

ตารางที่ 4 – 46 ความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจคมนาคมขนส่ง จำแนกตามบริบท
การแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ

บริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ	μ	σ	ระดับ
1. การกำหนดกลยุทธ์การแข่งขันด้วยคุณภาพการให้บริการ	2.75	.50	โอกาส
2. การตรวจสอบคุณภาพและมาตรฐานการบริการ	3.00	.00	โอกาส
3. การรวมกลุ่มในการจัดซื้อวัตถุดิบ	2.25	.96	โอกาสและอุปสรรค
4. การร่วมมือกับภาครัฐ สมาคม หรือผู้ประกอบการในการทำการตลาดร่วมกัน	2.50	.58	โอกาส
5. การนำเทคโนโลยีมาใช้ในการบริหารงาน	2.75	.50	โอกาส
6. การโฆษณาในรูปแบบต่างๆ	2.75	.50	โอกาส
7. การประชาสัมพันธ์ส่งเสริมภาพลักษณ์ของกิจการ	3.00	.00	โอกาส
8. การพัฒนารูปแบบการให้บริการที่ทันสมัย	3.00	.00	โอกาส
รวม	2.75	.20	โอกาส

จากตารางที่ 4 – 46 สรุปได้ว่า ผู้ประกอบการธุรกิจคมนาคมขนส่งส่วนใหญ่มีความคิดเห็นว่าความสามารถในการแข่งขันด้านบริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจโดยรวมเป็นโอกาสต่อธุรกิจ ($\mu = 2.75$)

เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ประกอบการคมนาคมขนส่งมีความคิดเห็นว่าการตรวจสอบคุณภาพและมาตรฐานการบริการ การประชาสัมพันธ์ส่งเสริมภาพลักษณ์ของกิจการ และการพัฒนารูปแบบการให้บริการที่ทันสมัย เป็นโอกาสต่อธุรกิจมากที่สุด ($\mu = 3.00$) ส่วนการรวมกลุ่มในการจัดซื้อวัตถุดิบเป็นไปได้ทั้งโอกาสและอุปสรรคต่อธุรกิจซึ่งมีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุด ($\mu = 2.25$)

ตารางที่ 4 – 47 ความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจขนาดมขณชนสง จําแนกตามเหตุการณที่ควบคุมไมได

เหตุการณที่ควบคุมไมได	μ	σ	ระดับ
1. ปญหาราคานํามันสูงขึ้นอยางตอเนื่อง	1.00	.00	อุปสรรค
2. สินค้าอุปโภคบริโภคราคาแพงขึ้น	1.50	.58	อุปสรรค
3. ภัยธรรมชาติที่เกิดขึ้นประเทศ	1.25	.50	อุปสรรค
4. เหตุการณความไมสงบในประเทศ	1.00	.00	อุปสรรค
5. จํานวนคู่แข่งที่เพิ่มขึ้น	1.75	.96	โอกาสและอุปสรรค
6. ความสามารถของคู่แข่ง	2.25	.96	โอกาสและอุปสรรค
7. ความผันผวนของฤดูกาล	1.25	.50	อุปสรรค
8. การขึ้นลงของอัตราดอกเบี้ย	1.50	.58	อุปสรรค
รวม	1.44	.16	อุปสรรค

จากตารางที่ 4 – 47 สรุปไดว้ ใ้ประกอบการคมนาคนชนสงส่วใหญ่มีความคิดเห็นว้ความสามารถในการแข่งขันด้านเหตุการณที่ควบคุมไมไดโดยรวมเป็นอุปสรรคต่อธุรกิจ ($\mu = 1.44$)

เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว้ ใ้ประกอบการคมนาคนชนสงมีความคิดเห็นว้ความสามารถของคู่แข่งเป็นไปได้ทั้งโอกาสและอุปสรรคต่อธุรกิจ ($\mu = 2.25$) ซึ่งมีความถี่มากที่สุด ส่วนราคานํามันสูงขึ้นอยางตอเนื่อง และเหตุการณความไมสงบในประเทศเป็นอุปสรรคต่อธุรกิจมากที่สุด ($\mu = 1.00$)

ตารางที่ 4 – 48 ความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจขนาดมขณชนสง จําแนกตามปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐ

หน่วยงานภาครัฐ	μ	σ	ระดับ
1. การเปลี่ยนแปลงนโยบายของเมืองพัทยาจากการเลือกตั้ง	1.75	.50	โอกาสและอุปสรรค

ตารางที่ 4 – 48 (ต่อ)

หน่วยงานภาครัฐ	μ	σ	ระดับ
2. การสนับสนุนการท่องเที่ยวของภาครัฐ	2.75	.50	โอกาส
3. ความเข้มงวดในการบังคับใช้กฎหมาย	1.75	.50	โอกาสและอุปสรรค
4. การแก้ไขปัญหาการท่องเที่ยวของเมืองพัทยา	1.50	.58	อุปสรรค
5. การจัดสรรพื้นที่ / กำหนดผังเมืองด้าน การจราจร	1.75	.96	โอกาสและอุปสรรค
6. การจัดสรรพื้นที่ / กำหนดผังเมืองด้านอาคาร	1.75	.50	โอกาสและอุปสรรค
7. การเป็นศูนย์กลางการแข่งขันกีฬาทางน้ำ ระดับโลก	2.75	.50	โอกาส
8. นโยบายส่งเสริมการท่องเที่ยวของกระทรวง การท่องเที่ยวและกีฬา	2.50	.58	โอกาส
9. การจัดกิจกรรมส่งเสริมการท่องเที่ยวของการ ท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย	2.75	.50	โอกาส
รวม	2.14	.25	โอกาสและอุปสรรค

จากตารางที่ 4 – 48 สรุปได้ว่า ผู้ประกอบการคมนาคมขนส่งส่วนใหญ่มีความคิดเห็น
ว่าความสามารถในการแข่งขันด้านปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐโดยรวมเป็นไปได้ทั้งโอกาสและ
อุปสรรคต่อธุรกิจ ($\mu = 2.14$)

เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ผู้ประกอบการคมนาคมขนส่งมีความคิดเห็นว่าการ
การสนับสนุนการท่องเที่ยวของภาครัฐ การเป็นศูนย์กลางการแข่งขันกีฬาทางน้ำระดับโลก และ
การจัดกิจกรรมส่งเสริมการท่องเที่ยวของการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยเป็นโอกาสต่อธุรกิจมาก
ที่สุด ($\mu = 2.75$) ส่วนการแก้ไขปัญหาการท่องเที่ยวของเมืองพัทยาเป็นอุปสรรคต่อธุรกิจมากที่สุด
($\mu = 1.50$)

ส่วนที่ 2.4 การวิเคราะห์ข้อมูลการวิจัยเรื่องความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิชาชีพ
ด้านการท่องเที่ยวของธุรกิจคมนาคมขนส่ง

ตารางที่ 4 – 49 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวของธุรกิจคมนาคมขนส่ง จำแนกตามเพศ

(N = 4)

ความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจและการรวมกลุ่มทางธุรกิจ	เพศชาย (N = 2)			เพศหญิง (N = 2)		
	μ	σ	ระดับ	μ	σ	ระดับ
1. ความเข้าใจและความตระหนักในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ	3.50	.46	ปานกลาง	3.74	.12	มาก
2. การยอมรับและความร่วมมือภายในเครือข่ายวิสาหกิจ	3.20	.57	ปานกลาง	3.80	.28	มาก
3. การยอมรับและความร่วมมือภายนอกเครือข่ายวิสาหกิจ	4.10	.14	มาก	3.80	.57	มาก
4. เงื่อนไขด้านเวลาในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ	3.60	.57	ปานกลาง	3.90	.14	มาก
5. ระดับความสามารถและศักยภาพเครือข่ายวิสาหกิจ	4.22	1.10	มาก	3.97	.04	มาก
รวม	3.72	.34	มาก	3.84	.22	มาก

จากตารางที่ 4 – 49 พบว่า เพศที่ต่างกันของผู้ประกอบการคมนาคมขนส่งวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเภทคมนาคมขนส่ง ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ส่งผลต่อความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวโดยรวมไม่แตกต่างกัน ซึ่งอยู่ในระดับมาก โดยเพศหญิงมีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวโดยรวมสูงสุด ($\mu = 3.84$) รองลงมา คือ เพศชาย ($\mu = 3.72$)

เมื่อพิจารณารายด้าน พบว่า เพศหญิงมีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจอยู่ในระดับมากทุกด้านและสูงสุดในระดับความสามารถและศักยภาพของกิจการในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ($\mu = 3.97$)

และเพศชายมีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจมากที่สุดในด้านระดับความสามารถและศักยภาพของกิจการในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ($\mu = 4.22$) และมีความรู้ความเข้าใจน้อยที่สุดในด้านการยอมรับและความร่วมมือภายในเครือข่ายวิสาหกิจ ($\mu = 3.20$) ซึ่งอยู่ในระดับปานกลาง

ตารางที่ 4 – 50 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวของธุรกิจคมนาคมขนส่ง จำแนกตามอายุ

(N = 4)

ความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจและการรวมกลุ่มทางธุรกิจ	31 – 40 ปี (N = 3)			41 – 50 ปี (N = 1)		
	μ	σ	ระดับ	μ	σ	ระดับ
1. ความเข้าใจและความตระหนักในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ	3.76	.10	มาก	3.18	-	ปานกลาง
2. การยอมรับและความร่วมมือภายในเครือข่ายวิสาหกิจ	3.73	.23	มาก	2.80	-	ปานกลาง
3. การยอมรับและความร่วมมือภายนอกเครือข่ายวิสาหกิจ	3.93	.46	มาก	4.00	-	มาก
4. เงื่อนไขด้านเวลาในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ	3.67	.42	ปานกลาง	4.00	-	มาก
5. ระดับความสามารถและศักยภาพของกิจการในการรวมกลุ่มเป็น	4.31	.59	มาก	3.44	-	ปานกลาง
รวม	3.88	.17	มาก	3.48	-	ปานกลาง

จากตารางที่ 4 – 50 พบว่า ช่วงอายุที่ต่างกันของผู้ประกอบการคมนาคมขนส่งวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเภทคมนาคมขนส่ง ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ส่งผลต่อความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวโดยรวมแตกต่างกัน โดยช่วงอายุระหว่าง 30 – 40 ปี มีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\mu = 3.88$) ส่วนช่วงอายุระหว่าง 41 – 50 ปี มีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\mu = 3.48$)

เมื่อพิจารณารายด้าน พบว่า ช่วงอายุระหว่าง 31 – 40 ปี มีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจมากที่สุดในด้านระดับความสามารถและศักยภาพของกิจการในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ($\mu = 4.31$) และมีความรู้ความเข้าใจน้อยที่สุดในด้านเงื่อนไขด้านเวลาในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ($\mu = 3.67$) ซึ่งอยู่ในระดับปานกลาง

และช่วงอายุระหว่าง 41 – 50 ปี มีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจมากที่สุดในด้านการยอมรับและความร่วมมือภายนอกเครือข่ายวิสาหกิจ และด้านเงื่อนไขด้านเวลาในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ($\mu = 4.00$) และมีความรู้ความเข้าใจน้อยที่สุดในด้านการยอมรับและความร่วมมือภายในเครือข่ายวิสาหกิจ ($\mu = 2.80$) ซึ่งอยู่ในระดับปานกลาง

ตารางที่ 4 – 51 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวของธุรกิจคมนาคมขนส่ง จำแนกตามระดับการศึกษา

(N = 4)

ความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจและการรวมกลุ่มทางธุรกิจ	มัธยมศึกษาปีที่ 6 หรือต่ำกว่า (N = 1)			อนุปริญญา (N = 3)		
	μ	σ	ระดับ	μ	σ	ระดับ
1. ความเข้าใจและความตระหนักในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ	3.18	-	ปานกลาง	3.76	.10	มาก
2. การยอมรับและความร่วมมือภายในเครือข่ายวิสาหกิจ	2.80	-	ปานกลาง	3.73	.23	มาก
3. การยอมรับและความร่วมมือภายนอกเครือข่ายวิสาหกิจ	4.00	-	มาก	3.93	.46	มาก
4. เจือ้นใจด้านเวลาในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ	4.00	-	มาก	3.67	.42	ปานกลาง
5. ระดับความสามารถและศักยภาพของกิจการในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ	3.44	-	ปานกลาง	4.31	.59	มาก
รวม	3.48	-	ปานกลาง	3.88	.17	มาก

จากตารางที่ 4 – 51 พบว่า ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเภทคมนาคมขนส่ง ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ที่มีระดับการศึกษาดังกันมีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวโดยรวมแตกต่างกัน โดยระดับอนุปริญญามีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\mu = 3.88$) ส่วนระดับมัธยมศึกษาปีที่ 6 หรือต่ำกว่า มีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\mu = 3.48$)

เมื่อพิจารณารายด้าน พบว่า ระดับอนุปริญญา มีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจมากที่สุดในด้านระดับความสามารถและศักยภาพของกิจการในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ($\mu = 4.31$) และมีความรู้ความเข้าใจน้อยที่สุดในด้านเจือ้นใจด้านเวลาในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ($\mu = 3.67$) ซึ่งอยู่ในระดับปานกลาง

และระดับมัธยมศึกษาปีที่ 6 หรือต่ำกว่า มีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจมากที่สุดในการยอมรับและความร่วมมือภายนอกเครือข่ายวิสาหกิจ และด้านเงื่อนไขด้านเวลาในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ($\mu = 4.00$) และมีความรู้ความเข้าใจน้อยที่สุดในด้านการยอมรับและความร่วมมือภายในเครือข่ายวิสาหกิจ ($\mu = 2.80$) อยู่ในระดับปานกลาง

ตารางที่ 4 – 52 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จำแนกตามประเภทกิจการ

(N = 4)						
ความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจและการรวมกลุ่มทางธุรกิจ	บริษัท (N = 3)			อื่นๆ ได้แก่ สหกรณ์ (N = 1)		
	μ	σ	ระดับ	μ	σ	ระดับ
1. ความเข้าใจและความตระหนักในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ	3.76	.10	มาก	3.18	-	ปานกลาง
2. การยอมรับและความร่วมมือภายในเครือข่ายวิสาหกิจ	3.73	.23	มาก	2.80	-	ปานกลาง
3. การยอมรับและความร่วมมือภายนอกเครือข่ายวิสาหกิจ	3.93	.46	มาก	4.00	-	มาก
4. เงื่อนไขด้านเวลาในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ	3.67	.42	ปานกลาง	4.00	-	มาก
5. ระดับความสามารถและศักยภาพของกิจการในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ	4.31	.59	มาก	3.44	-	ปานกลาง
รวม	3.88	.17	มาก	3.48	-	ปานกลาง

จากตารางที่ 4 – 52 พบว่า ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเภทขนาดกลางและขนาดย่อม ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ที่มีประเภทกิจการต่างกัน มีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวโดยรวมแตกต่างกัน โดยบริษัทจำกัดมีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\mu = 3.88$) ส่วนประเภทกิจการอื่นๆ ได้แก่ สหกรณ์จำกัด มีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\mu = 3.48$)

เมื่อพิจารณาทางด้าน พบว่า กิจการประเภทบริษัทจำกัดมีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจมากที่สุดในด้านระดับความสามารถและศักยภาพของกิจการในการรวมกลุ่มเป็น

เครือข่ายวิสาหกิจ ($\mu = 4.31$) และมีความรู้ความเข้าใจน้อยที่สุดในด้านเงื่อนไขด้านเวลาในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจอยู่ใน ($\mu = 3.67$) ซึ่งอยู่ในระดับปานกลาง

และประเภทอื่น ๆ ได้แก่ สหกรณ์จำกัด มีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจมากที่สุดในการยอมรับและความร่วมมือภายนอกเครือข่ายวิสาหกิจ และเงื่อนไขด้านเวลาในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ($\mu = 4.00$) และมีความรู้ความเข้าใจน้อยที่สุดในด้านการยอมรับและความร่วมมือภายในเครือข่ายวิสาหกิจ ($\mu = 2.80$) ซึ่งอยู่ในระดับปานกลาง

ตารางที่ 4 – 53 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จำแนกตามระยะเวลาในการดำเนินงาน

(N = 4)						
ความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจและการรวมกลุ่มทางธุรกิจ	7 – 9 ปี (N = 3)			มากกว่า 9 ปี (N = 1)		
	μ	σ	ระดับ	μ	σ	ระดับ
1. ความเข้าใจและความตระหนักในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ	3.76	.10	มาก	3.18	-	ปานกลาง
2. การยอมรับและความร่วมมือภายในเครือข่ายวิสาหกิจ	3.73	.23	มาก	2.80	-	ปานกลาง
3. การยอมรับและความร่วมมือภายนอกเครือข่ายวิสาหกิจ	3.93	.46	มาก	4.00	-	มาก
4. เงื่อนไขด้านเวลาในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ	3.67	.42	ปานกลาง	4.00	-	มาก
5. ระดับความสามารถและศักยภาพของกิจการในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ	4.31	.59	มาก	3.44	-	ปานกลาง
รวม	3.88	.17	มาก	3.48	-	ปานกลาง

จากตารางที่ 4 – 53 พบว่า ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเภทขนาดกลางและขนาดย่อม ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ที่มีระยะเวลาในการดำเนินกิจการต่างกัน มีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวโดยรวมแตกต่างกัน กิจการที่มีระยะเวลาในการดำเนินงาน 7 – 9 ปี มีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\mu = 3.88$) ส่วนกิจการที่มีระยะเวลาในการดำเนินงานมากกว่า 9 ปี มีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\mu = 3.48$)

เมื่อพิจารณารายด้าน พบว่า กิจกรรมที่มีระยะเวลาในการดำเนินงาน 7-9 ปี มีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจมากที่สุดในด้านระดับความสามารถและศักยภาพของกิจการในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ($\mu = 4.31$) และมีความรู้ความเข้าใจน้อยที่สุดในด้านเงื่อนไขด้านเวลาในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ($\mu = 3.67$) ซึ่งอยู่ในระดับปานกลาง

และกิจการที่มีระยะเวลาในการดำเนินงานมากกว่า 9 ปี มีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจมากที่สุดในการยอมรับและความร่วมมือภายนอกเครือข่ายวิสาหกิจ และเงื่อนไขด้านเวลาในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ($\mu = 4.00$) และมีความรู้ความเข้าใจน้อยที่สุดในด้านการยอมรับและความร่วมมือภายในเครือข่ายวิสาหกิจ ($\mu = 2.80$) ซึ่งอยู่ในระดับปานกลาง

ตารางที่ 4-54 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จำแนกตามจำนวนการจ้างงาน (N = 4)

ความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจและการรวมกลุ่มทางธุรกิจ	ต่ำกว่า 10 คน (N=1)			11-20 คน (N=3)		
	μ	σ	ระดับ	μ	σ	ระดับ
1. ความเข้าใจและความตระหนักในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ	3.18	-	ปานกลาง	3.76	.10	มาก
2. การยอมรับและความร่วมมือภายในเครือข่ายวิสาหกิจ	2.80	-	ปานกลาง	3.73	.23	มาก
3. การยอมรับและความร่วมมือภายนอกเครือข่ายวิสาหกิจ	4.00	-	มาก	3.93	.46	มาก
4. เงื่อนไขด้านเวลาในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ	4.00	-	มาก	3.67	.42	ปานกลาง
5. ระดับความสามารถและศักยภาพของกิจการในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ	3.44	-	ปานกลาง	4.31	.59	มาก
รวม	3.48	-	ปานกลาง	3.88	.17	มาก

จากตารางที่ 4-54 พบว่า ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเภทขนาดกลางและขนาดย่อม ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ที่มีจำนวนการจ้างงานต่างกัน มีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวโดยรวมแตกต่างกัน โดยกิจการที่มีจำนวนการจ้างงาน

ระหว่าง 11 – 20 คน มีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\mu = 3.88$) ส่วนกิจการที่มีจำนวนการจ้างงานต่ำกว่า 10 คน มีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\mu = 3.48$)

เมื่อพิจารณารายด้าน พบว่า กิจการที่มีจำนวนการจ้างงาน 11 – 20 คน มีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจมากที่สุดในด้านระดับความสามารถและศักยภาพของกิจการในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ($\mu = 4.31$) และมีความรู้ความเข้าใจน้อยที่สุดในด้านเงื่อนไขด้านเวลาในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ($\mu = 3.67$) ซึ่งอยู่ในระดับปานกลาง

และกิจการที่มีจำนวนการจ้างงานต่ำกว่า 10 คน มีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจมากที่สุดในด้านการยอมรับและความร่วมมือภายนอกเครือข่ายวิสาหกิจ และด้านเงื่อนไขด้านเวลาในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ($\mu = 4.00$) และมีความรู้ความเข้าใจน้อยที่สุดในด้านการยอมรับและความร่วมมือภายในเครือข่ายวิสาหกิจ ($\mu = 2.80$) ซึ่งอยู่ในระดับปานกลาง

ตารางที่ 4 – 55 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จำแนกตามขนาดทะเบียน

(N = 4)						
ความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจและการรวมกลุ่มทางธุรกิจ	ต่ำกว่า 1,000,000 บาท (N = 1)			1,000,001 – 5,000,000 บาท (N = 3)		
	μ	σ	ระดับ	μ	σ	ระดับ
1. ความเข้าใจและความตระหนักในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ	3.18	-	ปานกลาง	3.76	.10	มาก
2. การยอมรับและความร่วมมือภายในเครือข่ายวิสาหกิจ	2.80	-	ปานกลาง	3.73	.23	มาก
3. การยอมรับและความร่วมมือภายนอกเครือข่ายวิสาหกิจ	4.00	-	มาก	3.93	.46	มาก
4. เงื่อนไขด้านเวลาในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ	4.00	-	มาก	3.67	.42	ปานกลาง
5. ระดับความสามารถและศักยภาพของกิจการในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ	3.44	-	ปานกลาง	4.31	.59	มาก
รวม	3.48	-	ปานกลาง	3.88	.17	มาก

จากตารางที่ 4 – 55 พบว่า ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเภท
คมนาคมขนส่ง ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ที่มีทุนจดทะเบียนต่างกัน มีความรู้ความเข้าใจ
เรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวโดยรวมแตกต่างกัน โดยกิจการที่มีทุนจดทะเบียนระหว่าง
1,000,001 – 5,000,000 บาท มีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวโดยรวม
อยู่ในระดับมาก ($\mu = 3.88$) ส่วนกิจการที่มีทุนจดทะเบียนต่ำกว่า 1,000,000 บาท มีความรู้
ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ($\mu = 3.48$)

เมื่อพิจารณารายด้าน พบว่า กิจการที่มีทุนจดทะเบียนระหว่าง 1,000,001 – 5,000,000
บาท มีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจมากที่สุดในด้านระดับความสามารถและศักยภาพ
ของกิจการในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ($\mu = 4.31$) และมีความรู้ความเข้าใจน้อยที่สุดใน
ด้านเงื่อนไขด้านเวลาในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ($\mu = 3.67$) ซึ่งอยู่ในระดับปานกลาง

และกิจการที่มีทุนจดทะเบียนต่ำกว่า 1,000,000 บาท มีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่าย
วิสาหกิจมากที่สุดในด้านการยอมรับและความร่วมมือภายนอกเครือข่ายวิสาหกิจ และด้านเงื่อนไข
ด้านเวลาในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ($\mu = 4.00$) และมีความรู้ความเข้าใจน้อยที่สุดในด้าน
การยอมรับและความร่วมมือภายในเครือข่ายวิสาหกิจ ($\mu = 2.80$) ซึ่งอยู่ในระดับปานกลาง

ตารางที่ 4 – 56 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจ
ด้านการท่องเที่ยวของธุรกิจคมนาคมขนส่ง จำแนกตามยอดขายเฉลี่ยต่อเดือน

(N = 3)						
ความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่าย วิสาหกิจและการรวมกลุ่มทางธุรกิจ	ต่ำกว่า 100,000 บาท (N = 1)			100,001 - 500,000 บาท (N = 2)		
	μ	σ	ระดับ	μ	σ	ระดับ
1. ความเข้าใจและความตระหนักใน การรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ	3.65	-	ปานกลาง	3.82	.00	มาก
2. การยอมรับและความร่วมมือภายใน เครือข่ายวิสาหกิจ	3.60	-	ปานกลาง	3.80	.28	มาก
3. การยอมรับและความร่วมมือ ภายนอกเครือข่ายวิสาหกิจ	3.40	-	ปานกลาง	4.20	.00	มาก
4. เงื่อนไขด้านเวลาในการเป็น เครือข่ายวิสาหกิจรวมกลุ่ม	3.80	-	มาก	3.60	.57	ปานกลาง

ตารางที่ 4 – 56 (ต่อ)

ความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจ และการรวมกลุ่มทางธุรกิจ	ต่ำกว่า 100,000 บาท (N = 1)			100,001 - 500,000 บาท (N = 2)		
	μ	σ		μ	σ	
5. ระดับความสามารถและศักยภาพ						
ของกิจการในการรวมกลุ่มเป็น	4.00	-	มาก	4.47	.75	มาก
เครือข่ายวิสาหกิจ						
รวม	3.69	-	มาก	3.98	.02	มาก

จากตารางที่ 4 – 56 พบว่า ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเภท
คมนาคมขนส่ง ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ที่มียอดขายเฉลี่ยต่อเดือนต่างกัน มีความรู้
ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวโดยรวมไม่แตกต่างกัน ซึ่งอยู่ในระดับมาก
โดยกิจการที่มียอดขายเฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 100,001 – 500,000 บาท มีความรู้ความเข้าใจเรื่อง
เครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวโดยรวมสูงสุด ($\mu = 3.88$) รองลงมา คือ กิจการที่มียอดขาย
เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 100,000 บาท ($\mu = 3.69$)

เมื่อพิจารณารายด้าน พบว่า กิจการที่มียอดขายเฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 100,001 -
500,000 บาท มีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจมากที่สุดในด้านระดับความสามารถและ
ศักยภาพของกิจการในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ($\mu = 4.31$) และมีความรู้ความเข้าใจ
น้อยที่สุดในด้านเงื่อนไขด้านเวลาในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจอยู่ในระดับปานกลาง ($\mu =$
3.60)

และกิจการที่มียอดขายเฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 100,000 บาท มีความรู้ความเข้าใจเรื่อง
เครือข่ายวิสาหกิจมากที่สุดในด้านระดับความสามารถและศักยภาพของกิจการในการรวมกลุ่มเป็น
เครือข่ายวิสาหกิจ ($\mu = 4.00$) และมีความรู้ความเข้าใจน้อยที่สุดในด้านการยอมรับและ
ความร่วมมือภายนอกเครือข่ายวิสาหกิจ ($\mu = 3.40$) ซึ่งอยู่ในระดับปานกลาง

ตารางที่ 4 – 57 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จำแนกตามประเภทลูกค้า

(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

ความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจและการรวมกลุ่มทางธุรกิจ	ลูกค้าที่เดินทางมาเอง (N = 4)			ลูกค้าจากกรุ๊ปทัวร์ (N = 1)		
	μ	σ	ระดับ	μ	σ	ระดับ
1. ความเข้าใจและความตระหนักในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ	3.62	.31	ปานกลาง	3.82	-	มาก
2. การยอมรับและความร่วมมือภายในเครือข่ายวิสาหกิจ	3.50	.50	ปานกลาง	4.00	-	มาก
3. การยอมรับและความร่วมมือภายนอกเครือข่ายวิสาหกิจ	3.95	.38	มาก	4.20	-	มาก
4. เจือ้นใจด้านเวลาในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ	3.75	.38	มาก	4.00	-	มาก
5. ระดับความสามารถและศักยภาพของกิจการในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ	4.10	.65	มาก	3.94	-	มาก
รวม	3.78	.24	มาก	3.99	-	มาก

จากตารางที่ 4 – 57 พบว่า ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเภทขนาดกลางและขนาดย่อม ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ที่มีประเภทลูกค้าต่างกัน มีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวโดยรวมไม่แตกต่างกัน ซึ่งอยู่ในระดับมาก โดยกิจการที่มีประเภทลูกค้าจากกรุ๊ปทัวร์มีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวโดยรวมสูงสุด ($\mu = 3.99$) รองลงมา คือ กิจการที่มีประเภทลูกค้าที่เดินทางมาเอง ($\mu = 3.78$)

เมื่อพิจารณารายด้าน พบว่า กิจการที่มีประเภทลูกค้าจากกรุ๊ปทัวร์มีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจอยู่ในระดับมากทุกด้านและมากที่สุดในการยอมรับและความร่วมมือภายนอกเครือข่ายวิสาหกิจ ($\mu = 4.20$)

และกิจการที่มีประเภทลูกค้าที่เดินทางมาเอง มีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจมากที่สุดในด้านระดับความสามารถและศักยภาพของกิจการในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ($\mu = 4.10$) และมีความรู้ความเข้าใจน้อยที่สุดในด้านการยอมรับและความร่วมมือภายในเครือข่ายวิสาหกิจ ($\mu = 3.50$) ซึ่งอยู่ในระดับปานกลาง

ตารางที่ 4 – 58 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จำแนกตามการรวมกลุ่มทางธุรกิจ (N = 3)

ความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจและการรวมกลุ่มทางธุรกิจ	เคยมีการรวมกลุ่มทางธุรกิจ			ไม่เคยมีการรวมกลุ่มทางธุรกิจ		
	(N = 2)			(N = 1)		
	μ	σ	ระดับ	μ	σ	ระดับ
1. ความเข้าใจและความตระหนักในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ	3.50	.46	ปานกลาง	3.65	-	ปานกลาง
2. การยอมรับและความร่วมมือภายในเครือข่ายวิสาหกิจ	3.20	.57	ปานกลาง	3.60	-	ปานกลาง
3. การยอมรับและความร่วมมือภายนอกเครือข่ายวิสาหกิจ	4.10	.14	มาก	3.40	-	ปานกลาง
4. เจือใจด้านเวลาในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ	3.60	.57	ปานกลาง	3.80	-	มาก
5. ระดับความสามารถและศักยภาพของกิจการในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ	4.22	1.10	มาก	4.00	-	มาก
รวม	3.72	.34	มาก	3.69	-	มาก

จากตารางที่ 4 – 58 พบว่า การรวมกลุ่มทางธุรกิจส่งผลต่อความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวโดยรวมของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมประเภทขนาดกลางและขนาดย่อม ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ไม่แตกต่างกัน ซึ่งอยู่ในระดับมาก โดยกิจการเคยมีการรวมกลุ่มทางธุรกิจมีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวโดยรวมสูงสุด ($\mu = 3.72$) และรองลงมา คือ กิจการที่ไม่เคยมีการรวมกลุ่มทางธุรกิจ ($\mu = 3.69$)

เมื่อพิจารณารายด้าน พบว่า กิจการที่เคยมีการรวมกลุ่มทางธุรกิจ มีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจมากที่สุดในด้านระดับความสามารถและศักยภาพของกิจการในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ($\mu = 4.22$) และมีความรู้ความเข้าใจน้อยที่สุดในด้านการยอมรับและความร่วมมือภายในเครือข่ายวิสาหกิจ ($\mu = 3.20$) ซึ่งอยู่ในระดับปานกลาง

และกิจการที่ไม่เคยมีการรวมกลุ่มทางธุรกิจ มีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจมากที่สุดในด้านระดับความสามารถและศักยภาพของกิจการในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ

($\mu = 4.00$) และมีความรู้ความเข้าใจน้อยที่สุดในด้านการยอมรับและความร่วมมือภายนอก
เครือข่ายวิสาหกิจ ($\mu = 3.40$) ซึ่งอยู่ในระดับปานกลาง

ตารางที่ 4 – 59 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจ
ด้านการท่องเที่ยวของธุรกิจคมนาคมขนส่ง จำแนกตามความสนใจใน
การรวมกลุ่มทางธุรกิจ

ความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่าย วิสาหกิจและการรวมกลุ่มทางธุรกิจ	สนใจรวมกลุ่มทางธุรกิจ			ไม่สนใจรวมกลุ่มทางธุรกิจ		
	(N = 1)			(N = 1)		
	μ	σ	ระดับ	μ	σ	ระดับ
1. ความเข้าใจและความตระหนักใน การรวมกลุ่มเป็นเครือข่าย วิสาหกิจ	3.65	-	ปานกลาง	3.82	-	มาก
2. การยอมรับและความร่วมมือ ภายในเครือข่ายวิสาหกิจ	3.60	-	ปานกลาง	3.60	-	ปานกลาง
3. การยอมรับและความร่วมมือ ภายนอกเครือข่ายวิสาหกิจ	3.40	-	ปานกลาง	4.20	-	มาก
4. เจือ้นใจด้านเวลาในการรวมกลุ่ม เป็นเครือข่ายวิสาหกิจ	3.80	-	ปานกลาง	3.20	-	ปานกลาง
5. ระดับความสามารถและศักยภาพ ของกิจการในการรวมกลุ่มเป็น เครือข่ายวิสาหกิจ	4.00	-	มาก	5.00	-	มาก
รวม	3.69	-	มาก	3.96	-	มาก

จากตารางที่ 4 – 59 พบว่า ความสนใจในการรวมกลุ่มทางธุรกิจส่งผลต่อความรู้
ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวโดยรวมของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลาง
และขนาดย่อม ประเภทคมนาคมขนส่ง ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ไม่แตกต่างกัน ซึ่งอยู่ใน
ระดับมาก โดยผู้ประกอบการที่ไม่สนใจในการรวมกลุ่มทางธุรกิจมีความรู้ความเข้าใจเรื่อง
เครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวโดยรวมสูงสุด ($\mu = 3.69$) และรองลงมา คือ ผู้ประกอบการที่
สนใจในการรวมกลุ่มทางธุรกิจ ($\mu = 3.69$)

เมื่อพิจารณารายด้าน พบว่า ผู้ประกอบการที่สนใจในการรวมกลุ่มทางธุรกิจ มีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจมากที่สุดในด้านระดับความสามารถและศักยภาพของกิจการในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ($\mu = 4.00$) และมีความรู้ความเข้าใจน้อยที่สุดในด้านการยอมรับและความร่วมมือภายนอกเครือข่ายวิสาหกิจ ($\mu = 3.40$) ซึ่งอยู่ในระดับปานกลาง

และผู้ประกอบการที่ไม่สนใจในการรวมกลุ่มทางธุรกิจ มีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจมากที่สุดในด้านระดับความสามารถและศักยภาพของกิจการในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ($\mu = 5.00$) และมีความรู้ความเข้าใจน้อยที่สุดในด้านเงื่อนไขด้านเวลาในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ($\mu = 3.20$) ซึ่งอยู่ในระดับปานกลาง

ส่วนที่ 2.5 การวิเคราะห์ข้อมูลการวิจัยเรื่องความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจ
กมนามคนส่ง

ตารางที่ 4 – 60 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจ
กมนามคนส่ง จำแนกตามเพศ

(N = 4)						
ความสามารถในการแข่งขัน	เพศชาย (N = 2)			เพศหญิง (N = 2)		
	μ	σ	ระดับ	μ	σ	ระดับ
1. ปัจจัยการผลิต	2.43	.20	โอกาส	2.32	.15	โอกาสและอุปสรรค
2. เงื่อนไขด้านอุปสงค์	2.88	.18	โอกาส	2.63	.35	โอกาส
3. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน	2.42	.59	โอกาส	2.42	.82	โอกาส
4. บริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ	2.75	.35	โอกาส	2.75	.00	โอกาส
5. เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้	1.31	.09	อุปสรรค	1.56	.09	อุปสรรค
6. ปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐ	2.06	.24	โอกาสและอุปสรรค	2.22	.31	โอกาสและอุปสรรค
รวม	2.31	.01	โอกาสและอุปสรรค	2.31	.12	โอกาสและอุปสรรค

จากตารางที่ 4 – 60 พบว่า เพศที่ต่างกันของผู้ประกอบการกมนามคนส่งวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเภทกมนามคนส่ง ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ส่งผลต่อ

ความสามารถในการแข่งขันโดยรวมไม่แตกต่างกัน ซึ่งอยู่ในระดับที่เป็นได้ทั้งโอกาสและอุปสรรคต่อธุรกิจ โดยเพศชายและเพศหญิงมีความสามารถในการแข่งขันโดยรวมเท่ากัน ($\mu = 2.31$)

เมื่อพิจารณารายด้าน พบว่า เพศชายมีความสามารถในการแข่งขันสูงสุดในด้านเงื่อนไขด้านอุปสงค์ ($\mu = 2.88$) อยู่ในระดับที่เป็นอุปสรรคต่อธุรกิจ

และเพศหญิงมีความสามารถในการแข่งขันสูงสุดในด้านบริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ ($\mu = 2.75$) ซึ่งอยู่ในระดับที่เป็นโอกาสต่อธุรกิจ

ตารางที่ 4 – 61 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจ
กมนามคนสง่ จำแนกตามอายุ

(N = 4)						
ความสามารถในการแข่งขัน	31 – 40 ปี (N = 3)			41 – 50 ปี (N = 1)		
	μ	σ	ระดับ	μ	σ	ระดับ
1. ปัจจัยการผลิต	2.40	.18	โอกาส	2.29	-	โอกาสและอุปสรรค
2. เงื่อนไขด้านอุปสงค์	2.75	.33	โอกาส	2.75	-	โอกาส
3. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน	2.28	.63	โอกาสและอุปสรรค	2.83	-	โอกาส
4. บริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ	2.83	.14	โอกาส	2.50	-	โอกาส
5. เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้	1.46	.19	อุปสรรค	1.38	-	อุปสรรค
6. ปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐ	2.11	.29	โอกาสและอุปสรรค	2.22	-	โอกาสและอุปสรรค
รวม	2.31	.09	โอกาสและอุปสรรค	2.30	-	โอกาสและอุปสรรค

จากตารางที่ 4 – 61 พบว่า ช่วงอายุที่ต่างกันของผู้ประกอบการกมนามคนสง่วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเภทกมนามคนสง่ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันโดยรวมไม่แตกต่างกัน ซึ่งอยู่ในระดับที่เป็นได้ทั้งโอกาสและอุปสรรคต่อธุรกิจ โดยผู้ประกอบการที่มีอายุระหว่าง 31 – 40 ปี มีความสามารถในการแข่งขันโดยรวมสูงสุด ($\mu = 2.31$) และรองลงมา คือ ผู้ประกอบการที่มีอายุระหว่าง 41 – 50 ปี ($\mu = 2.30$)

เมื่อพิจารณารายด้าน พบว่า ผู้ประกอบการที่มีอายุระหว่าง 31 – 40 ปี มีความสามารถในการแข่งขันสูงสุดในด้านบริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ ($\mu = 2.83$) ซึ่งอยู่ในระดับที่เป็นโอกาสต่อธุรกิจ

และผู้ประกอบการที่มีอายุระหว่าง 41 – 50 ปี มีความสามารถในการแข่งขันสูงสุดในด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน ($\mu = 2.83$) ซึ่งอยู่ในระดับที่เป็นโอกาสต่อธุรกิจ

ตารางที่ 4 – 62 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจ
กมนาคมขนส่ง จำแนกตามระดับการศึกษา

ความสามารถในการแข่งขัน	มัธยมศึกษาปีที่ 6 หรือต่ำกว่า (N = 1)			อนุปริญญา (N = 3)		
	μ	σ	ระดับ	μ	σ	ระดับ
1. ปัจจัยการผลิต	2.29	-	โอกาสและอุปสรรค	2.40	.18	โอกาส
2. เงื่อนไขด้านอุปสงค์	2.75	-	โอกาส	2.75	.33	โอกาส
3. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน	2.83	-	โอกาส	2.28	.63	โอกาสและอุปสรรค
4. บริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ	2.50	-	โอกาส	2.83	.14	โอกาส
5. เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้	1.38	-	อุปสรรค	1.46	.19	อุปสรรค
6. ปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐ	2.22	-	โอกาสและอุปสรรค	2.11	.29	โอกาสและอุปสรรค
รวม	2.30	-	โอกาสและอุปสรรค	2.31	.09	โอกาสและอุปสรรค

จากตารางที่ 4 – 62 พบว่า ระดับการศึกษาที่ต่างกันของผู้ประกอบการกมนาคมขนส่งวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเภทกมนาคมขนส่ง ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันโดยรวมไม่แตกต่างกัน ซึ่งอยู่ในระดับที่เป็นได้ทั้งโอกาสและอุปสรรคต่อธุรกิจ โดยผู้ประกอบการที่มีการศึกษาระดับอนุปริญญา มีความสามารถในการแข่งขันโดยรวมสูงสุด ($\mu = 2.31$) และรองลงมา คือ ผู้ประกอบการที่มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาปีที่ 6 หรือต่ำกว่า ($\mu = 2.30$)

เมื่อพิจารณารายด้าน พบว่า ผู้ประกอบการที่มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาปีที่ 6 หรือต่ำกว่า มีความสามารถในการแข่งขันสูงสุดในด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน ($\mu = 2.83$) ซึ่งอยู่ในระดับที่เป็นโอกาสต่อธุรกิจ

และผู้ประกอบการที่มีการศึกษาระดับอนุปริญญา มีความสามารถในการแข่งขันสูงสุดในด้านบริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ ($\mu = 2.83$) ซึ่งอยู่ในระดับที่เป็นโอกาสต่อธุรกิจ

ตารางที่ 4 – 63 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจ
กมนามคมขนส่ง จำแนกตามประเภทกิจการ

(N = 4)

ความสามารถในการแข่งขัน	บริษัท (N = 3)			อื่นๆ ได้แก่ สหกรณ์ (N = 1)		
	μ	σ	ระดับ	μ	σ	ระดับ
1. ปัจจัยการผลิต	2.40	.18	โอกาส	2.29	-	โอกาสและอุปสรรค
2. เงื่อนไขด้านอุปสงค์	2.75	.33	โอกาส	2.75	-	โอกาส
3. อุดสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน	2.28	.63	โอกาสและอุปสรรค	2.83	-	โอกาส
4. บริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ	2.83	.14	โอกาส	2.50	-	โอกาส
5. เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้	1.46	.19	อุปสรรค	1.38	-	อุปสรรค
6. ปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐ	2.11	.29	โอกาสและอุปสรรค	2.22	-	โอกาสและอุปสรรค
รวม	2.31	.09	โอกาสและอุปสรรค	2.30	-	โอกาสและอุปสรรค

จากตารางที่ 4 – 63 พบว่า ประเภทกิจการที่ต่างกันของผู้ประกอบการกมนามคมขนส่งวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเภทกมนามคมขนส่ง ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันโดยรวมไม่แตกต่างกัน ซึ่งอยู่ในระดับที่เป็นได้ทั้งโอกาสและอุปสรรคต่อธุรกิจ โดยผู้ประกอบการที่มีกิจการประเภทบริษัทจำกัด มีความสามารถในการแข่งขันโดยรวมสูงสุด ($\mu = 2.31$) และรองลงมา คือ ผู้ประกอบการที่มีกิจการประเภทอื่นๆ ได้แก่ สหกรณ์ ($\mu = 2.30$)

เมื่อพิจารณารายด้าน พบว่า ผู้ประกอบการที่มีกิจการประเภทบริษัทจำกัด มีความสามารถในการแข่งขันสูงสุดในด้านบริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ ($\mu = 2.83$) ซึ่งอยู่ในระดับที่เป็นโอกาสต่อธุรกิจ

และผู้ประกอบการที่มีกิจการประเภทบริษัทจำกัดและอื่นๆ ได้แก่ สหกรณ์ มีความสามารถในการแข่งขันสูงสุดในด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน ($\mu = 2.83$) ซึ่งอยู่ในระดับที่เป็นโอกาสต่อธุรกิจ

ตารางที่ 4 – 64 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจ
กมนามคมขนส่ง จำแนกตามระยะเวลาในการดำเนินกิจการ

(N = 4)

ความสามารถในการแข่งขัน	7 – 9 ปี (N = 3)			มากกว่า 9 ปี (N = 1)		
	μ	σ	ระดับ	μ	σ	ระดับ
1. ปัจจัยการผลิต	2.40	.18	โอกาส	2.29	-	โอกาสและอุปสรรค
2. เงื่อนไขด้านอุปสงค์	2.75	.33	โอกาส	2.75	-	โอกาส
3. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและ สนับสนุน	2.28	.63	โอกาสและอุปสรรค	2.83	-	โอกาส
4. บริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ ธุรกิจ	2.83	.14	โอกาส	2.50	-	โอกาส
5. เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้	1.46	.19	อุปสรรค	1.38	-	อุปสรรค
6. ปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐ	2.11	.29	โอกาสและอุปสรรค	2.22	-	โอกาสและอุปสรรค
รวม	2.31	.08	โอกาสและอุปสรรค	2.30	-	โอกาสและอุปสรรค

จากตารางที่ 4 – 64 พบว่า ระยะเวลาในการดำเนินกิจการที่ต่างกันของผู้ประกอบการ
กมนามคมขนส่งวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเภทกมนามคมขนส่ง ในเขตเมืองพัทยา
จังหวัดชลบุรี ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันโดยรวมไม่แตกต่างกัน ซึ่งอยู่ในระดับที่เป็นได้
ทั้งโอกาสและอุปสรรคต่อธุรกิจ โดยผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินกิจการระหว่าง 7 – 9
ปี มีความสามารถในการแข่งขันโดยรวมสูงสุด ($\mu = 2.31$) และรองลงมา คือ ผู้ประกอบการที่มี
ระยะเวลาในการดำเนินกิจการมากกว่า 9 ปี ($\mu = 2.30$)

เมื่อพิจารณารายด้าน พบว่า ผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินกิจการระหว่าง 7 –
9 ปี มีความสามารถในการแข่งขันสูงสุดในด้านบริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ ($\mu = 2.83$) ซึ่ง
อยู่ในระดับที่เป็นโอกาสต่อธุรกิจ

และผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินกิจการมากกว่า 9 ปี มีความสามารถในการ
แข่งขันสูงสุดในด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน ($\mu = 2.83$) ซึ่งอยู่ในระดับที่เป็น
โอกาสต่อธุรกิจ

ตารางที่ 4 – 65 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจ
คมนาคนชนสงฆ์ จำแนกตามจำนวนการจ้างงาน

(N = 4)

ความสามารถในการแข่งขัน	ต่ำกว่า 10 คน (N = 1)			11 - 20 คน (N = 3)		
	μ	σ	ระดับ	μ	σ	ระดับ
1. ปัจจัยการผลิต	2.29	-	โอกาสและอุปสรรค	2.40	.18	โอกาส
2. เงื่อนไขด้านอุปสงค์	2.75	-	โอกาส	2.75	.33	โอกาส
3. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและ สนับสนุน	2.83	-	โอกาส	2.28	.63	โอกาสและอุปสรรค
4. บริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ ธุรกิจ	2.50	-	โอกาส	2.83	.14	โอกาส
5. เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้	1.38	-	อุปสรรค	1.46	.19	อุปสรรค
6. ปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐ	2.22	-	โอกาสและอุปสรรค	2.11	.29	โอกาสและอุปสรรค
รวม	2.30	-	โอกาสและอุปสรรค	2.31	.08	โอกาสและอุปสรรค

จากตารางที่ 4 – 65 พบว่า จำนวนการจ้างงานที่ต่างกันของผู้ประกอบการคมนาคนชนสงฆ์วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเภทคมนาคนชนสงฆ์ ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันโดยรวมไม่แตกต่างกัน ซึ่งอยู่ในระดับที่เป็นได้ทั้งโอกาสและอุปสรรคต่อธุรกิจ โดยผู้ประกอบการที่มีจำนวนการจ้างงานระหว่าง 11 – 20 คน มีความสามารถในการแข่งขันโดยรวมสูงสุด ($\mu = 2.31$) และรองลงมา คือ ผู้ประกอบการที่มีผู้ประกอบการที่มีจำนวนการจ้างงานต่ำกว่า 10 คน ($\mu = 2.30$)

เมื่อพิจารณารายด้าน พบว่า ผู้ประกอบการที่มีจำนวนการจ้างงานต่ำกว่า 10 คน มีความสามารถในการแข่งขันสูงสุดในด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน ($\mu = 2.83$) ซึ่งอยู่ในระดับที่เป็นโอกาสต่อธุรกิจ

และผู้ประกอบการที่มีจำนวนการจ้างงานระหว่าง 11 – 20 คน มีความสามารถในการแข่งขันสูงสุดในด้านบริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ ($\mu = 2.83$) ซึ่งอยู่ในระดับที่เป็นโอกาสต่อธุรกิจ

ตารางที่ 4 – 66 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจ
 คมนาคมขนส่ง จำแนกตามทุนจดทะเบียน

(N = 4)

ความสามารถในการแข่งขัน	ต่ำกว่า 1,000,000 บาท			1,000,001 – 5,000,000 บาท		
	(N = 1)			(N = 3)		
	μ	σ	ระดับ	μ	σ	ระดับ
1. ปัจจัยการผลิต	2.29	-	โอกาสและอุปสรรค	2.40	.18	โอกาส
2. เงื่อนไขด้านอุปสงค์	2.75	-	โอกาส	2.75	.33	โอกาส
3. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและ สนับสนุน	2.83	-	โอกาส	2.28	.63	โอกาสและอุปสรรค
4. บริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ ธุรกิจ	2.50	-	โอกาส	2.83	.14	โอกาส
5. เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้	1.38	-	อุปสรรค	1.46	.19	อุปสรรค
6. ปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐ	2.22	-	โอกาสและอุปสรรค	2.11	.29	โอกาสและอุปสรรค
รวม	2.30	-	โอกาสและอุปสรรค	2.31	.08	โอกาสและอุปสรรค

จากตารางที่ 4 – 66 พบว่า ทุนจดทะเบียนที่ต่างกันของผู้ประกอบการคมนาคมขนส่ง
 วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเภทคมนาคมขนส่ง ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี
 ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันโดยรวมไม่แตกต่างกัน ซึ่งอยู่ในระดับที่เป็นได้ทั้งโอกาสและ
 อุปสรรคต่อธุรกิจ โดยผู้ประกอบการที่มีทุนจดทะเบียนระหว่าง 1,000,001 – 5,000,000 บาท
 มีความสามารถในการแข่งขันโดยรวมสูงสุด ($\mu = 2.31$) และรองลงมา คือ ผู้ประกอบการที่มี
 ทุนจดทะเบียนต่ำกว่า 1,000,000 บาท ($\mu = 2.30$)

เมื่อพิจารณารายด้าน พบว่า ผู้ประกอบการที่มีทุนจดทะเบียนต่ำกว่า 1,000,000 บาท มี
 ความสามารถในการแข่งขันสูงสุดในด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน ($\mu = 2.83$) ซึ่ง
 อยู่ในระดับที่เป็นโอกาสต่อธุรกิจ

และผู้ประกอบการที่มีทุนจดทะเบียนระหว่าง 1,000,001 – 5,000,000 บาท มี
 ความสามารถในการแข่งขันสูงสุดในด้านบริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ ($\mu = 2.83$) ซึ่งอยู่ใน
 ระดับที่เป็นโอกาสต่อธุรกิจ

ตารางที่ 4 – 67 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจ
คมนาคนขนส่ง จำแนกตามยอดขายเฉลี่ยต่อเดือน

(N = 3)

ความสามารถในการแข่งขัน	ต่ำกว่า 100,000 บาท (N = 1)			100,001 - 500,000 บาท (N = 2)		
	μ	σ	ระดับ	μ	σ	ระดับ
1. ปัจจัยการผลิต	2.21	-	โอกาสและอุปสรรค	2.50	.10	โอกาส
2. เงื่อนไขด้านอุปสงค์	2.38	-	โอกาส	2.94	.09	โอกาส
3. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและ สนับสนุน	1.83	-	โอกาสและอุปสรรค	2.50	.71	โอกาส
4. บริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ ธุรกิจ	2.75	-	โอกาส	2.88	.18	โอกาส
5. เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้	1.63	-	อุปสรรค	1.38	.18	อุปสรรค
6. ปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐ	2.44	-	โอกาส	1.94	.08	โอกาสและอุปสรรค
รวม	2.23	-	โอกาสและอุปสรรค	2.36	.05	โอกาส

จากตารางที่ 4 – 67 พบว่า ยอดขายเฉลี่ยต่อเดือนที่ต่างกันของผู้ประกอบการคมนาคนขนส่งวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเภทคมนาคนขนส่ง ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันโดยรวมแตกต่างกัน โดยผู้ประกอบการที่มียอดขายเฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 100,001 - 500,000 บาท มีความสามารถในการแข่งขันโดยรวมอยู่ในระดับที่เป็นโอกาสต่อธุรกิจ ($\mu = 2.36$) ส่วนผู้ประกอบการที่มียอดขายเฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 100,000 บาท มีความสามารถในการแข่งขันโดยรวมอยู่ในระดับที่เป็นได้ทั้งโอกาสและอุปสรรคต่อธุรกิจ ($\mu = 2.23$)

เมื่อพิจารณารายด้าน พบว่า ผู้ประกอบการที่มียอดขายเฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 100,000 บาท มีความสามารถในการแข่งขันสูงสุดในด้านบริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ ($\mu = 2.75$) ซึ่งอยู่ในระดับที่เป็นโอกาสต่อธุรกิจ

และผู้ประกอบการที่มียอดขายเฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 100,001 - 500,000 บาท มีความสามารถในการแข่งขันสูงสุดในด้านเงื่อนไขด้านอุปสงค์ ($\mu = 2.94$) ซึ่งอยู่ในระดับที่เป็นโอกาสต่อธุรกิจ

ตารางที่ 4 – 68 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจ
คมนาคนขนส่ง จำแนกตามประเภทลูกค้า

(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

ความสามารถในการแข่งขัน	ลูกค้าที่เดินทางมาเอง (N = 4)			ลูกค้าจากกรุ๊ปทัวร์ (N = 1)		
	μ	σ	ระดับ	μ	σ	ระดับ
1. ปัจจัยการผลิต	2.38	.16	โอกาส	2.43	-	โอกาส
2. เงื่อนไขด้านอุปสงค์	2.75	.27	โอกาส	2.88	-	โอกาส
3. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน	2.42	.59	โอกาส	3.00	-	โอกาส
4. บริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ	2.75	.20	โอกาส	2.75	-	โอกาส
5. เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้	1.44	.16	อุปสรรค	1.50	-	อุปสรรค
6. ปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐ	2.14	.25	โอกาสและอุปสรรค	2.00	-	โอกาสและอุปสรรค
รวม	2.31	.07	โอกาสและอุปสรรค	2.40	-	โอกาส

จากตารางที่ 4 – 68 พบว่า ประเภทลูกค้าที่ต่างกันของผู้ประกอบการคมนาคนขนส่ง
วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเภทคมนาคนขนส่ง ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี
ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันโดยรวมแตกต่างกัน โดยผู้ประกอบการที่มีประเภทลูกค้าจาก
กรุ๊ปทัวร์ มีความสามารถในการแข่งขันโดยรวมอยู่ในระดับที่เป็นโอกาสต่อธุรกิจ ($\mu = 2.40$)
ส่วนผู้ประกอบการที่มีประเภทลูกค้าที่เดินทางมาเอง มีความสามารถในการแข่งขันโดยรวมอยู่ใน
ระดับที่เป็นได้ทั้งโอกาสและอุปสรรคต่อธุรกิจ ($\mu = 2.31$)

เมื่อพิจารณารายด้าน พบว่า ผู้ประกอบการที่มีประเภทลูกค้าที่เดินทางมาเอง มี
ความสามารถในการแข่งขันสูงสุดในด้านเงื่อนไขด้านอุปสงค์ และด้านบริบทการแข่งขันและกล
ยุทธ์ธุรกิจ ($\mu = 2.75$) ซึ่งอยู่ในระดับที่เป็นโอกาสต่อธุรกิจ

และผู้ประกอบการที่มีประเภทลูกค้าจากกรุ๊ปทัวร์ มีความสามารถในการแข่งขันสูงสุดใน
ในด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน ($\mu = 3.00$) ซึ่งอยู่ในระดับที่เป็นโอกาสต่อธุรกิจ

ตารางที่ 4 – 69 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจ
 คมนาคมขนส่ง จำแนกตามการรวมกลุ่มทางธุรกิจ

(N = 3)

ความสามารถในการแข่งขัน	เคยมีการรวมกลุ่มทางธุรกิจ (N = 2)			ไม่เคยมีการรวมกลุ่มทางธุรกิจ (N = 1)		
	μ	σ	ระดับ	μ	σ	ระดับ
1. ปัจจัยการผลิต	2.43	.20	โอกาส	2.21	-	โอกาสและอุปสรรค
2. เงื่อนไขด้านอุปสงค์	2.88	.18	โอกาส	2.38	-	โอกาส
3. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและ สนับสนุน	2.42	.59	โอกาส	1.83	-	โอกาสและอุปสรรค
4. บริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ ธุรกิจ	2.75	.35	โอกาส	2.75	-	โอกาส
5. เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้	1.31	.09	อุปสรรค	1.63	-	อุปสรรค
6. ปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐ	2.06	.24	โอกาสและอุปสรรค	2.44	-	โอกาส
รวม	2.31	.01	โอกาสและอุปสรรค	2.23	-	โอกาสและอุปสรรค

จากตารางที่ 4 – 69 พบว่า การรวมกลุ่มทางธุรกิจของผู้ประกอบการคมนาคมขนส่ง
 วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเภทคมนาคมขนส่ง ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี
 ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขัน โดยรวมไม่แตกต่างกัน ซึ่งอยู่ในระดับที่เป็นได้ทั้งโอกาสและ
 อุปสรรคต่อธุรกิจ โดยผู้ประกอบการที่เคยมีการรวมกลุ่มทางธุรกิจ มีความสามารถในการแข่งขัน
 โดยรวมสูงสุด ($\mu = 2.31$) และรองลงมา คือ ผู้ประกอบการที่ไม่เคยมีการรวมกลุ่มทางธุรกิจ
 ($\mu = 2.30$)

เมื่อพิจารณารายด้าน พบว่า ผู้ประกอบการที่เคยมีการรวมกลุ่มทางธุรกิจ มี
 ความสามารถในการแข่งขันสูงสุดในด้านเงื่อนไขด้านอุปสงค์ ($\mu = 2.88$)

และผู้ประกอบการที่ไม่เคยมีการรวมกลุ่มทางธุรกิจ มีความสามารถในการแข่งขันสูงสุดใน
 ด้านบริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ ($\mu = 2.75$) ซึ่งอยู่ในระดับที่เป็นโอกาสต่อธุรกิจ

ตารางที่ 4 – 70 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจ
กมณาคมนชนสง จำแนกตามความสนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ
(N = 2)

ความสามารถในการแข่งขัน	สนใจรวมกลุ่มทางธุรกิจ (N = 1)			ไม่สนใจรวมกลุ่มทางธุรกิจ (N = 1)		
	μ	σ	ระดับ	μ	σ	ระดับ
1. ปัจจัยการผลิต	2.21	-	โอกาสและอุปสรรค	2.57	-	โอกาส
2. เงินใจด้านอุปสงค์	2.38	-	โอกาส	3.00	-	โอกาส
3. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและ สนับสนุน	1.83	-	โอกาสและอุปสรรค	2.00	-	โอกาสและอุปสรรค
4. บริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ ธุรกิจ	2.75	-	โอกาส	3.00	-	โอกาส
5. เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้	1.63	-	อุปสรรค	1.25	-	อุปสรรค
6. ปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐ	2.44	-	โอกาส	1.89	-	โอกาสและอุปสรรค
รวม	2.23	-	โอกาสและอุปสรรค	2.32	-	โอกาสและอุปสรรค

จากตารางที่ 4 – 70 พบว่า ความสนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจของ
ผู้ประกอบการกมณาคมนชนสงวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเภทกมณาคมนชนสง ในเขต
เมืองพททยา จงหวัดชลบุรี สงผลต่อความสามารถในการแข่งขันโดยรวมไม่แตกต่างกัน ซึ่งอยู่ใน
ระดับที่เป็นได้ทั้งโอกาสและอุปสรรคต่อธุรกิจ โดยผู้ประกอบการที่ไม่สนใจในการรวมกลุ่มเป็น
เครือข่ายวิสาหกิจ มีความสามารถในการแข่งขันโดยรวมสูงสุด (μ = 2.32) และรองลงมา คือ
ผู้ประกอบการที่สนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ (μ = 2.23)

เมื่อพิจารณารายด้าน พบว่า ผู้ประกอบการที่สนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่าย
วิสาหกิจ มีความสามารถในการแข่งขันสูงสุดในด้านบริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ (μ =
2.75) ซึ่งอยู่ในระดับที่เป็นโอกาสต่อธุรกิจ

และผู้ประกอบการที่ไม่สนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ มีความสามารถในการ
การแข่งขันสูงสุดในด้านเงินใจด้านอุปสงค์ และด้านบริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ (μ =
3.00) ซึ่งอยู่ในระดับที่เป็นโอกาสต่อธุรกิจ

ส่วนที่ 3 ผลการสัมภาษณ์เจาะลึก ผู้ประกอบการธุรกิจร้านค้าของที่ระลึก ในเขตเมืองพททยา
จังหวัดชลบุรี จำแนกตามปัจจัยหลัก 4 ด้าน และปัจจัยเสริม 2 ด้าน (Diamond Model)

ปัจจัยหลัก

1. ปัจจัยการผลิต (Factor Conditions)

1.1 ทรัพยากรมนุษย์ (Human Resources) จากการสัมภาษณ์ พบว่า ธุรกิจร้านค้าของที่ระลึกส่วนใหญ่ไม่ประสบปัญหาการขาดแคลนบุคลากรในการดำเนินกิจการ อันเนื่องมาจากกิจการส่วนใหญ่เป็นลักษณะผู้ประกอบการรายเดียว ซึ่งรวมถึงผู้ประกอบการดำเนินกิจการคนเดียว คือ การจัดซื้อ การขาย เป็นลักษณะธุรกิจครอบครัวให้ญาติพี่น้องมาช่วยขาย บางกิจการมีการจ้างลูกจ้างแต่ลูกจ้างไม่จำเป็นต้องมีระดับการศึกษาสูงหรือมีวิชาชีพเฉพาะทาง เพียงแต่มีประสบการณ์ในการขายเท่านั้น

1.2 โครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพ (Physical Infrastructure) จากการสัมภาษณ์พบว่า

ด้านการจราจร เมืองพัทยามีการขยายช่องทางการเดินทางและปรับปรุงสภาพพื้นผิวถนนสายหลักตั้งแต่ส่วนต่อกรุงเทพมหานครถึงเมืองพัทยาทำให้นักท่องเที่ยวเดินทางมาท่องเที่ยวสะดวกและสะดวกมากขึ้นซึ่งมีผลต่อการดึงดูดนักท่องเที่ยวให้มาท่องเที่ยวเป็นจำนวนมาก อีกทั้งเมืองพัทยายังให้ความสำคัญกับการเข้มงวดวินัยจราจรภายในเมืองพัทยา เพื่อเป็นการแก้ไขปัญหาการจราจรติดขัดอยู่เสมอในช่วงโมงเร่งด่วนและในช่วงเทศกาลท่องเที่ยว ดังนั้นจึงทำให้นักท่องเที่ยวเข้าถึงแหล่งท่องเที่ยวได้อย่างสะดวกสบาย จึงทำให้ธุรกิจร้านค้าของที่ระลึกที่กระจายอยู่ตามแหล่งท่องเที่ยวต่างๆ ได้รับโอกาสในการสร้างรายได้เพิ่มขึ้นตามไปด้วย

ด้านระบบน้ำประปา มีปัญหาการขาดแคลน น้ำประปาไม่ไหลบางครั้งผู้ประกอบการต้องแก้ปัญหาโดยการซื้อน้ำจากเอกชน โดยจะรดน้ำไว้ให้บริการอยู่ทั่วไปในเมืองพัทยา แต่สภาพรวมยังคงพอใจกับระบบน้ำประปาพื้นฐานของเมืองพัทยา

ด้านระบบไฟฟ้า ในเขตเมืองพัทยายังไม่พบปัญหาที่เด่นชัดสร้างความเดือนร้อนแก่ผู้ประกอบการ อาจมีปัญหาไฟฟ้าตก – ไฟฟ้าดับบ้าง แต่พบในจำนวนน้อย ผู้ประกอบการคิดว่าไม่เป็นปัญหาต่อการประกอบธุรกิจ

1.3 ทรัพยากรทุน (Capital Resource) สถาบันการเงินที่สามารถเป็นแหล่งเงินทุนให้กับผู้ประกอบการมีอยู่หลายแห่ง ทั้งสถาบันของรัฐและเอกชน ซึ่งถือว่าเพียงพอต่อธุรกิจธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีอยู่ในเขตเมืองพัทยา แต่จากการสัมภาษณ์พบว่า ธุรกิจร้านค้าของที่ระลึก ส่วนมากใช้เงินทุนส่วนตัวหรือครอบครัวในการก่อตั้งธุรกิจ และมีปัญหาในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน คือไม่สามารถขอกู้เงินจากทางสถาบันการเงินเพื่อก่อตั้งธุรกิจหรือขยายได้หรือขอได้แต่ยากเนื่องจากเงินกู้ที่ได้นั้นส่วนมากมาจากหลักฐานที่ผู้กู้ต้องหามาค้ำประกันกับสถาบันการเงิน ซึ่งการ

ขาดสภาพคล่องในการดำเนินการถือว่าเป็นปัญหาหลักของธุรกิจร้านค้าของที่ระลึกที่ทำให้ศักยภาพในการแข่งขันทางธุรกิจลดลงอย่างมาก

1.4 ทรัพยากรธรรมชาติ (Natural Resources) นอกจากแหล่งท่องเที่ยวที่มนุษย์สร้างขึ้นแล้วเมืองพัทยาถือว่าเป็นพื้นที่ที่มีความอุดมสมบูรณ์และความหลากหลายทางธรรมชาติ ได้แก่ หาดพัทยา หาดจอมเทียน หาดวงศัอมาศย์ หาดคงคาสาละ เภาะล้าน เภาะกรก เภาะสาละ เป็นต้น ซึ่งจากการสัมภาษณ์พบว่า ภาพลักษณ์ของแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติของเมืองพัทยายู่ในเกณฑ์ที่ดี ดังนั้นแหล่งท่องเที่ยวในเมืองพัทยาก็จัดเป็นพื้นที่ศักยภาพที่สามารถดึงดูดนักท่องเที่ยวได้เป็นจำนวนมาก

1.5 วัฒนธรรม (Culture) เมืองพัทยาคือเมืองที่มีประชากรแฝงและนักท่องเที่ยวหลากหลายเชื้อชาติจำนวนมากจากทั่วโลก วัฒนธรรมของเมืองพัทยาก็กลายเป็นการผสมผสานระหว่างวัฒนธรรมไทยและวัฒนธรรมต่างชาติ ทั้งการดำเนินชีวิตประจำวัน อาหารการกิน ภาษาพูด และกิจกรรมนันทนาการ เป็นต้น เทศกาลและประเพณีท้องถิ่นของเมืองพัทยาก็เคยสืบทอดมาแต่อดีตเริ่มมีการประยุกต์เพื่อให้นักท่องเที่ยวต่างชาติได้เข้ามามีส่วนร่วม ซึ่งเป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญใน

การดึงดูดนักท่องเที่ยวให้มาเยี่ยมชมเมืองพัทยาคือเป็นประจำทุกปี เช่น ประเพณีวันไหลเรือไฟ พัทยา เทศกาลลอยกระทง เทศกาลกินเจ เป็นต้น ในขณะที่อัยการไม่ตรีของคนที่ในพื้นที่และผู้ประกอบการบางส่วนมีปัญหาการฉวยโอกาสกับนักท่องเที่ยวด้วยการเพิ่มราคาสินค้าหรือบริการมากกว่าปกติ รวมทั้งปัญหาการท่องเที่ยวแบบ Sex Tourism ที่ควรมีการควบคุมให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม ทั้งนี้พบว่า ตำรวจมีการปราบปรามค่อนข้างดี ยาเสพติดน้อยลง เรื่อง Sex มีการควบคุมอยู่ในปริมาณที่เหมาะสม ซึ่งพบว่านักท่องเที่ยวบางส่วนมองว่าเมืองพัทยาคือเมืองที่น่ากลัวมีปัญหายาเสพติดสูง รวมทั้งเรื่องของยาเสพติด ดังนั้นวัฒนธรรมและภาพลักษณ์ของเมืองพัทยาทงเมืองพัทยาคควควบคุมให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมเพื่อคงความมีเอกลักษณ์และความประทับใจที่จะส่งผลให้นักท่องเที่ยวเข้ามาท่องเที่ยวและกลับมาท่องเที่ยวอีก

2. เดือนไฮอุปลงค์ ปริมาณอุปสงค์การท่องเที่ยวของเมืองพัทยาคือมีปริมาณสูงในช่วงฤดูท่องเที่ยวหรือ Hi – Season ซึ่งจะเริ่มในเดือนตุลาคม – เดือนมีนาคม ของทุกปี โดยส่วนมากเป็นนักท่องเที่ยวต่างชาติ ซึ่งมีกำลังในการซื้อสูง ส่งผลให้ธุรกิจร้านค้าของที่ระลึกมียอดขายและกำไรเพิ่มขึ้นในช่วงนี้ แต่สำหรับในช่วง Low – Season จะมีทั้งนักท่องเที่ยวต่างชาติและนักท่องเที่ยวชาวไทยจากกรุงเทพฯ และจังหวัดอื่น ๆ ซึ่งมาพักผ่อนตลอดทั้งปีตามเทศกาลวันหยุดจะมีกำลังซื้อค่อนข้างต่ำ ซึ่งทำให้ธุรกิจร้านค้าของที่ระลึกต้องลดราคาเพื่อดึงดูดลูกค้าให้มาซื้อจาก

เงื่อนไขอุปสงค์ดังกล่าวธุรกิจร้านค้าของที่ระลึกในเมืองพัทยาจำเป็นต้องปรับกลยุทธ์ตามสภาพต่าง ๆ เพื่อความอยู่รอดของกิจการ

3. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนกัน (Related and Supporting Industries) ธุรกิจร้านค้าของที่ระลึกไม่มีการรวมกลุ่ม และไม่มีการเข้าไปร่วมหรือเชื่อมโยงกับกลุ่ม ชมรม สมาคม ใด ๆ อันเนื่องมาจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่มีความรู้ความเข้าใจ และเห็นประโยชน์ของการรวมกลุ่มกัน อีกทั้งการติดต่อประสานงาน การเชื่อมโยง หรือขอความร่วมมือจากภาครัฐยังมีไม่มากเท่าที่ควร ผู้ประกอบการส่วนใหญ่หลีกเลี่ยงที่จะเข้าหาภาครัฐเนื่องจากส่วนใหญ่มีทัศนคติแบบเก่าว่าการเข้าหาภาครัฐเพิ่มความยุ่งยากต่อการประกอบกิจการ มีทัศนคติในแง่ลบต่อหน่วยงานภาครัฐจึงมีการติดต่อกับภาครัฐตามความจำเป็น ทำให้กิจการขาดการสนับสนุนจากภาครัฐบางส่วนทำให้ศักยภาพในการดำเนินกิจการบางส่วนลดลง

4. บริบทการแข่งขันและการดำเนินกลยุทธ์ธุรกิจ (Context for Firm Strategy, Structure and Rivalry) จำนวนธุรกิจร้านค้าของที่ระลึกในเมืองพัทยามีจำนวนมากแต่มีการกระจายและกระจุกตัวตามพื้นที่ท่องเที่ยว เช่น บริเวณริมชายหาด บริเวณย่านร้านค้าในตอนกลางวันและกลางคืน เป็นต้น การดำเนินกิจการเป็นแบบต่างคนต่างทำมาหากิน ไม่มีการติดต่อและเชื่อมโยงเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันและการดำเนินกิจการกัน อาจเป็นเพราะผู้ประกอบการส่วนใหญ่ขาดความรู้ในการบริหารจัดการ ส่วนในด้านการรวมกลุ่มผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่เข้าใจและไม่เห็นถึงประโยชน์ของการรวมกลุ่มเพื่อเสริมศักยภาพในการดำเนินกิจการ อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการบางส่วนมีความรู้ความเข้าใจในการรวมกลุ่ม แต่ยังคงขาดตัวกลางในการที่จะประสานและให้ความเข้าใจและมั่นใจในการรวมกลุ่ม

ปัจจัยเสริม

1. เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้ เช่น ปัญหาการเมือง และภาวะวิกฤตเศรษฐกิจโลก เป็นต้น ส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจอย่างมาก ทำให้จำนวนนักท่องเที่ยวลดลง โดยปัญหาความไม่สงบทางการเมือง และปัญหาวิกฤตเศรษฐกิจโลก ส่งผลให้นักท่องเที่ยวต่างชาติขยายตัวลดลง รวมทั้งปัญหาวิกฤตเศรษฐกิจโลกที่กำลังขยายเข้ามาสู่ภายในประเทศไทยเองทำประชาชนใช้สอยจับจ่ายน้อยลงรวมทั้งราคาน้ำมันที่ยังคงลอยตัวอยู่ในขณะนี้ทำให้นักท่องเที่ยวภายในประเทศเองก็ใช้เงินในการท่องเที่ยวลดลงด้วยเช่นกัน ซึ่งปัจจุบันนี้ปัญหาการลดลงของนักท่องเที่ยวกำลังสร้างวิกฤตอย่างหนักให้กับเมืองพัทยา ทั้งนี้ธุรกิจด้านการท่องเที่ยวและหน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องทุกฝ่ายจำเป็นต้องหาทางออกร่วมกันเพื่อแก้ปัญหาเหล่านี้ให้ดีขึ้นโดยเร็วต่อไป

2. ปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐ การสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐในหลายด้านที่เป็นประโยชน์ เช่น การจัดกิจกรรมส่งเสริมการท่องเที่ยวที่มีขึ้นเป็นประจำ รวมทั้งให้การสนับสนุนประชาสัมพันธ์ ข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์แก่เอกชน มีการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวให้มีสภาพแวดล้อมที่ดี และมีภาพลักษณ์ในด้านความสงบเงียบมากขึ้น ทำให้มีนักท่องเที่ยวเดินทางมาเที่ยวจำนวนมากขึ้นในแต่ละปี ซึ่งส่งผลต่อธุรกิจร้านค้าของที่ระลึกให้เติบโตมากขึ้นตามไปด้วย

ส่วนที่ 4 ผลการสัมภาษณ์เจาะลึก ผู้ประกอบการธุรกิจคมนาคมขนส่ง ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

ปัจจัยหลัก

1. ปัจจัยการผลิต (Factor Conditions)

1.1 ทรัพยากรมนุษย์ (Human Resources) จากการสัมภาษณ์ พบว่า ธุรกิจคมนาคมขนส่งในเมืองพัทยา ไม่ประสบปัญหาการขาดแคลนบุคลากร แต่บุคลากรส่วนใหญ่ในกิจการยังไม่มีมาตรฐานในงานบริการเพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยว เช่น การคิดค่าบริการการเดินทางในราคามาตรฐานแก่นักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ เป็นต้น ซึ่งอาจเป็นเพราะบุคลากรส่วนใหญ่ของธุรกิจคมนาคมขนส่งทั้งธุรกิจเดินรถ และเรือขนส่งนักท่องเที่ยวเป็นคนในพื้นที่ในเมืองพัทยามีความชำนาญในพื้นที่แต่ยังมีระดับการศึกษาและความรู้ในงานบริการที่จะส่งเสริมการท่องเที่ยวยังไม่ได้มาตรฐานอยู่ ดังนั้นผู้ประกอบการและหน่วยงานภาครัฐควรสนับสนุนให้ความสำคัญกับการอบรมและให้ความรู้ในงานบริการที่จะช่วยส่งเสริมการท่องเที่ยว เพื่อสร้างภาพลักษณ์ของธุรกิจคมนาคมขนส่ง และภาพรวมของกรท่องเที่ยวเมืองพัทยา

1.2 โครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพ (Physical Infrastructure) จากการสัมภาษณ์พบว่า

ด้านการจราจร เมืองพัทยามีการขยายช่องทางการเดินรถและปรับปรุงสภาพพื้นผิวถนนสายหลักตั้งแต่ส่วนต่อกรุงเทพมหานครถึงเมืองพัทยา ทำให้นักท่องเที่ยวเดินทางมาท่องเที่ยวสะดวกและสะดวกรวดเร็วมากขึ้น ซึ่งมีผลต่อการดึงดูดนักท่องเที่ยวให้มาท่องเที่ยวเป็นจำนวนมาก อีกทั้งเมืองพัทยายังให้ความสำคัญกับการเข้มงวดวินัยจราจรภายในเมืองพัทยา เพื่อเป็นการแก้ไขปัญหาการจราจรติดขัดอยู่เสมอในช่วงวันหยุดและในช่วงเทศกาลท่องเที่ยว ส่งผลให้ธุรกิจคมนาคมขนส่งสามารถที่จะบริการขนส่งนักท่องเที่ยวได้อย่างรวดเร็วและเข้าถึงแหล่งท่องเที่ยวได้อย่างทั่วถึง ซึ่งเป็นการเพิ่มและกระจายรายได้ให้กับธุรกิจคมนาคมขนส่งและธุรกิจท่องเที่ยวอื่น ๆ ได้อย่างทั่วถึง

ด้านระบบน้ำประปา มีปัญหาการขาดแคลน น้ำประปาไม่ไหลบางครั้ง ผู้ประกอบการต้องแก้ปัญหาโดยการซื้อน้ำจากเอกชน โดยจะรณน้ำไว้ให้บริการอยู่ทั่วไปในเมือง พัทยา แต่ยังภาพรวมยังคงพอใจกับระบบน้ำประปาพื้นฐานของเมืองพัทยา

ด้านระบบไฟฟ้า ในเขตเมืองพัทยายังไม่พบปัญหาที่เด่นชัดสร้างความเดือนร้อน แก่ผู้ประกอบการ อาจมีปัญหาไฟฟ้าตก - ไฟฟ้าดับบ้าง แต่พบในจำนวนน้อย ผู้ประกอบการคิด ว่าไม่เป็นปัญหาต่อการประกอบธุรกิจ

ด้านระบบขนส่ง ถือว่าในเขตเมืองพัทยาและบริเวณโดยรอบมีระบบขนส่ง ให้บริการอย่างสะดวกและทั่วถึง ทั้งทางรถยนต์ รถไฟ เรือ และเครื่องบิน โดยการเดินทางเข้า - ออก เมืองพัทยานั้น นักท่องเที่ยวสามารถเลือกเดินทางได้โดยทางรถ มีรถทัวร์ปรับอากาศ ให้บริการทั้งสายเหนือและอีสาน ส่วนสายใต้สามารถเดินทางโดยเครื่องบินจากพัทยาไปเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี หรือจังหวัดภูเก็ต ได้ที่สนามบินอู่ตะเภา ในขณะที่ภายในเขตเมืองพัทยา มีระบบขนส่งภายในโดยมีรถสองแถว รถแท็กซี่ รถมอเตอร์ไซด์รับจ้าง และเรือข้ามฟากระหว่าง เกาะ ให้บริการ นอกจากนี้ยังมีบริการรถตู้ระหว่างจังหวัดอีกด้วย จากจำนวนธุรกิจเอกชนที่ ให้บริการขนส่งสาธารณะจำนวนมากในปัจจุบันนั้นพบว่า ธุรกิจคมนาคมขนส่งมีปัญหาให้บริการ ไม่เป็นมาตรฐาน และปัญหาการแย่งสัมปทานธุรกิจขนส่ง เป็นต้น ส่วนรถสองแถวของเมือง พัทยานั้นยังพบว่ามียอดที่ไม่ได้ขึ้นทะเบียนหรือวิ่งเองโดยไม่มียก (รถเถื่อน) มากกว่ารถสอง แถวปกติประมาณ 1 เท่า ซึ่งส่งผลโดยตรงต่อ การควบคุมราคาค่าโดยสาร มาตรฐานการบริการ และการจราจรที่ติดขัดมากขึ้นจากจำนวนรถสอง แถวที่มากเกินไป

1.3 ทรัพยากรทุน (Capital Resource) สถาบันการเงินที่สามารถเป็นแหล่งเงินทุน ให้กับผู้ประกอบการมีอยู่หลายแห่ง ทั้งสถาบันของรัฐและเอกชน ซึ่งถือว่าเพียงพอต่อธุรกิจธุรกิจ ขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีอยู่ในเขตเมืองพัทยา แต่จากการสัมภาษณ์พบว่า ธุรกิจคมนาคม ขนส่ง ส่วนมากใช้เงินทุนส่วนตัวหรือครอบครัวในการก่อตั้งธุรกิจ และมีปัญหาในการเข้าถึงแหล่ง เงินทุนคือไม่สามารถขอกู้เงินจากทางสถาบันการเงินเพื่อก่อตั้งธุรกิจหรือขยายได้หรือขอได้แต่ยาก เนื่องจากเงินกู้ที่ได้นั้นส่วนมากมาจากหลักฐานที่ผู้กู้ต้องหามาค้ำประกันกับสถาบันการเงิน ดังนั้น ธุรกิจคมนาคมขนส่งจึงมีการรวมกลุ่มกันจัดตั้งเป็นสหกรณ์เพื่อเป็นแหล่งเงินทุน และอำนวยความสะดวกด้านต่าง ๆ ให้กับสมาชิกเพื่อนำไปเสริมประสิทธิภาพในการประกอบกิจการต่อไป

1.4 ทรัพยากรธรรมชาติ (Natural Resources) นอกจากแหล่งท่องเที่ยวที่มนุษย์สร้าง ขึ้นแล้วเมืองพัทยาถือว่าเป็นพื้นที่ที่มีความอุดมสมบูรณ์และความหลากหลายทางธรรมชาติ ได้แก่ หาดพัทยา หาดจอมเทียน หาดวงศ์มาดย์ หาดดงตาล เกาะล้าน เกาะครก เกาะสาเก เป็นต้น ซึ่ง

จากการสัมภาษณ์พบว่า ภาพลักษณ์ของแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติของเมืองพัทยายู่ในเกณฑ์ที่ดี ดังนั้นแหล่งท่องเที่ยวในเมืองพัทยจึงจัดเป็นพื้นที่ศักยภาพที่สามารถดึงดูดนักท่องเที่ยวได้เป็นจำนวนมาก

1.5 วัฒนธรรม (Culture) เมืองพัทยเป็นเมืองที่มีประชากรแฝงและนักท่องเที่ยวหลากหลายเชื้อชาติจำนวนมากจากทั่วโลก วัฒนธรรมของเมืองพัทยจึงกลายเป็นการผสมผสานระหว่างวัฒนธรรมไทยและวัฒนธรรมต่างชาติ ทั้งการดำเนินชีวิตประจำวัน อาหารการกิน ภาษาพูด และกิจกรรมนันทนาการ เป็นต้น เทศกาลและประเพณีท้องถิ่นของเมืองพัทยที่เคยสืบทอดมาแต่อดีตเริ่มมีการประยุกต์เพื่อให้นักท่องเที่ยวต่างชาติได้เข้ามามีส่วนร่วม ซึ่งเป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญในการดึงดูดนักท่องเที่ยวให้มาเยือนเยือนเมืองพัทยเป็นประจำทุกปี เช่น ประเพณีวันไหลเรือไฟพัทย เทศกาลลอยกระทง เทศกาลกินเจ เป็นต้น ในขณะที่อริยาสัไมตรีของคนในพื้นที่และผู้ประกอบการบางส่วนมีปัญหการฉวยโอกาสกับนักท่องเที่ยวด้วยการเพิ่มราคาสินค้าหรือบริการมากกว่าปกติ รวมทั้งปัญหาการท่องเที่ยวแบบ Sex Tourism ที่ควรมีการควบคุมให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม ทั้งนี้พบว่า ตำรวจมีการปราบปรามค่อนข้างดี ยาเสพติดน้อยลง เรื่อง Sex มีการควบคุมอยู่ในปริมาณที่เหมาะสม ซึ่งพบว่านักท่องเที่ยวบางส่วนมองว่าเมืองพัทยเป็นเมืองที่น่ากลัวมีปัญหายาเสพติดสูง รวมทั้งเรื่องของยาเสพติด ดังนั้นวัฒนธรรมและภาพลักษณ์ของเมืองพัทยทางเมืองพัทยควรควบคุมให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมเพื่อคงความมีเอกลักษณ์และความประทับใจที่จะส่งผลให้นักท่องเที่ยวเข้ามาท่องเที่ยวและกลับมาท่องเที่ยวอีก

2. เงื่อนไขอุปสงค์ ปริมาณอุปสงค์การท่องเที่ยวของเมืองพัทยจะมีปริมาณสูงในช่วงฤดูท่องเที่ยวหรือ Hi-Season ซึ่งจะเริ่มในเดือนตุลาคม – เดือนมีนาคม ของทุกปี โดยส่วนมากเป็นนักท่องเที่ยวต่างชาติ ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อค่อนข้างสูงและไม่มีพานะในการเดินทางไปตามแหล่งท่องเที่ยวต่าง ๆ จึงทำให้ธุรกิจคมนาคมขนส่งสามารถสร้างรายได้เป็นจำนวนมาก ในช่วงนี้ แต่สำหรับในช่วง Low-Season จะมีทั้งนักท่องเที่ยวต่างชาติบางส่วน และนักท่องเที่ยวชาวไทยจากกรุงเทพ และจังหวัดอื่น ๆ มาพักผ่อนตลอดทั้งปีตามเทศกาลวันหยุด ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อต่ำ และบางส่วนมียานพาหนะเดินทางมาท่องเที่ยวเอง จึงทำให้ธุรกิจคมนาคมขนส่งขาดรายได้จึงมีความจำเป็นต้องปรับตัวเพื่อความอยู่รอดของกิจการในช่วงดังกล่าว

3. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนกัน (Related and Supporting Industries) ผู้ประกอบการธุรกิจคมนาคมขนส่งมีการรวมกลุ่มแบบเป็นทางการ ได้แก่ การจัดตั้งเป็นสหกรณ์ เชื้อเพลิงสมาชิก และการรวมกลุ่มแบบไม่เป็นทางการ ซึ่งผู้ประกอบการทั้ง 2 กลุ่มส่วนใหญ่มีการเชื่อมโยง ติดต่อกันอย่างไม่เป็นทางการอย่างสม่ำเสมอ เช่น การแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ต่อการประกอบกิจการ บางครั้งร่วมกันและส่งต่อนักท่องเที่ยวกัน เป็นต้น แต่ธุรกิจ

คมนาคมขนส่งไม่ค่อยมีการติดต่อเชื่อมโยงกับสมาคม หรือชมรม หรือกลุ่มธุรกิจประเภทอื่น ๆ อย่างเป็นทางการ ซึ่งอาจจะมีการติดต่อกันอย่างไม่เป็นทางการในบางครั้ง ทั้งนี้ทำให้ศักยภาพในการที่จะดำเนินกิจการของธุรกิจคมนาคมขนส่งโดยรวมลดลง ส่วนการติดต่อประสานงานหรือขอความร่วมมือจากภาครัฐเท่าที่ก็ยังไม่มีเท่าที่ควร ผู้ประกอบการส่วนใหญ่หลีกเลี่ยงที่จะเข้าหาภาครัฐเนื่องจากส่วนใหญ่มีทัศนคติแบบเก่าว่าการเข้าหาภาครัฐเพิ่มความยุ่งยากต่อการประกอบกิจการจึงมีการติดต่อกับภาครัฐตามความจำเป็น ทำให้กิจการขาดประสิทธิภาพในการประกอบกิจการบางส่วน เช่น ปัญหาถนนในพื้นที่เมืองพัทธยาเข้ามาแย่งลูกค้าในเมืองพัทธยาทำให้กิจการขาดรายได้ ผู้ประกอบการธุรกิจคมนาคมขนส่งจำเป็นต้องมีการร่วมมือกับภาครัฐอย่างจริงจังและต่อเนื่องเพื่อแก้ปัญหาให้สำเร็จ เป็นต้น

4. บริบทการแข่งขันและการดำเนินกลยุทธ์ธุรกิจ (Context for Firm Strategy, Structure and Rivalry) สำหรับธุรกิจคมนาคมขนส่งนั้นส่วนใหญ่ก่อตั้งในรูปแบบบริษัทและสหกรณ์มีการกำหนดราคาโดยสารร่วมกันโดยเมืองพัทธยาจะเป็นผู้คอยกำกับดูแล จึงไม่มีการแข่งขันตัดราคากัน และพบว่ามีการส่งต่อลูกค้ากันในช่วง Hi – Season มีการแลกเปลี่ยนข่าวสารองค์ความรู้กัน อยู่เป็นประจำเสมอ แสดงให้เห็นถึงความเข้าใจในการดำเนินธุรกิจในด้านความร่วมมือระหว่างธุรกิจเดียวกัน ซึ่งถือว่าเป็นกลยุทธ์หนึ่งที่สามารถเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันให้กับธุรกิจ แต่อย่างไรก็ตามธุรกิจคมนาคมขนส่งยังคงขาดองค์ความรู้ในการบริหารจัดการบางด้าน อาทิ เช่น ด้านความร่วมมือกับภายนอกองค์กร หมายถึงความร่วมมือกับธุรกิจท่องเที่ยวอื่น ๆ หน่วยงานภาครัฐ สถาบันการเงิน สถาบันการศึกษา เป็นต้น ดังนั้นหากธุรกิจคมนาคมขนส่งสามารถเสริมและทำความเข้าใจกับศักยภาพที่ขาดหายก็จะทำให้ธุรกิจคมนาคมขนส่งสามารถเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันและเติบโตได้อย่างยั่งยืนต่อไป

ปัจจัยเสริม

1. เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้ เช่น ปัญหาการเมือง และภาวะวิกฤตเศรษฐกิจโลก เป็นต้น ส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจอย่างมาก ทำให้จำนวนนักท่องเที่ยวลดลง โดยปัญหาความไม่สงบทางการเมือง และปัญหาวิกฤตเศรษฐกิจโลก ส่งผลให้นักท่องเที่ยวต่างชาติขยายตัวลดลง รวมทั้งปัญหาวิกฤตเศรษฐกิจโลกที่กำลังขยายเข้ามาสู่ภายในประเทศไทยเองทำประชาชนใช้สอยจับจ่ายน้อยลงรวมทั้งราคาน้ำมันที่ยังคงลอยตัวอยู่ในขณะนี้ทำให้นักท่องเที่ยวภายในประเทศเองก็ใช้เงินในการท่องเที่ยวลดลงด้วยเช่นกัน ซึ่งปัจจุบันนี้ปัญหาการลดลงของนักท่องเที่ยวกำลังสร้างวิกฤตอย่างหนักให้กับเมืองพัทธยา ทั้งนี้ธุรกิจด้านการท่องเที่ยวและหน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องทุกฝ่ายจำเป็นต้องหาทางออกร่วมกันเพื่อแก้ปัญหาเหล่านี้ให้ดีขึ้นโดยเร็วต่อไป

2. ปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐ การสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐในหลายด้านที่เป็นประโยชน์ เช่น การจัดกิจกรรมส่งเสริมการท่องเที่ยวที่มีขึ้นเป็นประจำ รวมทั้งให้การสนับสนุนประชาสัมพันธ์ ข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์แก่เอกชน มีการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวให้มีสภาพแวดล้อมที่ดี และมีภาพลักษณ์ในด้านความสงบเงียบมากขึ้น ทำให้มีนักท่องเที่ยวเดินทางมาเที่ยวจำนวนมากขึ้นในแต่ละปี ซึ่งส่งผลต่อธุรกิจคมนาคมขนส่งให้เติบโตมากขึ้นตามไปด้วย

ส่วนที่ 5 การวิเคราะห์ศักยภาพในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวของธุรกิจร้านค้าของที่ระลึก ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

ส่วนที่ 5.1 ผลการวิเคราะห์การหาค่าคะแนนถ่วงน้ำหนักของความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจร้านค้าของที่ระลึก

ตารางที่ 4 – 71 ผลการวิเคราะห์ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจร้านค้าของที่ระลึก จำแนกตามปัจจัยการผลิต

ปัจจัยการผลิต	ค่าน้ำหนัก	คะแนน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก
1. พักอาศัยอยู่ใกล้กรุงเทพและสนามบินสุวรรณภูมิ	0.07	2.88	0.21
2. ภาพลักษณ์ / ชื่อเสียงด้านการท่องเที่ยว	0.09	2.85	0.25
3. ระบบสาธารณูปโภคพื้นฐาน เช่น ไฟฟ้า ประปา การกำจัดขยะ การบำบัดน้ำเสีย เป็นต้น	0.09	2.24	0.20
4. ความพร้อมของตำรวจในการลดปัญหาอาชญากรรมและอุบัติเหตุ	0.07	1.94	0.14
5. การจราจร	0.09	2.12	0.19
6. สภาพแวดล้อม	0.09	2.29	0.20
7. คุณภาพและทักษะของบุคลากรในกิจการ	0.05	2.41	0.13
8. ทักษะและความสามารถของผู้ประกอบการ	0.04	2.56	0.09
9. การเข้าถึงแหล่งเงินทุน	0.07	2.21	0.16
10. ความพอเพียงของแหล่งเงินทุน	0.05	2.21	0.12
11. เทคโนโลยีในการผลิต / บริการที่ทันสมัย	0.05	2.29	0.12

ตารางที่ 4 – 71

ปัจจัยการผลิต	ค่าน้ำหนัก	คะแนน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก
12. คุณภาพของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต / การบริการ	0.09	2.32	0.21
13. ความเพียงพอของวัตถุดิบการผลิต / บริการภายในพื้นที่	0.07	2.06	0.15
14. อรรถาธิบายไมตรีของคนในพื้นที่	0.07	2.56	0.18
รวม	1.00		2.35

จากตารางที่ 4 – 71 ผลการวิเคราะห์ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจร้านค้าของที่ระลึก จำแนกตามปัจจัยการผลิต ทั้ง 14 ข้อ พบว่า คะแนนถ่วงน้ำหนักรวม มีค่าเท่ากับ 2.35 คะแนน

ตารางที่ 4 – 72 ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจร้านค้าของที่ระลึก จำแนกตามเงื่อนไขด้านอุปสงค์

เงื่อนไขด้านอุปสงค์	ค่าน้ำหนัก	คะแนน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก
1. การเติบโตของนักท่องเที่ยวตลาดบน	0.08	2.62	0.21
2. อัตราการเพิ่มขึ้นของนักท่องเที่ยวชาวไทย	0.12	2.50	0.30
3. อัตราการเพิ่มขึ้นของนักท่องเที่ยวต่างชาติ	0.12	2.74	0.33
4. การที่นักท่องเที่ยวสนใจเฉพาะสถานบันเทิงและ Sex Tourism	0.16	1.88	0.30
5. ความพึงพอใจในการเลือกใช้บริการของนักท่องเที่ยวต่างชาติ	0.16	2.53	0.40
6. ความพึงพอใจในการเลือกใช้บริการของนักท่องเที่ยวชาวไทย	0.16	2.68	0.43
7. ความต้องการบริการใหม่ๆ ของนักท่องเที่ยว	0.12	2.68	0.32

ตารางที่ 4 – 72

เงื่อนไขด้านอุปสงค์	ค่าน้ำหนัก	คะแนน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก
8. ความต้องการของนักท่องเที่ยวเฉพาะกลุ่ม เช่น นักท่องเที่ยวเชิงนิเวศและเชิงสุขภาพ เป็นต้น	0.08	2.53	0.20
รวม	1.00		2.50

จากตารางที่ 4 – 72 ผลการวิเคราะห์ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจร้านค้าของที่ระลึก จำแนกตามเงื่อนไขด้านอุปสงค์ ทั้ง 8 ข้อ พบว่า คะแนนถ่วงน้ำหนักรวม มีค่าเท่ากับ 2.50 คะแนน

ตารางที่ 4 – 73 ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจร้านค้าของที่ระลึก จำแนกตาม
อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน

อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน	ค่าน้ำหนัก	คะแนน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก
1. การแนะนำหรือส่งต่อลูกค้าระหว่างธุรกิจท่องเที่ยว	0.17	2.65	0.44
2. สถานศึกษาผลิตบุคลากรที่มีคุณภาพสอดคล้องกับความต้องการของธุรกิจท่องเที่ยวอย่างเพียงพอ	0.11	2.38	0.26
3. การเชื่อมโยงระหว่างผู้ประกอบการท่องเที่ยวในการพัฒนาการท่องเที่ยวร่วมกัน	0.17	2.62	0.44
4. การมีผู้นำขบวนวัดดุจธูปอยู่ในพื้นที่	0.22	2.26	0.50
5. การมีธุรกิจหลายประเภทที่เกี่ยวเนื่องอยู่ในพื้นที่เดียวกัน	0.17	2.71	0.45
6. การแลกเปลี่ยนความรู้และข่าวสารภายในเครือข่าย	0.17	2.44	0.41
รวม	1.00		2.50

จากตารางที่ 4 – 73 ผลการวิเคราะห์ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจร้านค้าของที่ระลึก จำแนกตามอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน ทั้ง 6 ข้อ พบว่า คะแนนถ่วงน้ำหนัก รวม มีค่าเท่ากับ 2.50 คะแนน

ตารางที่ 4 – 74 ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจร้านค้าของที่ระลึก จำแนกตามบริบทของการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ

บริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ	ค่าน้ำหนัก	คะแนน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก
1. การกำหนดกลยุทธ์การแข่งขันด้วยคุณภาพการให้บริการ	0.16	2.47	0.40
2. การตรวจสอบคุณภาพและมาตรฐานการบริการ	0.16	2.59	0.41
3. การรวมกลุ่มในการจัดซื้อวัตถุดิบ	0.12	2.09	0.25
4. การร่วมมือกับภาครัฐ สมาคม หรือผู้ประกอบการในการตลาดร่วมกัน	0.12	2.26	0.27
5. การนำเทคโนโลยีมาใช้ในการบริหารงาน	0.08	2.29	0.18
6. การโฆษณาในรูปแบบต่าง ๆ	0.08	2.24	0.18
7. การประชาสัมพันธ์ส่งเสริมภาพลักษณ์ของกิจการ	0.12	2.29	0.27
8. การพัฒนารูปแบบการให้บริการที่ทันสมัย	0.16	2.32	0.37
รวม	1.00		2.34

จากตารางที่ 4 – 74 ผลการวิเคราะห์ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจร้านค้าของที่ระลึก จำแนกตามบริบทของการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ ทั้ง 8 ข้อ พบว่า คะแนนถ่วงน้ำหนัก รวม มีค่าเท่ากับ 2.34 คะแนน

ตารางที่ 4 – 75 ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจร้านค้าของที่ระลึก จำแนกตามเหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้

เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้	ค่าน้ำหนัก	คะแนน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก
1. ปัญหาราคาน้ำมันสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง	0.12	1.09	0.13
2. สินค้าอุปโภคบริโภคราคาแพงขึ้น	0.15	1.18	0.18
3. ภัยธรรมชาติที่เกิดขึ้นประเทศ	0.12	1.18	0.14
4. เหตุการณ์ความไม่สงบในประเทศ	0.18	1.15	0.21
5. จำนวนคู่แข่งที่เพิ่มขึ้น	0.15	1.29	0.20
6. ความสามารถของคู่แข่ง	0.12	1.62	0.20
7. ความผันผวนของฤดูกาล	0.09	1.53	0.14
8. การขึ้นลงของอัตราดอกเบี้ย	0.06	1.50	0.09
รวม	1.00		1.28

จากตารางที่ 4 – 75 ผลการวิเคราะห์ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจร้านค้าของที่ระลึก จำแนกตามเหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้ ทั้ง 8 ข้อ พบว่า คะแนนถ่วงน้ำหนักรวม มีค่าเท่ากับ 1.28 คะแนน

ตารางที่ 4 – 76 ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจร้านค้าของที่ระลึก จำแนกตามปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐ

หน่วยงานภาครัฐ	ค่าน้ำหนัก	คะแนน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก
1. การเปลี่ยนแปลงนโยบายของเมืองพัทยาจากการเลือกตั้ง	0.10	1.97	0.20
2. การสนับสนุนการท่องเที่ยวของภาครัฐ	0.14	2.62	0.36
3. ความเข้มงวดในการบังคับใช้กฎหมาย	0.07	2.21	0.15
4. การแก้ไขปัญหาการท่องเที่ยวของเมืองพัทยา	0.14	2.29	0.32
5. การจัดสรรพื้นที่ / กำหนดผังเมืองด้านการจราจร	0.14	2.18	0.30

ตารางที่ 4 – 76 (ต่อ)

หน่วยงานภาครัฐ	ค่าน้ำหนัก	คะแนน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก
6. การจัดสรรพื้นที่ / กำหนดผังเมืองด้านอาคาร	0.10	2.18	0.23
7. การเป็นศูนย์กลางการแข่งขันกีฬาทางน้ำระดับโลก	0.07	2.79	0.19
8. นโยบายส่งเสริมการท่องเที่ยวของกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา	0.10	2.71	0.28
9. การจัดกิจกรรมส่งเสริมการท่องเที่ยวของการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย	0.14	2.79	0.38
รวม	1.00		2.42

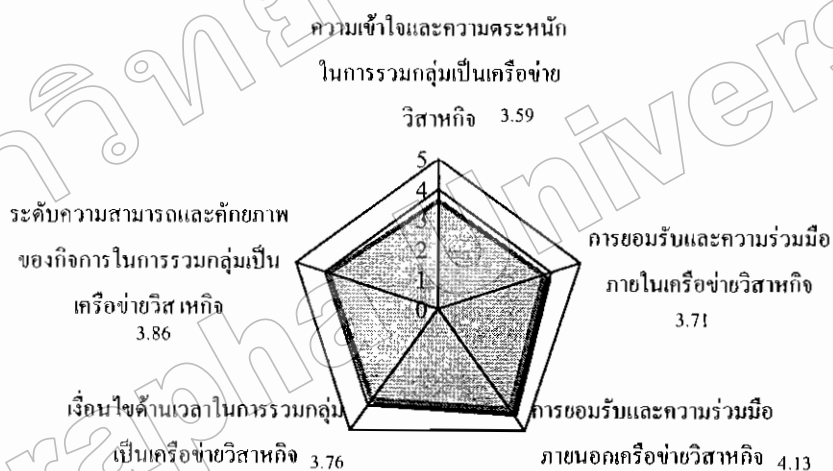
จากตารางที่ 4 – 76 ผลการวิเคราะห์ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจร้านค้าของที่ระลึก จำแนกตามปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐ ทั้ง 9 ข้อ พบว่า คะแนนถ่วงน้ำหนักรวม มีค่าเท่ากับ 2.42 คะแนน

ส่วนที่ 5.2 สรุปผลการวิเคราะห์ระดับศักยภาพของเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวของธุรกิจร้านค้าของที่ระลึก ทั้ง 2 มิติ

ตารางที่ 4 – 77 สรุปผลการวิเคราะห์ระดับศักยภาพของเครือข่ายวิสาหกิจ ด้านความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจของธุรกิจร้านค้าของที่ระลึก (คะแนนเต็ม 5 คะแนน)

ความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจ	IFAS
1. ความตระหนักในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ	3.59
2. การยอมรับและความร่วมมือภายในเครือข่ายวิสาหกิจ	3.71
3. การยอมรับและความร่วมมือภายนอกเครือข่ายวิสาหกิจ	4.13
4. เงื่อนไขด้านเวลาและสถานการณ์ในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ	3.76
5. ระดับความสามารถและศักยภาพของกิจการในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ	3.86
รวม	3.80

จากตารางที่ 4-77 สรุปผลการวิเคราะห์ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจร้านค้าของที่ระลึก ด้านความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจที่ได้จากการหาค่าเฉลี่ยความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจโดยรวมและรายด้าน ตามตารางที่ 4-6 ด้วยการประเมินค่า IFAS และเนื่องจากไม่ได้มีการสัมภาษณ์เจาะลึกผู้ประกอบการจึงนำข้อมูลเชิงปริมาณมาใช้ในการประเมินค่า IFAS เท่านั้น ทั้งนี้พบว่า ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจร้านค้าของที่ระลึก ด้านความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจโดยรวม มีค่าเท่ากับ 3.80 จำแนกเป็นรายด้านได้ดังนี้ ความตระหนักในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ มีค่าเท่ากับ 3.59 การยอมรับและความร่วมมือภายในเครือข่ายวิสาหกิจ มีค่าเท่ากับ 3.71 การยอมรับและความร่วมมือภายนอกเครือข่ายวิสาหกิจ มีค่าเท่ากับ 4.13 เงื่อนไขด้านเวลาและสถานการณ์ในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ มีค่าเท่ากับ 3.76 และระดับความสามารถและศักยภาพของกิจการในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ มีค่าเท่ากับ 3.86 (ภาพที่ 4-1)

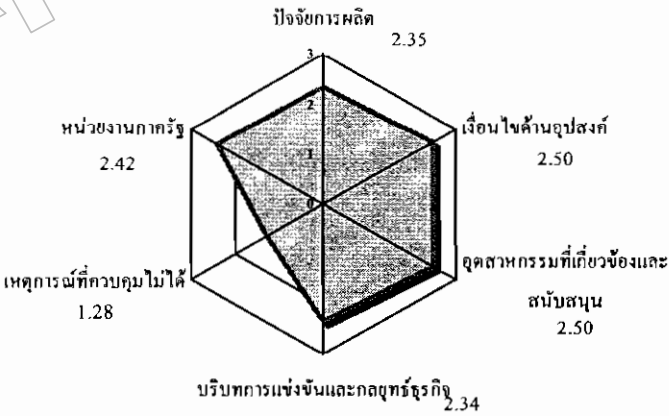


ภาพที่ 4-1 ระดับความรู้ความเข้าใจเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวในแต่ละด้าน ของธุรกิจร้านค้าของที่ระลึก ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

ตารางที่ 4 – 78 สรุปผลการวิเคราะห์ระดับศักยภาพของเครือข่ายวิสาหกิจ ด้านความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจร้านค้าของที่ระลึก (คะแนนเต็ม 3 คะแนน)

ความสามารถในการแข่งขัน	EFAS
1. ปัจจัยการผลิต	2.35
2. เงื่อนไขด้านอุปสงค์	2.50
3. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน	2.50
4. บริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ	2.34
5. เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้	1.28
6. หน่วยงานภาครัฐ	2.42
รวม	2.23

จากตารางที่ 4 – 78 สรุปผลการวิเคราะห์ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจร้านค้าของที่ระลึก ด้านความสามารถในการแข่งขัน ได้จากการหาค่าคะแนนถ่วงน้ำหนักด้วยวิธี EFAS ทั้งนี้พบว่า ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจร้านค้าของที่ระลึก ด้านความสามารถในการแข่งขันโดยรวม มีค่าเท่ากับ 2.23 จำแนกเป็น 6 ปัจจัย ดังนี้ ปัจจัยการผลิต มีค่าเท่ากับ 2.35 เงื่อนไขด้านอุปสงค์ มีค่าเท่ากับ 2.50 อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน มีค่าเท่ากับ 2.50 บริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ มีค่าเท่ากับ 2.34 เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้ มีค่าเท่ากับ 1.28 และหน่วยงานภาครัฐ มีค่าเท่ากับ 2.42 (ภาพที่ 4 – 2)



ภาพที่ 4 – 2 ระดับความสามารถในการแข่งขันแต่ละด้าน ของธุรกิจร้านค้าของที่ระลึก ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

ส่วนที่ 4.3 ผลการวิเคราะห์หาช่วงความเชื่อมั่นของธุรกิจร้านค้าของที่ระลึก
เมื่อได้ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจร้านค้าของที่ระลึกทั้ง 2 มิติแล้วจึงทำ
การประเมินขอบเขตของระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจในด้านต่อไปนี้ด้วยการคำนวณ
ช่วงความเชื่อมั่น (CI : Confidential Interval)

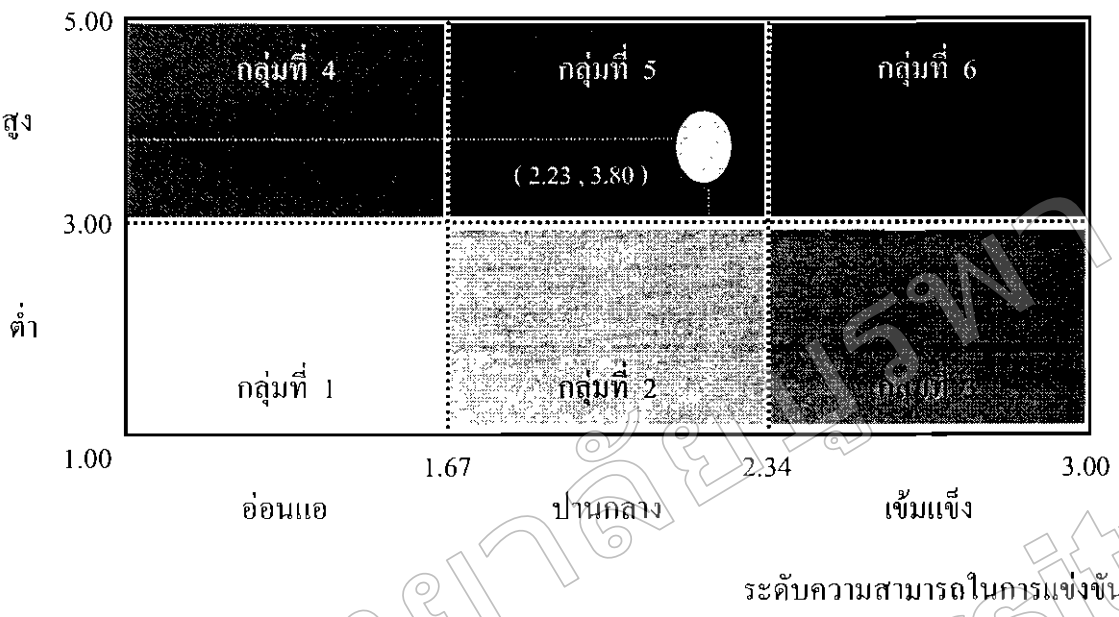
ตารางที่ 4 – 79 การประเมินขอบเขตของระดับศักยภาพโดยรวมของเครือข่ายวิสาหกิจด้านการ
ท่องเที่ยวของธุรกิจร้านค้าของที่ระลึก ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

ศักยภาพโดยรวมของเครือข่ายวิสาหกิจ	μ	σ	คะแนน ถ่วงน้ำหนัก	CI
1. ความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจ	3.80	.45	-	.15
2. ความสามารถในการแข่งขัน	2.24	.24	2.23	.08

จากตารางที่ 4 – 79 พบว่า ระดับศักยภาพของความสามารถในการแข่งขันมีค่าเฉลี่ย
รวม เท่ากับ 2.24 มีส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เท่ากับ .24 มีคะแนนถ่วงน้ำหนัก เท่ากับ 2.23 และ
มีช่วงความเชื่อมั่น เท่ากับ .08 และระดับศักยภาพของความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจมี
ค่าเฉลี่ยรวม เท่ากับ 3.80 มีส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เท่ากับ .45 และมีช่วงความเชื่อมั่น เท่ากับ
.15

เมื่อได้ผลการวิเคราะห์ระดับและขอบเขตศักยภาพของเครือข่ายวิสาหกิจด้านความรู้
ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจและความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจคมนาคมขนส่งแล้ว
สามารถนำไปกำหนดกลุ่มของระดับศักยภาพโดยรวมของเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวได้ดัง
ภาพที่ 4 – 3

ระดับความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยว



ภาพที่ 4-3 ศักยภาพโดยรวมของเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยว ของธุรกิจร้านค้าของที่ระลึก ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

จากภาพที่ 4-3 แสดงให้เห็นว่าศักยภาพของเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวของธุรกิจร้านค้าของที่ระลึกอยู่ในกลุ่มที่ 5 คือ กลุ่มที่มีระดับความรู้ความเข้าใจเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวสูง ระดับความสามารถในการแข่งขันปานกลาง (ความสามารถในการแข่งขัน EFAS = 2.23 และความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจ IFAS = 3.80)

ส่วนที่ 6 การวิเคราะห์ศักยภาพในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวของธุรกิจคมนาคมขนส่ง ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

ส่วนที่ 6.1 ผลการวิเคราะห์การหาค่าคะแนนถ่วงน้ำหนักของความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจคมนาคมขนส่ง

ตารางที่ 4 – 80 ผลการวิเคราะห์ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจคมนาคมขนส่ง จำแนกตามปัจจัยการผลิต

ปัจจัยการผลิต	ค่าน้ำหนัก	คะแนน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก
1. พักอาศัยใกล้กรุงเทพและสนามบินสุวรรณภูมิ	0.08	3.00	0.25
2. ภาพลักษณ์ / ชื่อเสียงด้านการท่องเที่ยว	0.10	3.00	0.31
3. ระบบสาธารณูปโภคพื้นฐาน เช่น ไฟฟ้า ประปา การกำจัดขยะ การบำบัดน้ำเสีย เป็นต้น	0.10	2.00	0.21
4. ความพร้อมของตำรวจในการลดปัญหา อาชญากรรมและอุบัติเหตุ	0.06	2.00	0.13
5. การจราจร	0.08	1.75	0.15
6. สภาพแวดล้อม	0.08	2.25	0.19
7. คุณภาพและทักษะของบุคลากรในกิจการ	0.04	2.75	0.11
8. ทักษะและความสามารถของผู้ประกอบการ	0.04	3.00	0.13
9. การเข้าถึงแหล่งเงินทุน	0.04	2.00	0.08
10. ความพอเพียงของแหล่งเงินทุน	0.04	1.75	0.07
11. เทคโนโลยีในการผลิต / บริการที่ทันสมัย	0.04	2.50	0.10
12. คุณภาพของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต / การ บริการ	0.08	2.25	0.19
13. ความเพียงพอของวัตถุดิบการผลิต / บริการ ภายในพื้นที่	0.08	2.25	0.19
14. อัตราย้ายไมตรีของคนในพื้นที่	0.10	2.75	0.29
รวม	1.00		2.39

จากตารางที่ 4 – 80 ผลการวิเคราะห์ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจคมนาคมขนส่ง จำแนกตามปัจจัยการผลิต ทั้ง 14 ข้อ พบว่า คะแนนถ่วงน้ำหนักรวม มีค่าเท่ากับ 2.39 คะแนน

ตารางที่ 4–81 ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจคมนาคมขนส่ง จำแนกตามเงื่อนไขด้านอุปสงค์

เงื่อนไขด้านอุปสงค์	ค่าน้ำหนัก	คะแนน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก
1. การเติบโตของนักท่องเที่ยวตลาดบน	0.06	2.75	0.17
2. อัตราการเพิ่มขึ้นของนักท่องเที่ยวชาวไทย	0.15	3.00	0.45
3. อัตราการเพิ่มขึ้นของนักท่องเที่ยวต่างชาติ	0.18	3.00	0.55
4. การที่นักท่องเที่ยวสนใจเฉพาะสถานบันเทิงและ Sex Tourism	0.12	2.25	0.27
5. ความพึงพอใจในการเลือกใช้บริการของนักท่องเที่ยวต่างชาติ	0.15	3.00	0.45
6. ความพึงพอใจในการเลือกใช้บริการของนักท่องเที่ยวชาวไทย	0.09	2.75	0.25
7. ความต้องการบริการใหม่ ๆ ของนักท่องเที่ยว	0.15	3.00	0.45
8. ความต้องการของนักท่องเที่ยวเฉพาะกลุ่ม เช่น นักท่องเที่ยวเชิงนิเวศและเชิงสุขภาพ เป็นต้น	0.09	2.25	0.20
รวม	1.00		2.80

จากตารางที่ 4–81 ผลการวิเคราะห์ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจคมนาคมขนส่ง จำแนกตามเงื่อนไขด้านอุปสงค์ ทั้ง 8 ข้อ พบว่า คะแนนถ่วงน้ำหนักรวม มีค่าเท่ากับ 2.80 คะแนน

ตารางที่ 4 – 82 ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจคมนาคมขนส่ง จำแนกตามอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน

อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน	ค่าน้ำหนัก	คะแนน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก
1. การแนะนำหรือส่งต่อลูกค้าระหว่างธุรกิจท่องเที่ยว	0.20	2.25	0.45
2. สถานศึกษาผลิตบุคลากรที่มีคุณภาพสอดคล้องกับความต้องการของธุรกิจท่องเที่ยวอย่างเพียงพอ	0.10	2.00	0.20
3. การเชื่อมโยงระหว่างผู้ประกอบการท่องเที่ยวในการพัฒนาการท่องเที่ยวร่วมกัน	0.20	2.50	0.50
4. การมีผู้นำหน่วยวัดดูดิบอยู่ในพื้นที่	0.15	2.25	0.34
5. การมีธุรกิจหลายประเภทที่เกี่ยวเนื่องในพื้นที่เดียวกัน	0.15	2.75	0.41
6. การแลกเปลี่ยนความรู้และข่าวสารภายในเครือข่าย	0.20	2.75	0.55
รวม	1.00		2.45

จากตารางที่ 4 – 82 ผลการวิเคราะห์ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจคมนาคมขนส่ง จำแนกตามอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน ทั้ง 6 ข้อ พบว่า คะแนนถ่วงน้ำหนักรวม มีค่าเท่ากับ 2.45 คะแนน

ตารางที่ 4 – 83 ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจคมนาคมขนส่ง จำแนกตามบริบทของการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ

บริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ	ค่าน้ำหนัก	คะแนน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก
1. การกำหนดกลยุทธ์การแข่งขันด้วยคุณภาพการให้บริการ	0.16	2.75	0.44
2. การตรวจสอบคุณภาพและมาตรฐานการบริการ	0.12	3.00	0.36
3. การรวมกลุ่มในการจัดซื้อวัตถุดิบ	0.08	2.25	0.18

ตารางที่ 4 – 83 (ต่อ)

บริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ	ค่าน้ำหนัก	คะแนน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก
4. การร่วมมือกับภาครัฐ สมาคม หรือผู้ประกอบการในการทำการตลาดร่วมกัน	0.12	2.50	0.30
5. การนำเทคโนโลยีมาใช้ในการบริหารงาน	0.08	2.75	0.22
6. การโฆษณาในรูปแบบต่าง ๆ	0.12	2.75	0.33
7. การประชาสัมพันธ์ส่งเสริมภาพลักษณ์ของกิจการ	0.16	3.00	0.48
8. การพัฒนารูปแบบการให้บริการที่ทันสมัย	0.16	3.00	0.48
รวม	1.00		2.79

จากตารางที่ 4 – 83 ผลการวิเคราะห์ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจคมนาคมขนส่ง จำแนกตามบริบทของการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ ทั้ง 8 ข้อ พบว่า คะแนนถ่วงน้ำหนัก รวม มีค่าเท่ากับ 2.79 คะแนน

ตารางที่ 4 – 84 ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจคมนาคมขนส่ง จำแนกตามเหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้

เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้	ค่าน้ำหนัก	คะแนน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก
1. ปัญหาราคาน้ำมันสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง	0.19	1.00	0.19
2. สินค้าอุปโภคบริโภคราคาแพงขึ้น	0.16	1.50	0.24
3. ภัยธรรมชาติที่เกิดขึ้นประเทศ	0.13	1.25	0.16
4. เหตุการณ์ความไม่สงบในประเทศ	0.16	1.00	0.16
5. จำนวนคู่แข่งที่เพิ่มขึ้น	0.10	1.75	0.17
6. ความสามารถของคู่แข่ง	0.06	2.25	0.15
7. ความผันผวนของฤดูกาล	0.13	1.25	0.16
8. การขึ้นลงของอัตราดอกเบี้ย	0.06	1.50	0.10
รวม	1.00		1.33

จากตารางที่ 4 – 84 ผลการวิเคราะห์ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจคมนาคมขนส่ง จำแนกตามเหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้ ทั้ง 8 ข้อ พบว่า คะแนนถ่วงน้ำหนักรวมมีค่าเท่ากับ 1.33 คะแนน

ตารางที่ 4 – 85 ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจคมนาคมขนส่ง จำแนกตามปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐ

หน่วยงานภาครัฐ	ค่าน้ำหนัก	คะแนน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก
1. การเปลี่ยนแปลงนโยบายของเมืองพัทยาจากการเลือกตั้ง	0.10	1.75	0.17
2. การสนับสนุนการท่องเที่ยวของภาครัฐ	0.16	2.75	0.44
3. ความเข้มงวดในการบังคับใช้กฎหมาย	0.10	1.75	0.17
4. การแก้ไขปัญหาการท่องเที่ยวของเมืองพัทยา	0.13	1.50	0.19
5. การจัดสรรพื้นที่ / กำหนดผังเมืองด้านการจราจร	0.16	1.75	0.28
6. การจัดสรรพื้นที่ / กำหนดผังเมืองด้านอาคาร	0.06	1.75	0.11
7. การเป็นศูนย์กลางการแข่งขันกีฬาทหารดับโลก	0.06	2.75	0.18
8. นโยบายส่งเสริมการท่องเที่ยวของกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา	0.10	2.50	0.24
9. การจัดกิจกรรมส่งเสริมการท่องเที่ยวของการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย	0.13	2.75	0.35
รวม	1.00		2.15

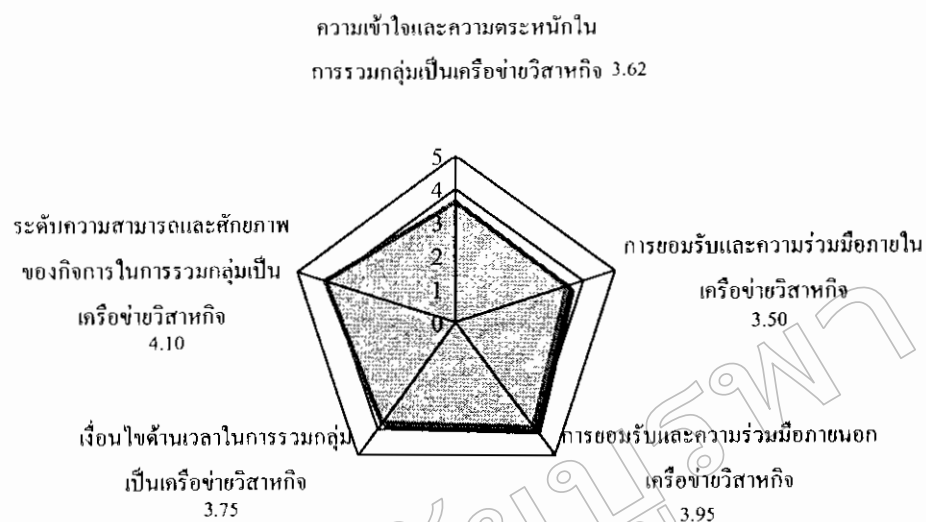
จากตารางที่ 4 – 85 ผลการวิเคราะห์ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจคมนาคมขนส่ง จำแนกตามปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐ ทั้ง 9 ข้อ พบว่า คะแนนถ่วงน้ำหนักรวมมีค่าเท่ากับ 2.15 คะแนน

ส่วนที่ 6.2 สรุปผลการวิเคราะห์ระดับศักยภาพของเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวของธุรกิจร้านค้าของที่ระลึก ทั้ง 2 มิติ

ตารางที่ 4 – 86 สรุปผลการวิเคราะห์ระดับศักยภาพของเครือข่ายวิสาหกิจด้านความรู้ความเข้าใจ
เรื่องเครือข่ายวิสาหกิจของธุรกิจคมนาคมขนส่ง (คะแนนเต็ม 5 คะแนน)

ความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจ	IFAS
1. ความตระหนักในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ	3.62
2. การยอมรับและความร่วมมือภายในเครือข่ายวิสาหกิจ	3.50
3. การยอมรับและความร่วมมือภายนอกเครือข่ายวิสาหกิจ	3.95
4. เงื่อนไขด้านเวลาและสถานการณ์ในการรวมกลุ่มเป็น เครือข่ายวิสาหกิจ	3.75
5. ระดับความสามารถและศักยภาพของกิจการในการ รวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ	4.10
รวม	3.78

จากตารางที่ 4 – 86 สรุปผลการวิเคราะห์ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจ
คมนาคมขนส่ง ด้านความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจ ที่ได้จากการหาค่าเฉลี่ยความรู้
ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจโดยรวมและรายด้าน ตามตารางที่ 4 – 41 ด้วยการประเมินค่า
IFAS และเนื่องจากไม่ได้มีการสัมภาษณ์เจาะลึกผู้ประกอบการจึงนำข้อมูลเชิงปริมาณมาใช้ในการ
การประเมินค่า IFAS เท่านั้น ทั้งนี้พบว่า ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจคมนาคมขนส่ง
ด้านความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจโดยรวม มีค่าเท่ากับ 3.78 จำแนกเป็นรายด้านได้ดังนี้
ความตระหนักในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ มีค่าเท่ากับ 3.62 การยอมรับและความร่วมมือ
ภายในเครือข่ายวิสาหกิจ มีค่าเท่ากับ 3.50 การยอมรับและความร่วมมือภายนอกเครือข่ายวิสาหกิจ
มีค่าเท่ากับ 3.95 เงื่อนไขด้านเวลาและสถานการณ์ในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ มีค่า
เท่ากับ 3.75 และระดับความสามารถและศักยภาพของกิจการในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่าย
วิสาหกิจ มีค่าเท่ากับ 4.10



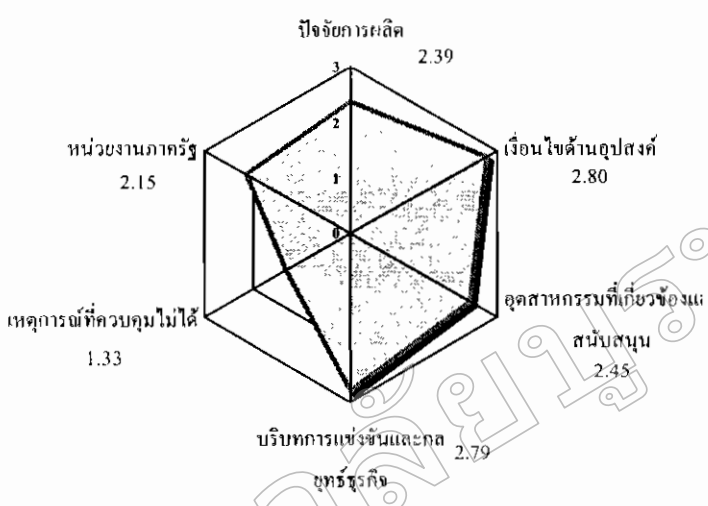
ภาพที่ 4-4 ระดับความรู้ความเข้าใจเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวในแต่ละด้าน ของธุรกิจ
คมนาคมขนส่ง ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

ตารางที่ 4-87 สรุปผลการวิเคราะห์ระดับศักยภาพของเครือข่ายวิสาหกิจ ด้านความสามารถใน
การแข่งขัน ของธุรกิจคมนาคมขนส่ง (คะแนนเต็ม 3 คะแนน)

ความสามารถในการแข่งขัน	EFAS
1. ปัจจัยการผลิต	2.39
2. เงื่อนไขด้านอุปสงค์	2.80
3. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน	2.45
4. บริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ	2.79
5. เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้	1.33
6. หน่วยงานภาครัฐ	2.15
รวม	2.32

จากตารางที่ 4-87 สรุปผลการวิเคราะห์ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจ
คมนาคมขนส่ง ด้านความสามารถในการแข่งขัน ได้จากการหาค่าคะแนนถ่วงน้ำหนักด้วยวิธี
EFAS ทั้งนี้พบว่า ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจคมนาคมขนส่ง ด้านความสามารถใน
การแข่งขันโดยรวม มีค่าเท่ากับ 2.32 จำแนกเป็น 6 ปัจจัย ดังนี้ ปัจจัยการผลิต มีค่าเท่ากับ 2.39
เงื่อนไขด้านอุปสงค์ มีค่าเท่ากับ 2.80 อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน มีค่าเท่ากับ 2.45

บริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ มีค่าเท่ากับ 2.79 เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้ มีค่าเท่ากับ 1.33 และหน่วยงานภาครัฐ มีค่าเท่ากับ 2.15



ภาพที่ 4-5 ระดับความสามารถในการแข่งขันแต่ละด้าน ของธุรกิจร้านค้าของที่ระลึก ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

ส่วนที่ 6.3 ผลการวิเคราะห์หาช่วงความเชื่อมั่นของธุรกิจคมนาคมขนส่ง

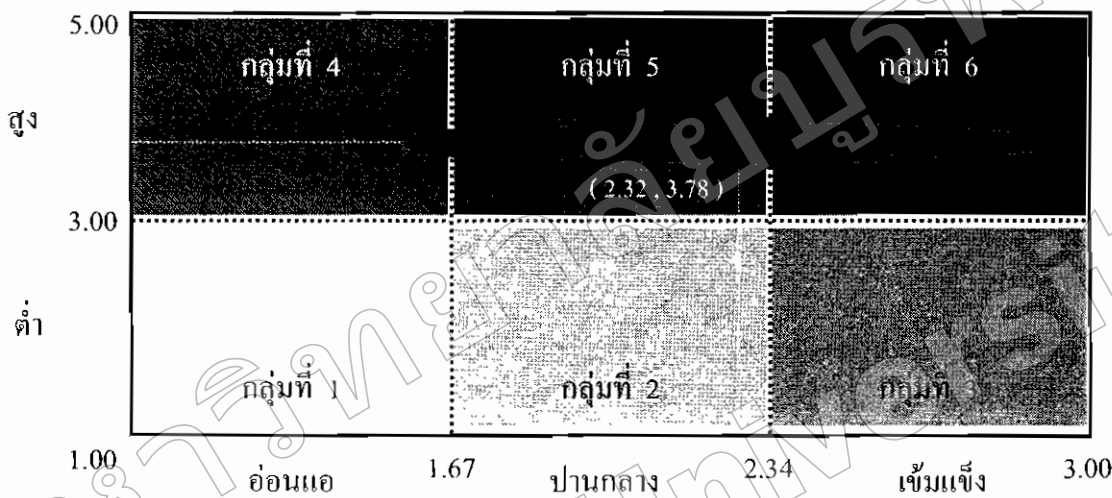
ตารางที่ 4-88 การประเมินขอบเขตของระดับศักยภาพโดยรวมของเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวของธุรกิจคมนาคมขนส่ง ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

ศักยภาพโดยรวมของเครือข่ายวิสาหกิจ	μ	σ	คะแนนถ่วงน้ำหนัก	CI
1. ความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายสาหกิจ	3.78	.24	-	.24
2. ความสามารถในการแข่งขัน	2.31	.70	2.32	.69

จากตารางที่ 4-88 พบว่า ระดับศักยภาพของความสามารถในการแข่งขันมีค่าเฉลี่ยรวม เท่ากับ 2.31 มีส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เท่ากับ .70 มีคะแนนถ่วงน้ำหนัก เท่ากับ 2.32 และมีช่วงความเชื่อมั่น เท่ากับ .69 และระดับศักยภาพของความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจมีค่าเฉลี่ยรวม เท่ากับ 3.78 มีส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เท่ากับ .24 และมีช่วงความเชื่อมั่น เท่ากับ .24

เมื่อได้ผลการวิเคราะห์ระดับและขอบเขตศักยภาพของเครือข่ายวิสาหกิจด้านความรู้ ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจและความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจคมนาคมขนส่งแล้ว สามารถนำไปกำหนดกลุ่มของระดับศักยภาพโดยรวมของเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวได้ดัง ภาพที่ 4 – 6

ระดับความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยว



ระดับความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจคมนาคมขนส่ง

ภาพที่ 4 – 6 ศักยภาพของเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยว ของธุรกิจคมนาคมขนส่ง ในเขต เมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

จากภาพที่ 4 – 6 แสดงให้เห็นว่าศักยภาพของเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวของ ธุรกิจคมนาคมขนส่งอยู่ในกลุ่มที่ 5 คือ กลุ่มที่มีระดับความรู้ความเข้าใจเครือข่ายวิสาหกิจด้าน การท่องเที่ยวสูง ระดับความสามารถในการแข่งขันปานกลางถึงเข้มแข็ง (ความสามารถใน การแข่งขัน EFAS = 2.32 และความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจ IFAS = 3.78)