

บทที่ 6

สรุปและอภิปรายผล

การศึกษาเรื่องแนวทางการพัฒนาร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซีย การจัดทำแผนยุทธศาสตร์ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสถานการณ์และปัญหาของการประกอบการร้านอาหารต้มยำของคนไทยเชื้อสายมลายูที่ดำเนินธุรกิจในประเทศมาเลเซีย และนำเสนอแนวทางการพัฒนาแผนยุทธศาสตร์ผู้ประกอบการร้านอาหารต้มยำที่สอดคล้องกับการส่งเสริมการพัฒนาพื้นที่จังหวัดชายแดนภาคใต้ สามารถสรุปผลการศึกษา และอภิปรายผลได้ดังต่อไปนี้

สรุปผลการวิจัย

ธุรกิจร้านอาหารต้มยำ

ร้านอาหารต้มยำแห่งแรกในกรุงกัวลาลัมเปอร์ ประเทศมาเลเซียเปิดกิจการใน 1970s โดยคุณหมัดซึ่งเป็นคนมุสลิมเชื้อสายไทยที่ย้ายถิ่นไปตั้งถิ่นฐานในประเทศมาเลเซีย และธุรกิจร้านอาหารต้มยำนี้นับว่ามีความสัมพันธ์ทางสังคมของนายหมัด ซึ่งสามารถจำแนกออกเป็นอย่างน้อย 2 ประเภท คือ 1) ร้านอาหารของคนมุสลิมเชื้อสายไทยที่เป็นกลุ่มเครือญาติของนายหมัด ซึ่งส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาจากจังหวัดสงขลา พัทลุง และนครศรีธรรมราช และ 2) ร้านอาหารของคนมุสลิมเชื้อสายมลายูที่เป็นกลุ่มเพื่อนของนายหมัด ซึ่งมีภูมิลำเนาเดิมมาจากจังหวัดชายแดนใต้ ได้แก่ ปัตตานี ยะลา นราธิวาสและสงขลาในบางอำเภอ

ผู้ประกอบการย้ายถิ่นร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซีย ถือว่าเป็นผู้ประกอบการย้ายถิ่น เพราะเป็นผู้ย้ายถิ่นข้ามแดนหรือย้ายถิ่นระหว่างประเทศ จากประเทศไทยที่เป็นประเทศต้นทางเข้าไปดำเนินกิจการในประเทศมาเลเซียที่เป็นประเทศปลายทาง ถึงแม้ว่าผู้ประกอบการย้ายถิ่นร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซียจะเป็นคนมุสลิมที่มีภูมิลำเนาจากประเทศไทยหรือมีสัญชาติไทยเหมือนกัน แต่ผู้ประกอบการทั้งสองกลุ่มนี้ มีความแตกต่างทางภาษาพูดในชีวิตประจำวัน รวมถึงความแตกต่างทางชาติพันธุ์ระหว่างความเป็นคนมุสลิมชาติพันธุ์ไทยกับคนมุสลิมชาติพันธุ์มลายู

การแบ่งประเภทร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซีย สามารถจำแนกร้านอาหารต้มยำออกเป็นอย่างน้อย 3 ประเภท จำแนกตามชาติพันธุ์และเชื้อชาติของเจ้าของร้าน ดังนี้

1) ผู้ประกอบการมุสลิมเชื้อสายไทย หมายถึง ผู้ประกอบการที่มีสัญชาติไทยโดยกำเนิด มีชาติพันธุ์ไทย และนับถือศาสนาอิสลามจากประเทศไทย ผู้ประกอบการมุสลิมเชื้อสายไทยใช้ภาษาถิ่นใต้เป็นภาษาหลักในชีวิตประจำวัน มีภูมิลำเนาเดิมจากภาคใต้ ได้แก่ สตูล สงขลา พัทลุงและนครศรีธรรมราช เป็นต้น

2) ผู้ประกอบการมุสลิมเชื้อสายมลายู หมายถึง ผู้ประกอบการที่มีสัญชาติไทยโดยกำเนิด มีชาติพันธุ์มลายู และนับถือศาสนาอิสลามจากประเทศไทย ผู้ประกอบการมุสลิมเชื้อสายมลายูจะใช้ภาษามลายูถิ่นปัตตานีเป็นภาษาหลักในชีวิตประจำวัน มีภูมิลำเนาเดิมมาจากจังหวัดชายแดนใต้ ได้แก่ ปัตตานี ยะลา นราธิวาสและ สงขลาบางอำเภอ

3) ผู้ประกอบการสัญชาติมาเลเซีย หมายถึง ผู้ประกอบการที่มีสัญชาติมาเลเซียโดยกำเนิด และนับถือศาสนาอิสลาม ผู้ประกอบการคนสัญชาติมาเลเซีย ไม่ได้เป็นผู้ประกอบการย้ายถิ่นมาจาก ประเทศไทย ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการสัญชาติมาเลเซียจะเป็นคนที่มีเชื้อชาติมาเลย์ที่เปิดกิจการร้านอาหารต้มยำ โดยการจ้างแรงงานมุสลิมเชื้อสายมลายูเป็นลูกจ้างในกิจการร้านอาหารต้มยำของพวกเขา ทั้งนี้ผู้ประกอบการสัญชาติมาเลเซียกลุ่มนี้ ไม่ถูกรวมเป็นผู้ประกอบการย้ายถิ่นในการศึกษาครั้งนี้

การเป็นผู้ประกอบการเป็นทางเลือกอย่างหนึ่งในการประกอบอาชีพสำหรับบุคคลที่ไม่ต้องการเป็นลูกจ้างคนอื่น การเข้าสู่การเป็นผู้ประกอบการย้ายถิ่นร้านอาหารต้มยำต้องอาศัยทักษะและความสามารถในการทำงานและการบริหารจัดการร้าน ผลการศึกษาประวัติและประสบการณ์ก่อนการเป็นผู้ประกอบการย้ายถิ่นร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซียสามารถจำแนกประวัติและประสบการณ์ของผู้ประกอบการย้ายถิ่นร้านอาหารต้มยำออกเป็นอย่างน้อย 3 ประเภท ได้แก่

1) ประสบการณ์ทางอาชีพ คือ ผู้ประกอบการที่เคยมีประสบการณ์ทางอาชีพในร้านอาหารต้มยำซึ่งเป็นแรงงานหรือลูกจ้างที่ได้รับค่าจ้างเป็นค่าตอบแทนในการทำงานในธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซียมาก่อน

2) อาชีพครอบครัว คือ ผู้ประกอบการมีสมาชิกในครอบครัวหรือญาติเป็นผู้ประกอบการย้ายถิ่นร้านอาหารต้มยำ การเป็นบุตรหรือญาติของผู้ประกอบการร้านอาหารในประเทศมาเลเซียและมีประสบการณ์จากการทำงานในร้านอาหารต้มยำทั้งที่ได้รับค่าจ้าง และไม่ได้รับค่าจ้างในการทำงาน และ

3) ประสบการณ์ทางธุรกิจ คือ ผู้ประกอบการมีทักษะและประสบการณ์ทางธุรกิจอื่นๆ จากการทำธุรกิจในประเทศไทย แต่ไม่เคยมีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซียมาก่อน

ประสบการณ์จากการทำงานในธุรกิจร้านอาหารต้มยำ หรือการทำธุรกิจค้าขาย และบริการเป็นหัวใจหลักอย่างหนึ่งของการก้าวเข้าสู่การเป็นผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารต้มยำ เนื่องจากประสบการณ์การเป็นลูกจ้างในร้านอาหารต้มยำเป็นกระบวนการขัดเกลาทางสังคม (socialization) ให้ลูกจ้างเข้าสู่อาชีพใหม่ซึ่งเป็นการพัฒนาทัศนคติ ทักษะ และความรู้เกี่ยวกับการค้า และการบริการให้กับบุคคลที่เคยเป็นลูกจ้างให้เข้าสู่การเป็นผู้ประกอบการ เช่นเดียวกับประสบการณ์จากการทำธุรกิจค้าขายอื่นมาก่อนสามารถนำมาปรับใช้กับการประกอบธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซีย

สถานการณ์ของธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซีย

ผลจากการสำรวจสถานภาพธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซียของผู้ประกอบการย้ายถิ่นจากประเทศไทยแสดงให้เห็นว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการย้ายถิ่นนั้นส่วนใหญ่เป็นคนมุสลิมเชื้อสายมลายูจากจังหวัดชายแดนภาคใต้ของประเทศไทยจากจังหวัด ปัตตานี ยะลา และ นราธิวาส และมีคนมุสลิมเชื้อสายไทยจากจังหวัดสงขลา พัทลุง และนครศรีธรรมราชบางส่วน ธุรกิจนี้เป็นธุรกิจครอบครัวที่มีคู่สมรสเป็นผู้ประกอบการและใช้แรงงานในครอบครัวร่วมด้วย ผู้ประกอบการร้านอาหารต้มยำส่วนใหญ่เป็นผู้ที่เคยทำงานในร้านอาหารต้มยำมาก่อน และมี

ประสบการณ์จากการทำงานมาก่อนในร้านอาหารต้มยำมาจนตัดสินใจมาประกอบกิจการของตัวเอง ซึ่งการเป็นผู้ประกอบการนั้น ทำให้ชีวิตความเป็นอยู่ของตนเองดีขึ้น เนื่องจากมีรายได้จากการประกอบอาชีพเพิ่มขึ้น

ลักษณะของกิจการร้านอาหารต้มยำมีลักษณะหลากหลาย ได้แก่ เป็นตึกแถว ห้อง/ หน้าร้านเช่า และเป็นแฟรนไชส์ เป็นต้น ผู้ประกอบการอาศัยการเช่าสถานที่ตั้งร้านจากผู้อื่น มีส่วนน้อยที่เป็นเจ้าของสถานที่ตั้งเอง เป็นกิจการที่เป็นเจ้าของคนเดียวกับคู่สมรส ไม่มีหุ้นส่วนกิจการ ผู้ประกอบการอาศัยเงินทุนของตนเองในการสร้างกิจการ รวมถึงการขอยืมเงินจากครอบครัวเพื่อลงทุนสร้างกิจการ ความรู้ในการดำเนินกิจการมาจากประสบการณ์ในร้านอาหารต้มยำของครอบครัวและนายจ้าง

การเชื่อมโยงธุรกิจร้านอาหารต้มยำกับห่วงโซ่อุปทานนั้น พบว่า แหล่งวัตถุดิบที่ใช้ในการดำเนินกิจการของร้านอาหารต้มยำมีเพียงหนึ่งในสามที่มีการเชื่อมโยงมาจากวัตถุดิบจากประเทศไทย ส่วนใหญ่เป็นวัตถุดิบภายในประเทศมาเลเซีย ในขณะที่แรงงานภายในกิจการนั้น ส่วนใหญ่เป็นสมาชิกในครอบครัวรวมกับการจ้างลูกจ้าง แรงงานที่จ้างในกิจการส่วนใหญ่เป็นแรงงานจากประเทศไทยที่เป็นคนมุสลิมเชื้อสายมลายูจากจังหวัดชายแดนใต้

ความต้องการสินเชื่อ พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่มีความต้องการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน เนื่องจากไม่มีความจำเป็นต้องกู้ยืม เงินทุนในการสร้างและดำเนินกิจการเป็นเงินทุนส่วนตัวที่สะสมของผู้ประกอบการ รวมถึงการขอยืมเงินจากครอบครัวของผู้ประกอบการ

แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงธุรกิจร้านอาหารต้มยำ พบว่า ธุรกิจร้านอาหารต้มยำมีแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงในทิศทางที่ดีขึ้น เนื่องจากผู้ประกอบการมีการเพิ่มรายการอาหารมากขึ้น มีการเพิ่มคุณภาพและการบริการเพิ่มขึ้น มีการปรับปรุงร้าน มีการเพิ่มการใช้อุปกรณ์เครื่องมือ มีการเพิ่มการใช้แรงงานในกิจการ สำหรับสาเหตุของการเปลี่ยนแปลงที่เพิ่มขึ้น เนื่องจากต้องการตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนไป และกิจการมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง

ปัญหาอุปสรรคของการประกอบกิจการโดยสรุปมีดังนี้ ลำดับที่ 1 ปัญหาด้านการผลิต ได้แก่ สินค้า/ วัตถุดิบมีราคาสูงขึ้น ลำดับที่ 2 ปัญหาด้านการตลาด ได้แก่ จำนวนร้านอาหารต้มยำคู่แข่งเพิ่มขึ้น ลำดับที่ 3 ปัญหาด้านการเงิน ได้แก่ ความไม่สามารถกู้ยืมเงินเพื่อลงทุน ลำดับที่ 4 ปัญหาด้านที่ตั้ง ได้แก่ การเช่าที่ตั้งร้าน

ดังนั้น ประเด็นสำคัญที่ควรพิจารณาก่อนการจัดทำแผนยุทธศาสตร์ที่เป็นภาพสะท้อนจากการสำรวจสถานภาพของธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซีย กลุ่มเป้าหมายของแผนการส่งเสริมธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซียนี้คือผู้ประกอบการร้านอาหารต้มยำในปัจจุบันซึ่งเป็นผู้ประกอบการรายเดิมในประเทศมาเลเซีย

แนวทางพัฒนายุทธศาสตร์ผู้ประกอบการร้านอาหารต้มยำ

สถานการณ์การเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ ของโลกในปัจจุบันเป็นไปอย่างรวดเร็วมาก ดังนั้นทุกองค์กรจึงให้ความสำคัญกับการกำหนดวิสัยทัศน์เพื่อเป็นแนวทางขึ้นการพัฒนางานองค์กร วิสัยทัศน์เป็นสิ่งที่คาดหวังในอนาคตของชุมชนหรือองค์กรที่ต้องการจะเป็น เป็นข้อความซึ่งกำหนดทิศทางของพันธกิจ สถานภาพอย่างใดอย่างหนึ่ง ที่มุ่งหมาย มุ่งหวังหรือประสงค์จะเป็นหรือจะมีในอนาคต

วิสัยทัศน์การส่งเสริมธุรกิจร้านอาหารต้มยำของผู้ประกอบการย้ายถิ่นได้มาจากการประมวลผลข้อมูลการสำรวจสถานการณ์ร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซีย ศักยภาพและข้อจำกัดของธุรกิจร้านอาหารต้มยำ ในการศึกษาจึงขอเสนอวิสัยทัศน์การส่งเสริม ดังนี้

“พัฒนาและเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันธุรกิจร้านอาหารไทยฮาลาลในประเทศมาเลเซีย ให้มีบทบาทต่อการพัฒนาจังหวัดชายแดนใต้”

พันธกิจการส่งเสริม

1. พัฒนาการบริหารจัดการของผู้ประกอบการร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซีย
2. พัฒนาศักยภาพการให้บริการและนวัตกรรมในธุรกิจร้านอาหารต้มยำ
3. เสริมสร้างปัจจัยเกื้อกูลในการดำเนินธุรกิจร้านอาหารต้มยำ
4. พัฒนาธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซียให้มีบทบาทต่อการพัฒนาจังหวัดชายแดนใต้ของประเทศไทย

ยุทธศาสตร์ที่ 1 ยุทธศาสตร์พื้นฐานการพัฒนาธุรกิจร้านอาหารต้มยำ

ปัญหา อุปสรรคของธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซียมีข้อจำกัดในฐานะที่เป็นผู้ประกอบการย้ายถิ่นจากประเทศไทยเข้าไปลงทุนเป็นผู้ประกอบการในประเทศมาเลเซีย ทำให้มีข้อจำกัดหลายประการในการพัฒนาธุรกิจ เช่น ข้อจำกัดในการลงทุนในช่วงเริ่มต้นสร้างธุรกิจในการหาสถานที่ทำเลที่ตั้ง การขออนุญาตจดทะเบียนการค้า ซึ่งทำให้ต้องพึ่งพาเครือข่ายการย้ายถิ่นของผู้ประกอบการให้ความช่วยเหลือ ข้อจำกัดทางด้านการเงินที่ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินในประเทศมาเลเซีย ซึ่งทำให้ต้องพึ่งพาเงินออมส่วนตัวหรือจากครอบครัว ปัญหาอุปสรรค และข้อจำกัดต่างๆของผู้ประกอบการร้านอาหารต้มยำนั้น เป็นผลมาจากความเป็นผู้ย้ายถิ่นหรือเป็นบุคคลที่ไม่ใช่พลเมืองของประเทศมาเลเซีย ทำให้ไม่สามารถเข้าถึงการบริการของรัฐบาลมาเลเซีย และไม่มีการสนับสนุนส่งเสริมการประกอบกิจการจากรัฐบาลมาเลเซีย ดังนั้นจึงเป็นความยากที่จะพัฒนาธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซียให้พัฒนาอย่างยั่งยืน ถ้ารัฐบาลไทยไม่ทำการสนับสนุนและส่งเสริมธุรกิจร้านอาหารต้มยำนี้

ทิศทางการส่งเสริม เน้นการพัฒนาสภาพแวดล้อม กฎระเบียบ โครงสร้างพื้นฐานเพื่อลดปัญหา อุปสรรค และข้อจำกัดพื้นฐานของธุรกิจผู้ประกอบการย้ายถิ่นในประเทศมาเลเซียในด้านต่างๆ ที่ผู้ประกอบการประสบปัญหา

กลยุทธ์ 1.1 การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน เพื่อสร้างและปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานให้เอื้ออำนวยต่อการลงทุนและดำเนินธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซีย

กลยุทธ์ 1.2 การพัฒนาฐานข้อมูลธุรกิจ เพื่อจัดทำฐานข้อมูลธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซียที่ถูกต้องและเชื่อมโยงกันระหว่างหน่วยงานภาครัฐบาลไทยกับองค์กรธุรกิจ

กลยุทธ์ 1.3 การสร้างความเข้มแข็งทางการเงิน เพื่อสนับสนุนการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในระบบสถาบันการเงินในการสร้างและดำเนินธุรกิจ

กลยุทธ์ 1.4 ศูนย์ให้คำปรึกษาธุรกิจ เพื่อให้ความช่วยเหลือทางข้อมูล กฎหมายในการสร้างและดำเนินธุรกิจในประเทศมาเลเซียของผู้ประกอบการย้ายถิ่น

ยุทธศาสตร์ที่ 2 ยุทธศาสตร์ส่งเสริมและยกระดับผู้ประกอบการร้านอาหารอย่างยั่งยืน

ถึงแม้ว่าในประเทศมาเลเซียจะมีกิจการร้านอาหารต้มยำเป็นจำนวนมากกระจายทั่วไปในเมืองต่างๆ และเป็นแหล่งการจ้างงานที่สำคัญของแรงงานไทยเชื้อสายมลายูจากจังหวัดชายแดนใต้ ธุรกิจนี้จึงมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อจังหวัดชายแดนภาคใต้ของประเทศไทย แต่เนื่องจากกิจการร้านอาหารต้มยำเป็นธุรกิจขนาดเล็กและ เป็นธุรกิจครอบครัว คุณลักษณะทั่วไปของธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซียยังมีมาตรฐานและ คุณภาพของการให้บริการยังไม่สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการร้านอาหารท้องถิ่น ในประเทศมาเลเซีย โดยเฉพาะธุรกิจร้านอาหารขนาดกลาง ประเด็นการพัฒนาศักยภาพและ เพิ่มประสิทธิภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการ ให้มีการบริหารจัดการอย่างมืออาชีพและ คุณภาพในการบริการอย่างมีมาตรฐาน เนื่องจากธุรกิจร้านอาหารเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง ดังนั้น จึงจำเป็นต้องอาศัยการส่งเสริมและสนับสนุนการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันให้มีรูปแบบที่แตกต่างและมีความคิดสร้างสรรค์เฉพาะตัวเอง

ทิศทางการส่งเสริม สร้างการเรียนรู้ เพื่อขีดความสามารถในการแข่งขันสร้างความรู้ความสามารถในการบริหารจัดการธุรกิจยุคใหม่ให้กับผู้ประกอบการรายเดิม ยกระดับมาตรฐานกิจการให้บริการและสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ธุรกิจที่มีรูปแบบที่แตกต่างจากธุรกิจร้านอาหารทั่วไป

กลยุทธ์ 2.1 พัฒนาและยกระดับมาตรฐานของการให้บริการ

กลยุทธ์ 2.1 การสร้างความเข้มแข็งของเครือข่ายหรือสมาคมธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซีย เพื่อสร้างโอกาสการเรียนรู้และการสนับสนุนทางธุรกิจของผู้ประกอบการในเครือข่ายธุรกิจในประเทศมาเลเซีย

กลยุทธ์ 2.3 การสร้างมูลค่าเพิ่มอย่างสร้างสรรค์ให้กับ เพื่อเป็นการสร้างความแตกต่างให้การบริการร้านอาหารต้มยำมีรูปแบบที่แตกต่างและมีเอกลักษณ์เฉพาะตัวเอง

การอภิปรายผล

ความนิยมในการบริโภคอาหารนอกบ้าน (eating out) ของคนมาเลเซียมุสลิมเพิ่มมากขึ้น เป็นปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นหลังการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศมาเลเซีย เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและสังคมภายในประเทศ เช่น รายได้ที่เพิ่มมากขึ้น สัดส่วนการจ้างงานของผู้หญิงที่เพิ่มขึ้น และ การลดลงของอัตราการว่างงาน เป็นต้น สิ่งเหล่านี้ทำให้โอกาสและแนวโน้มของการรับประทานอาหารนอกบ้านเพิ่มขึ้น ความต้องการร้านอาหารเพื่อการบริโภคอาหารนอกบ้านที่เพิ่มขึ้นทำให้จำนวนร้านอาหารภายในประเทศมาเลเซียเพิ่มขึ้น รวมถึงร้านอาหารจานด่วน (fast food outlet) ต่างๆ เช่น McDonald, KFC, Pizza Hut และร้านอาหารต้มยำ ทั้งนี้สอดคล้องกับการศึกษาเรื่อง Thai foods in Malaysia: diagnosing restaurant operators' and patrons acceptance levels ของ Nurul Aishah และคณะ (2010) พบว่า การบริโภคอาหารไทยเป็นที่ยอมรับโดยทั่วไปของคนมาเลเซีย การบริโภคอาหารไทยเป็นทางเลือกของการบริโภคอาหารที่แตกต่างจากวิถีการบริโภคในชีวิตประจำวันของคนมาเลเซีย หรือเป็นส่วนหนึ่งของการพักผ่อน และยอมรับอาหารไทยผู้บริโภคร้านอาหารไทย

อย่างไรก็ตาม ธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซีย นั้น เป็นธุรกิจของผู้ประกอบการมุสลิมจากจังหวัดชายแดนภาคใต้ทั้งที่เป็นคนไทยเชื้อสายมลายูและคนไทยเชื้อสาย

ไทย ผู้ประกอบการร้านอาหารต้มยำนี้ไม่ใช่พลเมืองของประเทศมาเลเซียโดยกำเนิด ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของการเป็นผู้ประกอบการย้ายถิ่น ที่มีความหมายถึงบุคคลผู้ที่เป็นผู้ย้ายถิ่นเข้าเมืองในช่วงเวลาที่ผ่านมาของประเทศปลายทางซึ่งไม่ได้เป็นผู้ที่เกิดในประเทศนั้น การเป็นผู้ประกอบการย้ายถิ่นมีแนวโน้มเป็นการจ้างงานด้วยตนเอง เป็นเจ้าของธุรกิจขนาดกลางหรือขนาดเล็ก โดยเป็นบุคคลที่มีพื้นฐานชาติพันธุ์หรือสังคมวัฒนธรรมเฉพาะในประเทศปลายทาง (สุทธิพร บุญมาก, 2556) ทั้งนี้การดำเนินธุรกิจร้านอาหารต้มยำของผู้ประกอบการย้ายถิ่นนี้ มีสภาพการณ์และปัญหาต่างๆ มากกว่าการดำเนินธุรกิจทั่วไป ได้แก่ ปัญหาอุปสรรคของการประกอบกิจการ ด้านการผลิต ปัญหาด้านการตลาด ปัญหาด้านการเงิน ปัญหาด้านที่ตั้ง ดังนั้นหน่วยงานรัฐบาลไทยในฐานะที่รัฐบาลของประเทศต้นทางของผู้ประกอบการย้ายถิ่นร้านอาหารต้มยำควรให้การสนับสนุนและส่งเสริมการพัฒนาธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซียจากภาพสะท้อนจากการสำรวจสถานภาพของธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซีย เนื่องจากธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซียมีบทบาทสำคัญในฐานะที่เป็นฐานส่วนหนึ่งของเศรษฐกิจและสังคมจังหวัดชายแดนภาคใต้ ทั้งที่เป็นแหล่งจ้างแรงงานไทยจากจังหวัดชายแดนภาคใต้และเป็นแหล่งนำเงินตราเข้าประเทศผ่านการส่งเงินกลับบ้านของแรงงานที่เป็นลูกจ้างในธุรกิจร้านอาหารต้มยำ และการส่งเงินกลับบ้านของผู้ประกอบการร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซียให้กับครอบครัวในจังหวัดชายแดนภาคใต้ด้วย

ข้อเสนอแนะ

1. ประเด็น การส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการร้านอาหารต้มยำนั้น จากผลการศึกษาพบว่า ก่อนที่จะก้าวเข้าสู่การเป็นผู้ประกอบการ พวกเขามีประวัติและประสบการณ์อย่างน้อย 3 ประเภท คือ ได้แก่ 1) เคยเป็นแรงงานในฐานะที่เป็นลูกจ้างที่ได้รับค่าจ้างเป็นค่าตอบแทนในการทำงานในธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซียมาก่อน 2) เคยเป็นบุตรหรือญาติของผู้ประกอบการร้านอาหารในประเทศมาเลเซีย และมีประสบการณ์จากการทำงานในร้านอาหารต้มยำ และ 3) เคยมีประสบการณ์ทางธุรกิจในประเทศ แต่ไม่เคยมีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซีย ประสบการณ์จากการทำงาน โดยเฉพาะในธุรกิจร้านอาหารต้มยำมาก่อนมีความสำคัญต่อการเป็นผู้ประกอบการร้านอาหารต้มยำ โดยมีข้อเสนอแนะ ดังนี้

1.1 ควรส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการในร้านอาหารต้มยำรายเดิมที่ดำเนินธุรกิจในประเทศมาเลเซียให้มีความเข้มแข็งมากยิ่งขึ้น เนื่องจากผู้ประกอบการร้านอาหารต้มยำส่วนใหญ่ยังเป็นธุรกิจที่ไม่เป็นทางการ เป็นธุรกิจครอบครัวยังขาดความสามารถในการแข่งขันและรับมือกับการเปลี่ยนแปลงในธุรกิจสมัยใหม่

1.2 ควรส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการรายใหม่ เฉพาะบุคคลที่มีประสบการณ์เกี่ยวข้องสัมพันธ์กับธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซีย ได้แก่ แรงงานในร้านอาหารต้มยำ บุตรหรือญาติของผู้ประกอบการ เนื่องจากพวกเขามีทักษะและมีประสบการณ์ในการทำงานร้านอาหารต้มยำ รวมถึงความรู้เกี่ยวกับการทำอาหาร การค้า และการบริการ รัฐบาลสามารถต่อยอดการสนับสนุนและพัฒนารสร้างผู้ประกอบการร้านอาหารรายใหม่ให้กับกลุ่มแรงงานใน

ร้านอาหารต้มยำ และบุตรของผู้ประกอบการร้านอาหารต้มยำ และมีโอกาสประสบความสำเร็จมากกว่าผู้ประกอบการร้านใหม่ที่ไม่เคยมีทักษะและประสบการณ์มาก่อน

2. ประเด็น บทบาทของทรัพยากรในเครือข่ายผู้ย้ายถิ่นต่อการเป็นผู้ประกอบการ จากผลการศึกษา พบว่า ผู้ประกอบการร้านอาหารต้มยำได้รับความช่วยเหลือและสนับสนุนในการสร้างและพัฒนาธุรกิจจากเครือข่ายผู้ย้ายถิ่น ทั้งเครือข่ายครอบครัว และเครือข่ายทางสังคม สาเหตุที่ผู้ประกอบการต้องพึ่งพาอาศัยทรัพยากรในเครือข่าย และทรัพยากรทางชาติพันธุ์ในการสร้างและพัฒนาธุรกิจของตนเอง เนื่องจากการขาดแคลนการสนับสนุนอย่างเป็นทางการจากหน่วยงานหรือรัฐบาลภายในประเทศมาเลเซีย เพราะพวกเขาเป็นผู้ย้ายถิ่นจากประเทศไทย ทำให้ขาดโอกาสในการได้รับการสนับสนุนบางประการในประเทศมาเลเซีย โดยมีข้อเสนอแนะ ดังนี้

2.1 ควรส่งเสริมและสนับสนุนเงินทุนหรือสินเชื่อหมุนเวียนให้กับผู้ประกอบการร้านอาหารในประเทศมาเลเซีย เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน หรือพัฒนาและปรับปรุงร้านอาหารให้มีความสามารถในการแข่งขันในประเทศมาเลเซีย สำหรับผู้ประกอบการร้านอาหารที่มีสัญชาติไทยและไม่สามารถเข้าถึงหน่วยงานของรัฐบาลประเทศมาเลเซีย

2.2 ควรส่งเสริมและพัฒนาทักษะการเป็นผู้ประกอบการยุคใหม่ให้กับผู้ประกอบการร้านอาหารต้มยำ เนื่องจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นอดีตแรงงานในร้านอาหารต้มยำ หรือเป็นบุตรของผู้ประกอบการมาก่อน การบริหารจัดการร้านจึงใช้ทักษะที่ได้เรียนรู้ด้วยตนเองจากประสบการณ์จริง รัฐบาลควรให้ข้อมูลหรือจัดฝึกอบรมให้ความรู้ทางวิชาการที่ทันสมัยในการบริหารจัดการร้านอาหาร ซึ่งจะช่วยให้พัฒนาธุรกิจร้านอาหารต้มยำได้ดียิ่งขึ้น

2.3 ควรส่งเสริมและพัฒนาองค์กรหรือสมาคมทางวิชาชีพให้กับผู้ประกอบการร้านอาหารในประเทศไทยให้มีความเข้มแข็งในการสร้างและพัฒนาเครือข่ายทางสังคม เพื่อเป็นแหล่งแลกเปลี่ยนเรียนรู้ประสบการณ์ในการบริหารจัดการธุรกิจร้านอาหารต้มยำร่วมกัน ซึ่งจะเป็นการพัฒนาเครือข่ายทางสังคมให้มีการช่วยเหลือและพึ่งพาอาศัยกันต่อไปในอนาคต

2.4 ควรเพิ่มบทบาทการเชื่อมโยงธุรกิจร้านอาหารต้มยำระหว่างมาเลเซียกับไทย ร้านอาหารต้มยำอาศัยเป็นแหล่งการจ้างงานที่สำคัญของคนจังหวัดชายแดนภาคใต้ แต่ยังขาดการเชื่อมโยงเกี่ยวกับการผลิต และสินค้าบริการเท่าที่ควร รัฐบาลไทยควรให้ความสำคัญ และสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการกลุ่มนี้ให้มีการเชื่อมโยงธุรกิจระหว่างมาเลเซียและไทยเพิ่มขึ้นเพื่อผลประโยชน์ในการลงทุนระหว่างประเทศ ซึ่งเชื่อมโยงต่อการพัฒนาในพื้นที่จังหวัดชายแดนใต้ เช่น เครือข่ายการผลิต แหล่งวัตถุดิบ การรวมกลุ่มจัดซื้อจัดหาวัตถุดิบเพื่อลดต้นทุน เป็นต้น

ข้อเสนอแนะการวิจัยครั้งต่อไป

คำถามเพื่อการวิจัยในอนาคตเกี่ยวกับผู้ประกอบการย้ายถิ่นในกลุ่มประชาคมอาเซียนค่อนข้างจำกัด โดยเฉพาะการศึกษาเกี่ยวกับผู้ประกอบการย้ายถิ่นสัญชาติไทยในประเทศปลายทางสำหรับประเด็นกรณีศึกษาผู้ประกอบการร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซีย นักวิจัยควรทำการศึกษาในประเด็น ดังต่อไปนี้

1. การศึกษาเกี่ยวกับการเชื่อมโยงระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซียกับการพัฒนาในจังหวัดชายแดนใต้ เพื่อให้เข้าใจถึงผลกระทบของการประกอบการของผู้ย้ายถิ่นในถิ่นปลายทางที่มีต่อถิ่นต้นทาง

2. การศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภคในร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซีย เพื่อให้เข้าใจพฤติกรรมการบริโภคอาหารของคนสัญชาติมาเลเซียที่มีต่อการขยายตัวของธุรกิจร้านอาหารต้มยำในประเทศมาเลเซียต่อไป