คุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการที่มีอิทธิพลต่อผลการดำเนินงานของธุรกิจร้านยาชุมชนในเขตระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออกของประเทศไทย

Entrepreneurial Orientation influencing Business Performance of Community Pharmacies in Eastern Economic Corridor of Thailand

รจนี คูนาเอก และ ชลธิศ ดาราวงษ์
มหาวิทยาลัยศรีปทุม วิทยาเขตชลบุรี
Rojanee Kunaake and Chonlatis Darawong
Sripatum University, Chonburi Campus
Corresponding Author, E-mail: drug.health24@gmail.com

****

บทคัดย่อ

ในภาพรวมปัจจุบัน ผู้ประกอบการร้านยาชุมชนต้องเผชิญกับอุปสรรคมากมาย จากการแข่งขันที่เพิ่มสูงขึ้น การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค การเปิดตลาดการค้าเสรีอาเซียน (AEC) และความจำเป็นในการปรับปรุงกฎหมายที่ควบคุมวิชาชีพเภสัชกรรมให้สอดคล้องกับบรรทัดฐานระดับโลก การปรับเปลี่ยนเหล่านี้มีทั้งโอกาสและอุปสรรคที่ผู้ประกอบการธุรกิจร้านยาชุมชนต้องเผชิญ ดังนั้นจึงมีความจำเป็นที่ผู้ประกอบการธุรกิจร้านยาชุมชน ต้องมีการพัฒนาคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการ เพื่อให้สามารถแข่งขันได้ท่ามกลางสภาวะทางเศรษฐกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว

การศึกษานี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาระดับคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการธุรกิจร้านยาชุมชนในเขต EEC และ เพื่อวิเคราะห์อิทธิพลของคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการที่มีผลต่อผลการดำเนินงานของธุรกิจร้านยาชุมชนในเขต EEC โดยใช้วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบสะดวก ทำการวิเคราะห์ข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 คน ได้แก่ เจ้าของร้านยา เภสัชกรเจ้าของร้านยา เภสัชกร และผู้จัดการร้านยา ในเขตจังหวัดชลบุรี ระยอง และฉะเชิงเทรา วิเคราะห์ระดับของตัวแปรโดย ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และใช้การวิเคราะห์โมเดลสมการเชิงโครงสร้างในการวิเคราะห์อิทธิพลของคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการที่มีผลต่อผลการดำเนินงานด้านการเงินและผลการดำเนินงานด้านลูกค้าของธุรกิจร้านยาชุมชนในเขต EEC

* วันที่รับบทความ : 20 มิถุนายน 2567; วันแก้ไขบทความ 26 กรกฎาคม 2567; วันตอบรับบทความ : 26 กรกฎาคม 2567
Received: June 20 2027; Revised: July 26 2024; Accepted: July 26 2024

ผลการศึกษาพบว่า ระดับคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการที่มีผลต่อผลการดำเนินงานด้านการเงินและผลการดำเนินงานด้านลูกค้าของธุรกิจร้านยาชุมชนในเขต EEC ภาพรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านเรียงลำดับจากมากไปน้อย พบว่า ความอดทนในการทำธุรกิจ ความมีอิสระในการบริหารงาน ความกระตือรือร้นในธุรกิจที่ตนชอบ การทำงานเชิงรุก ความมีนวัตกรรม ความกล้าเสี่ยง และ ความก้าวร้าวในการแข่งขัน ทุกด้านอยู่ในระดับมาก โมเดลอิทธิพลของคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการที่มีอิทธิพลต่อผลการดำเนินงานด้านการเงินและผลการดำเนินงานด้านลูกค้าของธุรกิจร้านยาชุมชนในเขต EEC ได้แก่ ด้านความมีอิสระในการบริหารงาน ด้านความมีนวัตกรรม ด้านการทำงานเชิงรุก ด้านความกล้าเสี่ยง ด้านความก้าวร้าวในการแข่งขัน ด้านความกระตือรือร้นในธุรกิจที่ตนชอบ และ ด้านความอดทนในการทำธุรกิจ

ผลการวิจัยนี้จึงชี้ให้เห็นถึงความสำคัญของคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานของธุรกิจร้านยาชุมชน และเพิ่มความสำเร็จของธุรกิจร้านยาชุมชนในเขตระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออกของประเทศไทย

คำสำคัญ: คุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการ; ผลการดำเนินงานของธุรกิจ; ร้านยาชุมชน; เขตระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก

Abstract

In the current overview, community pharmacy operators face many obstacles. from increased competition, changes in consumer behavior, Implementation of the Asean Economics Community (AEC) and the need to improve laws regulating the pharmacy profession to be consistent with global norms. These changes present both opportunities and obstacles that community pharmacy business operators must face. Therefore, it is necessary for community pharmacy business operators' entrepreneurial orientation must be developed. To be able to compete amidst rapidly changing economic conditions.

This study is quantitative research. The objective is to study the level of entrepreneurial orientation of community pharmacy businesses in the EEC area and to analyze the influence of entrepreneurial orientation on the performance of community pharmacy businesses in the EEC area. Using the convenient sample selection method data were analyzed from a sample of 400 people, including pharmacy owners, Pharmacists owning pharmacies, Pharmacists, Pharmacy managers In Chonburi, Rayong and Chachoengsao provinces. The level of variables was analyzed by mean, standard deviation. Structural equation modeling analysis was used to analyze the influence of entrepreneurial orientation on financial performance and customer performance of community pharmacy businesses in the EEC area.

The results of the study found that the level of entrepreneurial orientation that affects the financial performance and customer performance of the community pharmacy business in the EEC area is overall at a high level. When considering each aspect in order from highest to lowest, it was found that perseverance, autonomy, passion for the business that one likes,

proactive work, innovativeness, risk-taking, and competitive aggressiveness, all aspects were at a high level. The model of the influence of entrepreneurial orientation that influences financial performance and customer performance of community pharmacy businesses in the EEC area, perseverance, autonomy, passion for the business that one likes, proactive work, innovativeness, risk-taking, and competitive aggressiveness.

The results of this research thus point out the importance of entrepreneurial orientation in increasing the operational efficiency of community pharmacy businesses and increase the success of the community pharmacy business in the Eastern Economic Corridor of Thailand.

Keywords: Entrepreneurial Orientation; Business Performance; Community Pharmacies; Eastern Economic Corridor

บทนำ

ในยุคที่ผู้ประกอบการร้านยาชุมชนต้องเผชิญกับความท้าทายมากมาย อันเนื่องมาจากการแข่งขันที่รุนแรง การเปิดตลาดการค้าเสรีอาเซียน (AEC) และการปรับปรุงกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับวิชาชีพเภสัชกรรม เพื่อให้ทันสมัยและสอดคล้องกับมาตรฐานสากล ความเปลี่ยนแปลงเหล่านี้นำมาซึ่งทั้งโอกาสและความท้าทายที่ผู้ประกอบการร้านยาชุมชนต้องเผชิญ ด้วยเหตุนี้ การปรับตัวและพัฒนากลยุทธ์การตลาดใหม่ๆ จึงเป็นสิ่งจำเป็นเพื่อให้ธุรกิจสามารถแข่งขันได้ในสภาวะเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว

มูลค่าอุตสาหกรรมยาและเวชภัณฑ์ของประเทศไทยมีขนาดใหญ่เป็นอันดับสองในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้รองจากอินโดนีเซีย โดยในปี 2564 มีมูลค่าถึง 2.4 แสนล้านบาท และมีแนวโน้มเติบโตสูงถึง 4.5-5.0% การจำหน่ายยาในประเทศไทยแบ่งออกเป็นสองรูปแบบหลัก คือ การจำหน่ายผ่านโรงพยาบาลซึ่งมีสัดส่วน 80% และการจำหน่ายผ่านร้านยามีสัดส่วน 20% คิดเป็นมูลค่า 4 หมื่นล้านบาท โดยมีร้านยาทั่วประเทศจำนวน 22,205 แห่ง (ศูนย์วิจัยกรุงศรี, 2565)

ร้านยาชุมชนต้องเผชิญกับความท้าทายหลายประการ เช่น การแข่งขันที่รุนแรงจากร้านยาสาขา (Chain Pharmacy) การขาดแคลนเภสัชกร การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภค ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี ความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจ และการเปลี่ยนแปลงสภาวะแวดล้อมของโลก การเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานจึงเป็นสิ่งจำเป็นเพื่อรองรับความต้องการของผู้บริโภคและความอยู่รอดของธุรกิจร้านยาชุมชน โดยเฉพาะในเขตระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor: EEC) ซึ่งเป็นเขตเศรษฐกิจพิเศษที่สำคัญของประเทศไทย ครอบคลุมพื้นที่ 3 จังหวัด ได้แก่ ชลบุรี ระยอง และฉะเชิงเทรา โดยรัฐบาลมีเป้าหมายพัฒนา EEC ให้เป็นศูนย์กลางทางการแพทย์ครบวงจร (Medical Hub) จากศูนย์ข้อมูลสุขภาพเขตสุขภาพที่ 6 ปีงบประมาณ2566 พบว่ามีร้านยาในเขต EEC จำนวน 1,695 แห่ง โดยแบ่งเป็น จังหวัดชลบุรี 1,121 แห่ง จังหวัดระยอง 404 แห่ง และจังหวัดฉะเชิงเทรา 170 แห่ง (กระทรวงสาธารณสุข, 2566)

ทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน (Theory of Planned Behavior) เป็นกรอบแนวคิดที่สำคัญในการศึกษาพฤติกรรมของบุคคล โดยเชื่อว่าพฤติกรรมเป็นผลมาจากความตั้งใจที่เกิดจากความเชื่อเกี่ยวกับพฤติกรรม ความเชื่อเกี่ยวกับกลุ่มอ้างอิง และความเชื่อเกี่ยวกับความสามารถในการควบคุม (Ajzen, 2002) งานวิจัยที่ผ่านมาได้ศึกษาเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจ SMEs โดยพบว่าคุณลักษณะสำคัญที่มีผลต่อความสำเร็จได้แก่ ความเป็นตัวของตัวเอง ความมีนวัตกรรม ความกล้าเสี่ยง ความก้าวร้าวในการแข่งขัน ความสม่ำเสมอและใฝ่ใจในการเรียนรู้ และความใฝ่ใจในความสำเร็จ (กนกกาญจน์ ค้ำบุญชู และธนัสถา โรจนตระกูล, 2565) นอกจากนี้ยังมีงานวิจัยที่ศึกษาอิทธิพลของคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการและการรับรู้ความสามารถของตนเองในการประกอบการที่มีต่อทัศนคติและความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษาระดับปริญญาตรี โดยศึกษาคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการ 10 ลักษณะ ได้แก่ ความสามารถในการตัดสินใจ ความมีนวัตกรรม การสร้างเครือข่าย ความมุมานะอุตสาหะ ความสามารถในการวางแผน ความสามารถในการเรียนรู้ การพึ่งพาตนเองได้ การมองเห็นโอกาส การตระหนักถึงความคุ้มค่า และ ความสามารถในการโน้มน้าว (จุฑามาศ ทวีไพบูลย์วงษ์, 2567)

จากงานวิจัยที่ผ่านมา ผู้วิจัยจึงมีความสนใจในการสำรวจและวิเคราะห์คุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการที่มีอิทธิพลต่อผลการดำเนินงานของธุรกิจร้านยาชุมชนในเขต EEC เพื่อพัฒนาและเสริมสร้างคุณลักษณะเหล่านี้ให้ผู้ประกอบการร้านยาชุมชนสามารถประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจได้

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาระดับคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการธุรกิจร้านยาชุมชนในเขต EEC
2. เพื่อวิเคราะห์อิทธิพลของคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการที่มีผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจร้านยาชุมชนในเขต EEC

ระเบียบวิธีวิจัย

1. ประชากร กลุ่มตัวอย่าง

ประชากรในการวิจัยนี้ ได้แก่ ผู้ประกอบการร้านยาชุมชนในเขต EEC ประกอบด้วย เจ้าของร้านยา เภสัชกรเจ้าของร้านยา เภสัชกร และผู้จัดการร้านยา เนื่องจากขนาดตัวอย่างสำหรับการวิเคราะห์โมเดลสมการเชิงโครงสร้าง ซึ่งควรเป็น 10-20 เท่าของจำนวนตัวแปรสังเกตได้ (Schumacker & Lomax, 2004; Hair et al., 2010) และไม่น้อยกว่า 300 ตัวอย่าง (Tabachnick & Fidell, 2007) การวิจัยครั้งนี้กำหนดขนาดตัวอย่าง

เท่ากับ 400 คน ทั้งนี้จากการพิจารณาค่า Mahalanobis Distance และตัดค่าผิดปกติในขั้นตอนการวิเคราะห์ข้อมูลเหลือข้อมูลแบบสอบถามที่ใช้ในการวิเคราะห์จำนวน 364 ฉบับ

2. การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการร้านยาชุมชน ที่อยู่ในเขต EEC โดยเป็นการสุ่มตัวอย่างตามความสะดวก (Convenience Sampling) เป็นแบบสอบถามที่ให้กลุ่มตัวอย่างเป็นผู้ให้ข้อมูลตอบด้วยตนเอง (Self-Administered Questionnaire)

3. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลและการตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ

ผู้วิจัยได้พัฒนาข้อคำถามจากแนวคิดทฤษฎี รวมทั้งงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง โดยแบ่งแบบสอบถามเป็น 3 ส่วน ดังนี้ ส่วนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับสถานประกอบการร้านยาชุมชน ส่วนที่ 2 คุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการร้านยาชุมชน ผู้วิจัยพัฒนาข้อคำถามมาจากงานวิจัยของ Smith, Brent (2018 : 862); Santosa, Gina, Marquesb, Carla. S, Ferreirac, João J.M. (2020 : 190–199); Sellapan (2021 : 8) จำนวนรวม 40 ข้อ เป็นมาตรวัด 5 ระดับของ Likert ส่วนที่ 3 ผลการดำเนินงานของธุรกิจร้านยาชุมชนในเขต EEC ผู้วิจัยพัฒนาข้อคำถามมาจากงานวิจัยของ Yoshikuni, Adilson C. and Albertin, Alberto L. (2018 : 2043-2045) และ Wilson, Grant A.; Perepelkin, Jason and Zhang, David D. (2019 : 457-476) จำนวน 27 ข้อ เป็นมาตรวัด 5 ระดับของ Likert

ก่อนนำไปใช้ได้มีการตรวจสอบความเที่ยงตรงของเนื้อหาโดยผู้เชี่ยวชาญ 3 ท่าน ได้ค่า IOC ทุกข้อคำถามอยู่ในช่วง 0.70 - 1.00 และตรวจสอบความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม โดยการนำไปทดลองใช้จำนวน 30 ชุด ได้ค่าครอนบาคแอลฟ่าของข้อคำถามส่วนที่ 2 ถึง 3 อยู่ระหว่าง 0.795 ถึง 0.948

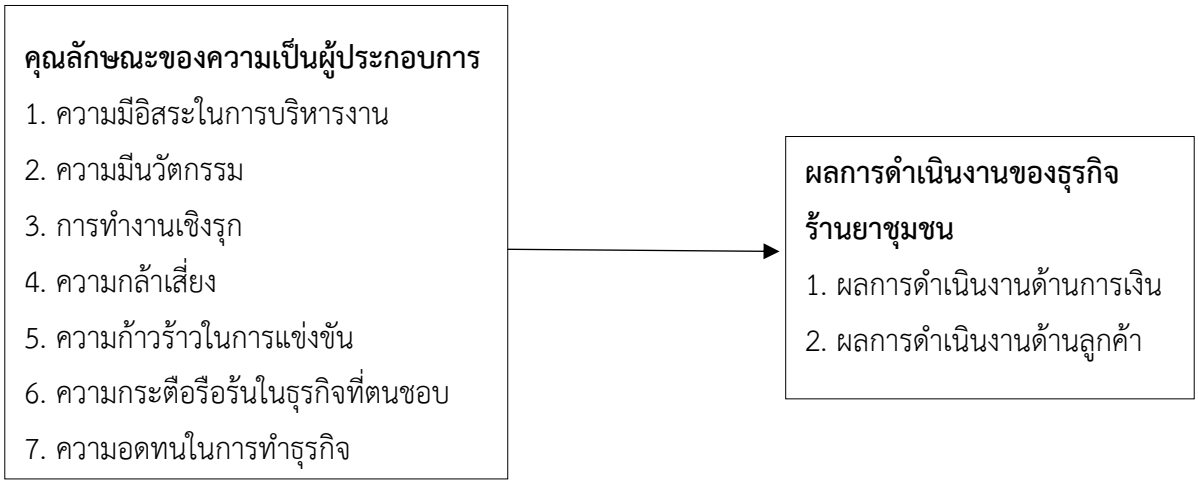
4. การวิเคราะห์ข้อมูล

4.1 ทำการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานประกอบการร้านยา ด้วยค่าความถี่ ค่าร้อยละ ตรวจสอบลักษณะเบื้องต้นของข้อมูลด้วยค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่าความเบ้ ค่าความโด่ง หลังจากนั้นทำการวิเคราะห์องค์ประกอบของคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการร้านยาชุมชน โดยใช้การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงสำรวจ (Exploratory Factor Analysis) และวิเคราะห์ผลการดำเนินงานธุรกิจร้านยาชุมชน ด้วยค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ใช้เกณฑ์กำหนดของค่าเฉลี่ย (บุญชม ศรีสะอาด, 2554 : หน้า 121) ดังนี้ ค่าเฉลี่ย 1.00-1.50 หมายถึง ระดับน้อยที่สุด ค่าเฉลี่ย 1.51-2.50 หมายถึง ระดับน้อย ค่าเฉลี่ย 2.51-3.50 หมายถึง ระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.51-4.50 หมายถึง ระดับมาก และค่าเฉลี่ย 4.51-5.00 หมายถึง มากที่สุด

4.2 ทำการวิเคราะห์อิทธิพลของคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการ ที่มีผลต่อผลการดำเนินงานของธุรกิจร้านยาชุมชนในเขต EEC ด้วยการวิเคราะห์โมเดลสมการเชิงโครงสร้าง (Structural Equation Modeling) โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป

กรอบแนวคิดในการวิจัย

การทบทวนแนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องข้างต้น ผู้วิจัยกำหนดกรอบแนวคิดการวิจัย ได้ดังนี้



แผนภาพที่ 1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

ผลการวิจัย

ผู้ประกอบการร้านยาชุมชนผู้ตอบแบบสอบถาม ร้อยละ 58.4 อยู่ในเขต จ.ชลบุรี ร้อยละ 34.5 มีระยะเวลาดำเนินการร้านยา 1-5 ปี ร้อยละ 55.3 มีขนาดของร้านยา 1 คูหา (30 ตร.ม.) ร้อยละ 48.4 มีตำแหน่งงานเป็นเภสัชกรเจ้าของร้านยา ร้อยละ 88.0 เป็นรูปแบบสถานประกอบการร้านยาเจ้าของคนเดียว ร้อยละ 55.3 มีเงินลงทุนเริ่มต้นในการเปิดร้านยา 1-5 ล้านบาท ร้อยละ 49.6 มีจำนวนบุคลากรในร้าน (รวมผู้ตอบแบบสอบถาม) 2-3 คน

1. ระดับคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการที่มีผลต่อผลการดำเนินงานของธุรกิจร้านยาชุมชนในเขต EEC

จากการวิเคราะห์องค์ประกอบของคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการที่มีผลต่อผลการดำเนินงาน โดยใช้การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงสำรวจ ได้คุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการร้านยาชุมชน 7 ด้าน ดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 ระดับคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการที่มีผลต่อผลการดำเนินงานของธุรกิจร้านยาชุมชนในเขต EEC

ตัวแปร	Mean	S.D.	ระดับ
คุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการ (EO)	4.14	0.63	มาก
1. ความมีอิสระในการบริหารงาน (EO1)	4.36	0.57	มาก
1.1 การบริหารงานร้านยาของท่านขึ้นอยู่กับความสามารถของตัวท่านเอง	4.50	0.69	มาก
1.2 ท่านมีบทบาทสำคัญในการตัดสินใจในทางเลือกต่าง ๆ จากโอกาสทางธุรกิจที่มีอยู่	4.54	0.63	มากที่สุด
1.3 ท่านให้โอกาสพนักงานในการตัดสินใจอย่างมีอิสระ	4.11	0.87	มาก
1.4 ท่านให้อิสระกับพนักงานในการสร้างสรรค์สิ่งใหม่ ๆ	4.19	0.85	มาก
1.5 ท่านผ่านภาวะวิกฤติต่าง ๆ มาได้ด้วยความสามารถของตนเอง	4.48	0.67	มาก
1.6 ท่านมีความยืดหยุ่นในการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า	4.35	0.69	มาก
2. ความมีนวัตกรรม (EO2)	4.14	0.73	มาก
2.1 ธุรกิจร้านยาของท่านเป็นที่รู้จักในฐานะผู้ริเริ่มในกระบวนการขายยาสมัยใหม่	4.16	0.83	มาก
2.2 ท่านเป็นผู้ริเริ่มการขายยาใหม่ ๆ มาใช้กับธุรกิจร้านยาของท่าน	4.14	0.83	มาก
2.3 ท่านมีการส่งเสริมบริการที่เป็นนวัตกรรมใหม่ ๆ ในร้านยา	3.97	1.01	มาก
2.4 ท่านนำความรู้เทคโนโลยีใหม่ ๆ ในการปรับปรุงธุรกิจร้านยา	4.31	0.76	มาก
3. การทำงานเชิงรุก (EO3)	4.24	0.65	มาก
3.1 ท่านจะดำเนินการร้านยาโดยคาดการณ์สภาวะตลาดในอนาคต	4.24	0.76	มาก
3.2 ท่านแสวงหาโอกาสใหม่ๆ อย่างต่อเนื่องจากสภาวะตลาดมีการเปลี่ยนแปลง	4.28	0.75	มาก
3.3 ท่านมักจะติดตามแนวโน้มของตลาดและระบุความต้องการของลูกค้าของท่านอย่างสม่ำเสมอ	4.29	0.75	มาก
3.4 ท่านมักจะวางแผนการจัดซื้อยาล่วงหน้า	4.40	0.69	มาก
3.5 ท่านเป็นผู้นำเทรนด์แนะนำผลิตภัณฑ์ยาใหม่ ๆ ก่อนร้านยาอื่น ๆ	4.02	0.90	มาก
3.6 ท่านมักจะดำเนินการโดยคาดหวังถึงปัญหา ความต้องการหรือการเปลี่ยนแปลงในอนาคต	4.25	0.76	มาก
4. ความกล้าเสี่ยง (EO4)	4.07	0.74	มาก

ตัวแปร	Mean	S.D.	ระดับ
4.1 ท่านพร้อมที่จะประสบความสำเร็จและล้มเหลวในธุรกิจร้านยา	4.09	0.86	มาก
4.2 ท่านมีความกล้าเสี่ยงตัดสินใจในสิ่งที่ไม่รู้ในธุรกิจร้านยา	4.07	0.86	มาก
4.3 ท่านกล้าลงทุนเงินและเวลาในการเปิดร้านยาแห่งนี้	4.26	0.75	มาก
4.4 ท่านมักจะแสดงตัวอย่างกล้าหาญในสถานการณ์ที่มีความเสี่ยง	4.10	0.81	มาก
4.5 ท่านมีความกล้าที่จะใช้ทรัพย์สินจำนวนมากในการก่อตั้งธุรกิจร้านยา	4.04	0.88	มาก
4.6 ท่านมีความกล้าที่จะกู้ยืมเงินเป็นจำนวนมาก เพื่อการลงทุนในการดำเนินการธุรกิจร้านยา	3.87	1.00	มาก
5. ความก้าวร้าวในการแข่งขัน (EO5)	3.91	0.87	มาก
5.1 ท่านมีความมุ่งมั่นและมีความพยายามสูงในการทำให้ธุรกิจล้ำหน้าเหนือคู่แข่งขัน	4.24	0.79	มาก
5.3 ท่านชอบจัดกิจกรรมหรือโครงการ ต่าง ๆ ให้เหนือกว่าคู่แข่งเป็นอย่างดี	3.95	0.95	มาก
5.3 ท่านทราบข้อมูลการเคลื่อนไหวของคู่แข่งเป็นอย่างดี	3.80	1.01	มาก
5.4 ท่านพยายามคิดหาวิธีการที่จะทำให้คู่แข่งเข้ามาในตลาดเดียวกันได้ลำบาก	3.85	1.07	มาก
5.5 ท่านพยายามทำทุกวิธีทางเพื่อความ ได้เปรียบในการดำเนินธุรกิจ	3.91	1.02	มาก
5.6 ท่านตอบโต้ต่อการกระทำของคู่แข่งอยู่เสมอ	3.63	1.18	มาก
5.7 ท่านรู้ถึงอันตรายของการแข่งขันที่ดุเดือด	4.00	0.93	มาก
6. ความกระตือรือร้นในธุรกิจที่ตนชอบ (EO6)	4.31	0.64	มาก
6.1 ท่านมีความกระตือรือร้นในการค้นหาโอกาสทางธุรกิจ	4.35	0.71	มาก
6.2 ท่านมีความกระตือรือร้นในกระบวนการรวบรวมทรัพยากร	4.32	0.75	มาก
6.3 ท่านมีความกระตือรือร้นในการเติบโตและขยายธุรกิจ	4.32	0.75	มาก
6.4 ท่านมีความกระตือรือร้นในสิ่งที่ทำ	4.45	0.63	มาก
6.5 ในอนาคตท่านมีความกระตือรือร้นที่จะตั้งเป้าหมายที่ท้าทายมากยิ่งขึ้น	4.32	0.72	มาก
6.6 ท่านคิดเรื่องงานตลอดเวลา แม้ตัวท่านเองจะไม่อยู่ในร้านยา	4.13	0.90	มาก
7. ความอดทนในการทำธุรกิจ (EO7)	4.39	0.56	มาก
7.1 ท่านอดทนที่จะต้องใช้เวลาพอสมควรในการบรรลุเป้าหมาย	4.44	0.63	มาก
7.2 ท่านมักจะทำในสิ่งที่ท่านเริ่มให้เสร็จเสมอ	4.48	0.59	มาก
7.3 ท่านจะไม่ท้อเมื่อเกิดความพ่ายแพ้	4.37	0.70	มาก

ตัวแปร	Mean	S.D.	ระดับ
7.4 ในสถานการณ์ที่ซับซ้อนท่านยืนหยัดที่จะบรรลุเป้าหมายแม้ว่าคนอื่นจะยอมแพ้ก็ตาม	4.32	0.69	มาก
7.5 ท่านอดทนที่จะเปลี่ยนความลำบากให้เป็นความท้าทายอันยิ่งใหญ่	4.35	0.70	มาก

2. ระดับผลการดำเนินงานของธุรกิจร้านยาชุมชนในเขต EEC

จากการวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของธุรกิจร้านยาชุมชนในเขต EEC โดยใช้การวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงสำรวจ ได้ผลของการดำเนินงานของธุรกิจร้านยาชุมชน 2 ด้าน ดังตารางที่ 2

ตารางที่ 2 ผลการดำเนินงานของธุรกิจร้านยาชุมชนในเขต EEC

ตัวแปร	Mean	S.D.	ระดับ
ผลการดำเนินงานธุรกิจร้านยาชุมชน (PE)	4.28	0.58	มาก
1. ผลการดำเนินงานทางด้านการเงิน (PE1)	4.23	0.65	มาก
1.1 ธุรกิจร้านยาของท่านมีรายได้มากกว่ารายจ่ายมากกว่าที่กำหนด	4.12	0.82	มาก
1.2 การจัดการทางการเงินเกี่ยวข้องกับการ จัดการด้านต่าง ๆ อย่างเป็นระบบ	4.32	0.66	มาก
1.3 การวางแผนทางการเงินของท่านมีความเหมาะสม	4.26	0.72	มาก
1.4 เงินทุนหมุนเวียนและการใช้ไปของ เงินทุนมีความเหมาะสมกับวัตถุประสงค์ของท่าน	4.29	0.70	มาก
1.5 ผลตอบแทนของธุรกิจร้านยาเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของท่านและหุ้นส่วน	4.20	0.77	มาก
2. ผลการดำเนินงานด้านลูกค้า (PE2)	4.42	0.56	มาก
2.1 ลูกค้ามีความพึงพอใจในการปฏิบัติงานทางวิชาชีพของเภสัชกร	4.51	0.63	มากที่สุด
2.2 ลูกค้าได้รับผลประโยชน์จากการแข่งขันของร้านยาในพื้นที่	4.38	0.71	มาก
2.3 ลูกค้าได้รับการปฏิบัติติจากพนักงานอย่างมีคุณค่า	4.49	0.66	มาก
2.4 ลูกค้าเป้าหมายได้รับการบริการที่ สามารถตอบสนองความต้องการ	4.48	0.59	มาก
2.5 ลูกค้าของท่านมีความผูกพันกับธุรกิจร้านยาของท่าน	4.41	0.67	มาก
2.6 ลูกค้าของท่านมีความพึงพอใจในสินค้าและบริการที่ได้รับเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง	4.47	0.62	มาก
2.7 ข้อร้องเรียนจากลูกค้าเกี่ยวกับคุณภาพและการให้บริการของท่านมีแนวโน้มลดลง	4.26	0.86	มาก

จากตารางที่ 2 พบว่า ระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับผลการดำเนินงานของธุรกิจร้านยาชุมชนในเขต EEC พบว่าอันดับแรก คือ ผลการดำเนินงานด้านลูกค้า อยู่ในระดับมาก ($\bar{X}$ = 4.42) รองลงมาคือ ผลการดำเนินงานด้านการเงิน อยู่ในระดับมาก ($\bar{X}$ = 4.23) ตามลำดับ

ตารางที่ 3 Cronbach's Alpha, CR และ AVE

Construct	Number of Indicator	Cronbach's alpha	CR	AVE
คุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการ				
1. ความมีอิสระในการบริหารงาน	6	0.859	0.996	0.987
2. ความมีนวัตกรรม	4	0.867	0.891	0.927
3. การทำงานเชิงรุก	6	0.923	0.953	0.836
4. ความกล้าเสี่ยง	6	0.928	0.954	0.839
5. ความก้าวร้าวในการแข่งขัน	7	0.948	0.961	0.862
6. ความกระตือรือร้นในธุรกิจที่ตนชอบ	6	0.926	0.971	0.895
7. ความอดทนในการทำธุรกิจ	5	0.906	0.959	0.853
ผลการดำเนินงานธุรกิจร้านยาชุมชน				
1. ผลการดำเนินงานทางการเงิน	5	0.935	0.973	0.901
2. ผลการดำเนินงานด้านลูกค้า	7	0.916	0.954	0.840

ค่าเฉลี่ยความแปรปรวนที่สกัดได้ (Average Variance Extracted: AVE) มีค่าอยู่ระหว่าง 0.836 ถึง 0.987 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.50 สามารถยอมรับได้ และ ค่าความเชื่อมั่นรวมของตัวแปรแฝง (Composite Reliability: CR) มีค่าอยู่ระหว่าง 0.891 ถึง 0.996 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.70 สามารถยอมรับได้เช่นกัน (Fornell & Larcker, 1981; Diamantopoulos & Siguaw, 2000)

3. การวิเคราะห์โมเดลสมการเชิงโครงสร้างของปัจจัยที่มีผลต่อผลการดำเนินงานธุรกิจร้านยาชุมชน

การวิเคราะห์โมเดลสมการเชิงโครงสร้างอิทธิพลของคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการที่มีผลต่อผลการดำเนินงานของธุรกิจร้านยาชุมชนในเขต EEC ผู้วิจัยตรวจสอบความสอดคล้องกลมกลืนของโมเดลกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ด้วยค่าไค-สแควร์สัมพัทธ์ (Chi-square/df) ค่าดัชนีรากที่สองเฉลี่ยของความคลาดเคลื่อน (Root Mean Square: RMR) ค่ารากที่สองของค่าเฉลี่ยความคลาดเคลื่อนกำลังสองของการประมาณค่า (Root Mean Square Error of Approximation: RMSEA) ดัชนีวัดความสอดคล้องเปรียบเทียบ (Comparative Fit Index : CFI) ดัชนีความสอดคล้องสัมพันธ์ (Normal Fit Index: NFI)

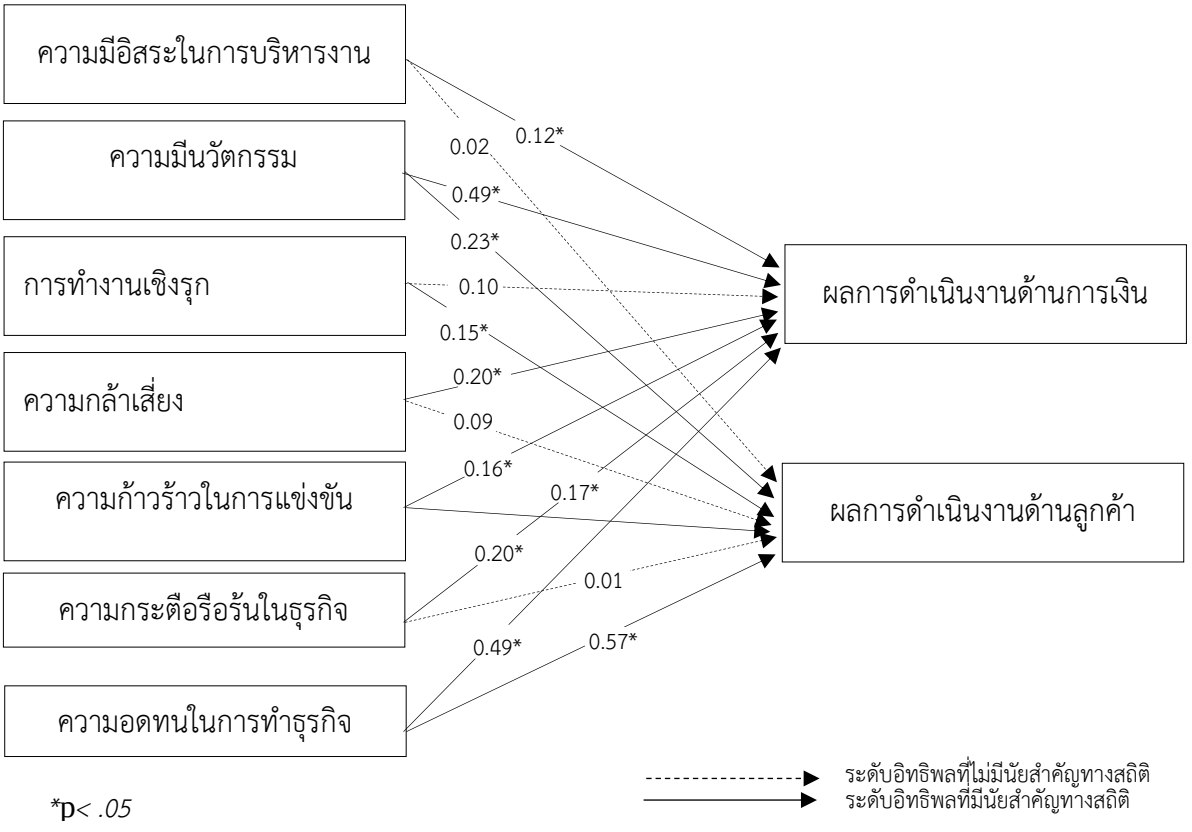
ดัชนีความสอดคล้องที่เพิ่มขึ้น (Incremental Fit Index : IFI)และดัชนีความสอดคล้องของ Tucker และ Lewis (Tucker-Lewis Index: TLI)

ก่อนปรับโมเดล พบว่า โมเดลยังไม่สอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ผู้วิจัยจึงทำการปรับโมเดลโดยพิจารณาค่า Modification Indices (MI) และเชื่อมค่าความคลาดเคลื่อนของตัวแปรสังเกตได้ในตัวแปรแฝง หลังจากการปรับโมเดลพบว่าโมเดลที่ปรับใหม่มีความสอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ โดยมีค่าดัชนีวัดความสอดคล้องของโมเดลก่อนและหลังการปรับโมเดล ดังตารางที่ 4

ตารางที่ 4 ค่าสถิติวัดความสอดคล้องกลมกลืนของโมเดลก่อนและหลังการปรับโมเดล

Goodness of Fit Test	Absolute Goodness of Fit Tests			Relative Goodness of Fit Tests			
	Chi-square/df	RMR	RMSEA	CFI	NFI	IFI	TLI
Cut-off value	≤= 2.00	≤= 0.05	≤= 0.05	≥= 0.95	≥= 0.90	≥= 0.90	≥= 0.90
Initial Model	3.369	0.030	0.066	0.897	0.847	0.898	0.890
Modified Model	1.903	0.023	0.047	0.950	0.900	0.951	0.944

ผลการวิจัยแสดงถึงระดับอิทธิพลของคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการที่มีต่อผลการดำเนินงานของธุรกิจร้านยาชุมชนในเขต EEC สามารถสรุปได้ดังแผนภาพที่ 2



แผนภาพที่ 2 ผลการวิเคราะห์โมเดลอิทธิพลของคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการที่มีต่อผลการดำเนินงานของธุรกิจร้านยาชุมชนในเขต EEC

ตารางที่ 5 ระดับอิทธิพลของคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการที่มีผลต่อผลการดำเนินงานด้านการเงินและผลการดำเนินงานด้านลูกค้า

คุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการ	ผลการดำเนินงานธุรกิจร้านยาชุมชน			
	ผลการดำเนินงานด้านการเงิน		ผลการดำเนินงานด้านลูกค้า	
	β	p	β	p
1. ความมีอิสระในการบริหารงาน	0.12	**0.06***	0.02	0.60
2. ความมีนวัตกรรม	0.49	**0.00***	0.23	**0.00***
3. การทำงานเชิงรุก	0.10	0.26	0.15	**0.04***
4. ความกล้าเสี่ยง	0.20	**0.03***	0.09	0.24
5. ความก้าวร้าวในการแข่งขัน	0.16	**0.03***	0.17	**0.00***
6. ความกระตือรือร้นในธุรกิจที่ตนชอบ	0.20	**0.00***	0.01	0.81
7. ความอดทนในการทำธุรกิจ	0.49	**0.03***	0.57	**0.00***

**p< .05*

ผลการวิจัยพบว่า คุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการมีอิทธิพลต่อผลการดำเนินงานด้านการเงินอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 ได้แก่ ด้านความมีอิสระในการบริหารงาน (β = 0.12, p<.0.06) 2) ความมีนวัตกรรม (β = 0.49, p<.0.00) 3) ความกล้าเสี่ยง (β = 0.20, p<.0.03) 4) ความก้าวร้าวในการแข่งขัน (β = 0.16, p<.0.03) 5) ความกระตือรือร้นในธุรกิจที่ตนชอบ (β = 0.20, p<.0.00) และ 6) ความอดทนในการทำธุรกิจ (β = 0.49, p<.0.03)

นอกจากนี้พบว่า คุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการมีอิทธิพลต่อผลการดำเนินงานด้านลูกค้าอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 ได้แก่ ความมีนวัตกรรม (β = 0.23, p<.0.00) 2) การทำงานเชิงรุก (β = 0.15, p<.0.04) 3) ความก้าวร้าวในการแข่งขัน (β = 0.17, p<.0.00) และ 4) ความอดทนในการทำธุรกิจ (β = 0.57, p<.0.00)

อภิปรายผลการวิจัย

การวิจัยนี้ได้ศึกษาถึงคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการที่มีอิทธิพลต่อผลการดำเนินงานด้านการเงินและผลการดำเนินงานด้านลูกค้าของธุรกิจร้านยาชุมชนในเขต EEC ผลการวิจัย พบว่า คุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการ 7 ด้าน มีอิทธิพลต่อผลการดำเนินงานด้านการเงินและผลการดำเนินงานด้านลูกค้าอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ .05 ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยที่ผ่านมาในบริบทต่าง ๆ ได้แก่ 1) Smith (2018) พบว่า คุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการที่มีผลต่อการดำเนินงานด้านลูกค้าในธุรกิจร้านยา ประเทศสหรัฐอเมริกา ได้แก่ ความมีนวัตกรรม ความกล้าเสี่ยง และการทำงานเชิงรุก 2) Sellapan (2021) พบว่า

คุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการที่มีผลต่อการดำเนินงานในธุรกิจร้านค้าปลีก ประเทศอินเดีย ได้แก่ ด้านความมีอิสระในการบริหารงาน ความกล้าเสี่ยง ความมีนวัตกรรม ความก้าวร้าวในการแข่งขัน และ การทำงานเชิงรุก 3) Wilson (2019) พบว่า คุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการมีผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจร้านยา ประเทศแคนาดา 4) Santos (2020) พบว่าคุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการมีผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจการเกษตรและอาหาร ประเทศโปรตุเกส ได้แก่ ความกล้าเสี่ยง ความมีนวัตกรรม การทำงานเชิงรุก ความกระตือรือร้นในธุรกิจที่ตนชอบ และ ความอดทนในการทำธุรกิจ และ 5) Fajardo (2021) พบว่า คุณลักษณะของความเป็นผู้ประกอบการมีผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจสโมสรกีฬา ประเทศสเปน ได้แก่ ความกล้าเสี่ยง ความมีนวัตกรรม การทำงานเชิงรุก และ ความกระตือรือร้นในธุรกิจที่ตนชอบ

ข้อเสนอแนะ

จากผลการวิจัยพบว่าคุณลักษณะของผู้ประกอบการทั้ง 7 ด้านมีอิทธิพลต่อผลการดำเนินงานด้านการเงินและผลการดำเนินงานด้านลูกค้าอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ โดยแต่ละด้านสามารถนำข้อเสนอแนะสำหรับผู้ประกอบการร้านยาชุมชนได้ ดังนี้

1. ความมีอิสระในการบริหารงาน: ผู้ประกอบการร้านยาชุมชนควรมีความอิสระในการบริหารจัดการธุรกิจของตนเอง เช่น การตัดสินใจเรื่องการจัดซื้อสินค้า การตั้งราคาขาย หรือการออกโปรโมชั่นที่เหมาะสมกับลูกค้าในพื้นที่ การปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ตามสถานการณ์และความต้องการของตลาดจะช่วยให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีขึ้นและเพิ่มรายได้ของธุรกิจ นอกจากนี้ ควรมีการเพิ่มสินค้าใหม่ตามฤดูกาลหรือปรับเวลาเปิด-ปิดร้านตามความต้องการของลูกค้าในแต่ละช่วงเวลา

2. ความมีนวัตกรรม: ผู้ประกอบการร้านยาชุมชนควรมีการนำเอานวัตกรรมมาใช้ในการดำเนินธุรกิจ เช่น การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ได้แก่ ยาสมุนไพรหรืออาหารเสริมที่ตอบโจทย์สุขภาพ การใช้เทคโนโลยีช่วยในการบริหารจัดการ ได้แก่ ระบบการจัดการสินค้าคงคลังอัตโนมัติ หรือแอปพลิเคชันสำหรับลูกค้าในการสั่งซื้อสินค้าออนไลน์ที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและสร้างความแตกต่างให้กับธุรกิจร้านยา

3. การทำงานเชิงรุก: ผู้ประกอบการร้านยาชุมชนควรมีทัศนคติเชิงรุกและการแสวงหาโอกาสในการขยายธุรกิจ เช่น การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายหรือการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าสุขภาพซึ่งทำให้ธุรกิจมีความสามารถในการแข่งขันและปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงของตลาดได้ดียิ่งขึ้น หรือการเปิดสาขาใหม่ในพื้นที่ที่มีศักยภาพและการทำการตลาดออนไลน์เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่

4. ความกล้าเสี่ยง: ผู้ประกอบการร้านยาชุมชนควรมีความกล้าตัดสินใจลงทุนหรือทำสิ่งใหม่ ๆ ที่มีความเสี่ยงสูง เช่น การนำเข้าผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ยังไม่เคยมีในตลาด แต่ก็อาจให้ผลตอบแทนสูงซึ่งส่งผลให้ธุรกิจมีโอกาสเจริญเติบโตและขยายกิจการได้มากขึ้น การลงทุนในระบบจัดการร้านค้าดิจิทัล และการขยายสายผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ตอบสนองความต้องการของตลาดที่กำลังเติบโต

5. ความก้าวร้าวในการแข่งขัน: ผู้ประกอบการร้านยาชุมชนควรมีทัศนคติที่มุ่งมั่นในการแข่งขันและพยายามทำให้ธุรกิจของตนดีกว่าคู่แข่ง เช่น การเสนอราคาที่แข่งขันได้หรือการให้บริการที่ดีกว่าซึ่งช่วยเพิ่มโอกาสในการดึงดูดลูกค้าและเพิ่มส่วนแบ่งการตลาด นอกจากนี้ ควรมีการให้คำปรึกษาด้านสุขภาพฟรีหรือการจัดส่งสินค้าฟรีเมื่อซื้อสินค้าครบจำนวนที่กำหนด

6. ความกระตือรือร้นในธุรกิจที่ตนชอบ: ผู้ประกอบการร้านยาชุมชนควรมีความกระตือรือร้นและมีใจรักในสิ่งที่ทำ เช่น การศึกษาและติดตามข่าวสารเกี่ยวกับสุขภาพและยาใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่องซึ่งช่วยให้ผู้ประกอบการมีพลังและความตั้งใจในการพัฒนาธุรกิจของตนเองให้ดียิ่งขึ้นอย่างต่อเนื่อง และการเข้าร่วมอบรมสัมมนาเกี่ยวกับการบริหารธุรกิจร้านยาหรือการเป็นสมาชิกในองค์กรวิชาชีพเพื่อแลกเปลี่ยนประสบการณ์และความรู้

7. ความอดทนในการทำธุรกิจ: ผู้ประกอบการร้านยาชุมชนควรมีความอดทนต่อความยากลำบากและความท้าทายที่เกิดขึ้นในกระบวนการดำเนินธุรกิจ เช่น การเผชิญกับการแข่งขันที่สูงหรือภาวะเศรษฐกิจที่ไม่แน่นอนซึ่งช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถผ่านพ้นปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ไปได้ และการวางแผนการเงินอย่างรอบคอบและการหาทางเลือกในการลดต้นทุนเมื่อเผชิญกับปัญหาทางเศรษฐกิจ

เอกสารอ้างอิง

กนกกาญจน์ คำบุญชู และ ธนัสถา โรจนตระกูล. (2565). คุณลักษณะของผู้ประกอบการและกลยุทธ์ที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs). *ออนไลน์*. สืบค้นเมื่อ 18 มิถุนายน 2567. แหล่งที่มา: https://so02.tci-thaijo.org/index.php/ JRKSA/article/view/256640/174662

กระทรวงสาธารณสุข. (2566). จำนวนใบอนุญาตประกอบธรุกิจเกี่ยวกับยาทั่วประเทศ พ.ศ. 2566. *ออนไลน์*. สืบค้นเมื่อ 9 มิถุนายน 2567. แหล่งที่มา: https://drug.fda.moph.go. th/media.php?id=502053805249142784&name=Licensee-20230515.pdf

จุฑามาศ ทวีไพบูลย์วงษ์. (2566). อิทธิพลของคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการและการรับรู้ความสามารถของตนเองในการประกอบการที่มีต่อทัศนคติและความตั้งใจในการเป็นผู้ประกอบการของนักศึกษาระดับปริญญาตรี. *ออนไลน์*. สืบค้นเมื่อ 18 มิถุนายน 2567. แหล่งที่มา: https://so02.tcithaijo.org/index.php/JRKSA/article/view/264830/179020

บุญชม ศรีสะอาด. (2554). *การวิจัยเบื้องต้น*. (พิมพ์ครั้งที่ 9). กรุงเทพมหานคร: สุวีริยาสาส์น.

ศูนย์วิจัยกรุงศรี. (2565). แนวโน้มธุรกิจ/อุตสาหกรรม ปี 2566-2568: อุตสาหกรรมยา. *ออนไลน์*. สืบค้นเมื่อ 9 มิถุนายน 2567. แหล่งที่มา: https://www.krungsri.com/th/research/industry/industry-outlook/chemicals/phamaceuticals/io/io-pharmaceuticals-2023-2025

Ajzen, I. (2002). Perceived Behavioral Control, Self-Efficacy, Locus of Control, and The Theory of Planned Behavior. *Journal of Applied Social Psychology*. 32 (4), 665-683.

Fajardo, (2021). *Effect of Entrepreneurial Orientation and Passion for work on Performance Variables in Sports Clubs.*

Fornell, C., and Larcker, D. F. (1981). Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error. *Journal of Marketing Research*. 18 (1), 39–50.

Yoshikuni, A.C. and Albertin, A.L. (2018). Effects of Strategic Information Systems on Competitive Strategy and Performance. *International Journal of Productivity and Performance Management*. 67 (9), 2018-2045.

Wilson, Grant A., Perepelkin, Jason and Zhang, David D. (2019). The Roles of Diversification and Specialization Strategies in the Entrepreneurial Orientation and Performance Relationship. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*. 20 (32), 457-476.

Smith, Brent (2018). Entrepreneurial Orientation its Importance and Performance as a Driver of Customer Orientation and Company Effectiveness among Retail Pharmacies. *Management Decision*. 12 (2), 858 - 876.

Santosa, Gina, Marquesb, Carla. S, Ferreirac, João J.M. (2020). Passion and Perseverance as Two New Dimensions of an Individual Entrepreneurial Orientation Scale. *Journal of Business Research*. 21 (112), 190 - 199.

Sellapan, Palaniappan. (2021). Delineating Entrepreneurial Orientation Efficacy on Retailer's Business Performance. *Management Decision*. 59 (4), 858-876.