

คุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่ที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจผ่านความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจสตาร์ทอัพ

New Entrepreneurial Characteristics Affecting Business Performance Through the Competitive Advantage of the Start-up Business

♦ วิลโล ฟิงผล

คณะกรรมการสร้างเจ้าของธุรกิจและการบริหารจัดการ มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

Wilai Phungphol

School of Entrepreneurship and Management Faculty at Bangkok University

E-mail: wilaiploy@gmail.com

♦ วิโรจน์ เจษฎาลักษณ์

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

Viroj Jadesadalug

Assistant Professor, Ph.D., Silapakorn University, E-mail: viroj_jade@hotmail.com

Abstract

The objectives of this research were to study the new entrepreneurial characteristics of business performance potential, appreciation and social interactions that affected the competitive advantages in a start-up business and finally to study of the competitive advantage as a mediator factor that affected the business performance of the start-up business. The research samples were 163 new start-up entrepreneurs. This instrument was a 5-level scale questionnaire with content validity and reliability of data collection. The study data was analyzed by the descriptive statistics and tested hypotheses by analyzing Pearson's Correlation Coefficient and multiple regression analysis.

The research results showed consciousness of responsibility in the business performance potential, appreciation, social interaction and start-up business performance had the positive influence on the competitive advantage of the startup business. The research results will be a guideline for adjusting behavioral development plans at all levels in small to large organizations to achieve the business performance in the future. However, the research found 5 sub-variables of business performance potential: commitment to success, proactive, business ethics, risk confrontation and continuous learning that didn't influence on gaining competitive advantage,

with theoretically supporting for the important reason that entrepreneurs need to understand and work out how to use these variables to support competitive advantage by lifelong learning and developing to succeed. Finally, the research found that the importance of entrepreneurial characteristics development should parallel run with the competitive advantage and business performance.

Keywords: New Entrepreneurial Characteristics, Business Performance, Competitive Advantage, Start-up Business

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่ด้านศักยภาพการดำเนินธุรกิจด้านการยอมรับในคุณค่าผู้อื่นด้านการมีปฏิสัมพันธ์สื่อสารระหว่างสังคมที่ส่งผลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจสตาร์ทอัพและสุดท้ายศึกษาความได้เปรียบทางการแข่งขันในฐานะตัวกลางส่งผ่านที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจของธุรกิจสตาร์ทอัพ การวิจัยนี้สุ่มตัวอย่างจากผู้ประกอบการรุ่นใหม่ในธุรกิจสตาร์ทอัพจำนวน 163 คน ใช้เครื่องมือเป็นแบบสอบถามมาตราส่วน 5 ระดับที่มีความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหาและความน่าเชื่อถือในการเก็บรวบรวมข้อมูลวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณนาและทดสอบสมมติฐานด้วยการวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สันและการวิเคราะห์ความถดถอยอย่างง่ายและแบบพหุคูณ

ผลการวิจัยพบว่า จิตสำนึกในความรับผิดชอบทางด้านศักยภาพการดำเนินธุรกิจ ด้านการยอมรับในคุณค่าของผู้อื่น ด้านการมีปฏิสัมพันธ์สื่อสารระหว่างสังคม และการดำเนินธุรกิจสตาร์ทอัพมีอิทธิพลเชิงบวกต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันผลการวิจัยนี้จะเป็นแนวทางปรับแผนการพัฒนากฎกติกาแก่ทุกระดับในองค์การขนาดเล็กถึงขนาดใหญ่ทำให้ผลดำเนินธุรกิจประสบความสำเร็จในอนาคต อย่างไรก็ตามการวิจัยนี้พบ 5 ตัวแปรย่อยทางด้านศักยภาพการดำเนินธุรกิจ คือ มุ่งมั่นในความสำเร็จ ทำงานเชิงรุก จริยธรรมในการดำเนินงาน เผชิญหน้ากับความเสี่ยง เรียนรู้อย่างต่อเนื่องไม่มีอิทธิพลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันโดยมีทฤษฎีสันับสนุนเหตุผลสำคัญที่ผู้ประกอบการจะต้องทำความเข้าใจและดำเนินการอย่างถูกวิธีเพื่อใช้ตัวแปรเหล่านี้สนับสนุนการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันในอนาคตโดยจำเป็นต้องเรียนรู้และพัฒนาในระยะยาวจึงจะประสบผลสำเร็จ สุดท้ายงานวิจัยนี้พบความสำคัญของการพัฒนาคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการควรปฏิบัติคู่ขนานกับการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันและการดำเนินธุรกิจ

คำสำคัญ : คุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่การดำเนินธุรกิจ ความได้เปรียบทางการแข่งขัน
ธุรกิจสตาร์ทอัพ

บทนำ

เนื่องจากโลกธุรกิจเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในสังคมกว้างขวางอย่างไร้พรมแดน ทั้งความผันผวนทางด้านเศรษฐกิจ การเมือง ภัยพิบัติทางธรรมชาติ และการแข่งขันที่ทวีความรุนแรง องค์การต่าง ๆ

จำเป็นต้องเตรียมสมรรถนะเสริมความแข็งแกร่งให้พร้อมแบบวันต่อวัน ทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and Medium Enterprises-SME) มีอาจหลีกเลี่ยงการเผชิญหน้ากับความท้าทายรอบด้านในเวลาเดียวกันได้ จากเหตุการณ์ดังกล่าวข้างต้นจึงเกิดธุรกิจใหม่ที่เรียกว่า ธุรกิจสตาร์ทอัพ (Start-up) ซึ่งเป็นแนวคิดการสร้างธุรกิจทำหารูปแบบใหม่จากผู้ประกอบการรุ่นใหม่ที่ต้องการความอยู่รอดจากการเริ่มต้นธุรกิจด้วยเงินทุนไม่มากนักแต่สร้างผลกำไรจากลูกค้ารุ่นใหม่ (New Generation) ได้มหาศาลส่งผลต่อแนวโน้มการเกิดนักธุรกิจรุ่นใหม่ที่มาจากคนช่วงอายุ 20 - 30 ปีขึ้นไป ต่างพยายามที่จะเป็นเจ้าของธุรกิจ ดังนั้นการเตรียมความพร้อมรอบด้าน เช่น กระบวนการทำงานใหม่การผลิตสินค้า/ บริการเชิงนวัตกรรม และการศึกษาแนวทางการปรับตัวเองให้สอดคล้องกับธุรกิจยุคใหม่ ลูกค้ายุคใหม่ และเทคโนโลยีก้าวหน้าจึงเป็นสิ่งสำคัญทำให้สามารถสร้างความได้เปรียบในธุรกิจสตาร์ทอัพได้อย่างประสบผลสำเร็จ (Phungphol & Phuripakdee, 2017) งานวิจัย Cumming & Worley, 2008 พบว่า ผู้ประกอบการรุ่นใหม่รับมือกับการเปลี่ยนแปลงรวดเร็วทางเทคโนโลยีและการตลาดที่มีอำนาจต่อรองสูงสามารถนำพาธุรกิจอยู่รอดได้เพียงร้อยละ 20% เท่านั้นหลายองค์การจึงต้องเริ่มให้ความสนใจเบื้องหลังความล้มเหลวหรือความสำเร็จด้านคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่ที่เหมาะสมควบคู่กับการสร้างรายได้ จากการวิจัยพบว่าเมื่อเกิดวิกฤติธุรกิจ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะมุ่งปรับเปลี่ยนความสามารถและสมรรถนะของบุคลากรและโครงสร้างองค์การเป็นอันดับต้น ๆ โดยมีได้คำนึงถึงการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของตัวผู้ประกอบการในฐานะผู้นำระดับสูงโดยการสร้างความน่าเชื่อถือของผู้นำมีส่วนสนับสนุนธุรกิจให้เป็นที่ยอมรับแพร่หลายสามารถดึงดูดเงินเข้าร่วมธุรกิจของตนได้ทั้งเผชิญหน้าและการสื่อสารผ่านสื่อออนไลน์แบบวินาทีต่อวินาที (Real time) ด้วยคุณลักษณะทางด้านภาพลักษณ์ที่ดีสอดคล้องกับการทำธุรกิจสตาร์ทอัพ (Almeida, Ahmetoglu & Chamorro - Premuzic, 2014)

จากเหตุผลสำคัญดังกล่าวข้างต้นทำให้คณะผู้วิจัยมีความสนใจศึกษาคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่ที่จะส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจผ่านความได้เปรียบในการแข่งขันของธุรกิจสตาร์ทอัพ เนื่องจากคุณลักษณะดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินธุรกิจอย่างมากทำให้ลูกค้าปฏิเสธสินค้านักลงทุนปฏิเสธการลงทุนในธุรกิจ ซึ่งคณะผู้วิจัยต้องการศึกษาปัจจัยสำคัญด้วยการทบทวนวรรณกรรมเชิงลึกเพื่อศึกษาคุณลักษณะหลากหลายของความเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่โดยเล็งเห็นว่าหากมีการปรับเปลี่ยนคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการในระดับผู้นำหรือเจ้าของกิจการจะช่วยสนับสนุนการเจริญเติบโตทั้งชื่อเสียงและรายได้ของธุรกิจให้มากยิ่งขึ้น

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่ด้านศักยภาพการดำเนินธุรกิจ ด้านการยอมรับในคุณค่าของผู้อื่น ด้านการมีปฏิสัมพันธ์สื่อสารระหว่างสังคมที่ส่งผลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจสตาร์ทอัพ

2. เพื่อศึกษาความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจสตาร์ทอัพในฐานะตัวแปรส่งผ่านระหว่างคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจ

การทบทวนวรรณกรรมเพื่อสร้างกรอบแนวคิดและสมมติฐานการวิจัย

คุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่กับธุรกิจสตาร์ทอัพ

ผู้บริหารระดับสูงทั่วโลกที่ประสบความสำเร็จระดับโลกจะสามารถปรับตัวเป็นเรื่องของเอกลักษณ์เฉพาะสำหรับการเริ่มต้นธุรกิจเติบโตแบบก้าวกระโดดเพื่อการ สร้างรายได้จากการขยายธุรกิจอย่างรวดเร็ว ส่วนใหญ่เป็นธุรกิจเพื่อแก้ไขปัญหา (Solutions) หรือโอกาสที่ยังไม่เคยทำมาก่อน เช่น Facebook Google แอปพลิเคชันบริการของรถแท็กซี่ เป็นต้น (Praditphollert, 2017) การวิจัยพบว่ากับความท้าทายด้านธุรกิจสตาร์ทอัพได้ จะต้องมียุคสมัยคือ 1) คุณลักษณะทางศักยภาพการดำเนินธุรกิจ 2) ความสามารถทางด้านการสร้างการยอมรับด้านสังคม และ 3) มีปฏิสัมพันธ์สื่อสารระหว่างสังคมโดยคณะผู้วิจัยนำทฤษฎีและแนวคิดของ Daft (2017) เป็นแนวทางในงานวิจัย ดังนี้

1. คุณลักษณะด้านศักยภาพการดำเนินธุรกิจที่ทำให้เกิดความได้เปรียบทางการแข่งขัน ประกอบด้วย **1.1 มุ่งมั่นในความสำเร็จ (Commitment to Success)** หมายถึง คุณลักษณะผู้ประกอบการที่มีเป้าหมายและลงมือปฏิบัติโดยใช้ความรู้และความสามารถที่มีอยู่ในตัวเองอย่างเต็มที่ที่จะทำงานให้บรรลุผลตามเป้าหมายภายใต้สภาพแวดล้อมที่องค์การต้องการ ผู้ประกอบการที่ประสบผลสำเร็จสูงต้องอาศัยแรงจูงใจสร้างความมุ่งมั่นอย่างอดทนเพื่อทำงานนั้นให้สำเร็จด้วยตัวเอง (self-actualization) **1.2 ทำงานเชิงรุก (Proactive)** หมายถึง ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ที่จะเปิดธุรกิจใหม่จะต้องกระตือรือร้นในการประกอบธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จ ผลวิจัยพบว่าผู้ประกอบการมีแนวคิดสร้างกระบวนการทำงานและการให้บริการใหม่แบบเชิงรุกเพื่อสนับสนุนสินค้า/ บริการออกสู่ตลาดรวดเร็วทันต่อการเปลี่ยนแปลงสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า **1.3 จิตสำนึกในความรับผิดชอบ (Consciousness of Responsibility)** หมายถึง การแสดงออกด้วยความรับผิดชอบต่อพฤติกรรมลงมือปฏิบัติอย่างตั้งใจโดยไม่ทิ้งงานนั้นกลางคัน จนได้รับความไว้วางใจจากและตอบสนองความรับผิดชอบเมื่อสิ่งที่ทำนั้นมีความผิดพลาดเกิดขึ้นซึ่งจะต้องปรับปรุงแก้ไขให้ถูกต้อง **1.4 จริยธรรมในการดำเนินงาน (Business Ethics)** ผู้นำเป็นกุญแจสำคัญในการเป็นแบบอย่างที่ดีทำให้ทีมงานปฏิบัติตามอย่างเต็มใจส่งผลให้องค์การเป็นที่รู้จักทางด้านการประกอบธุรกิจอย่างมีจริยธรรมคุณธรรมทำให้ได้รับความร่วมมืออย่างดีจากชุมชน **1.5 เผชิญหน้ากับความเสี่ยง (Risk Confrontation)** สิ่งที่คุณประกอบการรุ่นใหม่ในธุรกิจสตาร์ทอัพต้องเผชิญหน้ากับความเสี่ยง ได้แก่ 1) ความเสี่ยงแบบทราบและมีข้อมูลและความเสี่ยงแบบไม่อาจทราบล่วงหน้าและไม่มีข้อมูลสนับสนุนเช่น ภัยพิบัติทางธรรมชาติเศรษฐกิจตกต่ำหรือความขัดแย้งทางการเมืองที่มีอาจหลีกเลี่ยงได้ 2) ความเสี่ยงจากการเริ่มธุรกิจสตาร์ทอัพโดยไม่มีผู้สนับสนุนทางด้านเงินลงทุนอย่างจริงจังทำให้ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ต้องรอบคอบและประเมินความเสี่ยงนั้นมิให้ธุรกิจเสียหาย **1.6 เรียนรู้อย่างต่อเนื่อง (Continuous Learning)** เป็นเรื่อง

การศึกษาตลอดชีวิต (Lifelong Education) ที่พบในชีวิตประจำวันจากการประชุมหรือศึกษาผ่านสื่อโซเชียลและทางออนไลน์ หรือผ่านระบบมือถือ ผู้นำที่เรียนรู้อย่างเป็นระบบตลอดชีวิตจะช่วยพัฒนาทักษะการทำงาน

2. คุณลักษณะด้านการยอมรับในคุณค่าของผู้อื่น (Appreciation) งานวิจัยนี้นิยมคุณลักษณะด้านการยอมรับในคุณค่าของผู้อื่น คือ 1) การสร้างสัมพันธภาพกับผู้อื่น 2) ประนีประนอมและพร้อมให้ความร่วมมือ นำเสนอแนวคิดของ McShane & Glinnow (2010) **2.1 การสร้างสัมพันธภาพกับผู้อื่น (Good Relationship)** ถ้าหากผู้ประกอบการรุ่นใหม่ให้ความสำคัญกับการสร้างสัมพันธภาพกับคนทั้งภายในและภายนอกองค์กรจะทำให้เป็นที่ชื่นชอบแก่ลูกค้าและสังคมรอบข้างเป็นประโยชน์ต่อการประกอบธุรกิจให้สามารถสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน **2.2 ประนีประนอมและพร้อมให้ความร่วมมือ (Agreeableness)** ผู้ประกอบการจะต้องเป็นผู้นำที่สามารถลดข้อขัดแย้งที่ไม่สร้างสรรค์ ป้องกันและแก้ไขปัญหาความขัดแย้งเมื่อต้องเผชิญหน้ากันระหว่างพนักงานกันเอง พนักงานกับผู้บริหาร ผู้บริหารกับผู้บริหาร พนักงาน/ผู้นำกับลูกค้า โดยจะต้องยอมรับว่าไม่มีคำตอบที่ถูกต้องเพียงคำตอบเดียวจะขึ้นอยู่กับสถานการณ์ที่ต้องใช้เหตุผลและผลตามความจำเป็น

3. คุณลักษณะด้านการมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างสังคม (Social Interaction) ประกอบด้วยทักษะการสื่อสารและทักษะการปรากฏกาย นำเสนอแนวคิดของ Feist & Feist (2008) **3.1 ทักษะด้านการสื่อสาร (Articulation Skills)** หากผู้ประกอบการสามารถวางตัวเข้ากันได้ดีกับคนประเภทต่าง ๆ จะเป็นคุณสมบัติสำคัญพัฒนาสู่ความเป็นผู้ประกอบการที่สามารถสร้างความความได้เปรียบในการแข่งขันด้วยการใช้ทักษะการสื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ **3.2 ทักษะด้านการปรากฏกาย (Body Language)** สามารถทำให้ผู้คนเชื่อถือและปฏิบัติตามก่อให้เกิดผลดีต่อธุรกิจสตาร์ทอัพสามารถสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน

ความได้เปรียบในการแข่งขัน (Competitive Advantage) ในธุรกิจสตาร์ทอัพ มีงานวิจัยของ Porter (2008) กล่าวว่า กลยุทธ์การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันจนเป็นที่ยอมรับ ได้แก่ 1) การเป็นผู้นำทางด้านต้นทุนต่ำ (Cost Leadership) หมายถึงการปรับปรุงด้านปฏิบัติการให้มีการใช้รายรวมค่าแรงพนักงานอย่างมีประสิทธิภาพ 2) การทำกำไรได้ดีกว่าคู่แข่งด้วยการผลิตสินค้าให้มีคุณภาพสูงอย่างมีเอกลักษณ์เฉพาะทางด้านนวัตกรรมที่สร้างแนวทางใหม่แก่ลูกค้า เช่น บริษัท Apple: I-phone และ I-pod หรือการส่งสินค้าได้รวดเร็วกว่าคู่แข่งแบบเชิงรุกทำให้ลูกค้าพึงพอใจทำกำไรขึ้นต้นสูงกว่าคู่แข่ง และ 3) ให้ความสำคัญกับลูกค้าหมายถึงการสร้าง ความเข้าใจในการบริการลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้ดีกว่าคนอื่นในมุมมองของลูกค้าและการบอกต่อแบบปากต่อปากจากลูกค้า (Word of Mouth)

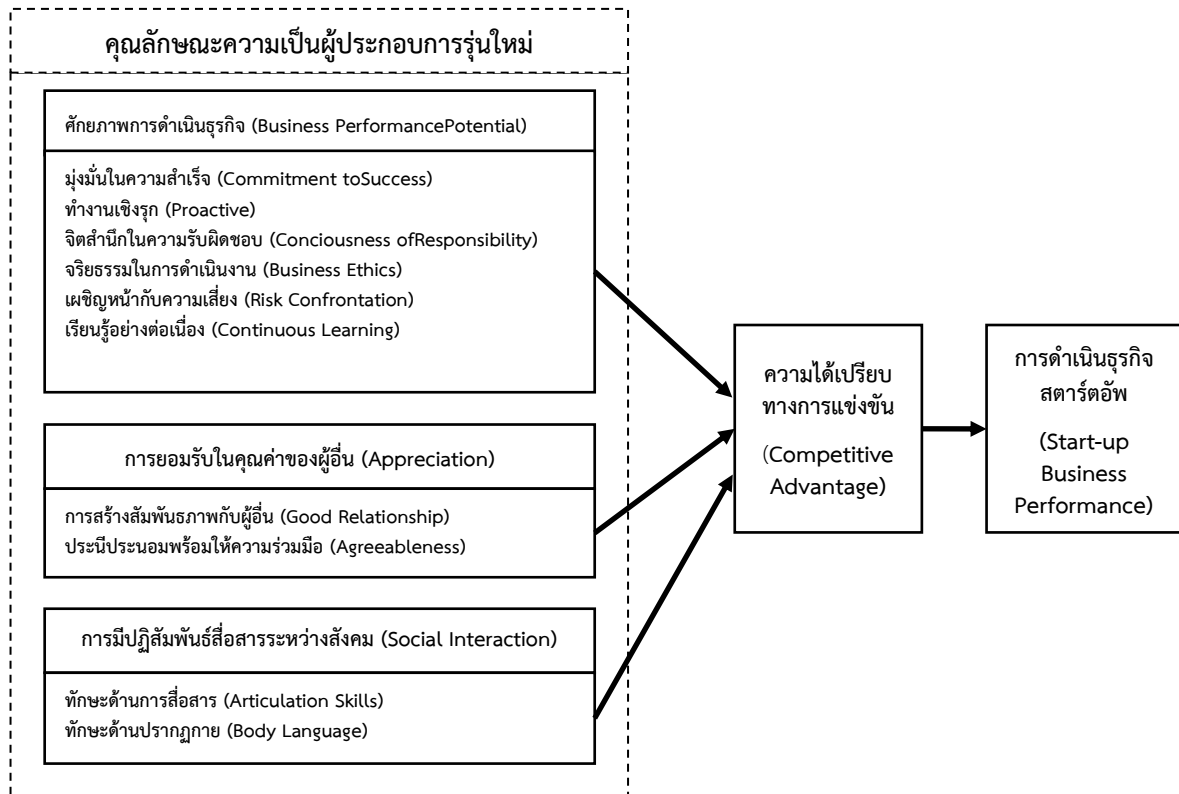
การดำเนินธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup Business Performance)

PathomsiriKul (2011) กล่าวว่า การวัดผลการดำเนินธุรกิจสามารถวัดผลจากปัจจัยที่จะก่อให้เกิดรายได้แบ่งออกเป็น 4 ด้าน ได้แก่ 1) ลูกค้า 2) กระบวนการทำงานภายในองค์กร 3) การสร้างทายาทคนเก่งจากการแบ่งปันความรู้และทักษะแก่กันและ 4) การเจริญเติบโตทางการเงิน โดยสามารถนำทั้ง 4 ด้านมา

ประยุกต์ใช้กับธุรกิจสตาร์ทอัพได้เพื่อสร้างภาพลักษณ์และความไว้วางใจที่ลูกค้ามีต่อการบริการจากผลการดำเนินธุรกิจ

คณะผู้วิจัยได้ทบทวนวรรณกรรมได้แนวคิด ทฤษฎี รวมถึงงานวิจัยที่เกี่ยวข้องสามารถสร้างกรอบแนวคิดการวิจัย ดังแผนภาพต่อไปนี้

กรอบแนวคิดของการวิจัย



สมมติฐานการวิจัย

1. คุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่ด้านศักยภาพการดำเนินธุรกิจ ด้านการยอมรับในคุณค่าผู้อื่น และด้านการมีปฏิสัมพันธ์สื่อสารระหว่างสังคมที่มีอิทธิพลเชิงบวกต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันของธุรกิจสตาร์ทอัพ
2. คุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่ในการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันที่มีอิทธิพลเชิงบวกต่อการดำเนินธุรกิจสตาร์ทอัพ

วิธีดำเนินการวิจัย

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่างคือ ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ในธุรกิจสตาร์ทอัพโดยมีประสบการณ์ทำธุรกิจนี้ตั้งแต่ 1 - 3 ปีขึ้นไปมีประสบการณ์ทำธุรกิจหรือ เป็นทายาทต้องการต่อยอดทำธุรกิจสตาร์ทอัพ

2. **กลุ่มตัวอย่าง** คณะผู้วิจัยกำหนดขนาดตัวอย่างจากทาโร ยามาเน่ (Taro, 1973) ที่ระดับความคลาดเคลื่อน 0.05% ได้จำนวนตัวอย่างที่มีความสมบูรณ์ทั้งสิ้นเท่ากับ 163 ชุดจาก 274 ชุด คิดเป็นอัตราผลตอบแทนร้อยละ 59.49 สอดคล้องกับ Aaker (2013) เกี่ยวกับการตอบกลับอย่างน้อยร้อยละ 20 จึงถือว่ายอมรับได้

2. **เครื่องมือในการวิจัย** การวิจัยนี้ใช้วิธีวิทยาเชิงปริมาณ (Quantitative Research) เก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถาม (Questionnaire) แบ่งออกเป็น 5 ส่วน รวม 56 ข้อได้แก่ **ส่วนที่ 1** ข้อมูลเบื้องต้นของผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพ **ส่วนที่ 2** ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจสตาร์ทอัพ **ส่วนที่ 3** แบบสอบถามวัดคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่เป็นแบบสอบถามมาตราส่วน (Rating Scale) ของลิเคิร์ท (Likert Scale) 5 ระดับคือ มากที่สุด (5) มาก (4) ปานกลาง (3) น้อย (2) น้อยที่สุด (1)

3. **การตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือ** คณะผู้วิจัยตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือการวิจัยนี้ด้วยค่าความเที่ยงตรง (Validity) โดยนำแบบสอบถามให้ผู้ทรงคุณวุฒิพิจารณาความเที่ยงตรงของเนื้อหา (Content Validity) ความเหมาะสมของภาษาที่ใช้ (Wording) และตรงตามวัตถุประสงค์ของการวิจัยนี้ การหาค่าดัชนีความสอดคล้อง (The Index of Item Objective Congruence: IOC) มีค่าตั้งแต่ 0.50 ขึ้นไปแสดงว่าข้อคำถามมีความเที่ยงตรงตามเนื้อหาและทดสอบความความเชื่อมั่น (Reliability) ของทุกข้อคำถามในแบบสอบถามจำนวน 30 คนที่มีใช้กลุ่มตัวอย่างที่ใช้จริงพบค่าสัมประสิทธิ์ของความเชื่อมั่นแอลฟาของครอนบาค (Cronbach's Alpha Coefficients) ทั้งฉบับเท่ากับ 0.867 และข้อคำถามในตอนที่ 3 เท่ากับ 0.841 ตอนที่ 4 เท่ากับ 0.617 ตอนที่ 5 เท่ากับ 0.612 สรุปได้ว่าเครื่องมือมีความสามารถนำไปใช้ในการทดสอบได้ (Conbach, 2004)

ผลการวิจัย

คณะผู้วิจัยแบ่งการนำเสนอผลการวิจัยออกเป็น 4 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นและข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศชาย (ร้อยละ 87.7%) มีอายุระหว่าง 20 - 30 ปี (ร้อยละ 80.1) และอายุ การศึกษาระดับปริญญาตรี (ร้อยละ 78.7) ทำธุรกิจจากการสืบทอดกิจการจากครอบครัว (ร้อยละ 79.1) ทำธุรกิจด้วยการเป็นเจ้าของคนเดียว (ร้อยละ 80.7) ระยะเวลาก่อตั้งธุรกิจ 1 - 3 ปี (ร้อยละ 85.4) จำนวนพนักงานน้อยกว่า 10 คน (ร้อยละ 73.6) ทุนจดทะเบียน 1 - 2 ล้านบาท (ร้อยละ 79.4)

ส่วนที่ 2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลระดับความสำคัญของคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่
ตารางที่ 1 แสดงค่าระดับความสำคัญของคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่

คุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่	Mean	S.D.	ระดับ ความสำคัญ
1. มุ่งมั่นสู่ความสำเร็จ	4.31	0.41	มาก
2. การทำงานเชิงรุก	4.23	0.46	มาก
3. จิตสำนึกในความรับผิดชอบ	4.16	0.51	มาก
4. จริยธรรมในการดำเนินงาน	4.15	0.46	มาก
5. การเผชิญหน้ากับความเสี่ยง	4.00	0.56	มาก
6. การเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง	4.13	0.51	มาก
7. การสร้างสัมพันธภาพ	3.79	0.65	มาก
8. การประนีประนอมพร้อมให้ความร่วมมือ	4.07	0.52	มาก
9. ทักษะการสื่อสาร	4.14	0.55	มาก
10. ทักษะปรากฏกาย	4.22	0.49	มาก
11. ความได้เปรียบในการแข่งขัน	4.16	0.51	มาก
12. การดำเนินธุรกิจสตาร์ทอัพ	4.19	0.90	มาก

จากตารางที่ 1 แสดงให้เห็นผลการวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ได้แก่ ค่าเฉลี่ย ค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน พบว่าระดับความสำคัญของตัวแปรคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่ทุกตัวแปรมีค่าระดับความสำคัญมาก

ส่วนที่ 3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลความสัมพันธ์

การวิเคราะห์ด้านความสัมพันธ์เพื่อตรวจสอบคุณสมบัติของตัวแปร เพื่อทดสอบสมมติฐานโดยใช้ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน (Pearson's Correlation Coefficient)

ตารางที่ 2 : แสดงค่าเฉลี่ย ค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการวิเคราะห์ความสัมพันธ์

ตัวแปร	มุ่งมั่น	เชิงรุก	รับผิดชอบ	จริยธรรม	ความเสี่ยง	เรียนรู้	สัมพันธภาพ	ประนีประนอม	การสื่อสาร	ปรากฏกาย	ความได้เปรียบ	การดำเนินงาน
ค่าเฉลี่ย (Mean)	4.31	4.24	4.16	4.15	4.00	4.13	3.79	4.07	4.14	4.23	4.16	4.19
ค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)	0.41	0.46	0.508	0.456	0.55	0.51	0.647	0.525	0.547	0.491	0.505	0.895
มุ่งมั่นในความสำเร็จ												
ทำงานเชิงรุก	.492											

จิตสำนึกในความรับผิดชอบต่อ	.536	.521										
	***	***										
จริยธรรมในการดำเนินงาน	.517	.566										
	***	***	.578	***								
เผชิญหน้ากับความเสี่ยง	.240	.316		.386								
	**	***	.459	***	***							
เรียนรู้อย่างต่อเนื่อง	.444	.448		.574	.429							
	***	***	.564	***	***	***						
การสร้างสัมพันธภาพกับผู้อื่น	.303	.400		.444	.398	.393						
	***	***	.427	***	***	***	***					
ประนีประนอมหรือให้ความร่วมมือ	.405	.339		.445	.412	.487						
	***	***	.551	***	***	***	.443	***				
ทักษะการสื่อสาร	.434	.378		.476	.375	.496						
	***	***	.498	***	***	***	.342	***	.557	***		
ทักษะด้านปรากฏกาย	.355	.306		.403	.331	.388				.521		
	***	***	.447	***	***	***	.432	***	.479	***	***	
ความได้เปรียบทางการแข่งขัน	.282	.359		.380	.344	.391				.474	.504	
	***	***	.443	***	***	***	.362	***	.434	***	***	***
การดำเนินธุรกิจสตาร์ทอัพ					.195					.180	.191	.271
	.150	.106	.202	**	.214	**	*	.097	.196	*	***	***

* p<0.05 ** p<0.01 *** p<0.001

จากตารางที่ 2 แสดงผลการวิเคราะห์ค่าเฉลี่ย ค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน และค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของตัวแปรที่ศึกษาพบว่า ตัวแปรมีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญที่ระดับ 0.001 ผลของค่าความสัมพันธ์ทุกตัวแปรเป็นบวกและสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกัน การพิจารณาค่าทดสอบ VIF (Variance Inflation Factors) ของตัวแปรอิสระมีค่าตั้งแต่ 1.61 - 2.22 พบว่า มีค่าน้อยกว่า 10 แสดงว่า ตัวแปรอิสระไม่มีความสัมพันธ์กัน (Multicollinearity) (Jadesadalug,2011) เมื่อทดสอบความสัมพันธ์ของตัวแปรอิสระและตัวแปรตามมีความสัมพันธ์ทางบวกในช่วงระดับมาก จึงนำไปสู่การทดสอบสมมติฐานด้วยการวิเคราะห์ความถดถอยแบบพหุคูณ (Multiple Regression Analysis) ดังตารางที่ 3

ส่วนที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อทำการทดสอบสมมติฐาน

ตารางที่ 3 : การวิเคราะห์ความถดถอยแบบพหุคูณ (Multiple Regression Analysis) เป็นการทดสอบคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่ ความได้เปรียบในการแข่งขัน การดำเนินธุรกิจสตาร์ทอัพ

ตัวแปร		ความได้เปรียบทางการแข่งขัน	ผลประกอบการ
พฤติกรรมศักยภาพการดำเนินธุรกิจ	ด้านความมุ่งมั่นในความสำเร็จ	0.02 (0.108)	
	ด้านทำงานเชิงรุก	0.124 (0.098)	
	ด้านจิตสำนึกในความรับผิดชอบ	0.218* (0.098)	
	ด้านจริยธรรมในการดำเนินงาน	0.084 (0.109)	
	ด้านการเผชิญหน้ากับความเสี่ยง	0.116 (0.073)	
	ด้านการเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง	0.124 (0.091)	
พฤติกรรมยอมรับในคุณค่าผู้อื่น	ด้านการสร้างสัมพันธภาพกับผู้อื่น	0.165** (0.061)	
	ด้านประนีประนอมพร้อมให้ความร่วมมือ	0.328*** (0.075)	
การมีปฏิสัมพันธ์สื่อสารระหว่างสังคม	ด้านทักษะการสื่อสาร (AS)	0.269** (0.071)	
	ด้านทักษะด้านปรากฏกาย (BL)	0.363*** (0.079)	
การดำเนินธุรกิจสตาร์ทอัพ	ความได้เปรียบทางการแข่งขัน		.514 *** (.069)

* p<0.05 ** p<0.01 *** p<0.001

จากตารางที่ 3 ผลการวิเคราะห์ความถดถอยเชิงพหุ เพื่อทดสอบสมมติฐานพบตัวแปรด้านศักยภาพการดำเนินธุรกิจ การยอมรับในคุณค่าผู้อื่น และ ปฏิสัมพันธ์สื่อสารระหว่างสังคมมีค่าแสดงอำนาจในการพยากรณ์ (R^2) เท่ากับร้อยละ 25.5%, 22.4% และ 31.6% ตามลำดับ และเมื่อผู้วิจัยวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยแบบพหุคูณ ได้ผลลัพธ์ตอบสนองต่อสมมติฐานดังนี้ **สมมติฐานที่ 1:** คุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่ด้านศักยภาพการดำเนินธุรกิจ องค์ประกอบย่อยในความมุ่งมั่นในความสำเร็จ ($\beta = 0.02$, $p > .05$) การทำงานเชิงรุก ($\beta = 0.124$, $p > 0.05$) จริยธรรมในการดำเนินงาน ($\beta = 0.084$, $p > .05$) เผชิญหน้ากับความเสี่ยง ($\beta = 0.116$, $p > 0.05$) เรียนรู้อย่างต่อเนื่อง ($\beta = 0.124$, $p > 0.05$) **แสดงผลที่ไม่มีอิทธิพลต่อการได้เปรียบทางการแข่งขัน** ส่วน **องค์ประกอบย่อยด้านจิตสำนึกในความรับผิดชอบ** ($\beta = 0.218$, $p < 0.05$) คุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่ด้านการสร้างการยอมรับ องค์ประกอบย่อยในการสร้างสัมพันธภาพต่อสังคม ($\beta = 0.165$, $p < 0.01$) การประนีประนอมพร้อมให้ความร่วมมือ ($\beta = 0.328$, $p < 0.001$) และคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่ด้านการมีปฏิสัมพันธ์สื่อสารระหว่างสังคม องค์ประกอบย่อยด้านทักษะการสื่อสาร ($\beta = 0.269$, $p < 0.01$) และด้านทักษะการปรากฏกาย ($\beta = 0.363$, $p < 0.001$) ผลการวิจัย**แสดงผลที่มีอิทธิพลทางบวกต่อความได้เปรียบในการแข่งขันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ**

สมมติฐานที่ 2 : คุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันที่มีอิทธิพลเชิงบวกต่อการดำเนินธุรกิจสตาร์ทอัพ การวิเคราะห์ความถดถอยแบบพหุคูณมีค่าแสดงอำนาจในการพยากรณ์ (R^2) เท่ากับร้อยละ 25.7% ผลการวิจัยแสดงผลความได้เปรียบทางการแข่งขันที่มีอิทธิพลเชิงบวกต่อการดำเนินธุรกิจสตาร์ทอัพ ($\beta = 0.514$, $p < 0.001$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

อภิปรายผลจากการวิจัย

จากผลการวิจัยสรุปเบื้องต้นได้ว่าผู้ประกอบการในกลุ่มเป้าหมายนี้มีประสบการณ์พร้อมที่จะดำเนินธุรกิจสตาร์ทอัพแบบก้าวกระโดดอย่างท้าทายสอดคล้องตาม Marion (2016) กล่าวว่า ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ที่มีวุฒิภาวะทำธุรกิจสตาร์ทอัพได้ดีประกอบด้วย อายุตั้งแต่ 20-30 ปีขึ้นไป การศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป ประสบการณ์ทำธุรกิจ 1-3 ปีขึ้นไป หรืออยู่กับธุรกิจครอบครัวมาก่อน และมีเงินทุนส่วนตัวมากพอที่จะเปิดธุรกิจและเป็นหลักประกันแก่สถาบันการเงินได้ คณะผู้วิจัยแบ่งการอภิปรายออกเป็น 2 ประเด็นหลักคือ

1. การอภิปรายผลการวิจัยเกี่ยวกับระดับความสำคัญของคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่ จากการวิจัยพบว่า ทุกตัวแปรทางด้านคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด สามารถอธิบายผล ดังนี้ **1.1 ด้านศักยภาพการดำเนินธุรกิจ (Business Performance Potential)** จากการวิจัยพบว่า สอดคล้องกับ Chaston & Sadler - Smith (2012) ที่กล่าวว่าผู้ประกอบการในธุรกิจสตาร์ทอัพให้ความสำคัญกับศักยภาพการดำเนินธุรกิจในระดับมากถึงมากที่สุดทางด้านความมุ่งมั่นการทำงานอย่างเชิงรุกกล้าเสี่ยงอย่างสร้างสรรค์มีจิตสำนึกในความรับผิดชอบต่อสังคมคุณธรรมและสนใจเรียนรู้ธุรกิจกว้างขวางตลอดเวลา (Sharan & Laura, 2014) และมีแนวคิดเชิงบวกที่จะลงมือปฏิบัติแม้ต้องใช้เวลาพอสมควรจึงจะเห็นผลเป็นรูปธรรม **1.2 ด้านการยอมรับในคุณค่าของผู้อื่น (Appreciation)** จากการวิจัยพบว่า สอดคล้องกับ (hao, Seibert & Lumpkin (2010) ที่กล่าวว่ามีความสำคัญมาก หากผู้ประกอบการรุ่นใหม่วางตัวและปฏิบัติตนให้มีความน่าเชื่อถือและให้การยอมรับในความคิดเห็นและมองเห็นคุณค่าผู้อื่นและลูกค้าย่อมจะได้รับการตอบสนองเชิงบวกเป็นประโยชน์ต่อการสร้างรายได้และชื่อเสียงของธุรกิจ **1.3 ด้านการมีปฏิสัมพันธ์สื่อสารระหว่างสังคม (Social Interaction)** จากการวิจัยพบว่ามีความสำคัญมากต่อธุรกิจสตาร์ทอัพ เนื่องจากเป็นธุรกิจก้าวกระโดดมีสินค้าด้านนวัตกรรมที่จำเป็นต้องใช้การสื่อสารหลากหลายรูปแบบ การปรากฏกายน่าเชื่อถือของเจ้าของธุรกิจสามารถสร้างความมั่นใจแก่ผู้บริโภคและการยอมรับแก่ลูกค้าอย่างมากสอดคล้องกับ Baron & Tan (2016) ที่กล่าวว่าการมีปฏิสัมพันธ์ที่ดีและการยอมรับในคุณค่าผู้อื่นสามารถสร้างมิตรภาพสู่เครือข่ายทางธุรกิจอย่างกว้างขวางโดยไม่ต้องสูญเสียงบประมาณโฆษณาที่มีราคาแพงที่จะสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน

ความได้เปรียบในการแข่งขัน (Company Advantage) จากการวิจัยพบว่า สอดคล้องกับ Porfirio, Carrilho & Monico (2016) ที่กล่าวถึงคุณลักษณะโดดเด่นของผู้ประกอบการมีระดับสำคัญมากที่จะทำให้การสร้างแบรนด์สินค้า/ บริการติดตลาดและติดปากทั้งลูกค้าและพนักงาน สามารถกระตุ้นให้ลูกค้าที่มีชื่อเสียงใช้สินค้าและบริการเพื่อบอกต่อแบบปากต่อปากอย่างมั่นใจ

การดำเนินธุรกิจสตาร์ทอัพ จากการวิจัยพบว่า มีความสอดคล้องกับ Totten (2013) กล่าวว่า การดำเนินธุรกิจมีระดับความสำคัญมากโดยต้องปฏิบัติตามแผนยุทธศาสตร์อย่างรอบคอบและมีวินัยสร้างยอดขายอย่างสม่ำเสมอควบคู่กับธุรกิจนวัตกรรมและบริหารต้นทุนค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพจึงจะทำให้ผลประกอบการในธุรกิจสตาร์ทอัพสำเร็จอย่างยั่งยืน

จากการวิจัยคณะผู้วิจัยสรุปได้ว่าคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่มีระดับความสำคัญมากที่จะเป็นอีกมิติหนึ่งที่สามารถสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันและการดำเนินธุรกิจมีความจำเป็นไม่ยิ่งหย่อนกว่าการสร้างไอเดียใหม่และสร้างรายได้ของธุรกิจสตาร์ทอัพ

2. การอธิบายผลคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่ที่ได้จากการตั้งสมมติฐานและทบทวนวรรณกรรม จากสมมติฐานที่ 1 พบว่า ด้านศักยภาพการดำเนินธุรกิจ องค์ประกอบย่อยในความมุ่งมั่นในความสำเร็จ การเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง การทำงานเชิงรุก เผชิญหน้ากับความเสี่ยง และจริยธรรมในการดำเนินงาน **ที่แสดงผลไม่มีอิทธิพลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันโดยมีทฤษฎีอ้างอิงจาก** Chamorro-Premuzic & Furnham (2010) อธิบายว่า ผลการวิจัยดังกล่าวมิได้สร้างความวิตกกังวลแก่ผู้ประกอบการรุ่นใหม่เนื่องจากผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับตัวแปรดังกล่าวอยู่ในระดับมากและเป็นประเด็นเฉพาะตัวของผู้ประกอบการที่ต้องปฏิบัติต่อเนื่องอยู่แล้วในการสร้างแรงจูงใจตนเองที่ต้องอาศัยระยะเวลาปรับเปลี่ยนพฤติกรรมและประสบการณ์และความละเอียดรอบคอบโดยต้องมีการปรึกษาให้คำแนะนำครบถ้วนทุกด้านก่อนตัดสินใจลงมือปฏิบัติเพื่อมิให้เกิดผลเสียแก่ธุรกิจ

จากการวิจัยคณะผู้วิจัยสรุปได้ว่าปัจจัยที่ไม่มีอิทธิพลตามสมมติฐานที่กำหนดมิใช่เรื่องน่าวิตกกังวลเนื่องจากเป็นสิ่งที่มิได้อยู่เฉพาะในตัวผู้ประกอบการและใช้ระยะเวลาในการเรียนรู้อย่างต่อเนื่องโดยมีที่ปรึกษาให้คำแนะนำร่วมกับตัวผู้ประกอบการรุ่นใหม่จะต้องมีความละเอียดรอบคอบก่อนตัดสินใจด้านความเสี่ยงในธุรกิจทุกครั้ง

จากการวิจัยพบว่า ในส่วนของด้านศักยภาพการดำเนินธุรกิจ องค์ประกอบใน**จิตสำนึกในความรับผิดชอบต่อธุรกิจ** ด้านการสร้างการยอมรับ องค์ประกอบในการสร้างสัมพันธภาพต่อสังคม การ**ประนีประนอมพร้อมให้ความร่วมมือ** และด้านการมีปฏิสัมพันธ์สื่อสารระหว่างสังคม องค์ประกอบย่อยคือ **ทักษะการสื่อสาร และทักษะการปรากฏกายที่มีอิทธิพลเชิงบวกต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน** สอดคล้องกับการวิจัยของ Ahmetoglu, Leutner, & Chamorro-Premuzic (2011) ที่กล่าวว่าจำเป็นต้องเร่งพิจารณาและลงมือปฏิบัติคู่ขนานกันทุกด้าน เนื่องจากตัวแปรเหล่านั้นสามารถสร้างการยอมรับสำหรับลูกค้าและนักลงทุนในตัวผู้ประกอบการ ธุรกิจ สินค้าและแบรนด์สินค้า/บริการ ควบคู่กับการประกอบธุรกิจอย่างมีจิตสำนึกในความรับผิดชอบต่อชุมชนและสังคมเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันในธุรกิจสตาร์ทอัพแบบก้าวกระโดดที่เพิ่งเปิดตัวในระยะ 1 - 3 ปีแรกที่จะต้องเร่งสร้างภาพลักษณ์และชื่อเสียงของผู้ประกอบการและสินค้าให้เป็นที่ยอมรับในวงกว้าง

สมมติฐานที่ 2 การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันมีอิทธิพลทางบวกต่อผลการดำเนินงานธุรกิจสตาร์ทอัพอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติจากการวิจัยพบว่าการดำเนินธุรกิจที่ดีสามารถสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันได้จากฐานลูกค้าเดิมและลูกค้าใหม่อย่างต่อเนื่อง รองลงมาคือกิจการมีผลกำไรเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งการลงมือปฏิบัติอย่างถูกวิธีตามแผนงานที่กำหนดไว้อย่างรอบคอบและมีวินัยในการทำยอดขายอย่างสม่ำเสมอจะทำให้ผลการดำเนินงานขององค์กรอยู่รอดในการทำธุรกิจนี้ สอดคล้องกับการวิจัยของ Aimeak (2013) ได้ทำการศึกษาดูแบบเชิงเหตุผลของภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลงในธุรกิจสตาร์ทอัพที่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขันและความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ จะต้องให้ลูกค้าตอบรับสินค้าหรือบริการ ด้วยการสร้างความพึงพอใจและความเชื่อมั่นในตัวผู้ประกอบการสินค้าหรือบริการเป็นอันดับรองลงมา

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะและประโยชน์จากการวิจัย

1. ข้อเสนอแนะและประโยชน์เชิงนโยบายและการจัดการการวิจัยนี้จะเป็นประโยชน์อย่างมากต่อผู้ประกอบการรุ่นใหม่ได้ทราบถึงแนวทางคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการรุ่นใหม่คู่ขนานไปกับการสร้างรายได้ของธุรกิจโดยมีข้อเสนอแนะดังนี้

1.1 จากการวิจัย ปัจจัยที่ไม่มีอิทธิพลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญอยู่ในระดับมากและเป็นสิ่งเฉพาะตัวของผู้ประกอบการที่คณะผู้วิจัยเสนอแนะว่ามีความจำเป็นต้องพัฒนาต่อเนื่อง เพื่อจะได้นำมาใช้เมื่อมีความจำเป็นและสามารถรองรับกับนโยบายประเทศไทย 4.0 ที่รัฐบาลผลักดันให้นักธุรกิจเน้นทำธุรกิจสตาร์ทอัพทั้งในและต่างประเทศระยะเวลาดังตั้งปี 2560-2579

1.2 ผลการวิจัยนี้จะเป็นแรงบันดาลใจแก่ผู้ประกอบการได้ศึกษาและเรียนรู้จากการรวบรวมกรณีศึกษาเพื่อให้เข้าใจแนวทางการสร้างจิตสำนึกความรับผิดชอบต่อสังคมและการบริหารจัดการที่ดี หากเกิดข้อผิดพลาดจากองค์กร จะต้องมีการปรับปรุงในความพร้อมรับและเปลี่ยนสินค้าให้ลูกค้าทันที เช่น บริษัทโตโยต้ามอเตอร์เรียกคืนรถยนต์จากปัญหาระบบถุงลมนิรภัยจำนวนรวม 1.43 ล้านคันและปฏิบัติตามที่สัญญาไว้แก่ลูกค้าอย่างเคร่งครัดจึงจะได้รับการตอบสนองด้านภาพลักษณ์ที่ดีทำให้เกิดความได้เปรียบทางการแข่งขันมากยิ่งขึ้นนอกเหนือจากการไปถึงยอดขายหรือการทำตลาดเท่านั้น

1.3 ผลการวิจัยนี้สามารถนำคุณลักษณะด้านการยอมรับในคุณค่าของผู้อื่นจัดทำหลักสูตรอบรมด้านการพัฒนาบุคลิกภาพลดข้อขัดแย้งรุนแรงด้วยวิธีการเข้าถึงจิตใจเชิงลึกของลูกค้า ชุมชน และสังคม

2. ประโยชน์เชิงทฤษฎี

การวิจัยครั้งนี้มีทฤษฎีที่เกี่ยวข้องสามารถประยุกต์ใช้ประโยชน์อย่างสร้างสรรค์เพื่อจัดทำหลักสูตรอบรมด้านคุณลักษณะผู้ประกอบการรุ่นใหม่ให้ครบถ้วนสมบูรณ์ ได้แก่ทฤษฎีการสร้างภาพลักษณ์และความไว้วางใจ ทฤษฎีการดำเนินธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จทฤษฎีการเริ่มธุรกิจสตาร์ทอัพด้วยการสร้างแบรนด์สินค้า/บริการ คู่ขนานกับการสร้างจิตสำนึกในความรับผิดชอบต่อสังคมและการวางตัวรับผิดชอบต่อสังคม ดังนั้นคณะผู้วิจัยเห็นว่าการนำทฤษฎีแนวคิดและผลการวิจัยที่พบนี้ใช้ประโยชน์ด้านการปรับเปลี่ยนกระบวนทัศน์ใหม่ของ

ผู้ประกอบการให้มีลักษณะ Smart Start-up Entrepreneur ในอนาคตจะสามารถเป็นส่วนหนึ่งในการทำวิจัยและสร้างหลักสูตรการอบรมสนับสนุนทั้งธุรกิจของผู้ประกอบการและส่งผลต่อรายได้เพิ่มสูงขึ้นต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (Gross Domestic Product–GDP)ตอบสนองนโยบายประเทศไทย 4.0 ของรัฐบาล

ข้อเสนอแนะสำหรับงานวิจัยในอนาคต

1. การศึกษาวิจัยครั้งต่อไป ควรศึกษากลุ่มสุภาพสตรีเพื่อทดสอบให้ทราบถึงคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการสตรีที่มีจำนวนการเป็นผู้ประกอบการเพิ่มมากขึ้นทั้งปัจจุบันและอนาคต
2. การศึกษาวิจัยครั้งต่อไป ควรศึกษาคุณลักษณะผู้ประกอบการรุ่นใหม่ทางด้านดิจิทัลกับการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน
3. การศึกษาวิจัยครั้งต่อไปทางด้านคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการด้านอื่น ๆ ที่มีอิทธิพลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันและดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนตามแนวเศรษฐกิจพอเพียง

References

- Aaker, Kumar. (2013). *Marketing research*. 11th ed., New York: John Wiley & Son.
- Ahmetoglu, Gorkan., Leutner Franziska., Chamorro-Premuzic Tomas. (2011). *EQ-Nomics: Understanding the relationship between individual differences in Trait Emotional Intelligence and entrepreneurship*. Journal of Personality and Individual Differences, 51, 1028 - 1033.
- Aimeak, Nawit. (2013). *Behavioral Competitiveness for Competitiveness and Success of Thai-Malaysian Border Trade Entrepreneurs Supporting the ASEAN Economic Community*. Thesis (Ph.D. (Management)). Prince of Songkla University.
- Almeida, Patricia I. L., Ahmetoglu, Gorkan. & Chamorro-Premuzic, Tomas. (2014). *Who Want to Be an Entrepreneur? The Relationship Between Vocational Interests and Individual Differences in Entrepreneurship*. Journal of Career Assessment, 22(1), 102 - 112.
- Baron, Robert A., & Tan, Jintong. (2016). *Entrepreneurs' Social Skills and New Venture Performance: Mediating Mechanisms and Cultural Generality*. Journal of Management OnlineFirst, Downloaded from jom.sagepub.com at PENNSYLVANIA STATE UNIV on September.
- Chamorro-Premuzic, Tomus. & Furnham, Adrian. (2010). *The Psychology of Personnel Selection*. New York: Cambridge University Press.
- Chaston, Ian, & Sadler-Smith, Eugene. (2012). *Entrepreneurial cognition, entrepreneurial orientation and firm capability in the creative industries*. British Journal of Management, 23, 415 - 432.

- Cronbach, Lee. J. (2004). *My current thoughts on coefficient alpha and successor procedures*. Educational and Psychological Measurement, 16, 297 - 334.
- Cumming, Thomas. G., & Worley, Christopher G. (2008) *Organisation Development & Change*. 8th ed. USA: South-Western.
- Daft, Richard. (2017). *The leadership experience*. USA: Cengage Learning.
- Feist, Jess. & Feist, Gregory. (2008). *Theories of Personality*. 7th ed. New York: McGraw-Hill.
- Jadesadalug, Viroj. (2011). *The impact of organizational flexibility and autonomy on global competitiveness via the mediating effect of corporate mindset towards globalization*. International Academy of Business and Economics, Volume: 11 Source Issue: 3
- Marion, Tucker J. (2016). *4 Factors That Predict Startup Success, and One That Doesn't*. Harvard Business Review, May 03.
- McShane, Steven Lattimore., Olekalns, Mara., Travaglione, Tony. (2012). *Organisational Behavior*. 5th edition. New York: McGraw-Hill Irwin.
- Pathomsirikul, Yaowapa. (2011). *Model of Success Factors in Managing Private Hospital Business in Thai Hospitals*. Journal of Business Administration Thammasat University 34 (130), 14-36.
- Phunghol, Wilai, & Phuripakdee, S Santtidhong. (2017). *Creating Passion in Preparedness of Automotive Industry Entrepreneurs for Industry 4.0 in Surattanee*. The 5th National Conference 2017, Faculty of Management Science Siplapakorn University.
- Porfirio, José António., Carrilho, Tiago., & Mónico, Lisete S. (2016). *Entrepreneurship in different contexts in cultural and creative industries*. Journal of Business Research, 69, 5117-5123.
- Porter Michael E. (2008). *On Competition*, Updated and Expanded Edition. Harvard Business Press Books.
- Praditphollert, Nathapon. (2017). *Startup thinking to make rich*. Wangtonluang, Bangkok: Momentum Publishing.
- Sharan B. Merriam & Laura L. Bierema. (2014). *Adult Learning*. CA: Jossey-Bass.
- Taro, Yamane. (1973). *Statistics: An Introductory Analysis*. 3rd Ed., N.Y.: Harper and Row Publications.
- Totten, Kristy. (2013). *As startup weeken begin, diffinition of "Startup" Varies*. Las Vegas Review Journal, August 10.

Zhao, Hao., Seibert, Scott.E., & Lumpkin, G.T. (2010). *The relationship of personality to entrepreneurial intentions and performance. A meta-analytic review.* Journal of Management, 36, 381 - 404.



Wilai Phungphol graduated with a Master's Degree in Public Administration from NIDA. She is currently a part time lecturer in the School of Entrepreneurship and Management Faculty at Bangkok University



Assistant Professor, Viroj Jadesadalug, Ph.D., graduated with a Ph.D. in Management from Mahasarakarm University. He is currently a lecturer and Director of Ph.D. scholar in Management Science Faculty at Silpakorn University.