

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่อง การวิจัยเรื่อง ความได้เปรียบในการแข่งขันที่ส่งผลต่อผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ STARTUP ในประเทศไทย ผู้วิจัยมีวัตถุประสงค์ในการวิจัยดังนี้ (1) เพื่อศึกษาระดับของความสามารถในการใช้เทคโนโลยี ความร่วมมือระหว่างองค์กร ความได้เปรียบในการแข่งขัน และผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ (STARTUP) ในประเทศไทย (2) เพื่อศึกษาอิทธิพลของปัจจัยเหตุที่มีผลต่อความได้เปรียบในการแข่งขันของธุรกิจเกิดใหม่ STARTUP ในประเทศไทย (3) เพื่อศึกษาอิทธิพลของความได้เปรียบในการแข่งขันที่มีต่อผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ STARTUP ในประเทศไทย โดยผู้วิจัยได้ทำการทบทวนวรรณกรรมงานวิจัยของต่างประเทศและในประเทศ เพื่อนำมาพัฒนาเป็นกรอบแนวคิด เพื่อนำมาพัฒนาเป็นกรอบแนวคิด โดยการสร้างกรอบแนวคิดสำหรับการศึกษา ผู้วิจัยใช้ทฤษฎีความได้เปรียบในการแข่งขัน (Competitive Advantage) ตามแนวคิดของ Porter (1985) เนื่องจากเป็นทฤษฎีที่อธิบายเกี่ยวกับแหล่งที่มาของการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันที่ประกอบไปด้วย ความแตกต่าง การเป็นผู้นำด้านต้นทุนและการตลาดเฉพาะกลุ่ม เพื่อนำมาพัฒนาเป็นกรอบแนวคิดพื้นฐานในการศึกษาเกี่ยวกับ (1) ปัจจัยเหตุที่มีผลต่อความได้เปรียบในการแข่งขันของธุรกิจเกิดใหม่ STARTUP ด้านความสามารถในการใช้เทคโนโลยี (Technological Capability) ผู้วิจัยใช้แนวคิดจากงานวิจัยของ (Gao and Ma, 2009) ประกอบด้วย ความสามารถในการใช้เทคโนโลยีด้านการเรียนรู้ ด้านการสื่อสารและด้านการสนับสนุนการปฏิบัติการ ด้านความร่วมมือระหว่างองค์กรผู้วิจัยใช้แนวคิดจากงานวิจัยของ (Cater, 2009; Chadee and Kumar, 2001; Chu, 2004) ประกอบด้วย ความร่วมมือระหว่างองค์กรด้านการขายและการตลาด ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ และด้านการถ่ายทอดแลกเปลี่ยนความรู้ (3) ผลของความได้เปรียบในการแข่งขันที่มีต่อผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ STARTUP ในประเทศไทยผู้วิจัยใช้แนวคิดผลประกอบการขององค์กร (Firm Performance) ของ (Devinney, Richard, Yip and Johnson, 2005) ที่ประกอบด้วย ผลประกอบการด้านการเงิน ด้านลูกค้า ด้านกระบวนการภายใน และด้านการเรียนรู้และพัฒนา

โดยผู้วิจัยได้ดำเนินการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ร่วมกับการดำเนินการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) Creswell (2009) ผู้วิจัยได้ศึกษาใน 3 ส่วนด้วยกันคือ ส่วนแรก ได้ศึกษากับผู้บริหารที่มีส่วนร่วมในการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันของธุรกิจเกิดใหม่ STARTUP ในประเทศไทยประกอบด้วยเจ้าของธุรกิจSMEs ซึ่งเป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-Depth Interview) โดยศึกษาถึง

ปัจจัยเหตุและผลที่สำคัญในการแข่งขันที่ส่งผลต่อผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ STARTUP ในประเทศไทย เพื่อสร้างเป็นแนวคำถามในการสร้างแบบสอบถาม และส่วนที่สอง ศึกษากับผู้ประกอบการของธุรกิจ Startup ซึ่งเป็นการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) โดยใช้วิธีการสำรวจ (Survey Research) โดยใช้แบบสอบถามที่ได้โครงสร้างแบบสอบถามหรือแนวคำถามจากการศึกษาในส่วนที่หนึ่ง เพื่อศึกษาอิทธิพลของปัจจัยเหตุที่มีผลต่อความได้เปรียบในการแข่งขันของธุรกิจเกิดใหม่ STARTUP ในประเทศไทยซึ่งประกอบไปด้วย ความสามารถในการใช้เทคโนโลยีและความร่วมมือระหว่างองค์กร และในส่วนที่สามซึ่งเป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยใช้วิธีการสนทนากลุ่มย่อย (Focus Group Interview) โดยศึกษาถึงเหตุและผลของความได้เปรียบในการแข่งขัน ในมุมมองของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับธุรกิจเกิดใหม่ STARTUP ในประเทศไทย ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยมีจุดมุ่งหมาย ที่สำคัญยิ่งคือผลการวิจัยที่เป็นประโยชน์ต่อสังคมส่วนรวม ทั้งในเชิงวิชาการและในเชิงวิชาชีพที่เกี่ยวข้องกับความได้เปรียบในการแข่งขันของธุรกิจเกิดใหม่ STARTUP ในประเทศไทย โดยการศึกษาถึงปัจจัยเหตุของความได้เปรียบในการแข่งขันของธุรกิจเกิดใหม่ STARTUP ที่มีผลต่อผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ STARTUP ในประเทศไทย โดยผู้วิจัยได้สัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-Depth Interview) เพื่อเป็นการยืนยันกรอบแนวคิด โดยเก็บข้อมูลจากกลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลัก (Key Informant) โดยใช้การคัดเลือกแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling) ที่เป็นผู้ที่บริหารวางแผนหรือเป็นผู้รับผิดชอบในการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันของธุรกิจเกิดใหม่ STARTUP ในประเทศไทย

สำหรับการนำเสนอเนื้อหาในบทที่ 5 นี้ ผู้วิจัยแบ่งหัวข้อการนำเสนอออกเป็น 4 ส่วน ดังนี้

1. สรุปผลการวิจัย
 - 1.1 การสัมภาษณ์เชิงลึก
 - 1.2 วิจัยเชิงปริมาณ
 - 1.3 การสนทนากลุ่มย่อย
2. อภิปรายผลการวิจัย
3. ข้อจำกัดของการวิจัย
4. ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

สรุปผลการวิจัย

1. การสัมภาษณ์เชิงลึก

การศึกษาถึงความได้เปรียบในการแข่งขันที่ส่งผลต่อผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ STARTUP ในประเทศไทย โดยผู้วิจัยได้สัมภาษณ์แบบเจาะลึก เพื่อเป็นการยืนยันกรอบแนวคิด โดยเก็บข้อมูลจากกลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลัก (Key Informant) โดยใช้การคัดเลือกแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling) ของตองโค เอ็ม ดี ซี (Tongco, 2007) กับผู้บริหารหรือผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลและมีส่วนเกี่ยวข้องกับการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันที่ส่งผลต่อผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ STARTUP จำนวน 5 ท่าน ซึ่งสามารถสรุปรายละเอียดได้ดังนี้

ท่านที่ 1 คุณศักดา เพชรดารากุล ผู้ประกอบการ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนศักดาเบญจรงค์ ชุมชนวัดบางกะพ้อม

ด้านความได้เปรียบในการแข่งขันของ Startup ผู้ให้ข้อมูลหลักท่านที่ 1 ได้อธิบายเกี่ยวกับ ความได้เปรียบในการแข่งขันของ Startup นั้น สามารถวัดผลได้จาก การบริหารต้นทุนในการดำเนินงานแล้วธุรกิจสามารถขายสินค้าและบริการได้มากกว่าต้นทุน อีกทั้งธุรกิจสามารถบริหารค่าใช้จ่ายในการผลิตสินค้าและบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่นการบริหารค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับกระบวนการกระจายสินค้าและบริการ หรือการที่ธุรกิจ มีการใช้ทรัพยากรได้อย่างคุ้มค่าเมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนที่ธุรกิจลงทุนไป เป็นต้นซึ่งปัจจัยต่างๆ เหล่านี้ล้วนแล้วแต่ส่งผลต่อความได้เปรียบในการแข่งขันของธุรกิจ Startup แทบทั้งสิ้น ในด้านของปัจจัยเหตุความสามารถในการใช้เทคโนโลยี ผู้ให้ข้อมูลหลักท่านที่ 1 ได้อธิบายว่า ความสามารถในการใช้เทคโนโลยีของธุรกิจ Startup ที่มีการใช้เทคโนโลยีเพื่อศึกษากระบวนการทำงานในรูปแบบใหม่ อยู่เสมอ เช่น การค้นหาข้อมูลบนอินเทอร์เน็ตหรือบนเว็บไซต์ การใช้สื่อดิจิทัลเพื่อส่งเสริมการเรียนรู้ จินตนาการ รูปแบบในการทำงานใหม่ๆ หรือมีการนำเทคโนโลยีมาช่วยในการฝึกฝนการคิดอย่างเป็นระบบโดยเน้นการวิเคราะห์ปัญหาที่อยู่บนพื้นฐานของสารสนเทศล้วนแล้วแต่เป็นเหตุให้เกิดความได้เปรียบในการแข่งขันแทบทั้งสิ้นโดยเฉพาะในยุคการทำธุรกิจในยุค Thailand 4.0 ในด้านของผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ ผู้ให้ข้อมูลหลักท่านที่ 1 ได้อธิบายว่า ความได้เปรียบในการแข่งขันด้านความแตกต่างสามารถสามารถเพิ่มผลตอบแทนจากการลงทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ความได้เปรียบในการแข่งขันยังส่งผลต่อผลประกอบการของ Startup ในด้าน การเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดของธุรกิจได้ ซึ่งทำให้สามารถเพิ่มสภาพคล่องของกระแสเงินเข้า-ออก ของธุรกิจได้เป็นอย่างดี

ท่านที่ 2 คุณธนฉัตร โพธิ์อ่อง ผู้ประกอบการ กลุ่มเยาวชนบ้านเบญจรงค์ บางช้าง

ด้านความได้เปรียบในการแข่งขันของ Startup ผู้ให้ข้อมูลหลักท่านที่ 2 ได้อธิบายเกี่ยวกับ ความได้เปรียบในการแข่งขันของ Startup นั้น สามารถวัดผลได้จากการที่ผลิตภัณฑ์และบริการของธุรกิจสามารถตอบสนองความต้องการทุกรูปแบบของลูกค้าได้ ประกอบกับมีความหลากหลายในการใช้งาน และมีลักษณะแตกต่างมากกว่าคู่แข่ง อีกทั้งยังมีรูปแบบการสื่อสารการตลาดที่มีความเป็นเอกลักษณ์ต่างจากคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกัน ซึ่งสิ่งต่างๆ เหล่านี้จะทำให้เกิดความได้เปรียบในการแข่งขันได้เป็นอย่างดี ในด้านของปัจจัยเหตุความสามารถในการใช้เทคโนโลยี ผู้ให้ข้อมูลหลักท่านที่ 2 ได้อธิบายว่า ธุรกิจ Startup ที่มีการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีกับอุปกรณ์สื่อสารทั้ง Smartphone หรือ Tablet ในการขยายส่วนครองตลาดให้เพิ่มมากขึ้น หรือธุรกิจที่มีการซื้อขายสินค้าผ่านทางระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Commerce) อีกทั้งสนับสนุนให้มีการใช้เทคโนโลยีโซเชียลมีเดียในการรับฟังความคิดเห็นรวมถึงการวิพากษ์วิจารณ์จากลูกค้า และมีการใช้เทคโนโลยีในการถ่ายทอดแลกเปลี่ยนข้อมูลที่จำเป็นในการพัฒนาธุรกิจร่วมกับพันธมิตรธุรกิจแล้วแต่ส่งผลต่อความได้เปรียบในการแข่งขันของธุรกิจแทบทั้งสิ้น ในด้านของผลประโยชน์ของการของธุรกิจเกิดใหม่ ผู้ให้ข้อมูลหลักท่านที่ 2 ได้อธิบายว่า ผลประกอบการของธุรกิจ Startup ที่เกิดจากความได้เปรียบในการแข่งขันในด้านต้นทุนและความแตกต่างของสินค้าและบริการ จะส่งผลอย่างมากในเรื่องของ ลูกค้า โดยเฉพาะในเรื่องการเพิ่มความพึงพอใจของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว ประสิทธิภาพในการส่งมอบให้ตรงเวลาที่ลูกค้าต้องการ เป็นต้น

ท่านที่ 3 คุณจรรุณี สุขพรั่งพร้อม พิพิธภัณฑ์บ้านขุนจ้านงจันนารักษ์

ด้านความได้เปรียบในการแข่งขันของ Startup ผู้ให้ข้อมูลหลักท่านที่ 3 ได้อธิบายเกี่ยวกับ ความได้เปรียบในการแข่งขันของ Startup นั้นประกอบไป การที่ธุรกิจมีการศึกษาพฤติกรรมและความต้องการของส่วนการตลาดเฉพาะกลุ่มเป้าหมาย เพื่อการสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ ในการทำการตลาดเพื่อให้ลูกค้ารับรู้ถึงความเป็นผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านของธุรกิจ และมีช่องทางการจัดจำหน่ายเฉพาะที่ตอบสนองต่อความความสะดวกสบายของกลุ่มเป้าหมายเฉพาะ รวมถึงมีการตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้เหมาะกับพฤติกรรมและกลุ่มลูกค้าที่มีรูปแบบในการดำรงชีวิตหรือ Lifestyle ที่แตกต่างกัน ในด้านของปัจจัยเหตุความร่วมมือระหว่างองค์กร ผู้ให้ข้อมูลหลักท่านที่ 3 ได้อธิบายว่า ธุรกิจ Startup ที่มีความร่วมมือระหว่างองค์กรในการใช้ข้อมูลทางการขายและการตลาดร่วมกัน เช่น ข้อมูลการขาย ข้อมูลความพึงพอใจของลูกค้า มีการร่วมกันจัดรายการส่งเสริมการขาย เช่น ส่วนลด และสิทธิพิเศษต่างๆ ในกรณีซื้อผลิตภัณฑ์ของธุรกิจเราหรือพันธมิตร มีความร่วมมือระหว่างองค์กรในการเป็นผู้สนับสนุนหลักอย่างเป็นทางการในการเปิดตัวของสินค้าใหม่หรือโครงการตลาดใหม่ มีความร่วมมือระหว่างองค์กรกับพันธมิตร

ธุรกิจทางด้านการใช้คนกลางในการกระจายสินค้าและบริการไปสู่ผู้บริโภคคนสุดท้าย จะสามารถสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันของธุรกิจ Startup ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2. วิจัยเชิงปริมาณ

การสรุปผลการวิจัยเชิงปริมาณ ผู้วิจัยแบ่งหัวข้อการนำเสนอออกเป็น 5 หัวข้อ คือ (1) สรุปผลการวิเคราะห์ค่าสถิติพื้นฐานข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (2) สรุปผลการวิเคราะห์ระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับความได้เปรียบในการแข่งขัน ความสามารถในการใช้เทคโนโลยี ความร่วมมือระหว่างองค์กร และผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา (3) ผลการวิเคราะห์โมเดลแบบจำลองสมการเชิงโครงสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันที่ส่งผลต่อผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ STARTUP ในประเทศไทย (4) ผลการวิเคราะห์เส้นทาง และ (5) ผลการวิเคราะห์เพื่อตอบสนองมติฐานการวิจัย มีรายละเอียดดังนี้

(1) สรุปผลการวิเคราะห์ค่าสถิติพื้นฐานข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากการวิเคราะห์พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีจำนวนทั้งหมด 400 คน โดยผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีจำนวน 340 คน คิดเป็นร้อยละ 85.00 ส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 30-35 ปี จำนวน 195 คน คิดเป็นร้อยละ 48.75 มีสถานภาพโสด จำนวน 221 คน คิดเป็นร้อยละ 55.25 มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 247 คน คิดเป็นร้อยละ 61.75 มีประสบการณ์ในการทำงาน 5-10 ปี จำนวน 228 คน คิดเป็นร้อยละ 57.00 ส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 35,001-50,000 บาท จำนวน 238 คน คิดเป็นร้อยละ 59.50 มีตำแหน่งงานเจ้าของกิจการ จำนวน 334 คน คิดเป็นร้อยละ 83.50 ส่วนใหญ่มีรูปแบบธุรกิจเป็นเจ้าของคนเดียว จำนวน 308 คน คิดเป็นร้อยละ 77.00 ส่วนใหญ่ทำธุรกิจประเภท โรงแรมและบริการท่องเที่ยว จำนวน 71 คน คิดเป็นร้อยละ 17.75 มีพนักงานจำนวน น้อยกว่า 30 คน จำนวน 262 คน คิดเป็นร้อยละ 65.50 มีระยะเวลาในการดำเนินงาน 3-6 ปี จำนวน 292 คน คิดเป็นร้อยละ 73.00 ส่วนใหญ่มีรายได้ในการดำเนินงานต่อปี 1,000,000,-5,000,000 บาท จำนวน 289 คน คิดเป็นร้อยละ 72.25 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

(2) สรุปผลการวิเคราะห์ระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับความได้เปรียบในการแข่งขัน ความสามารถในการใช้เทคโนโลยี ความร่วมมือระหว่างองค์กร และผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา

การวิเคราะห์ข้อมูลระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับความได้เปรียบในการแข่งขันพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับความคิดเห็นอันดับที่ 1 คือ ด้านความเป็นผู้นำด้านต้นทุน ($\bar{X} = 4.13$ S.D. = 0.46) อันดับที่ 2 คือ ด้านการสร้างความแตกต่าง ($\bar{X} = 4.12$ S.D. = 0.49) และอันดับที่

3 คือ ด้านการมุ่งเน้นเป้าหมายเฉพาะกลุ่ม ($\bar{X} = 4.02$ S.D. = 0.50) โดยตัวแปรทุกตัวมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก

การวิเคราะห์ข้อมูลระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับความสามารถในการใช้เทคโนโลยี พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับความคิดเห็นอันดับที่ 1 คือ ด้านการสื่อสาร ($\bar{X} = 4.29$ S.D. = 0.51) อันดับที่ 2 คือ ด้านการเรียนรู้ ($\bar{X} = 4.25$ S.D. = 0.51) อันดับที่ 3 คือ ด้านการสนับสนุนการปฏิบัติการ ($\bar{X} = 4.22$ S.D. = 0.55) โดยตัวแปรทุกตัวมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด

การวิเคราะห์ข้อมูลระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับความร่วมมือระหว่างองค์กร พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับความคิดเห็นอันดับที่ 1 คือ ระดับความคิดเห็นด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ ($\bar{X} = 4.23$ S.D. = 0.50) อันดับที่ 2 คือ ระดับความคิดเห็นด้านการถ่ายทอดแลกเปลี่ยนความรู้ ($\bar{X} = 4.20$ S.D. = 0.52) และ อันดับที่ 3 คือ ระดับความคิดเห็นด้านการขายและการตลาด ($\bar{X} = 4.20$ S.D. = 0.51) โดยตัวแปรทุกตัวมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด

และการวิเคราะห์ข้อมูลระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับระดับผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับความคิดเห็นอันดับที่ 1 คือ ระดับความคิดเห็นผลตอบแทนด้านการเรียนรู้และพัฒนา ($\bar{X} = 4.34$ S.D. = 0.46) อันดับที่ 2 คือ ระดับความคิดเห็นผลตอบแทนด้านลูกค้า ($\bar{X} = 4.31$ S.D. = 0.45) อันดับที่ 3 คือ ระดับความคิดเห็นผลตอบแทนด้านกระบวนการภายใน ($\bar{X} = 4.27$ S.D. = 0.46) และ อันดับที่ 4 คือ ระดับความคิดเห็นผลตอบแทนด้านการเงิน ($\bar{X} = 4.25$ S.D. = 0.47) โดยตัวแปรทุกตัวมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด

(3) ผลการวิเคราะห์โมเดลแบบจำลองสมการเชิงโครงสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันที่ส่งผลต่อผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ STARTUP ในประเทศไทย

เมื่อพิจารณาค่าดัชนีความกลมกลืนของโมเดล พบว่า โมเดลสอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์โดยมีค่าดัชนีความกลมกลืนทั้ง 6 ดัชนี ผ่านเกณฑ์การยอมรับคือค่าดัชนี /df = 1.07, CFI = 1.00, GFI = 1.00, AGFI = 0.99, RMSEA = 0.013 และ SRMR = 0.026 ดังนั้น จึงสรุปได้ว่า โมเดลแบบจำลองสมการเชิงโครงสร้างมีความเหมาะสมกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ซึ่งสามารถอธิบายได้ ดังนี้

(3.1) ค่าไค-สแควร์สัมพันธ์ (χ^2 /df) มีค่าเท่ากับ 1.07 แสดงว่าโมเดลมีความสอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ เนื่องจาก ค่าไค-สแควร์สัมพันธ์มีค่าน้อยกว่า 2.00

(3.2) ดัชนีวัดความสอดคล้องกลมกลืนเชิงสัมพัทธ์ (Comparative Fit Index: CFI) มีค่าเท่ากับ 1.00 แสดงว่าโมเดลมีความสอดคล้องกลมกลืนเชิงสัมพัทธ์ เนื่องจากค่า CFI มีค่ามากกว่า 0.95 ขึ้นไป

(3.3) ดัชนีวัดความสอดคล้องกลมกลืนเชิงสัมบูรณ์ (Absolute Fit Index) ที่ผู้วิจัยพิจารณาค่า 2 ดัชนี คือ ดัชนีวัดความกลมกลืน (Goodness of Fit Index: GFI) มีค่าเท่ากับ 1.00 และดัชนีวัดความกลมกลืนที่ปรับแก้ไขแล้ว (Adjusted Goodness of Fit Index: AGFI) มีค่าเท่ากับ 0.99 แสดงว่าโมเดลมีความสอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ เนื่องจากค่า GFI และค่า AGFI ที่ยอมรับได้มีค่ามากกว่า 0.95 และ 0.90 ตามลำดับ

(3.4) ดัชนีรากที่สองของค่าเฉลี่ยความคลาดเคลื่อนกำลังสองของการประมาณค่า (Root Mean Square of Approximation: RMSEA) มีค่าเท่ากับ 0.013 หมายถึงโมเดลค่อนข้างสอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ เนื่องจากค่า RMSEA มีค่าน้อยกว่า 0.05

(3.5) ดัชนีวัดความสอดคล้องกลมกลืนในรูปความคลาดเคลื่อน โดยดัชนีที่ผู้วิจัยนำมาใช้ในการพิจารณา คือ รากที่สองของค่าเฉลี่ยกำลังสองของส่วนเหลือมาตรฐาน (Standardized Root Mean Square Residual: SRMR) มีค่าเท่ากับ 0.026 แสดงว่าโมเดลสอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ เนื่องจาก มีค่าน้อยกว่า 0.05

(4) ผลการวิเคราะห์เส้นทาง (Path Analysis)

ผู้วิจัยทำการวิเคราะห์อิทธิพลเชิงสาเหตุของความได้เปรียบในการแข่งขันที่ส่งผลกระทบต่อประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ STARTUP ในประเทศไทย เพื่อทำการตอบคำถามการวิจัยและสมมติฐานการวิจัย โดยผู้วิจัยนำเสนอผลของอิทธิพลทางตรง (Direct Effects: DE) อิทธิพลทางอ้อม (Indirect Effects: IE) และอิทธิพลรวม (Total Effects: TE) ซึ่งสามารถสรุปผลนำเสนอผลการวิเคราะห์ได้ดังนี้

(4.1) ความสามารถในการใช้เทคโนโลยี (TNCB) มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความได้เปรียบในการแข่งขัน (CPAD) โดยมีขนาดอิทธิพลทางตรงเท่ากับ 0.34 ซึ่งเป็นค่าอิทธิพลที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

(4.2) ความร่วมมือระหว่างองค์กร (IOCB) มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความได้เปรียบในการแข่งขัน (CPAD) โดยมีขนาดอิทธิพลทางตรงเท่ากับ 0.22 ซึ่งเป็นค่าอิทธิพลที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

(4.3) ความสามารถในการใช้เทคโนโลยี (TNCB) มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ (STUFPP) โดยมีขนาดอิทธิพลทางตรงเท่ากับ 0.17 ซึ่งเป็นค่า

อิทธิพลที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

(4.4) ความร่วมมือระหว่างองค์กร (IOCB) มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ (STUF) โดยมีขนาดอิทธิพลทางตรงเท่ากับ 0.42 ซึ่งเป็นค่าอิทธิพลที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

(4.5) ความได้เปรียบในการแข่งขัน (CPAD) มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ (STUF) โดยมีขนาดอิทธิพลทางตรงเท่ากับ 0.22 ซึ่งเป็นค่าอิทธิพลที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

(4.6) ความสามารถในการใช้เทคโนโลยี (TNCB) และความร่วมมือระหว่างองค์กร (IOCB) มีอิทธิพลทางอ้อมเชิงบวกต่อผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ (STUF) ผ่านความได้เปรียบในการแข่งขัน (CPAD) โดยมีขนาดอิทธิพลทางอ้อมเท่ากับ 0.07 และ 0.05 ตามลำดับ ซึ่งเป็นค่าอิทธิพลที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

(5) ผลการวิเคราะห์เพื่อตอบสนองมติฐานการวิจัย

ผลการวิเคราะห์ดังกล่าวข้างต้น ผู้วิจัยสามารถนำเสนอผลการวิจัยเพื่อตอบคำถามการวิจัยและสมมติฐานการวิจัย โดยมีรายละเอียดดังนี้

จากคำถามการวิจัย “ความสามารถในการใช้เทคโนโลยี ความร่วมมือระหว่างองค์กร ความได้เปรียบในการแข่งขันมีอิทธิพลต่อผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ (STARTUP) หรือไม่อย่างไร” ผู้วิจัยได้ทำการกำหนดสมมติฐานเพื่อตอบคำถามการวิจัยดังกล่าวข้างต้น ดังนี้

สมมติฐานข้อที่ 1 : ความสามารถในการใช้เทคโนโลยีมีอิทธิพลทางตรงต่อความได้เปรียบในการแข่งขันของธุรกิจเกิดใหม่ STARTUP ในประเทศไทย

ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า ความสามารถในการใช้เทคโนโลยี (TNCB) มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความได้เปรียบในการแข่งขัน (CPAD) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยที่ความได้เปรียบในการแข่งขัน (CPAD) ได้รับอิทธิพลรวมจากความสามารถในการใช้เทคโนโลยี (TNCB) เท่ากับ 0.34 ซึ่งทั้งหมดเป็นอิทธิพลทางตรงเท่ากับ 0.34

สมมติฐานข้อที่ 2: ความร่วมมือระหว่างองค์กรมีอิทธิพลทางตรงต่อความได้เปรียบในการแข่งขันของธุรกิจเกิดใหม่ STARTUP ในประเทศไทย

ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า ความร่วมมือระหว่างองค์กร (IOCB) มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความได้เปรียบในการแข่งขัน (CPAD) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยที่ความได้เปรียบในการแข่งขัน (CPAD) ได้รับอิทธิพลรวมจากความร่วมมือระหว่างองค์กร (IOCB) เท่ากับ 0.22 ซึ่งทั้งหมดเป็นอิทธิพลทางตรงเท่ากับ 0.22

จากคำถามการวิจัย “ความได้เปรียบในการแข่งขันมีอิทธิพลต่อผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ STARTUPหรือไม่อย่างไร” ผู้วิจัยได้ทำการกำหนดสมมติฐานเพื่อตอบคำถามการวิจัยดังกล่าวข้างต้น ดังนี้

สมมติฐานข้อที่ 3: ความได้เปรียบในการแข่งขันมีอิทธิพลทางตรงต่อผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ STARTUP ในประเทศไทย

ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า ความได้เปรียบในการแข่งขัน (CPAD) มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ (STUFP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยที่ผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ (STUFP) ได้รับอิทธิพลรวมจากความได้เปรียบในการแข่งขัน (CPAD) เท่ากับ 0.22 ซึ่งทั้งหมดเป็นอิทธิพลทางตรงเท่ากับ 0.22

สมมติฐานข้อที่ 4: ความสามารถในการใช้เทคโนโลยีมีอิทธิพลทางตรงต่อผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ STARTUP ในประเทศไทย

ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า ความสามารถในการใช้เทคโนโลยี (TNCB) มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ (STUFP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยที่ผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ (STUFP) ได้รับอิทธิพลรวมจากความสามารถในการใช้เทคโนโลยี (TNCB) เท่ากับ 0.25 ซึ่งเป็นอิทธิพลทางตรงเท่ากับ 0.17 และเป็นอิทธิพลทางอ้อมเท่ากับ 0.07

สมมติฐานข้อที่ 5: ความร่วมมือระหว่างองค์กรมีอิทธิพลทางตรงต่อผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ STARTUP ในประเทศไทย

ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่าความร่วมมือระหว่างองค์กร (IOCB) มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ (STUFP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยที่ผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ (STUFP) ได้รับอิทธิพลรวมจากความร่วมมือระหว่างองค์กร (IOCB) เท่ากับ 0.47 ซึ่งเป็นอิทธิพลทางตรงเท่ากับ 0.42 และเป็นอิทธิพลทางอ้อมเท่ากับ 0.05

3. การสนทนากลุ่มย่อย

ผู้วิจัยและผู้ดำเนินการสนทนากลุ่มได้มีการกล่าวสรุปสิ่งที่ได้จากการสนทนาคร่าว ๆ และกล่าวขอบคุณผู้ให้ข้อมูลที่ให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์กับผู้วิจัย โดยหลังการสนทนากลุ่ม ได้ถอดข้อความจากเครื่องบันทึกเสียงแบบคำต่อคำออกเป็นบทสนทนาที่เป็นตัวอักษรด้วยตนเอง จัดข้อความที่ได้ให้เป็นหมวดหมู่ ตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล โดยได้ข้อสรุปผลการสนทนากลุ่มย่อยดังนี้

ข้อสรุปผลการสนทนากลุ่มประเด็น : ความสำเร็จในการแข่งขันของธุรกิจเกิดใหม่ Startup

มุมมองของผู้บริหารหรือผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับความสำเร็จในการแข่งขันของธุรกิจเกิดใหม่ Startup

ได้ให้ข้อสรุปผลการสนทนากลุ่มย่อยในประเด็น ความสำเร็จในการแข่งขันของธุรกิจว่าประกอบไปด้วย 1. ด้านการสร้างความแตกต่าง (Differentiation) 2. ความเป็นผู้นำด้านต้นทุน (Cost Leadership) 3. การตอบสนองเฉพาะกลุ่ม (Focus group) โดยที่ (1) องค์ประกอบความสำเร็จในการแข่งขัน ตัวแปรที่มีน้ำหนักสำคัญมากที่สุด คือ ด้านการสร้างความแตกต่าง โดยการประยุกต์ใช้ความรู้ทางเทคโนโลยีที่ส่งผลต่อต่อผลิตภาพ (productivity) ของธุรกิจหรืออัตราผลกำไรที่น่าจะได้รับนอกจากนี้ นอกจากนี้ยังอธิบายเพิ่มเติมว่าความสำเร็จในการแข่งขันที่แท้จริงนั้นมีจุดเริ่มต้นอยู่ที่ ความคิดสร้างสรรค์ที่อยู่ภายในบุคลากรในองค์กรนั่นเอง ซึ่งสามารถวัดได้ด้วยคุณค่าของสินค้าและบริการที่มีความคิดสร้างสรรค์และสามารถตอบโจทย์ของลูกค้าได้ ซึ่งจะขึ้นอยู่กับการเรียนรู้และการยอมรับนวัตกรรมที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

ข้อสรุปผลการสนทนากลุ่มประเด็น : ความสำเร็จในการใช้เทคโนโลยี

มุมมองของผู้บริหารหรือผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับความสำเร็จในการใช้เทคโนโลยีของธุรกิจเกิดใหม่ Startup

ได้ให้ข้อสรุปผลการสนทนากลุ่มย่อยในประเด็น ความสำเร็จในการใช้เทคโนโลยี (X1) ตัวแปรที่มีน้ำหนักสำคัญมากที่สุด คือ ด้านการสนับสนุนการปฏิบัติการ รองลงมาคือ ด้านการสื่อสาร และด้านการเรียนรู้ โดยที่การประยุกต์ใช้ความรู้ทางด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีสมัยใหม่ที่ใช้ในการจัดการสารสนเทศในการบริหารจัดการเกี่ยวกับการเรียนรู้ การสื่อสาร และสนับสนุนการปฏิบัติการของหน่วยงานรวมถึงการควบคุมและประเมินผลและการดูแลข้อมูลของธุรกิจอย่างเป็นระบบ สามารถส่งผลกระทบต่อองค์กรในเชิงบวกรวมถึงสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ ให้แก่องค์กร

ข้อสรุปผลการสนทนากลุ่มประเด็น : ความร่วมมือระหว่างองค์กรที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการแข่งขันของธุรกิจ Startup

มุมมองของผู้บริหารหรือผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับความร่วมมือระหว่างองค์กรที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการแข่งขันของธุรกิจ Startup

ได้ให้ข้อสรุปผลการสนทนากลุ่มย่อยในประเด็นความร่วมมือระหว่างองค์กร โดยตัวแปรที่มีน้ำหนักสำคัญมากที่สุด คือ การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ รองลงมาคือด้านการขายและการตลาด และด้านการถ่ายทอดแลกเปลี่ยนความรู้ โดยที่ความร่วมมือระหว่างองค์กร นั้นมี

แนวโน้มเพิ่มขึ้นในภาวะที่ธุรกิจเริ่มอิ่มตัวและมีความต้องการที่จะขยายส่วนของตลาดเข้าสู่ตลาดใหม่และในภาวะที่องค์กรต้องการองค์ความรู้ใหม่ๆ เพื่อที่จะพัฒนาธุรกิจ ดังนั้นการรวมกันของทรัพยากรของแต่ละองค์กรเข้าด้วยกันจึงเป็นแนวทางที่จะเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจอีกทางหนึ่ง ซึ่งพัฒนาการที่แข็งแกร่งของความร่วมมือระหว่างองค์กรมีจุดมุ่งหมายเพื่อที่จะสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันให้กับธุรกิจ

ข้อสรุปผลการสนทนากลุ่มประเด็น : ผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ของธุรกิจ Startup ที่เกิดจากความได้เปรียบในการแข่งขันของธุรกิจ

มุมมองของผู้บริหารหรือผู้มีหน้าที่ในการกำกับดูแลที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับ : ผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ของธุรกิจ Startup ที่เกิดจากความได้เปรียบในการแข่งขันของธุรกิจ

ได้ให้ข้อสรุปผลการสนทนากลุ่มย่อยในประเด็นผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ของธุรกิจ Startup ที่เกิดจากความได้เปรียบในการแข่งขันของธุรกิจ โดยตัวแปรที่มีน้ำหนักสำคัญมากที่สุด คือ ผลตอบแทนด้านลูกค้า รองลงมาคือ ผลตอบแทนด้านการเรียนรู้และพัฒนาผลตอบแทนด้านกระบวนการภายใน และผลตอบแทนด้านการเงิน โดยที่ผลประกอบการในมิติของการเงินและการดำเนินงานรวมถึงประสิทธิภาพขององค์กรในกระบวนการดำเนินงานภายใน กิจกรรมการดำเนินธุรกิจรวมไปถึงการเรียนรู้และการเติบโตของบุคลากรในองค์กร จะพิจารณาจากมุมมองผู้มีส่วนได้ส่วนเสียจากผลกำไร มูลค่าทางตลาด อัตราการเติบโต ความพึงพอใจของลูกค้า ความพึงพอใจของลูกค้า และยังพิจารณาจากปัจจัยภายนอกเช่นความเป็นอยู่ของสังคม ความรับผิดชอบต่อสังคม เป็นต้น

อภิปรายผลการวิจัย

การวิจัยเรื่องความได้เปรียบในการแข่งขันที่ส่งผลต่อผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ STARTUP ในประเทศไทย สามารถอภิปรายผลตามวัตถุประสงค์การวิจัยได้ ดังนี้

วัตถุประสงค์ข้อที่ 1 เพื่อศึกษาระดับของความสามารถในการใช้เทคโนโลยี ความร่วมมือระหว่างองค์กร ความได้เปรียบในการแข่งขัน และผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ (STARTUP) ในประเทศไทย

จากการวิเคราะห์ข้อมูลระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับความได้เปรียบในการแข่งขันของธุรกิจเกิดใหม่ Startup พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับความคิดเห็นด้านความเป็นผู้นำด้านต้นทุนมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.13$ S.D. = 0.46) เป็นอันดับที่ 1 ซึ่งหมายถึงว่าเมื่อเทียบกับต้นทุนในการดำเนินงานแล้วธุรกิจสามารถขายสินค้าและบริการได้มากกว่าต้นทุน ธุรกิจสามารถ

บริหารค่าใช้จ่ายในการผลิตสินค้าและบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่นการบริหารค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับกระบวนการกระจายสินค้าและบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีการดำเนินงานที่คุ้มทุนกับต้นทุนของสินค้าและการให้บริการ โดยมีการใช้ทรัพยากรได้อย่างคุ้มค่าเมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนที่ธุรกิจลงทุนไปอยู่ในระดับสูง ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ ซึ่งสอดคล้องกับ Zaridis (2009) ที่กล่าวว่าความได้เปรียบเชิงการแข่งขันในเรื่องของความเป็นผู้นำด้านต้นทุนเป็นเรื่องที่สำคัญมากสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) หรือแม้แต่กระทั่งธุรกิจเกิดใหม่ (Startup) เพราะความได้เปรียบเชิงการแข่งขันนั้นจะเป็นนำมาซึ่งความยั่งยืนและการอยู่รอดของธุรกิจอันเกิดจากการบริการทรัพยากรทั้งภายในและภายนอกองค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้นธุรกิจจึงจะต้องมีการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกองค์กรที่จะมีการกำหนดความได้เปรียบในการแข่งขันในด้านของความเป็นผู้นำด้านต้นทุน ให้กับสินค้าและบริการของธุรกิจ รวมถึงการตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้าเฉพาะกลุ่ม ให้สอดคล้องกับโอกาสและอุปสรรคของสิ่งแวดล้อมภายนอกและภายในองค์กร ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎีการใช้ปัจจัยฐานทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการสร้างความแตกต่าง (Differentiation) ในห่วงโซ่มูลค่าของธุรกิจได้และยังมีความแตกต่างที่เด่นชัดจากคู่แข่งภายในอุตสาหกรรมเดียวกันอีกทั้งยังป้องกันอุปสรรคในเรื่องของสินค้าทดแทนได้เป็นอย่างดี

จากการวิเคราะห์ข้อมูลระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับความสามารถในการใช้เทคโนโลยี พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับความคิดเห็นด้านการสื่อสาร อยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.29$ S.D. = 0.51) เป็นอันดับ 1 ซึ่งหมายถึงว่า ธุรกิจมีการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีกับอุปกรณ์สื่อสารทั้ง Smartphone หรือ Tablet ในการขยายตลาดให้กว้างขึ้น มีการซื้อขายสินค้าผ่านทางระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Commerce) รวมถึงมีสนับสนุนให้มีการใช้เทคโนโลยีโซเชียลมีเดียในการรับฟังความคิดเห็นรวมถึงการวิพากษ์วิจารณ์จากลูกค้า ประกอบกับมีการสนับสนุนให้มีการใช้เทคโนโลยีในการสื่อสารข้อมูลทั้งภายในและภายนอกองค์กร เช่นการสื่อสารการจัดโครงการอบรม หรือการสื่อสารให้ลูกค้าทราบข่าวสารข้อมูลของบริษัท และ มีการใช้เทคโนโลยีในการถ่ายทอดแลกเปลี่ยนข้อมูลที่จำเป็นในการพัฒนาธุรกิจร่วมกับพันธมิตรธุรกิจอยู่ในระดับสูงมาก ซึ่งสอดคล้องกับ Andries and Debackere (2006) ที่ยืนยันผลการศึกษาด้านนวัตกรรมและ IT ที่ส่งผลต่อศักยภาพในการแข่งขัน โดยอธิบายว่าความสามารถในการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเป็นการตอบสนองการเปลี่ยนแปลงต่อสิ่งแวดล้อมภายนอกขององค์กรที่พยายามจะนำเอาเทคโนโลยีสารสนเทศมาประยุกต์ใช้ให้เกิดมูลค่าเพิ่มหรือความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน โดยส่วนใหญ่ผู้นำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ในการสนับสนุนการสื่อสารข้อมูลภายในและภายนอกองค์กร ให้สามารถปฏิบัติการให้เกิดความรวดเร็วในด้านของกระบวนการผลิตสินค้าหรือบริการ ซึ่งการที่ธุรกิจสร้าง

ความได้เปรียบเชิงการแข่งขันโดยการเน้นการสร้างความแตกต่างในด้านของวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ (Product Life cycle) โดยการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการสร้างความรู้ให้กับบุคลากรให้บุคลากรสามารถเข้าถึงข้อมูลเพื่อกระตุ้นให้เกิดความคิดสร้างสรรค์ในวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ทุกช่วงไม่ว่าจะเป็นในขั้นแนะนำ ขั้นเติบโต หรือขั้นอิ่มตัวก็ตาม ล้วนแล้วแต่เกิดจากความสามารถในการใช้เทคโนโลยีของธุรกิจทั้งสิ้น (Siggelkow and Levinthal, 2005)

จากการวิเคราะห์ข้อมูลระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับความร่วมมือระหว่างองค์กร พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับความคิดเห็นอันดับที่ 1 คือ ความร่วมมือระหว่างองค์กรด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.23$ S.D. = 0.50) ซึ่งหมายถึงว่า ธุรกิจมีความร่วมมือระหว่างองค์กรในการทำการคัดเลือกหรือคัดกรองความคิดในการพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือบริการใหม่ร่วมกับพันธมิตรธุรกิจ มีร่วมมือกันการปรับปรุง พัฒนาคุณภาพการให้บริการให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นอยู่เสมอ รวมถึงมีความร่วมมือระหว่างองค์กรในการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ร่วมกับพันธมิตรธุรกิจ และร่วมมือกันรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลผลิตภัณฑ์หรือบริการใหม่ และมีความร่วมมือระหว่างองค์กรในการปรับปรุง เปลี่ยนแปลง บรรจุภัณฑ์ให้ตรงต่อความต้องการของผู้บริโภคอยู่เสมอ อยู่ในระดับสูงมากที่สุด ซึ่งสอดคล้องกับ (Tajeddini, Elg and Ghauri, 2015) ที่อธิบายว่าการเพิ่มมูลค่าให้กับผลประกอบการขององค์กร วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เกิดขึ้นใหม่โดยการใช้ความร่วมมือระหว่างองค์กรด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ ในมุมมองของธุรกิจเกิดใหม่ระหว่างประเทศนั้นสามารถที่จะสร้างความได้เปรียบเชิงการแข่งขันให้กับธุรกิจผ่านการสร้างความร่วมมือระหว่างองค์กร (Organization Collaboration) โดยแนวคิดการสร้างความร่วมมือระหว่างองค์กรนั้นเป็นการสร้างความร่วมมือกับหน่วยงานภายนอก โดยเฉพาะความร่วมมือทางด้านความรู้ที่ธุรกิจหรือองค์กรนั้นๆ ขาดแคลน (Un, Cuervo-Cazurra, and Asakawa, 2010) และยังพบอีกว่าธุรกิจเกิดใหม่ที่ทำธุรกิจระหว่างประเทศนั้นจะสามารถได้แนวคิดในการพัฒนาธุรกิจที่เกิดจากความร่วมมือระหว่างองค์กรในท้องถิ่นนั้นๆ รวมถึงจะมีการสร้างความสัมพันธ์ในระยะยาวบนพื้นฐานของ ความเชื่อมั่นระหว่างกันและ อยู่บนบรรทัดฐานเดียวกันในการทำธุรกิจ (Anderson, Ha° kansson, and Johanson, 1994; Jarillo, 1988; Morgan and Hunt, 1994)

และจากการวิเคราะห์ข้อมูลระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับระดับผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีระดับความคิดเห็นอันดับที่ 1 คือผลตอบแทนด้านการเรียนรู้และพัฒนา อยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.34$ S.D. = 0.46) โดยที่ตัวแปรผลตอบแทนด้านการเรียนรู้และพัฒนา มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด ซึ่งหมายถึง ถ้าผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ Startup สามารถสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันด้านการใช้โซเชี่ยลมีเดียช่วยเพิ่มระดับความ

พันธ์กับผู้ส่งมอบวัตถุดิบให้ดีขึ้น ใช้เทคโนโลยีสามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการเรียนรู้ของพนักงานให้เพิ่มขึ้น โดยเพิ่มความสามารถในการใช้อินเทอร์เน็ตความเร็วสูงให้สามารถทำให้พนักงานมีการพัฒนาทักษะด้านเทคโนโลยีที่เพิ่มขึ้น ช่วยพัฒนาระดับความสัมพันธ์กับลูกค้าได้ดีขึ้น พนักงานของท่านจะสามารถเรียนรู้กระบวนการในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ได้เร็วขึ้นอยู่ในระดับมากที่สุด ซึ่งสอดคล้องกับ (Rompho, 2011; Kaplan and Norton, 1992) ที่อธิบายว่าการประเมินผลประกอบการของธุรกิจที่สมบูรณ์แบบและมีความเชื่อมโยงอยู่กับบุคลากรในองค์กรด้วย เนื่องจากบุคลากรนั้นเป็นผู้ที่มีความเกี่ยวข้องในการขับเคลื่อนกลยุทธ์ขององค์กรนั่นเอง และ Rompho (2011) ได้อธิบายเพิ่มเติมว่าผลประกอบการของธุรกิจนั้น มีความเชื่อมโยงอยู่กับนโยบายของธุรกิจและเป็นความคิดรวบยอดในการสร้างกลยุทธ์ของธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืนโดยครอบคลุมผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งภายในและภายนอกองค์กร ซึ่งสามารถทำให้องค์กรบรรลุวัตถุประสงค์ตามที่ตั้งเป้าหมายไว้ได้ซึ่งเราเรียกการประเมินผลองค์กรนี้ว่าการประเมินผลประกอบการเชิงคุณภาพ

วัตถุประสงค์ข้อที่ 2 เพื่อศึกษาอิทธิพลของปัจจัยเหตุที่มีผลต่อความได้เปรียบในการแข่งขันของธุรกิจเกิดใหม่ STARTUP ในประเทศไทย

ผลการวิเคราะห์พบว่าปัจจัยเหตุความสามารถในการใช้เทคโนโลยี (TNCB) มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความได้เปรียบในการแข่งขัน (CPAD) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยที่ความได้เปรียบในการแข่งขัน (CPAD) ได้รับอิทธิพลรวมจากความสามารถในการใช้เทคโนโลยี (TNCB) เท่ากับ 0.34 ซึ่งทั้งหมดเป็นอิทธิพลทางตรงเท่ากับ 0.34 ซึ่งหมายถึงถ้าธุรกิจมีการนำระบบคอมพิวเตอร์มาช่วยในการจัดเก็บสารสนเทศเพื่อการบริหารและจัดการองค์กร มีการใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการประมวลผลการตัดสินใจ หรือช่วยในการวางแผนการผลิต มีการนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการเก็บข้อมูลสินค้าคงคลังมาช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน มีการนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยเพื่อช่วยลดขั้นตอนและประหยัดทรัพยากรของหน่วยงาน เช่น ระบบ E-database หรือมีการนำเทคโนโลยีและเทคนิคใหม่ๆ มาใช้ช่วยเพิ่มมูลค่าให้กับกระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เช่น การวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์จากการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าผ่านช่องทางออนไลน์ E-survey ก็ส่งผลทางตรงเชิงบวกต่อความได้เปรียบในการแข่งขันของธุรกิจ ซึ่งสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ Pavic, Koh, Simpson and Padmore (2017) ที่อธิบายว่ามีหลายธุรกิจที่เป็นธุรกิจเกิดใหม่ (Startup) ที่มีการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ เข้ามามีส่วนร่วมในการปฏิบัติงานทั้งในเรื่องการติดต่อสื่อสารภายในองค์กรและภายนอกองค์กรเช่น การใช้ อีเมลล์ การทำเว็บไซต์ของบริษัท รวมถึงการทำธุรกิจทางธุรกิจผ่านทางอินเทอร์เน็ต หรือ E-commerce ในขณะที่ ความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน (Competitive Advandtage) ที่ทำให้เกิด

ความแตกต่างระหว่างธุรกิจกับคู่แข่งภายในอุตสาหกรรมเดียวกัน ก็มีผลมาจากความสามารถในการใช้เทคโนโลยีของบริษัททั้งในด้านของการเรียนรู้ ด้านการสื่อสาร และด้านการปฏิบัติงานของธุรกิจ เช่นการทำธุรกิจทางอินเทอร์เน็ต ซึ่งจากผลการวิจัยพบว่า การทำ E-commerce นั้นสามารถสร้างกิจกรรมในการเชื่อมความสัมพันธ์ให้ยกระดับขึ้น ทั้งในส่วนของผู้ขาย พนักงาน คู่ค้า อย่างมีนัยสำคัญ (Rodgers et al., 2002; Searle, 2001; Martin and Matlay, 2001) และยังพบอีกว่าเทคโนโลยีสารสนเทศนั้นยังสามารถแก้ปัญหาในเรื่องการลดต้นทุนในการดำเนินงานซึ่งเป็นปัจจัยด้านการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันของธุรกิจให้เป็นผู้นำในด้านของต้นทุน (Cost Leadership) อีกด้วย (Biggs, 2000). และเป็นไปในทิศทางเดียวกันกับ (Moghavvemi, 2012) ที่ทำการศึกษาในเรื่องของ ความได้เปรียบเชิงการแข่งขันที่มาจากนวัตกรรมและเทคโนโลยีของธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กที่เกิดขึ้นใหม่ในประเทศมาเลเซีย โดยมีวัตถุประสงค์ในการวิจัยเพื่ออธิบายถึงผลกระทบของความสามารถในการใช้ IT ในด้านการเรียนรู้ การติดต่อสื่อสารและการปฏิบัติงานที่ส่งผลต่อความได้เปรียบในการแข่งขันของธุรกิจ Startup และเพื่อสร้างพัฒนาแบบความได้เปรียบเชิงการแข่งขันของ Startup ในมาเลเซียซึ่งผลการวิจัยพบว่า ความสามารถในการใช้ IT นั้นส่งผลต่อความได้เปรียบในการแข่งขันในด้านของการสร้างความแตกต่างให้แก่ลูกค้าและเพิ่มความสะดวกสบายให้แก่ลูกค้าในการหาข้อมูลของสินค้าและบริการรวมถึงการสั่งซื้อสินค้าที่รวดเร็วและสะดวกมากยิ่งขึ้น ในขณะที่ IT ยังส่งผลต่อความได้เปรียบในการแข่งขันในด้านของความเป็นผู้นำด้านต้นทุนโดยสามารถต้นทุนการดำเนินงานของธุรกิจในเรื่องของการบริหารจัดการข้อมูลอย่างเป็นระบบและตรวจสอบได้ง่ายเนื่องจาก IT เข้ามามีบทบาทในเรื่องของการปฏิบัติงานในกิจกรรมการดำเนินงานของธุรกิจด้วย communication technology (ICT)

ผลการวิเคราะห์ปัจจัยเหตุความร่วมมือระหว่างองค์กร (IOCB) มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความได้เปรียบในการแข่งขัน (CPAD) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยที่ความได้เปรียบในการแข่งขัน (CPAD) ได้รับอิทธิพลรวมจากความร่วมมือระหว่างองค์กร (IOCB) เท่ากับ 0.22 ซึ่งทั้งหมดเป็นอิทธิพลทางตรงเท่ากับ 0.22 ซึ่งหมายความว่า ถ้าธุรกิจมีความร่วมมือระหว่างองค์กรในการใช้ข้อมูลทางการขายและการตลาดร่วมกัน เช่น ข้อมูลการขาย ข้อมูลความพึงพอใจของลูกค้า มีความร่วมมือระหว่างองค์กรโดยมีการร่วมกันจัดรายการส่งเสริมการขาย เช่น ส่วนลดและสิทธิพิเศษต่างๆ ในกรณีซื้อผลิตภัณฑ์ของธุรกิจเราหรือพันธมิตร มีความร่วมมือระหว่างองค์กรกับพันธมิตรธุรกิจทางด้านการใช้คนกลางในการกระจายสินค้าและบริการไปสู่ผู้บริโภคคนสุดท้าย และมีความร่วมมือระหว่างองค์กรในการปรับปรุง พัฒนาคุณภาพการให้บริการให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นอยู่เสมอ จะส่งผลทางตรงต่อความได้เปรียบในการแข่งขันของธุรกิจ ซึ่งสอดคล้องกับ (Alessandro Muscio, 2014) ที่ศึกษาถึงผลกระทบของความร่วมมือระหว่างองค์กร

ที่ประกอบไปด้วยความร่วมมือในด้านการขายและการตลาดและการถ่ายทอดความรู้ที่ส่งผลกระทบต่อกำลังการผลิตของธุรกิจและความได้เปรียบในเชิงการแข่งขัน ในด้านของการเป็นผู้นำต้นทุน จากการสำรวจวิสาหกิจขนาดและขนาดเล็กที่เกิดขึ้นใหม่กว่า 276 ธุรกิจ ซึ่งผลการศึกษพบว่าความร่วมมือระหว่างองค์กรในด้านการถ่ายทอดแลกเปลี่ยนความรู้ระหว่างกลุ่มธุรกิจในอุตสาหกรรมส่งผลทำให้เกิดความประหยัดต่อขนาดและกำลังการผลิตที่เพิ่มมากขึ้นในขณะที่ใช้ทรัพยากรเท่าเดิมซึ่งเป็นผลมาจากการถ่ายทอดความรู้ด้านเทคโนโลยีในการผลิตซึ่งนำไปสู่ความได้เปรียบในการแข่งขันด้านต้นทุนและทำให้ต้นทุนในการผลิตและการดำเนินการลดลง และเป็นไปในทิศทางเดียวกันกับ (Fariba Darabi and Murray Clark, 2012) ที่ศึกษาเรื่องของความร่วมมือระหว่างองค์กรวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในการพัฒนาผลประกอบการของธุรกิจในประเทศอังกฤษ โดยทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ประกอบการธุรกิจเกิดใหม่จำนวน 23 ตัวอย่างผลการศึกษาอธิบายว่า ความร่วมมือระหว่างองค์กรเป็นสิ่งที่จำเป็นอย่างยิ่งในการที่จะพัฒนาธุรกิจให้มีความยั่งยืนอีกทั้งยังเป็นการสร้างคุณค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์และบริการโดยอาศัยความร่วมมือในด้านการถ่ายทอดความรู้ระหว่างองค์กรเพื่อสร้างความได้เปรียบในเชิงการแข่งขันในการสร้างความแตกต่าง โดยใช้ทรัพยากรร่วมกัน ดังนั้นความร่วมมือระหว่างองค์กรจึงเป็นแนวทางที่จะพัฒนาองค์กรอย่างแท้จริง

วัตถุประสงค์ข้อที่ 3 เพื่อศึกษาอิทธิพลของความได้เปรียบในการแข่งขันที่มีต่อผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ STARTUP ในประเทศไทย

จากผลการศึกษาพบว่า ความได้เปรียบในการแข่งขัน (CPAD) มีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ (STUFP) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 โดยที่ผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ (STUFP) ได้รับอิทธิพลรวมจากความได้เปรียบในการแข่งขัน (CPAD) เท่ากับ 0.22 ซึ่งทั้งหมดเป็นอิทธิพลทางตรงเท่ากับ 0.22 ซึ่งหมายความว่าถ้าธุรกิจสามารถบริหารค่าใช้จ่ายในการผลิตสินค้าและบริการ สามารถบริหารค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับกระบวนการในการกระจายสินค้าและบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงมีการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการที่หลากหลายที่มีลักษณะแตกต่างมากกว่าคู่แข่ง และมีรูปแบบการสื่อสารการตลาดที่มีความเป็นเอกลักษณ์ต่างจากคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกันจะส่งผลทางตรงต่อผลประกอบการของธุรกิจ ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ Suzanne Rivarda,* , Louis Raymond, David Verreault (2006) ที่พบว่า การสร้างความแตกต่างให้กับสินค้าและบริการนั้นส่งผลทางตรงไปยังผลการดำเนินงานของธุรกิจ (Startup) ในด้านของการเงินและความพึงพอใจของลูกค้าอย่างมีนัยสำคัญ โดยที่ความได้เปรียบในการแข่งขันในด้านของการสร้างความแตกต่างและลดต้นทุนของธุรกิจที่เกิดจากการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศนั้นสามารถที่จะลดต้นทุนและสร้างความแตกต่าง

ให้กับสินค้าและบริการของธุรกิจให้มีความได้เปรียบในการแข่งขันมากกว่าคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกัน อีกทั้ง IT ยังสามารถลดต้นทุนในการดำเนินงานทำให้ผลตอบแทนด้านการเงินของธุรกิจเติบโตอย่างมีนัยสำคัญอีกด้วย และสอดคล้องกับดำเนินงาน ซึ่งสอดคล้องกับ Bharadwaj (2000) and Santhanam and Hartono (2003) ที่อธิบายว่าการมุ่งเน้นความได้เปรียบในเชิงการแข่งขันแข่งขันในด้านของต้นทุน และความแตกต่างของสินค้าและบริการที่จะส่งผลอย่างมากกับผลประกอบการในด้านของส่วนครองตลาดและความการรับรู้ต่อตราสินค้าที่แข็งแกร่ง โดยที่ IT ยังมีส่วนอย่างมากในการสร้างความแตกต่างให้แก่กระบวนการในการผลิตสินค้าและบริการซึ่งจะทำให้ธุรกิจสามารถสร้างนวัตกรรมใหม่ๆ ได้อย่างสม่ำเสมอจนมีความแตกต่างจากคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกัน

ข้อจำกัดของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้มีข้อจำกัดที่สำคัญ คือ ผู้วิจัยดำเนินการศึกษาแนวคิด ทฤษฎีต่าง ๆ และทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องจากแหล่งข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Sources) จากวรรณกรรมต่างประเทศเป็นส่วนใหญ่ เพื่อให้ได้รับความรู้พื้นฐานในการวิจัย และนำมาใช้ในการพัฒนารอบแนวคิดการวิจัย และมุ่งศึกษาถึงปัจจัยเหตุและผลของความได้เปรียบในการแข่งขันที่ส่งผลต่อผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ STARTUP ในประเทศไทย อย่างไรก็ตาม ผู้วิจัยได้มีการประยุกต์ใช้วรรณกรรมจากต่างประเทศด้วยการทำงานวิจัยเชิงคุณภาพในการสร้างเครื่องมือการวิจัยควบคู่กันไป ดังนั้น ผู้ที่จะนำผลการวิจัยไปประยุกต์ใช้ต้องคำนึงถึงข้อจำกัดดังกล่าวด้วย

ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

การนำเสนอในส่วนนี้ ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะจากการวิจัยแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือข้อเสนอแนะด้านการบริหารสำหรับการนำผลการวิจัยไปใช้ และข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการวิจัยครั้งต่อไป โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ข้อเสนอแนะด้านการบริหาร

เนื่องจากปัจจัยความสามารถในการใช้เทคโนโลยีมีอิทธิพลทางตรงเชิงบวกต่อความได้เปรียบในการแข่งขันของธุรกิจมากที่สุดอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ ดังนั้น ผู้บริหารหรือผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการกำหนดความได้เปรียบในการแข่งขันของธุรกิจเกิดใหม่ควรที่จะให้ความสำคัญกับกิจกรรม หรือการอบรมพนักงานที่เกี่ยวข้องกับ การนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ เพื่อที่จะสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่บริษัทรวมถึงสร้างความเติบโตอย่างยั่งยืนในด้านของยอดขายและ

เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในการที่จะสร้างความแตกต่างให้เหนือจากคู่แข่งอื่นภายในอุตสาหกรรมเดียวกัน เช่น กิจกรรมการประยุกต์ใช้ Application ในการ สืบค้นข้อมูลเพื่อมาประยุกต์ใช้ในด้านการศึกษาของบุคลากรในองค์กร หรือ กิจกรรมการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีในด้าน การสนับสนุนการปฏิบัติการให้สอดคล้องกับบริบทของ Thailand 4.0 เป็นต้น

2. ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการวิจัยครั้งต่อไป

จากผลการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยสามารถนำข้อมูลที่ได้มาเป็นแนวทางในการวิจัยครั้งต่อไป ดังรายละเอียดดังนี้

(1) การวิจัยครั้งต่อไปควรมีการศึกษาถึงปัจจัยเหตุด้านอื่น ๆ ที่เป็นปัจจัยเหตุที่ส่งผลต่อความได้เปรียบในการแข่งขันที่ส่งผลต่อผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ STARTUP ในประเทศไทย เช่น นโยบายรัฐบาล ความรุนแรงในการแข่งขัน เป็นต้น

(2) การวิจัยครั้งต่อไปควรมีการศึกษาเปรียบเทียบความได้เปรียบในการแข่งขันที่ส่งผลต่อผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ STARTUP ในประเทศไทยในภาวะที่ประเทศอยู่ใต้การรวมตัวของชาติใน ASEAN (AEC) ว่า จะส่งผลต่อความได้เปรียบในการแข่งขันที่และผลประกอบการของธุรกิจเกิดใหม่ หรือไม่ อย่างไร

