

บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่อง การทดสอบเชิงประจักษ์ระหว่างความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการ ความได้เปรียบในการแข่งขันและความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ: กรณีศึกษาผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร ในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย โดยมีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อทดสอบอิทธิพลของความพร้อมของทรัพยากร ประสพการณ์การเรียนรู้ การเติบโตของเทคโนโลยี และการสนับสนุนของรัฐบาลที่มีต่อความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการ 2) เพื่อทดสอบอิทธิพลของความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการที่มีต่อการตอบสนองของตลาด ความได้เปรียบในการแข่งขัน และความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ 3) เพื่อทดสอบอิทธิพลของการตอบสนองของตลาดที่มีต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจและความได้เปรียบในการแข่งขัน 4) เพื่อทดสอบอิทธิพลของความได้เปรียบในการแข่งขันที่มีต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ 5) เพื่อทดสอบอิทธิพลของความเป็นตัวแปรกำกับของการสร้างคุณค่าร่วมที่มีต่อความสัมพันธ์ระหว่างความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการ การตอบสนองของตลาด ความได้เปรียบในการแข่งขันกับความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ และ 6) เพื่อทดสอบอิทธิพลทางอ้อมของความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการที่มีต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ผ่านการตอบสนองของตลาด และความได้เปรียบในการแข่งขันเป็นตัวแปรคั่นกลาง การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative research) ด้วยวิธีการวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย คือผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมประเภทธุรกิจร้านอาหาร ในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จำนวน 400 ตัวอย่าง มีวิธีการสุ่มกลุ่มตัวอย่างแบบชั้นภูมิ (Stratified Random Sampling) และใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยแบ่งออกเป็น 11 ส่วน ได้แก่ ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ ส่วนที่ 2 ความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการ ส่วนที่ 3 ความพร้อมของทรัพยากร ส่วนที่ 4 ประสพการณ์การเรียนรู้ ส่วนที่ 5 การเติบโตของเทคโนโลยี ส่วนที่ 6 การสนับสนุนของรัฐบาล ส่วนที่ 7 การตอบสนองของตลาด ส่วนที่ 8 ความได้เปรียบในการแข่งขัน ส่วนที่ 9 การสร้างคุณค่าร่วม ส่วนที่ 10 ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ และ ส่วนที่ 11 ข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการวิจัย

5.1.1 สรุปข้อมูลเบื้องต้น

ผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 20–30 ปี มีระดับการศึกษาสูงสุดอยู่ในระดับปริญญาตรี ลักษณะการประกอบธุรกิจส่วนใหญ่เป็นธุรกิจแบบบุคคลธรรมดา มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนอยู่ระหว่าง 30,000–50,000 บาท ดำเนินธุรกิจมาแล้วไม่เกิน 2 ปี และมีจำนวนพนักงานน้อยกว่า 10 คน ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าธุรกิจร้านอาหารในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดเล็กหรือขนาดย่อมและอยู่ในช่วงเริ่มต้นหรือระยะเติบโตของการดำเนินธุรกิจ

ผลการวิเคราะห์ระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการ ความพร้อมของทรัพยากร ประสิทธิภาพการเรียนรู้ การเติบโตของเทคโนโลยี การสนับสนุนของรัฐบาล การตอบสนองของตลาด ความได้เปรียบในการแข่งขัน การสร้างคุณค่าร่วมและความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ พบว่า ผู้ประกอบการประเภทธุรกิจร้านอาหารมีความคิดเห็นเกี่ยวกับความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการ ความพร้อมของทรัพยากร ประสิทธิภาพการเรียนรู้ การเติบโตของเทคโนโลยี การสนับสนุนของรัฐบาล การตอบสนองของตลาด ความได้เปรียบในการแข่งขัน การสร้างคุณค่าร่วมและความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจอยู่ในระดับมากที่สุด

5.1.2 สรุปผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์

วัตถุประสงค์ข้อที่ 1 เพื่อทดสอบอิทธิพลของความพร้อมของทรัพยากร ประสิทธิภาพการเรียนรู้ การเติบโตของเทคโนโลยี และการสนับสนุนของรัฐบาลที่มีต่อความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการ ผลการวิเคราะห์ พบว่า ความพร้อมของทรัพยากรได้รับการยืนยันว่ามีบทบาทสำคัญต่อการขับเคลื่อนความตั้งใจของบุคคลในการเป็นผู้ประกอบการ โดยเฉพาะเมื่อมีการรับรู้ว่ามีทรัพยากรที่จำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจมีอยู่อย่างเพียงพอ ไม่ว่าจะเป็นทุน ความรู้ ความสามารถ และเครือข่ายสนับสนุน ซึ่งปัจจัยดังกล่าว สามารถช่วยสร้างความมั่นใจและลดความเสี่ยงทางจิตวิทยาในการเริ่มต้นธุรกิจได้ นอกจากนี้การเติบโตของเทคโนโลยี มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์สูงที่สุดในบรรดาตัวแปรอิสระทั้งหมด ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่า เทคโนโลยีมีบทบาทสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจร้านอาหารในยุคปัจจุบัน โดยเฉพาะการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ในการบริหารจัดการธุรกิจ การส่งอาหารผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ ระบบการชำระเงินอิเล็กทรอนิกส์ การประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อสังคมออนไลน์ ตลอดจนการใช้ระบบจัดการข้อมูลลูกค้าและการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน ลดต้นทุน เพิ่มความสะดวกในการให้บริการ และสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและกว้างขวางมากขึ้น ส่งผลให้ผู้ประกอบการสามารถปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ และสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันในตลาดธุรกิจร้านอาหารได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ความพร้อมของทรัพยากรมีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนความตั้งใจของบุคคลในการเป็นผู้ประกอบการ โดยเฉพาะเมื่อบุคคลรับรู้ว่าคุณมีทรัพยากรที่เพียงพอ อาทิ ทุน ความรู้ความสามารถและเครือข่ายสนับสนุน จะช่วยสร้างความมั่นใจและลดความเสี่ยงทางจิตวิทยาในการเริ่มต้นธุรกิจ ประสบการณ์การเรียนรู้ มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ที่สูงที่สุดในหมู่ตัวแปรอิสระ สะท้อนถึงความสำคัญของประสบการณ์ในการเรียนรู้ต่อการสร้างเจตคติและความมั่นใจในการประกอบธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นการศึกษาทางการ การฝึกอบรมหรือการเรียนรู้ผ่านการลงมือปฏิบัติ ล้วนส่งผลต่อความสามารถในการวางแผน วิเคราะห์ความเสี่ยงและดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ในส่วนของการเติบโตของเทคโนโลยี ผลการศึกษาสะท้อนให้เห็นว่า ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีได้รับการยืนยันว่ามีอิทธิพลต่อความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการ โดยเฉพาะการเข้าถึงอินเทอร์เน็ต เครื่องมือดิจิทัล และแพลตฟอร์มการขายออนไลน์ ซึ่งช่วยลดข้อจำกัดและอุปสรรคในการเริ่มต้นธุรกิจ ทั้งในด้านต้นทุน การเข้าถึงตลาด และการสร้างความเชื่อมโยงกับลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว ซึ่งสนับสนุน สมมติฐานที่ $H_1 - H_3$ ในทางตรงกันข้ามการสนับสนุนของรัฐบาล จะเห็นได้ว่า แม้จะมีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์เป็นบวก แต่ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ จึงไม่สนับสนุนสมมติฐาน H_4 ผลการศึกษานี้สะท้อนให้เห็นว่า มาตรการสนับสนุนจากภาครัฐ เช่น นโยบายส่งเสริมสินเชื่อ หรือโครงการฝึกอบรม ยังไม่สามารถก่อให้เกิดผลกระทบโดยตรงต่อความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการของกลุ่มตัวอย่างได้อย่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้ อาจเกิดจากความไม่ทั่วถึงของมาตรการความไม่ชัดเจนของนโยบาย ช่องว่างในการเข้าถึงข้อมูลหรือทรัพยากรจากภาครัฐ รวมทั้งการรับรู้ของกลุ่มเป้าหมายที่อาจยังไม่สามารถเห็นผลลัพธ์ของนโยบายเหล่านี้ได้อย่างเป็นรูปธรรม

วัตถุประสงค์ข้อที่ 2 เพื่อทดสอบอิทธิพลของความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการที่มีต่อการตอบสนองของตลาด ความได้เปรียบในการแข่งขัน และความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ผลการวิเคราะห์ พบว่า ความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการได้รับการยืนยันว่ามีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อการตอบสนองของตลาดอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในระดับสูง ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าแรงผลักดันภายในและเจตจำนงที่ชัดเจนของผู้ประกอบการ สามารถส่งผลให้เกิดความกระตือรือร้นในการติดตามวิเคราะห์ และทำความเข้าใจพลวัตของตลาดอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ธุรกิจ สามารถปรับตัวและตอบสนองต่อความต้องการที่เปลี่ยนแปลงของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและเหมาะสม ซึ่งสนับสนุนสมมติฐานที่ H_{5a} ความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการยังได้รับการยืนยันว่ามีอิทธิพลทางตรงต่อการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน ผลการวิจัยสะท้อนให้เห็นว่า ผู้ประกอบการที่มีความมุ่งมั่นและมีเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ที่ชัดเจน มักจะสามารถแสวงหาแนวทางใหม่ ๆ เพื่อสร้างความแตกต่างให้แก่ธุรกิจได้ ไม่ว่าจะเป็นการพัฒนานวัตกรรมของผลิตภัณฑ์ หรือการยกระดับคุณภาพการบริการให้เหนือกว่าคู่แข่ง ปัจจุบันเหล่านี้ ถือเป็นรากฐานสำคัญในการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันที่เข้มแข็งและยั่งยืน ซึ่งสนับสนุนสมมติฐานที่ H_{5b} นอกจากนี้ ในส่วนของความสำเร็จในการดำเนิน

ธุรกิจ พบว่า ความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการได้รับการยืนยันว่ามีอิทธิพลทางตรงต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจโดยรวมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ข้อค้นพบดังกล่าวสะท้อนว่า ความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการมิได้เป็นเพียงปัจจัยเริ่มต้นในการก่อตั้งธุรกิจเท่านั้น แต่ยังเป็นพลังขับเคลื่อนสำคัญที่ส่งผลต่อผลลัพธ์ของการดำเนินธุรกิจในระยะยาว ทั้งในด้านกำไร ยอดขาย และความมั่นคงของกิจการ เนื่องจาก ผู้ประกอบการที่มีความมุ่งมั่นสูงมักมีความสามารถในการเผชิญและอดทนต่ออุปสรรค ตลอดจนมีความพยายามในการผลักดันองค์กรให้บรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งสนับสนุนสมมติฐานที่ H_{5c}

วัตถุประสงค์ข้อที่ 3 เพื่อทดสอบอิทธิพลของการตอบสนองของตลาดที่มีต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจและความได้เปรียบในการแข่งขัน ผลการวิเคราะห์ พบว่า การตอบสนองของตลาดได้รับการยืนยันว่ามีอิทธิพลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ โดยธุรกิจที่สามารถตอบสนองต่อความต้องการของตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ มักจะสามารถบรรลุเป้าหมายที่เป็นรูปธรรมได้ ทั้งในด้านยอดขาย ผลกำไร และความพึงพอใจของลูกค้า ข้อมูลเชิงประจักษ์สะท้อนให้เห็นว่า ความเข้าใจในพฤติกรรมผู้บริโภคอย่างลึกซึ้งและความสามารถในการปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของตลาด ได้รับการยืนยันว่าเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยเพิ่มโอกาสในการประสบความสำเร็จของธุรกิจ เนื่องจากธุรกิจที่มีการปรับตัวอย่างเหมาะสม สามารถรักษฐานลูกค้าเดิมและขยายฐานลูกค้าใหม่ได้อย่างต่อเนื่องในสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่มีความผันผวน ซึ่งสนับสนุนสมมติฐานที่ H_{6a} ในขณะที่การตอบสนองของตลาดยังได้รับการยืนยันว่ามีอิทธิพลต่อการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน โดยการตอบสนองต่อความต้องการของตลาด มิได้เป็นเพียงกลไกเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจเท่านั้น แต่ยังถือเป็นปัจจัยสำคัญในการสร้างความแตกต่างที่ยั่งยืน โดยเฉพาะในบริบทของธุรกิจร้านอาหารที่มีการแข่งขันค่อนข้างสูง การมีข้อมูลตลาดที่ทันสมัยและการปรับตัวอย่างยืดหยุ่น ช่วยให้ธุรกิจสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งในด้านการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค และการให้บริการที่รวดเร็วและมีคุณภาพ ส่งผลให้ข้อเสนอทางธุรกิจที่เหนือกว่าคู่แข่งชั้นถูกสร้างขึ้น ซึ่งถือเป็นรากฐานสำคัญในการต่อยอดสู่การพัฒนานวัตกรรมและการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันในระยะยาว ซึ่งสนับสนุนสมมติฐานที่ H_{6b}

วัตถุประสงค์ข้อที่ 4 เพื่อทดสอบอิทธิพลของความได้เปรียบในการแข่งขันที่มีต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ผลการวิเคราะห์ พบว่า ความได้เปรียบในการแข่งขันได้รับการยืนยันว่ามีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกอย่างมีนัยสำคัญต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่า ธุรกิจที่สามารถสร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง ไม่ว่าจะเป็นด้านผลิตภัณฑ์ การบริการ ราคา หรือภาพลักษณ์ของแบรนด์ ย่อมมีแนวโน้มที่จะบรรลุผลประกอบการที่ดี มีความมั่นคง และมีศักยภาพในการเติบโตในระยะยาว โดยเฉพาะความได้เปรียบจากความแตกต่าง ซึ่งได้รับการยืนยันว่าเป็นปัจจัย

สำคัญในการสร้างความสำเร็จทางธุรกิจ ทั้งนี้ การนำเสนอคุณค่าที่ลูกค้าสามารถรับรู้ได้อย่างชัดเจน เช่น สูตรอาหารเฉพาะ การบริการที่รวดเร็วและมีคุณภาพ หรือการสร้างแบรนด์ที่มีเอกลักษณ์ สามารถส่งผลให้ความเต็มใจในการจ่ายของลูกค้าเพิ่มสูงขึ้น และก่อให้เกิดความภักดีต่อธุรกิจในระยะยาว ซึ่งส่งผลเชิงบวกต่อรายได้ กำไร และความมั่นคงของกิจการ

ความได้เปรียบด้านต้นทุนยังได้รับการยืนยันว่ามีบทบาทสำคัญต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ โดยธุรกิจที่สามารถบริหารจัดการต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น การควบคุมต้นทุนวัตถุดิบ การนำเทคโนโลยีมาใช้ในการดำเนินงาน หรือการจัดการห่วงโซ่อุปทานอย่างเหมาะสม จะสามารถกำหนดราคาที่สามารถแข่งขันในตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ ส่งผลให้ฐานลูกค้าสามารถถูกขยายได้มากขึ้น และระดับกำไรของธุรกิจสามารถถูกรักษาไว้ได้อย่างต่อเนื่อง ดังนั้นผลการศึกษานี้จึงยืนยันว่า ความได้เปรียบในการแข่งขันมิได้เป็นเพียงข้อได้เปรียบในระยะสั้นเท่านั้น แต่ยังเป็นปัจจัยขับเคลื่อนสำคัญของความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจในระยะยาว โดยเฉพาะในบริบทของธุรกิจร้านอาหาร ซึ่งมีการแข่งขันค่อนข้างสูง ธุรกิจที่สามารถระบุ พัฒนา และรักษาความได้เปรียบในการแข่งขันที่มีเอกลักษณ์ได้ ย่อมมีแนวโน้มที่จะเติบโตได้อย่างมั่นคง แม้ต้องเผชิญกับการแข่งขันที่รุนแรงและความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจ ซึ่งสนับสนุนสมมติฐานที่ H₇

วัตถุประสงค์ข้อที่ 5 เพื่อทดสอบอิทธิพลของความเป็นตัวแปรกำกับของการสร้างคุณค่าร่วมที่มีต่อความ สัมพันธ์ระหว่างความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการ การตอบสนองของตลาด ความได้เปรียบในการแข่งขันกับความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ผลการวิเคราะห์ พบว่า การสร้างคุณค่าร่วมไม่พบว่ามีบทบาทในการเพิ่มอิทธิพลของความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการหรือการตอบสนองของตลาดต่อความได้เปรียบในการแข่งขันและความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ผลลัพธ์ดังกล่าวสะท้อนว่า การบริหารจัดการด้านการสร้างคุณค่าร่วมในธุรกิจร้านอาหารยังไม่ได้ถูกนำมาใช้ในลักษณะที่เป็นระบบอย่างชัดเจน ในธุรกิจร้านอาหาร ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังไม่ได้ดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจที่เปิดโอกาสให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย เช่น ลูกค้า ชุมชน หรือพันธมิตรทางธุรกิจ เข้ามามีบทบาทร่วมอย่างเป็นรูปธรรม ตัวอย่างเช่น การเปิดรับข้อเสนอแนะจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง หรือการร่วมออกแบบสินค้าและบริการกับลูกค้าอย่างแท้จริง นอกจากนี้ ธุรกิจร้านอาหารจำนวนมาก ถูกจัดอยู่ในกลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ซึ่งมักเผชิญกับข้อจำกัดด้านทรัพยากร เวลา และการเข้าถึงเทคโนโลยี ส่งผลให้ศักยภาพ ในการนำแนวคิดการสร้างคุณค่าร่วมมาใช้เป็นกลยุทธ์ทางธุรกิจอย่างจริงจังยังมีอยู่อย่างจำกัด หรืออาจยังไม่สามารถรับรู้ถึงผลลัพธ์เชิงรูปธรรมของแนวคิดดังกล่าวได้ในระยะสั้น ซึ่งกลไกที่ทำให้การสร้างคุณค่าร่วมสามารถพัฒนาไปสู่ความได้เปรียบในการแข่งขัน จำเป็นต้องอาศัยระบบการบริหารจัดการภายในองค์กรที่มีความซับซ้อนพอสมควร เช่น การจัดการนวัตกรรมร่วม การกำหนดกลยุทธ์การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationship Management: CRM) หรือการใช้กระบวนการสร้างคุณค่าร่วม

ผ่านเทคโนโลยีดิจิทัล ซึ่งในกลุ่มตัวอย่างของการศึกษาค้างนี้ ยังไม่พบว่ากลไกดังกล่าวได้ถูกนำมาใช้หรือเกิดขึ้นอย่างชัดเจน จึงปฏิเสธสมมติฐานที่ H_{8a} และ H_{8b}

นอกจากนั้น ผลการทดสอบพบว่า การสร้างคุณค่าร่วมสามารถทำหน้าที่เป็นตัวแปรกำกับความสัมพันธ์ระหว่างความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการกับความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ กล่าวคือ เมื่อผู้ประกอบการมีระดับความตั้งใจหรือแรงจูงใจในการเริ่มต้นและพัฒนาธุรกิจอยู่ในระดับสูง และความตั้งใจดังกล่าว ได้รับการเชื่อมโยงกับการมีส่วนร่วมของลูกค้าหรือชุมชน เช่น การร่วมออกแบบบริการ การเปิดช่องทางรับข้อเสนอแนะจากลูกค้า หรือการเปิดโอกาสให้ลูกค้ามีบทบาทในการกำหนดทิศทางของธุรกิจ ความตั้งใจของผู้ประกอบการจะสามารถถูกแปลงไปสู่ผลลัพธ์ทางธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ซึ่งสนับสนุนสมมติฐานที่ H_{8c} ดังนั้น การสร้างคุณค่าร่วมในบริบทของการศึกษาค้างนี้จึงไม่ได้ทำหน้าที่เป็นกลไกที่สร้างความได้เปรียบในการแข่งขันหรือผลลัพธ์ทางการแข่งขันโดยตรง แต่ทำหน้าที่เป็นตัวแปรสนับสนุนที่ช่วยเสริมให้ความตั้งใจของผู้ประกอบการสามารถนำไปสู่ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจได้อย่างเป็นระบบมากยิ่งขึ้น

วัตถุประสงค์ข้อที่ 6 เพื่อทดสอบอิทธิพลทางอ้อมของความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการที่มีต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ผ่านการตอบสนองของตลาดและความได้เปรียบในการแข่งขันเป็นตัวแปรคั่นกลาง ผลการวิเคราะห์ พบว่า ความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการได้รับการยืนยันว่ามีอิทธิพลทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ โดยการตอบสนองของตลาดและความได้เปรียบในการแข่งขัน ได้รับการยืนยันว่าทำหน้าที่เป็นตัวแปรคั่นกลางในความสัมพันธ์ ผลการศึกษาสะท้อนให้เห็นว่า เมื่อระดับความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการอยู่ในระดับสูง พฤติกรรมเชิงรุกในการดำเนินธุรกิจมักจะถูกกระตุ้นให้เกิดขึ้น เช่น การวิเคราะห์สภาพตลาด การรับฟังความคิดเห็นของผู้บริโภค และการปรับปรุงสินค้าและบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า กระบวนการดังกล่าว ช่วยให้ความสามารถในการตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของตลาดได้รับการพัฒนาเพิ่มขึ้น และส่งผลให้ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจสามารถบรรลุได้ในที่สุด ซึ่งสนับสนุนสมมติฐานที่ H₉

นอกจากนี้ ความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการยังได้รับการยืนยันว่ามีอิทธิพลทางอ้อมต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจผ่านความได้เปรียบในการแข่งขันในฐานะตัวแปรคั่นกลาง กล่าวคือ เมื่อผู้ประกอบการมีระดับความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการในระดับสูง กลยุทธ์เชิงรุกและการวางระบบการดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพมักจะถูกกำหนดขึ้น รวมทั้งการใช้ทรัพยากรอย่างเหมาะสมเพื่อสร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง ไม่ว่าจะเป็นการลงทุน การเพิ่มคุณค่าให้กับสินค้าและบริการ หรือการสร้างเอกลักษณ์ของธุรกิจ กระบวนการดังกล่าว ส่งผลให้ความได้เปรียบในการแข่งขันได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง และมีส่วนสำคัญในการเสริมสร้างความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจในระยะยาว ซึ่งสนับสนุนสมมติฐานที่ H₁₀

5.2 ข้อจำกัดของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้มีข้อจำกัดที่ควรพิจารณาในบริบทของกลุ่มตัวอย่าง เนื่องจากผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารส่วนใหญ่เป็นวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ซึ่งมีข้อจำกัดด้านทรัพยากรทางการเงิน ระบบการบริหารจัดการ และการเข้าถึงเทคโนโลยี ส่งผลให้แนวคิดเชิงยุทธศาสตร์ที่มีความซับซ้อน เช่น การสร้างคุณค่าร่วม ยังไม่ถูกนำมาประยุกต์ใช้อย่างเป็นระบบในเชิงกลยุทธ์ แต่ปรากฏในลักษณะของการปฏิบัติในกิจกรรมประจำวันมากกว่า นอกจากนี้ ผู้ประกอบการอาจยังมีความเข้าใจเกี่ยวกับการสร้างคุณค่าร่วมในระดับการให้บริการพื้นฐาน มากกว่าการมองเป็นกลไกเชิงยุทธศาสตร์เพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันและความยั่งยืนในระยะยาว อีกทั้ง ข้อมูลที่ใช้ในการประเมินความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจเป็นข้อมูลจากการประเมินตนเองของผู้ประกอบการ ซึ่งอาจก่อให้เกิดความคลาดเคลื่อนหรืออคติในการตอบแบบสอบถาม

5.3 ประโยชน์ที่ได้รับจากการวิจัย

5.3.1 ประโยชน์ในเชิงวิชาการ

งานวิจัยนี้มีส่วนสำคัญในการขยายขอบเขตองค์ความรู้ของทฤษฎีว่าด้วยความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการและความได้เปรียบทางการแข่งขัน โดยการยืนยันความสัมพันธ์เชิงโครงสร้างและอิทธิพลของตัวแปรต่างที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจภายในบริบทของอุตสาหกรรมบริการ ผลการวิจัยที่ได้ถือเป็นหลักฐานเชิงประจักษ์ที่สำคัญ ซึ่งช่วยเติมเต็มช่องว่างทางวิชาการที่แสดงให้เห็นว่าทฤษฎีดังกล่าวสามารถนำมาประยุกต์ใช้เพื่ออธิบายปรากฏการณ์ในธุรกิจบริการที่มีลักษณะเฉพาะตัวสูงได้อย่างมีประสิทธิภาพ

5.3.2 ประโยชน์ในเชิงระเบียบวิธีวิจัย

การวิจัยนี้เป็นการศึกษาเฉพาะกรณี ซึ่งได้ช่วยพัฒนาต้นแบบของระเบียบวิธีวิจัยสำหรับการวิเคราะห์เชิงลึกและการออกแบบกระบวนการเก็บข้อมูลในบริบทที่จำเพาะเจาะจง เครื่องมือวิจัยที่ผ่านการทดสอบความเที่ยงตรงและความเชื่อมั่นกับกลุ่มตัวอย่างเฉพาะนี้ จะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งสำหรับงานวิจัยในอนาคต เนื่องจากสามารถนำกรอบแนวคิดและมาตรวัดที่พัฒนาขึ้นนี้ไปปรับใช้หรือเปรียบเทียบผลการศึกษากับบริบทอื่น ๆ ที่มีลักษณะใกล้เคียงกันได้อย่างเป็นระบบ

5.3.3 ประโยชน์ในเชิงนโยบาย

ผลการวิจัยชี้ให้เห็นว่าปัจจัยด้านความได้เปรียบในการแข่งขันนั้นแปรผันตามสภาพแวดล้อมทางธุรกิจในแต่ละพื้นที่เป็นสำคัญ องค์ความรู้ที่ได้จึงมีคุณค่าอย่างยิ่งต่อการกำหนดนโยบายของภาครัฐ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร ซึ่งมีพลวัตที่แตกต่างจากภาคการผลิตหรืออุตสาหกรรมอื่น ๆ หน่วยงานภาครัฐสามารถนำข้อมูลเชิงประจักษ์จากงานวิจัย

นี้ไปใช้ในการวางแผนและกำหนดนโยบายที่จำเพาะเจาะจง เพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการได้อย่างตรงจุดมากยิ่งขึ้น

5.3.4 ประโยชน์ในเชิงปฏิบัติ

ผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารสามารถประยุกต์ใช้สารสนเทศที่ได้จากงานวิจัยนี้เป็นแนวทางในการสร้างและรักษาความได้เปรียบทางการแข่งขันอย่างยั่งยืน รวมถึงใช้เป็นข้อมูลประกอบการวางแผนและพัฒนากลยุทธ์การดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับสภาพการแข่งขันจริงในอุตสาหกรรม เพื่อนำไปสู่ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจต่อไป

5.4 ข้อเสนอแนะในการวิจัย

จากการทดสอบเชิงประจักษ์ระหว่างความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการ ความได้เปรียบในการแข่งขันและความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ: กรณีศึกษาผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะ 3 ประเด็น ดังนี้

5.4.1 ข้อเสนอแนะเชิงทฤษฎี

5.4.1.1 ข้อค้นพบจากงานวิจัยนี้ สนับสนุนทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน (Theory of Planned Behavior - TPB) โดยชี้ให้เห็นว่า ความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการ ซึ่งเป็นพฤติกรรมที่ได้รับอิทธิพลจากปัจจัยภายนอก เช่น ทักษะคิด กลุ่มอ้างอิง และการควบคุมพฤติกรรมที่รับรู้ มีอิทธิพลทั้งทางตรงโดยตรงและทางอ้อมต่อผลสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งการขยายขอบเขตของทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน โดยบูรณาการตัวแปรใหม่ เช่น การสร้างคุณค่าร่วม (Value Co-Creation) เข้าสู่โมเดลทำให้เห็นบทบาทของตัวแปรกำกับในการเสริมสร้างพฤติกรรมผู้ประกอบการให้มีประสิทธิผลมากขึ้น ดังนั้นควรใช้โมเดลนี้เป็นพื้นฐานในการพัฒนาโมเดลพฤติกรรมผู้ประกอบการ สำหรับอุตสาหกรรมเฉพาะกลุ่ม เช่น ธุรกิจร้านอาหาร หรือธุรกิจ SMEs ในบริบทต่างจังหวัด

5.4.1.2 ข้อค้นพบจากการทดสอบนี้ แสดงให้เห็นว่า ความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Intention) ได้รับอิทธิพลจากปัจจัยแวดล้อม เช่น ความพร้อมของทรัพยากร ประสบการณ์การเรียนรู้ การเติบโตของเทคโนโลยี และการสนับสนุนจากรัฐบาล ซึ่งสะท้อนถึงองค์ประกอบของทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน โดยมาจากทัศนคติที่เกิดจากการเรียนรู้ อาจสะท้อนผ่านการสนับสนุนจากรัฐบาล ซึ่งมาจากทรัพยากรและความสามารถในการเข้าถึงเทคโนโลยี ทำให้สามารถยืนยันได้ว่าทฤษฎีพฤติกรรมตามแผนยังคงเป็นกรอบทฤษฎีที่เหมาะสมในการอธิบายพฤติกรรมของผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร

5.4.1.3 ข้อค้นพบการยืนยันความสัมพันธ์ระหว่างความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการกับความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ชี้ว่าความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการมีอิทธิพลเชิงบวกต่อการตอบสนองของตลาด ความได้เปรียบในการแข่งขัน และความสำเร็จในการดำเนิน

ธุรกิจ จึงเสนอว่าโมเดลแนวคิดที่มุ่งเน้นความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการเป็นตัวแปรอิสระหลักที่สามารถใช้เป็นกรอบในการอธิบายหรือพัฒนาโมเดลสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารในอนาคตได้

5.4.1.4 ข้อค้นพบบทบาทของตัวแปรคั่นกลาง (Mediators) การตอบสนองของตลาด และความได้เปรียบในการแข่งขัน เป็นกลไกกลเชิงโครงสร้างที่ทำให้ความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการ การแปรผลไปสู่ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ โดยข้อค้นพบนี้สอดคล้องกับแนวคิดของ Value Chain Theory และ Strategic Management ที่ชี้ว่าผู้ประกอบการต้องแปรเจตนาให้เป็นกลยุทธ์เพื่อให้ประสบความสำเร็จ

5.4.1.5 ข้อค้นพบบทบาทของตัวแปรกำกับ (Moderators) การสร้างคุณค่าร่วม จะเห็นได้ว่า การสร้างคุณค่าร่วมช่วยเสริมความสัมพันธ์ระหว่างความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการกับผลลัพธ์อื่น เช่น การตอบสนองของตลาด ความได้เปรียบในการแข่งขัน และความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งแสดงให้เห็นถึงคุณค่าทางทฤษฎีของการบูรณาการแนวคิด Shared Value ของ Porter and Kramer (2011) เข้ากับ ทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน (Theory of Planned Behavior - TPB) ดังนั้น จึงควรใช้แนวทางนี้เพื่อพัฒนาโมเดลผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารที่ยั่งยืนซึ่งมุ่งสร้างคุณค่าทางเศรษฐกิจและสังคมควบคู่กันไป

5.4.2 ข้อเสนอแนะสำหรับการประยุกต์ใช้

ผลการวิจัยครั้งนี้สามารถนำไปประยุกต์ใช้เป็นแนวทางในการสนับสนุนและพัฒนาผู้ประกอบการได้ในหลายระดับ โดยหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนควรนำผลการทดสอบไปใช้ในการออกแบบนโยบายหรือมาตรการสนับสนุนผู้ประกอบการที่มุ่งเน้นการเสริมสร้างการเรียนรู้ การเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงทรัพยากร และการส่งเสริมการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการดำเนินธุรกิจอย่างเป็นรูปธรรม เพื่อช่วยยกระดับศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการ โดยเฉพาะในกลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในระดับผู้ประกอบการ ควรให้ความสำคัญกับการพัฒนาความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการอย่างยั่งยืน ผ่านการเรียนรู้ตลอดชีวิต การแสวงหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ และการพัฒนานวัตกรรมสินค้าและบริการอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะช่วยเสริมสร้างความสามารถในการตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของตลาด และเพิ่มศักยภาพในการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันในระยะยาว ในขณะเดียวกัน มหาวิทยาลัยและสถาบันการศึกษาสามารถนำผลจากการวิจัยนี้ไปใช้เป็นกรอบในการพัฒนาหลักสูตรหรือโครงการฝึกอบรมผู้ประกอบการ โดยมุ่งเน้นการบูรณาการองค์ความรู้ด้านความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการ การตอบสนองของตลาด และการสร้างคุณค่าร่วม เพื่อเตรียมความพร้อมให้ผู้เรียนสามารถนำความรู้ไปประยุกต์ใช้ในการดำเนินธุรกิจจริง และสร้างคุณค่าทางเศรษฐกิจและสังคมควบคู่กันอย่างยั่งยืน

5.4.3 ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

5.4.3.1 การวิจัยในอนาคตควรให้ความสำคัญกับการศึกษาผลในระยะยาว เพื่อทำความเข้าใจว่าความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจอย่างไรเมื่อเวลาผ่านไป โดยเฉพาะการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้ประกอบการในแต่ละช่วงของวงจรธุรกิจ นอกจากนี้ ควรขยายขอบเขตการทดสอบไปยังกลุ่มธุรกิจอื่นนอกเหนือจากธุรกิจร้านอาหาร เช่น ธุรกิจบริการ ธุรกิจเทคโนโลยีหรือธุรกิจเกษตรแปรรูป เพื่อทดสอบความครอบคลุมของโมเดลและเพิ่มความสามารถในการอธิบายพฤติกรรมผู้ประกอบการในบริบทที่หลากหลายมากขึ้น ในขณะเดียวกัน การนำแนวทางการวิจัยแบบผสมผสาน (Mixed Methods) มาใช้ โดยบูรณาการการวิจัยเชิงปริมาณ ร่วมกับการสัมภาษณ์เชิงลึกหรือการทดสอบกรณีศึกษา จะช่วยให้เข้าใจพฤติกรรม กระบวนการตัดสินใจ และบริบทเชิงลึกของผู้ประกอบการได้อย่างรอบด้านมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ การศึกษาบทบาทของปัจจัยภายในเชิงจิตวิทยา เช่น ความยืดหยุ่นทางอารมณ์ แรงจูงใจภายใน หรือคุณลักษณะส่วนบุคคลอื่น ๆ ควรได้รับการพิจารณาเพิ่มเติม เพื่อเสริมความเข้าใจต่อกลไกของพฤติกรรมผู้ประกอบการในบริบทของประเทศไทย และช่วยพัฒนาโมเดลการอธิบายความสำเร็จของผู้ประกอบการให้มีความสมบูรณ์และลึกซึ้งยิ่งขึ้น

5.4.3.2 การวิจัยครั้งนี้ศึกษากลุ่มตัวอย่างเฉพาะผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารซึ่งส่วนใหญ่เป็นวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย ดังนั้น ในการวิจัยครั้งต่อไปควรขยายขอบเขตของกลุ่มตัวอย่างให้ครอบคลุมธุรกิจใอุตสาหกรรมบริการประเภทอื่น เช่น ธุรกิจท่องเที่ยว ธุรกิจโรงแรม หรือธุรกิจค้าปลีก เพื่อเปรียบเทียบความแตกต่างของปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจในบริบทของอุตสาหกรรมที่แตกต่างกัน และเพิ่มความสามารถในการอธิบายผลการวิจัยในระดับที่กว้างขึ้น

5.4.3.3 ในการศึกษาครั้งนี้กลุ่มตัวอย่างยังไม่ได้จำแนกประเภทของผู้ประกอบการอย่างชัดเจน เช่น การจำแนกระหว่างผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจในรูปแบบบุคคลธรรมดาและนิติบุคคล หรือการจำแนกตามขนาดของธุรกิจ ดังนั้น การวิจัยในอนาคตควรมีการจำแนกกลุ่มตัวอย่างตามลักษณะของธุรกิจ โครงสร้างองค์กร หรือขนาดของกิจการ เพื่อให้สามารถวิเคราะห์ความแตกต่างของพฤติกรรมผู้ประกอบการ กลยุทธ์การแข่งขัน และปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจได้อย่างชัดเจนยิ่งขึ้น

5.4.3.4 จากผลการวิจัย พบว่า การสร้างคุณค่าร่วมไม่สามารถทำหน้าที่เป็นตัวแปรกำกับในบางความสัมพันธ์ได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ดังนั้น การศึกษาครั้งต่อไปควรมีการทบทวนวรรณกรรมและพัฒนาเครื่องมือวัดตัวแปรการสร้างคุณค่าร่วมให้มีความเหมาะสมกับบริบทของธุรกิจ SMEs มากยิ่งขึ้น รวมถึงอาจพิจารณาเพิ่มมิติของการสร้างคุณค่าร่วม เช่น การมีส่วนร่วมของลูกค้า

การสร้างนวัตกรรมร่วม และการใช้แพลตฟอร์มดิจิทัล เพื่อให้สามารถสะท้อนพฤติกรรมการสร้างคุณค่าร่วมในธุรกิจบริการได้อย่างชัดเจนมากขึ้น

5.4.3.5 เนื่องจากผลการวิจัย พบว่า การเติบโตของเทคโนโลยีมีบทบาทสำคัญต่อความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการ ดังนั้น การวิจัยในอนาคตอาจเพิ่มตัวแปรที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยี เช่น การใช้แพลตฟอร์มดิจิทัล การตลาดดิจิทัล การใช้ระบบข้อมูลลูกค้า หรือความสามารถด้านนวัตกรรมขององค์กร เพื่อศึกษาบทบาทของเทคโนโลยีในฐานะปัจจัยที่ช่วยเสริมสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันและความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจในยุคเศรษฐกิจดิจิทัล

5.4.3.6 เนื่องจากข้อมูลเกี่ยวกับความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจในงานวิจัยครั้งนี้เป็นข้อมูลจากการประเมินตนเองของผู้ประกอบการ ซึ่งอาจเกิดอคติในการตอบแบบสอบถามได้ ดังนั้นในการวิจัยครั้งต่อไปควรใช้ข้อมูลเชิงวัตถุ เช่น ข้อมูลทางการเงิน ยอดขาย หรือผลประกอบการของธุรกิจร่วมด้วย เพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือของผลการวิจัย