

**แบบจำลองผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจ
โรงเรียนสอนภาษาในประเทศไทย**
**The Relationship Model of Performance
of the Language Schools Entrepreneurs in Thailand**

วันที่รับบทความ : 07/05/2561

วันที่แก้ไขบทความ : 16/08/2561

วันที่ตอบรับ : 12/09/2561

วิวรรณ ไกรวุตินันท์*

*Wiwat Kraivutinundh**

นภาพร เนตรประดิษฐ์**

*Napawan Netpradit***

ทัตพงศ์ อวิโรธนานนท์***

*Thatphong Awirothananon****

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์(1) เพื่อศึกษาระดับความคิดเห็นต่อสมรรถนะผู้ประกอบการ
การจัดการเชิงกลยุทธ์ ขอบเขตความสามารถทางการแข่งขัน นวัตกรรมและผลการดำเนินงาน
ของธุรกิจโรงเรียนสอนภาษาในประเทศไทย (2) เพื่อตรวจสอบความสอดคล้องของตัว
แบบสมการ โครงสร้างตามแบบจำลองผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจโรงเรียน
สอนภาษาในประเทศไทย (3) เพื่อศึกษาอิทธิพลของสมรรถนะผู้ประกอบการ การจัดการ
เชิงกลยุทธ์ ขอบเขตความสามารถทางการแข่งขัน นวัตกรรม และผลการดำเนินงานของ

*นักศึกษาลัทธิปริยัติปริญญาโทบริหาร (ปร.ด.) สาขาวิชาการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง (2561)

**Ph.D. Candidate (Management), Faculty of Management Science, Lampang Rajabhat University (2018).

*** Ph.D. (Organization Development Administration) มหาวิทยาลัยเจ้าพระยา (2556), ปัจจุบันเป็นผู้ช่วยศาสตราจารย์ ประจำสาขาวิชาการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ (M.B.A) มหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง

**Ph.D. (Organization Development Administration), Chaopraya University, 2013, Currently a Assistant Professor Management, Faculty of Management Science, Lampang Rajabhat University.

*** Ph.D. (Accounting, Finance and Economics) Griffith University Australia (2552), ปัจจุบันเป็นผู้ช่วยศาสตราจารย์ ประจำสาขาวิชาการเงิน คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้

***Ph.D. (Accounting, Finance and Economics), Griffith University, 2009, Currently a Assistant Professor in finance, Faculty of Business Administration, Maejo University, Chiang Mai.

ผู้ประกอบการธุรกิจโรงเรียนสอนภาษาในประเทศไทย เป็นการวิจัยแบบผสมผสาน กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยคือ ผู้ประกอบการธุรกิจโรงเรียนสอนภาษาในประเทศไทย จำนวน 288 คน เครื่องมือวิจัยคือแบบสอบถาม สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ประกอบด้วย ค่าความถี่, ค่าร้อยละ, ค่าเฉลี่ย และ ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน สำหรับสถิติอนุมาน ได้แก่ การวิเคราะห์ด้วยแบบสมการโครงสร้าง (Structure Equation Model Analysis : SEM) การวิเคราะห์ห้คงประกอบเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis : CFA) โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป AMOS 21.0 ในการประมวลผลและแบบสัมภาษณ์เชิงลึกแบบกึ่งโครงสร้าง สำหรับการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยการวิเคราะห์เนื้อหา นำมาตีความและอธิบายผลร่วมกับการวิจัยเชิงปริมาณ เพื่อยืนยันผลลัพธ์

ผลการวิจัยพบว่าผู้ประกอบการให้ความสำคัญต่อนวัตกรรมเป็นอันดับแรก รองลงมาคือผลการดำเนินงาน สมรรถนะผู้ประกอบการ การจัดการเชิงกลยุทธ์ และขอบเขตความสามารถทางการแข่งขัน โดยทุกปัจจัยอยู่ในระดับมากที่สุด ด้วยแบบสมการโครงสร้างของแบบจำลองของผู้ประกอบการธุรกิจสอนภาษาในประเทศไทย มีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ($\chi^2 = 98.630, \chi^2/df = 1.096, GFI = 0.961, CFI = 0.997, RMSEA = 0.018, RMR = 0.003$) ผลการวิเคราะห์พบว่าสมรรถนะผู้ประกอบการมีอิทธิพลทางตรงต่อนวัตกรรมมากที่สุด รองลงมา นวัตกรรมมีอิทธิพลทางตรงต่อผลการดำเนินงาน สมรรถนะผู้ประกอบการมีอิทธิพลทางตรงต่อขอบเขตความสามารถทางการแข่งขันและขอบเขตความสามารถทางการแข่งขันมีอิทธิพลทางตรงต่อผลการดำเนินงาน

คำสำคัญ : สมรรถนะผู้ประกอบการ, การจัดการเชิงกลยุทธ์, ขอบเขตความสามารถทางการแข่งขัน, นวัตกรรม, ธุรกิจโรงเรียนสอนภาษาในประเทศไทย

Abstract

The purpose of research were (1) to study the levels of the entrepreneur's opinion towards entrepreneurial competency, strategic management, competitive scope, innovation, performance of the language school business, (2) to examine consistency of the model of performance of the language schools entrepreneurs in Thailand with the empirical data, (3) to study the effect of entrepreneurial competency, strategic management, competitive scope, innovation on the performance of language school business in Thailand. It was

mixed methodology research with the sampling group of 288 language school entrepreneurs in Thailand. The instrument for the quantitative research was a questionnaire. The statistics used for data analysis were descriptive statistics included frequency, percentage, average and standard deviation. For the statistical inference was analyzing the Structure Equation Model (SEM) and the Confirmatory Factor Analysis (CFA) by using the AMOS 21.0 program to examine the casual relationship model.

The result of research revealed that the samples revealed the value importance of Innovation as the first priority and followed by performance, entrepreneurial competency, strategic management and competitive scope. All factors were valued as the highest level. The result indicated that the model was consistent with empirical data ($\chi^2 = 98.630$, $\chi^2/df = 1.096$, GFI = 0.961, CFI = 0.997, RMSEA = 0.018, RMR = 0.003). Variables having a statistically significant direct effect on performance were competitive scope and innovation. Variables having a statistically significant direct effect on competitive scope and innovation was entrepreneurial competency. Variables having a statistically significant indirect effect on performance was entrepreneurial competency indirectly affecting through competitive scope and indirectly affecting through innovation.

Keywords : Entrepreneurial Competency, Strategic Management, Competitive Scope, Innovation, Language School

บทนำ

ปัจจุบันเป็นที่ยอมรับกันโดยทั่วไปกระแสอิทธิพลโลกาภิวัตน์มีอยู่อย่างต่อเนื่อง และทวีความรุนแรงมากยิ่งขึ้น เพราะด้วยความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีและการสื่อสารได้ก่อให้เกิดการหลอมรวมกันของความแตกต่างต่างกันด้านเชื้อชาติ ศาสนา ประเพณี วัฒนธรรม รวมทั้งด้านภาษาของประชากรในโลก การที่ประชากรในประเทศไทยได้มีโอกาสศึกษาภาษาของประเทศอื่นทั้งที่เป็นภาษาสากลที่เป็นที่ยอมรับของทั่วโลกคือภาษาอังกฤษและภาษาของประเทศเพื่อนบ้านย่อมได้เปรียบในการทำธุรกิจหรือกิจการต่างๆ สำหรับภาษาอังกฤษถือว่าเป็น “ภาษาทำงาน” (working language) ที่จะใช้เป็นเครื่องมือในการแสวงหาความรู้ การประกอบการอาชีพ ตลอดจนการเจรจาต่อรองสำหรับการแข่งขันด้านเศรษฐกิจและสังคมในเวทีสากล (Pungviriyarat, Cholakarn 2014) ในขณะเดียวกันในระดับภูมิภาค เช่น ประชาคมอาเซียน (Asean Economics Community : AEC) ที่มี

การขยายตัวด้านการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศ ทำให้เกิดความจำเป็นในการเรียนรู้ภาษาทั้งภาษาอังกฤษที่เป็นภาษาสากลและภาษาของประเทศเพื่อนบ้านเช่นกัน ด้วยเหตุนี้จึงถือเป็นโอกาสของภาคเอกชนในการเข้ามาลงทุนดำเนินธุรกิจโรงเรียนสอนภาษาหรือสร้างช่องทางเพื่อขยายการบริหารจัดการทางธุรกิจให้เติบโตขึ้น

โรงเรียนสอนภาษาที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบันนี้สามารถจำแนกได้เป็น 2 กลุ่มหลักได้แก่โรงเรียนสอนภาษาต่างชาติเพื่อทกววิชาและโรงเรียนสอนภาษาต่างชาติเพื่อพัฒนาความรู้และทักษะ (The 2nd act of private school, 2011) ซึ่งโรงเรียนสอนภาษาต่างชาติเอกชนทั้ง 2 กลุ่มนี้มีลูกค้ากลุ่มเป้าหมายและรูปแบบการดำเนินธุรกิจที่แตกต่างกันคือโรงเรียนสอนภาษาต่างชาติเพื่อ ทกววิชา มีกลุ่มเป้าหมายเฉพาะเจาะจง ได้แก่ กลุ่มนักเรียนทั้งกลุ่มที่ต้องการเรียนเสริมพิเศษสอดคล้องไปกับหลักสูตรที่โรงเรียนและกลุ่มที่ต้องการเรียนเสริมพิเศษเพื่อใช้สอบเข้าเรียนต่อในระดับมหาวิทยาลัย ซึ่งมีจำนวนผู้เรียนในแต่ละปีค่อนข้างคงที่ ส่วนโรงเรียนสอนภาษาต่างชาติเพื่อพัฒนาความรู้และทักษะมีกลุ่มเป้าหมายที่กว้างกว่าครอบคลุมตั้งแต่กลุ่มนักเรียนไปจนถึงวัยทำงาน โดยสามารถจำแนกผู้เรียนตามวัตถุประสงค์ในการเรียนได้ 2 กลุ่มได้แก่ กลุ่มผู้เรียนเพื่อพัฒนาความรู้และทักษะสำหรับการศึกษาที่มุ่งทดสอบภาษาเพื่อนำผลคะแนนไปใช้ประกอบการศึกษาต่อในระดับต่างๆ และกลุ่มผู้เรียนเพื่อพัฒนาทักษะสำหรับการใช้ในชีวิตประจำวันและการทำงาน ซึ่งงานวิจัยฉบับนี้ได้มุ่งศึกษาธุรกิจโรงเรียนสอนภาษากลุ่มที่ 2 คือโรงเรียนสอนภาษาเพื่อพัฒนาความรู้และทักษะ

ปัจจุบันโรงเรียนสอนภาษาต่างชาติเพื่อพัฒนาความรู้และทักษะมีการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการในระดับรุนแรง ทั้งในด้านการพัฒนาหลักสูตร การขยายสาขาเพื่อเข้าถึงลูกค้าได้ในวงกว้าง ตลอดจนการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายเพื่อจูงใจผู้เรียน โดยจำนวนกลุ่มผู้เรียนที่มีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาทักษะด้านภาษาของตนเองนั้นมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจาก 432,000 คน ในปี พ.ศ. 2555 เป็น 746,500 คน ในปี พ.ศ. 2558 โดยมีอัตราการเติบโตของจำนวนผู้เรียนเฉลี่ยร้อยละ 20 ต่อปี และมูลค่าตลาดโรงเรียน สอนภาษาต่างชาติเพื่อพัฒนาทักษะเพิ่มขึ้นจาก 6,044 ล้านบาทในปี พ.ศ. 2555 เป็น 11,023 ล้านบาท ในปี พ.ศ.2558 โดยมีอัตราการเติบโต ของมูลค่าตลาดเฉลี่ยร้อยละ 22 ต่อปี (Kasikornthai Knowledge Center, 2013) ซึ่งจากข้อมูลการขายตัวของตลาดโรงเรียน สอนภาษาเพื่อพัฒนาความรู้และทักษะที่มีแนวโน้มสูงขึ้นทุกปีทำให้จำนวนผู้สนใจลงทุนในธุรกิจการศึกษาเพิ่มมากขึ้น อย่างไรก็ตามถึงแม้การคาดการณ์แนวโน้มการขายตัวของธุรกิจโรงเรียนสอนภาษาค่อนข้างจะเป็นไปด้วยดีก็ตาม แต่การเป็นประชาคมอาเซียนจะทำให้

ธุรกิจโรงเรียนสอนภาษาได้รับผลกระทบทั้งทางบวกคือการขยายตัวของตลาดที่ใหญ่ขึ้น ทำให้มีโอกาขยายสู่ตลาดอาเซียน และผลกระทบทางลบคือความรุนแรงของการแข่งขัน เพราะคู่แข่งจากต่างชาติที่สามารถใช้ประโยชน์จากการเปิดเสรีการค้า/ บริการนี้ สามารถเข้ามาลงทุนธุรกิจโรงเรียนสอนภาษาได้เช่นกัน

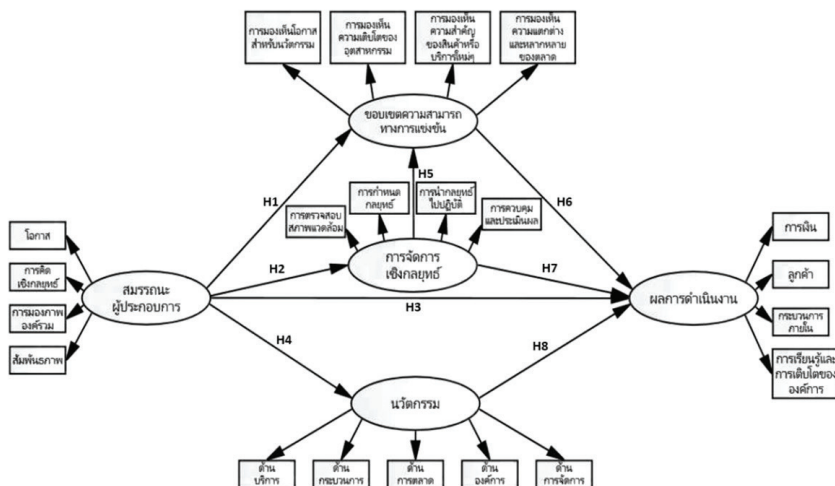
จากการทบทวนวรรณกรรมและสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจโรงเรียนสอนภาษา พบประเด็นปัญหาในการดำเนินธุรกิจโรงเรียนสอนภาษาในประเทศไทยดังนี้ 1. กลุ่มธุรกิจสถาบันภาษาขาดทักษะในรูปแบบการดำเนินธุรกิจและ การจัดการ (Department of Business Development, 2013) 2. การแข่งขันที่ทวีความรุนแรงขึ้นจากการลงทุนข้ามชาติของชาวต่างชาติ (Department of Business Development, 2013) 3. โรงเรียนสอนภาษาขนาดเล็กจะเสียเปรียบโรงเรียนสอนภาษาขนาดใหญ่ลักษณะเป็นแฟรนไชส์ (Asean team, 2013) 4. ผู้ประกอบการขาดประสิทธิภาพในการสร้างนวัตกรรม (Department of Business Development, 2013) 5. การขาดสมรรถนะด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการ (Wannachot, Ronnapa 2016, interview) 6. การขาดทักษะด้านการวางแผนธุรกิจ ขาดการพัฒนากรอบแนวคิดวิสัยทัศน์ พันธกิจ ค่านิยมให้สอดคล้องกับระบบเศรษฐกิจโลกาภิวัตน์ของผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดย่อมในประเทศไทย (Boonla, Thapana 2007) 7. ความไม่ชัดเจนในการกำหนดขอบเขตของการดำเนินธุรกิจ (Sutthana, Sukumarn 2016, interview)

จากสภาพปัญหาดังกล่าวพบว่าการที่ธุรกิจโรงเรียนสอนภาษาจะสามารถดำเนินต่อไปและประสบความสำเร็จได้อย่างยั่งยืนนั้นขึ้นอยู่กับหลายปัจจัยประกอบกัน อาทิ สมรรถนะผู้ประกอบการ การจัดการเชิงกลยุทธ์ ขอบเขตความสามารถทางการแข่งขัน นวัตกรรม โดยมีปัจจัยสำคัญตั้งต้นคือสมรรถนะผู้ประกอบการ เพราะผู้ประกอบการเป็นผู้มีบทบาทสำคัญในการใช้ความสามารถในการสร้างนวัตกรรมให้แก่ธุรกิจ โดยการกำหนดขอบเขตความสามารถทางการแข่งขันของธุรกิจให้ชัดเจน ใช้กระบวนการบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์เพื่อนำพาวงค์การให้ดำเนินตามวิสัยทัศน์และเป้าหมายที่ต้องการได้อย่างมีประสิทธิภาพ ตลอดจนในขั้นนวัตกรรมเป็นเครื่องมือเชิงกลยุทธ์ในการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันจากปัญหาและความจำเป็นดังกล่าวผู้วิจัยจึงได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับแบบจำลองผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจโรงเรียนสอนภาษาในประเทศไทย โดยยึดสมรรถนะผู้ประกอบการที่ส่งผ่านขอบเขตความสามารถทางการแข่งขัน การจัดการเชิง กลยุทธ์ และนวัตกรรม ประกอบกับการศึกษาเกี่ยวกับสมรรถนะของผู้ประกอบการธุรกิจโรงเรียนสอนภาษาที่ส่งผ่านปัจจัยดังกล่าวในบริบทของประเทศไทยยังไม่ปรากฏ จึงเป็นสาเหตุหนึ่งที่ผู้วิจัยให้ความสนใจในการศึกษา

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาระดับความคิดเห็นต่อสมรรถนะผู้ประกอบการ การจัดการเชิงกลยุทธ์ ขอบเขตความสามารถทางการแข่งขัน นวัตกรรม และผลการดำเนินงานของธุรกิจโรงเรียนสอนภาษาในประเทศไทย
2. เพื่อศึกษาอิทธิพลของสมรรถนะผู้ประกอบการ การจัดการเชิงกลยุทธ์ ขอบเขตความสามารถทางการแข่งขัน นวัตกรรม และผลการดำเนินงานของธุรกิจโรงเรียนสอนภาษาในประเทศไทย
3. เพื่อตรวจสอบความสอดคล้องของตัวแบบสมการโครงสร้างตามแบบจำลองผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจโรงเรียนสอนภาษาในประเทศไทย

กรอบแนวคิดในการวิจัย



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

สมมติฐานการวิจัย

- H 1 : สมรรถนะผู้ประกอบการมีอิทธิพลทางตรงต่อขอบเขตความสามารถทางการแข่งขัน
- H 2 : สมรรถนะผู้ประกอบการมีอิทธิพลทางตรงต่อการจัดการเชิงกลยุทธ์
- H 3 : สมรรถนะผู้ประกอบการมีอิทธิพลทางตรงต่อผลการดำเนินงาน
- H 4 : สมรรถนะผู้ประกอบการมีอิทธิพลทางตรงต่อนวัตกรรม

- H 5 : การจัดการเชิงกลยุทธ์มีอิทธิพลทางตรงต่อขอบเขตความสามารถทางการแข่งขัน
H 6 : ขอบเขตความสามารถทางการแข่งขันมีอิทธิพลทางตรงต่อผลการดำเนินงาน
H 7 : การจัดการเชิงกลยุทธ์มีอิทธิพลทางตรงต่อผลการดำเนินงาน
H 8 : นวัตกรรมมีอิทธิพลทางตรงต่อผลการดำเนินงาน

ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

บริบทโรงเรียนสอนภาษา

โรงเรียนสอนภาษาจัดเป็นโรงเรียนนอกระบบ ประเภทวิชาชีพ ที่มีจุดมุ่งหมายเพื่อพัฒนาความรู้ และทักษะด้านภาษาที่จำเป็น ทั้งที่เอื้อประโยชน์ในการศึกษาโดยตรง หรือเพิ่มโอกาสในการได้ทำงานในอนาคต ตลอดจนเพื่อโอกาสความก้าวหน้าในอาชีพ เปิดให้บริการสอนภาษาไทยและ/หรือภาษาต่างประเทศ โดยจะมีทั้งการฟัง การอ่าน การพูด และการเขียน วิธีการจัดตั้งโรงเรียนสอนภาษาแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ 1. ประเภทผู้ประกอบการบุคคลธรรมดาที่ลักษณะกิจการมีเจ้าของเป็นบุคคลธรรมดาคนเดียว หรือหลายคนหรือห้างหุ้นส่วนสามัญประเภทไม่จดทะเบียน ผู้ประกอบการธุรกิจประเภทนี้ไม่ต้องจดทะเบียนพาณิชย์ 2. ผู้ประกอบการธุรกิจประเภทนิติบุคคลบริษัทจำกัด ห้างหุ้นส่วนจำกัด ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล จะต้องจดทะเบียนตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ทั้งนี้ผู้ประกอบการธุรกิจโรงเรียนสอนภาษาตามพระราชบัญญัติโรงเรียนเอกชน พ.ศ. 2525 จะได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้และไม่มีหน้าที่ต้องยื่นเสียภาษีมูลค่าเพิ่ม

ตามเกณฑ์การขอจัดตั้งโรงเรียนสอนภาษาเพื่อพัฒนาความรู้และทักษะสามารถจำแนกลักษณะของโรงเรียน ได้ดังนี้ โรงเรียนสอนภาษาที่ขอจดทะเบียนตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ประเภทนิติบุคคลและโรงเรียน สอนภาษาที่ไม่ได้จดทะเบียนพาณิชย์ โดยโรงเรียนสอนภาษาที่ขอจดทะเบียนตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ประเภทนิติบุคคลจัดเป็นโรงเรียนสอนภาษาขนาดใหญ่ที่มักมีการขยายสาขาไปยังจังหวัดใหญ่ที่มีศักยภาพ ทางเศรษฐกิจ โดยผู้ประกอบการเป็นเจ้าของสิทธิแฟรนไชส์ (Franchise) ส่วนโรงเรียนสอนภาษาที่ไม่ได้จดทะเบียนพาณิชย์ ลักษณะกิจการมีเจ้าของเป็นบุคคลธรรมดา คนเดียวหรือหลายคนหรือห้างหุ้นส่วนสามัญประเภทไม่จดทะเบียน (The 2nd act of private school, 2011) ซึ่งส่วนใหญ่จัดตั้งขึ้นในแต่ละพื้นที่ท้องถิ่นจัดเป็นโรงเรียนสอนภาษาขนาดกลางและขนาดเล็ก และด้วยความแตกต่างของขนาดโรงเรียนทำให้การดำเนินธุรกิจโรงเรียนสอนภาษาขนาดใหญ่ขนาดกลางและขนาดเล็กมีจุดแข็งที่แตกต่างกัน กล่าวคือ โรงเรียนสอนภาษาขนาดใหญ่จะมีจุดแข็งในด้านตราสินค้า (Brand) เงินทุน เทคโนโลยีเครือข่ายพันธมิตร และการทำการตลาด โดยโรงเรียนสอนภาษาขนาดใหญ่

นี้มักจะมุ่งเป้าไปที่ผู้เรียนที่มีจุดมุ่งหมายที่จะพัฒนาทักษะด้านภาษาสำหรับการศึกษาที่มุ่งทดสอบภาษาเพื่อนำผลคะแนนไปใช้ประกอบการศึกษา ในระยะเวลาที่กำหนด เช่น การสอบ TOEFL และ TOEIC เป็นต้น ผู้เรียนจึงมักพิจารณาความน่าเชื่อถือของโรงเรียนเป็นหลักในการตัดสินใจเลือกซื้อบริการ เพื่อให้คุ้มค่ากับค่าเรียนต่อหลักสูตรซึ่งอยู่ในระดับสูง ดังนั้นโรงเรียนสอนภาษาขนาดใหญ่จึงใช้ข้อได้เปรียบต่าง ๆ ที่มีไม่ว่าจะเป็นด้านตราสินค้า การตลาด เงินทุน เทคโนโลยีในการเจาะกลุ่มลูกค้าผู้เรียนเพิ่มเติม เช่น มีการพัฒนาหลักสูตรเฉพาะสำหรับบุคลากรสายแรงงานอาชีพ 8 อาชีพที่จะเปิดเสรีภายใต้กรอบ AEC สำหรับโรงเรียนสอนภาษาขนาดกลางและขนาดเล็กเป้าหมายการทำธุรกิจจะมุ่งเป้าไปที่กลุ่มผู้เรียนที่ต้องการพัฒนาทักษะ สำหรับการใช้ในชีวิตประจำวันและการทำงาน โดยผู้เรียน กลุ่มนี้จะไม่คำนึงถึงตราสินค้าของโรงเรียนมากนัก แต่จะพิจารณาความสะดวกและค่าใช้จ่ายต่อหลักสูตรที่ราคาไม่สูงจนเกินไป ส่วนใหญ่โรงเรียนเหล่านี้จะใช้จุดแข็งด้านความสัมพันธ์กับผู้เรียนที่เข้าใจถึงความต้องการและข้อจำกัดของผู้เรียนในพื้นที่ท้องถิ่นหลีกเลี่ยงการแข่งขันกับโรงเรียนสอนภาษาขนาดใหญ่โดยมุ่งเจาะกลุ่มผู้เรียนในพื้นที่ เช่น การเจาะกลุ่มบุคลากร วิทยากรที่ต้องการพัฒนาทักษะด้านภาษาเพื่อใช้ในการชีวิตประจำวันและการทำงาน การเจาะกลุ่มผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในท้องถิ่นที่จำเป็นต้องใช้ภาษาเพื่อการสื่อสารธุรกิจกับลูกค้าต่างชาติและอาจมีการขยายธุรกิจโรงเรียนสอนภาษาต่างชาติของเพื่อนบ้านในอาเซียน เช่น ภาษาพม่า ภาษากัมพูชา เป็นต้น

แนวคิดเกี่ยวกับสมรรถนะผู้ประกอบการ

สมรรถนะผู้ประกอบการมีบทบาทสำคัญที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ (Noor Hazlina Ahmad et al. , 2010 and Mahtab Barazandeh et al. , 2015) ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในด้านรายได้และสร้างความเจริญเติบโตให้แก่องค์กรนั้นจะประกอบด้วยองค์ประกอบของสมรรถนะที่หลากหลาย แต่เมื่อนำมาพิจารณาและสังเคราะห์แนวคิดที่เป็นไปในทิศทางที่สอดคล้องเป็นข้อสรุปร่วมกันขององค์ประกอบสมรรถนะผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจเรียงตามลำดับ ได้แก่ สมรรถนะด้านโอกาส สมรรถนะด้านการคิดเชิงกลยุทธ์ สมรรถนะด้านการมองภาพ องค์กรร่วม และสมรรถนะด้านสัมพันธภาพ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ Ahmad et al. (2010) ที่กำหนดสมรรถนะผู้ประกอบการด้านกลยุทธ์ (Strategic) สมรรถนะด้านการมองภาพองค์กรร่วม (Conceptual) สมรรถนะด้านโอกาส (Opportunity) สมรรถนะด้านสัมพันธภาพ (Relation) ว่าส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจ และสอดคล้องกับงานวิจัยของ Gupta and York (2008) ที่พบว่า

ผู้ประกอบการจะมองเห็นโอกาสและแสวงหาประโยชน์จากการสร้างสรรค์ความแปลกใหม่ในขณะที่คนอื่นยังมองไม่เห็น และสอดคล้องกับแนวคิดของ Brinckmann (2008) ที่พบว่าสมรรถนะผู้ประกอบการ มีความเชื่อมโยงกับคุณลักษณะของความเป็นผู้นำและความสามารถในการบริหารจัดการ

ขอบเขตความสามารถทางการแข่งขัน

Porter (1985) กล่าวว่าความสามารถทางการแข่งขันของธุรกิจนั้นมีพื้นฐานและที่มาจาก การกำหนดขอบเขตทางการแข่งขันของธุรกิจได้ถูกต้องและชัดเจน เพราะการกำหนดขอบเขตความสามารถทางการแข่งขันนั้นจะมีความสัมพันธ์กับการกำหนดกลยุทธ์และส่งผลต่อผลการดำเนินงานโดยตรง (Thomas Wing Yan MAN, 2001) การกำหนดขอบเขตความสามารถทางการแข่งขันเป็นการกำหนดจุดเน้นในการทำธุรกิจว่าจะทำในขอบเขตที่กว้าง (Breadth) หรือขอบเขตที่แคบ (Narrowth) โดยวัดจากขอบเขตด้านส่วนแบ่งตลาด (Segment Scope) ว่ามุ่งเป้าหมายตลาดกว้างหรือตลาดเฉพาะเจาะจง ขอบเขตด้านภูมิศาสตร์ (Geographic Scope) เป็นการกำหนดขอบเขตพื้นที่ของธุรกิจว่าจะทำในระดับพื้นที่ชุมชน ภูมิภาค หรือระดับประเทศ ขอบเขตด้านระดับของการบูรณาการ (Degree of Integration) เป็นการกำหนดขอบเขตการทำงานขององค์กรว่าองค์กรจะเป็นผู้ดำเนินการกิจกรรมของธุรกิจภายในองค์กรเองทั้งหมดโดยไม่จำเป็นต้องใช้บริการขององค์กรอื่นและขอบเขตด้านอุตสาหกรรม (Industry Scope) ที่กำหนดขอบเขตอุตสาหกรรมขององค์กรด้วย กลยุทธ์ร่วม (Coordinated Strategy)

Thomas Wing Yan MAN (2001) กล่าวว่าในบริบทของธุรกิจ SMEs นั้นจะมีตัวแปรในการทำให้การกำหนดขอบเขตความสามารถทางการแข่งขันประสบความสำเร็จ โดยการมองเห็นและตีความหมายของสภาพแวดล้อมทางธุรกิจได้ถูกต้อง อันจะนำไปสู่ผลการดำเนินงานที่ดีขึ้นของธุรกิจ 4 ประการ ดังนี้ 1. การมองเห็นโอกาสสำหรับนวัตกรรม เป็นโอกาสที่ผู้ประกอบการมองเห็นเพื่อการสร้างนวัตกรรมในสินค้าหรือบริการใหม่ๆ 2. การมองเห็นแนวทางของ ความเติบโตของอุตสาหกรรม นั่นคือสามารถรับรู้และมองเห็นความต้องการผลิตภัณฑ์หรือบริการขององค์กร (Harrigan, 1985) 3. การมองเห็นความสำคัญของสินค้าหรือบริการใหม่ๆ โดยมุ่งเน้นการสร้างคุณค่าให้แก่ผลิตภัณฑ์หรือบริการใหม่ๆ เพื่อเป็นการสร้างรักษาตำแหน่งของการแข่งขัน (Zahra, 1993) 4. การมองเห็นความแตกต่างและความหลากหลายของตลาดเป็นการมองเห็นความแตกต่างในกลยุทธ์การแข่งขัน การมองเห็นความแตกต่างในรสนิยมของลูกค้า ช่องทางจัดจำหน่ายผ่าน การตลาดขององค์กร (Miller and Friesen, 1983)

การจัดการเชิงกลยุทธ์

การจัดการเชิงกลยุทธ์เป็นรูปแบบการบริหารจัดการที่มีกระบวนการเป็นขั้นตอนต่างๆ โดยคำนึงถึง ความสอดคล้องเหมาะสมขององค์การกับสภาพแวดล้อมที่ช่วยให้การบริหารองค์การบรรลุตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ นักวิชาการด้านการจัดการได้กล่าวถึงกระบวนการหรือองค์ประกอบของการจัดการเชิงกลยุทธ์ในหลายมุมมอง แต่เมื่อนำมาสังเคราะห์พิจารณาแนวคิดที่เป็นไปในทิศทางที่สอดคล้องเป็นข้อสรุปร่วมกันของกระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์พบว่า การจัดการเชิงกลยุทธ์มีกระบวนการที่สำคัญ ได้แก่ การตรวจสอบสภาพแวดล้อม การกำหนดกลยุทธ์ การนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ และการควบคุมและประเมินผลกลยุทธ์ ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ Wheenlen and Hunger (2012) ที่พบว่าองค์ประกอบพื้นฐานของกระบวนการจัดการประกอบด้วย การตรวจสอบสภาพแวดล้อม การกำหนดกลยุทธ์ การนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ และการควบคุมและประเมินผลกลยุทธ์เช่นกัน

นวัตกรรม

จากแนวคิดของนักเศรษฐศาสตร์ Joseph Schumpeter (1934) พบว่านวัตกรรมคือแรงขับเคลื่อนเพื่อให้เกิดการพัฒนา เพราะนวัตกรรมจะนำมาซึ่งการเปลี่ยนแปลงองค์การด้วยสิ่งใหม่ๆ ด้วยการใช้ความคิดใหม่ๆ ที่สร้างสรรค์ โดยมีเป้าหมายเพื่อให้เกิดการสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Added) ที่ดียิ่งขึ้น เพราะการที่องค์กรสามารถนำเสนอผลิตภัณฑ์ / บริการใหม่ๆ หรือกระบวนการในการทำงานใหม่ๆ ที่ผ่านการคิดค้น สร้างสรรค์อย่างเข้มข้น ค่อลูกค้าได้อย่างสม่ำเสมอเนื่องตลอดเวลา เช่น คุณภาพที่ดีกว่าคู่แข่ง การให้บริการที่รวดเร็ว ประหยัด หรือมีกระบวนการทำงานที่คู่แข่งไม่สามารถทำตามหรือลอกเลียนแบบได้นั้นย่อมทำให้องค์การมีศักยภาพที่สูงเหนือกว่าคู่แข่ง กล่าวได้ว่านวัตกรรมเป็นปัจจัยสำคัญประการหนึ่งต่อความอยู่รอดและความสำเร็จขององค์การ (Jiménez - Jiménez and Sanz – Valle, 2011 & Standing and Kiniti, 2011)

นวัตกรรมจำแนกประเภทออกได้หลายแง่มุมและหลายมิติตามทัศนะของนักวิชาการ แต่การศึกษาด้านนวัตกรรมปัจจุบันส่วนใหญ่ได้จำแนกนวัตกรรมออกเป็น 4 ประเภทตามแนวทางที่อธิบายในคู่มือ Oslo (The Oslo manual) (OECD and Eurostat, 2005) คือ 1. นวัตกรรมผลิตภัณฑ์ / บริการ 2. นวัตกรรมกระบวนการ 3. นวัตกรรมการตลาด 4. นวัตกรรมองค์กร อย่างไรก็ตามมีนักวิจัยหลายท่านได้กล่าวให้มีความสำคัญกับนวัตกรรมด้านการจัดการว่า นวัตกรรมการจัดการเป็นการสร้างสรรค์กระบวนการบริหารจัดการเพื่อให้การทำงานบรรลุเป้าหมายขององค์การ โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อลดต้นทุนและเพิ่ม

ผลทำให้ธุรกิจในแง่ของการบูรณาการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ (Chang, 1994 ; Barney and Arikan, 2001) ดังนั้นงานวิจัยฉบับนี้จึงจำแนกนวัตกรรมเป็น 5 ประเภท ได้แก่ 1. นวัตกรรมผลิตภัณฑ์ / บริการ 2. นวัตกรรมกระบวนการ 3. นวัตกรรมการตลาด 4. นวัตกรรมองค์กร 5. นวัตกรรมการจัดการ

ผลการดำเนินงาน

จากแนวคิดของ Kaplan and Norton (1992) พบว่าการประเมินผลการดำเนินงานขององค์กรโดยใช้เกณฑ์ การวัดด้านการเงินเพียงอย่างเดียวนั้นไม่สามารถทำให้องค์การมีความเข้มแข็งและยั่งยืนได้ จึงเกิดแนวคิดการประเมิน ที่ครอบคลุมหลายมิติยิ่งขึ้นคือ วิธีการประเมินผลการดำเนินงานขององค์กรตามแนวคิดการวัดแบบสมดุล (Balance Scorecard Measurement Approach) โดยใช้มุมมอง 4 ด้านเชื่อมโยงวิสัยทัศน์ การกิจ และกลยุทธ์ขององค์กรสู่ การดำเนินงาน เป็นการแปลงภารกิจขององค์กรให้เป็นเป้าหมายที่มีความชัดเจนและสามารถนำมาประเมินผลได้คือ 1. มุมมองด้านการเงิน ที่พิจารณาจากรายได้ที่สูงขึ้น การขยายกิจการมากขึ้น 2. มุมมองด้านลูกค้า เป็นการประเมินความต้องการและความพึงพอใจของลูกค้าทั้งในด้านการให้บริการแก่ลูกค้า การรักษาลูกค้า เดิม 3. มุมมองด้านกระบวนการภายใน เป็นการประเมินการปรับปรุงกระบวนการทำงาน ที่สำคัญในองค์กร เพื่อสร้างคุณค่าให้แก่ลูกค้าเหนือกว่าคู่แข่ง 4. มุมมองด้านการเรียนรู้ และการเติบโตขององค์กร โดยการพัฒนาขีดความสามารถของบุคลากร การสร้างความพึงพอใจให้แก่บุคลากร เป็นต้น

ระเบียบวิธีการวิจัย

การศึกษาวิจัยเรื่องแบบจำลองผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจโรงเรียนสอนภาษาในประเทศไทยเป็นวิธีวิจัยแบบผสมผสาน (Mixed methodology) ระหว่างการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative research) และการวิจัย เชิงคุณภาพ (Qualitative research) โดยใช้ แนวทางการวิจัยเชิงสำรวจ (Survey research) ด้วยการเก็บข้อมูลภาคสนาม เพื่ออธิบาย ตลอดจนพิสูจน์และยืนยันความสัมพันธ์ของตัวแปรตามสมมติฐานการวิจัย จากนั้นใช้วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative research) สนับสนุน ข้อค้นพบจากการวิจัยเชิงปริมาณ ซึ่งเป็นรูปแบบการวิจัยแบบขั้นตอนเชิงอธิบาย (Explanatory sequential design)

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรคือผู้ประกอบการธุรกิจโรงเรียนสอนภาษาในประเทศไทยจำนวน 1,173 คน (Office of the Private Education Commission, 2016) กลุ่มตัวอย่างคือตัวแทนผู้ประกอบการธุรกิจโรงเรียนสอนภาษา จำนวน 288 คน ใช้วิธีการสุ่มแบบหลายขั้นตอน (Multi – Stage Random Sampling) โดยมีขั้นตอนในการดำเนินการ ดังนี้ 1. จำแนกประชากร 1,173 คน ออกเป็นพื้นที่เฉพาะและจำแนกเป็นรายภูมิภาค จำนวน 5 แห่ง ได้แก่ (1) กรุงเทพมหานคร (2) ภาคเหนือ (3) ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (4) ภาคกลาง และ (5) ภาคใต้ 2. กำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย 288 คน จากประชากรทั้งหมด 1,173 คน โดยใช้ตารางสุ่มของเครจซี่ และมอร์แกน (Krejcie and Morgan, 1970) 3. ใช้วิธีการสุ่มอย่างง่าย (Simple Random Sampling) โดยวิธีการจับสลากรายชื่อจังหวัดต่างๆ ที่มีโรงเรียนตั้งอยู่รายภูมิภาค (ร้อยละ 50 ของจังหวัดในแต่ละภาค) รวมทั้ง กรุงเทพฯ 4. กำหนดสัดส่วนกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยของแต่ละจังหวัด ที่ถูกเลือกจำแนกตามภาคต่างๆ จนครบ 288 คน

การวิจัยเชิงคุณภาพ ใช้วิธีการเลือกสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจโรงเรียนสอนภาษา ซึ่งเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป สามารถให้ข้อมูลที่เป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย จำนวน 15 คน

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยคือแบบสอบถามและการสัมภาษณ์เชิงลึก

แบบสอบถามมีลักษณะเป็นข้อคำถามที่ใช้มาตรวัดประมาณค่าแบบลิเคิร์ตสเกล 7 ระดับ (7 – point - likert scale) (Likert, 1970) ประกอบด้วย 3 ส่วนคือ ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนที่ 2 มาตรวัดเครื่องมือที่เป็นตัวแปรหลัก 5 ปัจจัย คือด้านสมรรถนะผู้ประกอบการ ด้านขอบเขตความสามารถทางการแข่งขัน ด้านการจัดการเชิงกลยุทธ์ ด้านนวัตกรรม และด้านผลการดำเนินงาน ส่วนที่ 3 แบบสอบถามปลายเปิดที่เป็นความคิดเห็นและข้อเสนอแนะของผู้ประกอบการเกี่ยวกับการดำเนินงานของธุรกิจโรงเรียนสอนภาษาในประเทศไทย การพัฒนาแบบสอบถามมีขั้นตอนและผ่านการทดสอบ ดังนี้ 1. จากผลการศึกษาทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง 2. การทำ IOC โดยให้ผู้ทรงคุณวุฒิ จำนวน 5 ท่านตรวจสอบค่าดัชนีความสอดคล้อง 3. ทดสอบความเชื่อมั่นของเครื่องมือโดยการทดลองใช้ (Try Out) จำนวน 30 ชุด เพื่อหาค่าความเชื่อมั่น ได้ค่าสัมประสิทธิ์ความเชื่อมั่นแบบแอลฟา (Alpha – Reliability Coefficient) ทั้งฉบับเป็น 0.85

การสัมภาษณ์เชิงลึก เครื่องมือที่ใช้คือการสัมภาษณ์เชิงลึกแบบกึ่งโครงสร้าง (Semi – Structure in – Depth Interview) ที่ผ่านการพัฒนาและทดสอบดังนี้ 1. สรุปรายข้อคำถามมาจากประเด็นปัญหาการวิจัยเชิงปริมาณที่ครอบคลุมคำถามเกี่ยวกับสมรรถนะผู้ประกอบการ

ขอบเขตความสามารถทางการแข่งขัน การจัดการเชิงกลยุทธ์ นวัตกรรม และ ผลการดำเนินงาน 2. ตรวจสอบคุณภาพแบบสัมภาษณ์โดยอาจารย์ที่ปรึกษาหลัก อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม และผู้ทรงคุณวุฒิ เพื่อความถูกต้องตามเนื้อหาและการใช้ภาษา 3. นำมาปรับแก้ไขเพื่อความถูกต้องและครบถ้วนของการ ได้มาของข้อมูล เชิงคุณภาพ

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยเชิงปริมาณ ผู้วิจัยใช้แนวทางการวิเคราะห์ข้อมูลตามความเหมาะสมของคุณลักษณะข้อมูลและ ตามวัตถุประสงค์ของงานวิจัย ดังนี้

1. ใช้การแจกแจงค่าความถี่ (Frequency) และค่าร้อยละ (Percentage) สำหรับการวิเคราะห์ค่าสถิติพื้นฐานข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

2. ใช้วิธีการหาค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation : S.D.) สำหรับการวิเคราะห์ข้อมูลระดับความคิดเห็นของผู้ประกอบการธุรกิจโรงเรียนสอนภาษาในประเทศไทย ตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 1

3. การวิเคราะห์ด้วยแบบสมการ โครงสร้าง (Structural Equation Model Analysis : SEM) เพื่อวิเคราะห์อิทธิพลของตัวแปรอิสระที่มีตัวแปรตามทั้งอิทธิพลทางตรงและอิทธิพลทางอ้อม ตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 2

4. ใช้วิธีการวิเคราะห์ห่อองค์ประกอบเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis) ผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจโรงเรียนสอนภาษาในประเทศไทยของตัวแบบ (Model) ที่ได้พัฒนาขึ้นจากข้อมูลเชิงประจักษ์ที่กำหนดไว้ในกรอบแนวคิด ตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 3

การวิจัยเชิงคุณภาพ ผู้วิจัยนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึกมาคัดเลือกเฉพาะประเด็นที่มีความหมายเกี่ยวข้องกับกรอบงานวิจัย นำมากำหนดรหัสให้แก่ประโยคที่เป็นประเด็นสำคัญ เพื่อจัดระเบียบข้อมูลให้เป็นกลุ่มเดียวกัน นำมาเชื่อมโยงประกอบเข้าด้วยกันตามกรอบแนวคิดการวิจัย นำเสนอข้อมูลในรูปการเขียนบรรยายผลหรือข้อค้นพบ แล้วนำผลการวิเคราะห์ข้อมูลการวิจัยเชิงคุณภาพมาตีความ (Interpretation) และอธิบายผลการวิจัยเชิงปริมาณ เพื่อยืนยันผลลัพท์จากการศึกษาทั้งเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพว่ามีความสอดคล้องหรือมีความสัมพันธ์กัน

สรุปผลการวิจัย

สำหรับการวิจัยเชิงปริมาณ

1. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการธุรกิจโรงเรียนสอนภาษา

ในประเทศไทย จำนวน 288 คน พบว่าส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 160 คน (ร้อยละ 55.56) โดยมีอายุระหว่าง 41 – 50 ปี จำนวน 140 คน (ร้อยละ 48.61) มีสถานภาพสมรส จำนวน 190 คน (ร้อยละ 65.97) การศึกษาจบปริญญาโท จำนวน 149 คน (ร้อยละ 51.73) ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการอยู่ระหว่าง 6 – 10 ปี จำนวน 103 คน (ร้อยละ 35.76) จำนวนครูผู้สอน 1 – 5 คน จำนวน 126 คน (ร้อยละ 43.75) ตามลำดับ

2. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 1 “ศึกษาระดับความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างที่มีต่อสมรรถนะผู้ประกอบการ การจัดการเชิงกลยุทธ์ ขอบเขตความสามารถทางการแข่งขัน นวัตกรรม และผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจโรงเรียนสอนภาษาในประเทศไทย” ผลการวิจัยพบว่า ระดับความคิดเห็นปัจจัยด้านนวัตกรรมมากที่สุด (ค่าเฉลี่ย = 6.61, S.D. = 0.91) รองลงมาคือผลการดำเนินงาน (ค่าเฉลี่ย = 6.57, S.D. = 0.90) และสมรรถนะผู้ประกอบการกับการจัดการเชิงกลยุทธ์อยู่ในระดับเดียวกัน (ค่าเฉลี่ย = 6.56, S.D. = 0.89) ลำดับสุดท้ายคือขอบเขตความสามารถทางการแข่งขัน (ค่าเฉลี่ย = 6.46, S.D. = 0.91)

3. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 “ศึกษาผลการวิเคราะห์อิทธิพลของสมรรถนะผู้ประกอบการ การจัดการเชิงกลยุทธ์ ขอบเขตความสามารถทางการแข่งขัน นวัตกรรม และผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจโรงเรียนสอนภาษาในประเทศไทย” ด้วยการทดสอบสมมติฐานการวิจัยอิทธิพลทางตรง (Direct Effect) อิทธิพลทางอ้อม (Indirect Effect) และผลรวมอิทธิพล (Total Effect)

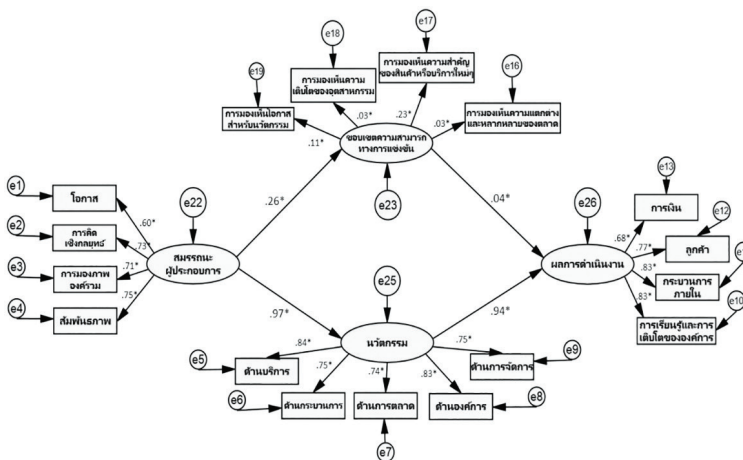
ตารางที่ 1 ผลการคำนวณอิทธิพลทางตรง (Direct Effect) อิทธิพลทางอ้อม (Indirect Effect)

ตัวแปรตาม	ตัวแปรอิสระ	ผลการทดสอบ		
		DE	IE	TE
ขอบเขตความสามารถทางการแข่งขัน	• สมรรถนะผู้ประกอบการ	0.26	0.00	0.26
นวัตกรรม	• สมรรถนะผู้ประกอบการ	0.97	0.00	0.97
ผลการดำเนินงาน	• สมรรถนะผู้ประกอบการ	0.00	0.92	0.92
	• ขอบเขตความสามารถทางการแข่งขัน	0.04	0.00	0.04
ผลการดำเนินงาน	• นวัตกรรม	0.94	0.00	0.94

จากตารางที่ 1 และภาพประกอบที่ 2 พบว่าสมรรถนะผู้ประกอบการมีอิทธิพลทางตรงต่อขอบเขตความสามารถทางการแข่งขัน โดยมีค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางเท่ากับ 0.26 สมรรถนะผู้ประกอบการมีอิทธิพลทางตรงต่อนวัตกรรม โดยมีค่าสัมประสิทธิ์เส้นทาง

เท่ากับ 0.97 ขอบเขตความสามารถทางการแข่งขันมีอิทธิพลทางตรงต่อผลการดำเนินงาน โดยมีค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางเท่ากับ 0.04 นวัตกรรมมีอิทธิพลทางตรงต่อผลการดำเนินงาน โดยมีค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางเท่ากับ 0.94 และสมรรถนะผู้ประกอบการไม่มีอิทธิพลทางตรงต่อผลการดำเนินงาน แต่ส่งอิทธิพลทางอ้อมผ่านขอบเขตความสามารถทางการแข่งขันและนวัตกรรม โดยมีค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางเท่ากับ 0.92 สำหรับตัวแปรสมรรถนะผู้ประกอบการกับผลการดำเนินงาน ผู้วิจัยได้ทำการตัดเส้นความสัมพันธ์ทางตรงระหว่างสมรรถนะผู้ประกอบการกับผลการดำเนินงานออก เนื่องจากมีค่าสัมประสิทธิ์เส้นทางเกินเกณฑ์ที่กำหนดไว้

3. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 3 “ตรวจสอบผลการวิเคราะห์ความสอดคล้องของตัวแบบสมการ โครงสร้างตามแบบจำลองผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจโรงเรียนสอนภาษาในประเทศไทย” พบว่า โมเดลสมการโครงสร้างตามแบบจำลองผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจโรงเรียนสอนภาษาในประเทศไทยที่เป็นโมเดลสมมติฐานมีความสอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ โดยได้ค่าดังนี้คือ (χ^2 / df) = 1.096, p – Value = 0.250, GFI = 0.961, CFI = 0.997, RMSEA = 0.018, RMR = 0.003



Chi – square = 98.630, df = 90, p – value = 0.250, GFI = 0.961, CFI = 0.997, RMSEA = 0.018, RMR = 0.003

ภาพที่ 2 โมเดลสมการโครงสร้างของแบบจำลองผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจโรงเรียนสอนภาษา ในประเทศไทย

ปัจจัยด้านสมรรถนะผู้ประกอบการ ได้รับอิทธิพลทางตรงมาจาก 2 ปัจจัย ได้แก่ ปัจจัยด้านขอบเขตความสามารถทางการแข่งขัน (Direct Effect = 0.26) และปัจจัยด้านนวัตกรรม (Direct Effect = 0.97) ขณะเดียวกันได้รับอิทธิพลทางอ้อมจากปัจจัยด้านผลการดำเนินงาน (Indirect Effect = 0.92) ปัจจัยด้านขอบเขตความสามารถทางการแข่งขัน ได้รับอิทธิพลทางตรงจากปัจจัยด้านผลการดำเนินงาน (Direct Effect = 0.04) และปัจจัยด้านนวัตกรรมได้รับอิทธิพลทางตรงจากปัจจัยด้านผลการดำเนินงาน (Direct Effect = 0.94)

ตัวแปรแฝงปัจจัยด้านสมรรถนะผู้ประกอบการ ทั้ง 4 องค์ประกอบที่ใช้ในการศึกษาค้างนี้ ได้แก่ ด้านโอกาส, ด้านการคิดเชิงกลยุทธ์, ด้านการมองภาพองค์กรรวม และด้านสัมพันธภาพ มี 4 องค์ประกอบเป็นองค์ประกอบสำคัญเชิงยืนยัน (เมื่อเปรียบเทียบกับเกณฑ์ที่ตั้งไว้) คือ ด้านสัมพันธภาพ, ด้านการคิดเชิงกลยุทธ์, ด้านการมองภาพองค์กรรวม, ด้านโอกาส มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบแบบ Completely Standardized Solution เป็น 0.75, 0.73, 0.71 และ 0.60 ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานของการวิจัยที่ตั้งไว้ ตัวแปรแฝงปัจจัยด้านขอบเขตความสามารถทางการแข่งขัน ทั้ง 4 ประกอบที่ใช้ในการศึกษาค้างนี้ ได้แก่ ด้านการมองเห็นความสำคัญของสินค้าหรือบริการใหม่ๆ, ด้านการมองเห็นโอกาสสำหรับนวัตกรรม, ด้านการมองเห็นความเติบโตของอุตสาหกรรมและด้านการมองเห็นความแตกต่างและความหลากหลายของตลาด มี 4 องค์ประกอบเป็นองค์ประกอบสำคัญเชิงยืนยัน (เมื่อเปรียบเทียบกับเกณฑ์ที่ตั้งไว้) คือด้านการมองเห็นความสำคัญของสินค้าหรือบริการใหม่ๆ, ด้านการมองเห็นโอกาสสำหรับนวัตกรรม, ด้านการมองเห็นความเติบโตของอุตสาหกรรมและด้านการมองเห็นความแตกต่างและความหลากหลายของตลาด มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบแบบ Completely Standardized Solution เป็น 0.23, 0.11 และ 0.03 ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานของการวิจัยที่ตั้งไว้ ตัวแปรแฝงปัจจัยด้านนวัตกรรม ทั้ง 5 องค์ประกอบที่ใช้ในการศึกษาค้างนี้ ได้แก่ ด้านบริการ, ด้านองค์กร, ด้านกระบวนการและด้านการจัดการ, ด้านการตลาด มี 5 องค์ประกอบเป็นองค์ประกอบสำคัญเชิงยืนยัน (เมื่อเปรียบเทียบกับเกณฑ์ที่ตั้งไว้) คือ ด้านบริการ, ด้านองค์กร, ด้านกระบวนการและด้านการจัดการ, ด้านการตลาด มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบแบบ Completely Standardized Solution เป็น 0.84, 0.83, 0.75 และ 0.74 ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานของการวิจัยที่ตั้งไว้ ตัวแปรแฝงปัจจัยด้านผลการดำเนินงาน ทั้ง 4 องค์ประกอบที่ใช้ในการศึกษาค้างนี้ ได้แก่ ด้านกระบวนการภายใน, ด้านการเรียนรู้และการเติบโตขององค์กร, ด้านลูกค้า, ด้านการเงิน มี 4 องค์ประกอบเป็นองค์ประกอบสำคัญเชิงยืนยัน (เมื่อเปรียบเทียบกับเกณฑ์ที่ตั้งไว้) คือด้านกระบวนการภายใน, ด้านการเรียนรู้และการเติบโตขององค์กร, ด้านลูกค้า, ด้านการเงิน มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบ

แบบ Completely Standardized Solution เป็น 0.83, 0.77 และ 0.68 ซึ่งเป็นไปตามสมมติฐานของการวิจัยที่ตั้งไว้

สำหรับตัวแปรการจัดการเชิงกลยุทธ์นั้นถึงแม้ตัวแปรสมรรถนะผู้ประกอบการจะมีอิทธิพลทางตรงต่อการจัดการเชิงกลยุทธ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ แต่การจัดการเชิงกลยุทธ์ไม่มีอิทธิพลทางตรงต่อขอบเขตความสามารถทาง การแข่งขันและไม่มีอิทธิพลทางตรงต่อผลการดำเนินงาน ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้ทำการตัดตัวแปรการจัดการเชิงกลยุทธ์ออก

ผลการทดสอบสมมติฐาน

H 1 : สมรรถนะผู้ประกอบการมีอิทธิพลทางตรงต่อขอบเขตความสามารถทางการแข่งขัน สนับสนุนตามสมมติฐาน ณ ระดับนัยสำคัญที่ 0.05

H 2 : สมรรถนะผู้ประกอบการมีอิทธิพลทางตรงต่อการจัดการเชิงกลยุทธ์ สนับสนุนตามสมมติฐาน ณ ระดับนัยสำคัญที่ 0.05

H 3 : สมรรถนะผู้ประกอบการมีอิทธิพลทางตรงต่อผลการดำเนินงาน ไม่สนับสนุนตามสมมติฐาน ณ ระดับนัยสำคัญที่ 0.05

H 4 : สมรรถนะผู้ประกอบการมีอิทธิพลทางตรงต่อนวัตกรรม สนับสนุนตามสมมติฐาน ณ ระดับนัยสำคัญที่ 0.05

H 5 : การจัดการเชิงกลยุทธ์มีอิทธิพลทางตรงต่อขอบเขตความสามารถทางการแข่งขัน ไม่สนับสนุนตามสมมติฐาน ณ ระดับนัยสำคัญที่ 0.05

H 6 : ขอบเขตความสามารถทางการแข่งขันมีอิทธิพลทางตรงต่อผลการดำเนินงาน สนับสนุนตามสมมติฐาน ณ ระดับนัยสำคัญที่ 0.05

H 7 : การจัดการเชิงกลยุทธ์มีอิทธิพลทางตรงต่อผลการดำเนินงาน ไม่สนับสนุนตามสมมติฐาน ณ ระดับนัยสำคัญที่ 0.05

H 8 : นวัตกรรมมีอิทธิพลทางตรงต่อผลการดำเนินงาน สนับสนุนตามสมมติฐาน ณ ระดับนัยสำคัญที่ 0.05

การวิจัยเชิงคุณภาพ จากการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ประกอบการธุรกิจโรงเรียนสอนภาษาเกี่ยวกับตัวแปรด้านสมรรถนะผู้ประกอบการ ขอบเขตความสามารถทางการแข่งขัน การจัดการเชิงกลยุทธ์ นวัตกรรม และผลการดำเนินงาน และความสัมพันธ์ที่เกี่ยวข้องของตัวแปรเหล่านี้เป็นไปในทิศทางเดียวกันและพบว่าสอดคล้องกับผลการวิจัยเชิงปริมาณโดยสมมติฐานที่ 1, 2, 4, 6 และ 8 สนับสนุนตามสมมติฐาน ณ ระดับนัยสำคัญที่ 0.05

และสมมติฐานที่ 3, 5 และ 7 ไม่สนับสนุนตามสมมติฐาน ณ ระดับนัยสำคัญที่ 0.05 ซึ่งหมายความว่าข้อค้นพบการตีความภาพรวมจากความคิดเห็น ของผู้ประกอบการธุรกิจ โรงเรียนสอนภาษาในแต่ละประเด็นของการสัมภาษณ์เชิงลึกพบว่าในบริบทของโรงเรียน สอนภาษานั้นปัจจัยสมรรถนะผู้ประกอบการแต่เพียงอย่างเดียวไม่มีอิทธิพลทางตรงต่อ ผลการดำเนินงานแต่ต้องขึ้นอยู่กับทีมงานด้วยรวมทั้งการมีปัจจัยอื่นๆ ที่ไม่สามารถควบคุม ได้เข้ามาเกี่ยวข้อง เช่น สภาพแวดล้อมภายนอก ด้านสังคมและเศรษฐกิจที่ไม่มั่นคง และส่งผลกระทบต่อการค้าเงินธุรกิจ สำหรับปัจจัยสำคัญอีกด้านหนึ่งคือการจัดการเชิง กลยุทธ์ ไม่มีอิทธิพลทางตรงต่อขอบเขตความสามารถทางการแข่งขันและผลการดำเนินงาน เนื่องจากธุรกิจโรงเรียนสอนภาษาเป็นธุรกิจประเภทขนาดกลางหรือขนาดเล็กที่การบริหาร จัดการไม่มีความซับซ้อน ยุ่งยาก ที่ต้องอาศัยกระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์ที่เป็นระบบ มีขั้นตอนชัดเจนมากนัก การกำหนดขอบเขตความสามารถทางการแข่งขันได้ถูกต้องจึงใช้ คุณลักษณะและประสบการณ์ของผู้ประกอบการโดยตรง มิใช่เกิดจากกระบวนการจัดการ เชิงกลยุทธ์ ในขณะที่เดียวกัน ผลการดำเนินธุรกิจโรงเรียนสอนภาษาที่ประสบความสำเร็จนั้น พบว่าเกิดจากผู้ประกอบการ ทีมงาน และปัจจัยภายนอก ที่สำคัญอื่นประกอบ เช่น ภาวะ เศรษฐกิจที่ดี ภาวะสภาพแวดล้อมที่คนสนใจเรียนภาษาเพิ่มขึ้น ซึ่งสิ่งเหล่านี้เป็นปัจจัย ที่เอื้อต่อผลการดำเนินงานของธุรกิจโรงเรียนสอนภาษา

อภิปรายผลการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเรื่องแบบจำลองผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจ โรงเรียนสอนภาษา ในประเทศไทย อภิปรายผลการวิจัยได้ดังนี้ ผลการวิเคราะห์ข้อมูล ระดับความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างที่มีต่อสมรรถนะผู้ประกอบการ ขอบเขตความสามารถ ทางการแข่งขัน การจัดการเชิงกลยุทธ์ นวัตกรรม และผลการดำเนินงาน ของผู้ประกอบการ ธุรกิจโรงเรียนสอนภาษาในประเทศไทย ผู้ประกอบการมีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัย ด้านนวัตกรรม มากที่สุด ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ Sandvik (2003) และ Varis and Littunen (2010) ที่อธิบายว่าผู้ประกอบการต้องให้ความสนใจในการสร้างนวัตกรรมอย่าง ต่อเนื่องตลอดเวลา เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า รองลงมาคือปัจจัยด้าน ผลการดำเนินงาน เนื่องจากในการดำเนินธุรกิจนั้นสิ่งแรกที่ต้องลงทุนจะต้องประเมิน และให้ความสำคัญคือผลการดำเนินงานขององค์กรเพราะความสำเร็จของธุรกิจนั้นอธิบาย ได้ด้วยผลการดำเนินงาน (Demirbag et al. , 2006) สำหรับปัจจัยด้านสมรรถนะผู้ประกอบการ และปัจจัยด้านการจัดการเชิงกลยุทธ์ ผู้ประกอบการมีความคิดเห็นอยู่ในระดับ ที่เท่ากัน

เนื่องจากผู้ประกอบการมีบทบาทสำคัญในการนำพาธุรกิจสู่ความสำเร็จ (Baum and Locke, 2004) และผู้ประกอบการเองก็เล็งเห็นความสำคัญของการจัดการเชิงกลยุทธ์ โดยถึงแม้ว่า ในทางปฏิบัติผู้ประกอบการธุรกิจโรงเรียนสอนภาษาจะไม่สามารถทำตามกระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์ได้ลงลึกและครอบคลุมเพราะมีข้อจำกัดเรื่องศักยภาพและตัวบุคคล ส่วนปัจจัยด้านขอบเขตความสามารถทางการแข่งขัน ผู้ประกอบการมองเห็นว่าการกำหนด ขอบเขตการทำธุรกิจให้ชัดเจนจะมีความสัมพันธ์กับการวางแผนกลยุทธ์และผลการดำเนินงาน ของธุรกิจ (Chandler and Hanks, 1994)

สำหรับผลการทดสอบสมมติฐานการวิจัย สมรรถนะผู้ประกอบการมีอิทธิพลทางตรงต่อขอบเขตความสามารถทางการแข่งขันพบว่าข้อมูลเชิงประจักษ์สนับสนุนสมมติฐานการวิจัยอย่างมีนัยสำคัญ สอดคล้องกับแนวคิดของ Rungtunakul et al. (2016) ที่พบว่าสมรรถนะผู้ประกอบการมีอิทธิพลทางตรงต่อขอบเขตความสามารถทางการแข่งขันที่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของธุรกิจ SMEs

ผลการศึกษาสมรรถนะผู้ประกอบการมีอิทธิพลทางตรงต่อการจัดการเชิงกลยุทธ์พบว่าข้อมูลเชิงประจักษ์สนับสนุนสมมติฐานการวิจัยอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติและสอดคล้องกับผลการวิจัยของ Chandler and Jansen (1992) ที่อธิบายว่าเจ้าของกิจการที่ประสบความสำเร็จนั้นจะต้องเป็นผู้ที่มีสมรรถนะผู้ประกอบการในการมองเห็นโอกาสและลงมือดำเนินการ

ผลการศึกษาสมรรถนะผู้ประกอบการมีอิทธิพลทางตรงต่อผลการดำเนินงานพบว่าข้อมูลเชิงประจักษ์ ไม่สนับสนุนสมมติฐานการวิจัย หมายความว่าสมรรถนะผู้ประกอบการไม่มีอิทธิพลทางตรงต่อผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจโรงเรียนสอนภาษาในประเทศไทย ซึ่งสอดคล้องกับ Rungtunakul et al. (2016) ที่พบว่าสมรรถนะผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไม่ใช่ปัจจัยสำคัญต่อผลการดำเนินงาน

ผลการศึกษาสมรรถนะผู้ประกอบการมีอิทธิพลทางตรงต่อนวัตกรรมพบว่าข้อมูลเชิงประจักษ์สนับสนุนสมมติฐานการวิจัยอย่างมีนัยสำคัญ หมายความว่าสมรรถนะผู้ประกอบการมีอิทธิพลโดยตรงต่อนวัตกรรมเป็นอย่างมาก สอดคล้องกับแนวคิดของ Volberda et al. (2013) ที่อธิบายว่าความสามารถในการจัดการนวัตกรรมและความเปลี่ยนแปลงเป็นองค์ประกอบที่สำคัญยิ่งของสมรรถนะผู้ประกอบการ

ผลการศึกษาการจัดการเชิงกลยุทธ์มีอิทธิพลทางตรงต่อขอบเขตความสามารถทางการแข่งขันพบว่าข้อมูลเชิงประจักษ์ไม่สนับสนุนสมมติฐานการวิจัย หมายความว่าจัดการเชิงกลยุทธ์ไม่มีอิทธิพลโดยตรงต่อการกำหนดขอบเขตความสามารถทางการแข่งขัน ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ Aluko et al. (2004) ที่พบว่าองค์กรบางแห่งให้ความสำคัญกับ

การวางแผนแต่ละเลยในการนำลงสู่การปฏิบัติจริง ดังนั้นในบริบทของธุรกิจโรงเรียนสอนภาษา การจัดการเชิงกลยุทธ์จึงไม่มีอิทธิพลต่อขอบเขตความสามารถทางการแข่งขัน

ผลการศึกษาขอบเขตความสามารถทางการแข่งขันมีอิทธิพลทางตรงต่อผลการดำเนินงาน พบว่าข้อมูลเชิงประจักษ์สนับสนุนสมมติฐานการวิจัยอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ Thomas Wing Yan MAN (2001) ที่อธิบายว่าการกำหนดขอบเขตความสามารถทางการแข่งขันได้ถูกต้องจะนำไปสู่ผลการดำเนินงานที่ดีขึ้นของธุรกิจ

ผลการศึกษาการจัดการเชิงกลยุทธ์มีอิทธิพลทางตรงต่อผลการดำเนินงานพบว่าข้อมูลเชิงประจักษ์ไม่สนับสนุนสมมติฐานการวิจัย หมายความว่าจัดการเชิงกลยุทธ์ไม่มีอิทธิพลทางตรงต่อผลการดำเนินงาน ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ Adeleke et al. (2010) ที่พบว่าธุรกิจขนาดเล็กให้ความสนใจในการใช้การจัดการเชิงกลยุทธ์เพื่อเพิ่มผลการดำเนินงานน้อยมาก

ผลการศึกษานวัตกรรมมีอิทธิพลทางตรงต่อผลการดำเนินงานพบว่าข้อมูลเชิงประจักษ์สนับสนุนสมมติฐาน การวิจัยอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ Yahya et al. (2013) ที่อธิบายว่านวัตกรรมมีอิทธิพลทางบวกต่อ ผลการดำเนินงานในธุรกิจประเภท SMEs

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะในการวิจัย

1. ผลการวิจัยครั้งนี้พบว่าผู้ประกอบการธุรกิจโรงเรียนสอนภาษามีความคิดเห็นที่ให้ความสำคัญกับ การพัฒนานวัตกรรมมากที่สุด เนื่องจากตลาดธุรกิจโรงเรียนสอนภาษามีแนวโน้มที่สูงขึ้นทุกปี ทำให้มีการแข่งขันสูง ดังนั้นหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง อาทิ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการศึกษาเอกชน กระทรวงศึกษาธิการ ควรมีการวางแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจโรงเรียนสอนภาษาด้วยการพัฒนาสมรรถนะผู้ประกอบการให้มีทักษะ ในการสร้างนวัตกรรม ทั้งนวัตกรรมด้านการตลาด ที่มีช่องทางการเข้าถึงลูกค้า นวัตกรรมบริการที่สร้างความเป็นเลิศให้เหนือกว่าคู่แข่ง เป็นต้น เพื่อยกระดับคุณภาพการศึกษา อันจะส่งผลต่อการยกระดับความสามารถทางการแข่งขันของประเทศไทยในเวทีภูมิภาคอาเซียน และเวทีโลกต่อไป

2. ผลการวิจัยครั้งนี้พบว่าข้อมูลเชิงประจักษ์ได้บ่งชี้ว่าการกำหนดขอบเขตความสามารถทางการแข่งขันให้ถูกต้องได้นั้นขึ้นอยู่กับผู้ประกอบการธุรกิจที่สามารถมองเห็นอิทธิพลของสภาพแวดล้อมที่เป็นจริง โดยมองเห็นโอกาสในการสร้างนวัตกรรมมองเห็นแนวโน้มความเติบโตของธุรกิจและความหลากหลายของตลาดที่สามารถเปิดได้

ให้ความสำคัญกับการสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า ดังนั้นกรมพัฒนาธุรกิจการค้า สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการศึกษาเอกชน กระทรวงศึกษาธิการสามารถนำมาใช้ในการสร้างสมรรถนะผู้ประกอบการในธุรกิจโรงเรียนสอนภาษาได้ในปัจจุบัน

3. ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยครั้งต่อไป

3.1 นักวิจัยที่มีความสนใจด้านการจัดการเชิงกลยุทธ์ สามารถนำข้อค้นพบจากงานวิจัยนี้ที่พบว่าตัวแปร การจัดการเชิงกลยุทธ์ไม่มีอิทธิพลต่อผลการดำเนินงานอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับนัยสำคัญที่ 0.05 ซึ่งไม่สอดคล้องกับผลการวิจัยที่ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาและทบทวนวรรณกรรมมา ไปทำการวิจัยหรือตรวจสอบซ้ำในธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสาขาอื่นๆ ว่าตัวแปรการจัดการเชิงกลยุทธ์มีอิทธิพลต่อผลการดำเนินงานหรือไม่ อย่างไร

3.2 นำกรอบแนวคิดสมการโครงสร้างตามสมมติฐานของผู้วิจัยไปทำการศึกษาวิจัยกับผู้ประกอบการธุรกิจ ขนาดกลางและขนาดย่อมในสาขาอื่นที่มีบริบทแตกต่างกัน เพื่อเปรียบเทียบว่าในส่วนของขอบเขตความสามารถทาง การแข่งขัน (Competitive Scope) และนวัตกรรม (Innovation) ที่แตกต่างกัน ผลที่ได้จะมีความแตกต่างกันหรือไม่ อย่างไร และเพราะสาเหตุใด

3.3 ควรมีการศึกษาปัจจัยอื่นที่ส่งผลต่อผลการดำเนินงาน เช่น ภาวะผู้นำ การจัดการทรัพยากรมนุษย์ การสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ เป็นต้น

References

- Ahmad, N.H. , Ramayah, T. , Wilson, C. and Kummerow, L. (2010). Is entrepreneurial Competency and Business Success relationship Contingent Upon Business Environment ? : A Study of Malaysian SMEs. **International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research**, 16 (3), 182 - 203.
- Aluko, M, Odugbesan, O, Gbadamosi, G and Osuagwu, L. (2004). **Business Policy and Strategy**. (3rd ed), Nigeria : Longman, chapter two, 130 – 140.
- Barney JB. , Arian AM. (2001). **The Resource - Based View : Origins and Implications**. In the Blackwell Handbook of Strategic Management, Hitt MA, Freeman RE, Harrison JS (eds). Oxford, UK Blackwell, 124 – 188.
- Baum, J.R. and Locke, E.A. (2004). The relationship of entrepreneurial traits, skills and motivation to subsequent venture growth. **Journal of applied psychology**, 89 (4), 587 – 598.
- Boonla, Thapana. (2007). **The business plan manual for Small and Medium Enterprise**. Bangkok : SE – EDUCATION. (in Thai)
- Brinckmann, J. (2008). **Competence of Top Management Teams and the Success of New Technology Based Firms : A Theoretical and Empirical Analysis Concerning Competencies of Entrepreneurial Teams and the Development of Their Ventures**. Gabler Publishing. Wiesbaden.
- Chandler, G.N. and Hanks, S.H. (1994). **Founder competence, the environment and venture performance**. Entrepreneurship Theory and Practice, 18 (3), 77 – 98.
- Chandler, G.N. and Jansen, E. (1992). The Founder's Self - Assessed Competence and Venture Performance. **Journal of Business Venturing**, 7 (3), 223 - 236.
- Chang X. (1994). **On modern enterprise innovation : a study of innovation on China's enterprise system**. Tianjin, China : Tianjin People's Press, 2 – 3.
- Demirbag, M., Tatoglu, E., Tekinus, M. and Zaim, S. (2006). An analysis of the relationship between TQM implementation and organizational performance : evidence from Turkish SMEs. **Journal of Manufacturing Technology Management**, 17 (6), 829 – 847.
- Department of Business Development. (2555). **The manual of business innovation and the case study**. Retrieved 8 February 2015, from [http : www.tlaa.org/2012/images/article/pdf/info_file_1_11_05_095547.pdf](http://www.tlaa.org/2012/images/article/pdf/info_file_1_11_05_095547.pdf) (in Thai)

- Gupta, V. K., & York, A. S. (2008). Attitudes Toward Entrepreneurship and Small Business: Findings from a Survey of Nebraska Residents and Small Business Owners. **Journal of Enterprising Communities : People and Places in the Global Economy**, 2 (4), 348-366.
- Harrigan, K.R. (1985). **Strategic Flexibility : A Management Guide for Changing Times**. Lexington, KY : Lexington Books.
- Jiménez – Jiménez, D. and Sanz – Valle, R. (2011). Innovation, Organizational Learning, and Performance. **Journal of Business Research**, 64 (4), 408 – 417.
- Kaplan, R.S. and Norton, D.P. (1992). **The Balanced Scorecard – Measures that drive Performance**. Boston, MA : Harvard Business Review, 70 (1), 71 – 79.
- Kasikornthai Knowledge Center. (2013). **The competition of the language center of AEC and the big language center fight for the market share**. Retrieved 8 February 2015, from <http://library.dip.go.th/edoc/2556/21904.pdf> (in Thai)
- Krejcie, R. V. & Morgan, D. W. (1970). **Determining Sample Size for Research Activities**. Educational and Psychological Measurement, 30 (3), 607 - 610.
- Likert, R.N. (1970). **A technique for the Measurement of Attitude**. Chicago : Attitude Measurement.
- Mahanakornasean team. (2013). **The competition of language institutes of Asean Economics Community (AEC)**. Retrieved 8 February 2015, from <http://www.usean.com/travel/2406> (in Thai)
- Mahtab Barazandeh, Kourosh Parvizian, Mehdi Alizadeh and Saber Khosravi. (2015). Investigation the effect of entrepreneurial competencies on Business Performance among Early Stage Entrepreneurs Global Entrepreneurship Monitor. **Journal of Global Entrepreneurship Research**, 5 (18), 1 – 12.
- Miller, D. and Friesen, P.H. (1983). Strategy – Making and Environment : the Third Link. **Strategic Management Journal**, 4 (3), 221 – 235.
- Noor Hazlina Ahmad, Hasliza Abdul Halim and Siti Rohaida Mohamed Zainal. (2010). **Is Entrepreneurial Competency the Silver Bullet for SME Success in a developing nation ?**. International Business Management, 4 (2), 67 – 75.
- OECD and Eurostat. (2005). **Oslo Manual – Third Edition**. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, Paris, France.

- Office of the Private Education Commission. (2016). **The database system of the informal school**. Retrieved 9 February 2015, from pdc.opec.go.th/index.php?index=report2 (in Thai)
- Porter, M.E. (1985). **The Competitive Advantage : Creating and Sustaining Superior Performance**. NY : Free Press.
- Pungviriyarat, Cholakarn. (2014). **What is the important of English ?**. Retrieved 9 February 2017, from [http://www.fmcpenGLISH.com/what is the important of English?/](http://www.fmcpenGLISH.com/what%20is%20the%20important%20of%20English%3F/) (in Thai)
- Khasasin, Rungarun, Piriyaikul, Rapeepun & Khantanapha, Napaporn. (2009). **Firm Performance and Entrepreneurial Competency, Competitive Scope and Firm Capability**. Kasem Bundit Journal, 17 (1), 1 – 21. (in Thai)
- Sandvik, I.L. and Sandvik, K. (2003). The Impact of Market Orientation on Product Innovativeness and Business Performance. **International Journal of Research in Marketing**, 20 (4), 255 – 376.
- Schumpeter, J.A. (1934). **The Theory of Economic Development : An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle**. Cambridge, MA : Harvard Economic Studies, Harvard College.
- Standing, C. and Kiniti, S. (2011). **How can Organizations use Wikis for Innovation ?**. Technovation, 31, 287 – 295.
- Sutthana, Sukumarn. Interview on July 21, 2016. (in Thai)
- The 2nd act of private school. (2011). **The meaning of the informal school**. Ratchakitcha. (in Thai)
- Thomas Wing Yan MAN. (2001). **Entrepreneurial Competencies and the Performance of Small and Medium Enterprises in the Hong Kong Services Sector**. The degree of Doctor of Philosophy, the Department of Management, the Hong Kong Polytechnic University.
- Varis, Miika and Littunen, Hannu. (2010). Types of Innovation, Sources of Information and Performance in Entrepreneurial SMEs. **European Journal of Innovation Management**, 13 (2), 128 - 154.
- Volberda, H.W. , Van Den Bosch, F.A. J. and Heij, C. V. (2013). Management Innovation : Management as Fertile Ground for Innovation. **European Management Review**, 10 (1), 1 – 15.

- Wannachot, Ronnapa. Interview on July 21, 2016. (in Thai)
- Wheelen, T.L. and Hunger, J.D. (2012). **Strategic Management and Business Policy : Toward Global Sustainability** (13 th ed.). NJ : Pearson Education.
- Yahya Al – Ansari Simon Pervan Jun Xu. (2013). **Innovation and Business Performance of SMEs : The Case of Dubai. Education, Business and Society : Contemporary Middle Eastern Issues**, 6 (3/4), 162 – 180.
- Yunus Adeleke Dauda , Waidi Adeniyi Akinhbade and Hamed Babatunde Akinlabi. (2010). Strategic Management Practice and Corporate Performance of Selected Small Business Enterprises in Lagos Metropolis. **International Journal of Business and Management**, 5 (11), 97 – 105.
- Zahra, S.A. (1993). Environment, Corporate Entrepreneurship, and Financial Performance : a Taxonomic Approach. **Journal of Business Venturing**, 8 (4), 319 – 340.