

## บทที่ 5

### สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาวิจัยครั้งนี้เรื่อง การศึกษาผลกระทบมูลค่าทางเศรษฐกิจของผู้ประกอบการธุรกิจขายของฝากจังหวัดจันทบุรีในช่วงโควิด-19 โดยทางผู้วิจัยได้วิเคราะห์เชิงพรรณนา ซึ่งเป็นการวิเคราะห์โดยอาศัยวิธีการทางสถิติอย่างง่ายในรูปของตารางร้อยละ ค่าเฉลี่ย ดังนั้นผู้วิจัยขอกล่าวเป็นลำดับ ดังนี้

สรุปผล

อภิปรายผล

ข้อเสนอแนะ

เพื่อศึกษาผลกระทบมูลค่าทางเศรษฐกิจของผู้ประกอบการธุรกิจขายของฝากจังหวัดจันทบุรี ในช่วงโควิด-19 และเพื่อหาแนวทางการแก้ปัญหาของผู้ประกอบการธุรกิจขายของฝากจังหวัดจันทบุรี ในช่วง โควิด-19

#### สรุปผล

การวิจัยครั้งนี้มี 2 วัตถุประสงค์ ดังนี้

วัตถุประสงค์ที่ 1 เพื่อศึกษาผลกระทบมูลค่าทางเศรษฐกิจของผู้ประกอบการธุรกิจขายของฝาก จังหวัดจันทบุรี ในช่วงโควิด-19 พบว่า ส่วนของผู้ประกอบการที่ตอบแบบสอบถาม เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย อยู่ในช่วงอายุ 41-60 ปี ระดับการศึกษาปริญญาตรี รายได้ต่อเดือน 30,000 บาท ขึ้นไป ประสบการณ์การทำธุรกิจร้านขายของฝาก 10 ปีขึ้นไป พื้นเพเป็นคนในท้องถิ่นจันทบุรี มีร้านขายของฝากของตนเอง 1 ร้าน ค่าเช่าร้านต่อเดือน 5,001-10,000 บาท ค่าสาธารณูปโภค (ไฟฟ้า/น้ำประปา/ โทรศัพท์) ต่อเดือน 2,500 บาทขึ้นไป ค่าใช้จ่ายในการลงทุนซื้อสินค้าเข้าร้านต่อเดือน 25,000 บาทขึ้นไป ทุนในการดำเนินธุรกิจที่เป็นทุนส่วนตัว ลูกค้านั้นส่วนใหญ่ที่มาซื้อของฝากเป็นนักท่องเที่ยวคนไทย ช่วงสถานการณ์โควิด-19 จำนวนลูกค้าที่เข้าร้านน้อยลง เปรียบเทียบรายได้ก่อน-หลัง สถานการณ์โควิด-19 ลดลง 2 เท่า เปรียบเทียบค่าใช้จ่าย ก่อน-หลัง สถานการณ์โควิด-19 เพิ่มขึ้น 2 เท่า มีการปรับตัวเพื่อให้ธุรกิจอยู่รอดโดยเพิ่มช่องทางการขาย การขยายฐานลูกค้ามีการประชาสัมพันธ์ทางออนไลน์ การลดรายจ่ายโดยตัดค่าใช้จ่ายที่ฟุ่มเฟือย การบริหารจัดการหนี้สินโดยการจ่ายเฉพาะดอกเบี้ย ผลกระทบมูลค่าทางเศรษฐกิจของผู้ประกอบการธุรกิจขายของฝากจังหวัดจันทบุรีก่อนเกิดสถานการณ์โควิด-19 เป็นเรื่องรายจ่ายของครอบครัว และช่วงที่เกิดสถานการณ์โควิด-19 เป็นเรื่องผลประกอบการธุรกิจของร้านค้า ส่วนกลุ่มลูกค้าที่ซื้อของฝากจันทบุรีที่ตอบแบบสอบถาม พบว่า เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย อยู่ในช่วงอายุ 41-60 ปี ระดับการศึกษาปริญญาตรี อาชีพธุรกิจส่วนตัว ระดับรายได้ต่อเดือน 20,001 – 30,000 บาท เหตุผลในการซื้อของฝากเพื่อเป็นของฝาก ช่องทางการซื้อของฝากโดยซื้อผ่านช่องทางออนไลน์ การซื้อของฝากก่อนเกิดสถานการณ์โควิด-19 น้อยลง และช่วงที่เกิดสถานการณ์โควิด-19 น้อยลง เช่นกัน ผลการวิเคราะห์

การตัดสินใจซื้อของฝากจากจังหวัดจันทบุรีด้านสินค้าเป็นเรื่องคุณภาพของสินค้า ด้านราคา เป็นเรื่องราคาเหมาะสมกับคุณภาพสินค้า ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายเป็นเรื่องการมีช่องทางออนไลน์ในการสั่งซื้อ และด้านการส่งเสริมการขายเป็นเรื่องร้านค้ามีการลด แลก แจก แถม

วัตถุประสงค์ที่ 2 เพื่อหาแนวทางการแก้ปัญหาของผู้ประกอบการธุรกิจขายของฝากจังหวัดจันทบุรีในช่วงโควิด-19

ผลการวิจัยวัตถุประสงค์ที่ 2 พบว่า เพื่อให้ได้แนวทางการแก้ปัญหาแนวทางการแก้ปัญหาของผู้ประกอบการธุรกิจขายของฝากจังหวัดจันทบุรีในช่วงโควิด-19 ดังนี้

P: นโยบายภาครัฐควรให้การสนับสนุนด้าน Digital Transformation เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการให้มีทักษะและสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าของตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพและเกิดประสิทธิผลอย่างเป็นรูปธรรม

E: ราคาวัตถุดิบ ราคาน้ำมัน และดอกเบี้ยของทางธนาคาร มีผลต่อการตั้งราคาสินค้าของผู้ประกอบการ และการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค

S: ช่วงเกิดสถานการณ์การระบาดโควิด-19 ผู้บริโภคลด เลิก กิจกรรมต่าง ๆ ลงอย่างเห็นได้ชัด มีผลต่อการประกอบการของธุรกิจ

T: สถานการณ์การระบาดโควิด-19 ทำให้ผู้ประกอบการและผู้บริโภคมีความจำเป็นต้องใช้เทคโนโลยี และนวัตกรรมในการสื่อสารมากขึ้น

E: ธุรกิจที่ให้ความสำคัญกับสิ่งแวดล้อมเป็นที่นิยมมากขึ้นสำหรับผู้บริโภค เนื่องจากภัยพิบัติต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นมีแนวโน้มรุนแรงขึ้น จึงทำให้ผู้ประกอบการใส่ใจและให้ความสำคัญในเรื่องสิ่งแวดล้อมอย่างจริงจัง

L: กฎหมายคุ้มครองผู้บริโภค กฎหมายลิขสิทธิ์ กฎหมายมาตรการความปลอดภัยต่าง ๆ มีผลกระทบต่อผู้ประกอบการธุรกิจอย่างแน่นอน จึงจำเป็นต้องมีการให้ความรู้กับผู้ประกอบการผู้บริโภค รวมถึงประชาชนทุกคน

จากผลการวิเคราะห์และสังเคราะห์ที่กล่าวมาข้างต้น เพื่อให้ได้แนวทางการแก้ปัญหาของผู้ประกอบการธุรกิจขายของฝากจังหวัดจันทบุรีในช่วงโควิด-19 ผู้ประกอบการต้องปรับตนเองด้วยเช่นกัน ไม่ว่าจะเป็นเรื่อง การปิดหน้ากาทตลอดเวลา การจัดเตรียมเจล แอลกอฮอล์ อ่างล้างมือ ทำฉากกั้นระหว่างผู้ขาย-ผู้ซื้อ จัดให้มีการเว้นระยะห่างระหว่างบุคคลอย่างน้อย 1 เมตร มีการจำหน่ายสินค้าทางออนไลน์ มีบริการส่งของเดลิเวอรี่ ลดต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นต่าง ๆ เป็นต้น จึงเป็นเรื่องสำคัญยิ่ง ซึ่งจะเป็นการประคับประคองให้ผู้ประกอบการอยู่รอดและพร้อมจะฟื้นตัวหลังเกิดภาวะวิกฤตของโควิด-19

## อภิปรายผล

จากการศึกษาวิจัยเรื่อง การศึกษาผลกระทบมูลค่าทางเศรษฐกิจของผู้ประกอบการธุรกิจขายของฝากจังหวัดจันทบุรี ในช่วงโควิด-19 พบว่า

การศึกษานี้ได้ผลวิจัย 2 ส่วน เพื่อตอบวัตถุประสงค์ของงานวิจัย โดยส่วนที่ 1 พบว่า ผลกระทบมูลค่าทางเศรษฐกิจของผู้ประกอบการธุรกิจขายของฝากจังหวัดจันทบุรี ในช่วงโควิด-19 ของกลุ่มผู้ประกอบการที่ตอบแบบสอบถาม เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย อยู่ในช่วงอายุ 41-60 ปี ระดับการศึกษาปริญญาตรี รายได้ต่อเดือน 30,000 บาทขึ้นไป ประสบการณ์การทำธุรกิจร้านขายของฝาก 10 ปีขึ้นไป พื้นเพเป็นคนในท้องถิ่นจันทบุรี มีร้านขายของฝากของตนเอง 1 ร้าน ค่าเช่าร้านต่อเดือน 5,001-10,000 บาท ค่าสาธารณูปโภค (ไฟฟ้า/ น้ำประปา/ โทรศัพท์) ต่อเดือน 2,500 บาทขึ้นไป ค่าใช้จ่ายในการลงทุนซื้อสินค้าเข้าร้านต่อเดือน 25,000 บาทขึ้นไป ทุนในการดำเนินธุรกิจที่เป็นทุนส่วนตัว ลูกค้าส่วนใหญ่ที่มาซื้อของฝากเป็นนักท่องเที่ยวคนไทย ช่วงสถานการณ์โควิด-19 จำนวนลูกค้าที่เข้าร้านน้อยลง สอดคล้องกับ Deloitte (2020) ที่กล่าวว่า ผลกระทบหนักที่สุดของประเทศไทยอยู่ในภาคการท่องเที่ยว โดยนักท่องเที่ยวต่างประเทศยุติการเดินทางแทบทั้งหมดตั้งแต่เดือนมีนาคม 2563 และสอดคล้องกับ Scott, R. B. et al. (2020) ได้กล่าวว่า การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 ส่งผลกระทบต่อความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจทำให้ผู้ประกอบการไม่กล้าลงทุนเปรียบเทียบรายได้ ก่อน-หลัง สถานการณ์โควิด-19 ลดลง 2 เท่า และมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น 2 เท่าเช่นกัน สอดคล้องกับ The World Bank, (2020) ที่กล่าวว่า ความยากจน ในช่วงปี 2558-2561 อัตราความยากจนในประเทศไทยเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 7.21 เป็นร้อยละ 9.85 และตัวเลขจำนวนประชากร ที่ดำรงชีวิตอยู่ได้เส้นแบ่งความยากจนเพิ่มขึ้นจาก 4.8 ล้านคน เป็นมากกว่า 6.7 ล้านคน และสอดคล้องกับ Baldwin & Tomiura, (2020) ได้กล่าวว่า สถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 ส่งผลกระทบต่อแนวโน้มของเศรษฐกิจโลกมีการชะลอตัวเป็นอย่างมาก ทำให้เศรษฐกิจถดถอยไปด้วย (Baldwin & Tomiura, 2020) จึงเป็นผลให้ธุรกิจ ได้รับผลกระทบทางด้านรายได้เป็นอย่างมาก และสอดคล้องกับการศึกษาของ สุภารัตน์ ทองปลิว และกัมปนาท วงษ์วัฒนพงษ์ (2564) ศึกษาเกี่ยวกับ ผลกระทบทางด้านเศรษฐกิจและสังคมต่อประชาชนจากการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID19) ตำบลนครไทย อำเภอนครไทย จังหวัดพิษณุโลก พบว่าผลกระทบโดยรวมอยู่ในระดับผลกระทบมาก เมื่อพิจารณาตามระดับ ผลกระทบมาก ได้แก่ ด้านการประกอบอาชีพ ด้านรายได้และรายจ่าย และด้านหนี้สิน และสอดคล้องกับงานวิจัยของ เสาวลักษณ์ กิตติประภัสร์ และคณะ (2563 : 34) ที่ศึกษา ผลกระทบทางสังคมจากการระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 และวิกฤตเศรษฐกิจ พบว่า การระบาดของเชื้อโคโรนาไวรัส 2019 มีผลกระทบต่อผู้มีรายได้น้อยและคนจนมาก โดยเฉพาะในช่วงที่มีการปิดเมืองที่ผลกระทบมีขนาดมากที่สุด และเมื่อหลังจากมีการเปิดเมืองหรือคลายล็อก แล้ว ผลกระทบก็ยังคงอยู่ ไม่ว่าจะเป็นการลดลงของรายได้ การตกเกณฑ์เป็นคนจนใหม่ การตกงาน การเป็น หนี้ การลดลงของรายจ่ายน้อยกว่าการลดลงของรายได้ ทำให้สัดส่วนของรายจ่ายต่อรายได้ของครัวเรือนสูง กว่าก่อนหน้าที่จะมีมาตรการควบคุมการระบาดของโควิด-19 จึงทำให้ภาระหนี้ของครัวเรือนมีแนวโน้มที่สูงขึ้น สวนทางกับการออมที่มีแนวโน้มติดลบมากขึ้น มีการปรับตัวเพื่อให้ธุรกิจอยู่รอดโดยเพิ่มช่องทางการขาย การขยายฐานลูกค้ามีการประชาสัมพันธ์ทางออนไลน์ และสอดคล้องกับ ณัชชา เจริญศรี, (2563) ได้กล่าวว่า COVID-19 หรือ ไวรัสโคโรนา ส่งผลกระทบต่ออย่างชัดเจนให้กับเศรษฐกิจของประเทศไทยได้รับผลกระทบในวงกว้าง โดยเฉพาะธุรกิจรายย่อย ทั้งร้านอาหาร และร้านค้าปลีก การปรับตัวของผู้ประกอบการต่อสถานการณ์เป็นสิ่งที่สำคัญ โดยเฉพาะแผนการดำเนินงานระยะ สั้นเมื่อสถานการณ์มาถึงโอกาสของธุรกิจรายย่อยยังคงมี

อยู่ แต่ก็ได้เปลี่ยน หรือเพิ่มวิธีการในการจัดจำหน่าย และคัดเลือกสินค้าให้ ตรงกับความต้องการของ ตลาด และสอดคล้องกับ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (2563) ด้าน ผู้ประกอบการต้องมีการปรับตัว และรูปแบบการดำเนินธุรกิจที่ เปลี่ยนไป เพื่อให้สามารถรับมือกับ สถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 และได้ประโยชน์จากโอกาสทาง การตลาดใหม่ ๆ จากสถานการณ์ปรับตัวได้ จะสามารถอยู่รอดและอยู่ได้ในระยะยาวเมื่อสถานการณ์โค วิด-19 จบลง และสอดคล้องกับ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กองข้อมูลธุรกิจ. (2563) กล่าวว่า ขณะที่ ธุรกิจประเภทอี-คอมเมิร์ซ (E – Commerce) เป็นกลุ่มที่มีการเติบโตรองลงมา (เติบโตร้อยละ 35) ซี 'ธุรกิจในกลุ่ม' นี้มีการเติบโตจากการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของ ผู้บริโภค ในการสั่งซื้อสินค้าทาง ออนไลน์ และเป็นผลกระทบจากมาตรการล็อกดาวน์ เพื่อป้องกัน การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 อีกทั้งยังส่งผลให้ธุรกิจที่เกี่ยวข้องเติบโตไปพร้อม ๆ กัน ตั้งแต่ ธุรกิจ ที่เกี่ยวข้องกับการจัดทำ ซอฟต์แวร์ (เติบโตร้อยละ 15) แอปพลิเคชัน ตลอดจนถึงธุรกิจขนส่งสินค้า และพัสดุ (เติบโตร้อยละ 10) รวมถึงการส่งอาหาร ซึ่งจะเห็นได้อย่างชัดเจนว่ามีผู้ประกอบการ รายใหม่เข้ามาในประเภทธุรกิจ ขนส่งอย่างต่อเนื่อง อาทิเช่น Grab, Food Panda, Gojek, Kerry, J&T Express, Flash Express และ LEL Express เป็นต้น และกลุ่มที่ 3 ธุรกิจการขายส่งอุปกรณ์ และชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์(เติบโต ร้อยละ 19) ธุรกิจการขนส่งสินค้าทั่วไป (เติบโต ร้อยละ 8) ยังคงเติบโตได้ดี และธุรกิจเกี่ยวกับการ ทำบัญชีและการตรวจสอบบัญชีการให้คำปรึกษาด้านภาษี (ติดลบ ร้อยละ5) ซึ่งไม่ได้รับผลกระทบ จากโควิด-19 มากนัก (กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กองข้อมูลธุรกิจ, 2563) การลดรายจ่ายโดยตัด ค่าใช้จ่ายที่ฟุ่มเฟือย การบริหารจัดการหนี้สินโดยการจ่ายเฉพาะดอกเบี้ย สอดคล้องกับ ธนาคารแห่ง ประเทศไทย (2563) ที่รายงานว่า จากรายงานสภาวะเศรษฐกิจไทย พ.ศ. 2563 ของ ธนาคารแห่ง ประเทศไทย พบมีอัตราการขยายตัวของ เศรษฐกิจติดลบร้อยละ 6.1 ซึ่งมากที่สุดในรอบ 22 ปี เป็น ผลมาจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 และมาตรการควบคุมของภาครัฐ การปิดประเทศ ส่งผล ให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจหยุดชะงัก โดยเฉพาะภาค ธุรกิจการท่องเที่ยวและการโรงแรมได้รับ ผลกระทบ รุนแรงที่สุดเนื่องจากไม่มีนักท่องเที่ยวเข้าประเทศไทย ทำให้เกิดผลกระทบด้านเศรษฐกิจ เป็นโดมิโนทุกภาคส่วน ในขณะที่สภาพของภาคธุรกิจครัวเรือนและ ธุรกิจขนาดกลางและเล็ก (SMEs) ที่มีทุนสำรองไม่มาก อยู่ในขั้นเปราะบาง เนื่องจากกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ หยุดชะงัก ส่งผล ให้รายได้ของครัวเรือนลดลงมากและ กระทบต่อความสามารถในการชำระหนี้ ขาดสภาพคล่อง ใน การชำระหนี้ เกิดหนี้สาธารณะเพิ่มมากขึ้น ผลกระทบมูลค่าทางเศรษฐกิจของผู้ประกอบการธุรกิจขาย ของฝากจังหวัดจันทบุรีก่อนเกิดสถานการณ์โควิด-19 เป็นเรื่องราวจ่ายของครอบครัว และช่วงที่เกิด สถานการณ์โควิด-19 เป็นเรื่องผลประกอบการธุรกิจของร้านค้า สอดคล้องกับ เนื้อแพร เล็กเฟื่องฟู (2563) ที่กล่าวว่า เมื่อแยกผลของมาตรการล็อกดาวน์จากรูปที่ 1 ตามกลุ่มอาชีพ ดังในรูปที่ 2 พบว่า กลุ่มอาชีพที่ได้รับผลกระทบมากที่สุดจากการปิดเมืองแบบผ่อนปรน คือ กลุ่มอาชีพด้านการขาย มี จำนวนประมาณ 3.4 ล้านคน รองลงมา คือ กลุ่มทำงานในสาขาวิชาชีพจำนวนเกือบ 1 ล้าน (ซึ่งส่วนใหญ่มาจากการประกาศปิดสถานศึกษาทุกระดับชั้น) และกลุ่มคนทำงานในอาชีพพื้นฐาน ซึ่งรวมผู้ใช้ แรงงานในธุรกิจต่าง ๆ อีก 7 แสนคน และหากการล็อกดาวน์เพิ่มระดับเป็นเต็มตัว กลุ่มคนที่ได้รับ ผลกระทบจะเพิ่มเป็น 7.1 ล้านคน ซึ่งแน่นอนว่านี่เป็นเพียงตัวเลขผู้ได้รับผลกระทบโดยตรง และ สอดคล้องกับ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (2563) กล่าวว่า การแพร่ระบาด

ของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (โควิด -19) ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจสังคม และวัฒนธรรมของโลกมีผลโดยตรงต่อการปรับเปลี่ยนพฤติกรรม และการปฏิบัติตัวในชีวิตประจำวันของมนุษยชาติหรือคำว่า New Normal โดยการแพร่ระบาดได้เริ่มขึ้นในปลายเดือนมกราคม 2563 ในประเทศจีน และแพร่ระบาดไปยังหลายพื้นที่หลายประเทศทั่วโลกส่งผลให้แต่ละประเทศประกาศมาตรการต่างๆ เพื่อควบคุมสถานการณ์การแพร่ระบาดรวมทั้งประเทศไทยด้วย สถานการณ์ดังกล่าวส่งผลกระทบต่อภาพรวมเศรษฐกิจโลก และเศรษฐกิจไทยอย่างรุนแรง กลุ่มลูกค้าที่ซื้อของฝากจันทบุรีที่ตอบแบบสอบถาม เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย อยู่ในช่วงอายุ 41-60 ปี ระดับการศึกษาปริญญาตรี อาชีพธุรกิจส่วนตัว ระบุว่ารายได้ต่อเดือน 20,001 – 30,000 บาท เหตุผลในการซื้อของฝากเพื่อเป็นของฝาก ซื้อของฝากเพื่อเป็นของฝาก สอดคล้องกับการศึกษาของ เลิศพร ภาระสกุล. (2559). อิทธิพลของแรงจูงใจปัจจัยผลึกที่มีต่อแรงจูงใจปัจจัยตั้งของนักท่องเที่ยวชาวจีนที่เดินทางมาท่องเที่ยวในประเทศไทย. วารสารสุทธิปริทัศน์. พบว่า แรงจูงใจทางด้านเกียรติภูมิเป็น สิ่งสำคัญสำหรับนักท่องเที่ยวชาวจีนเพราะโอกาสที่จะได้เดินทางไปต่างประเทศเป็นสิ่งที่เป็นไปได้สำหรับชาวจีนกลุ่มเล็ก ดังนั้นนักท่องเที่ยวชาวจีนจึงต้องการการแสดงออกถึงความสำเร็จ การเดินทางด้วยการอวดให้คนทางสังคมได้เห็นด้วยการแบ่งปันประสบการณ์ทางสังคมออนไลน์ และด้วยการซื้อของฝากของที่ระลึกมาฝากคนที่บ้าน โดยการซื้อสินค้าหัตถกรรม สินค้าท้องถิ่น ผลไม้ไทย เป็นปัจจัยดึงดูดอันดับสองที่ทำให้นักท่องเที่ยวชาวจีนเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทย และปัจจัยด้านราคาของสินค้าต่าง ๆ ที่ถูกกว่าในประเทศจีนเป็นปัจจัยดึงดูดอันดับสามที่ทำให้นักท่องเที่ยวชาวจีนเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทย ช่องทางการซื้อของฝากโดยซื้อผ่านช่องทางออนไลน์ การซื้อของฝากก่อนเกิดสถานการณ์โควิด-19 น้อยลง และช่วงที่เกิดสถานการณ์โควิด-19 น้อยลง เช่นกัน สอดคล้องกับงานวิจัยของ ธีระพงษ์ ทศวัฒน์ และปิยะกมล มหิวรรณ (2563 : 40-55) ที่ได้ศึกษา การพัฒนาคุณภาพชีวิตทางสังคมของประชาชนและการป้องกันการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ได้ส่งผลกระทบต่อคุณภาพชีวิตทางสังคม และส่งผลกระทบต่อประชาชน เป็นจำนวนมาก และทำให้เกิดปัญหาต่าง ๆ ตามมา ไม่ว่าจะเป็นปัญหาทางด้านสาธารณสุข ปัญหาด้านเศรษฐกิจ และปัญหาด้านสุขภาพจิต ผลการวิเคราะห์การตัดสินใจซื้อของฝากจากจังหวัดจันทบุรีด้านสินค้าเป็นเรื่องคุณภาพของสินค้า ด้านราคา เป็นเรื่องราคาเหมาะสมกับคุณภาพสินค้า สอดคล้องกับการศึกษาของ เลิศพร ภาระสกุล. (2559). อิทธิพลของแรงจูงใจปัจจัยผลึกที่มีต่อแรงจูงใจปัจจัยตั้งของนักท่องเที่ยวชาวจีนที่เดินทางมาท่องเที่ยวในประเทศไทย. วารสารสุทธิปริทัศน์. พบว่า ชาวจีนเลือกมาประเทศไทยคือปัจจัยด้านสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานสำหรับการท่องเที่ยว ปัจจัยด้านความหลากหลายของประเภทแหล่งท่องเที่ยว ปัจจัยดึงดูดด้านราคา และปัจจัยดึงดูดด้านแหล่งบันเทิง ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายเป็นเรื่องการมีช่องทางออนไลน์ในการสั่งซื้อ และด้านการส่งเสริมการขายเป็นเรื่องร้านค้ามีการลด แลก แจก แถม สอดคล้องกับการศึกษาของ กิตติกร เรืองขำ, ยิวเรศ มาซอร์และ กิตติกาญจน์ กาญจนะคุหะ (2564) ได้ศึกษา กลยุทธ์การปรับตัวโดยใช้ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดภายใต้สถานการณ์ Covid 19 ธุรกิจร้านอาหารริบส์แมน อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา ผู้ประกอบการไม่ได้มี ปรับราคาสินค้าให้กับผู้บริโภคแต่จะมีการลดราคา มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการจำหน่ายผลิตภัณฑ์หรือสินค้าโดยใช้ช่องทางออนไลน์ ลดจำนวนพนักงาน และใช้มาตรการด้านสุขอนามัย และความปลอดภัยในการป้องกันการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส

ข้อเสนอแนะที่ได้จากลูกค้า พบว่า ผู้ประกอบการควรนำเทคโนโลยีมาใช้ เช่น การขายสินค้าออนไลน์ การบริการส่งของเดลิเวอรี่ การมีระบบสแกนจ่ายเงิน และทุกร้านควรมีมาตรการป้องกันการแพร่ระบาดของโควิด-19 เป็นต้น ส่วนที่ 2 เพื่อหาแนวทางการแก้ปัญหาของผู้ประกอบการธุรกิจขายของฝากจังหวัดจันทบุรีในช่วงโควิด-19 พบว่า จากการประชุมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมแบบ PAIC (Participation Appreciation Influence Control) ครั้งที่ 1 ครั้งที่ 2 และครั้งที่ 3 ในประเด็นผลกระทบมูลค่าทางเศรษฐกิจในช่วงโควิด-19 ของผู้ประกอบการธุรกิจขายของฝากจังหวัดจันทบุรี กับกลุ่มผู้ประกอบการและกลุ่มผู้บริโภค เพื่อให้ได้ข้อมูลและผลจากการสัมภาษณ์แบบเชิงลึก โดยใช้ PESTEL Analysis และ SWOT Analysis สอดคล้องกับ Kaplan & Norton (2010) ได้กล่าวถึง การจัดทำแผนกลยุทธ์ตามกระบวนการ PESTEL Analysis และ SWOT Analysis โดยมีขั้นตอนการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางกลยุทธ์ (SWOT Analysis) และการวิเคราะห์แนวโน้มทางการตลาดและวิเคราะห์ภาพรวมของธุรกิจในอนาคต โดยใช้เครื่องมือ PESTEL Analysis และสอดคล้องกับ ปัญญาธิ์ ศิลาสาย (2559) ที่กล่าวว่า การได้มาซึ่งผลของการวิเคราะห์ PESTEL ต้องผ่านกระบวนการในรูปแบบการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกระดับ โดยการประชุมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม เพื่อวิเคราะห์และสังเคราะห์ผลกระทบมูลค่าทางเศรษฐกิจของผู้ประกอบการธุรกิจขายของฝากจังหวัดจันทบุรี ในช่วงโควิด-19 เพื่อให้ได้แนวทางการแก้ปัญหาแนวทางการแก้ปัญหาของผู้ประกอบการธุรกิจขายของฝากจังหวัดจันทบุรีในช่วงโควิด-19 ดังนี้

P: นโยบายภาครัฐควรให้การสนับสนุนด้าน Digital Transformation เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการให้มีทักษะและสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าของตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ และเกิดประสิทธิผลอย่างเป็นรูปธรรม

E: ราคาวัตถุดิบ ราคาน้ำมัน และดอกเบี้ยของทางธนาคาร มีผลต่อการตั้งราคาสินค้าของผู้ประกอบการ และการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค

S: ช่วงเกิดสถานการณ์การระบาดโควิด-19 ผู้บริโภคลด เลิก กิจกรรมต่าง ๆ ลงอย่างเห็นได้ชัด มีผลต่อการประกอบการของธุรกิจ

T: สถานการณ์การระบาดโควิด-19 ทำให้ผู้ประกอบการและผู้บริโภคมีความจำเป็นต้องใช้เทคโนโลยี และนวัตกรรมในการสื่อสารมากขึ้น

E: ธุรกิจที่ให้ความสำคัญกับสิ่งแวดล้อมเป็นที่นิยมมากขึ้นสำหรับผู้บริโภค เนื่องจากภัยพิบัติต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นมีแนวโน้มรุนแรงขึ้น จึงทำให้ผู้ประกอบการใส่ใจและให้ความสำคัญในเรื่องสิ่งแวดล้อมอย่างจริงจัง

L: กฎหมายคุ้มครองผู้บริโภค กฎหมายลิขสิทธิ์ กฎหมายมาตรการความปลอดภัยต่าง ๆ มีผลกระทบต่อผู้ประกอบการธุรกิจอย่างแน่นอน จึงจำเป็นต้องมีการให้ความรู้กับผู้ประกอบการ ผู้บริโภค รวมถึงประชาชนทุกคน

จากผลการวิเคราะห์และสังเคราะห์ที่กล่าวมาข้างต้น เพื่อให้ได้แนวทางการแก้ปัญหาของผู้ประกอบการธุรกิจขายของฝากจังหวัดจันทบุรีในช่วงโควิด-19 ผู้ประกอบการต้องปรับตนเองด้วยเช่นกัน ไม่ว่าจะเป็นเรื่อง การปิดหน้ากาทตลอดเวลา การจัดเตรียมเจล แอลกอฮอล์ อ่างล้างมือ ทำ

ฉากกั้นระหว่างผู้ขาย-ผู้ซื้อ จัดให้มีการเว้นระยะห่างระหว่างบุคคลอย่างน้อย 1 เมตร มีการจำหน่ายสินค้าทางออนไลน์ มีบริการส่งของเดลิเวอรี่ ลดต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นต่าง ๆ เป็นต้น จึงเป็นเรื่องสำคัญยิ่ง ซึ่งจะเป็นการประคับประคองให้ผู้ประกอบการอยู่รอดและพร้อมจะฟื้นตัวหลังเกิดภาวะวิกฤตของโควิด-19

### ข้อเสนอแนะ

#### ข้อเสนอแนะจากการศึกษา

1. ผู้ประกอบการค้าขายควรมาใช้บริการส่งของเดลิเวอรี่เพิ่มขึ้น และมีการจำหน่ายสินค้าทางออนไลน์เพื่อที่จะมีรายได้ เพิ่มมากขึ้น
2. ผู้ประกอบการค้าขายควรรักษามาตรการป้องกันโควิด 19 อย่างเคร่งครัดเพื่อช่วยป้องกันการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส และสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า
3. หน่วยงานภาครัฐควรส่งเสริมสนับสนุน Digital Transformation ให้กับผู้ประกอบการอย่างเป็นระบบ

#### ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาค้างต่อไป

1. การศึกษาผลกระทบมูลค่าทางเศรษฐกิจของผู้ประกอบการธุรกิจขายของฝากภาคตะวันออกเฉียง
2. การศึกษารูปแบบการใช้เทคโนโลยีของผู้ประกอบการอย่างเป็นระบบ



ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพพรรณี