

ความตั้งใจในการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพของ นักพัฒนาซอฟต์แวร์

กฤติน โภยวิริยะกุล*

ธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน)

*Correspondence: krittin.kv@gmail.com

doi: 10.14456/jisb.2019.4

วันที่รับบทความ: 13 พ.ย. 2561

วันที่ไขบทความ: 27 พ.ย. 2561

วันที่ตอบรับบทความ: 20 ธ.ค. 2561

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อเปรียบเทียบความตั้งใจในการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพ ระหว่างนักพัฒนาซอฟต์แวร์ที่เข้าทำงานในช่วงเริ่มต้นและนักพัฒนาซอฟต์แวร์ที่ทำงานในองค์กรธุรกิจมาเป็นระยะเวลาาน โดยเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่เป็นนักพัฒนาซอฟต์แวร์ที่มีประสบการณ์ทำงานต่ำกว่า 5 ปี จำนวน 151 คน และ 5 ปีขึ้นไปจำนวน 120 คน ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยที่ส่งผลต่อการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพของนักพัฒนาซอฟต์แวร์ ได้แก่ ความหลงใหลในการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพ การรับรู้ความสามารถของตนเอง ทักษะที่มีต่อการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพ การรับรู้โอกาสในการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพ ความมีนวัตกรรม และสำหรับปัจจัยด้านความพึงพอใจในงานนั้นส่งผลเชิงลบต่อความตั้งใจในการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพของนักพัฒนาซอฟต์แวร์ เมื่อเปรียบเทียบปัจจัยที่ส่งผลต่อความตั้งใจในการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพของกลุ่มตัวอย่าง 2 กลุ่มพบว่า ไม่แตกต่างกัน แต่อาจมีการให้ลำดับความสำคัญแก่แต่ละปัจจัย แตกต่างกันเล็กน้อย

คำสำคัญ: ความตั้งใจ ธุรกิจสตาร์ทอัพ นักพัฒนาซอฟต์แวร์ ผู้ประกอบการ ทฤษฎีการกระทำที่มีเหตุผล

The Intention of Software Developers to be Startup Entrepreneurs

Krittin Koyviriyakul*

Land and Houses Bank Public Company Limited

*Correspondence: krittin.kv@gmail.com

doi: 10.14456/jisb.2019.4

Received: 13 Nov 2018

Revised: 27 Nov 2018

Accepted: 20 Dec 2018

Abstract

The objective of this study is to compare the intention of software developers to be startup entrepreneurs. Data was collected from 151 software developers who work as developer less than 5 years and 120 software developers who work as developer more than 5 years. The results revealed that the factors influencing the intention of software developers to become startup entrepreneurs were the passion for startup business, self-efficacy, attitude toward startup entrepreneur, perceived opportunities, and innovativeness. In term of job satisfaction, this factor negatively influenced the intention of software developers to become startup entrepreneurs. There is no difference of factors influencing the intention to be startup of these 2 sample groups but the priority given to each individual factor might be slightly different.

Keywords: Intention, Startup businesses, Software developer, Entrepreneurship, Theory of reasoned action.

1. บทนำ

1.1 ความสำคัญและที่มาของปัญหา

ธุรกิจสตาร์ทอัพมีความสำคัญต่อการพัฒนาระบบเศรษฐกิจ และสังคมของประเทศ (Rachmawan et al., 2015) โดยเป็นธุรกิจที่สามารถเริ่มต้นได้ง่าย ต้นทุนในการเริ่มต้นธุรกิจไม่สูงมาก ด้วยการสนับสนุนของเทคโนโลยีซอฟต์แวร์ และการนำนวัตกรรมใหม่ๆ มาใช้สร้างผลิตภัณฑ์ หรือบริการ สำหรับประเทศไทย ธุรกิจสตาร์ทอัพได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลตามแผนยุทธศาสตร์ไทยแลนด์ 4.0 จึงทำให้ปัจจุบัน ธุรกิจสตาร์ทอัพมีการเติบโต และขยายตัวมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง (Thailand Startup Association, 2016)

สำหรับสตาร์ทอัพในระดับโลกแล้ว รัฐบาลของแต่ละประเทศได้ให้ความสำคัญกับธุรกิจสตาร์ทอัพด้วยการออกมาตรการสนับสนุนในรูปแบบต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการปรับกฎหมายและระเบียบ เช่น การจูงใจทางภาษี สำหรับนักลงทุน จากต่างประเทศที่จะเข้ามาร่วมลงทุนในธุรกิจสตาร์ทอัพ การพัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐาน รองรับการดำเนินงานของธุรกิจสตาร์ทอัพ เป็นต้น (Thailand Startup Association, 2016) สำหรับประเทศไทย การจัดตั้งประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในปี.ศ. 2558 ภาครัฐได้ทำการสนับสนุน และส่งเสริมธุรกิจสตาร์ทอัพของประเทศอย่างเป็นระบบใน 4 ประเด็นหลัก ได้แก่ 1) การส่งเสริมให้สตาร์ทอัพสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพิ่มขึ้น 2) การสนับสนุนสตาร์ทอัพให้มีความพร้อมในการทำธุรกิจเชิงพาณิชย์ 3) การเพิ่มเติมองค์ความรู้ด้านผู้ประกอบการแก่สตาร์ทอัพ และ 4) การบูรณาการความร่วมมือระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อสนับสนุนสตาร์ทอัพ (รัฐบาลไทย, 2559) นอกจากนี้ ภาครัฐยังช่วยพัฒนาระบบนิเวศสตาร์ทอัพ (Startup ecosystem) อีกด้วย (Sasin Management Consulting, 2016)

Forbes (2017) กล่าวว่า การดำเนินธุรกิจสตาร์ทอัพให้มีประสิทธิภาพ ต้องประกอบด้วยบุคลากร 3 ส่วน ได้แก่ (1) Hustler เป็นผู้ดูแลเกี่ยวกับด้านธุรกิจทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นการจัดหาเงินทุน การขาย หรือการสร้างเครือข่ายต่างๆ (2) Hipster เป็นผู้ที่ทำหน้าที่ออกแบบผลิตภัณฑ์ หรือบริการของธุรกิจสตาร์ทอัพ เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีแก่ผู้ใช้หรือลูกค้า และ (3) Hacker หรือ Developer เป็นผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ของสตาร์ทอัพขึ้น ให้เกิดเป็นรูปธรรม ซึ่งมักอยู่ในรูปของซอฟต์แวร์

ธุรกิจสตาร์ทอัพส่วนใหญ่เป็นเทคโนโลยีสตาร์ทอัพ ที่อาศัยซอฟต์แวร์นำธุรกิจ นักพัฒนาซอฟต์แวร์จึงมีความสำคัญอย่างยิ่งในการเริ่มต้นธุรกิจสตาร์ทอัพ ในภาวะที่นักเขียนโปรแกรมขาดแคลนในปัจจุบัน สอดคล้องกับงานวิจัยในอดีตที่กล่าวว่า การเติบโตอย่างต่อเนื่องของเทคโนโลยีสตาร์ทอัพที่ส่งผลให้ระบบเศรษฐกิจเติบโตขึ้น ทำให้บุคลากรหรือผู้เชี่ยวชาญทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศในองค์กรธุรกิจบางส่วน เลือกที่จะลาออกจากองค์กรเพื่อเริ่มทำธุรกิจที่เป็นของตนเอง (Lee et al., 2009)

1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

ความสำคัญของธุรกิจสตาร์ทอัพ และสภาพแวดล้อมดังกล่าวจึงทำให้นักวิจัยนี้มุ่งที่จะศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยเอื้อและปัจจัยขัดขวางที่มีอิทธิพลต่อความตั้งใจในการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพของนักพัฒนาซอฟต์แวร์ที่ทำงานอยู่ในองค์กรธุรกิจ และเปรียบเทียบลำดับการให้ความสำคัญของปัจจัย ระหว่างนักพัฒนาซอฟต์แวร์ที่มีประสบการณ์ทำงานต่ำกว่า 5 ปี และ 5 ปีขึ้นไป ในมิติส่วนบุคคล มิติองค์กร และมิติสภาพแวดล้อมที่สนับสนุน อาทิ ภาครัฐ เพื่อเป็นแนวทางในการส่งเสริมให้ผู้ที่มีความสามารถทางด้านเทคโนโลยีที่มีความสนใจประกอบธุรกิจของตนเองหันมาประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพ เพื่อสร้างรายได้ให้ตนเอง และประเทศ นอกเหนือจากการพึ่งพาการขับเคลื่อนระบบเศรษฐกิจโดยบริษัทต่างชาติ หรือวิสาหกิจขนาดใหญ่เพียงอย่างเดียว

2. ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจสตาร์ทอัพและระบบนิเวศน์

Blank and Dorf (2012) ได้นิยามความหมายของคำว่าสตาร์ทอัพไว้ว่า เป็นองค์กรที่มีจุดมุ่งหมายเพื่อค้นหาแบบจำลองธุรกิจ (Business model) ที่สามารถทำซ้ำ และขยายขนาดได้อย่างรวดเร็ว เป้าหมายของธุรกิจสตาร์ทอัพอาจเป็นรายได้ ผลกำไร จำนวนผู้ใช้งานปริมาณมากหรืออาจเป็นอัตราการคลิกผ่านเว็บไซต์ก็ได้ ตามที่ผู้ประกอบการและนักลงทุนได้ตกลงร่วมกัน อย่างไรก็ตาม สำหรับธุรกิจสตาร์ทอัพนั้น การมีเพียงแนวคิด (Idea) ที่ดีอย่างเดียวไม่เพียงพอ จึงต้องมีการเขียนแผนธุรกิจขึ้นมาด้วย และทำการทดสอบแนวคิดกับโลกความเป็นจริงก่อนว่ามีแนวโน้มอย่างไร (วรัญญู สุรเดช, 2016)

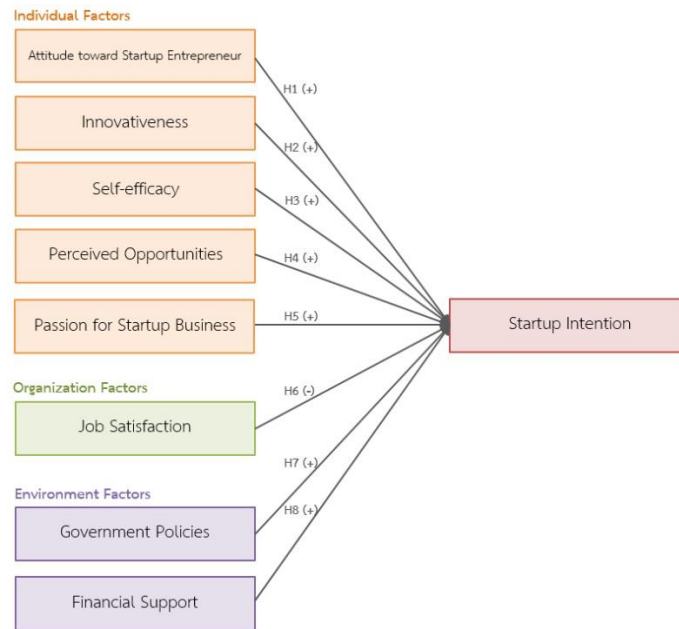
Kelley et al. (2016) ระบุว่า ระบบนิเวศน์สำหรับผู้ประกอบการชี้ให้เห็นถึงการผสมผสานกัน ของปัจจัยที่เป็นเงื่อนไขสำหรับการเป็นผู้ประกอบการ Sasin Management Consulting (2016) กล่าวว่า การสร้างระบบนิเวศน์ธุรกิจที่เหมาะสมเป็นสิ่งสำคัญที่ภาครัฐควรเข้ามาสนับสนุน และสนับสนุน เพื่อให้ธุรกิจสตาร์ทอัพดำเนินต่อไปได้ อย่างเติบโตและราบรื่น Techsauce (2016) ได้แบ่งกลุ่มต่างๆ ของผู้ที่เกี่ยวข้องในระบบนิเวศน์สตาร์ทอัพไว้ ได้แก่ กลุ่มธุรกิจสตาร์ทอัพที่มีชื่อเสียง กลุ่มองค์กรภาครัฐ กลุ่มสตาร์ทอัพทางธุรกิจที่มีการเข้าตลาดหลักทรัพย์หรือถูกซื้อกิจการ/ควบรวมแล้ว กลุ่มธุรกิจเงินร่วมลงทุน กลุ่มผู้ลงทุน กลุ่มบ่มเพาะผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพ กลุ่มสื่อ กลุ่มผู้จัดงาน กลุ่มผู้ให้บริการด้านพื้นที่เพื่อการทำงานร่วมกัน กลุ่มสมาคมส่งเสริมธุรกิจสตาร์ทอัพ นักลงทุนรายย่อยหรือชมรมนักลงทุนอิสระ และกลุ่มผู้ให้บริการด้านการศึกษา

2.2 ทฤษฎีการกระทำที่มีเหตุผล

ทฤษฎีการกระทำที่มีเหตุผล (Theory of reasoned action หรือ TRA) ถูกพัฒนาขึ้นโดย Fishbein and Ajzen (1975) เพื่อคาดคะเนสาเหตุของพฤติกรรมของมนุษย์ ทฤษฎีนี้มีสมมุติฐานว่า โดยทั่วไปมนุษย์เป็นผู้ที่มีเหตุผล และใช้ข้อมูลที่มีประโยชน์ต่อตนเองอย่างเป็นระบบ เพื่อบรรลุถึงการตัดสินใจของตน ทฤษฎีระบุว่า พฤติกรรมของมนุษย์ (Behavior) นั้น เกิดจากเจตนาหรือความตั้งใจที่จะแสดงพฤติกรรม (Intention) โดยเจตนาที่จะแสดงพฤติกรรมนั้น ถูกกำหนดโดยปัจจัยที่สำคัญ 2 ประการ ได้แก่ ทศนคติที่มีต่อพฤติกรรม (Attitude toward behavior) และการคล้อยตามกลุ่มอ้างอิง (Subjective norm)

3. กรอบแนวคิดและสมมุติฐานการวิจัย

การวิจัยนี้ได้ประยุกต์ใช้ทฤษฎีการกระทำที่มีเหตุผลความตั้งใจในการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพ โดยแบ่งปัจจัยที่เกี่ยวข้องเป็น 3 มิติประกอบด้วย มิติด้านบุคคล มิติด้านองค์กร และมิติด้านสภาพแวดล้อมที่สนับสนุน ดังแสดงในภาพที่ 1



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดการวิจัย

ทัศนคติที่มีต่อการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพ (Attitude toward startup) หมายถึง ความเชื่อที่มีผลต่อพฤติกรรมของบุคคลในการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพ Dinc and Budic (2016) ระบุว่า ทัศนคติที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง เช่น ทัศนคติที่มีต่อการสร้างธุรกิจ หรือการเปิดบริษัทใหม่ ช่วยทำให้บุคคลเชื่อว่า ตนเองสามารถที่จะผันตัวเป็นผู้ประกอบการได้ Iqbal et al. (2012) ได้ศึกษาถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการพบว่า ทัศนคติที่ดีที่มีต่อการเป็นผู้ประกอบการ ส่งผลต่อความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการ จึงนำเสนอสมมุติฐานดังต่อไปนี้

H1: ทัศนคติที่มีต่อธุรกิจสตาร์ทอัพส่งผลเชิงบวกต่อความตั้งใจในการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพ

ความมีนวัตกรรม (innovativeness) หมายถึง แนวโน้มที่บุคคลจะมีลักษณะเป็นผู้บุกเบิกทางด้านเทคโนโลยี และริเริ่มการใช้งานเทคโนโลยีใหม่ๆ รวมถึงเป็นผู้นำทางความคิดเกี่ยวกับเทคโนโลยี (Parasuraman & Colby, 2014) ความมีนวัตกรรมได้ถูกกล่าวถึงบ่อยครั้งในงานวิจัยในอดีต และเป็นองค์ประกอบที่สำคัญของการเป็นผู้ประกอบการ (Gurel et al., 2010) ความคิดของบุคคลที่เป็นผู้ประกอบการมักจะมีนวัตกรรมมากกว่าบุคคลที่ไม่ได้เป็นผู้ประกอบการ ทั้งนี้ Gurel et al. (2010) ได้ศึกษาความตั้งใจในการเริ่มต้นธุรกิจของนักศึกษาชาวอังกฤษและตุรกีพบว่า ความมีนวัตกรรมส่งผลเชิงบวกต่อความตั้งใจในการเริ่มต้นธุรกิจ จึงนำเสนอสมมุติฐานดังต่อไปนี้

H2: ความมีนวัตกรรมส่งผลเชิงบวกต่อความตั้งใจในการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพ

การรับรู้ความสามารถของตนเอง (Self-efficacy) หมายถึง การรับรู้ความสามารถส่วนบุคคล โดยตระหนักถึงความสำเร็จ และเป็นความสำเร็จในบทบาทของการเป็นผู้ประกอบการ (Chen et al., 1998) Rachmawan et al. (2015) ระบุว่า การรับรู้ความสามารถของตนเองเป็นความเชื่อในความสามารถ ที่จะจัดระเบียบ และดำเนินการตามแนวทางที่วางไว้ ซึ่งต้องทำโดยอาศัยความรอบรู้ หรือความรู้ที่มีเข้าช่วย โดยความสามารถในการเป็นผู้ประกอบการนั้นเป็นความเชื่ออย่างแข็งแกร่งของบุคคลว่า เขาจะสามารถประสบความสำเร็จในบทบาทต่างๆ และงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเป็นผู้ประกอบการได้ นอกจากนี้ Oh and Ha (2013) ได้ศึกษาถึงปัจจัยที่เกี่ยวกับความตั้งใจในการ

เป็นผู้ประกอบการของผู้ประกอบการที่มีศักยภาพในการสร้างธุรกิจ ผลการศึกษาพบว่า การรับรู้ความสามารถของตนเองส่งผลเชิงบวกต่อความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการ จึงนำเสนอสมมุติฐานดังต่อไปนี้

H3: การรับรู้ความสามารถของตนเองส่งผลเชิงบวกต่อความตั้งใจในการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพ

การรับรู้โอกาสในการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพ (Perceived opportunity) หมายถึง การมองเห็นโอกาสและช่องทางในการสร้างธุรกิจใหม่ เก็บเกี่ยวผลประโยชน์ และสร้างกำไร โดยการตอบสนองความต้องการของตลาดและผู้บริโภค (Christensen et al., 1989) การรับรู้โอกาสเป็นปัจจัยที่ถูกกล่าวถึงมาก และถูกนำมาใช้ในการศึกษาเกี่ยวกับโอกาสในการประกอบธุรกิจ ผู้ประกอบการที่มีระดับการรับรู้โอกาสที่สูง จะมีความแตกต่างกับผู้ประกอบการที่มีระดับการรับรู้โอกาสที่ต่ำด้วย (Wasdani & Mathew, 2014) การเพิ่มขึ้นของการรับรู้โอกาสในการเป็นผู้ประกอบการสามารถทำให้เกิดทัศนคติเชิงบวกของบุคคลต่อการเป็นผู้ประกอบการ และส่งผลให้บุคคลนั้น เกิดความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการในที่สุด (Walker et al., 2013) จึงนำเสนอสมมุติฐานดังต่อไปนี้

H4: การรับรู้โอกาสในการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพส่งผลเชิงบวกต่อความตั้งใจในการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพ

ความหลงใหลในธุรกิจสตาร์ทอัพ (Passion for startup) หมายถึง ความชื่นชอบอย่างมาก ที่มีต่อธุรกิจสตาร์ทอัพ Rachmawan et al. (2015) ระบุถึง คุณลักษณะที่ผู้ประกอบการควรมีคือ ความหลงใหลในธุรกิจ โดยผู้ประกอบการต้องมีความสนใจในธุรกิจอย่างมาก เพราะระหว่างการทำธุรกิจ ผู้ประกอบการต้องพบอุปสรรคมากมายที่ต้องเอาชนะให้ได้ หากผู้ประกอบการปราศจากความหลงใหลหรือความสนใจในธุรกิจ ธุรกิจก็ไม่สามารถที่จะประสบความสำเร็จได้ Brannback et al. (2006) ชี้ว่า ความหลงใหลในงานเป็นแรงผลักดันที่สำคัญที่สุดในการขับเคลื่อนให้บุคคลเกิดการรับรู้ความปรารถนา และความเป็นไปได้ในการประกอบธุรกิจ รวมถึงโอกาสในการสร้างธุรกิจหรือบริษัทของตนเอง จึงนำเสนอสมมุติฐานดังต่อไปนี้

H5: ความหลงใหลในการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพส่งผลเชิงบวกต่อความตั้งใจในการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพ

ความพึงพอใจในงานประจำ (Job satisfaction) หมายถึง ระดับความรู้สึกที่พนักงานรู้สึกเกี่ยวกับงานในแง่มุมต่างๆ โดยเป็นการวัดจากความรู้สึก หรือทัศนคติที่มีต่องานนั้นๆ (Graham, 1982) Rachmawan et al. (2015) ระบุว่า ความไม่พอใจในงานประจำเป็นแรงผลักดันให้พนักงานออกจากงานประจำ และมุ่งไปสร้าง และประกอบธุรกิจเป็นของตนเอง โดยความไม่พอใจในงานประจำที่มากขึ้น จะทำให้มีความเป็นไปได้ที่มากขึ้นเช่นกันว่า บุคคลนั้นจะสามารถประกอบธุรกิจแล้วประสบความสำเร็จได้ นอกจากนี้ Cromie and Hayes (1991) ระบุอีกว่า การที่บุคคลจะหาช่องทางในการประกอบธุรกิจของตนเอง มักเกิดจากความไม่พึงพอใจในงานเดิมหรืองานประจำที่ทำอยู่ จึงนำเสนอสมมุติฐานดังต่อไปนี้

H6: ความพึงพอใจในงานประจำส่งผลเชิงลบต่อความตั้งใจในการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพ

นโยบายของภาครัฐ (Government policies) หมายถึง กิจกรรมที่รัฐกระทำ เพื่อส่งเสริมสังคมของผู้ประกอบการ และเอื้ออำนวยต่อการสร้างธุรกิจใหม่ๆ (Gnyawali & Fogel, 1994) Acs and Szerb (2007) ได้ศึกษาถึงความเข้าใจที่ดีของความสัมพันธ์ระหว่างผู้ประกอบการ การเติบโตของเศรษฐกิจ และนโยบายสาธารณะ รวมถึงการเปลี่ยนแปลงของการพัฒนาเศรษฐกิจพบว่า นโยบายภาครัฐถือเป็นปัจจัยสำคัญในการสร้างเสริมสังคมผู้ประกอบการ Taormina and Lao (2007) ระบุว่า ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมมีอิทธิพลอย่างสูงต่อบุคคล ในสภาพแวดล้อมที่มีการส่งเสริมการทำธุรกิจ จะสนับสนุนให้บุคคลสามารถผันตัวเป็นผู้ประกอบการ ขณะที่หากมีสภาพแวดล้อมที่ไม่ส่งเสริมกิจกรรมทางธุรกิจ ก็อาจเป็นปัจจัยขัดขวางการผันตัวเป็นผู้ประกอบการได้เช่นเดียวกัน จึงนำเสนอสมมุติฐานดังต่อไปนี้

H7: นโยบายภาครัฐส่งผลเชิงบวกต่อความตั้งใจในการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพ

แหล่งเงินทุนที่สนับสนุน (Financial support) หมายถึง ความต้องการการสนับสนุนทางการเงินที่เพียงพอสำหรับทุนที่ผู้ประกอบการต้องการ เพื่อใช้ในการระดมเงินลงทุนเริ่มต้น หรือเพื่อการขยายกิจการ (Gnyawali & Fogel, 1994) Levie and Autio (2008) กล่าวว่าเงินทุนเป็นสิ่งจำเป็นอย่างแรกๆ ในการสร้างธุรกิจ การเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่ยาก และการขาดแคลนเงินทุนในการเริ่มธุรกิจ ถือเป็นอุปสรรคที่สำคัญอันดับต้นๆ ของการเป็นผู้ประกอบการ ความเข้มงวดของการปล่อยเงินกู้เพื่อลงทุนสำหรับธุรกิจเกิดใหม่ เป็นอุปสรรคที่สำคัญต่อการสร้างผู้ประกอบการ ด้วยเหตุนี้หน่วยงานภาครัฐและสถาบันการเงินจึงควรพิจารณาความเป็นไปได้ในการให้ และหาแหล่งเงินทุนเพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการรายใหม่ที่มีศักยภาพ Sadeghi et al. (2013) ได้ศึกษาอิทธิพลของปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมสำหรับผู้ประกอบการ หนึ่งในนั้นคือ การสนับสนุนทางการเงิน ซึ่งผลการศึกษาชี้ว่า ปัจจัยดังกล่าวส่งผลต่อความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการอย่างมีนัยสำคัญ จึงนำเสนอสมมุติฐาน ดังต่อไปนี้

H8: แหล่งเงินทุนที่สนับสนุนส่งผลเชิงบวกต่อความตั้งใจในการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพ

4. วิธีการวิจัย

งานวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ เก็บรวบรวมข้อมูลด้วยแบบสอบถาม ทั้งในรูปแบบกระดาษและออนไลน์ แบบสอบถามประกอบด้วย 4 ส่วน ได้แก่ (1) คำถามคัดกรองผู้ตอบแบบสอบถาม (2) คำถามความรู้ความเข้าใจเบื้องต้นเกี่ยวกับธุรกิจสตาร์ทอัพ (3) คำถามความคิดเห็นเกี่ยวกับความตั้งใจในการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพ ดัดแปลงจากงานวิจัยของ Iqbal et al. (2012); Vogelsang (2015); Wang et al. (2013); Dinc and Budic (2016); Clercq et al. (2011); Lee et al. (2009); Leider et al. (2016); Turker and Selcuk (2009); Levie and Autio (2008); Wilson et al. (2007) และ (4) คำถามข้อมูลส่วนบุคคลเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม งานวิจัยนี้จัดเก็บข้อมูลจากนักพัฒนาซอฟต์แวร์ที่มีประสบการณ์ทำงานต่ำกว่า 5 ปี และ 5 ปีขึ้นไป ด้วยวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบสะดวก กำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างจำนวน 20 เท่าของตัวแปรทั้งหมดหรือมากกว่า (Joseph et al., 2010) ดังนั้นแต่ละกลุ่มตัวอย่างต้องมีจำนวนไม่น้อยกว่า 120 คน

การวิเคราะห์ข้อมูลจะใช้สถิติสำหรับการวิเคราะห์องค์ประกอบและสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค (Cronbach's alpha) เพื่อคุณภาพของเครื่องมือ ใช้สถิติเชิงพรรณนาเพื่ออธิบายข้อมูลทางประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถาม และสถิติสำหรับการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ (Multiple regression) เพื่อพิสูจน์สมมุติฐานที่ได้นำเสนอ

5. ผลการวิจัย

5.1 การวิเคราะห์คุณภาพของเครื่องมือ

งานวิจัยนี้นำตัวแปรทั้งหมดมาวิเคราะห์ความตรงตามโครงสร้าง (Construct validity) ด้วยการวิเคราะห์ปัจจัย โดยใช้การหมุนแกนในลักษณะของ Varimax rotation เกณฑ์ที่ใช้พิจารณา คือ ค่า Factor loading สูงกว่า 0.5 และค่า KMO (Kaiser-meyer-olkin) มีค่าสูงกว่า 0.5 (Joseph et al., 2010) แบ่งการวิเคราะห์ตัวแปรอิสระและตัวแปรตามแยกจากกันดังแสดงในตารางที่ 1 และ 2 โดยมีค่า KMO เป็น 0.877 และ 0.870 ตามลำดับ และมี Factor loading สูงกว่า 0.5 ในทุกปัจจัย การวิเคราะห์ความเชื่อถือได้ของเครื่องมือ ใช้การวิเคราะห์ค่า Cronbach's alpha โดยต้องมีค่า 0.7 ขึ้นไป เป็นเกณฑ์ ผลการวิเคราะห์พบว่า ทุกปัจจัยมีค่ามากกว่า 0.7 ทั้งหมด

ตารางที่ 1 การวิเคราะห์องค์ประกอบของตัวแปรอิสระในกรอบแนวคิดการวิจัย

Construct	Number of item	Factor loading	Cronbach's alpha
Government Policies	5	0.871 - 0.636	0.896
Financial Support	5	0.810 - 0.727	0.909
Passion for Startup	5	0.834 - 0.676	0.922
Innovativeness	5	0.832 - 0.651	0.888
Job Satisfaction	5	0.869 - 0.747	0.872
Self-efficacy	3	0.896 - 0.848	0.895
Attitude toward Startup	3	0.766 - 0.741	0.805
Perceived Opportunities	3	0.860 - 0.560	0.800

หมายเหตุ: KMO = 0.870, % of Variance = 82.066, Bartlett's Test = 1337E3, df = 10

ตารางที่ 2 การวิเคราะห์องค์ประกอบของตัวแปรตาม

Construct	Number of Item	Factor loading	Cronbach's alpha
Startup Intention	5	0.941 - 0.879	0.945

หมายเหตุ: KMO = 0.870, % of Variance = 82.066, Bartlett's Test = 1337E3, df = 10

5.2 ข้อมูลทางประชากรศาสตร์

กลุ่มตัวอย่างของงานวิจัยที่เก็บได้ทั้งหมดมีจำนวน 271 ตัวอย่าง จำแนกเป็นนักพัฒนาซอฟต์แวร์ที่มีอายุงานต่ำกว่า 5 ปี จำนวน 151 ตัวอย่าง และนักพัฒนาซอฟต์แวร์ที่มีอายุงาน 5 ปีขึ้นไป จำนวน 120 ตัวอย่าง กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ของทั้ง 2 กลุ่มเป็นเพศชาย (คิดเป็นร้อยละ 74 และ 73 ตามลำดับ) อายุ 25 - 34 ปี (คิดเป็นร้อยละ 64 และ 57 ตามลำดับ) ระดับการศึกษาสูงสุดคือ ระดับมหาวิทยาลัยหรือปริญญาตรี (คิดเป็นร้อยละ 89 และ 87 ตามลำดับ) ส่วนใหญ่มีสถานภาพโสด (คิดเป็นร้อยละ 97 และ 68 ตามลำดับ) กลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่มส่วนใหญ่ปฏิบัติงานในองค์กรขนาดใหญ่ที่มีพนักงานตั้งแต่ 200 คนและทุนจดทะเบียน 200 ล้านบาทขึ้นไป (คิดเป็นร้อยละ 43 และ 55 ตามลำดับ) ประเภทการทำงานด้านการพัฒนาซอฟต์แวร์สำหรับกลุ่มที่มีอายุงานต่ำกว่า 5 ปี ส่วนใหญ่พัฒนาระบบด้าน Web application ส่วนกลุ่มที่มีอายุงาน 5 ปีขึ้นไป ส่วนใหญ่พัฒนาระบบด้าน Web application และ Desktop application

กลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่ม ส่วนใหญ่ไม่มีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจ และครอบครัวของกลุ่มตัวอย่างไม่ได้ประกอบธุรกิจ ส่วนใหญ่ไม่เคยเข้าร่วมกิจกรรมหรือโครงการต่างๆ ที่สนับสนุนการประกอบธุรกิจทั้งของภาครัฐ และภาคเอกชน

5.3 ความรู้ความเข้าใจทั่วไปที่กลุ่มตัวอย่างมีเกี่ยวกับธุรกิจสตาร์ทอัพ

กลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่ม ส่วนใหญ่รู้จักธุรกิจสตาร์ทอัพ และเข้าใจถึงความแตกต่างระหว่างธุรกิจสตาร์ทอัพและวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในระดับปานกลาง สำหรับสตาร์ทอัพในประเทศไทยที่กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่รู้จักมากที่สุดได้แก่ Wongnai, OokBee และ Eatigo ตามลำดับ แต่กลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่มส่วนใหญ่ ไม่ทราบถึงนโยบายและการสนับสนุนธุรกิจสตาร์ทอัพของภาครัฐ สำหรับความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนทั้ง 3 แหล่ง ได้แก่ Venture Capital, Angel Investor และ Crowdfunding พบว่า กลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่มส่วนใหญ่ ไม่รู้จักแหล่งเงินทุนทั้ง 3 แหล่ง และส่วนใหญ่ไม่รู้จักโครงการ หรือกิจกรรมสนับสนุนที่จัดขึ้นทั้งของภาครัฐและภาคเอกชน มีเพียงการจัดงาน Startup Thailand 2016 และโครงการ AIS the Startup เท่านั้น ที่กลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่มรู้จักในระดับปานกลาง

5.4 การทดสอบสมมุติฐาน

ผู้วิจัยทำการทดสอบสมมุติฐานด้วยการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ งานวิจัยนี้ใช้ค่าความเชื่อมั่นที่ระดับร้อยละ 95 ($p = 0.05$) เป็นเกณฑ์ในการยอมรับหรือปฏิเสธสมมุติฐาน

สมมุติฐานที่ 1 พบว่า ทักษะคนที่มีการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพมีความสัมพันธ์เชิงบวกต่อการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพ อย่างมีนัยสำคัญที่ $p = 0.000$ ($\beta = 0.297$) เมื่อพิจารณาแยกกลุ่ม สำหรับกลุ่มนักพัฒนาซอฟต์แวร์ที่มีอายุงานต่ำกว่า 5 ปี ทักษะคนที่มีการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพมีความสัมพันธ์เชิงบวกต่อการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพ อย่างมีนัยสำคัญที่ $p = 0.000$ ($\beta = 0.306$) และสำหรับกลุ่มนักพัฒนาซอฟต์แวร์ที่มีอายุงานมากกว่า 5 ปี ทักษะคนที่มีการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพมีความสัมพันธ์เชิงบวกต่อการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพ อย่างมีนัยสำคัญที่ $p = 0.000$ ($\beta = 0.287$)

สมมุติฐานที่ 2 พบว่า ความมีนวัตกรรมมีความสัมพันธ์เชิงบวกต่อการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพ อย่างมีนัยสำคัญที่ $p = 0.000$ ($\beta = 0.168$) เมื่อพิจารณาแยกกลุ่ม สำหรับกลุ่มนักพัฒนาซอฟต์แวร์ที่มีอายุงานต่ำกว่า 5 ปี ความมีนวัตกรรมมีความสัมพันธ์เชิงบวกต่อการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพ อย่างมีนัยสำคัญที่ $p = 0.008$ ($\beta = 0.146$) และสำหรับกลุ่มนักพัฒนาซอฟต์แวร์ที่มีอายุงานมากกว่า 5 ปี ความมีนวัตกรรมมีความสัมพันธ์เชิงบวกต่อการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพ อย่างมีนัยสำคัญที่ $p = 0.007$ ($\beta = 0.151$)

สมมุติฐานที่ 3 พบว่า การรับรู้ความสามารถของตนเองมีความสัมพันธ์เชิงบวกต่อการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพ อย่างมีนัยสำคัญที่ $p = 0.000$ ($\beta = 0.298$) เมื่อพิจารณาแยกกลุ่ม สำหรับกลุ่มนักพัฒนาซอฟต์แวร์ที่มีอายุงานต่ำกว่า 5 ปี การรับรู้ความสามารถของตนเองมีความสัมพันธ์เชิงบวกต่อการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพ อย่างมีนัยสำคัญที่ $p = 0.000$ ($\beta = 0.410$) และสำหรับกลุ่มนักพัฒนาซอฟต์แวร์ที่มีอายุงานมากกว่า 5 ปี การรับรู้ความสามารถของตนเองมีความสัมพันธ์เชิงบวกต่อการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพ อย่างมีนัยสำคัญที่ $p = 0.010$ ($\beta = 0.144$)

สมมุติฐานที่ 4 พบว่า การรับรู้โอกาสในการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพ มีความสัมพันธ์เชิงบวกต่อการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพ อย่างมีนัยสำคัญที่ $p = 0.000$ ($\beta = 0.246$) เมื่อพิจารณาแยกกลุ่ม สำหรับกลุ่มนักพัฒนาซอฟต์แวร์ที่มีอายุงานต่ำกว่า 5 ปี การรับรู้โอกาสมีความสัมพันธ์เชิงบวกต่อการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพ อย่างมีนัยสำคัญที่ $p = 0.007$ ($\beta = 0.151$) และสำหรับกลุ่มนักพัฒนาซอฟต์แวร์ที่มีอายุงานมากกว่า 5 ปี การรับรู้โอกาสมีความสัมพันธ์เชิงบวกต่อการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพ อย่างมีนัยสำคัญที่ $p = 0.000$ ($\beta = 0.337$)

สมมุติฐานที่ 5 พบว่า ความหลงใหลในธุรกิจสตาร์ทอัพมีความสัมพันธ์เชิงบวกต่อการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพ อย่างมีนัยสำคัญที่ $p = 0.000$ ($\beta = 0.554$) สำหรับกลุ่มนักพัฒนาซอฟต์แวร์ที่มีอายุงานต่ำกว่า 5 ปี

ความหลงใหลในธุรกิจสตาร์ทอัพมีความสัมพันธ์เชิงบวกต่อการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพ อย่างมีนัยสำคัญที่ $p = 0.007$ ($\beta = 0.510$) และสำหรับกลุ่มนักพัฒนาซอฟต์แวร์ที่มีอายุงานมากกว่า 5 ปี ความหลงใหลในธุรกิจสตาร์ทอัพมีความสัมพันธ์เชิงบวกต่อการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพ อย่างมีนัยสำคัญที่ $p = 0.000$ ($\beta = 0.588$)

สมมุติฐานที่ 6 พบว่า ความพึงพอใจในงานประจำมีความสัมพันธ์เชิงลบต่อการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพ อย่างมีนัยสำคัญที่ $p = 0.000$ ($\beta = -0.157$) สำหรับกลุ่มนักพัฒนาซอฟต์แวร์ที่มีอายุงานต่ำกว่า 5 ปี ความพึงพอใจในงานประจำมีความสัมพันธ์เชิงลบต่อการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพ อย่างมีนัยสำคัญที่ $p = 0.010$ ($\beta = -0.143$) และสำหรับกลุ่มนักพัฒนาซอฟต์แวร์ที่มีอายุงานมากกว่า 5 ปี ความพึงพอใจในงานประจำมีความสัมพันธ์เชิงลบต่อการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพ อย่างมีนัยสำคัญที่ $p = 0.022$ ($\beta = -0.130$)

สมมุติฐานที่ 7 พบว่า นโยบายภาครัฐไม่มีความสัมพันธ์ต่อการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพ อย่างมีนัยสำคัญที่ $p = 0.141$ รวมถึงไม่มีความสัมพันธ์ต่อการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพของนักพัฒนาซอฟต์แวร์ที่มีอายุงานต่ำกว่า 5 ปี ($p = 0.055$) และมากกว่า 5 ปี ($p = 0.776$)

สมมุติฐานที่ 8 พบว่า แหล่งเงินทุนที่สนับสนุนไม่มีความสัมพันธ์ต่อการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพ อย่างมีนัยสำคัญที่ $p = 0.070$ รวมถึงไม่มีความสัมพันธ์ต่อการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพของนักพัฒนาซอฟต์แวร์ที่มีอายุงานต่ำกว่า 5 ปี ($p = 0.532$) และมากกว่า 5 ปี ($p = 0.114$) ด้วย

6. สรุปผลการวิจัย

6.1 อภิปรายผลการวิจัย

งานวิจัยนี้ใช้ทฤษฎีการกระทำที่มีเหตุผล (Theory of reason action) ร่วมกับการนำเสนอปัจจัยที่น่าสนใจในมิติต่าง ๆ 3 มิติ เพื่อหาแรงผลักดันหรืออุปสรรคที่มีต่อความตั้งใจในการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพ และมีการศึกษาเปรียบเทียบการให้ความสำคัญแก่ปัจจัยที่แตกต่างกันของกลุ่มตัวอย่าง 2 กลุ่ม ได้แก่ นักพัฒนาซอฟต์แวร์ที่มีอายุงานต่ำกว่า 5 ปีและนักพัฒนาซอฟต์แวร์ที่มีอายุงาน 5 ปีขึ้นไป ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยหลักที่ส่งผลต่อความตั้งใจในการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพ ได้แก่ ปัจจัยความหลงใหลในธุรกิจสตาร์ทอัพ ความมีนวัตกรรม ความพึงพอใจในงานประจำ (ส่งผลเชิงลบ) การรับรู้ความสามารถของตนเอง ทศนคติที่มีต่อการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพ และการรับรู้โอกาสในการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพ

ปัจจัยที่ส่งผลต่อความตั้งใจในการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพมากที่สุดสำหรับนักพัฒนาซอฟต์แวร์ที่มีอายุงานต่ำกว่า 5 ปีและนักพัฒนาซอฟต์แวร์ทั้งหมด ได้แก่ ความหลงใหลในธุรกิจสตาร์ทอัพ การรับรู้ความสามารถของตนเอง และทศนคติที่มีต่อการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพ ตามลำดับ สำหรับนักพัฒนาซอฟต์แวร์ที่มีอายุงาน 5 ปีขึ้นไปนั้น ปัจจัยที่ส่งผลมากที่สุด ได้แก่ ความหลงใหลในการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพ การรับรู้โอกาสในการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพ และความมีนวัตกรรมตามลำดับ โดยปัจจัยนโยบายภาครัฐและแหล่งเงินทุนที่สนับสนุนนั้นไม่ส่งผลอย่างมีนัยสำคัญ เช่นเดียวกันทั้ง 2 กลุ่ม

6.2 ข้อเสนอแนะในเชิงปฏิบัติ

สำหรับประโยชน์ในการนำไปประยุกต์เพื่อส่งเสริมธุรกิจสตาร์ทอัพ ผลจากงานวิจัยแสดงให้เห็นว่า ปัจจัยที่ส่งผลต่อการผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพมากที่สุดคือ มิติที่เกี่ยวกับตัวนักพัฒนาซอฟต์แวร์เอง ได้แก่ ปัจจัยความหลงใหลในการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพ การรับรู้ความสามารถของตนเอง ทศนคติที่มีต่อการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพ การรับรู้โอกาสในการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพ และความมีนวัตกรรม ตามลำดับ รองลงมาคือ มิติด้านองค์กร ได้แก่ ปัจจัยความพึงพอใจในงานประจำ

ผลการวิจัยดังกล่าวสะท้อนว่า ภาครัฐควรส่งเสริมการสร้าง ความหลงใหลในการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพ ด้วยการจัดกิจกรรม หรือจัดการแข่งขันต่าง ๆ เกี่ยวกับสตาร์ทอัพ เพื่อค้ำหากลุ่มนักพัฒนาซอฟต์แวร์ที่มีไฟ และมีความ

หลงใหลที่แรงกล้าในการทำธุรกิจ และส่งเสริมให้ถึงที่สุด ด้านการรับรู้ความสามารถของตนเองนั้น ภาครัฐหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรส่งเสริม และสนับสนุนด้านการให้ความรู้ทางเทคนิคที่จำเป็น รวมถึงความรู้ในการเป็นผู้ประกอบการที่ผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพควรรู้ แก่ผู้ที่สนใจ ซึ่งอาจอยู่ในลักษณะของหลักสูตรการเรียนการสอนระยะสั้นแก่นักพัฒนาซอฟต์แวร์ในองค์กรธุรกิจ และในระยะยาวอาจมีการบรรจุหลักสูตรดังกล่าว อาทิ การเป็นผู้ประกอบการ ลงในหลักสูตรการศึกษา เพื่อเพิ่มศักยภาพแก่นักเรียนนักศึกษาที่ต้องการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพในอนาคต

ด้านทัศนคติที่มีต่อการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพ เนื่องจากคำว่าสตาร์ทอัพอาจเป็นเรื่องใหม่ ดังนั้นหน่วยงานที่เกี่ยวข้องจึงควรจัดให้การสื่อสาร ประชาสัมพันธ์ความน่าสนใจของธุรกิจสตาร์ทอัพในแง่มุมต่างๆ ให้มีการรับรู้ในวงกว้างมากขึ้น และยังเป็นการสร้างการรับรู้โอกาสหรือช่องทางในการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพด้วย

ด้านนโยบายของภาครัฐ และการสนับสนุนจากแหล่งเงินทุน เป็นปัจจัยที่นักพัฒนาซอฟต์แวร์อาจยังไม่มีสมาธิเข้าใจเพียงพอ หรือให้ความสำคัญไม่มากนักเนื่องจากยังทำงานอยู่ในองค์กรธุรกิจที่มีความมั่นคง แต่เมื่อบุคคลเล็งเห็นว่า ตนเองไม่พึงพอใจในงาน หรือมีความคิดสร้างสรรค์ มีทัศนคติที่ดีและมีความหลงใหลอย่างมากต่อการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพ มีความคิดเชิงนวัตกรรม สามารถสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ ได้ การมีนโยบายของภาครัฐที่สนับสนุนอย่างเต็มที่ และการสนับสนุนแหล่งเงินทุนจะเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ให้นักพัฒนาซอฟต์แวร์ที่ผันตัวเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสตาร์ทอัพเหล่านี้ประสบความสำเร็จได้

ทั้งนี้ สำหรับการสนับสนุนให้นักพัฒนาซอฟต์แวร์ที่มีอายุงานไม่เกิน 5 ปี ควรเน้นการสร้างความหลงใหลในธุรกิจสตาร์ทอัพ การเพิ่มขีดความสามารถของนักพัฒนาซอฟต์แวร์ การสร้างทัศนคติที่ดีต่อธุรกิจสตาร์ทอัพ การให้ความรู้ถึงโอกาสทางธุรกิจ โดยเน้นกลุ่มนักพัฒนาซอฟต์แวร์ที่มีความคิดสร้างสรรค์ ชื่นชอบนวัตกรรม และไม่พึงพอใจกับงานประจำที่ทำ ตามลำดับ สำหรับการสนับสนุนให้นักพัฒนาซอฟต์แวร์ที่มีอายุงานเกิน 5 ปี ควรเน้นการสร้างความหลงใหลในธุรกิจสตาร์ทอัพ ทำให้กลุ่มคนเหล่านี้เห็นโอกาสของการประกอบธุรกิจ เน้นที่คนมีความสามารถสูง และมีนวัตกรรม ที่ไม่ค่อยพึงพอใจในงานประจำที่ทำ แต่มีทัศนคติที่ดีต่อธุรกิจสตาร์ทอัพ ตามลำดับ

6.3 ข้อเสนอแนะสำหรับงานวิจัยต่อเนื่อง

งานวิจัยนี้ศึกษาเฉพาะนักพัฒนาซอฟต์แวร์เท่านั้น แต่การเริ่มประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพนั้น ธุรกิจสตาร์ทอัพที่ดีควรประกอบไปด้วยบุคลากรที่มีทักษะทางธุรกิจ เช่น นักขาย นักการตลาด และบุคลากรที่มีทักษะด้านการออกแบบ ที่สำคัญในการทำให้ผลิตภัณฑ์หรือซอฟต์แวร์ตรงใจลูกค้า และติดตลาดได้ งานวิจัยในอนาคตจึงควรศึกษากลุ่มคนเหล่านี้เพิ่มเติม รวมถึงส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างในงานวิจัยนี้จะอาศัยอยู่ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ซึ่งถือว่าเป็นตัวแทนของประเทศได้ไม่สมบูรณ์นัก และอาจเข้าถึงทรัพยากรสนับสนุนของภาครัฐได้มากกว่าต่างจังหวัดที่อาจมีศักยภาพในการประกอบธุรกิจสตาร์ทอัพเช่นกัน ในอนาคตจึงควรมีการศึกษากับกลุ่มตัวอย่างให้ครอบคลุมทุกภูมิภาคทั่วประเทศ นอกจากนี้ งานวิจัยในอนาคตอาจเพิ่มเติมปัจจัยในมิติอื่น ๆ เช่น ปัจจัยในมิติของสังคมและวัฒนธรรม เนื่องจากวัฒนธรรมประเทศไทยอาจแตกต่างกับวัฒนธรรมในประเทศอื่นๆ ที่ธุรกิจสตาร์ทอัพ ประสบความสำเร็จอย่างสูง อาทิ ซิลิคอนวัลเลย์ ประเทศสหรัฐอเมริกา

บรรณานุกรม

- รัฐบาลไทย. (2559). มาตรการสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้น (Start Up). สืบค้นเมื่อวันที่ 8 ธันวาคม 2559 จาก <http://www.thaigov.go.th/index.php/th/news-ministry/2012-08-15-09-16-10/item/100034-start-up>.
- วรัญญู สุรเดช. (2016). Business Model Canvas (พื้นฐานการเขียนโมเดลธุรกิจ). สืบค้นเมื่อวันที่ 10 ธันวาคม 2559 จาก <http://www.leaderwings.co/wp-content/uploads/2016/05/Business-Model-Canvas-Ebook.pdf>
- Acs, Z. J., & Szerb, L. (2007). Entrepreneurship, Economic Growth and Public Policy. *Small Business Economics*, 28(2), 109–122.

- Blank, S., & Dorf, B. (2012). *The Startup Owner's Manual: The Step-by-Step Guide for Building a Great Company*. USA: K & S Ranch.
- Brännback, M., Carsrud, A., Elfving, J., & Krueger, N. (2006). Sex, Drugs, and Entrepreneurial Passion?: An Exploratory study. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 26(6), 1-20.
- Chen, C. C., Greene, P. G., & Crick, A. (1998). Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers? *Journal of Business Venturing*, 13(4), 295-316.
- Christensen, P. S., Peterson, R., & Madsen, O. O. (1989). *Opportunity Identification: The Contribution of Entrepreneurship to Strategic Management*. Institute of Management, University of Aarhus.
- Clercq, D. D., Honig, B., & Martin, B. (2011). The roles of learning orientation and passion for work in the formation of entrepreneurial intention. *International Small Business Journal*, 31(6), 652-676.
- Cromie, S., & Hayes, J. (1991). Business Ownership as a Means of Overcoming Job Dissatisfaction. *Personnel Review*, 20(1), 19-24.
- Dinc, M. S., & Budic, S. (2016). The Impact of Personal Attitude, Subjective Norm, and Perceived Behavioural Control on Entrepreneurial Intentions of Women. *Eurasian Journal of Business and Economics*, 9(17), 23-35.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Theory and Research*. USA: Addison-Wesley.
- Forbes. (2017). The Dream Team: Hipster, Hacker, and Hustler. Retrieved February 14, 2017, from <https://www.forbes.com/sites/andyellwood/2012/08/22/the-dream-teamhipster-hacker-and-hustler/#56beb71f2c85>.
- Gnyawali, D. R., & Fogel, D. S. (1994). Environments for Entrepreneurship Development: Key Dimensions and Research Implications. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(4), 43-62.
- Graham, G. H. (1982). Understanding Human Relations: The Individual, Organization, and Management. *Science Research Associates*, 32-46.
- Gurel, E., Altinay, L., & Daniele, R. (2010). Tourism students' entrepreneurial intention. *Annals of Tourism Research*, 37(3), 646-669.
- Iqbal, A., Melhem, Y., & Kokash, H. (2012). Readiness of the university students towards entrepreneurship in Saudi private university: an exploratory study. *European Scientific Journal*, 8(15), 109-131.
- Joseph F. Hair, J., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2010). *Multivariate Data Analysis (7th Edition)*. USA: Pearson.
- Kelley, D., Singer, S., & Herrington, M. (2016). Global Entrepreneurship Monitor: 2015/16 Global Report. Retrieved November 26, 2016, from <http://gemconsortium.org/report>.
- Lee, L., Wong, P. K., Foo, M. D., & Leung, A. (2009). Entrepreneurial intentions: The influence of organizational and individual factors. *Journal of Business Venturing*, 26(1), 124-136.
- Leider, J. P., Harper, E., Shon, J. W., Sellers, K., & Castrucci, B. C. (2016). Job Satisfaction and Expected Turnover Among Federal, State, and Local Public Health Practitioners. *American Journal of Public Health*, 106(10), 1782-1788.
- Levie, J., & Autio, E. (2008). A Theoretical Grounding and Test of the GEM Model. *Small Business Economics*, 31(3), 235-263.

- Oh, S. H., & Ha, K. S. (2013). Effects on Entrepreneurial Intention by Start-up Environment and Self-efficacy Mediated by Fear of Business Failure. *The Journal of Digital Policy & Management*, 11(8), 143-157.
- Parasuraman, A., & Colby, C. L. (2014). An Updated and Streamlined Technology Readiness Index. *Journal of Service Research*, 18(1), 59-74.
- Rachmawan, A., Lizar, A. A., & Mangundjaya, W. L. H. (2015). The Role of Parent's Influence and self-efficacy on Entrepreneurial Intention. *Journal of Developing Areas*, 49(3), 417-430.
- Sadeghi, M., Mohammadi, M., Nosrati, M., & Malekian, K. (2013). The Role of Entrepreneurial Environments in University Students Entrepreneurial Intention. *World Applied Programming*, 3(8), 361-366.
- Sasin Management Consulting. (2016). ธุรกิจ Startup: โมเดลธุรกิจยุคใหม่. สืบค้นเมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2559 จาก <https://www.facebook.com/notes/sasin-management-consulting-smc-startup>.
- Taormina, R. J., & Lao, S. K. M. (2007). Measuring Chinese entrepreneurial motivation: Personality and environmental influences. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 13(4), 200-221.
- Techsauce. (2016). Thailand Tech Startup Ecosystem Q1 2017 สรุปข้อมูลสถิติในวงการตลอด 5 ปี จนถึงปัจจุบัน. สืบค้นเมื่อวันที่ 26 พฤศจิกายน 2559 จาก <https://techsauce.co/report/thailandtech-startup-ecosystem%E2%80%8B-q1-2017/>.
- Thailand Startup Association. (2016). รายงานการศึกษาปัจจัย และ ข้อเสนอแนะเพื่อพัฒนา Startup Ecosystem ในประเทศไทย. สืบค้นเมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2559 จาก <http://www.thailandstartup.org/whitepaper.pdf>.
- Turker, D., & Selcuk, S. S. (2009). Which factors affect entrepreneurial intention of university students? *Journal of European Industrial Training*, 33(2), 142-159.
- Vogelsang, L. (2015). Individual Entrepreneurial Orientation: An Assessment of Students. Unpublished Master's thesis, Humboldt State University.
- Walker, J. K., Jeger, M., & Kopecki, D. (2013). The Role of Perceived Abilities, Subjective Norm and Intentions in Entrepreneurial Activity. *The Journal of Entrepreneurship*, 22(2), 181-202.
- Wang, Y.-L., Ellinger, A. D., & Wu, Y.-C. J. (2013). Entrepreneurial opportunity recognition: an empirical study of R&D personnel. *Management Decision*, 51(2), 248-266.
- Wasdani, K. P., & Mathew, M. (2014). Potential for opportunity recognition along the stages of entrepreneurship. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 4(1), 7.
- Wilson, F., Kickul, J., & Marlino, D. (2007). Gender, Entrepreneurial Self-Efficacy, and Entrepreneurial Career Intentions: Implications for Entrepreneurship Education. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(3), 387-406.