโดดเด่น
	X56	คุณใช้ความคิดสร้างสรรค์ในการตั้งศักยภาพของทรัพยากรที่มีอยู่มาใช้อย่างเต็มที่
	X53	ธุรกิจมีการออกแบบเมนู สูตรอาหาร และบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า
	X52	คุณมักมองหาเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมเพื่อช่วยลดต้นทุนหรือเพิ่มประสิทธิภาพให้ธุรกิจ
	X51	คุณมีการปรับปรุงกระบวนการทำงานและมองหาวิธีการใหม่ ๆ อยู่เสมอ
	X61	เมื่อมีปัญหา คุณสามารถวางแผนและนำทีมให้สามารถแก้ไขสถานการณ์ได้
	X63	คุณสามารถสร้างแรงจูงใจ และสร้างแรงกระตุ้นให้พนักงานทำงานด้วยความเต็มใจ

องค์ประกอบหลัก	ตัวแปรย่อย	ความหมาย
จริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น (ethics and empathy)	X73	ในสถานการณ์โควิด 19 ทางร้านให้ความสำคัญกับการเปิดเผยข้อมูลอย่างชัดเจนเที่ยงตรง ไม่ปิดบัง
	X75	มีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า ไม่ฉวยโอกาสขึ้นราคาหรือลดคุณภาพ
	X72	ในสถานการณ์โควิด 19 คุณให้ความร่วมมือในการปฏิบัติตามมาตรการความปลอดภัยของภาครัฐอย่างเต็มที่
	X74	ในภาวะวิกฤติคุณมีความเห็นอกเห็นใจและรับผิดชอบต่อนักงานอย่างเต็มที่
	X71	สถานการณ์โควิด 19 ทำให้คุณตระหนักถึงการทำธุรกิจเพื่อช่วยเหลือและรับผิดชอบต่อสังคมมากขึ้น
	X39	คุณยอมรับคำวิจารณ์ พร้อมรับฟังเพื่อพัฒนาตัวเองให้ดีขึ้น
	X64	คุณยอมรับความแตกต่างทั้งในด้านการแสดงความคิดเห็นทัศนคติ และความเชื่อต่าง ๆ ได้ ไม่ยึดตนเองเป็นศูนย์กลาง
	X45	ครอบครัว เพื่อน และคนใกล้ชิด เป็นกำลังใจสำคัญที่ทำให้ฝ่าฟันอุปสรรคได้
ตัวแปรตาม		
ผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน (finance)	sale	ยอดขายของธุรกิจในช่วงสถานการณ์โควิด 19 เมื่อเปรียบเทียบกับสถานการณ์ปกติ
	profit	กำไรของธุรกิจในช่วงสถานการณ์โควิด 19 เมื่อเปรียบเทียบกับสถานการณ์ปกติ
ความสามารถในด้านผลิตภาพ (productivity)		
ผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน (non-finance)	PRO1	ภายใต้สถานการณ์โควิด 19 ทางร้านยังคงรักษาคุณภาพและปริมาณของอาหาร วัตถุดิบ รวมทั้งบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ
	PRO2	สามารถทำงานให้บรรลุเป้าหมายได้โดยใช้พนักงานอย่างมีประสิทธิภาพ
	PRO3	สามารถทำงานให้บรรลุเป้าหมายได้โดยใช้เงินทุนอย่างคุ้มค่า
	PRO4	สามารถทำงานให้บรรลุเป้าหมายได้โดยใช้เครื่องจักรและอุปกรณ์อย่างมีประสิทธิภาพ
	PRO5	สามารถทำงานให้บรรลุเป้าหมายได้โดยใช้วัตถุดิบอย่างคุ้มค่า
	PRO6	ภายใต้สถานการณ์โควิด 19 ทางร้านสามารถสร้างความเชื่อมั่นและความพึงพอใจให้กับลูกค้า

องค์ประกอบหลัก	ตัวแปรย่อย	ความหมาย
ผลการดำเนินงาน ที่ไม่เป็นตัวเงิน (non-finance)	ความสามารถด้านการปรับตัว (adaptability)	
	ADP1	จากสถานการณ์โควิด 19 ทำให้ทางร้านได้พัฒนาวิธีการวางแผนกระบวนการทำงานเพื่อเตรียมการป้องกันล่วงหน้า
	ADP2	จากสถานการณ์โควิด 19 ทางร้านมีการปรับตัวโดยนำเทคโนโลยี นวัตกรรมและวิธีการใหม่ ๆ มาใช้กับกิจการ
	ADP3	คนในองค์กรเข้าใจสถานการณ์ ยอมรับ และพร้อมปรับตัวให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลง
	ADP4	ธุรกิจของท่านยังคงทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ถึงแม้จะมีการเปลี่ยนแปลงลักษณะงาน
	ADP5	จากสถานการณ์โควิด 19 ทางร้านสามารถปรับเปลี่ยนกลุ่มลูกค้าได้อย่างเหมาะสม
	ADP6	จากสถานการณ์โควิด 19 ทางร้านมีการปรับสัดส่วนและโครงสร้างต้นทุน
	ADP7	จากสถานการณ์โควิด 19 ทางร้านมีการเตรียมความพร้อมในด้านมาตรการความปลอดภัยภายในร้าน
	ความสามารถในการปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ (flexibility)	
	FLX1	จากสถานการณ์โควิด 19 ทางร้านสามารถปรับเปลี่ยนเมนูอาหาร สินค้าหรือบริการให้สอดคล้องกับสถานการณ์
	FLX2	จากสถานการณ์โควิด 19 ทางร้านสามารถปรับปริมาณวัตถุดิบได้อย่างเหมาะสม
	FLX3	ร้านอาหารของท่านสามารถปรับเปลี่ยนกระบวนการดำเนินงานได้อย่างรวดเร็ว
	FLX4	พนักงานมีการปรับตัว พัฒนาทักษะและความสามารถในการทำงานที่หลากหลาย
	FLX5	จากสถานการณ์โควิด 19 ทางร้านมีการปรับช่องทางการจำหน่ายให้ยืดหยุ่นสอดคล้องกับสถานการณ์
FLX6	จากสถานการณ์โควิด 19 ทางร้านสามารถปรับชั่วโมงทำงานและจำนวนการจ้างงานได้อย่างรวดเร็ว	



ภาพที่ 9 แผนภาพแสดงความสัมพันธ์ของตัวแปรต้นและตัวแปรตาม

6. การวิเคราะห์ผลกระทบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการต่อผลการดำเนินงาน

การศึกษาครั้งนี้ใช้วิธีการวิเคราะห์การถดถอยเชิงเส้นพหุคูณ (multiple linear regression) เพื่อศึกษาผลกระทบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการต่อผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยกำหนดสมมติฐานของงานวิจัย 2 สมมติฐาน

สมมติฐานที่ 1 ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ (entrepreneurial resilience) ส่งผลต่อการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นตัวเงิน (finance)

สมมติฐานที่ 2 ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ (entrepreneurial resilience) ส่งผลต่อการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ไม่เป็นตัวเงิน (non-finance)

นำเสนอผลการศึกษาได้ 2 ส่วน คือ การตรวจสอบข้อตกลงเบื้องต้นของการวิเคราะห์ถดถอยเชิงเส้นและผลการวิเคราะห์ถดถอยเชิงเส้น

6.1 การตรวจสอบข้อตกลงเบื้องต้นของการวิเคราะห์ถดถอยเชิงเส้น

ในการวิเคราะห์ถดถอยเชิงเส้นจำเป็นต้องคำนึงถึงข้อตกลงเบื้องต้น เพื่อให้ได้ค่าของการพยากรณ์ที่เหมาะสมที่สุด ซึ่งข้อตกลงของการวิเคราะห์ถดถอยเชิงเส้น มีดังนี้

- 6.1.1 ข้อตกลงเกี่ยวกับระดับของตัวแปรที่ใช้ในการวิเคราะห์
- 6.1.2 ข้อตกลงเกี่ยวกับการแจกแจงของประชากร (normality)
- 6.1.3 ข้อตกลงเกี่ยวกับความเป็นเส้นตรง (linearity)
- 6.1.4 ข้อตกลงเกี่ยวกับความคงที่ของค่าความคลาดเคลื่อน (homoscedasticity)
- 6.1.5 ข้อตกลงเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระ (X) กับตัวแปรตาม (Y) (correlation)
- 6.1.6 ข้อตกลงเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระ (X) กับตัวแปรอิสระ (X) (multicollinearity)

จากการตรวจสอบข้อตกลงทั้ง 6 ข้อพบว่าแบบจำลองในสมมติฐานที่ 1 ละเมิดข้อตกลงเกี่ยวกับความคงที่ของค่าความคลาดเคลื่อน (homoscedasticity) จึงแก้ไขปัญหาดังกล่าวด้วยวิธี log-log model เมื่อปรับแบบจำลองแล้วมาสามารถพัฒนาเป็นแบบจำลองภาวะธำรงสภาพที่สอดคล้องกับสมมติฐานได้ดังนี้

สมมติฐานที่ 1 ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ (entrepreneurial resilience) ส่งผลต่อการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นตัวเงิน (finance)

$$\text{Model 1.1 : } \ln \text{Fin} = b_0 + b_1 \ln \text{Resilience}$$

$$\text{Model 1.2 : } \ln \text{Fin} = b_0 + b_1 \ln \text{HRD} + b_2 \ln \text{RSF} + b_3 \ln \text{OPT} + b_4 \ln \text{SOC} + b_5 \ln \text{INV} + b_6 \ln \text{EMP}$$

สมมติฐานที่ 2 ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ (entrepreneurial resilience) ส่งผลต่อการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ไม่เป็นตัวเงิน (non-finance)

$$\text{Model 2.1 : NonFin} = b_0 + b_1\text{Resilience}$$

$$\text{Model 2.2 : NonFin} = b_0 + b_1\text{HRD} + b_2\text{RSF} + b_3\text{OPT} + b_4\text{SOC} + b_5\text{INV} + b_6\text{EMP}$$

6.1.1 ข้อตกลงเกี่ยวกับระดับของตัวแปรที่ใช้ในการวิเคราะห์

แบบจำลองกำหนดให้ตัวแปรต้น คือ ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบ ประกอบด้วย 6 องค์ประกอบหลัก คือ ความเข้มแข็ง ความมีไหวพริบ การมองโลกในแง่ดี การมีเครือข่ายสัมพันธ์ นวัตกรรมและความสร้างสรรค์ จริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น ตัวแปรตาม คือ ผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน ซึ่งตัวแปรทุกเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม ซึ่งข้อมูลจากแบบสอบถามมีลักษณะเป็นมาตรวัดอันตรภาคชั้น (interval) เป็นไปตามข้อตกลงของการวิเคราะห์ถดถอยเชิงเส้น (สุทิน ชนະบุญ, ม.ป.ป.)

6.1.2 ข้อตกลงเกี่ยวกับการแจกแจงของประชากร (normality)

พิจารณาลักษณะการแจกแจงข้อมูลของตัวแปรตาม (Y) จากค่าความเบ้ (skewness) และค่าความโด่ง (kurtosis) ถ้าตัวแปรที่นำมาศึกษามีค่าความเบ้และความโด่งไม่เกิน ± 2 ถือว่าอยู่ในเกณฑ์ที่ยอมรับได้ (Kline, 2005) ตัวแปรตามในแบบจำลอง คือ lnFin และ NonFin จากการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่าตัวแปร lnFin มีค่าความเบ้ (skewness) เท่ากับ -0.597 และค่าความโด่ง (kurtosis) เท่ากับ -0.384 ตัวแปร NonFin มีค่าความเบ้ (skewness) เท่ากับ -0.427 และค่าความโด่ง (kurtosis) เท่ากับ -0.225 ซึ่งมีค่าไม่เกิน ± 2 ถือว่าตัวแปรตามมีการแจกแจงแบบปกติอยู่ในเกณฑ์ที่ยอมรับได้

ตารางที่ 51 สรุปผลการตรวจสอบข้อตกลงเกี่ยวกับการแจกแจงประชากร (normality)

แบบจำลอง	ตัวแปรตาม	Skewness		Kurtosis	
		Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error
Model 1	lnFin	-.597	.154	-.384	.307
Model 2	NonFin	-.427	.154	-.225	.307

6.1.3 ข้อตกลงเกี่ยวกับความเป็นเส้นตรง (linearity)

ในการถดถอยเชิงเส้นตัวแปรต้น (X) และตัวแปรตาม (Y) ต้องมีความสัมพันธ์กันแบบเชิงเส้นตรง (Linearity) เท่านั้น ทดสอบโดยใช้ F-test และตั้งสมมติฐาน ดังนี้

H0 : ตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กันเชิงเส้นโค้ง

H1 : ตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กันเชิงเส้นตรง

ถ้าค่าสถิติ F-test มีนัยสำคัญทางสถิติ <0.05 แสดงว่าตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กับแบบเส้นตรง (ฉัตรศิริ ปิยะพิมลสิทธิ์, 2548) จากการทดสอบสมมติฐานพบว่า ทุกแบบจำลองตัวแปรต้นและตัวแปรตามมีความสัมพันธ์กันแบบเชิงเส้นตรง ที่ระดับนัยสำคัญ 0.01 เป็นไปตามข้อตกลงความเป็นเส้นตรง (linearity)

ตารางที่ 52 สรุปผลการตรวจสอบข้อตกลงเกี่ยวกับความเป็นเส้นตรง (linearity)

แบบจำลอง	ตัวแปร	F	Sig.	R Square
Model 1.1	lnFin * lnResilience	510.598	.000***	.307
	lnFin * lnHRD	175.722	.000***	.212
	lnFin * lnRSF	289.528	.000***	.257
Model 1.2	lnFin * lnOPT	116.982	.000***	.111
	lnFin * lnSOC	332.600	.000***	.343
	lnFin * lnINN	243.528	.000***	.239
	lnFin * lnEMP	7.337	.000***	.142
Model 2.1	NonFin * Resilience	100611.848	.000***	.687
	NonFin * HRD	191.770	.000***	.371
	NonFin * RSF	403.584	.000***	.542
Model 2.2	NonFin * OPT	169.337	.000***	.292
	NonFin * SOC	429.538	.000***	.548
	NonFin * INN	564.708	.000***	.587
	NonFin * EMP	561.867	.000***	.549

***, **, * หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.01, 0.05 และ 0.1 ตามลำดับ

6.1.4 ข้อตกลงเกี่ยวกับความคงที่ของค่าความคลาดเคลื่อน (homoscedasticity)

ทดสอบความคงที่ของค่าคลาดเคลื่อน โดยใช้วิธี Breusch-Pagan-Godfrey test (BPG test) กำหนดสมมติฐาน ดังนี้

$H_0 : a_1 = a_2 = \dots = 0$ (ไม่มีปัญหา heteroskedasticity)

$H_1 : a_1 \neq a_2 \neq \dots \neq 0$ (มีปัญหา heteroskedasticity)

ถ้านัยสำคัญทางสถิติ >0.05 แสดงว่า ความแปรปรวนของข้อมูลมีค่าคงที่ ไม่มีปัญหา heteroskedasticity สามารถใช้วิเคราะห์ถดถอยได้ ในกรณีที่เกิดปัญหา heteroskedasticity สามารถแก้ไขได้หลายวิธี โดยวิธีที่นิยมใช้ คือ วิธี log-log model (มนตรี พิริยะกุล, ม.ป.ป.) โดยแปลงข้อมูลทั้งตัวแปรต้นและตัวแปรตาม จาก Y เป็น $\ln Y$ และจาก X เป็น $\ln X$

แบบจำลองที่ 1.1 จากเดิมมีรูปแบบสมการ คือ $Fin = b_0 + b_1Resilience$ ทดสอบด้วย BPG test มีค่านัยสำคัญ $0.019 < 0.05$ แสดงว่าแบบจำลองมีปัญหา heteroskedasticity จึงแก้ไขโดยวิธี log-log model ปรับแบบจำลองเป็น $lnFin = b_0 + b_1lnResilience$ ทดสอบด้วย BPG test พบว่ามีค่านัยสำคัญ $0.319 > 0.05$ แสดงว่าแบบจำลองที่ปรับไม่มีปัญหา heteroskedasticity

แบบจำลองที่ 1.2 จากเดิมมีรูปแบบสมการ $Fin = b_0 + b_1HRD + b_2RSF + b_3OPT + b_4SOC + b_5INV + b_6EMP$ ทดสอบด้วย BPG test มีค่านัยสำคัญ $0.025 < 0.05$ แสดงว่าแบบจำลองมีปัญหา heteroskedasticity จึงแก้ไขโดยวิธี log-log model ปรับแบบจำลองเป็น $lnFin = b_0 + b_1lnHRD + b_2lnRSF + b_3lnOPT + b_4lnSOC + b_5lnINV + b_6lnEMP$ ทดสอบด้วย BPG test มีค่านัยสำคัญ $0.323 > 0.05$ แสดงว่าแบบจำลองไม่มีปัญหา heteroskedasticity ส่วนแบบจำลอง 2.1 และ 2.2 มีค่านัยสำคัญ 0.899 และ 0.754 ตามลำดับ ซึ่งมากกว่า 0.05 แสดงว่าไม่มีปัญหา heteroskedasticity

การตรวจสอบข้อตกลงเกี่ยวกับความคงที่ของค่าคลาดเคลื่อน (homoskedasticity) สามารถสรุปได้ว่า แบบจำลองที่ 2 ไม่มีปัญหา heteroskedasticity แบบจำลอง 1 เมื่อปรับค่าแล้วไม่มีปัญหา heteroskedasticity ดังนั้น ทั้ง 4 แบบจำลองไม่มีปัญหา heteroskedasticity สามารถนำไปวิเคราะห์ถดถอยเชิงเส้นได้

ตารางที่ 53 สรุปผลการตรวจสอบข้อตกลงเกี่ยวกับความคงที่ของค่าคลาดเคลื่อน (homoskedasticity)

แบบจำลอง	Chi-Square	df	Sig.
Model 1.1	.982	1	.319
Model 1.2	.975	1	.323
Model 2.1	.016	1	.899
Model 2.2	.098	1	.754

6.1.5 ข้อตกลงเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระ (X) กับตัวแปรตาม (Y) (correlation)

การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้นและตัวแปรตาม ใช้สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน (Pearson correlation) ในการทดสอบ ใช้สถิติ t-test กำหนดสมมติฐาน คือ

H_0 : ตัวแปรทั้งสองไม่มีความสัมพันธ์กัน

H_1 : ตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กัน

ถ้าการทดสอบมีนัยสำคัญ หมายความว่าตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กัน (สุภมาศ อังค์โชติ, ม.ป.ป.) จากการทดสอบพบว่า แบบจำลองที่ 1.1 ตัวแปรต้นมีความสัมพันธ์กับตัวแปรตาม

ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 แบบจำลองที่ 1.2, 2.1 และ 2.2 ตัวแปรต้นและตัวแปรตามมีความสัมพันธ์กันที่ระดับนัยสำคัญ 0.01 ดังนั้น ทุกแบบจำลองมีความสัมพันธ์กันระหว่างตัวแปรต้นและตัวแปรตามสามารถนำไปวิเคราะห์ถดถอยเชิงเส้นได้

ตารางที่ 54 สรุปผลการตรวจสอบข้อตกลงเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร (correlation)

ตัวแปรต้น	Pearson correlation	ตัวแปรตาม	
		lnFin (Model 1)	NonFin (Model 2)
lnResilience	Pearson correlation	.125**	.829***
	sig. (2-tailed)	.049	.000
lnHRD	Pearson correlation	.461***	.609***
	sig. (2-tailed)	.000	.000
lnRSF	Pearson correlation	.507***	.736***
	sig. (2-tailed)	.000	.000
lnOPT	Pearson correlation	.334***	.540***
	sig. (2-tailed)	.000	.000
lnSOC	Pearson correlation	.586***	.740***
	sig. (2-tailed)	.000	.000
lnINN	Pearson correlation	.489***	.766***
	sig. (2-tailed)	.000	.000
lnEMP	Pearson correlation	.377***	.741***
	sig. (2-tailed)	.000	.000

***, **, * หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.01, 0.05 และ 0.1 ตามลำดับ

6.1.6 ข้อตกลงเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระ (X) กับตัวแปรอิสระ (X) (multicollinearity)

การวิเคราะห์แบบถดถอยเชิงเส้นมีเงื่อนไขคือ ตัวแปรต้นต้องไม่มีความสัมพันธ์กันเองเพื่อไม่ให้เกิดปัญหา multicollinearity โดยแบบจำลองที่ต้องนำมาทดสอบ คือ แบบจำลองที่ 1.2 และ 2.2 เนื่องจากมีตัวแปรต้นหลายตัว ทั้งนี้ ตัวแปรต้นสามารถมีความสัมพันธ์กันได้บ้างแต่ต้องไม่มากเกินไป พิจารณาจากค่าสหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน ต้องมีค่าไม่เกิน 0.80 (Best, 1977) จากการทดสอบพบว่าตัวแปรต้นทุกตัวมีค่าสหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน < 0.80 แสดงว่าไม่มีความสัมพันธ์กันสูงเกินไป โดยตัวแปรต้นที่มีความสัมพันธ์กันสูงสุด คือ lnHRD และ lnRSF มีค่าสหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน $0.789 < 0.80$ ดังนั้น แบบจำลอง 2.1 และ 2.2 ไม่มีปัญหา multicollinearity

ตารางที่ 55 สรุปผลการตรวจสอบข้อตกลงเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปร
(multicollinearity)

		Correlations					
		lnHRD	lnRSF	lnOPT	lnSOC	lnINN	lnEMP
lnHRD	Pearson Correlation	1	.789***	.690***	.632***	.661***	.473***
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000
lnRSF	Pearson Correlation	.789***	1	.685***	.717***	.668***	.595***
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000
lnOPT	Pearson Correlation	.690***	.685***	1	.553***	.588***	.394***
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000
lnSOC	Pearson Correlation	.632***	.717***	.553***	1	.702***	.523***
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000
lnINN	Pearson Correlation	.661***	.768***	.588***	.702***	1	.651***
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000
lnEMP	Pearson Correlation	.473***	.595***	.394***	.523***	.651**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	

***, **, * หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.01, 0.05 และ 0.1 ตามลำดับ

จากการทดสอบข้อตกลงเบื้องต้นของการวิเคราะห์ถดถอยเชิงเส้น 6 เงื่อนไข พบว่าทั้ง 4 แบบจำลอง เป็นไปตามข้อตกลง สามารถนำไปใช้วิเคราะห์ถดถอยเชิงเส้นเพื่อทดสอบสมมติฐานที่ว่าภาวะจ้างสภาพของผู้ประกอบการต่อผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงินของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างไร

6.2 ผลการวิเคราะห์ถดถอยเชิงเส้น

การศึกษาในครั้งนี้ใช้วิธีการถดถอยเชิงเส้น (multiple regression analysis) เพื่อใช้วิเคราะห์ผลกระทบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการต่อผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม กำหนดสมมติฐานและแบบจำลองที่ใช้ในการถดถอย ดังนี้

สมมติฐานที่ 1 ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ (entrepreneurial resilience) ส่งผลต่อการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นตัวเงิน (finance)

$$\text{Model 1.1 : } \ln\text{Fin} = b_0 + b_1\ln\text{Resilience}$$

สมมติฐาน H0 : ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการไม่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน

H1 : ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน

$$\text{Model 1.2 : } \ln\text{Fin} = b_0 + b_1\ln\text{HRD} + b_2\ln\text{RSF} + b_3\ln\text{OPT} + b_4\ln\text{SOC} + b_5\ln\text{INV} + b_6\ln\text{EMP}$$

สมมติฐาน H0 : องค์ประกอบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการไม่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน

H1 : องค์ประกอบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน

สมมติฐานที่ 2 ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ (entrepreneurial resilience) ส่งผลต่อการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ไม่เป็นตัวเงิน (non-finance)

$$\text{Model 2.1 : } \text{NonFin} = b_0 + b_1\text{Resilience}$$

สมมติฐาน H0 : ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการไม่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน

H1 : ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน

$$\text{Model 2.2 : } \text{NonFin} = b_0 + b_1\text{HRD} + b_2\text{RSF} + b_3\text{OPT} + b_4\text{SOC} + b_5\text{INV} + b_6\text{EMP}$$

สมมติฐาน H0 : องค์ประกอบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการไม่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน

H1 : องค์ประกอบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน

ทั้ง 4 แบบจำลอง ผู้วิจัยได้ตรวจสอบข้อตกลงเบื้องต้นของการวิเคราะห์ถดถอยเชิงเส้นทั้ง 6 ข้อเรียบร้อยแล้ว และสรุปผลการตรวจสอบไว้ในหัวข้อ 6.1 ซึ่งทั้ง 4 แบบจำลองเป็นไปตามข้อตกลงสามารถนำมาวิเคราะห์ถดถอยเชิงเส้นได้ โดยในการศึกษานี้จะใช้นำเข้าตัวแปรทั้งหมด (enter regression) สรุปผลการวิเคราะห์ของแต่ละแบบจำลอง ได้ดังนี้

6.2.1 ผลกระทบของภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการต่อการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน

Model 1.1 : $\ln\text{Fin} = b_0 + b_1\ln\text{Resilience}$

สมมติฐาน H0 : ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการไม่ส่งผลกระทบต่อการทำงานที่เป็นตัวเงิน

H1 : ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการส่งผลกระทบต่อการทำงานที่เป็นตัวเงิน

ตารางที่ 56 ผลการวิเคราะห์ถดถอยอย่างง่าย ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการต่อผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน

ANOVA	SSE	df	MSE	F	Sig.	Collinearity Statistics	
LnRegression	21.670	1	21.670	109.990	.000***		
Residual	48.860	248	.197				
Total	70.530	249					

Coefficients	B	Std. Error	Beta	t	Sig.	Collinearity Statistics	
						Tolerance	VIF
(Constant)	1.141	.199		5.728	.000***		
LnResilience	.513	.049	.554	10.488	.000***	1.000	1.000

R = 0.554, R² = 0.307, Adjust R² = 0.304, SE = 0.444

***, **, * หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.01, 0.05 และ 0.1 ตามลำดับ

ทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้นและตัวแปรตามด้วย F-test ผลการศึกษาพบว่าภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ (entrepreneurial resilience) สามารถอธิบายผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน (finance) ได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ค่า Adjust R² เท่ากับ 0.304 หมายความว่า ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ (entrepreneurial resilience) สามารถอธิบายความผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน (finance) ได้ร้อยละ 30.4 และมีค่าความคลาดเคลื่อนของการพยากรณ์เท่ากับ 0.444

ตรวจสอบปัญหา multicollinearity โดยพิจารณาจากค่า tolerance และค่า VIF (Tol. = 1, VIF = 1) พบว่าค่า tolerance > 0.2 และค่า VIF < 5 แสดงว่าแบบจำลองไม่มีปัญหา multicollinearity สามารถสร้างสมการถดถอยผลกระทบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการต่อผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน โดยวิธี enter ได้ดังนี้

$$\ln\text{Fin} = 1.141 + 0.513\ln\text{Resilience}$$

จากสมการอธิบายได้ว่า ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ (entrepreneurial resilience) มีผลกระทบในทิศทางบวกต่อผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน (finance) ที่ระดับนัยสำคัญ 0.01 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์ของการถดถอยเท่ากับ 0.513 หมายความว่า เมื่อภาวะธำรงสภาพของ

ผู้ประกอบการ (entrepreneurial resilience) เพิ่มขึ้น 1 หน่วย จะทำให้ผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน (finance) เพิ่มขึ้น 0.513 หน่วย

Model 1.2 : $\ln\text{Fin} = b_0 + b_1\ln\text{HRD} + b_2\ln\text{RSF} + b_3\ln\text{OPT} + b_4\ln\text{SOC} + b_5\ln\text{INV} + b_6\ln\text{EMP}$

สมมติฐาน H0 : องค์กรประกอบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการไม่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน

H1 : องค์กรประกอบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน

ตารางที่ 57 ผลการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ องค์กรประกอบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการต่อผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน โดยวิธี Enter

ANOVA	SSE	df	MSE	F	Sig.	Collinearity Statistics	
Regression	26.010	6	4.335	23.661	.000***		
Residual	44.520	243	.183				
Total	70.530	249					

Coefficients	B	Std. Error	Beta	t	Sig.	Collinearity Statistics	
						Tolerance	VIF
(Constant)	2.267	.406		5.585	.000		
lnHRD	.244	.138	.191	1.770	.708	.319	3.135
lnRSF	-.047	.186	-.034	-.253	.801	.208	4.814
lnOPT	-.176	.106	-.150	-1.657	.099*	.454	2.203
lnSOC	.274	.108	.206	2.528	.012**	.556	1.800
lnINN	-.037	.136	-.030	-.274	.785	.310	3.224
lnEMP	.359	.099	.340	3.611	.000***	.417	2.400

R = 0.607, R² = 0.369, Adjust R² = 0.353, SE. = 0.428

***, **, * หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.01, 0.05 และ 0.1 ตามลำดับ

ทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้นและตัวแปรตามด้วย F-test ผลการศึกษาพบว่าภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการทั้ง 6 องค์กรประกอบ สามารถอธิบายผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน (finance) ได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ค่า Adjust R² เท่ากับ 0.353 หมายความว่า ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการทั้ง 6 องค์กรประกอบ สามารถอธิบายความผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน (finance) ได้ร้อยละ 35.3 และมีค่าความคลาดเคลื่อนของการพยากรณ์เท่ากับ 0.428

ตรวจสอบปัญหา multicollinearity โดยพิจารณาจากค่า tolerance และค่า VIF พบว่าค่า tolerance มีค่าระหว่าง 0.208 – 0.556 ซึ่งมากกว่า 0.2 และค่า VIF มีค่าระหว่าง 1.800 – 4.814 ซึ่งน้อยกว่า 5 แสดงว่าแบบจำลองไม่มีปัญหา multicollinearity จากการถดถอยเชิงเส้น พบว่า องค์ประกอบที่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน 2 องค์ประกอบ เรียงลำดับผลกระทบจากมากไปหาน้อย คือ จริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น (ethics and empathy) การมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social connection) องค์ประกอบที่ส่งผลกระทบต่อ การดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน 1 องค์ประกอบ คือ การมองโลกในแง่ดี (optimism) ส่วนองค์ประกอบที่ไม่มีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน 3 องค์ประกอบ คือ ความเข้มแข็ง (hardiness) ความมีไหวพริบ (resourcefulness) นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ (innovation and creativity) สามารถสร้างสมการถดถอยผลกระทบของภาวะธำรงสภาพต่อผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน โดยวิธี Enter ได้ดังนี้

$$\ln\text{Fin} = 2.267 + 0.244\ln\text{HRD} - 0.047\ln\text{RSF} - 0.176\ln\text{OPT} + 0.274\ln\text{SOC} \\ - 0.037\ln\text{INV} + 0.359\ln\text{EMP}$$

จากสมการอธิบายได้ว่า จริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น (ethics and empathy) ส่งผลกระทบในทิศทางบวกต่อผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน (finance) ที่ระดับนัยสำคัญ 0.01 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์ของการถดถอยเท่ากับ 0.359 หมายความว่า จริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น (ethics and empathy) เพิ่มขึ้น 1 หน่วย จะทำให้ผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน (finance) เพิ่มขึ้น 0.359 หน่วย

การมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social connection) ส่งผลกระทบในทิศทางบวกต่อ ผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน (finance) ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์ของการถดถอย เท่ากับ 0.274 หมายความว่า การมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social connection) เพิ่มขึ้น 1 หน่วย จะทำ ให้ผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน (finance) เพิ่มขึ้น 0.274 หน่วย

การมองโลกในแง่ดี (optimism) ส่งผลกระทบในทิศทางลบต่อผลการดำเนินงานที่เป็น ตัวเงิน (finance) ที่ระดับนัยสำคัญ 0.1 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์ของการถดถอยเท่ากับ 0.176 หมายความว่า การมองโลกในแง่ดี (optimism) เพิ่มขึ้น 1 หน่วย จะทำให้ผลการดำเนินงานที่เป็นตัว เงิน (finance) ลดลง 0.176 หน่วย

6.2.2 ผลกระทบของภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการต่อผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน

Model 2.1 : $\text{NonFin} = b_0 + b_1\text{Resilience}$

สมมติฐาน H0 : ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการไม่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน

H1 : ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน

ตารางที่ 58 ผลการวิเคราะห์ถดถอยอย่างง่าย ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการต่อผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน

ANOVA	SSE	df	MSE	F	Sig.	Collinearity Statistics	
Regression	58.164	1	58.164	544.418	.000***		
Residual	26.496	248	.107				
Total	84.660	249					

Coefficients	B	Std. Error	Beta	t	Sig.	Collinearity Statistics	
						Tolerance	VIF
(Constant)	.691	.147		4.709	.000***		
Resilience	.841	.036	.829	23.333	.000***	1.000	1.000

R = 0.829, R² = 0.687, Adjust R² = 0.686, SE = 0.327

***, **, * หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.01, 0.05 และ 0.1 ตามลำดับ

ทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้นและตัวแปรตามด้วย F-test ผลการศึกษาพบว่าภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ (entrepreneurial resilience) สามารถอธิบายผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน (non-finance) ได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ค่า Adjust R² เท่ากับ 0.686 หมายความว่า ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ (entrepreneurial resilience) สามารถอธิบายความผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน (non-finance) ได้ร้อยละ 68.6 และมีค่าความคลาดเคลื่อนของการพยากรณ์เท่ากับ 0.327

ตรวจสอบปัญหา multicollinearity โดยพิจารณาจากค่า tolerance และค่า VIF (Tol. = 1, VIF = 1) พบว่าค่า tolerance > 0.2 และค่า VIF < 5 แสดงว่าแบบจำลองไม่มีปัญหา multicollinearity สามารถสร้างสมการถดถอยผลกระทบของภาวะธำรงสภาพต่อผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน โดยวิธี enter ได้ดังนี้

$$\text{NonFin} = 0.691 + 0.841\text{Resilience}$$

จากสมการอธิบายได้ว่า ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ (entrepreneurial resilience) มีผลกระทบในทิศทางบวกต่อผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน (non-finance) ที่ระดับ

นัยสำคัญ 0.01 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์ของการถดถอยเท่ากับ 0.841 หมายความว่า เมื่อภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ (entrepreneurial resilience) เพิ่มขึ้น 1 หน่วย จะทำให้ผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน (non-finance) เพิ่มขึ้น 0.841 หน่วย

$$\text{Model 2.2 : NonFin} = b_0 + b_1\text{HRD} + b_2\text{RSF} + b_3\text{OPT} + b_4\text{SOC} + b_5\text{INN} + b_6\text{EMP}$$

สมมติฐาน H0 : องค์กรประกอบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการไม่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน

H1 : องค์กรประกอบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน

ตารางที่ 59 ผลการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการต่อผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน โดยวิธี Enter

ANOVA	SSE	df	MSE	F	Sig.	Collinearity Statistics	
Coefficients	B	Std. Error	Beta	t	Sig.	Tolerance	VIF
Regression	64.348	6	10.725	128.307	.000***		
Residual	20.311	243	.084				
Total	84.660	249					
(Constant)	.555	.143		3.880	.000		
HRD	-.034	.049	-.039	-.708	.480	.319	3.135
RSF	.187	.066	.196	2.844	.005***	.208	4.814
OPT	.009	.037	.012	.250	.803	.454	2.203
SOC	.209	.035	.290	5.961	.000***	.417	2.400
INN	.164	.048	.193	3.423	.001***	.310	3.224
EMP	.329	.038	.363	8.619	.000***	.556	1.800

R = 0.872, R² = 0.760, Adjust R² = 0.754, SE. = 0.289

***, **, * หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.01, 0.05 และ 0.1 ตามลำดับ

ทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้นและตัวแปรตามด้วย F-test ผลการศึกษาพบว่าภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการทั้ง 6 องค์กรประกอบ สามารถอธิบายผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน (non-finance) ได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ค่า Adjust R² เท่ากับ 0.754 หมายความว่า ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการทั้ง 6 องค์กรประกอบ สามารถอธิบายความผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน (non-finance) ได้ร้อยละ 75.4 และมีค่าความคลาดเคลื่อนของการพยากรณ์เท่ากับ 0.289

ตรวจสอบปัญหา multicollinearity โดยพิจารณาจากค่า tolerance และค่า VIF พบว่าค่า tolerance มีค่าระหว่าง 0.208 – 0.556 ซึ่งมากกว่า 0.2 และค่า VIF มีค่าระหว่าง 1.800 – 4.814 ซึ่งน้อยกว่า 5 แสดงว่าแบบจำลองไม่มีปัญหา multicollinearity จากการถดถอยเชิงเส้น พบว่าองค์ประกอบที่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน 4 องค์ประกอบ เรียงลำดับจากผลกระทบมากไปน้อย ดังนี้ จริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น (ethics and empathy) การมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social connection) ความมีไหวพริบ (resourcefulness) นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ (innovation and creativity) องค์ประกอบที่ไม่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน 2 องค์ประกอบ คือ ความเข้มแข็ง (hardiness) การมองโลกในแง่ดี (optimism) สามารถสร้างสมการถดถอยผลกระทบของภาวะธำรงสภาพต่อผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน โดยวิธี enter ได้ดังนี้

$$\text{NonFin} = 0.555 - 0.034\text{HRD} + 0.187\text{RSF} + 0.009\text{OPT} + 0.209\text{SOC} + 0.164\text{INV} + 0.329\text{EMP}$$

จากสมการอธิบายได้ว่า จริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น (ethics and empathy) ส่งผลกระทบในทิศทางบวกต่อผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน (non-finance) ที่ระดับนัยสำคัญ 0.01 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์ของการถดถอยเท่ากับ 0.329 หมายความว่า จริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น (ethics and empathy) เพิ่มขึ้น 1 หน่วย จะทำให้ผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน (non-finance) เพิ่มขึ้น 0.329 หน่วย

การมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social connection) ส่งผลกระทบในทิศทางบวกต่อผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน (non-finance) ที่ระดับนัยสำคัญ 0.01 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์ของการถดถอยเท่ากับ 0.209 หมายความว่า การมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social connection) เพิ่มขึ้น 1 หน่วย จะทำให้ผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน (non-finance) เพิ่มขึ้น 0.209 หน่วย

ความมีไหวพริบ (resourcefulness) ส่งผลกระทบในทิศทางบวกต่อผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน (non-finance) ที่ระดับนัยสำคัญ 0.01 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์ของการถดถอยเท่ากับ 0.187 หมายความว่า ความมีไหวพริบ (resourcefulness) เพิ่มขึ้น 1 หน่วย จะทำให้ผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน (non-finance) เพิ่มขึ้น 0.187 หน่วย

นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ (innovation and creativity) ส่งผลกระทบในทิศทางบวกต่อผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน (non-finance) ที่ระดับนัยสำคัญ 0.01 โดยมีค่าสัมประสิทธิ์ของการถดถอยเท่ากับ 0.164 หมายความว่า นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ (innovation and creativity) เพิ่มขึ้น 1 หน่วย จะทำให้ผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน (non-finance) เพิ่มขึ้น 0.164 หน่วย

จากการวิเคราะห์ถดถอยทั้ง 4 แบบจำลอง สามารถสรุปผลกระทบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการต่อผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ได้ดังนี้

1. แบบจำลองที่ 1.1 ผลการศึกษาพบว่าภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ (entrepreneurial resilience) ของส่งผลกระทบในเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน (finance)
2. แบบจำลองที่ 1.2 ผลการศึกษาพบว่าองค์ประกอบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการที่ส่งผลกระทบในเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน (finance) คือ จริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น (ethics and empathy) การมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social connection) องค์ประกอบที่ส่งผลกระทบในเชิงลบ คือ การมองโลกในแง่ดี (optimism)
3. แบบจำลองที่ 2.1 ผลการศึกษาพบว่าภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ (entrepreneurial resilience) ส่งผลกระทบในเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน (non-finance)
4. แบบจำลองที่ 2.2 ผลการศึกษาพบว่าองค์ประกอบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการที่ส่งผลกระทบในเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน (non-finance) คือ จริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น (ethics and empathy) การมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social connection) ความมีไหวพริบ (resourcefulness) นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ (innovation and creativity)

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาผลกระทบต่อผล การดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สาขาธุรกิจร้านอาหาร ในจังหวัดเชียงใหม่ ภายใต้สถานการณ์โควิด 19 ใช้วิธีวิจัยแบบผสมผสาน โดยสัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านอาหารที่มีการปรับตัวอย่างเห็นได้ชัด จำนวน 5 ท่าน จากนั้นทำการวิเคราะห์เชิงคุณภาพโดยการจำแนกชนิดข้อมูล (typological analysis) เป็นการจัดกลุ่มคำภายใต้องค์ประกอบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการที่ ศึกษามาจากงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อพัฒนาเป็นแบบสอบถามซึ่งใช้เป็นเครื่องมือในการศึกษาครั้งนี้ เก็บข้อมูลจากผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สาขาธุรกิจร้านอาหาร ในจังหวัด เชียงใหม่ จำนวน 250 ราย นำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ด้วยสถิติพรรณนา ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน จากนั้นใช้วิธีวิจัยเชิงปริมาณโดยการวิเคราะห์องค์ประกอบ (factor analysis) เพื่อตรวจสอบว่าตัวแปรย่อยจัดอยู่ในองค์ประกอบหลักที่คาดการณ์ไว้หรือไม่ และ พัฒนาแบบจำลองเพื่อศึกษาผลกระทบต่อผลดำเนินงานของผู้ประกอบการต่อผลการดำเนินงานทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน โดยวิธีวิเคราะห์ถดถอยเชิงเส้นพหุคูณ (multiple regression analysis) ซึ่งได้แสดงรายละเอียดผลการวิเคราะห์ข้อมูลไว้ในบทที่ 4 และในบทที่ 5 เป็นการสรุปผลการศึกษา และให้ข้อเสนอแนะ ประกอบด้วยเนื้อหา 6 ส่วน คือ

- ส่วนที่ 1 สรุปผลการศึกษา เป็นการสรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั้งหมด ได้แก่ ผลการวิจัยเชิงคุณภาพ การวิเคราะห์สถิติพรรณนา การวิเคราะห์องค์ประกอบ และการวิเคราะห์ถดถอยเชิงเส้น
- ส่วนที่ 2 อภิปรายผล เป็นการเปรียบเทียบผลการศึกษากับเอกสาร งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง หรือแนวคิด ทฤษฎีต่าง ๆ ว่ามีความสอดคล้องหรือแตกต่างกันอย่างไร
- ส่วนที่ 3 ข้อค้นพบ เป็นการนำเสนอข้อค้นพบจากการวิจัยว่าสนับสนุนสมมติฐานหรือไม่ หรือเกิด ข้อค้นพบใหม่ที่แตกต่างไปจากงานของนักวิจัยท่านอื่น ๆ ซึ่งผู้วิจัยได้อธิบายความหมายของ ข้อค้นพบและให้เหตุผลว่าข้อค้นพบนั้นเกิดขึ้นได้อย่างไร
- ส่วนที่ 4 ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย เกิดการการนำข้อค้นพบมาให้ข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ ในเชิงวิชาการ และประโยชน์เชิงการนำไปใช้
- ส่วนที่ 5 ข้อจำกัดของการศึกษา อธิบายถึงปัญหาอุปสรรคและข้อจำกัดที่ไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้
- ส่วนที่ 6 ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งถัดไป เป็นผลมาจากข้อจำกัดหรือข้อค้นพบที่เกิดขึ้นจาก งานวิจัย เพื่อเป็นแนวทางที่จะพัฒนางานวิจัยให้สมบูรณ์ขึ้นในอนาคต

1. สรุปผลการศึกษา

เพื่อตอบวัตถุประสงค์ของการวิจัยในการศึกษาองค์ประกอบและผลกระทบภาวะอารมณ์ของผู้ประกอบการต่อผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในจังหวัดเชียงใหม่ การศึกษาครั้งนี้ใช้วิจัยแบบผสมผสาน (mixed method) ทำการวิจัยเชิงคุณภาพโดยสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ประกอบการร้านอาหาร ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ที่มีการปรับตัวอย่างชัดเจนและอยู่รอดได้ภายใต้สถานการณ์โควิด-19 จำนวน 5 ราย จากนั้นวิเคราะห์โดยการจำแนกชนิดข้อมูล (typological analysis) ทำให้ได้องค์ประกอบภาวะอารมณ์ของผู้ประกอบการ จากนั้นพัฒนาเป็นแบบสอบถามและเก็บข้อมูลจากผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สาขาธุรกิจร้านอาหาร ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ 250 ราย วิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณโดยใช้สถิติพรรณนา (descriptive statistic) การวิเคราะห์องค์ประกอบ (factor analysis) และวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ (multiple regression analysis) สามารถสรุปผลการศึกษาได้ดังนี้

1.1 สรุปผลการสังเคราะห์ปัจจัยย่อยภาวะอารมณ์ของผู้ประกอบการ

ตารางที่ 60 สรุปองค์ประกอบของภาวะอารมณ์จากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องและการสัมภาษณ์

องค์ประกอบภาวะอารมณ์ของผู้ประกอบการ	ผู้เขียน						สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ					ข้อคำถาม (45 ข้อ)	
	Alya (2012)	Pal et al. (2014)	Braniki (2018)	Walsh (2020)	Saad (2021)	Zhao (2021)	การรวม (2562)	1	2	3	4		5
hardiness	✓	✓		✓		✓		✓	✓	✓	✓	✓	6
resourcefulness	✓	✓		✓	✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓	9
optimism	✓		✓			✓		✓			✓	✓	9
social connection		✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓		✓	5
innovation and creative			✓		✓	✓		✓		✓	✓	✓	6
leadership		✓			✓	✓		✓		✓	✓	✓	5
ethics and empathy								✓	✓	✓	✓	✓	5

จากการศึกษาจากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับภาวะอารมณ์ของผู้ประกอบการ พบว่าภาวะอารมณ์ของผู้ประกอบการ ประกอบด้วย 6 องค์ประกอบ ได้แก่ ความเข้มแข็ง (hardiness) ความมีไหวพริบ (resourcefulness) การมองโลกในแง่ดี (optimism) การมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social

connection) นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ (innovation and creativity) และความเป็นผู้นำ (leadership) เมื่อพิจารณาพร้อมกับผลการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ 5 ราย และวิเคราะห์โดยการจำแนกชนิดข้อมูล พบว่า องค์ประกอบทั้ง 6 มีความสอดคล้องกันแต่ในสถานการณ์โควิด 19 มีองค์ประกอบด้านจริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น (ethics and empathy) เพิ่มขึ้นมา เนื่องจากผู้ประกอบการเห็นว่าในสถานการณ์โควิด 19 ธุรกิจจะสามารถอยู่รอดได้อย่างยั่งยืนหากตระหนักถึงการทำธุรกิจเพื่อช่วยเหลือและรับผิดชอบต่อสังคม ให้ความร่วมมือในการปฏิบัติตามมาตรการของภาครัฐ ให้ความสำคัญกับการเปิดเผยข้อมูลที่ชัดเจน มีความเห็นอกเห็นใจและรับผิดชอบต่อพนักงานอย่างเต็มที่ การศึกษาในครั้งนี้สามารถสรุปองค์ประกอบของภาวะธำรงสภาพจากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องและการสัมภาษณ์ทั้งหมด 7 องค์ประกอบ 45 ตัวแปรย่อย ซึ่งนำไปพัฒนาเป็นข้อคำถามเพื่อใช้ในการศึกษาต่อไป

1.2 สรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไป ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ และผลการ

ดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

จากการเก็บข้อมูลผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สาขาธุรกิจร้านอาหาร ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ 250 ราย โดยใช้แบบสอบถามซึ่งประกอบไปด้วยข้อมูล 3 ส่วนคือ ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ ข้อมูลองค์ประกอบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ และข้อมูลผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม วิเคราะห์โดยใช้สถิติพรรณนา สรุปผลการศึกษาได้ ดังนี้

ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ จากการเก็บข้อมูล 250 ชุด พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเจ้าของกิจการร้อยละ 72.00 เป็นเพศหญิงร้อยละ 69.20 อายุระหว่าง 25-41 ปี ร้อยละ 46.80 ส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรสร้อยละ 47.40 มีการศึกษาอยู่ในระดับการศึกษาปริญญาตรีร้อยละ 46.00 กิจการส่วนใหญ่มีอายุ 5 - 10 ปี ร้อยละ 42.40 เมื่อจำแนกตามกลุ่มวิสาหกิจพบว่าส่วนใหญ่เป็นวิสาหกิจรายย่อย ร้อยละ 68.40 มียอดขายมาจากการนั่งรับประทานในร้านมากกว่าบริการจัดส่งไปนั่งที่พัก ร้อยละ 52.80 จากสถานการณ์โควิด 19 กลุ่มร้านอาหารได้รับผลกระทบอย่างมากร้อยละ 62.40 ทำให้ร้านอาหารต้องปรับตัวในระดับมาก ร้อยละ 60.40 เมื่อพิจารณาจากส่วนประสมทางการตลาด (7P's) พบว่าร้านอาหารมีการปรับส่วนประสมทางการตลาด 3 ลำดับแรก คือ ด้านราคา และต้นทุน มีการปรับตัวมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย 3.91) รองลงมา คือ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (ค่าเฉลี่ย 3.74) และด้านการส่งเสริมทางการตลาด (ค่าเฉลี่ย 3.64)

ข้อมูลภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ พบว่าผู้ประกอบการร้านอาหาร ในจังหวัดเชียงใหม่ มีภาวะธำรงสภาพในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 4.04 เมื่อเรียงลำดับองค์ประกอบภาวะธำรงสภาพมากไปหาน้อยพบว่าจริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น (ethics and empathy) มีค่าเฉลี่ยมาก

ที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.33 รองลงมาคือความเป็นผู้นำ (leadership) ค่าเฉลี่ย 4.07 ความมีไหวพริบ (resourcefulness) ค่าเฉลี่ย 4.03 การมองโลกในแง่ดี (optimism) ค่าเฉลี่ย 4.02 นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ (innovation and creativity) ค่าเฉลี่ย 3.99 ความเข้มแข็ง (hardiness) ค่าเฉลี่ย 3.97 และการมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social connection) ค่าเฉลี่ยน้อยที่สุด คือ 3.97

ข้อมูลผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สรุปได้ว่าในสถานการณ์โควิด 19 ร้านอาหารมีผลการดำเนินงานในภาพรวมในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.21 จำแนกเป็นผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน พบว่าผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน (finance) อยู่ในระดับน้อย ค่าเฉลี่ย 2.34 ส่วนผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน (non-finance) อยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 4.09 ทั้งนี้ผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน สามารถจำแนกได้เป็น 3 ด้าน เรียงลำดับด้านที่มีค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อยได้แก่ ความสามารถด้านผลิตภาพ (productivity) ค่าเฉลี่ย 4.18 ความสามารถในการปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ (flexibility) ค่าเฉลี่ย 4.06 และความสามารถด้านการปรับตัว (adaptability) ค่าเฉลี่ย 4.02

ตารางที่ 61 ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการและผลการดำเนินงานของวิสาหกิจฯ

	\bar{X}	S. D.	แปลผล
ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ	4.04	0.800	มาก
1) ความเข้มแข็ง (hardiness)	3.97	0.809	มาก
2) ความมีไหวพริบ (resourcefulness)	4.03	0.779	มาก
3) การมองโลกในแง่ดี (optimism)	4.02	0.786	มาก
4) การมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social connection)	3.86	0.894	มาก
5) นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ (innovation and creative)	3.99	0.842	มาก
6) ความเป็นผู้นำ (leadership)	4.07	0.764	มาก
7) จริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น (ethics and empathy)	4.33	0.729	มากที่สุด
ผลการดำเนินของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม	3.21	0.835	ปานกลาง
1) ผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน (finance)	2.34	0.892	น้อย
1.1) ยอดขาย (sales)	2.48	0.928	น้อย
1.2) กำไร (profit)	2.20	0.856	น้อย
2) ผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน (non-finance)	4.09	0.779	มาก
2.1) ความสามารถด้านผลิตภาพ (productivity)	4.18	0.727	มาก
2.2) ความสามารถด้านการปรับตัว (adaptability)	4.02	0.812	มาก
2.2) ความสามารถในการปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ (flexibility)	4.06	0.799	มาก

เมื่อแบ่งกลุ่มร้านอาหารตามระดับยอดขายและกำไร พบว่าร้านอาหารส่วนใหญ่มียอดขายและกำไรลดลง 123 ร้าน (ร้อยละ 49.20) ร้านอาหารที่มียอดขายเพิ่มขึ้นแต่กำไรลดลง 45 ร้าน (ร้อยละ 18.00) และร้านอาหารที่ทั้งยอดขายและกำไรเพิ่มขึ้น 72 ร้าน (ร้อยละ 28.80)

1.3 สรุปผลการวิเคราะห์องค์ประกอบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ

ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ 7 องค์ประกอบหลัก 45 ตัวแปรย่อย ซึ่งได้จากการสัมภาษณ์และการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้อง สามารถคาดการณ์ได้ว่าตัวแปรย่อยใดควรอยู่ในองค์ประกอบเดียวกัน ผู้วิจัยจึงใช้เทคนิคการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (confirmatory factor analysis) มาตรวจสอบความสัมพันธ์หรือยืนยันว่าเป็นอย่างที่คาดไว้หรือไม่จากการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน พบว่าองค์ประกอบภาวะผู้นำ (leadership) มีตัวแปรย่อยเพียงตัวเดียวจึงไม่นำมาพิจารณา สรุปได้ว่าภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ (entrepreneurial resilience) ประกอบด้วยองค์ประกอบหลัก 6 องค์ประกอบหลัก และตัวแปรย่อย 44 ตัวแปร สรุปได้ดังตาราง

ตารางที่ 62 สรุปองค์ประกอบหลักและตัวแปรย่อยของภาวะธำรงสภาพ

องค์ประกอบหลัก	จำนวนตัวแปรย่อย (44 ตัวแปรย่อย)	ตัวแปรย่อย
1. ความเข้มแข็ง (hardiness)	8	X11 X14 X12 X15 X22 X34 X62 X23
2. ความมีไหวพริบ (resourcefulness)	12	X26 X27 X29 X21 X25 X16 X28 X24 X13 X65 X35 X62
3. การมองโลกในแง่ดี (optimism)	4	X31 X32 X33 X38
4. การมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social connection)	4	X44 X43 X42 X41
5. นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ (innovation and creative)	8	X55 X54 X56 X53 X52 X51 X61 X63
6. จริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น (ethics and empathy)	8	X73 X75 X72 X74 X71 X39 X64 X45

1.4 สรุปผลการศึกษาผลกระทบภาวะธำรงสภาพต่อผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาด

กลางและขนาดย่อม

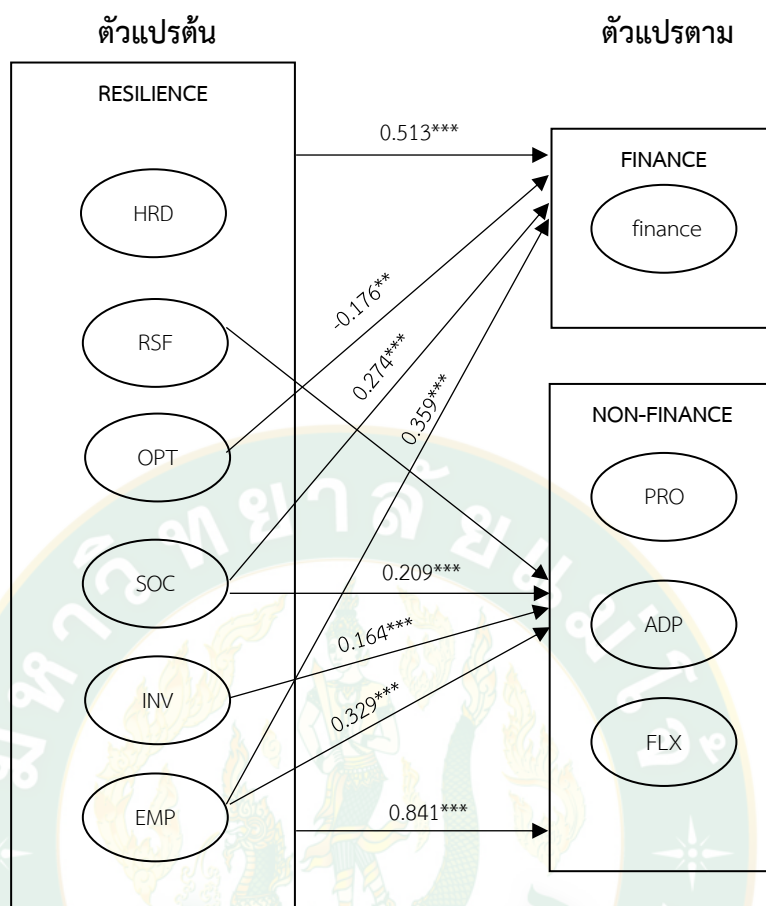
ใช้วิธีการถดถอยเชิงเส้น (multiple regression analysis) เพื่อวิเคราะห์ผลกระทบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการต่อผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน สามารถสรุปผลกระทบ ได้ดังนี้

- 1) ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ (entrepreneurial resilience) ของส่งผลกระทบในเชิงบวก ต่อผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน (finance) และไม่เป็นตัวเงิน (non-finance)
- 2) องค์ประกอบที่ส่งผลกระทบในเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน (finance) และไม่เป็นตัวเงิน (non-finance) มี 2 องค์ประกอบ คือ จริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น (ethics and empathy) การมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social connection)
- 3) องค์ประกอบที่ส่งผลกระทบในเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน (non-finance) และไม่มีนัยสำคัญต่อการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน มี 2 องค์ประกอบ คือ ความมีไหวพริบ (resourcefulness) นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ (innovation and creativity)
- 4) องค์ประกอบที่ส่งผลกระทบในเชิงลบต่อผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน (finance) คือ การมองโลกในแง่ดี (optimism)
- 5) องค์ประกอบที่ไม่มีนัยสำคัญต่อการดำเนินงานทั้งที่เป็นตัวเงิน (finance) และไม่เป็นตัวเงิน (non-finance) คือ ความเข้มแข็ง (hardiness)

ตารางที่ 63 ตารางสรุปผลกระทบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการต่อผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ตัวแปรต้น	ตัวแปรตาม	
	ผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน (finance)	ผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน (non-finance)
ภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ (entrepreneurial resilience)	0.513***	0.841***
ความเข้มแข็ง (hardiness)	0.244	- 0.034
ความมีไหวพริบ (resourcefulness)	- 0.047	0.187***
การมองโลกในแง่ดี (optimism)	- 0.176**	0.009
การมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social connection)	0.274***	0.209***
นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ (innovation and creative)	0.037	0.164***
จริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น (ethics and empathy)	0.359***	0.329***

***, **, * หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.01, 0.05 และ 0.1 ตามลำดับ



ภาพที่ 10 แผนภาพแสดงผลกระทบของภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการต่อผลการดำเนินงาน

2. อภิปรายผล

การวิจัยครั้งนี้ใช้วิธีวิจัยแบบผสมผสาน โดยการจำแนกชนิดข้อมูล การวิเคราะห์สถิติพรรณนา การวิเคราะห์องค์ประกอบ และการวิเคราะห์ถดถอยเชิงเส้น เพื่อศึกษาองค์ประกอบและผลกระทบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการต่อผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สาขาธุรกิจร้านอาหาร ในจังหวัดเชียงใหม่ภายใต้สถานการณ์โควิด 19 อภิปรายผลการศึกษาดังนี้

จากการวิเคราะห์โดยสถิติพรรณนาในด้านผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน เมื่อแบ่งกลุ่มร้านอาหารตามระดับยอดขายและกำไร พบว่าภายใต้สถานการณ์โควิด 19 มีร้านอาหารที่ทั้งยอดขายและกำไรเพิ่มขึ้น 72 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 28.80 แสดงให้เห็นว่าภายใต้สถานการณ์โควิด 19 มีร้านอาหารบางส่วนที่สามารถปรับตัวและอยู่รอดได้ในภาวะวิกฤติ สอดคล้องกับการศึกษาของ Boston Consulting Group : BCG (2020) ได้ทำการรวบรวมสถิติผลประกอบการของบริษัทที่เคยประสบภาวะวิกฤติในมิติของยอดขายและกำไรพบว่าร้อยละ 42 สามารถทำกำไรเพิ่มขึ้นได้ในภาวะวิกฤติ สอดคล้องกับ McKinsey & Company (2021) ที่ได้สำรวจความคิดเห็นของผู้บริหารระดับสูง

เกี่ยวกับการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 พบว่าร้อยละ 28 สามารถสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันให้เพิ่มขึ้นได้ท่ามกลางภาวะวิกฤติ และมากกว่าครึ่งของผู้บริหารกล่าวถึงกลยุทธ์ความยืดหยุ่น (strategic resilience) ที่สามารถทำให้องค์กรปรับรูปแบบการดำเนินธุรกิจ (business model) เพื่อสร้างความได้เปรียบและทำให้สามารถดำรงอยู่ได้ในสภาวะวิกฤติ

จากการวิเคราะห์องค์ประกอบ (factor analysis) เพื่อศึกษาองค์ประกอบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ พบว่าประกอบด้วย 6 องค์ประกอบ คือ 1) ความเข้มแข็ง (hardiness) 2) ความมีไหวพริบ (resourcefulness) 3) การมองโลกในแง่ดี (optimism) 4) การมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social connection) 5) นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ (innovation and creative) 6) จริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น (ethics and empathy) สอดคล้องกับการศึกษาของ Ayala and Manzano (2014) ได้นำ CD-RISC 25 มาจัดกลุ่มโดยใช้เทคนิคการวิเคราะห์องค์ประกอบ (factor analysis) ทำให้ได้องค์ประกอบของภาวะธำรงสภาพ 3 องค์ประกอบ คือ ความเข้มแข็ง (hardiness) ความมีไหวพริบ (resourcefulness) และการมองโลกในแง่ดี (optimism) และสอดคล้องกับการศึกษาของ Branicki et al. (2017) ที่ได้พัฒนารอบแนวคิดภาวะธำรงสภาพของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (resilient SMEs) พบว่าภาวะธำรงสภาพของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเกิดจากภาวะธำรงสภาพ 2 ระดับ คือ ภาวะธำรงสภาพระดับบุคคลและภาวะธำรงสภาพระดับองค์กร ซึ่งในระดับบุคคลมีองค์ประกอบที่สอดคล้องกัน คือ การมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social connection) นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ (innovation and creative) และการมองโลกในแง่ดี (optimism) และองค์ประกอบที่ 6 คือ จริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น (ethics and empathy) สอดคล้องแบบจำลอง HERO (HEalthy & Resilient Organizations) ที่พัฒนาโดย Salanova et al. (2012) อธิบายถึงการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่นว่าเป็นความสามารถของพนักงานที่จะรับรู้และเข้าใจความต้องการของลูกค้า ทำให้เกิดความพึงพอใจซึ่งส่งผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจ นอกจากนี้ จากการวิเคราะห์องค์ประกอบ (factor analysis) พบว่าองค์ประกอบภาวะผู้นำ (leadership) มีตัวแปรย่อยเพียงตัวเดียวจึงไม่นำมาพิจารณาเป็นองค์ประกอบหลักของ ซึ่งขัดแย้งกับการศึกษาของ Pal et al. (2014), saad, M. H. et al. (2021) และวิภาวรรณ ลิ้มปีไพบูลย์ (2562) เนื่องจากการศึกษาในครั้งนี้ กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นวิสาหกิจรายย่อยที่มีลูกจ้างไม่เกิน 5 ราย ทำให้บริหารธุรกิจแบบครอบครัว จึงไม่เห็นบทบาทความเป็นผู้นำมากนักในการศึกษาครั้งนี้

จากการทดสอบสมมติฐาน พบว่าภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ (entrepreneurial resilience) ส่งผลกระทบในเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน (finance) และไม่เป็นตัวเงิน (non-finance) สอดคล้องกับการศึกษาของ Dewan (2020) ที่ค้นพบว่าภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ มีความสัมพันธ์กับผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสาขาธุรกิจร้านอาหารในทิศทางบวก และสอดคล้องกับ Fatoki (2018) ที่แบ่งความสำเร็จของวิสาหกิจเป็น 2

ระดับ คือ ระดับบุคคลและระดับองค์กร ผลการศึกษาพบว่ามีความสัมพันธ์เชิงบวกอย่างมีนัยสำคัญระหว่างภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการกับความสำเร็จของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมทั้งในระดับบุคคลและระดับองค์กร

องค์ประกอบที่ส่งผลกระทบในเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน 2 องค์ประกอบ คือ จริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น (ethics and empathy) การมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social connection) โดยจริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น (ethics and empathy) ส่งผลในทิศทางบวกต่อการดำเนินงานทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน สอดคล้องกับการศึกษาของ Dominik Burger (2017) ที่พบว่าความเข้าใจความรู้สึกของผู้อื่นเป็นตัวแปรส่งผ่านที่ส่งผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจ ทั้งนี้จากการศึกษาของ Konik et al.(2018) และ Nishu et al. (2021) พบว่าความเข้าใจความรู้สึกของผู้อื่นเป็นคุณสมบัติที่จำเป็นสำหรับผู้บริหารในภาวะวิกฤติ

องค์ประกอบต่อมา คือ การมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social connection) ในการศึกษาครั้งนี้พบว่าส่งผลในทิศทางบวกต่อการดำเนินงานทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน สอดคล้องกับการศึกษาของ Rajapakshe. (2020) และ Zutshi A. (2021) ที่ศึกษาบทบาทของเครือข่ายสัมพันธ์ต่อผลการดำเนินงานในสถานการณ์โควิด-19 ผลการศึกษาทำให้เห็นว่าการมีเครือข่ายสัมพันธ์จะช่วยให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมผ่านวิกฤติโควิด-19 และสอดคล้องกับการศึกษาของวิภาวรรณ ลิ้มปี่ไพบูลย์ (2562) ที่เห็นว่าเครือข่ายและความสัมพันธ์มีความสำคัญต่อภาวะธำรงสภาพของธุรกิจในประเทศไทย โดยการมีเครือข่ายสัมพันธ์ที่ดีจะช่วยลดความสูญเสียที่เกิดขึ้นเมื่อธุรกิจได้รับผลกระทบทำให้เกิดการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน เกิดการถ่ายทอดความรู้ นวัตกรรมใหม่ ๆ ในการแก้ปัญหาและเกิดภาวะธำรงสภาพขึ้นกับองค์กรซึ่งทำให้ธุรกิจสามารถอยู่รอดได้ (Demmer et al.,2011)

องค์ประกอบที่ส่งผลกระทบในเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน แต่ไม่มีนัยสำคัญต่อผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน 2 องค์ประกอบ คือ ความมีไหวพริบ (resourcefulness) นวัตกรรม และความคิดสร้างสรรค์ (innovation and creativity) โดยความมีไหวพริบ (resourcefulness) ส่งผลกระทบในเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน สอดคล้องกับการศึกษาของ Ayala and Manzano (2014) ซึ่งใช้เกณฑ์วัดระดับ CD-RISC 25 มาจัดกลุ่มภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ 3 องค์ประกอบ คือ ความเข้มแข็ง ความมีไหวพริบ และการมองโลกในแง่ดี และการศึกษาของ Fatoki (2018) ที่ใช้เกณฑ์วัดระดับ CD-RISC 10 มาศึกษาผลกระทบภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ ผลการศึกษาพบว่าภาวะธำรงสภาพทั้ง 3 องค์ประกอบส่งผลในทิศทางบวกต่อความสำเร็จของธุรกิจ

นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ (innovation and creative) ส่งผลในทิศทางบวกต่อการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน สอดคล้องกับ Hallak et al. (2018) Islam et al. (2020) และ McKinsey & Company (2021) กล่าวว่านวัตกรรมเป็นปัจจัยที่มีบทบาทอย่างมากในการปรับตัวต่อสถานการณ์

โควิด-19 นอกจากนี้ Boston Consulting Group ยังให้ความเห็นว่า การนำนวัตกรรมหรือ ปัญหาประดิษฐ์มาใช้หลังสถานการณ์โควิด-19 จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุนได้

องค์ประกอบอารมณ์โลกในแง่ดี (optimism) การศึกษาครั้งนี้พบว่าส่งผลกระทบต่อ การดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน ชัดแย้งกับการศึกษาของ Ayala and Manzano (2014) และ Fatoki (2018) แต่มีความสอดคล้องกับการศึกษาของ Tamar Ickson (2014) ที่พบว่าอารมณ์โลกในแง่ดี (optimism) ส่งผลกระทบต่อการทำงาน เนื่องจากการมองโลกในแง่ดีทำให้ละเอียด ประมาท หรือประเมินผลกระทบจากภัยคุกคาม ภัยธรรมชาติต่าง ๆ ต่ำเกินไปจนส่งผลในแง่ลบต่อการ ดำเนินงาน และการศึกษาของ Keith M. Hmieleski (2009) พบว่าการมองโลกในแง่ดีสามารถส่งผล ต่อการทำงานทั้งในเชิงบวกและเชิงลบ ขึ้นอยู่กับระดับของการมองโลกในแง่ดี โดยระดับการมอง โลกในแง่ดีเล็กน้อยถึงปานกลางจะส่งผลต่อการดำเนินงานในเชิงบวก แต่การมองโลกในแง่ดีระดับมาก จะส่งผลในเชิงลบต่อการดำเนินงาน

การศึกษาในครั้งนี้ พบว่า ความเข้มแข็ง (hardiness) ไม่มีนัยสำคัญต่อผลการดำเนินงาน ชัดแย้งกับการศึกษาของ Ayala and Manzano (2014) และ Fatoki (2018) ทั้งนี้สามารถอธิบายได้ จากการศึกษาของ Bok Hee Kim (2021) ซึ่งพบว่าความเข้มแข็งมีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้าม กับความเครียด และภาวะอารมณ์เป็นตัวแทนส่งผ่านระหว่างความเครียดกับความสำเร็จระดับ บุคคล ดังนั้นในการศึกษาครั้งนี้สาเหตุที่ความเข้มแข็งไม่มีนัยสำคัญต่อผลการดำเนินงาน เนื่องจาก สถานการณ์โควิด 19 เป็นสถานการณ์ที่ส่งผลกระทบอย่างรุนแรงและไม่เคยเกิดขึ้นมาก่อน ผู้คนจึงเกิด ความเครียด ไม่มีความเข้มแข็งทางจิตใจ จึงเป็นไปได้ยากที่จะเผชิญกับสถานการณ์ได้อย่างเข้มแข็ง หรือมั่นใจได้จะสามารถแก้ไขได้หรือไม่

3. ข้อค้นพบ

การศึกษาในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาองค์ประกอบและผลกระทบภาวะอารมณ์ของ ผู้ประกอบการต่อผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สาขาธุรกิจร้านอาหาร ในจังหวัดเชียงใหม่ จากการศึกษาสามารถอธิบายข้อค้นพบได้ดังนี้

จากการศึกษาพบว่า ภาวะอารมณ์ของผู้ประกอบการ ประกอบด้วย 6 องค์ประกอบ คือ 1) ความเข้มแข็ง (hardiness) 2) ความมีไหวพริบ (resourcefulness) 3) การมองโลกในแง่ดี (optimism) 4) การมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social connection) 5) นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ (innovation and creative) และ 6) จริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น (ethics and empathy) ซึ่งแต่ละองค์ประกอบมีผลต่อการดำเนินงาน

จากสมมติฐาน เพื่อทดสอบว่าภาวะอารมณ์ของผู้ประกอบการ (entrepreneurial resilience) ส่งผลต่อการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงินอย่างไร ผลการศึกษาพบว่าภาวะอารมณ์ของผู้ประกอบการส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงินที่ระดับนัยสำคัญ 0.01 แสดงให้เห็นว่าภาวะอารมณ์ของผู้ประกอบการ เป็นความสามารถหรือทักษะของผู้ประกอบการที่สามารถนำธุรกิจให้กลับมาสู่สภาวะปกติและดำรงอยู่ได้อย่างมีเสถียรภาพ เมื่อต้องเผชิญกับความไม่แน่นอนหรือเหตุการณ์วิกฤติ สอดคล้องกับการวิเคราะห์โดยสถิติพรรณนาในด้านผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน พบว่าภายใต้สถานการณ์โควิด 19 มีร้านอาหารที่ทั้งยอดขายและกำไรเพิ่มขึ้นร้อยละ 28.80 แสดงให้เห็นว่าภายใต้สถานการณ์โควิด 19 มีร้านอาหารบางส่วนที่สามารถปรับตัวและอยู่รอดได้ในภาวะวิกฤติ

องค์ประกอบที่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน 2 องค์ประกอบ คือ จริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น (ethics and empathy) การมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social connection) โดยจริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น (ethics and empathy) เป็นองค์ประกอบที่ส่งผลกระทบมากที่สุด และสอดคล้องกับการวิเคราะห์โดยสถิติพรรณนาที่องค์ประกอบจริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น (ethics and empathy) มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด 4.33 เนื่องจากในสถานการณ์โควิด 19 เป็นสถานการณ์ที่ทุกคนต้องเผชิญความยากลำบากร่วมกัน จริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกของผู้อื่นจึงเป็นปัจจัยมีเข้ามา มีบทบาทต่อการดำเนินธุรกิจและเป็นคุณสมบัติที่จำเป็นสำหรับผู้บริหารในภาวะวิกฤติ ทำให้ธุรกิจต้องตระหนักถึงการดำเนินธุรกิจที่มีความรับผิดชอบต่อลูกค้า พนักงาน และสังคมให้มากขึ้นเพื่อให้เกิดความยั่งยืนในการดำเนินธุรกิจ

การมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social connection) ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน เนื่องจากการมีเครือข่ายสัมพันธ์ที่ดีกับภาครัฐ เอกชน ธนาคาร ลูกค้า กลุ่มธุรกิจ จะช่วยลดความสูญเสียที่เกิดขึ้นเมื่อธุรกิจได้รับผลกระทบ จากสถานการณ์โควิด 19 ที่เกิดขึ้นจะเห็นได้ว่าภาครัฐมีมาตรการกระตุ้นกำลังซื้อของผู้บริโภค เช่น คนละครึ่ง เรารักกัน เราชนะ เป็นต้น ธนาคารหลายแห่งมีมาตรการพักชำระหนี้หรือปล่อยเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำสำหรับผู้ประกอบการร้านอาหาร นอกจากนี้ จังหวัดเชียงใหม่ยังมีการร่วมกลุ่มเป็นสมาคมผู้ประกอบการร้านอาหาร จ.เชียงใหม่ เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ช่วยเหลือสมาชิก พัฒนาคุณภาพร้านอาหารให้เป็นไปตามมาตรฐาน และประสานความร่วมมือกับหน่วยงานรัฐในการผ่อนคลยมาตรการให้ร้านอาหารสามารถเปิดดำเนินการได้ภายใต้การปฏิบัติตามมาตรการความปลอดภัยอย่างเคร่งครัด

องค์ประกอบที่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน แต่ไม่มีนัยสำคัญ ต่อผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน 2 องค์ประกอบ คือ ความมีไหวพริบ (resourcefulness) นวัตกรรม และความคิดสร้างสรรค์ (innovation and creativity) โดยความมีไหวพริบ (resourcefulness) ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน เนื่องจากการศึกษาครั้งนี้วัดผลการ

ดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน 3 ด้าน ได้แก่ ความสามารถด้านผลิตภาพ (productivity) ความสามารถในการปรับตัว (adaptability) และความสามารถในการปรับตัวเข้ากับสถานการณ์ (flexibility) ความมีไหวพริบจึงสะท้อนให้เห็นทักษะและประสบการณ์ของผู้ประกอบการในการเรียนรู้ ปรับตัว สามารถประเมินสถานการณ์ให้สามารถรับมือกับภาวะวิกฤติที่เกิดขึ้นได้

นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ (innovation and creativity) ส่งผลกระทบในเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน เนื่องจากสถานการณ์โควิด 19 ทำให้ร้านอาหารต้องปรับตัวอย่างเห็นได้ชัดในการใช้ความคิดสร้างสรรค์ในการหาวิธีการใหม่ ๆ ในการดำเนินธุรกิจ เช่น การออกแบบเมนูและบรรจุภัณฑ์ที่สอดคล้องกับสถานการณ์ การคิดโปรโมชั่นที่โดดเด่นเพื่อดึงดูดลูกค้า และหันมาใช้ platform food delivery และสื่อออนไลน์มากขึ้น แต่ส่งผลต่อต้นทุนของธุรกิจร้านอาหารทั้งในด้านธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายด้านบรรจุภัณฑ์ที่เพิ่มขึ้น จึงทำให้นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ไม่มีนัยสำคัญต่อผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน

การมองโลกในแง่ดี (optimism) เป็นองค์ประกอบที่ส่งผลในเชิงลบต่อการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน เนื่องจากสถานการณ์โควิด 19 เป็นสถานการณ์วิกฤติที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจร้านอาหารอย่างมาก ธุรกิจต้องปรับตัวและหาทางแก้ไขอย่างเร่งด่วน ในสถานการณ์วิกฤติเช่นนี้การมองโลกในแง่ดีมากเกินไปจะทำให้ประเมินสถานการณ์ผิดพลาด หรือประเมินสถานการณ์ต่ำเกินไป จนละเลยการแก้ไขปัญหา ทำให้ไม่สามารถแก้ไขปัญหาได้อย่างทันท่วงทีจนส่งผลกระทบในเชิงลบต่อการดำเนินงานที่เป็นตัวเงินและไม่มีนัยสำคัญต่อผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน

ความเข้มแข็ง (hardiness) เป็นองค์ประกอบที่ไม่มีนัยสำคัญต่อผลการดำเนินงานทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน จากการศึกษาที่ผ่านมาพบว่าความเข้มแข็งมีความสัมพันธ์กับความเครียดในทิศทางตรงกันข้าม และภาวะอารมณ์สุขภาพเป็นตัวแปรส่งผ่านระหว่างความเครียดและความสำเร็จของบุคคล ดังนั้นในการศึกษานี้สาเหตุที่ความเข้มแข็งไม่มีนัยสำคัญต่อผลการดำเนินงานเนื่องจาก สถานการณ์โควิด 19 เป็นสถานการณ์ที่ส่งผลกระทบอย่างรุนแรงและไม่เคยเกิดขึ้นมาก่อน ผู้คนจึงเกิดความเครียด ไม่มีความเข้มแข็งทางจิตใจ จึงเป็นไปได้ยากที่จะเผชิญกับสถานการณ์ได้อย่างเข้มแข็งหรือมั่นใจได้จะสามารถแก้ไขได้หรือไม่ องค์ประกอบนี้จึงที่ไม่มีนัยสำคัญต่อผลการดำเนินงาน

4. ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย

4.1 ประโยชน์เชิงวิชาการ

1) การศึกษาในครั้งนี้เป็นการยืนยันองค์ความรู้เรื่องภาวะอารมณ์สุขภาพของผู้ประกอบการว่าเป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของธุรกิจ นอกจากนี้ ยังมุ่งเน้นศึกษาภายใต้สถานการณ์โควิด 19 ทำให้ผลการศึกษามีความแตกต่างจากภาวะอารมณ์สุขภาพที่มีผู้ศึกษาไว้ในอดีตในประเด็น การมอง

โลกในแง่ดีส่งผลกระทบเชิงลบต่อการดำเนินงาน ทั้งนี้ ข้อค้นพบดังกล่าวเป็นการเป็นการยืนยันองค์ความรู้ที่ว่ากรมองโลกในแง่ดีส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานในสถานการณ์ที่แตกต่างกัน

2) การศึกษาครั้งนี้เป็นการต่อยอดองค์ความรู้เรื่องภาวะอารมณ์ของผู้ประกอบการซึ่งเป็นทักษะของผู้ประกอบการที่สามารถนำธุรกิจให้กลับมาสู่สภาวะปกติและดำรงอยู่ได้อย่างมีเสถียรภาพ เมื่อต้องเผชิญกับความไม่แน่นอนหรือเหตุการณ์วิกฤติ ซึ่งในสถานการณ์โควิด 19 ผู้ประกอบการจะต้องมีคุณลักษณะที่สอดคล้องกับภาวะอารมณ์ ดังนี้ จริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น (ethics and empathy) การมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social connection) ความมีไหวพริบ (resourcefulness) นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ (innovation and creativity) ข้อค้นพบที่เกิดขึ้นสามารถใช้เป็นแนวทางสำหรับผู้สนใจเพื่อการวิจัยในอนาคตได้

4.2 ประโยชน์เชิงการนำไปใช้

จากการศึกษาเห็นได้ชัดว่าภาวะอารมณ์เป็นคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่จะช่วยให้ธุรกิจฟื้นตัวและดำรงอยู่ได้เมื่อต้องเผชิญกับความไม่แน่นอน ดังนั้น สถานการณ์โควิด 19 ที่เกิดขึ้นผู้ประกอบการสามารถพัฒนาคุณลักษณะของตนเองให้สามารถปรับตัวและอยู่รอดในภาวะวิกฤติ ดังนี้

1) จริยธรรมและการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่น (ethics and empathy) เป็นองค์ประกอบสำคัญที่มีบทบาทมากขึ้นในการดำเนินธุรกิจหลังยุคโควิด ธุรกิจควรตระหนักถึงการดำเนินธุรกิจที่มีความรับผิดชอบต่อลูกค้า พนักงาน และสังคม ได้แก่ ความซื่อสัตย์กับลูกค้าไม่ฉวยโอกาสขึ้นราคาหรือลดคุณภาพ การแสดงความเห็นอกเห็นใจและรับผิดชอบต่อพนักงานอย่างเต็มที่ ให้ความร่วมมือในการปฏิบัติตามมาตรการของภาครัฐอย่างเคร่งครัด สิ่งเหล่านี้จะส่งผลต่อความเชื่อใจของลูกค้า และความจงรักภักดีของพนักงาน ซึ่งจะส่งผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจในที่สุด

2) การมีเครือข่ายสัมพันธ์ (social connection) ที่ดีจะช่วยลดความสูญเสียที่เกิดขึ้นจากภาวะวิกฤติ ดังนั้น ธุรกิจควรสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้าเพื่อการเจรจาต่อรองต้นทุนและการรักษาคุณภาพของวัตถุดิบ สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้าเพื่อส่งมอบประสบการณ์ที่ดีและสร้างความจงรักภักดี การสร้างสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มธุรกิจเพื่อช่วยกันระดมความคิด หาแนวทางการปัญหาร่วมกัน นอกจากนี้ภาครัฐและเอกชนยังมีบทบาทสำคัญในช่วงวิกฤติ เช่น มาตรการของภาครัฐ มาตรการช่วยเหลือของธนาคาร เพื่อกระตุ้นกำลังซื้อของผู้บริโภคและลดภาระที่เกิดขึ้นกับผู้ประกอบการ

3) ในด้านความมีไหวพริบ (resourcefulness) ผู้ประกอบการต้องรับรู้ความสามารถ ทักษะ จุดแข็ง จุดอ่อนของตัวเอง สถานการณ์วิกฤติที่เกิดขึ้นผู้ประกอบการต้องสามารถประเมินสถานการณ์อย่างละเอียดรอบคอบ วางแผนการทำงานอย่างเป็นขั้นตอน นอกจากนี้ต้องเรียนรู้ตลอดเวลา ไม่ยึดติดกับวิธีการเดิม ๆ และพร้อมรับมือกับการเปลี่ยนแปลง

4) นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ (innovation and creativity) เป็นองค์ประกอบที่ช่วยลดต้นทุนและสร้างความโดดเด่นให้กับธุรกิจ ธุรกิจร้านอาหารจึงควรใช้ความคิดสร้างสรรค์ในการหาวิธีการใหม่ ๆ ในการดำเนินธุรกิจ เช่น ออกแบบเมนู บรรจุกฎหมายที่สอดคล้องกับสถานการณ์ การคิดโปรโมชั่นที่โดดเด่นเพื่อดึงดูดลูกค้า และหันมาใช้ platform food delivery และสื่อออนไลน์มากขึ้น แต่การใช้ platform food delivery ส่งผลต่อต้นทุนของธุรกิจร้านอาหารทั้งในด้านธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายด้านบรรจุกฎหมายที่เพิ่มขึ้น ดังนั้น ภาครัฐบาลควรเข้ามาส่งเสริมในองค์ประกอบด้านนวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ในธุรกิจร้านอาหาร เช่น การสนับสนุนระบบ cloud kitchen สนับสนุนผู้ประกอบการร้านอาหารให้สามารถเข้าสู่แพลตฟอร์ม food delivery ได้ง่ายยิ่งขึ้น

5. ข้อจำกัดของการศึกษา

1) การศึกษาในครั้งนี้จำกัดขอบเขตการศึกษาเฉพาะวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สาขาร้านอาหาร ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ เท่านั้น ทำให้ผลการศึกษาที่ได้ไม่ครอบคลุมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมทั้งหมด

2) การวิจัยในครั้งนี้กำหนดขอบเขตการศึกษาภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ (entrepreneurial resilience) ซึ่งเป็นการศึกษาในระดับบุคคล ทำให้ผลการศึกษาที่ได้อาจไม่ครอบคลุมภาวะธำรงสภาพของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

6. ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งถัดไป

1) การศึกษาในครั้งนี้พบว่าภาวะผู้นำไม่ถูกจัดอยู่ในองค์ประกอบของภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการ โดยตัวแปรย่อยของภาวะผู้นำถูกจัดไว้ในองค์ประกอบอื่น และองค์ประกอบด้านความเข้มแข็งเป็นองค์ประกอบที่ไม่มีนัยสำคัญต่อการดำเนินงาน ดังนั้น ในการศึกษาครั้งถัดไปควรศึกษาอิทธิพลของภาวะผู้นำและความเข้มแข็งเพิ่มเติมในด้านตัวแปรส่งผ่าน หรือตัวแปรที่ส่งผลกระทบทางอ้อมต่อการดำเนินงาน เพื่อให้เกิดผลการศึกษาภาวะธำรงสภาพของผู้ประกอบการที่ชัดเจนยิ่งขึ้น

2) การศึกษาในครั้งถัดไปควรขยายขอบเขตศึกษาไปยังวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สาขาอื่น ๆ เพื่อเปรียบเทียบให้เห็นความแตกต่างและความสอดคล้องของภาวะธำรงสภาพในแต่ละสาขาธุรกิจ

3) การศึกษาในครั้งถัดไปควรขยายขอบเขตเพื่อศึกษาภาวะธำรงสภาพใน 2 ระดับ คือ ศึกษาภาวะธำรงสภาพในระดับบุคคลและระดับองค์กรของวิสาหกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ซึ่งจะทำให้ได้ผลการศึกษาภาวะธำรงสภาพชัดเจนยิ่งขึ้นและเป็นประโยชน์ต่อวิสาหกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม



ภาคผนวก

แบบสอบถามเพื่อจัดทำวิทยานิพนธ์หลักสูตรปริญญาโท บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้

หัวข้องานวิจัย ผลกระทบของภาวะอ้างสภาพต่อผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
ในจังหวัดเชียงใหม่ ภายใต้สถานการณ์โควิด 19

คำชี้แจง

แบบสอบถามฉบับนี้จัดทำขึ้นเพื่อเป็นส่วนหนึ่งในการศึกษาหลักสูตรปริญญาโท บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ เพื่อศึกษาผลกระทบของภาวะอ้างสภาพต่อผลการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในจังหวัดเชียงใหม่ ภายใต้สถานการณ์โควิด 19 แบบสอบถามประกอบด้วย 3 ส่วน

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 ภาวะอ้างสภาพของผู้ประกอบการ

ส่วนที่ 3 ผลการดำเนินงานของธุรกิจ

ผู้วิจัยขอความกรุณาในการกรอกข้อมูลตามความเป็นจริงและครบถ้วน โดยข้อมูลที่ได้ในครั้งนี้จะนำไปใช้ในการวิจัยเท่านั้น โดยไม่มีการเปิดเผยข้อมูลส่วนตัวหรือระบุตัวตนของผู้ประกอบการ

ขอขอบคุณเป็นอย่างสูง
นางสาวศศิวิมล วรพันธุ์
นักศึกษาคณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

โปรดทำเครื่องหมาย ลงในช่อง ตามความเป็นจริง

1. ตำแหน่ง เจ้าของกิจการ ผู้จัดการ
2. เพศ ชาย หญิง
3. อายุ ต่ำกว่า 24 ปี 25 - 41 ปี 42 - 56 ปี
 57 - 75 ปี 76 ปีขึ้นไป
4. สถานภาพ โสด สมรส หม้าย/หย่าร้าง
5. ระดับการศึกษา
 ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย มัธยมศึกษาตอนปลาย
 ปวส. หรืออนุปริญญา ปริญญาตรี
 ปริญญาโท ปริญญาเอก
6. อายุของกิจการ
 น้อยกว่า 5 ปี 5 - 10 ปี มากกว่า 10 ปี
7. รายได้เฉลี่ยต่อปี
 ไม่เกิน 1.8 ล้านบาท/ปี 1.8 - 50 ล้านบาทต่อปี 50 - 300 ล้านบาท
8. จำนวนลูกจ้าง
 ไม่เกิน 5 คน 6 - 30 คน 30 - 100 คน > 100 คน

9. สัตส่วนยอดขายของร้านอาหาร
- ยอดขายจากการนั่งรับประทานในร้าน **มากกว่า** บริการจัดส่งไปยังที่พัก (Food Delivery)
- ยอดขายจากการนั่งรับประทานในร้าน **น้อยกว่า** บริการจัดส่งไปยังที่พัก (Food Delivery)
- ยอดขายจากการนั่งรับประทานในร้าน **ใกล้เคียง** กับบริการจัดส่งไปยังที่พัก (Food Delivery)
10. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของร้านก่อนสถานการณ์โควิด 19
- นักท่องเที่ยว **มากกว่า** คนในพื้นที่
- นักท่องเที่ยว **น้อยกว่า** คนในพื้นที่
- นักท่องเที่ยว **ใกล้เคียง** คนในพื้นที่
11. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของร้านหลังสถานการณ์โควิด 19
- นักท่องเที่ยว **มากกว่า** คนในพื้นที่
- นักท่องเที่ยว **น้อยกว่า** คนในพื้นที่
- นักท่องเที่ยว **ใกล้เคียง** คนในพื้นที่
12. ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ธุรกิจของท่านได้รับผลกระทบในระดับใด
- กระทบเล็กน้อย กระทบปานกลาง กระทบอย่างมาก
13. ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ธุรกิจของท่านมีการปรับตัวในระดับใด
- ปรับตัวน้อย ปรับตัวปานกลาง ปรับตัวอย่างมาก
14. ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ธุรกิจของท่านมีการปรับตัวด้านส่วนประสมทางการตลาดในระดับใด

ส่วนประสมทางการตลาด	ระดับการปรับตัวในสถานการณ์โควิด 19				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1) ด้านผลิตภัณฑ์					
2) ด้านราคาและต้นทุน					
3) ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย					
4) ด้านการส่งเสริมการตลาด					
5) ด้านทรัพยากรบุคคล					
6) ด้านกระบวนการทำงาน					
7) ด้านสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ พื้นที่ภายในร้าน					

ส่วนที่ 2 แบบสอบถามเกี่ยวกับภาวะอารมณ์ (Resilience) ของผู้ประกอบการ

โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องที่สอดคล้องกับลักษณะความเป็นผู้ประกอบการของท่าน

ลักษณะภาวะอารมณ์ (Resilience) ของผู้ประกอบการ	ระดับความสอดคล้อง				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. ความเข้มแข็ง (hardiness)					
1.1 คุณสามารถรับมือกับสิ่งต่าง ๆ ที่เข้ามาในชีวิตได้					
1.2 คุณมีความอดทน ไม่ย่อท้อ และไม่ยอมแพ้ถึงแม้จะล้มเหลวหรือรู้สึกสิ้นหวัง					
1.3 ภายใต้อสถานการณ์กดดัน คุณจะจัดจ่อและคิดอย่างชัดเจน					
1.4 คุณชอบความท้าทาย กล้าเสี่ยง กล้าได้กล้าเสีย					

ลักษณะภาวะอารมณ์ (Resilience) ของผู้ประกอบการ	ระดับความสอดคล้อง				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1.5 คุณมุ่งมั่นในการทำงานเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย และทุ่มเทพยายามอย่างเต็มที่ไม่ว่าจะเกิดอะไรขึ้น					
1.6 คุณมีความเชื่อมั่นในตนเอง					
2. ความมีไหวพริบ (Resourcefulness)					
2.1 เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้น คุณจะประเมินสถานการณ์อย่างละเอียดรอบคอบ และสามารถปรับตัวได้อย่างดี					
2.2 ประสบการณ์และความสำเร็จที่ผ่านมาทำให้คุณมีความเชื่อมั่นและพร้อมเผชิญกับความท้าทายใหม่ ๆ					
2.3 คุณสามารถบรรลุเป้าหมายได้แม้มีอุปสรรค					
2.4 คุณมีการวางแผนอย่างเป็นขั้นตอน สามารถจัดการและควบคุมชีวิตตนเองได้					
2.5 คุณมองเห็นคุณค่าในตัวเองและภูมิใจในศักยภาพของตน					
2.6 คุณไม่ยึดติดกับความสำเร็จในอดีต เรียนรู้ตลอดเวลาและพร้อมรับมือกับความเปลี่ยนแปลง					
2.7 คุณมีความรู้ ความเชี่ยวชาญในธุรกิจของตนเอง					
2.8 คุณเรียนรู้จากความล้มเหลวและจะทำมันให้ดีกว่าเดิม					
2.9 คุณมีความเข้าใจ รับผิดชอบต่อความสามารถ จุดแข็ง จุดอ่อนของตัวเองเป็นอย่างดี					
3. การมองโลกในแง่ดี (Optimism)					
3.1 เมื่อต้องเผชิญกับปัญหา คุณจะพยายามมองในมุมบวก					
3.2 คุณเชื่อว่าการรับมือกับความเครียดหรือความล้มเหลวจะทำให้คุณเข้มแข็งขึ้น					
3.3 คุณเชื่อว่าจะสามารถกลับมาได้หลังจากเผชิญกับความยากลำบาก					
3.4 คุณเชื่อว่าสิ่งต่าง ๆ ส่วนใหญ่เกิดขึ้นด้วยเหตุผล					
3.5 คุณสามารถจัดการกับความรู้สึกที่ด้านลบได้					
3.6 คุณมีจุดมุ่งหมายในชีวิตที่ชัดเจนและเชื่อว่าบรรลุเป้าหมายได้					
3.7 คุณเชื่อว่าในบางครั้งโชคชะตาจะช่วยให้ผ่านอุปสรรคไปได้					
3.8 คุณเชื่อว่าในทุกวิกฤติย่อมมีโอกาส ทุกปัญหามีทางออกเสมอ					
3.9 คุณยอมรับคำวิจารณ์ พร้อมรับฟังเพื่อพัฒนาตัวเองให้ดีขึ้น					
4. การมีเครือข่ายสัมพันธ์ (Social Connection)					
4.1 คุณมีความสัมพันธ์ที่ดีกับเครือข่ายธุรกิจ เช่น คู่ค้า ลูกค้านานาชาติ เป็นต้น					
4.2 เมื่อมีปัญหา คุณรู้ว่าขอความช่วยเหลือได้จากไหน					

ลักษณะภาวะอารมณ์ (Resilience) ของผู้ประกอบการ	ระดับความสอดคล้อง				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
4.3 คุณมีการติดต่อสื่อสารกับเครือข่าย เพื่อถ่ายทอด แลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันเสมอ					
4.4 คุณมีเครือข่ายที่สามารถช่วยเหลือ ฟังพาและร่วมมือกันได้ เมื่อเกิดปัญหา					
4.5 ครอบครัว เพื่อน และคนใกล้ชิด เป็นกำลังใจสำคัญที่ทำให้ ฝ่าฟันอุปสรรคได้					
5. นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ (Innovation and Creativity)					
5.1 คุณมีการปรับปรุงกระบวนการทำงานและมองหาวิธีการ ใหม่ ๆ อยู่เสมอ					
5.2 คุณมักมองหาเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมเพื่อช่วยลดต้นทุน หรือเพิ่มประสิทธิภาพให้ธุรกิจ					
5.3 ธุรกิจมีการออกแบบเมนู สูตรอาหาร และบริการเพื่อ ตอบสนองความต้องการของลูกค้า					
5.4 ธุรกิจมีการออกแบบเมนู สูตรอาหาร และบริการที่มี เอกลักษณ์เฉพาะตัวเพื่อสร้างความแตกต่างและโดดเด่น					
5.5 คุณให้ความสำคัญกับทีมงานในการเสนอไอเดียใหม่ ๆ					
5.6 คุณใช้ความคิดสร้างสรรค์ในการดัดแปลงของ ทรัพยากรที่มีอยู่มาใช้อย่างเต็มที่					
6. ความเป็นผู้นำ (Leadership)					
6.1 เมื่อมีปัญหา คุณสามารถวางแผนและนำทีมให้สามารถ แก้ไขสถานการณ์ได้					
6.2 คุณมีความเด็ดขาด สามารถตัดสินใจในเรื่องที่ยากลำบาก ได้					
6.3 คุณสามารถสร้างแรงจูงใจ และสร้างแรงกระตุ้นให้ พนักงานทำงานด้วยความเต็มใจ					
6.4 คุณยอมรับความแตกต่างทั้งในด้านการแสดงความคิดเห็น ทัศนคติ และความเชื่อ ต่าง ๆ ได้ ไม่ยึดตนเองเป็นศูนย์กลาง					
6.5 ในภาวะวิกฤติ คุณสามารถสร้างความเชื่อมั่นให้พนักงานได้					
7. จริยธรรมทางธุรกิจ (Ethic and Empathy)					
7.1 สถานการณ์โควิด 19 ทำให้คุณตระหนักถึงการทำธุรกิจ เพื่อช่วยเหลือและรับผิดชอบต่อสังคมมากขึ้น					
7.2 ในสถานการณ์โควิด 19 คุณให้ความร่วมมือในการปฏิบัติตามมาตรการความปลอดภัยของภาครัฐอย่างเต็มที่					
7.3 ในสถานการณ์โควิด 19 ทางร้านให้ความสำคัญกับการ เปิดเผยข้อมูลอย่างชัดเจนเที่ยงตรง ไม่ปิดบัง					

ลักษณะภาวะอารมณ์ (Resilience) ของผู้ประกอบการ	ระดับความสอดคล้อง				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
7.4 ในภาวะวิกฤติคุณมีความเห็นอกเห็นใจและรับผิดชอบต่อนักงานอย่างเต็มที่					
7.5 มีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า ไม่ฉวยโอกาสในการขึ้นราคาหรือลดคุณภาพ					

ส่วนที่ 3 แบบสอบถามเกี่ยวกับผลการดำเนินงานของธุรกิจ ภายใต้สถานการณ์โควิด 19

โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องที่สอดคล้องผลการดำเนินงานของธุรกิจ ภายใต้สถานการณ์โควิด 19

ผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน	ระดับผลการดำเนินงาน				
	ดีมาก	ดี	ปานกลาง	น้อย	น้อยมาก
1. ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 ยอดขาย ของธุรกิจเป็นอย่างไรเมื่อเปรียบเทียบกับสถานการณ์ปกติ					
2. ในช่วงสถานการณ์โควิด 19 กำไร ของธุรกิจเป็นอย่างไรเมื่อเปรียบเทียบกับสถานการณ์ปกติ					
ผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน					
1. ความสามารถด้านผลิตภาพ (Productivity)					
1.1 ภายใต้สถานการณ์โควิด 19 ทางร้านยังคงรักษาคุณภาพและปริมาณของอาหาร วัตถุดิบ รวมทั้งบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ					
1.2 สามารถทำงานให้บรรลุเป้าหมายได้โดยใช้พนักงานอย่างมีประสิทธิภาพ					
1.3 สามารถทำงานให้บรรลุเป้าหมายได้โดยใช้เงินทุนอย่างคุ้มค่า					
1.4 สามารถทำงานให้บรรลุเป้าหมายได้โดยใช้เครื่องจักรและอุปกรณ์อย่างมีประสิทธิภาพ					
1.5 สามารถทำงานให้บรรลุเป้าหมายได้โดยใช้วัตถุดิบอย่างคุ้มค่า					
1.6 ภายใต้สถานการณ์โควิด 19 ทางร้านสามารถสร้างความเชื่อมั่นและความพึงพอใจให้กับลูกค้า					
2. ความสามารถด้านการปรับตัว (Adaptability)					
2.1 จากสถานการณ์โควิด 19 ทำให้ทางร้านได้พัฒนาวิธีการวางแผนกระบวนการทำงานเพื่อเตรียมการป้องกันล่วงหน้า					
2.2 จากสถานการณ์โควิด 19 ทางร้านมีการปรับตัวโดยนำเทคโนโลยี นวัตกรรมและวิธีการใหม่ ๆ มาใช้กับกิจการ					
2.3 คนในองค์กรเข้าใจสถานการณ์ ยอมรับ และพร้อมปรับตัวให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลง					

ผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน	ระดับผลการดำเนินงาน				
	ดีมาก	ดี	ปานกลาง	น้อย	น้อยมาก
2.4 ธุรกิจของท่านยังคงทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ถึงแม้จะมีการเปลี่ยนแปลงลักษณะงาน					
2.5 จากสถานการณ์โควิด 19 ทางร้านสามารถปรับเปลี่ยนกลุ่มลูกค้าได้อย่างเหมาะสม					
2.6 จากสถานการณ์โควิด 19 ทางร้านมีการปรับสัดส่วนและโครงสร้างต้นทุน					
2.7 จากสถานการณ์โควิด 19 ทางร้านมีการเตรียมความพร้อมในด้านมาตรการความปลอดภัยภายในร้าน					
3. ความสามารถในการปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ (Flexibility)					
3.1 จากสถานการณ์โควิด 19 ทางร้านสามารถปรับเปลี่ยนเมนูอาหาร สินค้าหรือบริการให้สอดคล้องกับสถานการณ์					
3.2 จากสถานการณ์โควิด 19 ทางร้านสามารถปรับปริมาณวัตถุดิบได้อย่างเหมาะสม					
3.3 ร้านอาหารของท่านสามารถปรับเปลี่ยนกระบวนการดำเนินงานได้อย่างรวดเร็ว					
3.4 พนักงานมีการปรับตัว พัฒนาทักษะและความสามารถในการทำงานที่หลากหลาย					
3.5 จากสถานการณ์โควิด 19 ทางร้านมีการปรับช่องทางการจำหน่ายให้ยืดหยุ่นสอดคล้องกับสถานการณ์					
3.6 จากสถานการณ์โควิด 19 ทางร้านสามารถปรับชั่วโมงทำงานและจำนวนการจ้างงานได้อย่างรวดเร็ว					

ความคิดเห็นเกี่ยวกับการดำเนินกิจการร้านอาหารในช่วงสถานการณ์โควิด 19

.....

.....

.....

.....



บรรณานุกรม

- กฎกระทรวงกำหนดลักษณะของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2562 (เล่มที่ 137 ตอนที่ 1 ก หน้า 1-3). (2563).
- กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา. (2563). สถานการณ์การท่องเที่ยวในประเทศไทย รายจังหวัด ปี 2563. สืบค้นจาก https://www.mots.go.th/more_news_new.php?cid=594
- กฤษณี มหาวิรุฬห์. (2546). แนวคิดการบริหารแบบ Balanced Scorecard. *วารสารจดหมายข่าว สบ. มท.* , 16(155), 6.
- คณะกรรมการยุทธศาสตร์ชาติ. (2563). แผนแม่บทเฉพาะกิจภายใต้ยุทธศาสตร์ชาติอันเป็นผลมาจากสถานการณ์โควิด - 19 พ.ศ. 2564 - 2565.
- จุไรรัตน์ ทองคำชื่นวิวัฒน์. (2556). การวิจัยแบบผสมผสาน. *วารสารจันทร์เกษมสาร*, 19(37), 1-9.
- ชัชวาลย์ เรื่องประพันธ์. (2539). *สถิติพื้นฐาน*. ขอนแก่น: โรงพิมพ์คลังนานาวิทยา.
- दनัย ปัตตพงศ์ . การทดสอบความเชื่อมั่นด้วย Cronbach's alpha. *เอกสารวิชาการด้านศาสตร์การวิจัยและสถิติประยุกต์*.
- ธนาคารทหารไทยธนชาติ. (2563, 5 ตุลาคม 2564). ตัวชี้วัดผลการดำเนินงานขององค์กร. สืบค้นจาก <https://www.ttbank.com/th/sustainability/sustainability-approach/corporate-key-measurement>
- นงลักษณ์ วิรัชชัย. (2555). การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน. *วารสารวิจัยและพัฒนาหลักสูตร*, 2(1), 68-74.
- นิยามใหม่ "Micro SME" ฟันเฟืองสำคัญ ขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทย. (2563, 12 กรกฎาคม 2564). สืบค้นจาก <https://www.smartsme.co.th/content/232977>
- ประไพพิมพ์ สุธีวสินนนท์, และ ประสพ ชัยพสุนนท์. (2559). กลยุทธ์การเลือกตัวอย่างสำหรับการวิจัยเชิงคุณภาพ. *วารสารปาริชาติ มหาวิทยาลัยทักษิณ*, 29(2), 31-48.
- ประธานหอการค้าเชียงใหม่ ซีอีโอโควิด-19 ระบาดระลอกใหม่ ดับฝันภาคการท่องเที่ยวที่กำลังฟื้นตัว. (2564, 14 มกราคม 2564). *เชียงใหม่นิวส์*. สืบค้นจาก <https://www.chiangmainews.co.th/page/archives/1553549/>
- ประธานหอการค้าเชียงใหม่ ระบุ โควิด-19 ทำสูญเสียรายได้ท่องเที่ยว เดือนละหมื่นล้านบาท. (2563, 22 กรกฎาคม 2563). *เชียงใหม่นิวส์*. สืบค้นจาก <https://www.chiangmainews.co.th/page/archives/1408790/>

- แผนบริหารการสอน บทที่ 2 การวิเคราะห์ปัจจัย (Factor Analysis). (20 ตุลาคม 2564). *เอกสารประกอบการสอนรายวิชา 4114601 การวิเคราะห์สถิติขั้นสูงด้วยโปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ. พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2543 และฉบับแก้ไขเพิ่มเติม (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2561 (เล่ม 135 ตอนที่ 27 ก). (2561). Retrieved from*
- พสุ เดชะรินทร์. (2564, 24 มกราคม 2564). 'Resilience' อีกแนวคิด 'บริหารองค์กร' ที่มาแรง ในยุคโควิด. กรุงเทพฯธุรกิจ. สืบค้นจาก <https://www.bangkokbiznews.com/news/detail/918912>
- ร้านอาหารในเชียงใหม่ยื่นหนังสือถึงนายกฯ ขอบทบทวนคำสั่งห้ามนั่งในร้านอาหาร. (2564, 30 เมษายน 2564). สืบค้นจาก <https://news.ch7.com/detail/482874>
- วงศ์กร พรหมณ์บุญมี. (2556). *ความสัมพันธ์ระหว่างกระบวนการบริหารเชิงกลยุทธ์ตามหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับประสิทธิผลของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จังหวัดเชียงใหม่ = Relationship between strategic management process according to philosophy of sufficiency economy and effectiveness of small and medium-sized enterprises in Chiang Mai province.* (วิทยานิพนธ์), มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, วิทยารณณ ลิมป์ไพบูลย์, จีราวรรณ ฉายสุวรรณ, & สิริวดี บุณพิร. (2562). การวิเคราะห์เหตุการณ์สำคัญจากประสบการณ์ของผู้บริหารเพื่อภาวะธำรงสภาพขององค์กร. *Chulalongkorn Business Review*, 41(4), 87-114.
- ศิริพงษ์ รักใหม่, เยาวภรณ์ เลิศกุลทานนท์, กาญจนา แชนนอน, และ กรกช มนตรีสุขศิริกุล. (2560). การจัดการภาวะวิกฤตในธุรกิจโรงแรม Crisis Management in Hotel Business. *วารสารวิทยาลัยดุสิตธานี* 11(1), 345-354.
- ศูนย์วิจัยและนวัตกรรมเพื่อความยั่งยืน (Producer). (2564, 13 ตุลาคม 2564). ท่ามกลางปัญหามากมายของเมือง Urban Resilience คืออะไรและจะช่วยเหลือเมืองได้อย่างไร. สืบค้นจาก <https://risc.in.th/th/knowledge/th-urban-resilience>
- ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. (2563). ธุรกิจร้านอาหารปี 2563 ได้รับผลกระทบจากความกังวลต่อการแพร่ระบาดของไวรัส Covid-19 คาดรายได้หายไป 2.65 – 3.65 หมื่นล้านบาท. *กระแสทรรศน์*, ฉบับที่ 3090. Retrieved from <https://www.kasikomresearch.com/th/analysis/k-econ/business/Pages/z3090.aspx>.
- สำนักงานแรงงานจังหวัดเชียงใหม่. (2563). *สถานการณ์และดัชนีชี้วัดภาวะแรงงานจังหวัดเชียงใหม่ ประจำปี พ.ศ. 2562.* เชียงใหม่
- สำนักงานแรงงานจังหวัดเชียงใหม่. (2564). *สถานการณ์และดัชนีชี้วัดภาวะแรงงานจังหวัดเชียงใหม่ ประจำปี พ.ศ. 2563.* เชียงใหม่

- สำนักงานจังหวัดเชียงใหม่. (2563). *บรรยายสรุปจังหวัดเชียงใหม่*. เชียงใหม่
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. (2563). *รายงานสถานการณ์วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ปี 2563*. ยูโทเปีย มีเดีย อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล (ประเทศไทย)
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. (2564). *รายงาน GDP MSME ไตรมาสแรกของปี 2564 และคาดการณ์แนวโน้มเศรษฐกิจ MSME ในปี 2564*.
- สำราญ สิริภคมงคล (Producer). (20 ตุลาคม 2564). การวัด การสร้างเครื่องมือ และการตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ. *เอกสารประกอบการบรรยาย*.
- สุจิตรา เทียนสวัสดิ์ (Producer). (2562). การทดสอบความตรงเชิงเนื้อหา. *เอกสารประกอบการสอน*. สืบค้นจาก <https://www.nurse.cmu.ac.th/web/images/userfiles/files/Research/.pdf>
- สุทิน ชนะบุญ. *สถิติและการวิเคราะห์ข้อมูลในงานวิจัยเบื้องต้น*.
- สุริรัตน์ ทองเต๊ะ. (2555). *การศึกษาค่าสัมฤทธิ์ผลของการใช้ตัวชี้วัดผลการดำเนินงาน (KPI) ในมุมมองของระบบวัดผลการปฏิบัติงานคุณภาพ (BSC) : กรณีศึกษา บริษัท สยามเทค แอนด์ ดีเวลลอป จำกัด*. (สารนิพนธ์), มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต,
- สุวิมล บัวทอง. (2558). การใช้ตัวชี้วัดผลการดำเนินงานทางการเงินและไม่ใช่ทางการเงินภายใต้ทฤษฎีการบริหารเชิงสถานการณ์. *วารสารวิชาชีพบัญชี*, 11(31), 17.
- อโณทัย งามวิชัยกิจ. (2558). การวิจัยแบบผสมผสานเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ. *วารสารการจัดการสมัยใหม่*, 13(1), 1-12.
- อุไรวรรณ ชัยชนะวิโรจน์. (2560). การทดสอบความตรงตามเนื้อหาของเครื่องมือวิจัย (Evaluation of Content Validity for Research Instrument). *วารสารการพยาบาลและสุขภาพ*, 11(2), 7.
- เอี่ยมพร หลินเจริญ. (2555). เทคนิคการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ. *วารสารวัดผลการศึกษามหาวิทยาลัยมหาสารคาม*, 17(1), 17-29.
- Adeniran, T. V. (2011). *An investigation of how South African Small and Medium Enterprises use ICT and Dynamic Capabilities to achieve competitive advantage*. University of Cape Town,
- Ahmad, N. N., & Jamil, N. N. (2020). Measuring the Financial and Nonfinancial Performance of Micro-Enterprise in Pahang, Malaysia. *Sciences*, 10(10), 706-717.
- Antonovsky, A. (1979). Health, stress, and coping. *New perspectives on mental and physical well-being*, 12-37.
- Awotoye, Y., & Singh, R. P. (2017). Entrepreneurial resilience, high impact challenges, and firm performance. *Journal of Management Policy and Practice*, 18(2), 28-37.

- Ayala, J.-C., & Manzano, G. (2014). The resilience of the entrepreneur. Influence on the success of the business. A longitudinal analysis. *Journal of Economic Psychology*, 42, 126-135.
- Bernard, M.-J., & Barbosa, S. D. (2016). Resilience and entrepreneurship: A dynamic and biographical approach to the entrepreneurial act. *Management*, 19(2), 89-123. Retrieved from <https://psycnet.apa.org/record/2016-53179-002>.
- Bhamra, R., Dani, S., & Burnard, K. (2011). Resilience: the concept, a literature review and future directions. *International journal of production research*, 49(18), 5375-5393.
- Bonanno, G. A. (2012). Uses and abuses of the resilience construct: Loss, trauma, and health-related adversities. *Social Science and Medicine*, 74(5), 753.
- Branicki, L. J., Sullivan-Taylor, B., & Livschitz, S. R. (2017). How entrepreneurial resilience generates resilient SMEs. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*.
- Candelon, F., Reichert, T., Duranton, S., di Carlo, R. C., & De Bondt, M. (2020). The Rise of the AI-Powered Company in the Postcrisis World. *Boston Consulting Group*, 7.
- Chiesi, A. M. (2014). Interpersonal networking and business resilience: How immigrants in small business face the crisis in Italy. *European sociological review*, 30(4), 457-469.
- Connor, K. M., & Davidson, J. R. (2003). Development of a new resilience scale: The Connor-Davidson resilience scale (CD-RISC). *Depression and anxiety*, 18(2), 76-82.
- Demmer, W. A., Vickery, S. K., & Calantone, R. (2011). Engendering resilience in small- and medium-sized enterprises (SMEs): a case study of Demmer Corporation. *International journal of production research*, 49(18), 5395-5413.
- Diedrich, D., Northcote, N., Röder, T., & Sauer-Sidor, K. (2021). Strategic resilience during the COVID-19 crisis. *McKinsey & Company*, 6.
- Duchek, S. (2018). Entrepreneurial resilience: a biographical analysis of successful entrepreneurs. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 14(2), 429-455.

- Duening, T. N. (2010). Five minds for the entrepreneurial future: Cognitive skills as the intellectual foundation for next generation entrepreneurship curricula. *The Journal of entrepreneurship*, 19(1), 1-22.
- Emueje, I. e. a. (2020). Entrepreneurial Resilience and Performance of an Organization: A Survey of Small and Medium Enterprises in Asaba, Delta State, Nigeria. *Webology*, 17(2).
- Fatoki, O. (2018). The impact of entrepreneurial resilience on the success of small and medium enterprises in South Africa. *Sustainability*, 10(7), 2527.
- Gras, M.-E., Font-Mayolas, S., Baltasar, A., Patiño, J., Sullman, M. J., & Planes, M. (2019). The Connor-Davidson Resilience Scale (CD-RISC) amongst young Spanish adults. *Clínica y Salud*, 30(2), 73-79.
- Hallak, R., Assaker, G., O'Connor, P., & Lee, C. (2018). Firm performance in the upscale restaurant sector: The effects of resilience, creative self-efficacy, innovation and industry experience. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 40, 229-240.
- Holling, C. S. (1973). Resilience and stability of ecological systems. *Annual review of ecology and systematics*, 4(1), 1-23.
- Huggins, R., & Thompson, P. (2015). Entrepreneurship, innovation and regional growth: a network theory. *Small business economics*, 45(1), 103-128.
- Institution, B. S. (2019). *Organizational Resilience Index* (Vol. 3).
- Islam, D. M. Z., Khalid, N., Rayeva, E., & Ahmed, U. (2020). COVID-19 and Financial Performance of SMEs: Examining the Nexus of Entrepreneurial Self-Efficacy, Entrepreneurial Resilience and Innovative Work Behavior. *Revista Argentina de Clínica Psicológica*, 29(3), 587.
- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (1996). Using the balanced scorecard as a strategic management system. In: Harvard business review Boston.
- Keong, F., & Mei, L. (2010). *Sustainable development: the effect of adopting green technology on small and medium enterprises' (smes) business resilience and competitiveness*. Paper presented at the International conference on business and economic research (ICBER 2010).
- Kitching, J., Smallbone, D., & Xheneti, M. (2009). Have UK small enterprises been victims of the 'credit crunch'?

- Korber, S., & McNaughton, R. B. (2017). Resilience and entrepreneurship: a systematic literature review. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*.
- Likert, R. (1932). A technique for the measurement of attitudes. *Archives of psychology*.
- Linnenluecke, M. K. (2017). Resilience in business and management research: A review of influential publications and a research agenda. *International Journal of Management Reviews*, 19(1), 4-30.
- Maduekwe, C. C., & Kamala, P. (2016). Performance measurement by small and medium enterprises in Cape Metropolis, South Africa. *Problems and Perspectives in Management*, 14(2), 46-55.
- Meerow, S., Newell, J. P., & Stults, M. (2016). Defining urban resilience: A review. *Landscape and urban planning*, 147, 38-49. Retrieved from <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0169204615002418>.
- Morisse, M., & Ingram, C. (2016). A mixed blessing: Resilience in the entrepreneurial socio-technical system of bitcoin. *JISTEM-Journal of Information Systems and Technology Management*, 13(1), 3-26.
- Mott, P. E. (1972). *The characteristics of effective organizations*: New York: harper & row.
- Pal, R., Torstensson, H., & Mattila, H. (2014). Antecedents of organizational resilience in economic crises—an empirical study of Swedish textile and clothing SMEs. *International Journal of Production Economics*, 147, 410-428. Retrieved from <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0925527313001217>.
- Pina e Cunha, M., Castanheira, F., Neves, P., Story, J., Rego, A., & Clegg, S. (2013). Resilience in Organizations.
- Rajapakshe, P., Gamage, S., Prasanna, R., Jayasundara, J., Ekanayake, E., Upulwehera, J., . . . Abeyrathne, G. (2020). Social Capital, Performance of SMEs, and COVID-19 Pandemic.
- saad, M. H., Hagelaar, G., van der Velde, G., & Omta, S. (2021). Conceptualization of SMEs' business resilience: A systematic literature review. *Cogent Business & Management*, 8(1), 1938347.

- Smallbone, D., Deakins, D., Battisti, M., & Kitching, J. (2012). Small business responses to a major economic downturn: Empirical perspectives from New Zealand and the United Kingdom. *International Small Business Journal*, 30(7), 754-777.
- Stojkić, Ž., & Bošnjak, I. (2019). AN OVERVIEW OF PERFORMANCE MEASUREMENT METHODS IN SMES. *Annals of DAAAM & Proceedings*, 30.
- Sudman, S. (1976). *Applied sampling*: Academic Press New York.
- Suryaningtyas, D., Sudiro, A., Eka, T. A., & Dodi, I. W. (2019). Organizational resilience and organizational performance: examining the mediating roles of resilient leadership and organizational culture. *Academy of Strategic Management Journal*, 18(2), 1-7.
- Walsh, C. B., & McCollum, W. (2020). Exploring the impact of individual resilience on entrepreneurial success. *Journal of Entrepreneurship and Organization Management*, 9(5), 1-6.
- Walter, A., Auer, M., & Ritter, T. (2006). The impact of network capabilities and entrepreneurial orientation on university spin-off performance. *Journal of business venturing*, 21(4), 541-567.
- Xiao, L., & Cao, H. (2017). *Organizational resilience: The theoretical model and research implication*. Paper presented at the ITM Web of Conferences.
- Zhao, H., & Wibowo, A. (2021). Entrepreneurship Resilience: Can Psychological Traits of Entrepreneurial Intention Support Overcoming Entrepreneurial Failure? *Frontiers in psychology*, 12.
- Zutshi, A., Mendy, J., Sharma, G. D., Thomas, A., & Sarker, T. (2021). From Challenges to Creativity: Enhancing SMEs' Resilience in the Context of COVID-19. *Sustainability*, 13(12), 6542.



ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ-สกุล	ศศิวิมล วรพันธุ์
เกิดเมื่อ	13 มิถุนายน 2529
ประวัติการศึกษา	ปริญญาตรี วิทยาศาสตร์บัณฑิต สาขาคณิตศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
ประวัติการทำงาน	นักวิเคราะห์นโยบายและแผน งานแผนยุทธศาสตร์ กองนโยบายและแผน สำนักงานอธิการบดี มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

