

การศึกษาบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ และกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ ที่เกี่ยวข้องกับความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจร้านยา ของเภสัชกรที่เป็นเจ้าของร้านยาในประเทศไทย

The study of Entrepreneur orientation and Business Strategy that related to the Success of Drug Store Business of Thai pharmacists who are the owner of drugstore

ศรัณย์ กอสนาน (Sarun Gorsanan)*

วิรัตน์ ทองรอด (Wirat Tongrod)**

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ และกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ ที่เกี่ยวข้องกับการสำเร็จในการดำเนินธุรกิจร้านยา ของเภสัชกรที่เป็นเจ้าของร้านยาในประเทศไทย ตามแบบจำลองความสำเร็จในการประกอบการกิเซน-อัมสเตอร์ดัม ทำการศึกษาโดยใช้แบบสอบถาม ทำการศึกษาในกลุ่มตัวอย่างจำนวน 210 คน ทำการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา และเชิงสหสัมพันธ์ เพียร์สัน ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ (60.48%) เป็นเพศหญิง มีอายุมากกว่า 40 ปี (54.29%) มีประสบการณ์ในการบริหารอยู่ในช่วง 1-5 ปี (54.29%) เป็นเจ้าของร้านยาเพียงหนึ่งร้าน (73.55%) เงินลงทุนเฉลี่ยต่อร้านอยู่ในช่วง 1-5 ล้านบาท (57.21%) ส่วนใหญ่ทำการประกอบธุรกิจร้านยามาเป็นระยะเวลา 1-5 ปี (52.45%) และมีร้านยาเป็นการประกอบธุรกิจแต่อย่างเดียวไม่มีการประกอบธุรกิจอื่น (55.56%) ในส่วนบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการพบว่ากลุ่มตัวอย่างมีบุคลิกด้านความเป็นตัวของตัวเองและด้านความมีนวัตกรรมในระดับค่อนข้างสูง (3.54, 3.45) ด้านความกล้าเสี่ยง ความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ ความใส่ใจในความสำเร็จอยู่ในระดับปานกลาง (2.85, 2.91, 3.26) และมีบุคลิกในด้านความก้าวร้าวในการแข่งขัน (Competitive Aggressiveness) ในระดับค่อนข้างต่ำ (2.43) ในปัจจัยกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ พบว่ากลุ่มตัวอย่างใช้กลยุทธ์ในการประกอบธุรกิจร้านยามากที่สุดในด้านการแสวงหาโอกาส (3.15) การวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญ (3.06) และการวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์ (3.03) ตามลำดับ แต่ทั้งสามด้านก็ยังจัดว่าอยู่ในระดับปานกลาง และกลุ่มตัวอย่างใช้กลยุทธ์ด้านการตั้งรับ (Reactive Strategy) น้อยที่สุด (2.45) โดยจัดอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจร้านยา พบว่าความใส่ใจในความสำเร็จ ความมีนวัตกรรม ความก้าวร้าวในการแข่งขัน ความเป็นตัวของตัวเอง มีความสัมพันธ์อย่างมี

* อาจารย์ ดร., ประจําคณะเภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยหัวเฉียวเฉลิมพระเกียรติ

Dr., Faculty of Pharmaceutical Science, Huachiew Chalermprakiet University.

sarun103@yahoo.com, 0818033156

** อาจารย์ ดร., ประจําคณะเภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยหัวเฉียวเฉลิมพระเกียรติ

Dr., Faculty of Pharmaceutical Science, Huachiew Chalermprakiet University.

freshwirat@yahoo.com, 0865339669

นัยสำคัญทางสถิติกับความสำเร็จของการประกอบธุรกิจร้านยา ($r = 0.356, 0.354, 0.311, 0.276$ ตามลำดับ) ส่วนปัจจัยกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ พบว่ากลยุทธ์การวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์ และกลยุทธ์การวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญ มีความสัมพันธ์ทางบวกอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติกับความสำเร็จของการประกอบธุรกิจร้านยา ($r = 0.330, 0.233$ ตามลำดับ) ในขณะที่พบความสัมพันธ์เชิงลบกับกลยุทธ์การตั้งรับ ($r = -0.183$) และไม่พบความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติกับกลยุทธ์การแสวงหาโอกาส จากการวิเคราะห์สมการการพยากรณ์ ความสำเร็จในการประกอบการ พบว่าหากเภสัชกรผู้ประกอบการร้านยาต้องการเพิ่มความสำเร็จในการประกอบธุรกิจมากขึ้น ควรมีบุคลิกภาพด้านความก้าวร้าวในการแข่งขันเพิ่มขึ้น และลดความกล้าเสี่ยง และลดการใช้กลยุทธ์ด้านการแสวงหาโอกาส

คำสำคัญ : เภสัชกร ร้านยา บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

Abstract

The purpose of the study is to study Entrepreneurial Orientation and Strategy Process of Thai pharmacists who are the entrepreneur of drug store business by using Geissen-Amsterdam Model of Entrepreneurial Success. The results were from 210 subjects who answered the questionnaire. The statistical analyses were used descriptive statistics and Pearson's coefficient correlation (r). The finding showed that most of the subjects were women (60.48%), age more than 40 years old (54.29%), had administrative experience between 1-5 years (54.29%), own only 1 drug store (73.55%), and the average funding/drug store was between 1-5 million Baht (57.21%). Most of the subjects were in the drug store business for 1-5 years (52.45%) and the drug store was the only one business that they have (55.56%). For Entrepreneurial Orientation, the results showed that they had rather high characteristic for Autonomy and Innovativeness (3.54, 3.45), middle rank for Risk Taking, Stability and Learning Orientation and Achievement Orientation (2.85, 2.91, 3.26) while they had rather low characteristic for Competitive Aggressiveness (2.43). For Strategy Process, the results showed that they most of the subjects used Opportunistic Strategy (3.15) following with Critical Point Planning (3.06) and Complete Planning (3.03) but all of them were in the middle rank. The subjects used Reactive Strategy as the least strategy (2.45) in the rather low level. The correlation between Business Success and Entrepreneurial Orientation were found that there had statistically correlation with Achievement Orientation ($r = 0.356$), Innovativeness ($r = 0.354$) Competitive Aggressiveness ($r = 0.311$) and Autonomy ($r = 0.276$). The correlation between Business Success and Strategy Process Orientation were found that there had statistically positive correlation with Complete Planning Strategy ($r = 0.330$) and Critical Point Planning Strategy ($r = 0.233$) and they also had statistically negative correlation with Reactive Strategy

($r = -0.183$) and no statistically correlation with Opportunistic Strategy. The predictive equation show that at present, if the pharmacists who are the owner of the drug store want their business have more success, they should have more character of competitive aggressiveness, lower their risk taking, and use less opportunistic strategy.

Key words : Pharmacist, Drug Store, Entrepreneurial Orientation, Strategy Process

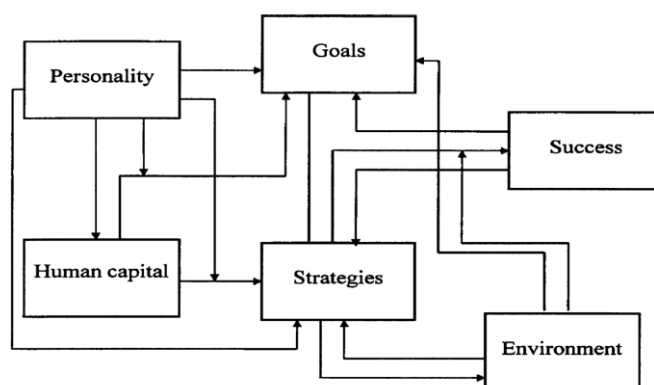
บทนำ

ร้านยา หรือร้านขายยา เป็นสถานที่ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจในการจำหน่ายยาและผลิตภัณฑ์สุขภาพอื่นๆ และยังเป็นแหล่งปฏิบัติการวิชาชีพเภสัชกรรม และการให้บริการข้อมูลด้านยาและสุขภาพในสังคมไทยซึ่งผู้ที่ทำหน้าที่ขายยาอาจเป็นเภสัชกรหรือไม่ใช่เภสัชกรก็ได้ ตามพระราชบัญญัติยา พ.ศ. 2510 กฎหมายได้มีการกำหนดหน้าที่ของผู้ที่จะปฏิบัติงานในร้านยาอย่างชัดเจน โดยการเปิดร้านยานั้นจะประกอบด้วยผู้รับอนุญาต อันอยู่ในสถานะเจ้าของร้านซึ่งจะเป็นเภสัชกรหรือไม่ก็ได้ และผู้มีหน้าที่ปฏิบัติการซึ่งจะต้องเป็นเภสัชกร ผู้ได้รับใบประกอบวิชาชีพเภสัชกรรม เป็นผู้ที่ทำหน้าที่ส่งมอบยา และผลิตภัณฑ์ต่างๆ โดยเฉพาะยาอันตราย และยาควบคุมพิเศษ ดังนั้น ร้านยา จึงเป็นรูปแบบธุรกิจที่สำคัญสำหรับเภสัชกรที่มีความประสงค์จะเป็นผู้ประกอบการเป็นเจ้าของธุรกิจ (Entrepreneur) เพราะ เภสัชกรสามารถทำหน้าที่ได้ทั้งการเป็นเจ้าของกิจการ คือผู้รับอนุญาตตามกฎหมาย และผู้มีหน้าที่ปฏิบัติการในคนเดียว ดังนั้น ในมุมมองของธุรกิจแล้วร้านยาก็ยังเป็นรูปแบบของการดำเนินธุรกิจชนิดหนึ่ง ที่ต้องทำรายได้ให้พอเพียงกับการที่เจ้าของกิจการจะดำเนินกิจการให้ธุรกิจอยู่รอดได้ เภสัชกรต้องสามารถจัดการทางธุรกิจให้ร้านยา สามารถมีกำไรพอที่จะอยู่รอดทางธุรกิจ สามารถจัดการทรัพยากรที่มีอยู่ให้เหมาะสม ทำให้ธุรกิจร้านยามีกำไร โดยที่ไม่ขัดกับจรรยาบรรณในการประกอบวิชาชีพ

จากรายงานการวิจัยของศูนย์วิจัยกสิกรไทย (2558) พบว่าธุรกิจร้านยา มีการขยายตัวมากขึ้นจากปี พ.ศ.2557 ถึงร้อยละ 10-12 และคาดว่า จะมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ตามความต้องการในการดูแลตนเองของประชาชน แต่ในภาวะปัจจุบัน การที่เภสัชกรจะเป็นเจ้าของธุรกิจร้านยานั้น ธุรกิจร้านยาต้องเผชิญกับความเปลี่ยนแปลงหลายประการ จากเดิมที่ ผู้ประกอบการร้านยา จะเปิดร้านยาเดี่ยว ของตนเอง และร้านยาเดี่ยวแข่งขันกัน กลายเป็น การแข่งขัน ระหว่างร้านยาเดี่ยว กับร้านยาเครือข่าย (ปริญญา อัครจันทโชติ, 2560) โดยรูปแบบของร้านยา จากการศึกษาของ พรหมทิพย์ เศรษฐสุนทรีย์ (2556) พบว่า ร้านยาในรูปแบบร้านยาเดี่ยว มีสัดส่วนอยู่ที่ประมาณ ร้อยละ 86 และร้านยาเครือข่าย(Chain Store) อยู่ที่ร้อยละ 14 แต่หลังจากที่ มีการเปิดการค้าเสรี AEC ในปี พ.ศ. 2558 พบว่า มีผู้ประกอบการรายใหญ่ ทั้งผู้ประกอบการของไทยเอง และผู้ประกอบการต่างชาติ เข้ามาร่วมทุนกับผู้ประกอบการไทย และมีแผนในการขยายสาขาการลงทุนในการประกอบธุรกิจร้านยาในรูปแบบร้านยาเครือข่าย เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะ ร้านค้าโมเดิร์นเทรด (Modern Trade) รายใหญ่ กลุ่มร้านค้าสะดวกซื้อ ต่างก็มีการขยายธุรกิจร้านยาในรูปแบบร้านยาเครือข่ายของตนเอง และยังมีร้านค้าที่เปิดขึ้นมาเฉพาะทำธุรกิจจำหน่ายสินค้าสุขภาพและความงามที่ไม่ใช่ยาเปิดกิจการขึ้น ซึ่งสินค้าในหมวดนี้ ก็มีความเกี่ยวเนื่อง และมีผลกระทบกับการดำเนินธุรกิจร้านยาเช่นกัน จากสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงนี้ เภสัชกร

ผู้ประกอบการธุรกิจร้านยา โดยเฉพาะร้านยาเดี่ยว ซึ่งอาจจัดได้ว่า เป็นการประกอบธุรกิจขนาดกลางและเล็ก (SMEs) ต้องเผชิญกับความท้าทายเหล่านี้ ในการดำเนินธุรกิจให้อยู่รอดได้ จึงต้องมีการศึกษา หาปัจจัยที่จะเป็นแนวทางในการปรับตัวในการดำเนินธุรกิจร้านยา ให้อยู่รอดและประสบความสำเร็จ ท่ามกลางสถานการณ์การแข่งขันที่เพิ่มขึ้นตลอดเวลา

ในเรื่องแนวทางการประกอบธุรกิจ SMEs ให้ประสบความสำเร็จนั้น ได้มีผู้ทำการวิจัย และหาปัจจัยที่จะทำให้การประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กประสบความสำเร็จ ซึ่งผู้ที่ทำการวิจัยท่านหนึ่งคือ ศาสตราจารย์ ดร. ไมเคิล เฟรเซอร์ (Frese, M., Brantjes, A., & Hoorn, R., 2002, Rauch, A., & Frese, M., 2000) อดีตนายกสมาคมจิตวิทยาประยุกต์นานาชาติและ ได้ทำการวิจัยหาปัจจัยทางจิตวิทยาที่ทำให้การประกอบธุรกิจประสบความสำเร็จ โดยทำการศึกษาในประเทศที่กำลังพัฒนาคือ ซิมบับเว แอฟริกาใต้ นามิเบีย และประเทศพัฒนาแล้วในกลุ่มประเทศยุโรป คือ เยอรมัน เนเธอร์แลนด์ และ ไอร์แลนด์ และได้เสนอแบบจำลองความสำเร็จในการประกอบกิจการเกิเซน-อัมสเตอร์ดัม (Geissen-Amsterdam Model of Entrepreneurial Success) โดยแบ่งแบบจำลองออกมาเป็น 4 ตัวแปรคือ กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (Strategic Process) บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation) ภูมิความรู้ความชำนาญ (Human Capital) และสภาพแวดล้อมของธุรกิจ (Business Environment)



รูปที่ 1 แบบจำลองความสำเร็จในการประกอบกิจการเกิเซน-อัมสเตอร์ดัม (Geissen-Amsterdam Model of Entrepreneurial Success)

โดยที่ภูมิความรู้ความชำนาญ (Human Capital) หมายถึง ลักษณะพิเศษของผู้ประกอบการที่แตกต่างจากผู้อื่นทั่วไป ซึ่งเกิดจากการหล่อหลอมประสบการณ์ ทักษะ การศึกษา การเรียนรู้ การฝึกฝนของผู้ประกอบการแต่ละคน ซึ่งมีความต่างกันค่อนข้างมาก และสภาพแวดล้อมของธุรกิจ (Business Environment) ซึ่งเป็นปัจจัยที่ผู้ประกอบการแต่ละคนต้องเผชิญระหว่างการทำธุรกิจ มีเงื่อนไขที่นำมาใช้เพื่อการปรับปรุงพัฒนาผู้ประกอบการได้ยาก ดังนั้นปัจจัยที่มีความน่าสนใจในการศึกษาในเบื้องต้นเพื่อที่จะนำไปสู่การวางแผนในการพัฒนาเกษตรกรผู้ประกอบการธุรกิจร้านยาให้ประสบความสำเร็จคือ ปัจจัยในด้านบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation; EO) และกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (Strategy Process) ในงานวิจัยนี้จึงมุ่งศึกษาเฉพาะ 2 ปัจจัยนี้เท่านั้น

บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation; EO) (Frese, M., Brantjes, A., & Hoorn, R., 2002, Rauch, A., & Frese, M., 2000) ประกอบด้วยบุคลิก 6 ด้าน/ลักษณะ ได้แก่

1. ลักษณะความเป็นตัวของตัวเอง (Autonomy) หมายถึง ความสามารถและความตั้งใจ ที่จะนำตนเองไปสู่โอกาส สามารถทำงานได้ด้วยตนเอง และสามารถตัดสินใจได้ในภาวะที่บีบบังคับ ซึ่งการที่ผู้ประกอบการมีบุคลิกทางด้านนี้สูง จะช่วยให้ธุรกิจอยู่รอดได้ เพราะจะเป็นแรงกระตุ้นที่ทำให้ผู้ประกอบการต้องการรักษาธุรกิจ แต่การที่มีบุคลิกด้านนี้สูงมากเกินไป ก็อาจมีปัญหาในการประสานงานกับผู้ร่วมงานคนอื่นๆ ได้เช่นกัน

2. ลักษณะความมีนวัตกรรม (Innovativeness) หมายถึง การที่ผู้ประกอบการมีความคิดริเริ่มเกี่ยวกับสินค้าใหม่ๆ การบริการใหม่ๆ ตลาดใหม่ และเทคโนโลยีใหม่ๆ ในการดำเนินกิจการ

3. ลักษณะความกล้าเสี่ยง (Risk Taking) หมายถึง การที่ผู้ประกอบการมีการคิดและลงมือประกอบธุรกิจในสถานะแวดล้อมที่เสี่ยง มีโอกาสประสบกับความล้มเหลวต่ำ บุคลิกการกล้าเสี่ยงนี้ สามารถแบ่งได้เป็น 3 ลักษณะ ได้แก่ การกล้าเสี่ยงต่อสิ่งที่ไม่รู้ การกล้าใช้ทรัพยากรสินจำนวนมากสำหรับการก่อตั้งธุรกิจและการกล้ากู้ยืมทรัพยากรสินจำนวนมากเพื่อก่อตั้งและดำเนินธุรกิจ

4. ลักษณะความก้าวร้าวในการแข่งขัน (Competitive Aggressiveness) หมายถึง คุณลักษณะที่ต่อต้านและก้าวร้าวเพื่อเลื่อนตำแหน่ง และเอาชนะการคุกคามต่างๆ ในการประกอบธุรกิจโดยเฉพาะธุรกิจที่อยู่ในตลาดเดียวกัน ทำให้ผู้ประกอบการคู่แข่งยากที่จะเข้ามาในตลาดเดียวกัน ผู้ประกอบการที่มีลักษณะนี้ จะมีลักษณะความก้าวร้าว จะพยายามก้าวล้ำหน้า และทำการต่าง ๆ ให้เหนือกว่าคู่แข่งในตลาด

5. ลักษณะความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ (Stability and Learning Orientation) หมายถึง ลักษณะที่มีความมั่นคง ไม่หวั่นไหวกับสถานการณ์ และนำข้อบกพร่องมาเป็นประสบการณ์ที่ดีในการเรียนรู้ในอนาคต มีการเรียนรู้อยู่ตลอดเวลาเพื่อให้ได้ข้อมูลในการตัดสินใจ หรือการเตรียมการในการลงมือประกอบธุรกิจ เพื่อคงความเป็นผู้นำในธุรกิจ

6. ลักษณะความใส่ใจในความสำเร็จ (Achievement Orientation) หมายถึง ลักษณะที่ผู้ประกอบการ มีการค้นหาหนทางเพื่อไปสู่ความสำเร็จ ชอบงานที่มีความท้าทายไม่ซ้ำซากจำเจ มีความรับผิดชอบต่อผลจากการกระทำของตน และมีแรงจูงใจที่จะทำงานนั้นๆ ให้ดีกว่าเดิม เพื่อผลการประกอบการที่ดีขึ้น และประสบความสำเร็จ

กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (Strategy Process) หมายถึงแนวทางหรือวิธีการในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งตามแบบจำลอง ได้มีกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจเพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ 4 แบบ ได้แก่

1. การวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์ (Complete Planning) หมายถึง การวางแผนการล่วงหน้า โดยครอบคลุมสถานการณ์ต่างๆ ให้ครบถ้วน โดยมีการคาดการณ์ปัญหา โอกาส ข้อผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้น และปรับ เปลี่ยนสภาพแวดล้อมเพื่อเตรียมตัวกับเหตุการณ์ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

2. การวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญ (Critical Point Planning) หมายถึง การวางแผนการทำงานเฉพาะกับงานสำคัญที่สุดก่อนแล้วจึงค่อยวางแผนขั้นต่อไปทีละขั้น เป็นการที่ผู้ประกอบการมีเป้าหมายชัดเจนในใจ และมุ่งมั่นในเป้าหมายนั้นเพื่อต้องการบรรลุผลสำเร็จ กลยุทธ์นี้จึงมุ่งมั่นเป้าหมายในระยะสั้น และไม่ได้วางแผนถึงการจัดการกับปัญหาหรือโอกาสที่จะเกิดขึ้นในอนาคตมากเท่ากับการวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์

3. การแสวงหาโอกาส (Opportunistic Strategy) หมายถึง การมองสภาพแวดล้อมเพื่อค้นหาโอกาสทางธุรกิจและดำเนินธุรกิจตามโอกาสนั้นอย่างกระตือรือร้น เมื่อผู้ประกอบการพบโอกาส ก็จะปรับเปลี่ยนแผนหรือเป้าหมายจากที่วางไว้เดิมได้โดยง่าย ถือเป็นการตอบสนองต่อสถานการณ์และต้องมีความกระตือรือร้นอยู่ในระดับสูง ในขณะที่มีการวางแผนล่วงหน้าและการตั้งเป้าหมายล่วงหน้าต่ำ มุ่งเน้นถึงเหตุในอนาคตต่ำและมักละเลยจากแผนปฏิบัติการที่วางไว้ได้ง่าย ซึ่งมีข้อดีคือเมื่อสถานการณ์เปลี่ยนแปลง ผู้ประกอบการจะไม่พลาดโอกาสในการทำธุรกิจเมื่อพบช่องทางในทันที ไม่ต้องวางแผนล่วงหน้า

4. การตั้งรับ (Reactive Strategy) หมายถึง วิธีการประกอบธุรกิจโดยอาศัยการตอบสนองตามสถานการณ์ภายนอกที่เกิดขึ้น โดยมีการวางแผนล่วงหน้าและความกระตือรือร้นน้อยมากหรือไม่มีเลย ไม่ค่อยเน้นเป้าหมาย ไม่วางแผนระยะยาว ไม่มองหาโอกาสใหม่ๆ มุ่งเน้นเป้าหมายต่ำ และไม่มีฐานความรู้ที่ดีเพราะไม่ได้ตั้งสมมติฐานในการดำเนินธุรกิจไว้ ทำให้ไม่เข้าใจถึงผลสะท้อนกลับของสาเหตุที่ธุรกิจดำเนินไปได้ดีหรือไม่ดี ไม่มองหาโอกาสใหม่ๆ มักจะพบการเปลี่ยนแปลงโดยบังเอิญหรือจากผู้อื่นซึ่งอาจเป็นคู่แข่ง

จากความหมายและรายละเอียดที่กล่าวมาข้างี้ในด้านบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation; EO) และกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (Strategy Process) จึงมีความน่าสนใจในการที่จะเป็นปัจจัยหลักสำหรับการสำรวจการประกอบการของเกษตรกรผู้ประกอบการและเป็นเจ้าของร้านยา เพราะผลที่ได้สามารถนำไปประยุกต์ใช้เพื่อการวางแผน และพัฒนาการประกอบธุรกิจของเกษตรกร ให้อยู่รอดท่ามกลางสถานการณ์การแข่งขันของธุรกิจร้านยาที่มีการแข่งขันสูงได้สะดวกกว่าปัจจัยที่เหลื่อมตามแบบจำลอง

วัตถุประสงค์

เพื่อศึกษาลักษณะบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ และกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจร้านยา ของเกษตรกรที่เป็นเจ้าของร้านยาในประเทศไทย

ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา

1. บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation; EO) แบ่งเป็น 6 ด้าน ได้แก่
 - 1.1 ความเป็นตัวของตัวเอง (Autonomy)
 - 1.2 ความมีนวัตกรรม (Innovativeness)
 - 1.3 ความกล้าเสี่ยง (Risk Taking)
 - 1.4 ความก้าวร้าวในการแข่งขัน (Competitive Aggressiveness)
 - 1.5 ความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ (Stability and Learning Orientation)
 - 1.6 ความใส่ใจในความสำเร็จ (Achievement Orientation)

2. กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (Strategy Process) แบ่งเป็น 4 ด้าน ได้แก่
 - 2.1 การวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์ (Complete Planning)
 - 2.2 การวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญ (Critical Point Planning)
 - 2.3 การแสวงหาโอกาส (Opportunistic Strategy)
 - 2.4 การตั้งรับ (Reactive Strategy)
3. ระดับของความสำเร็จในการประกอบการด้วยแบบสอบถามให้เจ้าของร้านยาประเมินตนเอง โดยคำนวณรวมจากการประเมินตนเองตามองค์ประกอบต่อไปนี้
 - 3.1 แนวโน้มของกำไร
 - 3.2 แนวโน้มของจำนวนลูกค้า
 - 3.3 แนวโน้มของยอดขาย
 - 3.4 แนวโน้มของจำนวนพนักงาน
 - 3.5 แนวโน้มของธุรกิจโดยรวม

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ทำการศึกษานี้ได้แก่ เกษตรกรไทยที่เป็นเจ้าของธุรกิจร้านยา ทำการศึกษาในกลุ่มตัวอย่างจำนวน 210 คน โดยกลุ่มตัวอย่างได้จาก เกษตรกรเฉพาะที่เป็นเจ้าของร้านยาที่มาร่วมประชุมวิชาการของสมาคมเภสัชกรรมชุมชน (ประเทศไทย) และให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม โดยทำการแจกแบบสอบถามและเก็บรวบรวมกลับคืนภายในวันเดียวกับการประชุม

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยได้แก่ แบบสอบถาม แบ่งเป็น สามส่วนได้แก่

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคล

ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปในการประกอบธุรกิจร้านยา

ส่วนที่ 3 แบบสอบถามประเมินค่าด้วยตนเอง ที่พัฒนามาจากแบบสอบถามตามแบบจำลองความสำเร็จในการประกอบการกิเซน-อัมสเตอร์ดัม (Geissen-Amsterdam Model of Entrepreneurial Success) ของศาสตราจารย์ดร.ไมเคิล เฟรเซอร์ และ ผศ.ดร.อุบลวรรณ ภวากันันท์ เพื่อใช้ประเมิน บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ และความสำเร็จของการประกอบธุรกิจร้านยา โดยทำการปรับข้อความให้เหมาะสมกับการนำมาใช้กับประชากรของงานวิจัย และนำไปทดสอบกับกลุ่มตัวอย่างที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างในงานวิจัยนี้ จำนวน 30 คน ทำการหาค่าความเชื่อมั่นโดยใช้วิธีการวัดค่าความคงที่ภายใน (Coefficient of internal consistency) ด้วยการหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา (Alpha Coefficient) ได้ค่าความเชื่อมั่นของแบบทดสอบทั้งฉบับ คือ 0.77

ในการประมวลผล ผู้วิจัยได้กำหนดเกณฑ์ชี้วัดตามความมากน้อยของผลการวิจัยออกเป็น 5 ช่วงตามค่าเฉลี่ยของคะแนนที่ได้ ทั้งจาก บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ และความสำเร็จของการประกอบธุรกิจร้านยา จากช่วงคะแนนต่ำสุด (1) – สูงสุด (5) โดยใช้เกณฑ์ดังนี้

1.00-1.80	=	ระดับ ต่ำ (LOW; L)
1.81-2.60	=	ค่อนข้างต่ำ (RATHER LOW; RL)
2.61-3.40	=	ปานกลาง (MEDIUM; M)
3.41-4.20	=	ค่อนข้างสูง (RATHER HIGH; RH)
4.21-5.00	=	สูง (HIGH; H)

ผลการวิจัยและอภิปรายผลการวิจัย

จากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 210 คน (ผลการวิจัยในแต่ละด้านคำนวณจากจำนวนผู้ที่ตอบแบบสอบถามในแต่ละด้านครบถ้วนสมบูรณ์) ได้ผลการวิจัยดังนี้

1. ข้อมูลส่วนบุคคล ได้แก่ เพศ อายุ และประสบการณ์ในการบริหาร

จากกลุ่มตัวอย่าง 210 คนพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ (60.48%) เป็นเพศหญิง และกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีอายุมากกว่า 40 ปี (54.29%) ครึ่งหนึ่งของกลุ่มตัวอย่าง มีประสบการณ์ในการบริหารอยู่ในช่วง 1-5 ปี (รวมประสบการณ์การทำงานในระดับบริหารอื่นๆ โดยไม่ได้เจาะจงเฉพาะร้านยา) ดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

คุณลักษณะ	จำนวน (คน)	ร้อยละ (%)
เพศ		
ชาย	83	39.52
หญิง	127	60.48
รวม	210	100.00
อายุ		
20-30 ปี	34	16.19
31-40 ปี	62	29.52
มากกว่า 40 ปี	114	54.29
รวม	210	100.00
ประสบการณ์ในการบริหาร		
1-5 ปี	103	50.00
6-10 ปี	34	16.50
มากกว่า 10 ปี	69	33.50
รวม	206	100.00

ลงทุนเฉลี่ยต่อร้าน อายุของก

2. ข้อมูลทั่วไปในการประกอบธุรกิจร้านยา ได้แก่ จำนวนร้านยาที่เป็นเจ้าของ จำนวนเงินลงทุนเฉลี่ยต่อร้าน อายุของการประกอบกิจการร้านยา และการมีธุรกิจอื่นนอกจากร้านยาหรือไม่

ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มตัวอย่าง ส่วนใหญ่ เป็นเจ้าของร้านยาเพียงหนึ่งร้าน(73.55%) และสองร้าน (16.83%) ตามลำดับ ในการทำธุรกิจร้านยา กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ใช้เงินลงทุนเฉลี่ยต่อร้านอยู่ในช่วง 1-5 ล้านบาท (57.21%) ส่วนใหญ่ทำการประกอบธุรกิจร้านยามาเป็นระยะเวลา 1-5 ปี (52.45%) และมีร้านยาเป็นการประกอบธุรกิจแต่อย่างเดียวไม่มีการประกอบธุรกิจอื่น (55.56%) ดังตารางที่ 2

ตารางที่ 2 ข้อมูลทั่วไปในการประกอบธุรกิจร้านยาของกลุ่มตัวอย่าง

คุณลักษณะ	จำนวน (คน)	ร้อยละ (%)
จำนวนร้านยาที่เป็นเจ้าของ		
หนึ่งร้าน	153	73.55
สองร้าน	35	16.83
ตั้งแต่ 3 ร้านขึ้นไป	20	9.62
รวม	208	100.00
จำนวนเงินลงทุนเฉลี่ยต่อร้าน		
ต่ำกว่า 1 ล้านบาท	77	38.31
1-5 ล้านบาท	115	57.21
มากกว่า 5 ล้านบาท	9	4.48
รวม	201	100.00
อายุการประกอบกิจการร้านยา		
1-5 ปี	107	52.45
6-10 ปี	34	16.67
มากกว่า 10 ปี	63	30.88
รวม	204	100.00
การมีธุรกิจอื่นนอกจากร้านยา		
มี	92	44.44
ไม่มี	115	55.56
รวม	207	100.00

3. ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจร้านยา ในการประเมินความสำเร็จของการประกอบธุรกิจร้านยา ที่ประเมินโดยกลุ่มตัวอย่างเอง พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ประเมินการประกอบธุรกิจร้านยาของตนว่าประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจอยู่ในระดับปานกลาง (53.88%) รองลงมาคือประเมินว่าธุรกิจร้านยาของตนอยู่ในระดับปานกลางค่อนข้างสูง (25.24%) ดังตารางที่ 3

โดยหากนำคะแนนการประเมินระดับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจมาคำนวณในรูปค่าเฉลี่ยตั้งแต่ 1-5 พบว่ามีคะแนนค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 3.17 (S.D.= 0.90)

ตารางที่ 3 ผลการประเมินระดับของความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ

ระดับของความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ	จำนวน (คน)	ร้อยละ (%)
ต่ำ	13	6.31
ค่อนข้างต่ำ	17	8.25
ปานกลาง	111	53.88
ค่อนข้างสูง	52	25.24
สูง	13	6.31
รวม	206	100.00

4.บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation; EO)

ผลการวิจัยพบว่าบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการของกลุ่มตัวอย่างที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ บุคลิกด้านความเป็นตัวของตัวเอง (Autonomy) รองลงมาคือด้านความมีนวัตกรรม(Innovativeness) ซึ่งทั้งสองด้าน กลุ่มตัวอย่างจัดได้ว่ามีบุคลิกในสองด้านนี้อยู่ในระดับค่อนข้างสูง ส่วนบุคลิกการประกอบการในด้านอื่นๆ ได้แก่ ความกล้าเสี่ยง (Risk Taking) ความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ (Stability and Learning Orientation) ความใส่ใจในความสำเร็จ (Achievement Orientation) มีบุคลิกการประกอบการในระดับปานกลาง และมีบุคลิกในด้านความก้าวร้าวในการแข่งขัน (Competitive Aggressiveness) น้อยที่สุด ในระดับค่อนข้างต่ำ ดังตารางที่ 4

ตารางที่ 4 บุคลิกภาพการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation; EO)

บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation; EO)	จำนวน (คน)	Min	Max	Mean	S D.	EO criteria
ความเป็นตัวของตัวเอง (Autonomy)	203	2	5	3.54	0.65	RH
ความมีนวัตกรรม (Innovativeness)	207	2	5	3.45	0.59	RH
ความกล้าเสี่ยง (Risk Taking)	205	1	4	2.85	0.58	M
ความก้าวร้าวในการแข่งขัน (Competitive Aggressiveness)	204	1	5	2.43	0.72	RL
ความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ (Stability and Learning Orientation)	209	1	5	2.91	0.61	M
ความใส่ใจในความสำเร็จ (Achievement Orientation)	208	2	5	3.26	0.54	M

จากผลการวิจัยพบว่าบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการของกลุ่มตัวอย่างที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ บุคลิกด้านความเป็นตัวของตัวเอง(Autonomy) (3.54) รองลงมาคือด้านความมีนวัตกรรม(Innovativeness) (3.45) เป็นไปตามลักษณะของการประกอบการธุรกิจร้านยา ซึ่งเป็นการดำเนินธุรกิจเชิงวิชาการประกอบวิชาชีพเภสัชกรรมร่วมด้วย ในการประกอบวิชาชีพเภสัชกรรม ผู้ประกอบวิชาชีพจะต้องมีความสามารถในการตัดสินใจในสถานการณ์ต่างๆ ได้อย่างอิสระ ไม่ว่าจะเป็นสถานการณ์ปัญหาเชิงวิชาชีพ การให้ยาแก่ผู้ป่วย ให้สอดคล้องทั้งมาตรฐานการรักษา และความอยู่รอดในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งนอกจากการใช้บุคลิกด้านความเป็นตัวของตัวเองแล้ว เจ้าของร้านยายังต้องมีการใช้นวัตกรรมใหม่ๆ มาเพื่อสร้างเอกลักษณ์ของร้าน สอดคล้องกับการศึกษาของขวัญเรือน รบไพรี, นนท์ธวัช ศรีสุวรรณ และรัชตะ ติระวัฒนานนท์ (2556) ในเรื่องปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อการประสบความสำเร็จในเชิงธุรกิจของร้านยา ว่าร้านยาต้องพยายามสร้างเอกลักษณ์ของตนเองให้ลูกค้าแยกแยะได้ การประกอบธุรกิจจึงจะประสบความสำเร็จ และจากผลการศึกษาพบว่าบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการในด้านความก้าวร้าวในการแข่งขัน (Competitive Aggressiveness) มีค่าค่อนข้างต่ำ ซึ่งก็เป็นไปตามลักษณะของการประกอบธุรกิจร้านยาที่ทำโดยเภสัชกรเป็นเจ้าของเอง ที่มีจุดเริ่มต้นร่วมกันในการทำธุรกิจร้านยา ระหว่างความต้องการเป็นเจ้าของธุรกิจและความมีอิสระในการประกอบวิชาชีพเภสัชกรรม ทำให้เภสัชกรผู้เป็นเจ้าของร้าน มักไม่ได้ประกอบกิจการร้านยาเพื่อผลทางธุรกิจอย่างเดียวอย่างธุรกิจอื่นๆ เช่น ธุรกิจอาหารซึ่งเน้นเพื่อการแข่งขันเชิงธุรกิจเป็นหลัก (นิลาวัลย์ สว่างรัตน์, 2558) จึงไม่ได้มีแนวคิดที่จะเอาชนะคู่แข่ง พยายามทำทุกวิธีการเพื่อเอาชนะคู่แข่งในธุรกิจเดียวกันอย่างเต็มที่เหมือนผู้ประกอบการในธุรกิจอื่นๆ แต่จากการที่มีบุคลิกด้านความก้าวร้าวในการแข่งขันค่อนข้างต่ำนี้ ก็เป็นจุดอ่อนสำหรับเภสัชกรผู้เป็นเจ้าของร้านยาเช่นกัน เมื่อเผชิญกับสถานการณ์ของธุรกิจร้านยาในปัจจุบัน ซึ่งมีร้านยาในรูปแบบร้านยาเครือข่ายจากต่างประเทศ เช่น ญี่ปุ่น เกาหลี และอื่นๆ รวมทั้งร้านยาในรูปแบบเครือข่ายที่เป็นของประเทศไทยเอง เข้ามาดำเนินธุรกิจในประเทศไทยมากขึ้น ร้านยาเครือข่ายเหล่านี้ ย่อมมีการดำเนินธุรกิจในลักษณะที่ให้น้ำหนักในการเป็นการประกอบธุรกิจจริงๆ มากกว่าการคำนึงถึงการประกอบวิชาชีพเภสัชกรรมร่วมด้วย เมื่อเภสัชกรที่เป็นเจ้าของร้านยา ต้องเผชิญสถานการณ์ที่มีคู่แข่งทางธุรกิจจริงจังเช่นนี้ จากการสัมภาษณ์ เภสัชกรที่เป็นเจ้าของร้านยา จึงมักเกิดความกังวล และมองเป็นปัญหาใหญ่ของการดำเนินธุรกิจร้านยาในรูปร้านยาเดี่ยวของตนเอง (ขวัญเรือน รบไพรี, นนท์ธวัช ศรีสุวรรณ, รัชตะ ติระวัฒนานนท์, 2556)

5.กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (Strategy Process)

ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มตัวอย่าง ใช้กลยุทธ์ในการประกอบธุรกิจร้านยา มากที่สุดในด้านการแสวงหาโอกาส (Opportunistic Strategy) (3.15) รองลงมาคือ การวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญ(Critical Point Planning) (3.06) และการวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์ (Complete Planning) (3.03) ตามลำดับ แต่ทั้งสามด้านก็ยังจัดว่าอยู่ในระดับปานกลาง และกลุ่มตัวอย่างใช้กลยุทธ์ด้านการตั้งรับ (Reactive Strategy) น้อยที่สุด (2.45) โดยจัดอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ ดังตารางที่ 5

ตารางที่ 5 กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (Strategy Process)

กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (Strategy Process)	จำนวน (คน)	Min	Max	Mean	S D.	Strategy criteria
การวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์ (Complete Planning)	210	1	5	3.03	0.76	M
การวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญ (Critical Point Planning)	209	1	5	3.06	0.81	M
การแสวงหาโอกาส (Opportunistic Strategy)	209	1	5	3.15	0.83	M
การตั้งรับ (Reactive Strategy)	207	1	5	2.45	0.90	RL

จากผลการวิจัยเมื่อพิจารณากลยุทธ์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจร้านยาของกลุ่มตัวอย่าง ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มตัวอย่างใช้กลยุทธ์ในการแสวงหาโอกาส (Opportunistic Strategy) มากที่สุด ผลการวิจัยนี้สอดคล้องกับผลการวิจัยของ ศาสตราจารย์ ดร.ไมเคิล เฟรเซอร์ (Hiemstra, A.M.F., Kooy, K.G., Frese, M., 2006, Gelderen, M., Frese, M., & R Thurik, R., 2000) ที่ทำการวิจัยในผู้ประกอบการของประเทศในทวีปเอเชีย ที่พบว่า ประเทศในเอเชีย มักใช้กลยุทธ์การแสวงหาโอกาส (Opportunistic) มากที่สุดในการประกอบธุรกิจ และสอดคล้องกับงานวิจัยที่ทำการศึกษากลยุทธ์การประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการต่างๆ ในประเทศไทย ซึ่งได้ผลเช่นเดียวกัน เช่นงานวิจัยของ ผศ.ดร.อุบลวรรณ ภวานันท์ ในปี พ.ศ.2554, 2555, 2557 และธรรรงค์ ศรีจันทร์านนท์, (2544) เป็นต้น

6. ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation; EO) กับความสำเร็จของการประกอบธุรกิจร้านยา

เมื่อทำการหาความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation; EO) กับความสำเร็จของการประกอบธุรกิจร้านยา โดยใช้ Pearson product-moment correlation coefficient (r) พบว่าบุคลิก การเป็นผู้ประกอบการในความใฝ่ใจในความสำเร็จ (Achievement Orientation) มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติกับความสำเร็จของการประกอบธุรกิจร้านยามากที่สุด ($r = 0.356$) รองลงมาคือความมีนวัตกรรม (Innovativeness) ($r = 0.354$) ความก้าวร้าวในการแข่งขัน (Competitive Aggressiveness) ($r = 0.311$) และความเป็นตัวของตัวเอง (Autonomy) ($r = 0.276$) ในขณะที่ ความกล้าเสี่ยง (Risk Taking) ความสม่ำเสมอและใฝ่ใจในการเรียนรู้ (Stability and Learning Orientation) ไม่มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติกับความสำเร็จของการประกอบธุรกิจยา (ดังตารางที่ 6)

ตารางที่ 6 ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation) กับความสำเร็จของการประกอบธุรกิจร้านยา

บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation; EO)	r	sig
ความเป็นตัวของตัวเอง (Autonomy)	0.276**	<0.001
ความมีนวัตกรรม (Innovativeness)	0.354**	<0.001
ความกล้าเสี่ยง (Risk Taking)	0.002	0.975
ความก้าวร้าวในการแข่งขัน (Competitive Aggressiveness)	0.311**	<0.001
ความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ (Stability and Learning Orientation)	-0.072	0.343
ความใส่ใจในความสำเร็จ (Achievement Orientation)	0.356**	<0.001

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

ผลการวิจัยทำให้ทราบว่าในการประกอบธุรกิจร้านยา เจ้าของธุรกิจที่ประสบความสำเร็จจะต้องเป็นผู้ที่มีความใส่ใจในความสำเร็จ มีนวัตกรรม มีความก้าวร้าวในการแข่งขัน และเป็นตัวของตัวเอง ซึ่งสอดคล้องบางส่วนกับงานวิจัยของ จันทิมา จตุพรเสถียรกุล (2554) ที่ทำงานวิจัยเฉพาะในกลุ่มตัวอย่างที่เป็นร้านยาคุณภาพ พบความสัมพันธ์เฉพาะความมีนวัตกรรมกับความสำเร็จในการประกอบกิจการร้านยาที่เป็นร้านยาคุณภาพ ในขณะที่บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการด้านอื่นๆ ไม่พบความสัมพันธ์ ซึ่งเป็นไปได้ว่ากลุ่มตัวอย่างของงานวิจัยนี้เป็นผู้ประกอบการกิจการร้านยาทั่วไป ไปไม่เฉพาะร้านยาคุณภาพซึ่งเน้นมาตรฐานในการทำร้านยาในมาตรฐานที่กำหนดคล้ายกันเท่านั้น การเป็นร้านยาคุณภาพที่ประสบความสำเร็จจึงให้ความสำคัญกับความมีนวัตกรรมแต่กลุ่มตัวอย่างในงานวิจัยนี้อาจมีมุมมองในทางธุรกิจมากกว่า จึงพบความสัมพันธ์ระหว่างความสำเร็จกับบุคลิกด้านอื่นๆ ร่วมด้วยนอกจกนวัตกรรม จากผลการวิจัยนี้ สิ่งที่พบแตกต่างจากงานวิจัยของ จันทิมา จตุพรเสถียรกุล (2554) เมื่อพิจารณาจากผลการวิจัยในตารางที่ 4 พบว่า เกสซ์กรผู้ประกอบการ มีบุคลิกการประกอบการในด้าน ความเป็นตัวของตัวเองและความมีนวัตกรรมอยู่ในระดับค่อนข้างสูงอยู่แล้ว และความใส่ใจในความสำเร็จ อยู่ในระดับปานกลาง การที่เกสซ์กรผู้ประกอบการจะประกอบกิจการร้านยาให้ประสบความสำเร็จ ต้องมีการเสริมสร้างบุคลิกเหล่านี้ไม่มากนัก ที่น่าสังเกตคือบุคลิกในด้านความก้าวร้าวในการแข่งขัน(Competitive Aggressiveness) ในขณะที่งานวิจัยของจันทิมา ร้านยาคุณภาพนั้นอาจไม่ต้องการแข่งขันในธุรกิจเดียวกันมากนัก แต่จะเน้นที่การให้บริการและการประกอบวิชาชีพของเกสซ์กร แต่เมื่อกลุ่มตัวอย่างไม่ได้เน้นเฉพาะร้านยาคุณภาพ การที่ธุรกิจจะอยู่รอดและมีความสำเร็จ ผู้ประกอบการต้องมีความสามารถที่จะแข่งขันกับธุรกิจร้านยาอื่น ทั้งร้านยาเดี่ยวและร้านยาเครือข่ายต่างๆ ทั้งในและต่างประเทศ ที่มีส่วนทำให้การแข่งขันสูงขึ้น ซึ่งเป็นการแข่งขันเชิงธุรกิจ เช่น ด้านต้นทุน ราคาขาย เป็นต้น ดังนั้นจากผลการวิจัย ผู้ประกอบการร้านยาที่จะประสบความสำเร็จและอยู่รอดได้จะต้องมีบุคลิกที่กล้าแข่งขัน แต่เมื่อพิจารณาจากผลการวิจัย (ตารางที่ 4) กลับพบว่า เกสซ์กรผู้ประกอบการมีบุคลิกการเป็นผู้ประกอบการค่อนข้างต่ำ ดังนั้น การทำอย่างไรให้เกสซ์กรผู้ประกอบการร้านยา มีบุคลิกการประกอบการในด้านนี้สูงขึ้น น่าจะช่วยเพิ่มความสำเร็จในการประกอบธุรกิจได้มากขึ้น ส่วนบุคลิกความกล้าเสี่ยง (Risk Taking) ความสม่ำเสมอและใส่ใจในการเรียนรู้ (Stability and Learning Orientation) ที่ไม่พบ

ความสัมพันธ์นั้น ก็สอดคล้องกับงานวิจัยอื่นๆ เช่น ลอเรนซ์ และดัซซอลท์ (Lorrain and Dussault, 1998 quoted in Rauch and Frese, 2004, p.14) จันทิมา จตุพรเสถียรกุล (2554) วรรณภา ฉายาวัฒนะ (2544) ปาริชาติ บุญยะโรจน์. (2544) จริยา ตันติพงศ์อนันต์ (2549) และรอชิดา เฉลิ้มไทย (2552) เพราะธุรกิจร้านยาเป็นธุรกิจที่มีกฎหมาย และมาตรฐานการประกอบวิชาชีพควบคุม จึงไม่อาจทำอะไรที่ผิดแปลกจนเกิดความเสียหายได้มากนัก รวมทั้งการฝึกอบรมของเภสัชกรผู้ประกอบการร้านยาที่มีอยู่ในปัจจุบัน มักเป็นการเรียนรู้ในเรื่องเกี่ยวกับโรค ยา และการประกอบวิชาชีพมากกว่า การเรียนรู้ในเชิงธุรกิจ จึงไม่พบความสัมพันธ์กับความสำเร็จเชิงธุรกิจที่เกิดขึ้น

7. ความสัมพันธ์ระหว่าง กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (Strategy Process) กับความสำเร็จของการประกอบธุรกิจร้านยา

เมื่อทำการหาความสัมพันธ์ระหว่าง กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (Strategy Process) กับความสำเร็จของการประกอบธุรกิจร้านยาโดยใช้ Pearson product-moment correlation coefficient (r) พบว่ากลยุทธ์การวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์ (Complete Planning) มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติกับความสำเร็จของการประกอบธุรกิจร้านยามากที่สุด ($r = 0.330$) รองลงมาคือกลยุทธ์การวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญ (Critical Point Planning) ($r = 0.233$) ในขณะที่พบความสัมพันธ์เชิงลบกับกลยุทธ์การตั้งรับ (Reactive Strategy) ($r = -0.183$) และไม่พบความสัมพันธ์ระหว่างกลยุทธ์การแสวงหาโอกาส (Opportunistic Strategy) กับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจร้านยา ดังตารางที่ 7

ตารางที่ 7 ความสัมพันธ์ระหว่าง กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (Strategy Process) กับความสำเร็จของการประกอบธุรกิจร้านยาการวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์ (Complete Planning)

กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (Strategy Process)	r	sig
การวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์ (Complete Planning)	0.330**	<0.001
การวางแผนเฉพาะสิ่งสำคัญ (Critical Point Planning)	0.233**	0.001
การแสวงหาโอกาส (Opportunistic Strategy)	0.056	0.421
การตั้งรับ (Reactive Strategy)	-0.183**	0.009

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

ผลการวิจัยแสดงให้เห็นว่ากลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กับการประกอบธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ คือ การที่ต้องมีการเตรียมพร้อมและวางแผน ทั้งการวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์ และการวางแผนเฉพาะสิ่งที่สำคัญ เพราะในการประกอบธุรกิจร้านยา ต้องมีการเตรียมความพร้อมล่วงหน้า ตั้งแต่ก่อนเริ่มดำเนินธุรกิจ ซึ่งการจะดำเนินธุรกิจร้านยาได้ จะมีการตรวจประเมินจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุขก่อนเปิดร้าน ว่ามีความพร้อมในการดำเนินกิจการและปฏิบัติตามเกณฑ์ในการขออนุญาตเปิดร้านยาเพียงใด รวมทั้งในระหว่างดำเนินธุรกิจ ก็จะมีการตรวจสอบเป็นระยะ ทำให้เภสัชกรผู้ประกอบธุรกิจต้องเตรียมพร้อมรับการตรวจสอบอยู่เสมอ สอดคล้องกับงานวิจัยของ จันทิมา จตุพรเสถียรกุล (2554) ที่ทำการวิจัยในร้านยาที่เป็นร้านยาคุณภาพ เพียงแต่มีข้อแตกต่างจากงานวิจัยของจันทิมา ที่ทำการวิจัยในร้านยาคุณภาพ

จะพบความสัมพันธ์เฉพาะกลยุทธ์การวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์ (Complete Planning) ซึ่งเป็นเพราะการจะได้รับการรับรองเป็นร้านยาคุณภาพ จะต้องมีการเตรียมความพร้อมล่วงหน้าให้ครบถ้วนก่อนที่จะได้รับการตรวจประเมินให้เป็นร้านยาคุณภาพ กลยุทธ์นี้จึงมีความสำคัญ ส่วนกลุ่มตัวอย่างจากงานวิจัยนี้ เป็นการวิจัยในเภสัชกรผู้ประกอบการร้านยาโดยไม่ได้แยกว่าเป็นเฉพาะร้านยาคุณภาพ จึงมีการใช้กลยุทธ์การวางแผนเฉพาะที่สำคัญ (Critical Point Planning) เพื่อให้ประสบความสำเร็จด้วย ในขณะที่กลยุทธ์ในการตั้งรับมีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงข้าม ซึ่งเป็นไปตามสภาพของการทำธุรกิจในปัจจุบันที่มีภาวะ การแข่งขันสูง ที่จะทำให้เพียงการตั้งรับ โดยไม่มีการเตรียมความพร้อม จะทำให้ไม่สามารถประกอบธุรกิจแข่งขันกับผู้อื่นได้ ส่วนการที่กลยุทธ์การแสวงหาโอกาสนั้น ไม่พบความสัมพันธ์กับการประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจร้านยา เพราะการประกอบธุรกิจร้านยานั้นต้องมีการกำหนดคุณภาพ และมาตรฐานการดำเนินการไว้ ทำให้การแสวงหาโอกาสต่างๆ ในการประกอบธุรกิจถูกจำกัดทั้งทางกฎหมาย และมาตรฐานการประกอบวิชาชีพเภสัชกรรม

แต่เมื่อพิจารณาถึงกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (Strategy Process) ของเภสัชกรผู้ประกอบการร้านยาในปัจจุบันจากการสำรวจ (ตารางที่ 5) กลับพบว่ากลุ่มตัวอย่าง ใช้กลยุทธ์เกือบทุกประเภท อยู่ในระดับปานกลางเท่านั้น (ยกเว้น กลยุทธ์การตั้งรับ ซึ่งอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ) อีกทั้ง มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดในการใช้กลยุทธ์ที่ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ คือกลยุทธ์การแสวงหาโอกาส แสดงให้เห็นว่ายังมีช่องว่างในการพัฒนาธุรกิจร้านยาให้ประสบความสำเร็จโดยต้องมีการทำให้เภสัชกรผู้ประกอบการร้านยาใช้กลยุทธ์ที่สอดคล้อง สัมพันธ์กับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจให้มากขึ้น

8. การวิเคราะห์เพื่อเสนอสมการพยากรณ์ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจร้านยาโดยบุคลิกภาพการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation; EO) และกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (Strategy Process)

ทำการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้การวิเคราะห์การถดถอยแบบพหุคูณ (Multiple Regression Analysis) วิธี enter ผลการวิจัยพบว่าปัจจัยที่สามารถพยากรณ์ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจร้านยาได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในระดับ 0.05 คือปัจจัยกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจในด้านการแสวงหาโอกาส (Opportunistic Strategy) และบุคลิกภาพการเป็นผู้ประกอบการ ความกล้าเสี่ยง (Risk Taking) และความก้าวร้าวในการแข่งขัน (Competitive Aggressiveness) ผลการวิเคราะห์เป็นไปตามตารางที่ 8

ตารางที่ 8 ผลการวิเคราะห์การถดถอยแบบพหุคูณเพื่อเสนอสมการพยากรณ์ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจร้านยาโดยบุคลิกภาพการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation; EO) กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (Strategy Process)

Variable		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
Method Enter	(Constant)	1.377	.587		2.347	0.020
	Opportunistic strategy	-.241	.102	-.229	-2.374	0.019*
	Risk taking	-.265	.130	-.173	-2.044	0.043*
	Competitive Aggressiveness	.452	.101	.370	4.475	<0.001*

จากผลการวิเคราะห์ในตารางที่ 8 เมื่อนำมาสร้างเป็นสมการพยากรณ์ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจร้านยา จะได้สมการดังนี้

$$\text{ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ} = 1.377 - 0.241(\text{Opp.Strategy}) - 0.265(\text{Risk taking}) + 0.452(\text{Compet. Aggress.})$$

จากสมการพยากรณ์พบว่า ปัจจัยกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจในด้านการแสวงหาโอกาส (Opportunistic Strategy) และบุคลิกภาพการเป็นผู้ประกอบการ ความกล้าเสี่ยง (Risk Taking) เป็นปัจจัยเชิงลบต่อความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ ในขณะที่ปัจจัยที่มีผลทางบวกกับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจร้านยาคือบุคลิกภาพความก้าวร้าวในการแข่งขัน (Competitive Aggressiveness) ซึ่งหมายถึง คุณลักษณะที่ต่อต้านและก้าวร้าวเพื่อเลื่อนตำแหน่ง และเอาชนะการคุกคามต่างๆ ในการประกอบธุรกิจโดยเฉพาะธุรกิจที่อยู่ในตลาดเดียวกัน แสดงว่าหากเภสัชกรผู้ประกอบการต้องการประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจร้านยา แต่จากผลการวิจัย ในตารางที่ 4 กลับพบว่า เภสัชกรผู้ประกอบการร้านยา กลุ่มตัวอย่าง มีบุคลิกภาพด้านความก้าวร้าวในการแข่งขันค่อนข้างต่ำ ดังนั้นหากเภสัชกรผู้ประกอบการร้านยาต้องการเพิ่มความสำเร็จในการประกอบธุรกิจมากขึ้น เภสัชกรผู้ประกอบการร้านยาควรต้องปรับปรุงบุคลิกภาพการเป็นผู้ประกอบการของตนในด้านความก้าวร้าวในการแข่งขันให้กล้าแข่งขันกับร้านยาอื่นๆ ที่ประกอบธุรกิจใกล้เคียง และพัฒนาตนเองให้กล้าล้ำหน้า และดำเนินธุรกิจให้เหนือกว่าคู่แข่งในตลาด ให้ผู้ประกอบการคู่แข่งยากที่จะเข้ามาในตลาดเดียวกัน และลดบุคลิกภาพด้านความกล้าเสี่ยง และลดการใช้กลยุทธ์ด้านการแสวงหาโอกาสลง ซึ่งเป็นไปตามการวิจัยของ สุธาทิพย์ จันทรเจริญผล และวิโรจน์ เจษฎาลักษณ์ (2558)

สรุปและข้อเสนอแนะ

จากผลการวิจัยทำให้พบว่าเกษตรกรไทยที่เป็นเจ้าของธุรกิจร้านยา มีบุคลิกภาพการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation; EO) เด่นในด้านความเป็นตัวของตัวเอง (Autonomy) และด้านความมีนวัตกรรม (Innovativeness) แต่กลับมีบุคลิกในด้านความใส่ใจในความสำเร็จ (Achievement Orientation) ที่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จของการประกอบธุรกิจร้านยา ในระดับปานกลางเท่านั้น ดังนั้นหากต้องการให้ธุรกิจร้านยาประสบความสำเร็จมากขึ้น อาจต้องมีการฝึกและพัฒนาบุคลิกภาพการเป็นผู้ประกอบการของเกษตรกรไทยที่เป็นเจ้าของธุรกิจร้านยาให้มีความสอดคล้องกับความสำเร็จของการประกอบธุรกิจร้านยามากขึ้น โดยเฉพาะบุคลิกภาพด้านความก้าวร้าวในการแข่งขัน รวมทั้ง ในเรื่องกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจก็เช่นกัน ตามที่พบว่าเกษตรกรไทยที่เป็นเจ้าของธุรกิจร้านยา ใช้กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจในการแสวงหาโอกาส ซึ่งเป็นกลยุทธ์ที่ไม่มีความสัมพันธ์กับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ ดังนั้น อาจต้องมีการพัฒนาให้เกษตรกรที่เป็นเจ้าของธุรกิจ เข้าใจในการใช้กลยุทธ์ในการประกอบธุรกิจที่มีสัมพันธ์กับความสำเร็จของการประกอบธุรกิจร้านยาให้มากขึ้น โดยเฉพาะการวางแผนล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์ (Complete Planning)

การวิจัยนี้ เป็นการวิจัยในองค์ประกอบบางปัจจัยตามแบบจำลองความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ เกส-อัมสเตอร์ดัม (Geissen-Amsterdam Model of Entrepreneurial Success) ของศาสตราจารย์ ดร.ไมเคิล เฟรเซอร์ ในองค์ประกอบด้าน บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Orientation; EO) กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ (Strategy Process) และ ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ เท่านั้น จึงยังมีความน่าสนใจในการศึกษาในปัจจัยด้านที่เหลืออยู่ตามแบบจำลอง เช่น ภูมิความรู้ความชำนาญ (Human Capital) หรือ สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ (Business Environment) นำผลที่ได้มาประเมินร่วมกัน ในการทำความเข้าใจ และนำมาเป็นแนวทางในการพัฒนาให้ผู้ประกอบการร้านยา ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจอย่างครบถ้วนต่อไป

เอกสารอ้างอิง

ภาษาไทย

- ขวัญเรือน ทรัพย์, นนทบุรี ศรีสุวรรณ, รชตะ ตีระวัฒนานนท์. (2556). ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อการประสบความสำเร็จในเชิงธุรกิจของร้านยาเครือข่าย จากความคิดเห็นของศิษย์เก่ามหาวิทยาลัยหัวเฉียวเฉลิมพระเกียรติผู้ประกอบการธุรกิจร้านยาเครือข่าย. โครงการพิเศษทางเภสัชกรรมสังคมและการบริหาร, คณะเภสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยหัวเฉียวเฉลิมพระเกียรติ
- จริยา ตันติพงศ์อนันต์. (2549). บุคลิกภาพผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ความชำนาญและความสำเร็จในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการ OTOP (4-5 ดาว) ประเภทอาหาร. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะศิลปศาสตร์, สาขาวิชาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ.
- จันทิมา จตุพรเสถียรกุล. (2554). บุคลิกภาพผู้ประกอบการภูมิความรู้ความชำนาญ กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจและความสำเร็จในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการประเภทธุรกิจร้านยาคุณภาพในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะศิลปศาสตร์, สาขาวิชาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ.
- นิลาวัลย์ สว่างรัตน์. (2558). อิทธิพลเชิงโครงสร้างของความเป็นผู้ประกอบการ การมุ่งเน้นการตลาดการมุ่งเน้นนวัตกรรม และการมุ่งเน้นการเรียนรู้ ที่มีต่อผลการดำเนินงานขององค์กร. วารสารวิชาการ Veridian E-Journal. ปีที่ 8 ฉบับที่ 3 (กันยายน – ธันวาคม) : 958-975.0
- ปริญญา อัครจันทโชติ. สถานการณ์การแข่งขันของร้านยา. สืบค้นเมื่อวันที่ 5 พฤษภาคม 2560, จาก <http://www.thaipharmacies.org/knowledge/marketing/67-competition.html>
- ปาริชาติ บุญยะโรจน์. (2544). รูปแบบ ความสัมพันธ์ และการสร้างสมการทำนายลักษณะผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ความชำนาญที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมในธุรกิจร้านหนังสือ. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะศิลปศาสตร์, สาขาวิชาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ.
- พรรณทิพย์ เศรษฐสุนทรี. ปัจจัยที่มีผลต่อแนวโน้มการเข้าร่วมพัฒนา “ร้านยาคุณภาพ” ของร้านยาที่ขึ้นทะเบียนกับกระทรวงสาธารณสุข. วารสารวิชาการกรมสนับสนุนบริการสุขภาพ. เล่มที่ 32 ปีที่ 9 ฉบับที่ 1 ตุลาคม 2555 – มกราคม 2556
- รณรงค์ ศรีจันทรินทร์. (2544). รูปแบบความสัมพันธ์และการสร้างสมการทำนาย กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจและภูมิความรู้ความชำนาญ ที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดย่อมในอุตสาหกรรมแม่พิมพ์โลหะและพลาสติกในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะศิลปศาสตร์, สาขาวิชาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ.
- รอชิดา เฉลิมไทย. (2552). ลักษณะบุคลิกภาพตามแนวทฤษฎีเชาว์นิจิตอัจฉริยะ ภูมิความรู้ความชำนาญ บุคลิกผู้ประกอบการ และความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบการประเภทโรงแรมแบบอิสระในเขตชะอำและเขตหัวหิน. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, คณะศิลปศาสตร์, สาขาวิชาจิตวิทยาอุตสาหกรรมและองค์การ.

วรรณภา ฉายาวัฒน์. (2544). รูปแบบความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะผู้ประกอบการและภูมิความรู้ความชำนาญ กับความสำเร็จของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมขนาดย่อมในอุตสาหกรรมแม่พิมพ์โลหะและพลาสติก ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาจิตวิทยา อุตสาหกรรมและองค์การ คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. ธุรกิจร้านขายยา (Pharmacy หรือ Drug Store). 16 กันยายน 2558.

สุธาทิพย์ จันท์เจริญผล และวิโรจน์ เจษฎาลักษณ์. (2558).อิทธิพลของการมุ่งเน้นความเป็นผู้ประกอบการและการมุ่งเน้นการตลาดที่มีต่อการตอบรับจากลูกค้าและความได้เปรียบทางการแข่งขันของกิจการร้านยา ในจังหวัดนครปฐม. วารสารวิชาการ Veridian E-Journal. ปีที่ 8 ฉบับที่ 1 (มกราคม – เมษายน) : 1176-1191.

อุบลวรรณ ภาวนันท์. (2554) บทความวิจัยเรื่อง ปัจจัยทางจิตวิทยาของความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบวิสาหกิจขนาดย่อมการท่องเที่ยวและที่พัก: ความรู้ - รายงานระยะที่ 2 เรื่อง บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ ภูมิความรู้ความชำนาญ และคุณลักษณะเฉพาะบุคคล. วารสารวิจัยสถาบันทรัพยากรมนุษย์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ปีที่ 6 ฉบับที่ 1 (มกราคม – มิถุนายน) : 21-43.

อุบลวรรณ ภาวนันท์. (2555). บทความวิจัยเรื่อง ปัจจัยทางจิตวิทยาของความสำเร็จในการประกอบการของผู้ประกอบวิสาหกิจขนาดย่อมการท่องเที่ยวและที่พัก: ความรู้ - ระยะที่ 3: สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ กลยุทธ์ในการดำเนินการ ภูมิความรู้ความชำนาญ บุคลิกการเป็นผู้ประกอบการ และแบบจำลองความสำเร็จในการประกอบการ. วารสาร HRIntelligence สถาบันทรัพยากรมนุษย์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ปีที่ 7 ฉบับที่ 2 (กรกฎาคม – ธันวาคม) : 28-40.

อุบลวรรณ ภาวนันท์ และอุไรวรรณ รุ่งไธรัญ. (2557). บทความวิจัยเรื่อง การวิจัยเกณฑ์พื้นฐาน (Base Rate) ปัจจัยความสำเร็จในการประกอบการของผู้เข้าอบรมโครงการเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ของส่วนเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ สำนักพัฒนาผู้ประกอบการ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม. วารสาร HRIntelligence สถาบันทรัพยากรมนุษย์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ปีที่ 9 ฉบับที่ 2 (กรกฎาคม – ธันวาคม) : 31-49.

ภาษาต่างประเทศ

Frese, M., Brantjes, A., & Hoorn, R. (2002). Psychological Success Factors of Small Scale Business in Namibia : The Roles of Strategy Process, Entrepreneurial Orientation and the Environment. Journal of Developmental entrepreneurship, 7, 259-282.

Frese, M., Krauss, S., & Friedrich, C. (2000). Microenterprises in Zimbabwe : The Function of Sociodemographic Factors, Psychological Strategies, Personnel Initiative, and Goal Setting for Entrepreneurial Success. In M. Frese (Ed.), Success and Failure of Micro Business Owners in Africa (pp. 104-130). Westport Connecticut: Quorum Books.

- Frese, M., & DeKruif, M. (2000). Psychological success factors of entrepreneurship in Africa: A selective literature review. In M. Frese (Ed.), *Success and Failure of Microbusiness Owners in Africa: A Psychological Approach* (pp. 1-30). Westport, Con : Quorum Books.
- Gelderen, M., Frese, M., & R Thurik, R. (2000). Strategies, uncertainty and performance of small business startups. *Journal of Small Business Economics*, 15(3), 165-181.
- Hiemstra, A.M.F., Kooy, K.G., Frese, M. (2006). Entrepreneurship in the Street Food Sector of Vietnam—Assessment of Psychological Success and Failure Factors. *Journal of Small Business Economics*, 44(3), 478-481.
- Lorrain, J., & Dussault, L. (1988). Relation between psychological characteristics, administrative behaviors, and success of founder entrepreneurs at the start up stage. In B. A. Kirchoff, W. A. Long, W.E. McMullan, K. H. Vesper & W. E. Wetzel (Eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*(pp. 150-164). Wellesley, Mass : Babson College.
- Rauch, A., & Frese, M. (2000). Psychological approaches to entrepreneurial success. A general model and an overview of findings. In C.L. Cooper & I.T. Robertson (Eds.), *International Review of Industrial and Organizational Psychology* (pp. 101-142). Chichester: Wiley.