

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาวิจัยเรื่องแนวทางการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ประเภทโรงแรมที่พัก ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี เป็นการศึกษาในลักษณะการวิจัยเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ โดยการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยแบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์ ตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย ดังนี้

1. เพื่อศึกษาปัจจัยส่วนบุคคลและปัจจัยการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ประเภทโรงแรมที่พัก ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ที่ส่งผลกระทบต่อทัศนคติเกี่ยวกับความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวและความสามารถในการแข่งขัน

2. เพื่อศึกษาความสนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ประเภทโรงแรมที่พัก ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ที่ส่งผลกระทบต่อทัศนคติเกี่ยวกับความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวและความสามารถในการแข่งขัน

3. เพื่อทำนายลักษณะของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ประเภทโรงแรมที่พัก ที่สามารถรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยว ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

4. เพื่อประเมินศักยภาพในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจของธุรกิจโรงแรมที่พัก (SMEs) ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

5. เพื่อกำหนดแนวทางการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ประเภทโรงแรมที่พัก ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี โดยเก็บข้อมูลจากโรงแรมและรีสอร์ทขนาดกลางและขนาดเล็ก ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี จำนวน 103 แห่ง ได้รับแบบสอบถามคืน จำนวน 88 แห่ง คิดเป็นร้อยละ 85.44 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นแบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นเองและผ่านการทดสอบความเชื่อมั่นด้วยการวิเคราะห์สัมประสิทธิ์แอลฟา โดยวิธี Cronbach's Alpha ได้ค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับเท่ากับ .89

สถิติที่ใช้วิเคราะห์ข้อมูลเพื่อหาคำตอบในการศึกษาค้นคว้าและทดสอบสมมติฐาน ได้แก่ ค่าเฉลี่ย ความเบี่ยงเบนมาตรฐาน การทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ย โดยใช้ t -test และ F -test กำหนดนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 เมื่อพบความแตกต่างจึงเปรียบเทียบค่าเฉลี่ย

เป็นรายคู่ โดยวิธีการของ LSD ส่วนการวิเคราะห์เชิงคุณภาพจะวิเคราะห์จากการสัมภาษณ์เจาะลึก ผู้ประกอบการในเนื้อหาด้วยตัวแบบจำลองความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมและการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ ทั้งนี้ผู้วิจัยจะสรุปผลและอภิปรายผลการศึกษา ดังนี้

สรุปผลการวิจัย

ส่วนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคลและปัจจัยการประกอบธุรกิจ สรุปได้ ดังนี้ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง 51 คน ร้อยละ 58.0 มีช่วงอายุระหว่าง 31 – 40 ปี มากที่สุด จำนวน 32 คน ร้อยละ 36.4 จบการศึกษาระดับปริญญาตรี จำนวน 42 คน ร้อยละ 47.7 ประเภทกิจการส่วนใหญ่อยู่ในรูปแบบบริษัทจำกัด จำนวน 44 แห่ง ร้อยละ 50.0 มีระยะเวลาในการดำเนินกิจการมากกว่า 9 ปี จำนวน 37 แห่ง ร้อยละ 42.0 ส่วนใหญ่เป็นโรงแรมที่พักขนาดกลาง (จำนวนห้องพักระหว่าง 60 – 149 ห้อง) จำนวน 54 แห่ง ร้อยละ 61.4 จำนวนการจ้างงานน้อยกว่า 10 คน และ 11 – 20 คน จำนวน 19 แห่งเท่า ๆ กัน ร้อยละ 21.6 มีทุนจดทะเบียนอยู่ระหว่าง 1,000,001 – 5,000,000 บาท จำนวน 26 แห่ง ร้อยละ 29.5 ยอดขายเฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 100,001 – 500,000 บาท จำนวน 36 แห่ง ร้อยละ 40.9 และมีราคาห้องพักระหว่าง 500 – 999 บาทต่อคืน จำนวน 50 แห่ง ร้อยละ 56.8 ลูกค้าที่เข้าพักแรมส่วนใหญ่เป็นลูกค้าที่เดินทางมาเอง จำนวน 85 แห่ง ร้อยละ 96.6

ธุรกิจโรงแรมที่พักขนาดกลางและขนาดเล็ก ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ส่วนใหญ่ไม่เคยมีการรวมกลุ่มทางธุรกิจใด ๆ จำนวน 58 แห่ง ร้อยละ 65.9 และในจำนวนสถานประกอบการที่เคยมีการรวมกลุ่มในรูปแบบสมาคม / ชมรม จะเป็นการรวมกลุ่มในรูปแบบสมาคมนักธุรกิจและการท่องเที่ยวเมืองพัทยามากที่สุด จำนวน 14 แห่ง ร้อยละ 58.3 และส่วนใหญ่ยังคงเป็นสมาชิกของกลุ่ม จำนวน 18 แห่ง ร้อยละ 75 ทั้งนี้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่สนใจที่จะการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ จำนวน 56 แห่ง ร้อยละ 63.7

ส่วนที่ 2 ผลการวิเคราะห์ความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยว สรุปได้ว่า ผู้ประกอบการมีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจโดยรวมอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 3.78$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ผู้ประกอบการมีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจสูงสุดในด้านการยอมรับและความร่วมมือภายนอกเครือข่ายวิสาหกิจ ($\bar{X} = 4.09$) รองลงมา ได้แก่ ด้านเงื่อนไขด้านเวลาและสถานการณ์ในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ($\bar{X} = 3.76$) ด้านการยอมรับและความร่วมมือภายในเครือข่ายวิสาหกิจ ($\bar{X} = 3.75$) ด้านระดับความสามารถและศักยภาพของกิจการในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ($\bar{X} = 3.73$) ซึ่งอยู่ในระดับมาก ส่วน

ความเข้าใจและความตระหนักในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ อยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{X} = 3.56$)

ส่วนที่ 3 ผลการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขัน สรุปได้ว่า ผู้ประกอบการมีความสามารถในการแข่งขันโดยรวมอยู่ในระดับที่เป็นไปได้ทั้งโอกาสและอุปสรรคต่อธุรกิจ ($\bar{X} = 2.20$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ผู้ประกอบการมีความสามารถในการแข่งขันอยู่ในระดับที่เป็นโอกาสต่อธุรกิจสูงสุดในด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน ($\bar{X} = 2.61$) รองลงมาคือ ด้านเงื่อนไขด้านอุปสงค์ ($\bar{X} = 2.45$) ในขณะที่ความสามารถในการแข่งขันด้านบริบทของการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ ($\bar{X} = 2.33$) ด้านปัจจัยหน่วยงานภาครัฐ ($\bar{X} = 2.32$) ด้านปัจจัยการผลิต ($\bar{X} = 2.23$) อยู่ในระดับที่เป็นไปได้ทั้งโอกาสและอุปสรรค ส่วนความสามารถในการแข่งขันด้านเหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้ ($\bar{X} = 1.26$) อยู่ในระดับที่เป็นอุปสรรคต่อธุรกิจ

ส่วนที่ 4 ผลการทดสอบสมมติฐานการวิจัย

สมมติฐานการวิจัยที่ P ปัจจัยส่วนบุคคลและปัจจัยการประกอบการธุรกิจของผู้ประกอบการที่ต่างกัน ส่งผลต่อความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวแตกต่างกัน ประกอบด้วยสมมติฐานย่อย ดังนี้

สมมติฐานที่ 1.1 สรุปได้ว่าผู้ประกอบการที่มีเพศต่างกันมีผลต่อความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวในภาพรวมแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยผู้ประกอบการเพศชาย ($\bar{X} = 3.88$) มีค่าเฉลี่ยมากกว่าผู้ประกอบการเพศหญิง ($\bar{X} = 3.71$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่าด้านความเข้าใจและความตระหนักในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ และด้านการยอมรับและความร่วมมือภายในเครือข่ายวิสาหกิจ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยผู้ประกอบการเพศชายมีค่าเฉลี่ยทั้ง 2 ด้าน ($\bar{X} = 3.65$ และ 3.90 ตามลำดับ) มากกว่าผู้ประกอบการเพศหญิง ($\bar{X} = 3.50$ และ 3.65 ตามลำดับ) ส่วนด้านอื่นไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 1.2 สรุปได้ว่า ผู้ประกอบการที่มีอายุต่างกัน มีผลต่อความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวในภาพรวมไม่แตกต่างกัน แต่เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ด้านความเข้าใจและความตระหนักในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ส่วนด้านอื่นไม่แตกต่างกัน และเมื่อตรวจสอบหาความแตกต่างเป็นรายคู่ด้วยวิธีของ LSD พบว่า ค่าเฉลี่ยของความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านความเข้าใจและความตระหนักในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจของผู้ประกอบการที่มีอายุระหว่าง 41 – 50 ปี กับผู้ประกอบการที่มีอายุน้อยกว่า 30 ปี แตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 และ

ผู้ประกอบการที่มีอายุระหว่าง 41 – 50 ปี กับผู้ประกอบการที่มีอายุมากกว่า 51 ปี แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยผู้ประกอบการที่มีอายุระหว่าง 41 – 50 ปี ($\bar{X} = 3.69$) มีค่าเฉลี่ยมากกว่าผู้ประกอบการที่มีอายุมากกว่า 51 ปี ($\bar{X} = 3.44$) และผู้ประกอบการที่มีอายุน้อยกว่า 30 ปี ($\bar{X} = 3.37$)

สมมติฐานที่ 1.3 ถึงสมมติฐานที่ 1.11 สรุปได้ว่า ผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษาประเภทกิจการ ระยะเวลาในการดำเนินกิจการ ขนาดของโรงแรมที่พัก จำนวนการจ้างงาน ทุนจดทะเบียน ยอดขายเฉลี่ยต่อเดือน กลุ่มราคาห้องพักตึกคืน ประเภทลูกค้าต่างกัน มีผลต่อความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวในภาพรวมไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 1.12 สรุปได้ว่า การรวมกลุ่มทางธุรกิจส่งผลต่อความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวโดยรวมแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 โดยโรงแรมที่พักที่เคยมีการรวมกลุ่มทางธุรกิจ ($\bar{X} = 3.96$) มีค่าเฉลี่ยมากกว่าโรงแรมที่พักที่ไม่เคยมีการรวมกลุ่มทางธุรกิจ ($\bar{X} = 3.70$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านความเข้าใจและความตระหนักในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ด้านการยอมรับและความร่วมมือภายในเครือข่ายวิสาหกิจ และด้านเงื่อนไขด้านเวลาและสถานการณ์ในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 โดยโรงแรมที่พักที่เคยมีการรวมกลุ่มทางธุรกิจ มีค่าเฉลี่ยทั้ง 3 ด้าน ($\bar{X} = 3.72, 3.93$ และ 4.01 ตามลำดับ) มากกว่าโรงแรมที่พักที่ไม่เคยมีการรวมกลุ่มทางธุรกิจ ($\bar{X} = 3.49, 3.67$ และ 3.66 ตามลำดับ) ในขณะที่ด้านระดับความสามารถและศักยภาพของกิจการในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยโรงแรมที่พักที่เคยมีการรวมกลุ่มทางธุรกิจ ($\bar{X} = 3.90$) มีค่าเฉลี่ยมากกว่าโรงแรมที่พักที่ไม่เคยมีการรวมกลุ่มทางธุรกิจ ($\bar{X} = 3.66$) ส่วนด้านการยอมรับและความร่วมมือภายนอกเครือข่ายวิสาหกิจไม่แตกต่างกัน

ผู้ประกอบการที่มีการรวมกลุ่มทางธุรกิจเป็นสมาชิกสมาคมโรงแรมไทย มีผลต่อความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวในภาพรวมไม่แตกต่างกัน

ผู้ประกอบการที่มีการรวมกลุ่มทางธุรกิจเป็นสมาชิกสมาคมผู้ประกอบการท่องเที่ยวและการท่องเที่ยวเมืองพัทยา มีผลต่อความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวโดยรวมแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิกสมาคมผู้ประกอบการท่องเที่ยวและการท่องเที่ยวเมืองพัทยา ($\bar{X} = 3.95$) มีค่าเฉลี่ยมากกว่าโรงแรมที่พักที่ไม่เป็นสมาชิกสมาคมผู้ประกอบการและการท่องเที่ยวเมืองพัทยา ($\bar{X} = 3.75$)

ผู้ประกอบการที่มีการรวมกลุ่มทางธุรกิจเป็นสมาชิกสมาคม / ชมรมอื่น ๆ ได้แก่ สมาคมนักบริหารงานอาหารและผู้ประกอบการเครื่องคั่วกาแฟตะวันออก และสมาคมผู้ประกอบการธุรกิจท่องเที่ยวภายในประเทศ มีผลต่อความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจการท่องเที่ยวโดยรวมไม่แตกต่างกัน

และสถานภาพการเป็นสมาชิกการรวมกลุ่มทางธุรกิจปัจจุบันมีผลต่อความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจการท่องเที่ยวโดยรวมไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานการวิจัยที่ 2 ปัจจัยส่วนบุคคลและปัจจัยการประกอบการธุรกิจของผู้ประกอบการที่ต่างกัน ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขัน แตกต่างกัน ประกอบด้วยสมมติฐานย่อย ดังนี้

สมมติฐานที่ 2.1 – 2.2 สรุปได้ว่า ผู้ประกอบการที่มีเพศและอายุต่างกัน มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันในภาพรวมไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 2.3 สรุปได้ว่า ผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษาต่างกัน มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันในภาพรวมแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน และด้านบริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 ส่วนด้านอื่นไม่แตกต่างกัน และเมื่อตรวจสอบหาความแตกต่างเป็นรายคู่ด้วยวิธีของ LSD พบว่า ค่าเฉลี่ยของความสามารถในการแข่งขันด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนของผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษามัธยมศึกษาปีที่ 6 หรือต่ำกว่า และผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี กับผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรีแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยค่าเฉลี่ยของผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษามัธยมศึกษาปีที่ 6 หรือต่ำกว่า ($\bar{X} = 2.67$) และผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี ($\bar{X} = 2.70$) มากกว่าผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี ($\bar{X} = 2.29$) ส่วนค่าเฉลี่ยด้านบริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจของผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษานูปริญญา กับผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี และผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี แตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยค่าเฉลี่ยของผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี ($\bar{X} = 2.52$) และผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี ($\bar{X} = 2.56$) มากกว่าค่าเฉลี่ยของผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษานูปริญญา ($\bar{X} = 2.04$) ในขณะที่ค่าเฉลี่ยของความสามารถในการแข่งขัน โดยรวมของผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษานูปริญญา กับผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี แตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยค่าเฉลี่ยของผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี ($\bar{X} = 2.29$) มากกว่าค่าเฉลี่ยของผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษานูปริญญา

($\bar{X} = 2.10$)

สมมติฐานที่ 2.4 – 2.7 สรุปได้ว่า ผู้ประกอบการที่มีประเภทกิจการ ระยะเวลาในการดำเนินกิจการ ขนาดของโรงแรม จำนวนการจ้างงาน ต่างกัน มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันในภาพรวมไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 2.8 สรุปได้ว่า ผู้ประกอบการที่มีทุนจดทะเบียนต่างกัน มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันในภาพรวมไม่แตกต่างกัน แต่เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญยิ่งทางสถิติที่ระดับ .01 ส่วนด้านอื่นไม่แตกต่างกัน และเมื่อตรวจสอบหาความแตกต่างเป็นรายคู่ด้วยวิธีของ LSD พบว่า ค่าเฉลี่ยของผู้ประกอบการที่มีทุนจดทะเบียนน้อยกว่า 1,000,000 บาท ทุนจดทะเบียนระหว่าง 1,000,001 – 5,000,000 บาท และทุนจดทะเบียนระหว่าง 20,000,001 – 50,000,000 บาท กับผู้ประกอบการที่มีทุนจดทะเบียนระหว่าง 5,000,001 – 10,000,000 บาท และทุนจดทะเบียนระหว่าง 50,000,001 – 100,000,000 บาท แตกต่างอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยค่าเฉลี่ยของผู้ประกอบการที่มีทุนจดทะเบียนน้อยกว่า 1,000,000 บาท ($\bar{X} = 2.76$) ทุนจดทะเบียนระหว่าง 1,000,001 – 5,000,000 บาท ($\bar{X} = 2.66$) และทุนจดทะเบียนระหว่าง 20,000,001 – 50,000,000 บาท ($\bar{X} = 2.83$) มากกว่าค่าเฉลี่ยของผู้ประกอบการที่มีทุนจดทะเบียนระหว่าง 5,000,001 – 10,000,000 บาท ($\bar{X} = 2.24$) และทุนจดทะเบียนระหว่าง 50,000,001 – 100,000,000 บาท ($\bar{X} = 2.21$)

สมมติฐานที่ 2.9 – 2.11 สรุปได้ว่า ผู้ประกอบการที่มียอดขายเฉลี่ยต่อเดือน กลุ่มราคาห้องพักต่อคืน ประเภทลูกค้า ต่างกัน มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันในภาพรวมไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 2.12 สรุปได้ว่า การรวมกลุ่มทางธุรกิจส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันโดยรวมไม่แตกต่างกัน

ผู้ประกอบการที่มีการรวมกลุ่มทางธุรกิจเป็นสมาชิกสมาคมโรงแรมไทยและสมาคมนักธุรกิจและการท่องเที่ยวเมืองพัทยา มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันโดยรวมไม่แตกต่างกัน

ผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิกสมาคม/ ชมรมอื่น ๆ ได้แก่ สมาคมนักบริหารงานอาหารและผู้ประกอบการเครื่องดื่มภาคตะวันออก และสมาคมผู้ประกอบการธุรกิจท่องเที่ยวภายในประเทศ มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันโดยรวมไม่แตกต่างกัน แต่เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ค่าเฉลี่ยด้านเงื่อนไขด้านอุปสงค์ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และด้านบริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญยิ่งทางสถิติที่ระดับ .01 โดยด้านเงื่อนไขด้านอุปสงค์ของผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิกสมาคม/ ชมรมอื่น ๆ ($\bar{X} = 3.00$) มี

ค่าเฉลี่ยมากกว่าผู้ประกอบการไม่เป็นสมาชิก ($\bar{X} = 2.43$) ส่วนด้านบริหารการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจของผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิกสมาคม / ชมรมอื่น ๆ ($\bar{X} = 3.00$) มีค่าเฉลี่ยมากกว่าผู้ประกอบการไม่เป็นสมาชิก ($\bar{X} = 2.31$)

และสถานภาพการเป็นสมาชิกการรวมกลุ่มทางธุรกิจปัจจุบันมีผลต่อความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจการท่องเที่ยวโดยรวมไม่แตกต่างกัน แต่เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ค่าเฉลี่ยด้านบริหารการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยผู้ประกอบการที่ยังคงเป็นสมาชิกการรวมกลุ่มทางธุรกิจปัจจุบัน ($\bar{X} = 2.59$) มีค่าเฉลี่ยมากกว่าผู้ประกอบการที่ไม่ได้เป็นสมาชิกการรวมกลุ่มทางธุรกิจแล้ว ($\bar{X} = 1.94$)

สมมติฐานการวิจัยที่ 3 สรุปได้ว่า ความสนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจส่งผลต่อความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจการท่องเที่ยวโดยรวมแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญยิ่งทางสถิติที่ระดับ .01 โดยผู้ประกอบการที่สนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ($\bar{X} = 3.91$) มีค่าเฉลี่ยมากกว่าผู้ประกอบการที่ไม่สนใจ ($\bar{X} = 3.43$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า ด้านความตระหนักในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ด้านการยอมรับและความร่วมมือภายในเครือข่ายวิสาหกิจ และด้านระดับความสามารถและศักยภาพ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญยิ่งทางสถิติที่ระดับ .01 โดยผู้ประกอบการที่สนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ มีค่าเฉลี่ยทั้ง 3 ด้าน ($\bar{X} = 3.68$, 3.90 และ 3.87 ตามลำดับ) มากกว่าค่าเฉลี่ยของผู้ประกอบการไม่สนใจ ($\bar{X} = 3.13$, 3.31 และ 3.25 ตามลำดับ) ส่วนด้านการยอมรับและความร่วมมือภายนอกเครือข่ายวิสาหกิจ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยผู้ประกอบการที่สนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ($\bar{X} = 4.20$) มีค่าเฉลี่ยมากกว่าค่าเฉลี่ยของผู้ประกอบการไม่สนใจ ($\bar{X} = 3.91$) ในขณะที่ด้านเงื่อนไขด้านเวลาและสถานการณ์ในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานการวิจัยที่ 4 สรุปได้ว่า ความสนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันโดยรวมแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยผู้ประกอบการที่สนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ($\bar{X} = 2.27$) มีค่าเฉลี่ยมากกว่าผู้ประกอบการที่ไม่สนใจ ($\bar{X} = 2.07$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ค่าเฉลี่ยด้านปัจจัยการผลิต แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และด้านเงื่อนไขด้านอุปสงค์ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญยิ่งทางสถิติที่ระดับ .01 โดยด้านปัจจัยอุปสงค์ของผู้ประกอบการที่สนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ($\bar{X} = 2.30$) มีค่าเฉลี่ยมากกว่าผู้ประกอบการที่ไม่สนใจ ($\bar{X} = 2.00$) ส่วน

ด้านเงื่อนไขอุปสงค์ของผู้ประกอบการที่สนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ($\bar{X} = 2.55$) มีค่าเฉลี่ยมากกว่าผู้ประกอบการที่ไม่สนใจ ($\bar{X} = 2.21$)

ส่วนที่ 5 ผลการวิเคราะห์ความถดถอยโลจิสติก

ปัจจัยหรือตัวแปรอิสระในด้านความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจและความสามารถในการแข่งขันเท่านั้นที่ส่งผลต่อความสามารถในการทำนายความน่าจะเป็นของการที่ผู้ประกอบการโรงแรมที่พักจะเป็นกลุ่มที่สนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ

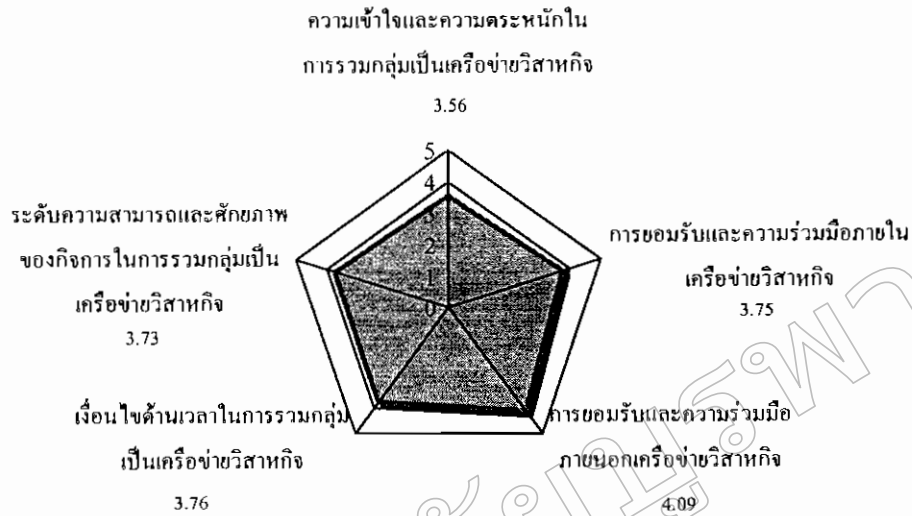
ส่วนที่ 6 ผลการสัมภาษณ์เจาะลึก สรุปได้ว่า ปัจจัยการผลิตมีโอกาสนในการแข่งขันเป็นบวกในด้านทรัพยากรธรรมชาติและวัฒนธรรมท้องถิ่นที่สวยงามหลากหลาย ในขณะที่ด้านทรัพยากรมนุษย์และโครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพกำลังประสบปัญหาทั้งปริมาณและคุณภาพ เงื่อนไขอุปสงค์ก็มีโอกาสที่ดีจากปริมาณการท่องเที่ยวที่สูงในช่วงฤดูท่องเที่ยว โดยส่วนมากเป็นนักท่องเที่ยวต่างชาติที่มีกำลังซื้อสูง สำหรับในช่วงที่ไม่ใช่ฤดูท่องเที่ยวก็จะมีนักท่องเที่ยวต่างชาติที่อำนาจการซื้อต่ำกว่าในฤดูท่องเที่ยวมาทดแทน อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนกันมีโอกาสดีจากผู้ผลิตและผู้จัดหาวัตถุดิบเข้ามาติดต่อขายสินค้าที่หลากหลายทำให้การส่งต่อระหว่างห่วงโซ่อุปทานมีความต่อเนื่องและเข้มแข็ง นอกจากนี้ยังมีสมาคม ชมรม ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจท่องเที่ยวมากมาย มีการเชื่อมโยงกับหน่วยงานภาครัฐ และสถาบันการศึกษา ทำให้ธุรกิจท่องเที่ยวมีความสามารถในการแข่งขันที่เข้มแข็ง บริบทการแข่งขันและการดำเนินกลยุทธ์ธุรกิจ ธุรกิจโรงแรมที่พักที่มีอยู่มากมายในเมืองพัทยาส่งผลให้ความเข้มข้นในการแข่งขันสูง ผู้ประกอบการบางส่วนจึงรวมกลุ่มทางธุรกิจกันเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน ด้วยการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ และทำการตลาดร่วมกันเป็นครั้งคราว เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้ก่อให้เกิดอุปสรรคในการพัฒนาความสามารถในการแข่งขันอย่างมาก จากปัญหาการเมืองที่ผ่านมาและวิกฤติเศรษฐกิจในปัจจุบัน ปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐถือเป็นปัจจัยบวกจากการให้การสนับสนุนในหลายด้านที่เป็นประโยชน์ต่อการท่องเที่ยวและภาคเอกชน

อภิปรายผล

ส่วนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยว จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลเรื่องความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวพิจารณาโดยภาพรวมทั้ง 5 ด้าน พบว่า ผู้ประกอบการมีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวพิจารณาโดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก ทั้งนี้อาจเป็นเพราะผู้ประกอบการเล็งเห็นถึงปัญหาในการดำเนินธุรกิจโรงแรมในเมืองพัทยาที่เกิดจากปัจจัยภายนอกหลายประการ และจากการที่ธุรกิจโรงแรมที่พักมีภาวะการแข่งขันสูงขึ้นในปัจจุบันแต่กลับมี

จำนวนนักท่องเที่ยวลดลงอันเนื่องมาจากวิกฤติการต่าง ๆ ที่เข้ามากระทบในแต่ละปี ยกตัวอย่างเช่น ปี พ.ศ. 2552 ทั่วโลกต้องเผชิญกับภาวะวิกฤติเศรษฐกิจโลก (Hamburger Crisis) โดยเฉพาะอย่างยิ่งโรงแรมที่พักขนาดกลางและขนาดย่อมซึ่งส่วนใหญ่เป็นโรงแรมในกลุ่มที่ 3 – 5 (โรงแรมที่มีห้องระดับราคาไม่เกิน 1,499 บาท) กำลังเผชิญกับปัญหาการแข่งขันสูงขึ้นจากการขยายตัวของธุรกิจประเภทอาคารที่พักค้างคืนชั่วคราว ได้แก่ โรงแรม รีสอร์ท เกสต์เฮาส์ คอนโดมิเนียม อพาร์ทเมนท์ ฯลฯ (ชญาณี สิ่งที่สูง, 2546) จึงทำให้จำนวนห้องมีมากเกินไปกว่าความต้องการของนักท่องเที่ยว อัตราการเข้าพักของโรงแรมในกลุ่มนี้มีเพียงประมาณร้อยละ 50 – 55 เท่านั้น นอกจากนี้ก็ยังพบว่าเมืองพัทยากำลังประสบปัญหาในด้านภาพลักษณ์ และปัญหาอาชญากรรม ปัญหาเหล่านี้ล้วนส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมการท่องเที่ยวรวมถึงการดำเนินธุรกิจโรงแรมทั้งสิ้น ดังนั้นผู้ประกอบการโรงแรมที่พักบางส่วนจึงเริ่มเล็งเห็นถึงความสำคัญในการเตรียมความพร้อมในทุก ๆ ด้าน และหนึ่งในนั้นก็คือการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจเพื่อความอยู่รอดโดยเน้นการสร้างความร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ด้วยการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์เพื่อหาทางออกแห่งวิกฤติปัญหาร่วมกัน ทั้งยังเป็นการเสริมสร้างทักษะในการบริหารจัดการใหม่ ๆ ให้แก่กลุ่มผู้ประกอบการ และการใช้ทรัพยากรร่วมกัน นำมาสู่การเป็นสภาพแวดล้อมที่เต็มไปด้วยธุรกิจต่าง ๆ หน่วยงานและองค์กรที่เอื้ออำนวยต่อธุรกิจในการทำกิจกรรมเพื่อพัฒนาการแข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสบความสำเร็จ (Novel et al, 2006; Silva, 2004) ทั้งนี้การที่เครือข่ายจะตั้งอยู่อย่างมั่นคงได้ต้องอาศัยความไว้วางใจซึ่งกันและกันและร่วมมือร่วมใจกันที่จะสานต่อและดำเนินกิจกรรมอย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้จากการสำรวจข้อมูล พบว่า เมืองพัทยามีการรวมกลุ่มของชมรม / สมาคม ด้านการท่องเที่ยวจำนวนมาก เช่น สมาคมโรงแรมไทย (THA) ชมรมนักบริหารแม่บ้านภาคตะวันออก สมาคมนักธุรกิจและการท่องเที่ยวพัทยา (PBTA) สมาคมนักบริหารงานอาหารและเครื่องดื่มภาคตะวันออก สมาคมเซฟเมืองพัทยาและชายฝั่งภาคตะวันออก เป็นต้น และมี การประสานความร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการโรงแรมและผู้ประกอบการท่องเที่ยวอื่น ๆ และหน่วยงานภาครัฐอยู่เป็นประจำในการจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาดและพัฒนาเมืองพัทยาให้เป็นเมืองน่าอยู่เพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยวให้เพิ่มมากขึ้น ดังที่กล่าวมาข้างต้นจึงอาจเป็นเหตุผลทำให้ผู้ประกอบการมีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวโดยรวมอยู่ในระดับมาก



ภาพที่ 5-1 ระดับความรู้ความเข้าใจเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวในแต่ละด้าน
ของธุรกิจโรงแรมที่พัก ในเขตเมืองพญา จังหวัดชลบุรี

จากภาพที่ 5-1 แสดงให้เห็นว่า ธุรกิจโรงแรมที่พักมีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการยอมรับและความร่วมมือภายนอกเครือข่ายสูงที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับความรู้ความเข้าใจด้านอื่น ๆ ในขณะที่ผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรมที่พักมีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านความเข้าใจและความตระหนักในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจน้อยที่สุด

เมื่อพิจารณาในด้านความเข้าใจและความตระหนักในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจซึ่งอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งถือว่ามีความน้อยที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับด้านอื่น ๆ ทั้งนี้อาจเป็นเพราะ ผู้ประกอบการบางส่วนยังขาดความรู้ความเข้าใจที่แท้จริงในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจทำให้ไม่เข้าใจว่าการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจที่เข้มแข็งจะช่วยพัฒนาความสามารถในการแข่งขันและศักยภาพทางธุรกิจของคนหรือของการท่องเที่ยวและนำไปสู่พัฒนาประเทศต่อไปได้อย่างไรและคิดว่าการรวมกลุ่มทางธุรกิจอาจก่อให้เกิดปัญหาขัดแย้งได้ รวมทั้งเข้าใจว่าการบริหารงานเพียงลำพังน่าจะเป็นผลดีต่อธุรกิจของคนมากกว่า เป็นต้น ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (2549) ที่ศึกษาเรื่องแผนที่เครือข่ายวิสาหกิจเพื่อยกระดับความสามารถในการแข่งขันของภาคการผลิตและบริการที่พบว่า ผู้ประกอบการในธุรกิจเดียวกันมักมีความระแวงและขาดความไว้วางใจซึ่งกันและกันและต้องการรวมกลุ่มจากภายนอกธุรกิจมากกว่าที่จะผลักดันมาจากภายในกลุ่มธุรกิจเดียวกัน แม้ว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ที่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐและภาคเอกชนในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายก็ยังไม่เข้าใจเรื่องเครือข่ายอย่างแท้จริงและยังต้องการความรู้ความเข้าใจเรื่องการพัฒนา

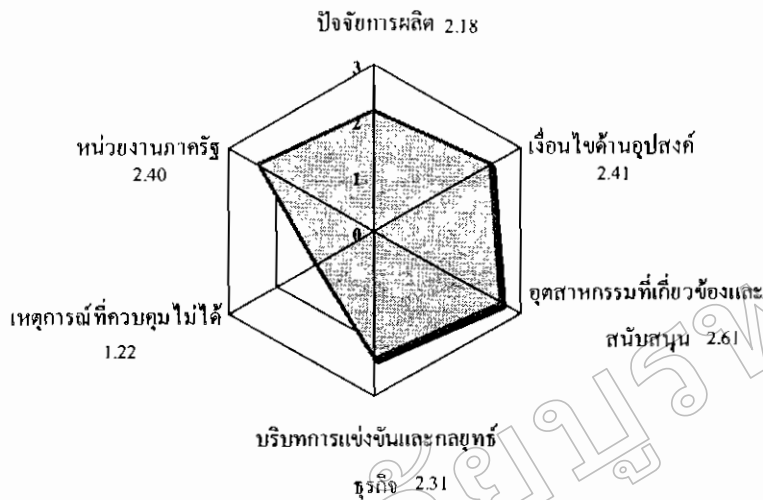
เครือข่ายและการรวมกลุ่มอย่างต่อเนื่อง (เทคส์คัตต์ สุวรรณปิฎก, 2548) ดังนั้นการพัฒนาเครือข่าย
 วิชาชีพ โรงแรมที่พักในเมืองพัทยาที่คั้งจควรสร้างพื้นฐานความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่าย
 วิชาชีพให้ชัดเจนแก่ผู้ประกอบการเป็นอันดับแรก เช่นเดียวกับงานเขียนทางวิชาการของนฤมล
 นิราทร (2542) กล่าวไว้ว่าการสร้างเครือข่ายควรเริ่มจากการตระหนักถึงความจำเป็นในการสร้าง
 เครือข่าย เพื่อให้การทำงานบรรลุถึงเป้าหมาย โดยต้องทำความเข้าใจร่วมกันว่าเมืองค์กรใดบ้างที่จะ
 เข้าร่วมเป็นเครือข่าย จะได้รับประโยชน์หรือผลประโยชน์ใดบ้างที่จะต้องสูญเสียไป และการเข้า
 ร่วมเครือข่ายจะใช้ระยะเวลาานเท่าใด เนื่องจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีความเข้าใจด้าน
 เครือข่ายวิชาชีพแตกต่างกัน และยังมีความรู้ความเข้าใจไม่ถ่องแท้และยังมองไม่เห็นเป็นรูปธรรม
 ว่าการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิชาชีพที่เข้มแข็งจะช่วยพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันและ
 ศักยภาพทางธุรกิจได้อย่างไร

ในขณะที่ด้านการยอมรับและความร่วมมือภายนอกเครือข่ายวิชาชีพซึ่งอยู่ในระดับมาก
 และมีค่าเฉลี่ยมากที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับด้านอื่น ๆ ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากธุรกิจโรงแรมที่พักเป็น
 ธุรกิจที่ให้บริการแก่นักท่องเที่ยวที่มาพักแรม ธุรกิจโรงแรมที่พักจึงมีความเชื่อมโยงทั้งแบบเป็น
 ทางการและไม่ใช่ทางการระหว่างผู้ประกอบการท่องเที่ยวภายนอกเครือข่าย เช่น แหล่งท่องเที่ยว
 ธุรกิจคมนาคมขนส่ง และธุรกิจร้านค้าของที่ระลึก เป็นต้น เพื่อส่งต่อลูกค้าระหว่างกัน และ
 เนื่องจากธรรมชาติของธุรกิจเดียวกันจะถือว่าเป็นคู่แข่งกันทำให้เกิดความไม่เชื่อใจกันและเกรงว่า
 คู่แข่งจะรู้ความลับของตนเอง ดังนั้นผู้ประกอบการจึงยินดีที่จะรวมกลุ่มเครือข่ายภายนอกธุรกิจ
 มากกว่า (Bogdan, 2007; Stuart, 2002; Martin & Sunley, 2003) ซึ่งสถานการณ์เช่นนี้เป็นไปตาม
 แนวคิดของพอร์เตอร์ (Porter, 1998) ที่กล่าวว่า เครือข่ายวิชาชีพ คือ กลุ่มของธุรกิจและสถาบันที่
 เกี่ยวข้องมารวมตัวดำเนินกิจการอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงกัน มีความร่วมมือ เกื้อหนุน เชื่อมโยง และ
 เสริมกิจการซึ่งกันและกันอย่างครบวงจร โดยความเชื่อมโยงในแนวตั้งเป็นความเชื่อมโยงของ
 ผู้ประกอบการธุรกิจตั้งแต่ธุรกิจต้นน้ำจนถึงปลายน้ำและความเชื่อมโยงแนวนอนเป็น
 ความเชื่อมโยงของอุตสาหกรรมสนับสนุนต่างๆ รวมทั้งธุรกิจให้บริการ สมาคมการค้า
 สถาบันการศึกษาและฝึกอบรม สถาบันวิจัยและพัฒนา ตลอดจนหน่วยงานภาครัฐ ซึ่งแนวคิดนี้
 สอดคล้องกับผลการศึกษารัฐนิกั วุฒิสเรษฐไพบูรณ์ (2547) กล่าวไว้ว่า เครือข่ายวิชาชีพเกิด
 จากความร่วมมือกันและการเชื่อมโยงต่อกันตลอดเวลาของผู้ที่เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรม ที่รวมตัว
 กันอยู่ในพื้นที่เดียวกัน ซึ่งครอบคลุมตั้งแต่ผู้ประกอบการ ผู้ป้อนวัตถุดิบ และอุตสาหกรรมอื่น ๆ
 ที่ต่อเนื่องทั้งหมด สถาบันการศึกษา หน่วยงานวิจัยพัฒนาองค์กรและสมาคมในภาคเอกชน
 ตลอดจนหน่วยงานของรัฐที่เกี่ยวข้องทั้งหมด โดยมีกำหนดวิสัยทัศน์ กลยุทธ์ และแผนการ
 ดำเนินการ เพื่อพัฒนา ปรับปรุงสภาพแวดล้อมของทั้งอุตสาหกรรมร่วมกัน ซึ่งความร่วมมือและ

ความเชื่อมต่อกันดังกล่าวจะก่อให้เกิดการกระจายด้านความรู้ รวมถึงมีการแลกเปลี่ยนข้อมูล ข่าวสาร และนำไปสู่การพัฒนาศักยภาพการผลิตร่วมกัน และสามารถสร้างนวัตกรรมและผลิตภัณฑ์หรือบริการใหม่ๆ ที่ช่วยยกระดับการดำเนินธุรกิจให้เติบโตได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของสุชาติา แจสุรภาพ (2547) พบว่า การรวมกลุ่มภายนอกธุรกิจช่วยลดการรุนแรงในการแข่งขัน และยังนำมาซึ่งผลประโยชน์ร่วมกัน ซึ่งการรวมกลุ่มภายในธุรกิจเดียวกันไม่สามารถมีผลผลิตภาพการผลิตสูงกว่าการรวมกลุ่มภายนอกธุรกิจที่จะช่วยพัฒนาในด้านต่าง ๆ ซึ่งการเชื่อมโยงกับภาคส่วนต่าง ๆ เช่น สมาคม ชมรม ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจท่องเที่ยวมากมาย รวมทั้งการเชื่อมโยงกับหน่วยงานภาครัฐ และสถาบัน การศึกษา ทำให้ธุรกิจท่องเที่ยวมีความสามารถในการแข่งขันที่เข้มแข็ง ดังเช่นในงานวิจัยของอภิญา เกษตรเอี่ยม (2544, หน้า 27) ที่กล่าวไว้ว่า การจะพัฒนาการท่องเที่ยวให้ได้ผลดีจำเป็นต้องให้ความสำคัญกับธุรกิจต่อเนื่องหรือธุรกิจข้างเคียงที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนอุตสาหกรรมท่องเที่ยวด้วยเพราะเมื่อการท่องเที่ยวขยายตัวมากขึ้นเป็นผลให้สิ่งอำนวยความสะดวกและบริการพื้นฐานที่รองรับนักท่องเที่ยวในบริเวณแหล่งท่องเที่ยวต่าง ๆ ต้องปรับตัวให้มีความหลากหลายและเพียงพอต่อความต้องการของนักท่องเที่ยวไปด้วย ซึ่งธุรกิจที่เกี่ยวข้องโดยตรง เช่น กิจการด้าน โรงแรม กิจการร้านอาหาร กิจการด้านการขนส่ง กิจการการจัดนำเที่ยว เป็นต้น และที่เกี่ยวข้องโดยอ้อม เช่น การผลิตสินค้าเกษตรกรรมและสินค้าหัตถกรรมต่าง ๆ เป็นต้น

ส่วนที่ 2 ผลการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขัน

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลเรื่องความสามารถในการแข่งขันตามปัจจัยหลัก 4 ด้าน และปัจจัยเสริม 2 ด้าน พบว่า ธุรกิจโรงแรมที่พักนั้นมีความสามารถในการแข่งขันโดยภาพรวมอยู่ในระดับที่เป็นไปได้ทั้ง โอกาสและอุปสรรคต่อธุรกิจ ซึ่งภายใต้การเติบโตอย่างรวดเร็วของเมืองพัทยา อาจส่งผลดีกับความสามารถและศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจภายในเมืองพัทยาเองและส่งผลดีต่อเศรษฐกิจของประเทศ แต่ในขณะเดียวกันการเติบโตของอุตสาหกรรมท่องเที่ยวก็ได้สร้างปัญหาให้เกิดขึ้นกับเมืองพัทยามากมายด้วยเช่นกัน และอาจทวีความรุนแรงขึ้นโดยลำดับหากปราศจากการร่วมกันหาทางออก กำหนดแนวทางแก้ไขปัญหา และปฏิบัติอย่างจริงจังจากทุกภาคส่วน



ภาพที่ 5-2 ระดับความสามารถในการแข่งขันแต่ละด้านที่ได้จากการหาค่าคะแนนถ่วงน้ำหนัก

จากภาพที่ 5-2 แสดงให้เห็นว่า ธุรกิจโรงแรมที่พักมีความสามารถในการแข่งขันที่ดีจากปัจจัยด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนสูงที่สุด สอดคล้องกับที่ธุรกิจโรงแรมที่พักมีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการยอมรับและความร่วมมือภายนอกเครือข่ายวิสาหกิจสูงที่สุด เนื่องจากธุรกิจโรงแรมที่พักนั้นมีการเชื่อมโยงกับธุรกิจด้านการท่องเที่ยว เช่น ธุรกิจร้านอาหาร ธุรกิจร้านค้าของที่ระลึก ธุรกิจคมนาคมขนส่ง และแหล่งท่องเที่ยว เป็นต้น เพื่อส่งต่อลูกค้าระหว่างกัน มีการประสานความร่วมมือกัน แลกเปลี่ยนความรู้ข่าวสารกัน พัฒนาแหล่งท่องเที่ยวร่วมกัน ที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการ รวมทั้งจากหน่วยงานภาครัฐที่มีส่วนร่วมในการพัฒนาการท่องเที่ยว ให้ข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์แก่เอกชน และจัดกิจกรรมส่งเสริมการท่องเที่ยวเป็นระยะ ปัจจัยด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนจึงส่งผลในทางบวกต่อประโยชน์แก่ธุรกิจโรงแรมที่พัก อีกทั้งการเชื่อมโยงเหล่านี้จะพื้นฐานที่ดีในการพัฒนาธุรกิจโรงแรมที่พักและธุรกิจที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนไปสู่การพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจที่สมบูรณ์ต่อไป

เมื่อพิจารณาความสามารถในการแข่งขันจากปัจจัยด้านเหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้ ถือว่าเป็นอุปสรรคที่สำคัญที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจโรงแรมที่พักอย่างมากที่ทำให้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่สามารถตั้งรับกับสถานการณ์เหล่านั้นได้ทันท่วงที ดังเช่นในช่วง ปี พ.ศ. 2532 – 2535 เกิดสงครามอ่าวเปอร์เซียส่งผลกระทบต่อภาวะเศรษฐกิจโลก (วนิดา วิชยประเสริฐกุล, 2541, หน้า 138) พ.ศ. 2540 เกิดภาวะฟองสบู่แตกจนทำให้เศรษฐกิจฝืดเคืองไปทั่วโลก พ.ศ. 2546 เกิดวิกฤตไข้ซาร์ระบาด ปลายปี พ.ศ. 2547 เกิดภัยพิบัติซึนามิกระทบต่อการท่องเที่ยวตลอดทั้งปี 2548 และ พ.ศ.

2550 ถึงปัจจุบันไทยก็ยังคงประสบปัญหาความไม่สงบทางการเมืองทำให้ภาพลักษณ์ของประเทศลดลง เหล่านี้เป็นเรื่องที่ย่อหน้าและส่งผลกระทบความรู้สึกและการตัดสินใจให้นักท่องเที่ยวเดินทางมาท่องเที่ยวลดลงโดยอย่างยิ่งนักท่องเที่ยวต่างชาติ ในขณะที่ท่องเที่ยวภายในประเทศเองก็ใช้เงินในการท่องเที่ยวลดลงด้วยเช่นกัน ซึ่งปัจจุบันนี้ปัญหาการลดลงของนักท่องเที่ยวกำลังสร้างวิกฤตอย่างหนักให้กับธุรกิจโรงแรมที่พักและมีแนวโน้มว่าผู้ประกอบการหลายรายอาจต้องสูญเสียรายได้และเผชิญกับภาวะขาดทุน ในขณะที่บางรายอาจต้องปิดกิจการลงไปเป็นที่สุด ทั้งนี้ธุรกิจด้านการท่องเที่ยวและหน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องทุกฝ่ายจำเป็นต้องหาทางออกร่วมกันเพื่อแก้ปัญหาเหล่านี้ให้ดีขึ้น โดยเร็วต่อไป

ส่วนด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนอยู่ในระดับที่เป็นโอกาสต่อธุรกิจมากที่สุด ทั้งนี้อาจเป็นเพราะผู้ประกอบการมีโอกาสที่ดีจากผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบเข้ามาติดต่อขายสินค้าที่หลากหลายทำให้การส่งต่อระหว่างห่วงโซ่อุปทานมีความต่อเนื่องและเข้มแข็ง นอกจากนี้ยังมีสมาคม ชมรม ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจท่องเที่ยวมากมาย มีการเชื่อมโยงกับหน่วยงานภาครัฐและสถาบันการศึกษา ทำให้ธุรกิจท่องเที่ยวมีความสามารถในการแข่งขันที่เข้มแข็ง ดังเช่นในงานวิจัยของอภิญา เกษตรเอี่ยม (2544, หน้า 27) กล่าวไว้ว่า การจะพัฒนาการท่องเที่ยวให้ได้ผลดีจำเป็นต้องให้ความสำคัญกับธุรกิจต่อเนื่องหรือธุรกิจข้างเคียงที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนอุตสาหกรรมท่องเที่ยวด้วยเพราะเมื่อการท่องเที่ยวขยายตัวมากขึ้นเป็นผลให้สิ่งอำนวยความสะดวกและบริการพื้นฐานที่รองรับนักท่องเที่ยวในบริเวณแหล่งท่องเที่ยวต่าง ๆ ต้องปรับตัวให้มีความหลากหลายและเพียงพอต่อความต้องการของนักท่องเที่ยวไปด้วย ซึ่งธุรกิจที่เกี่ยวข้องโดยตรง เช่น กิจการด้านโรงแรม กิจการร้านอาหาร กิจการด้านการขนส่ง กิจการการจําหน่ายเที่ยว เป็นต้น และที่เกี่ยวข้องโดยอ้อม เช่น การผลิตสินค้าเกษตรกรรมและสินค้าหัตถกรรม เป็นต้น

ส่วนที่ 3 ผลการทดสอบสมมติฐานการวิจัย

ความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยว

เพศของผู้ประกอบการส่งผลต่อความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวแตกต่างกัน โดยเพศชายมีระดับความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวสูงกว่าเพศหญิง และเมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ผู้ประกอบการเพศชายมีความรู้ความเข้าใจด้านความเข้าใจและความตระหนักในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจและด้านการยอมรับและความร่วมมือภายในเครือข่ายวิสาหกิจ มากกว่าผู้ประกอบการเพศหญิง เนื่องจาก ผู้ประกอบการเพศหญิงอาจมีความวิตกกังวลมากกว่าเพศชายในการให้ความร่วมมือรวมถึงการไว้เนื้อเชื่อใจระหว่างกันในการรวมกลุ่ม จึงปฏิเสธหรือมีทัศนคติในแง่ลบต่อ

การรวมกลุ่มและอาจคิดว่า การรวมกลุ่มทางธุรกิจอาจก่อให้เกิดปัญหาขัดแย้งได้ ในขณะที่เพศชายมักมีนิสัยเด็ดเดี่ยว ตัดสินใจเด็ดขาด และกล้าได้กล้าเสีย มากกว่าเพศหญิง ซึ่งส่งผลทำให้ผู้ประกอบการเพศชายมีทัศนคติในเชิงบวกและเปิดรับต่อแนวคิดเกี่ยวกับการรวมกลุ่มทางธุรกิจมากกว่าเพศหญิง สอดคล้องกับการศึกษาของ อภิสัทธ์ ประวัตินเมือง (2544, หน้า 71) ที่กล่าวว่า ลักษณะของความเป็นเพศชาย แสดงให้เห็นได้โดยการมีความกระตือรือร้นในการแข่งขันสูง การคัดเลือกและการแสวงหาหนทางไปสู่ความสำเร็จ การสนับสนุนการตัดสินใจที่เด็ดขาด การดำเนินการติดตามในเรื่องการขยายตลาดและผลกำไร เช่นเดียวกับงานวิจัยของ House และผู้ร่วมวิจัยนานาชาติได้ใช้พื้นฐานของการศึกษาโครงการวิจัย GLOBE (Global Leadership & Organisational Behavior Effectiveness Research Project, 1997) เพื่อศึกษาถึงลักษณะวัฒนธรรม สังคม วัฒนธรรมองค์การ และลักษณะผู้นำที่มีประสิทธิภาพในวัฒนธรรมข้ามชาติ พบว่า ลักษณะความเป็นเพศชาย (Masculinity) หมายถึง ระดับที่สังคมให้การสนับสนุนและรางวัลกับพฤติกรรมที่มีลักษณะส่งเสริมความเป็นเพศชาย เมื่อเปรียบเทียบกับลักษณะที่เป็นเพศหญิง ซึ่งลักษณะความเป็นชายนั้นมีลักษณะต่างๆ คือ ความรวดเร็ว ความแข็งแกร่ง มีพลัง มีความมีประสิทธิภาพ การตัดสินใจที่รวดเร็ว การถือทฐิ การหัวแข็ง สำหรับการกำหนดลักษณะดังกล่าว พบว่ามีความสอดคล้องกับการแบ่งแยกบทบาททางเพศที่เด่นชัดในด้านกายภาพและจิตวิทยา เช่น ในสังคมที่เน้นลักษณะความเป็นชาย หน้าที่เหล่านี้จัดสรรและสงวนไว้สำหรับเพศชายโดยเฉพาะ เช่น หน้าที่ทางด้าน การตัดสินใจ ความกล้าหาญ การคิดวิเคราะห์และวางแผนในระดับสูง การควบคุมตนเองจากภายใน การอำนวยความสะดวก ทำให้ผู้ประกอบการเพศชายในธุรกิจ โรงแรมที่พักมีความเชื่อมั่นว่าการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจที่เข้มแข็งนั้นสามารถพัฒนาความสามารถในการแข่งขันและศักยภาพของธุรกิจได้ นอกจากนี้จากการศึกษาข้อมูลปัจจัยภูมิหลังในด้านเพศ ของ ภาสกร แฉ่มประเสริฐ (2545, หน้า 41) พบว่า กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในการดำเนินกิจการสูงนั้นมีอัตราส่วนเพศชายมากกว่าเพศหญิงถึงร้อยละ 53.6 ซึ่งจากจะเป็นผลมาจากวัฒนธรรมการเลี้ยงดู ความเป็นอยู่ของคนไทย ที่มักจะให้ผู้ชายมีบทบาทในการเป็นผู้นำเป็นผู้บริหารมากกว่าเพศหญิง และจากการศึกษาของ Cooper and Gascon (1992) พบว่า ธุรกิจส่วนใหญ่ที่ประสบความสำเร็จนั้นจะเกิดจากผู้ประกอบการเพศชายที่มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์สูง และมีการวางแผนการดำเนินธุรกิจอย่างเป็นระบบ

อายุมีผลต่อความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจการท่องเที่ยวโดยรวมไม่แตกต่างกัน แต่เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ผู้ประกอบการที่มีอายุระหว่าง 41 – 50 ปี มีความรู้ความเข้าใจด้านความเข้าใจและความตระหนักในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ มากกว่าผู้ประกอบการที่มีอายุน้อยกว่า 30 ปี และผู้ประกอบการที่มีอายุมากกว่า 51 ปี ทั้งนี้อาจเนื่องมาจาก

ผู้ประกอบการที่มีอายุระหว่าง 41 – 50 ปี เป็นช่วงอายุที่อยู่ในวัยทำงานที่มั่นคง เปรียบพร้อมด้วยประสบการณ์ในการทำงาน ในขณะที่ผู้ประกอบการที่อายุน้อยกว่า 30 ปี เป็นวัยแห่งการแสวงหาประสบการณ์ภายหลังจากการจบการศึกษา และผู้ประกอบการที่มีอายุ 50 ปีขึ้นไป อาจยึดติดกับการบริหารกิจการรูปแบบเดิม ๆ และมีข้อจำกัดในการเรียนรู้สิ่งใหม่ ๆ เหล่านี้จึงอาจเป็นเหตุผลที่ทำให้ผู้ประกอบการที่มีอายุระหว่าง 41 – 50 ปี มีเข้าใจและความระมัดระวังในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจมากกว่าผู้ประกอบการที่อายุน้อยกว่า 30 ปี และผู้ประกอบการที่มีอายุมากกว่า 51 ปี สอดคล้องกับการศึกษาของอภิสัทธ์ ประวัตินเมือง (2544, หน้า 71 – 79) พบว่าผู้ประกอบการจะเริ่มประกอบธุรกิจเมื่อมีอายุ 30 ปี ซึ่งเป็นช่วงที่สั่งสมประสบการณ์และมีเงินออมเพียงพอที่จะประกอบธุรกิจเป็นของตัวเอง ดังนั้นผู้ประกอบการจึงต้องใช้ความพยายามอย่างมากในการที่จะทุ่มเทและผลักดันธุรกิจของตนเองให้ประสบความสำเร็จ และผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จส่วนใหญ่จะมีอายุระหว่าง 40 – 49 ปี ที่เป็นเช่นนี้เนื่องจากโดยส่วนใหญ่ผู้ประกอบการจบการศึกษาระดับปริญญาตรีทำให้ต้องใช้ระยะเวลาในการศึกษานาน และเมื่อเรียนจบแล้วก็ได้มีการทำงานหาประสบการณ์จากที่อื่นก่อน และจากการศึกษาภูมิหลังในด้านช่วงอายุของภาสกร แซ่มประเสริฐ (2545, หน้า 41) พบว่า กลุ่มผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในการดำเนินกิจการสูงนั้นมีระดับช่วงอายุอยู่ในช่วง 41 – 60 ปี สอดคล้องกับการศึกษาของ Ennew et al. (1994) รายงานว่าอายุมีความสำคัญกับการประกอบธุรกิจเป็นอย่างมาก โดยในช่วงอายุ 25 – 40 ปี เป็นช่วงที่มีอิสระในการทำงานและทำงานตามความสามารถที่มีต่อเมื่ออายุมากขึ้นก็จะมีความต้องการประกอบธุรกิจส่วนตัวและมีการพัฒนาความสามารถมากขึ้นจากประสบการณ์ที่ได้เรียนรู้มาในอดีต

ปัจจัยด้านการรวมกลุ่มทางธุรกิจมีผลต่อความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจการท่องเที่ยวแตกต่างกัน โดยโรงแรมที่พักที่เคยมีการรวมกลุ่มทางธุรกิจมีความความรู้ความเข้าใจมากกว่าโรงแรมที่พักที่ไม่เคยมีการรวมกลุ่ม และเมื่อพิจารณาตามการรวมกลุ่มทางธุรกิจ พบว่าผู้ประกอบการที่เคยมีการรวมกลุ่มเป็นสมาชิกสมาคมนักธุรกิจและการท่องเที่ยวเมืองพัทยามีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจการท่องเที่ยวมากกว่าผู้ประกอบการที่ไม่ได้เป็นสมาชิก ทั้งนี้อาจเนื่องมาจาก ผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ในการรวมกลุ่มนั้นเข้าใจว่าประโยชน์ที่ได้รับจากเป็นสมาชิกรวมกลุ่มในด้านต่าง ๆ นั้นสามารถเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจได้ จึงเป็นเหตุให้ผู้ประกอบการที่เคยมีการรวมกลุ่มทางธุรกิจมีความรู้ความเข้าใจในเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจมากกว่าผู้ประกอบการที่ไม่เคยมีการรวมกลุ่มมาก่อนเลย ซึ่งหากมีการรวมกลุ่มในรูปแบบเครือข่ายวิสาหกิจเกิดขึ้นจริงอาจเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันให้กับกิจการมากกว่าการรวมกลุ่มในรูปแบบสมาคม / ชมรม ทั้งนี้เมืองพัทยามีการรวมกลุ่มของชมรม / สมาคม ด้านการท่องเที่ยวอยู่จำนวนมาก และมีการประสานงานระหว่างผู้ประกอบการด้านการท่องเที่ยว ผู้ที่เกี่ยวข้องกับ

การท่องเที่ยว และหน่วยงานภาครัฐ อยู่เป็นประจำ ในการสร้างความร่วมระหว่างผู้ประกอบการด้านการท่องเที่ยวหลาย ๆ ธุรกิจให้เกิดความร่วมมือที่ดีต่อกันในการพัฒนาการท่องเที่ยว แก้ไขปัญหาการท่องเที่ยว และทำการตลาดร่วมกับหน่วยงานภาครัฐในการจัดกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อกระตุ้นการท่องเที่ยว เช่น งานพืชมาน้ำร้อน งานพืชมาน้ำเย็น เทศกาลวันไหลพืชมาน้ำร้อน เป็นต้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งสมาคมธุรกิจและการท่องเที่ยวเมืองพืชมาน้ำร้อน การรวมตัวกันของผู้ประกอบการด้านการท่องเที่ยวทุกประเภท มีประสบการณ์ในการสร้างความร่วมมือกันในด้านต่าง ๆ เช่น การพัฒนาแหล่งท่องเที่ยว การทำการตลาด เป็นต้น และมีพื้นฐานศักยภาพและสามารถในการพัฒนาให้เกิดเครือข่ายวิสาหกิจท่องเที่ยวที่สมบูรณ์ต่อไปได้ ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของพรพรรณ ชื่นประเสริฐสุข (2546, บทคัดย่อ) พบว่าอุตสาหกรรมที่มีการก่อตั้งภายในพื้นที่เดียวกัน ลักษณะดังกล่าวเป็นปัจจัยเบื้องต้นของการเป็นคลัสเตอร์โดยธรรมชาติ หรือเป็นคลัสเตอร์ที่ยังไม่พัฒนา ซึ่งขาดความเชื่อมโยงและความร่วมมือ ถ้าหากได้รับการแก้ไขและสนับสนุน เช่น สร้างกิจกรรมระหว่างผู้ผลิต จัดหาผู้ประกอบการเพื่อทำหน้าที่เป็นคนกลาง จัดทำระบบติดตามและประเมินผล เป็นต้น ก็จะสามารถพัฒนาเป็นคลัสเตอร์สมบูรณ์ที่ยั่งยืนได้ ซึ่ง Nordin (2003, p. 17) ได้กล่าวไว้ว่า เครือข่ายวิสาหกิจสามารถเกิดขึ้นได้เองโดยธรรมชาติ แต่มีความจำเป็นต้องได้รับการพัฒนาถึงจะเกิดการพัฒนาศักยภาพได้อย่างเต็มที่ ปัจจัยที่ส่งผลต่อการพัฒนาของคลัสเตอร์ ได้แก่ การวางแผนกลยุทธ์ธุรกิจ การสนับสนุนจากภาครัฐและการลงทุนพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพ และการสนับสนุนร่วมมือทางการตลาด เป็นต้น การพึ่งพาซึ่งกันและกันในด้านการบริการ การขนส่ง ข้อมูลข่าวสารและการเสริมสร้างความร่วมมือ ทำให้กิจการที่อยู่ในพื้นที่เดียวกันนั้นจะได้รับผลประโยชน์อย่างมาก

ความสามารถในการแข่งขัน

ระดับการศึกษาของผู้ประกอบการมีผลต่อความสามารถในการแข่งขันในภาพรวมแตกต่างกัน โดยผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรี มีความสามารถในการแข่งขันมากกว่า ผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษานอปริญญา เนื่องจาก ผู้ที่จบการศึกษาปริญญาตรีได้ศึกษาเล่าเรียนทฤษฎีมากกว่าจึงทำให้มีมุมมองทางธุรกิจมากกว่า ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของวีรดา เรืองรุ่ง (2550) พบว่า ผู้ที่มีการศึกษาปริญญาตรีมีมุมมองธุรกิจและการเรียนรู้สูงกว่าผู้ประกอบการที่จบการศึกษาในระดับอื่น ๆ เป็นไปในทิศทางเดียวกับงานวิจัยของพิชญากรณ์ พุ่มไพศาลชัย (2537) พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่จบการศึกษาระดับปริญญาตรีจะมีศักยภาพและความสามารถในการแข่งขันมากกว่ากลุ่มอื่น ๆ และจากการศึกษาของปรัชนันท์ กังวานปิยศักดิ์ (2550) พบว่า ผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรีมีความสามารถในการแข่งขันมากกว่าผู้ประกอบการกลุ่มอื่น แสดงให้เห็นว่า ปัจจัยด้านการศึกษา

ของผู้ประกอบการมีผลต่อความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการแตกต่างกัน สอดคล้องกับการศึกษาของ Rissal (1992, p. 1516) พบว่า ปัจจัยด้านพื้นฐานทางการศึกษาของผู้ประกอบการเป็นปัจจัยสำคัญที่เกื้อหนุนต่อความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการ

ทุนจดทะเบียนมีผลต่อความสามารถในการแข่งขันด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนแตกต่างกัน โดยผู้ประกอบการที่มีทุนจดทะเบียนน้อยกว่า 1,000,000 บาท ผู้ประกอบการที่มีทุนจดทะเบียนระหว่าง 1,000,001 – 5,000,000 บาท และผู้ประกอบการที่มีทุนจดทะเบียนระหว่าง 20,000,001 – 50,000,000 บาท มีความสามารถในการแข่งขันมากกว่าผู้ประกอบการที่มีทุนจดทะเบียนระหว่าง 5,000,001 – 10,000,000 บาท และผู้ประกอบการที่มีทุนจดทะเบียนระหว่าง 50,000,001 – 100,000,000 บาท แสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการที่มีทุนจดทะเบียนสูงอาจมีความคิดเห็นว่าอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนไม่ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของตนเนื่องผู้ประกอบการเองอาจคิดว่าธุรกิจมีความสามารถในการแข่งขันเพียงพอโดยไม่จำเป็นต้องพึ่งการเชื่อมโยงกับหน่วยงานภายนอก

ความเป็นสมาชิกสมาคมนักบริหารงานอาหารและผู้ประกอบการเครื่องดื่มภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และสมาคมผู้ประกอบการธุรกิจท่องเที่ยวภายในประเทศ มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันด้านเงื่อนไขด้านอุปสงค์ และด้านบริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ แตกต่างกัน โดยผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิกสมาคมมีความสามารถในการแข่งขันมากกว่าผู้ประกอบการที่ไม่เป็นสมาชิก และสถานภาพการเป็นสมาชิกการรวมกลุ่มทางธุรกิจปัจจุบันยังส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันด้านบริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ โดยผู้ประกอบการที่ยังคงเป็นสมาชิกการรวมกลุ่มทางธุรกิจปัจจุบันมีความสามารถในการแข่งขันมากกว่าผู้ประกอบการที่ไม่ได้เป็นสมาชิกแล้ว ทั้งนี้เนื่องจาก การรวมกลุ่มเครือข่ายทำให้เกิดการเสริมสร้างและพึ่งพาซึ่งกันและกัน นอกจากนี้สมาชิกในเครือข่ายยังมีการเปลี่ยนเรียนรู้ข่าวสารและประสบการณ์ของกันและกันเพื่อนำไปพัฒนาและปรับปรุงแนวทางการดำเนินกิจกรรมของตนให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น (สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม, 2547, หน้า 11) สอดคล้องกับการศึกษาของเอกกมล อ่อนศรี (2544, บทคัดย่อ) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาความเข้มแข็งของเครือข่ายองค์กรชุมชน พบว่า กลุ่มหรือองค์กรชุมชนที่มีความร่วมมือแบบเครือข่ายประมาณ 1 ใน 4 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด โดยมีแบบแผนของความร่วมมือแบบเครือข่ายเริ่มจากกลุ่มหรือองค์กรชุมชนมีการติดต่อแลกเปลี่ยนข่าวสารระหว่างกันและจะพัฒนาไปเป็นความร่วมมือแบบเครือข่าย เป็นไปในทิศทางเดียวกับงานวิจัยของฉพงษ์ สงวนนภภาพร (อ้างอิงใน สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2548) ศึกษาตัวอย่าง เครือข่ายวิสาหกิจ Hotel

De Charm ในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่า สมาชิกภายในกลุ่มเครือข่ายมีการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ เพื่อถ่ายทอดเทคนิคและความรู้ร่วมกัน

ความสนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ

ความสนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจมีผลต่อความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวและความสามารถในการแข่งขันโดยรวมแตกต่างกัน โดยผู้ประกอบการที่สนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจมีความรู้ความเข้าใจและความสามารถในการแข่งขันมากกว่าผู้ประกอบการที่ไม่สนใจ เนื่องจาก คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่สำคัญประการหนึ่งคือ การแสวงหาข้อมูลและการมีเครือข่าย แสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการเหล่านี้มีความกระตือรือร้นในการแสวงหาโอกาสด้วยในการศึกษาหาความรู้ใหม่ ๆ มาผนวกรวมกับประสบการณ์ที่มีอยู่ เพื่อนำไปใช้ในการประกอบธุรกิจให้ประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ สอดคล้องกับงานวิจัยของพิชญานันท์ พุ่มไพศาลชัย (2537) ศึกษาพบว่าผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในจังหวัดเชียงใหม่มีคุณลักษณะที่สำคัญ คือ การแสวงหาโอกาส การมีเครือข่าย และการแสวงหาความรู้ใหม่ตลอดเวลา นอกจากนี้ยังมีการศึกษาของ Steinhoff and Burgess (1993, pp. 37 – 38) ที่กล่าวว่า คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ดีต้องมีการแสวงหาความรู้หรือข้อมูลใหม่ ๆ เสมอตรงกับงานวิจัยของ อาทิตย์ วุฒิสระโร (2543) พบว่า ลักษณะเด่นของผู้ประกอบการ คือ มีความสามารถในการเรียนรู้จากประสบการณ์ และแสวงหาความรู้เพิ่มเติมในเรื่องที่สนใจ และจากการศึกษาของกมลกานต์ เทพรานนท์ และรัตติกรณังวิศาล (2549; หน้า 120) ยังพบว่าคุณลักษณะของผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสำเร็จในการประกอบการอย่างยิ่ง เหล่านี้จึงอาจเป็นเหตุผลที่ทำให้ผู้ประกอบการที่มีความสนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจมีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจและมีความสามารถในการแข่งขันสูงกว่าผู้ประกอบการที่ไม่สนใจในการรวมกลุ่มนั่นเอง

ส่วนที่ 4 ผลการวิเคราะห์ความถดถอยโลจิสติก

การทำนายลักษณะของผู้ประกอบการ โรงแรมที่พักที่สามารถรวมกลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยว ในเขตเมืองพิทยา ด้วยสมการถดถอยโลจิสติก พบว่า ปัจจัยหรือตัวแปรอิสระในด้านความรู้ความเข้าใจด้านเครือข่ายวิสาหกิจและความสามารถในการแข่งขันเท่านั้นที่ส่งผลต่อความสามารถในการทำนายความน่าจะเป็นของการที่ผู้ประกอบการจะเป็นกลุ่มที่สนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ซึ่งสอดคล้องกับการทดสอบสมมติฐานการวิจัยที่ 4 และ 5 ที่ว่า ความสนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจส่งผลต่อความรู้ความเข้าใจด้านเครือข่ายวิสาหกิจและความสามารถในการแข่งขันที่ระดับนัยสำคัญยิ่งทางสถิติที่ .01 และ .05 ตามลำดับ

ส่วนที่ 5 ผลการสัมภาษณ์เจาะลึก

จากผลการสัมภาษณ์เจาะลึกผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ประเภท โรงแรมที่พัก ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี จำแนกตามปัจจัยหลัก 4 ด้าน และปัจจัยเสริม 2 ด้าน พบว่า ปัจจัยการผลิตมีโอกาสนในการแข่งขันเป็นบวกในด้านทรัพยากรธรรมชาติและวัฒนธรรม ท้องถิ่นที่สวยงามหลากหลาย ในขณะที่ด้านทรัพยากรมนุษย์และโครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพ กำลังประสบปัญหาทั้งปริมาณและคุณภาพ ตั้งแต่อดีตมาจนถึงปัจจุบันปัญหาการขาดแคลนบุคลากร ที่มีความรู้ความสามารถในด้านภาษา เช่น ภาษาอังกฤษ รัสเซีย เกาหลี และจีน เป็นต้น และความชำนาญเฉพาะทางถือเป็นปัญหาหลักของอุตสาหกรรมท่องเที่ยว (กรมพัฒนาธุรกิจการค้า, 2552) สอดคล้องกับการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ของทิพยาเพิ่มลาก (2545, บทคัดย่อ) พบว่าไทยจะมีจุดอ่อนในหลายเรื่อง เช่น ประสิทธิภาพการผลิต ค่าขาดบุคลากรที่มีทักษะ และยังสอดคล้องกับทศพล ชื่นอุปการนนท์ (2549, หน้า 126) กล่าวว่า การพัฒนาการท่องเที่ยวทำให้เกิดการขยายตัวของเศรษฐกิจส่งผลให้เกิดการสร้างงาน สร้างอาชีพ แต่การกระจายรายได้ต่อไปสู่ประชาชนในพื้นที่อื่น ๆ นั้นยังประสบปัญหาอยู่ นอกจากนี้ยังทำให้เกิดปัญหาการอพยพของประชาชนเข้ามาประกอบอาชีพซึ่งส่งผลให้เกิดชุมชนแออัด และกลุ่มคนเร่ร่อน สำหรับด้านวิถีชีวิตถูกปรับเปลี่ยนไปเป็นรูปแบบสังคมเมืองมากขึ้นและมีวิถีชีวิตที่เปลี่ยนไปจากเดิม ส่วนผลกระทบทางด้านกายภาพและสิ่งแวดล้อมก็เป็นประเด็นที่สำคัญอีกประการหนึ่งที่ได้รับผลกระทบจากการพัฒนาที่เพิ่มมากขึ้น เช่น สาธารณูปโภค รวมถึงการปรับปรุงสิ่งแวดล้อมของเมืองให้ดีขึ้นกว่าเดิม เพื่อรองรับการเจริญเติบโตของการท่องเที่ยวในจังหวัด อย่างไรก็ตามผลของการพัฒนาที่อาจส่งผลกระทบต่อความเพิ่มขยะมูลฝอยที่เกิดจากกิจกรรมการท่องเที่ยวเมือง เนื่องจากขาดการจัดการการกำจัดมูลฝอยและความตระหนักของประชาชนในพื้นที่และนักท่องเที่ยวที่มาเยี่ยมชม สำหรับปัญหาด้านทรัพยากรทุนนั้น ผู้ประกอบการขนาดเล็กส่วนใหญ่ประสบปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ซึ่งสอดคล้องกับปรัชนันท์ กังวานปิยศักดิ์ (2550, หน้า 233 – 234) ผู้ประกอบการสถานประกอบการสปามาตรฐานส่วนใหญ่มีเงินลงทุนมาจากเงินทุนส่วนตัว ในปัจจุบันมีการเข้ามาช่วยเหลือในเรื่องการหาแหล่งเงินทุนจากหน่วยงานต่าง ๆ น้อยมาก ทำให้ผู้ประกอบการสปามาตรฐานส่วนใหญ่ ไม่สามารถพัฒนาให้มีมาตรฐานเทียบเคียงกับสถานประกอบการสปาใหญ่ ๆ ได้ สอดคล้องกับการศึกษาของสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (2546, หน้า 9) ที่กล่าวว่า ข้อเสียของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมส่วนใหญ่มักจะไม่ต้องมีความสามารถในการแสวงหาเงินทุนเท่าใดนัก ส่วนใหญ่จะอาศัยเงินลงทุนจากกระเป๋าตนเอง ในกรณีของสหรัฐอเมริกา ปรากฏว่า ธุรกิจขนาดย่อมสามารถกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินต่าง ๆ ได้เพียงประมาณ ¼ ของเงินกู้ที่ต้องการเท่านั้น

เมืองไข่อุปสงค์ มีโอกาสที่ดีจากปริมาณการท่องเที่ยวที่สูงในช่วงฤดูท่องเที่ยว โดยส่วนมากเป็นนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่มีกำลังซื้อสูง สำหรับในช่วงที่ไม่ใช่ฤดูท่องเที่ยวก็จะมีนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่อำนาจการซื้อต่ำกว่าในฤดูท่องเที่ยวมาทดแทน ซึ่งเมืองพัทยามีอัตรานักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างชาติเพิ่มขึ้นเกือบทุกปี ส่วนใหญ่นักท่องเที่ยวที่เดินทางมาท่องเที่ยวในเมืองพัทยาคือกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูง เมื่อเปรียบเทียบกับแหล่งท่องเที่ยวอื่นในประเทศไทย (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ และสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2548) นอกจากนี้พบว่า มีกลุ่มนักท่องเที่ยวบางกลุ่มที่สนใจเฉพาะสถานบันเทิงและบริการทางเพศ ซึ่งปฏิเสธไม่ได้ว่าเป็นจุดขายที่สำคัญของเมืองพัทยา ถึงแม้ว่าจะมีการเสนอภาพลักษณ์ในด้านแหล่งท่องเที่ยวที่หลากหลายก็ตาม (อิทธิพล คุณปลื้ม, 2552)

อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนกัน มีโอกาสที่ดีจากผู้ผลิตและผู้จัดหาดูดิบเข้ามาติดต่อขายสินค้าที่หลากหลายทำให้การส่งต่อระหว่างห่วงโซ่อุปทานมีความต่อเนื่องและเข้มแข็ง นอกจากนี้ยังมีสมาคม ชมรม ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจท่องเที่ยวมากมาย มีการเชื่อมโยงกับหน่วยงานภาครัฐ และสถาบันการศึกษา ทำให้ธุรกิจท่องเที่ยวมีความสามารถในการแข่งขันที่เข้มแข็ง

บริบทการแข่งขันและการดำเนินกลยุทธ์ธุรกิจ ธุรกิจโรงแรมที่พักที่มีอยู่มากมายในเมืองพัทยาส่งผลให้ความเข้มข้นในการแข่งขันสูง ผู้ประกอบการบางส่วนจึงรวมกลุ่มทางธุรกิจกันเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน ด้วยการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ และทำการตลาดร่วมกันเป็นครั้งคราว สอดคล้องกับทิพพา เพิ่มลาภ (2545, หน้า 104) ที่กล่าวว่า เนื่องจากโครงสร้างตลาดที่มีผู้ผลิตมากมาย จึงมีการแข่งขันที่รุนแรงเป็นตัวกระตุ้นให้ผู้ผลิตต้องพยายามปรับปรุงคุณภาพสินค้า และต้องมีกลยุทธ์ในการบริหารจัดการ และกลยุทธ์ทางการตลาดที่เหมาะสม ในขณะที่เดียวกันผู้ผลิตในไทยก็มีความร่วมมือ ช่วยเหลือกัน โดยการจัดตั้งสมาคมต่าง ๆ เพื่อร่วมมือกันแก้ปัญหาในด้านต่าง ๆ ด้วย ทั้งนี้ผู้ประกอบการในเมืองพัทยายังสนใจเฉพาะคู่แข่งในพัทยามากกว่าการให้ความสำคัญกับกลยุทธ์เพื่อแข่งขันกับแหล่งท่องเที่ยวอื่นในต่างประเทศ ประกอบกับธุรกิจส่วนใหญ่ไม่ได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาคุณภาพการให้บริการที่มีมาตรฐานมากนัก ซึ่งเห็นได้จากผู้ประกอบการส่วนใหญ่โดยเฉพาะธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีเงินลงทุนในการพัฒนาบุคลากรค่อนข้างจำกัด (วสุริดา นุริตมนต์, 2550) ลักษณะดังกล่าวจึงเป็นปัจจัยที่บั่นทอนขีดความสามารถในการแข่งขันที่จะพัฒนาบริการให้ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้

เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้ เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่มีบทบาทสำคัญต่อการกำหนดความได้เปรียบเชิงแข่งขัน ซึ่งผู้ประกอบการส่วนใหญ่เห็นว่าเหตุที่ควบคุมไม่ได้จะเป็นปัจจัยที่

บั่นทอนหรือเป็นข้อจำกัดในการดำเนินธุรกิจธุรกิจ เช่น เหตุการณ์การปิดสนามบินสุวรรณภูมิและคอนเมือง ทำให้ภาพลักษณ์ในมุมมองของนักท่องเที่ยวเปลี่ยนไป จึงทำให้จำนวนนักท่องเที่ยวลดลง เนื่องจากในประเทศนั้น ๆ ประกาศให้ประเทศไทยเป็นพื้นที่อันตราย ดังนั้นนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติจึงหันไปเที่ยวยังประเทศใกล้เคียง ประกอบกับวิกฤตเศรษฐกิจของประเทศสหรัฐอเมริกาที่ส่งผลกระทบต่อทั่วโลก เหตุการณ์เหล่านี้ก่อให้เกิดอุปสรรคในการพัฒนาความสามารถในการแข่งขันอย่างมากในปัจจุบัน

ปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐ จากแผนการพัฒนาแม่บทอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวแห่งชาติ (พ.ศ. 2544-2553) แผนพัฒนาเศรษฐกิจแห่งชาติฉบับที่ 9 (พ.ศ. 2544 – 2549) และแผนพัฒนาเศรษฐกิจแห่งชาติฉบับที่ 10 (พ.ศ. 2550-2554) มุ่งเน้นการเพิ่มสมรรถนะและขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ โดยการพัฒนาเครือข่ายประสานความร่วมมือระหว่างภาครัฐบาล ภาคเอกชน และประชาชนควบคู่กับการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทางด้านต่าง ๆ รวมทั้งการพัฒนาเศรษฐกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมให้เป็นรากฐานที่เข้มแข็งในการสร้างรายได้ของประเทศตลอดจนเน้นการเชื่อมโยงเครือข่ายภาคการผลิตและบริการอย่างครบวงจร ซึ่งทางเมืองพัทยากำหนดนโยบายพัฒนาการท่องเที่ยวให้สอดคล้องกับแผนยุทธศาสตร์ของประเทศไว้ภายใต้แนวคิดที่ว่า “City Modernization by S to E” โดยอับแรกทางเมืองได้มุ่งสร้างและนำเสนอภาพลักษณ์ใหม่แก่นักท่องเที่ยว ซึ่งได้กำหนดให้ S ในที่นี้หมายถึง ทะเล (Sea) การอาบแดด (Sun) หาดทรายสวย (Sand) และบริการต่าง ๆ (Service) รวมถึงความปลอดภัย (Safety) ส่วน E ก็คือ เทคโนโลยี (Electronic) E-government และอีคอมเมิร์ซ (E-commerce) ต่าง ๆ ที่หมายถึงความทันสมัย รวมทั้งการศึกษา (Education) คือ การให้ความรู้พื้นฐานแก่เยาวชน และการให้ข้อมูลต่าง ๆ แก่นักท่องเที่ยว นอกจากนี้ทางเมืองพัทยายังคำนึงถึงสิ่งแวดล้อม (Environment) และให้นโยบายนี้ไปอยู่ในการพัฒนาเมืองพัทยาด้วย

นอกจากนี้ยังมี E อีก 2 ตัว ได้แก่ ความบันเทิง (Entertainment) ไม่ได้หมายถึงบริการทางด้านเพศ (Service Sex) เหมือนในอดีตที่ผ่านมา แต่เป็นการครอบคลุมและเตรียมความพร้อมในการให้บริการที่ดีกับนักท่องเที่ยว โดยมีการฝึกอบรมวิชาชีพการโรงแรม เช่น อบรมแม่บ้าน เชฟ ช่าง จนถึงการบริหารธุรกิจโรงแรม และ E สุดท้ายเป็นการสร้างความมีส่วนร่วมกับนักท่องเที่ยวและประชาชนอย่างแท้จริง นั่นคือ การสำรวจ การทำแบบประเมิน (Evaluation) เพื่อสะท้อนถึงสิ่งที่นักท่องเที่ยวอยากให้เป็น และทางเมืองจะได้นำมาปรับปรุงเพื่อดูแลการท่องเที่ยวและการส่งเสริมการท่องเที่ยวอย่างยั่งยืนต่อไป ซึ่งนโยบายเหล่านี้จะเป็นส่วนช่วยผลักดันในการมีส่วนร่วมกันของภาคเอกชน ประชาชน และหน่วยงานรัฐ เพื่อพัฒนาขีดความสามารถในการท่องเที่ยวของเมืองพัทยา (อิทธิพล คุณปลีสม, 2552)

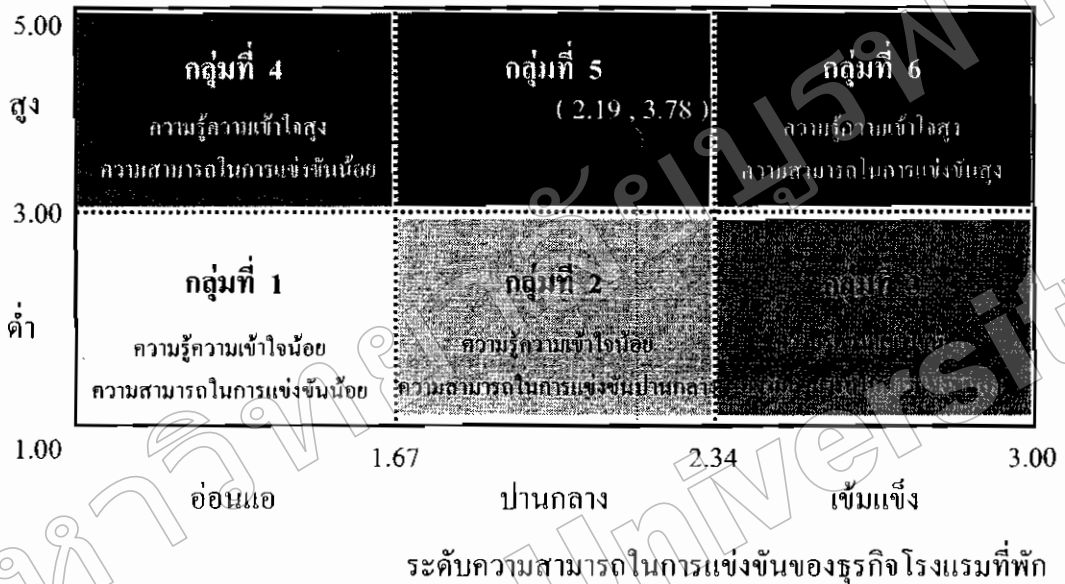
การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยสำนักงานพัทยาก็เป็นหน่วยงานที่ดูแลเรื่องการตลาดทำหน้าที่ในการประชาสัมพันธ์ข้อมูลและภาพลักษณ์ของเมือง รวมทั้งนางบประมาณที่ได้จากภาครัฐมาจัดกิจกรรมร่วมกับผู้ประกอบการธุรกิจท่องเที่ยว เช่น การจัดเทศกาลต่าง ๆ และการออกโรคโควิโดในต่างประเทศ เป็นต้น ซึ่งเหล่านี้ถือเป็นปัจจัยบวกจากการให้การสนับสนุนในหลายด้านที่เป็นประโยชน์ต่อการท่องเที่ยวและภาคเอกชนในเมืองพัทยา สอดคล้องกับทศพล ชื่นอุปการนันท์ (2549, หน้า 33) ที่กล่าวว่า หน่วยงานราชการที่อยู่ในกระทรวง ทบวง กรม ซึ่งมีหน้าที่ปฏิบัติตามกฎหมายรัฐธรรมนูญ ตามคำสั่ง และตามมติของคณะรัฐมนตรีนั้น มีหน้าที่ปกป้อง บำรุงรักษาฟื้นฟู และพัฒนาทรัพยากรทางการท่องเที่ยวอย่างยั่งยืน ปัจจุบันกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬาเป็นหน่วยงานที่รับผิดชอบโดยตรงและประสานงาน กับการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) ซึ่งเป็นรัฐวิสาหกิจในสังกัดกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬามีบทบาทร่วมรับผิดชอบต่อการประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการตลาดการท่องเที่ยวของประเทศด้วยนโยบายต่อการพัฒนาที่ยั่งยืน นอกจากนี้ยังมีหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ กระทรวงมหาดไทย กระทรวงสาธารณสุข กระทรวงวัฒนธรรม กระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม กระทรวงคมนาคม กระทรวงศึกษาธิการ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เป็นต้น ต่อการสนับสนุนการท่องเที่ยวของประเทศ และยังสอดคล้องกับทิพพา เพิ่มลาภ (2545, บทคัดย่อ) กล่าวว่า ปัจจัยสำคัญที่จะช่วยส่งเสริมและสนับสนุนให้ไทยมีขีดความสามารถในการแข่งขันเพิ่มขึ้นได้ คือ รัฐบาลที่จะต้องมีการกำหนดนโยบายและมาตรการที่เหมาะสม

ส่วนที่ 6 ผลการประเมินศักยภาพในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ

ในการประเมินศักยภาพในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจนั้นแบ่งออกเป็น 2 มิติ ได้แก่ มิติด้านความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยว และมิติด้านความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจ โรงแรมที่พัก ซึ่งเป็นการวิเคราะห์ร่วมกันระหว่างข้อมูลเชิงปริมาณและข้อมูลเชิงคุณภาพ รวมทั้งการประเมินค่าปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอก (IFAS และ EFAS) ทั้งนี้ พบว่า ธุรกิจโรงแรมที่พัก (SMEs) มีความพร้อมในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจที่ดีจากการมีสมาคม / ชมรมด้านการท่องเที่ยวในเมืองพัทยาซึ่งถือเป็นรากฐานที่ดีในการพัฒนาให้เกิดการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจที่เข้มแข็งต่อไปในอนาคต ซึ่งผู้ประกอบการส่วนใหญ่สนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจถึงร้อยละ 65.6 รวมทั้งมีความสามารถในการแข่งขันด้านทรัพยากรธรรมชาติ การเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบ ข้อมูลข่าวสาร โครงสร้างพื้นฐาน และปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐที่คอยให้สนับสนุนภาคการท่องเที่ยวอยู่เสมอ ดังนั้นธุรกิจโรงแรมที่พัก จึงถือว่ามีศักยภาพในการแข่งขันค่อนข้างสูง ซึ่งเมื่อนำความรู้ความเข้าใจเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวและความสามารถในการแข่งขันมาพิจารณาร่วมกันระหว่างเพื่อกำหนดกลุ่มของ

ศักยภาพในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยว ประเภทโรงแรมที่พัก จึงอยู่ในกลุ่มที่ 5 ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีระดับความรู้ความเข้าใจเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวสูง แต่มีระดับความสามารถในการแข่งขันปานกลางค่อนข้างเข้มแข็ง ระดับศักยภาพของของธุรกิจมีลักษณะเป็นรูปวงรีแนวตั้ง ดังภาพที่ 5-3

ระดับความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยว



ภาพที่ 5-3 ศักยภาพในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวของธุรกิจโรงแรมที่พัก ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

จากภาพที่ 5-3 ศักยภาพในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวของธุรกิจโรงแรมที่พักมีลักษณะเป็นรูปวงรีแนวตั้ง แสดงให้เห็นว่า ธุรกิจโรงแรมที่พักมีความแตกต่างด้านความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจมากกว่าด้านความสามารถในการแข่งขัน ซึ่งเป็นผลมาจากระดับความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจของผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรมที่พักที่อาจมีความแตกต่างกันเล็กน้อย ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากธุรกิจโรงแรมที่พักบางส่วนมีการรวมกลุ่มกันในรูปแบบสมาคม / ชมรมต่าง ๆ ในขณะที่ธุรกิจโรงแรมที่พักบางแห่งไม่เคยมีการรวมกลุ่มในรูปแบบใด ๆ เลย จึงทำให้เกิดระดับความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจแตกต่างกัน โดยกลุ่มที่มีการรวมกลุ่มหรือเคยมีการรวมกลุ่มในรูปแบบสมาคม / ชมรมต่าง ๆ จะมีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจที่สูงกว่าธุรกิจโรงแรมที่พักที่ไม่เคยมีการรวมกลุ่ม ซึ่งสอดคล้องกับการทดสอบ

สมมติฐานที่ 1.12 ในตารางที่ 4-41 ที่สรุปว่า การรวมกลุ่มทางธุรกิจมีผลต่อความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจการท่องเที่ยวโดยรวมแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญยิ่งทางสถิติที่ระดับ .01

ส่วนศักยภาพด้านความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจโรงแรมที่พักอยู่ในระดับปานกลาง ทั้งนี้อาจเป็นเพราะธุรกิจโรงแรมที่พักในเมืองพัทยามีผู้ประกอบการโรงแรมที่พักจำนวนมาก ทั้งที่จดทะเบียนทำธุรกิจโรงแรมถูกต้องตามกฎหมายและไม่จดทะเบียน หรือจดทะเบียนในรูปแบบอื่น ๆ อพาร์ทเมนต์หรือเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ เป็นต้น ทำให้เกิดการแข่งขันทันรุนแรงบวกกับปัจจัยภายนอก เช่น ภาพลักษณ์การท่องเที่ยว สภาพแวดล้อม เศรษฐกิจ สังคม การเมือง จึงส่งผลโดยตรงต่อธุรกิจโรงแรมที่พัก

แนวทางการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ประเภทโรงแรมที่พัก ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

พัทยาคือเมืองท่องเที่ยวที่ได้รับความนิยมและมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยวทั่วโลก ซึ่งถือได้ว่าเป็นศูนย์กลางการท่องเที่ยวในภูมิภาคตะวันออก มีแหล่งท่องเที่ยวที่หลากหลายทั้งด้านทรัพยากรธรรมชาติ วัฒนธรรมท้องถิ่น และแสง สี เสียงของสถานบันเทิง ทำให้เมืองพัทยาคือเมืองที่มีความเจริญเติบโตในด้านต่าง ๆ สูง แต่ในขณะเดียวกันอุตสาหกรรมท่องเที่ยวของไทยต้องเผชิญกับการแข่งขันอย่างรุนแรงและมีความอ่อนแอทางโครงสร้างการบริการหลายประการ รวมทั้งปัญหาการขาดแคลนทรัพยากรมนุษย์และนวัตกรรม อย่างไรก็ตามการแข่งขันในโลกยุคปัจจุบันได้เปลี่ยนมาเน้นความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน โดยอาศัยกลยุทธ์การสร้างองค์ความรู้ (Knowledge Base) การสร้างนวัตกรรม (Innovation) และการสร้างเครือข่าย ซึ่งล้วนแต่เป็นสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนทั้งสิ้น ทำให้อุตสาหกรรมท่องเที่ยวของไทยโดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจโรงแรมที่พักต้องประสบปัญหาการแข่งขันที่ไม่สามารถปรับตัวให้ทันต่อวิทยาการใหม่ ๆ ได้ การพึ่งแต่เพียงทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่และกำลังเสื่อมโทรมลงเรื่อย ๆ นั้นอาจส่งผลกระทบต่อขีดความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจให้ลดลง

ดังนั้นเพื่อให้สามารถตอบสนองกับสภาพความเปลี่ยนแปลงและปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น จึงควรสร้างจิตใต้สำนึกให้เกิดการสร้างเครือข่ายวิสาหกิจที่เป็นการบูรณาการและเชื่อมโยงของภาคธุรกิจ สถาบันการศึกษา หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเข้าไว้ด้วยกันให้เข้าใจกระบวนการทำงานร่วมกัน รวมทั้งสร้างพลังความร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการท่องเที่ยว หน่วยงานภาครัฐ และสถาบันต่าง ๆ ด้วยความเชื่อใจกัน และสร้างความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจอย่างจริงจัง เพื่อพัฒนาความสามารถในการแข่งขันอย่างเป็นระบบและเป็นเครือข่ายที่เข้มแข็งอันจะเป็น

การพัฒนาการท่องเที่ยวอย่างยั่งยืนต่อไป ซึ่งประโยชน์ที่จะได้รับ คือ การลดต้นทุน การเพิ่มประสิทธิภาพให้แก่กิจการ และการหาทางออกให้กับวิกฤตการณ์และปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น เป็นต้น จากการศึกษาวิเคราะห์และประเมินศักยภาพการรวมกลุ่มซึ่งพิจารณาจากมิติ 2 ด้าน คือ ความรู้ความเข้าใจด้านเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวและความสามารถในการแข่งขันของ ธุรกิจโรงแรมที่พัก (SMEs) พบว่า ธุรกิจโรงแรมที่พักในเมืองพัทยายู่ในกลุ่มที่มีระดับความรู้ ความเข้าใจด้านเครือข่ายวิสาหกิจสูง เนื่องจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่ให้ความสนใจกับการรวมกลุ่ม ถึงร้อยละ 65.6 มีการศึกษาข้อมูลมากขึ้นเกี่ยวกับการรวมกลุ่มเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน และเพื่อหาทางรอดให้กับธุรกิจ ซึ่งการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจด้วยการรวมกลุ่มเป็นเครือข่าย วิสาหกิจจึงเป็นทางเลือกหนึ่งที่ผู้ประกอบการโรงแรมที่พักสนใจ ส่วนด้านความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจโรงแรมที่พักนั้นอยู่ในระดับปานกลาง เนื่องจากธุรกิจโรงแรมที่พักในเมือง พัทยา มีจำนวนมาก ทั้งที่จดทะเบียนทำธุรกิจโรงแรมถูกต้องตามกฎหมายและไม่จดทะเบียนหรือ จดทะเบียนในรูปแบบอื่น ๆ อพาร์ทเมนต์หรือเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ เป็นต้น ทำให้เกิดการแข่งขัน ที่รุนแรง กอปรกับปัญหาจากปัจจัยภายนอกต่าง ๆ เช่น ภาวะภัยแล้งและสภาพแวดล้อมของเมือง พัทยา ปัญหาเศรษฐกิจ สังคม และการเมือง เป็นต้น ปัญหาเหล่านี้ส่งผลโดยตรงต่อธุรกิจโรงแรม ที่พัก และผลจากการศึกษาวิจัยครั้งนี้แสดงให้เห็นว่า ในภาพรวมนั้นธุรกิจโรงแรมที่พักมีศักยภาพ เพียงพอและมีความยินดีที่จะรวมกลุ่มกับธุรกิจท่องเที่ยวอื่น ๆ ทั้งนี้ธุรกิจโรงแรมที่พักจำเป็นต้องมี พันธมิตรที่สามารถเกื้อหนุนประโยชน์ในด้านวัตถุดิบ การบริหารจัดการ ทรัพยากรมนุษย์ หรือ ด้านอื่น ๆ ที่จำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจในการเพิ่มประสิทธิภาพการแข่งขันให้กับตนเอง และเพื่อ เป็นทางเลือกหนึ่งให้กับผู้ประกอบการ โรงแรมที่พักหรือผู้ที่สนใจในการนำแนวทางการพัฒนา เครือข่ายวิสาหกิจไปประยุกต์ใช้กับธุรกิจ ผู้วิจัยจึงขอเสนอแนวทางการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจ ด้านการท่องเที่ยวของธุรกิจโรงแรมที่พัก (SMEs) เป็น 3 ส่วน ได้แก่ คือ 1. รูปแบบเครือข่าย วิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวของธุรกิจโรงแรมที่พัก 2. กระบวนการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจ 3. ผลลัพธ์ในการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวของธุรกิจโรงแรมที่พัก

1. รูปแบบเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวของธุรกิจโรงแรมที่พัก

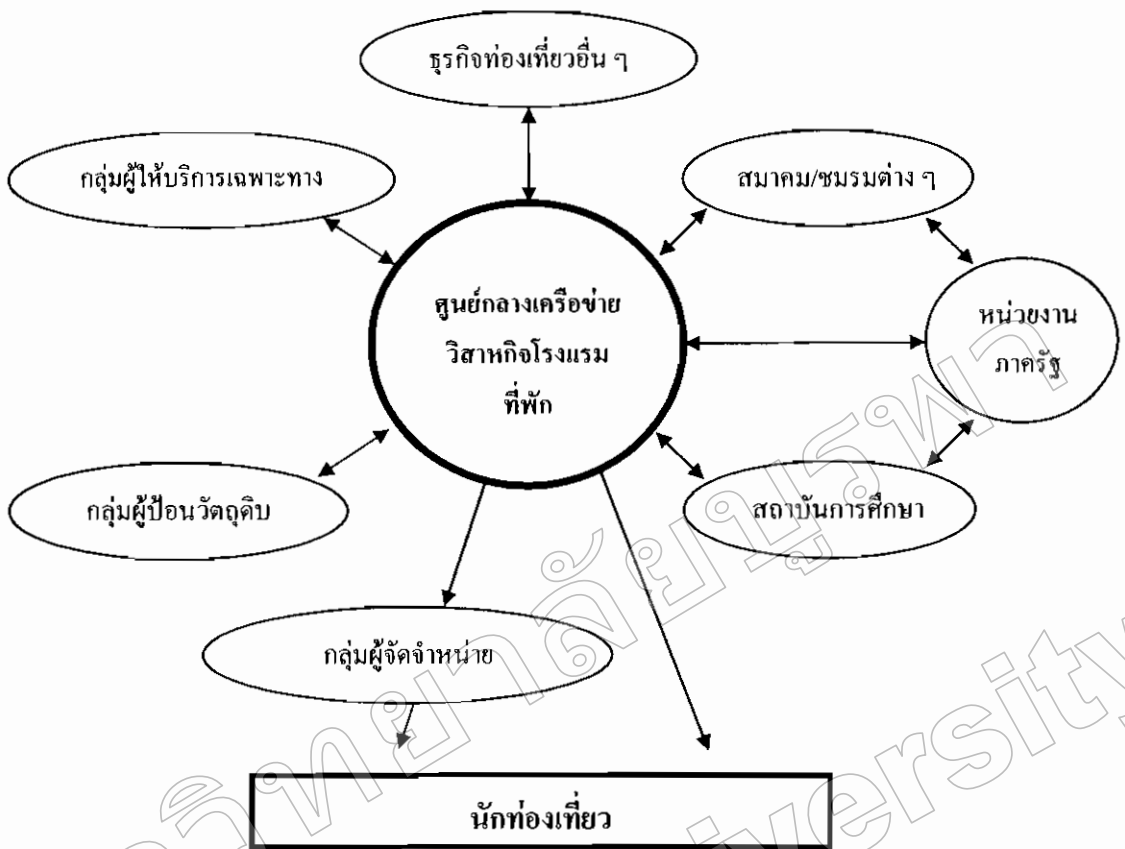
ธุรกิจโรงแรมที่พักในประเทศไทยนั้นถือว่ามีความแตกต่างด้านคุณภาพและบริการ ก่อนข้างมาก มีการกระจุกตัวของโรงแรมที่พักมากเฉพาะในเขตกรุงเทพฯ และแหล่งท่องเที่ยวหลัก เช่น พัทยา และมีอัตราการเข้าพักปริมาณร้อยละ 50 เท่านั้น ปัจจุบันธุรกิจโรงแรมที่พักขนาด กลางและขนาดย่อมในเมืองพัทยากำลังประสบปัญหาการแข่งขันที่รุนแรง ปัญหาด้านภาวะวิกฤต เศรษฐกิจและการเมืองที่ไม่มั่นคงที่ส่งผลต่อจำนวนนักท่องเที่ยว และปัญหาอื่น ๆ ที่เกิดขึ้นภายใน เมืองพัทยา เช่น ปัญหาภาพลักษณ์ทางลบของเมืองพัทยา ปัญหาการเอารัดเอาเปรียบนักท่องเที่ยว

และปัญหาด้านสภาพแวดล้อมของเมืองพัทยา รวมทั้งปัญหาของผู้ประกอบการในด้านการบริหารจัดการภายในของธุรกิจ เช่น ด้านการพัฒนาทักษะของบุคลากร ด้านการบริหารบัญชี/ ต้นทุน และอำนาจในการต่อรองกับซัพพลายเออร์ เป็นต้น นอกจากนี้ปัญหาจากหน่วยงานภาครัฐที่พบว่ากฎหมายที่เกี่ยวข้องกับกิจการโรงแรมโดยเฉพาะพระราชบัญญัติโรงแรม พ.ศ. 2478 มีบทบัญญัติที่ไม่สอดคล้องกับสภาพการประกอบกิจการโรงแรมในปัจจุบัน เช่น กฎหมายเกี่ยวกับขั้นตอนในการขอใบอนุญาตมีความยุ่งยากและอัตราโทษต่ำเกินไป อีกทั้งกฎหมายยังไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควรในการควบคุมหรือจัดระเบียบสถานที่พักแรมชั่วคราวประเภทอื่น ๆ ที่มีลักษณะการให้บริการคล้ายคลึงกันกับโรงแรม เช่น เกสต์เฮาส์ ทั้งนี้เนื่องมาจากการกำหนดมาตรฐานหรือเกณฑ์การให้ใบอนุญาตประกอบกิจการและระเบียบปฏิบัติอื่น ๆ ที่เป็นอุปสรรคทำให้ผู้ประกอบการเหล่านั้น ไม่สามารถปฏิบัติตามได้จึงเกิดความพยายามหลีกเลี่ยงกฎหมายและทำให้รัฐไม่สามารถเข้าไปควบคุมดูแลได้ (อภิญา เกษตรเยี่ยม, 2544) ปัญหาเหล่านี้เป็นปัจจัยที่ทำให้ผู้ประกอบการโรงแรมที่พักและธุรกิจท่องเที่ยวอื่น ๆ ในเมืองพัทยাজำนวนหนึ่งมีการรวมกลุ่มกันจัดตั้งเป็นสมาคมและชมรมที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวขึ้น เช่น สมาคมโรงแรมไทย สมาคมนักธุรกิจและการท่องเที่ยวพัทยา เป็นต้น เพื่อร่วมกันหาทางออกให้กับปัญหาต่างๆ และแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ต่อการปรับปรุงและพัฒนาธุรกิจ เป็นเหตุให้ผู้ประกอบการโรงแรมที่พักและธุรกิจท่องเที่ยวอื่น ๆ มีการแข่งขันด้วยคุณภาพของสินค้าและบริการแทนการแข่งขันด้วยการตัดราคาเพื่อแย่งลูกค้ากันเอง ซึ่งในภาพรวมจะเป็นการพัฒนาภาพลักษณ์และศักยภาพการท่องเที่ยวให้เป็นที่ไปในทางที่ดีขึ้น อย่างไรก็ตามการรวมกลุ่มภายในเมืองพัทยายังเป็นการรวมกลุ่มกันแบบหลวม ๆ ทั้งนี้อาจเกิดจากสมาชิกบางส่วนให้ความสนใจและให้ความร่วมมือไม่มากเท่าที่ควร ซึ่งเหตุผลมาจากการที่สมาชิกบางส่วนเป็นคนนอกพื้นที่จึงไม่ให้ความสำคัญกับการเป็นสมาชิกมากนัก การเชื่อมโยงระหว่างภาคธุรกิจกับผู้ประกอบการยังอยู่ในลักษณะที่ไม่เป็นทางการทำให้การนำนโยบายของสมาคม/ชมรม นั้น ๆ ไปปฏิบัติยังไม่เกิดผลเป็นรูปธรรมที่ชัดเจนและมีปัญหาเกี่ยวกับการได้เสียทางผลประโยชน์เข้ามาเกี่ยวข้องด้วยจนทำให้สมาชิกที่เสียผลประโยชน์ ไม่ได้ผลประโยชน์ หรือได้ผลประโยชน์ไม่เท่ากับที่คาดหวังไว้ จึงทำให้สมาชิกจำนวนหนึ่งเกิดความเบื่อหน่ายให้ความสำคัญและให้ความร่วมมือลดลง ทำให้การรวมกลุ่มในเมืองพัทยานั้นยังขาดความเข้มแข็งเพียงพอที่จะเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ แต่การรวมกลุ่มดังกล่าวก็เป็นพื้นฐานเริ่มต้นที่ดีของการเป็นเครือข่ายวิสาหกิจท่องเที่ยวที่สมบูรณ์ต่อไป (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2549)

การศึกษาในครั้งนี้ได้ผลที่น่าสนใจว่า ผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรมที่พัก (SMEs) ในเขตเมืองพัทยามีความสนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจนั้นจะมีลักษณะบางประการที่

สำคัญ คือ เป็นกลุ่มผู้ประกอบการที่มีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยว และความสามารถในการแข่งขันในระดับมาก และจากข้อมูลการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการโรงแรมที่พักที่สนใจในการรวมกลุ่มจะมีคุณลักษณะที่คล้ายกัน คือ เป็นโรงแรมที่พักขนาดกลาง (มีห้องพักระหว่าง 60 – 149 ห้อง) มีการจดทะเบียนในรูปแบบบริษัทจำกัด ดำเนินกิจการมากกว่า 9 ปี และมีประสบการณ์ในการรวมกลุ่มเป็นสมาชิกสมาคม / ชมรมทางธุรกิจมาก่อน ผู้ประกอบการเหล่านี้จะมีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวดีและมีความสามารถในการแข่งขัน รวมทั้งมีทัศนคติในเชิงบวกต่อการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ โดยผู้ประกอบการกลุ่มนี้ยินดีที่จะรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ และพร้อมที่จะแบ่งปันทรัพยากรและข้อมูลข่าวสารร่วมกัน เพื่อแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดจากปัจจัยภายนอกและด้านการบริหารจัดการภายใน เป็นต้น

ดังนั้นรูปแบบการรวมกลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจที่เกิดขึ้นในช่วงเริ่มต้นอาจเกิดจากกลุ่มธุรกิจโรงแรมที่พักที่ตระหนักถึงปัญหาร่วมกันหรือมีความต้องการพัฒนาศักยภาพของธุรกิจ ทั้งนี้จำเป็นต้องสร้างความร่วมมือให้เกิดกับธุรกิจท่องเที่ยวอื่น ๆ ด้วย อาทิ แหล่งท่องเที่ยว ตัวแทนนำเที่ยว ธุรกิจคมนาคมขนส่ง ร้านค้าของที่ระลึก และร้านอาหาร เป็นต้น เพื่อให้เกิดการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจโดยมีการจัดตั้งศูนย์พัฒนาเครือข่ายขึ้นเพื่อเป็นแกนหลักในการบริหารจัดการ (Dini, 1998) และขับเคลื่อนให้มีการร่วมมือกันอย่างเข้มแข็ง ซึ่งหากทุกฝ่ายสามารถประสานความร่วมมือกันได้เครือข่ายวิสาหกิจท่องเที่ยวนี้จะประสบความสำเร็จมากกว่าการมีหน่วยงานภาครัฐเป็นแกนหลักเพียงอย่างเดียว (สถาบันวิจัยสังคม, 2548) ทั้งนี้หน่วยงานภาครัฐ ได้แก่ เมืองพัทยา และการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย สำนักงานพัทยา จะทำหน้าที่ให้การสนับสนุนเชิงนโยบาย และเงินสนับสนุน (Economist Agnes Fodor, 2004) รวมทั้งพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็นต่อการท่องเที่ยว อย่างไรก็ตามหน่วยงานภาครัฐอาจมีศักยภาพไม่เพียงพอในการให้ความรู้ความเข้าใจในเรื่องการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจแก่ผู้ประกอบการจึงจำเป็นต้องนำสถาบันการศึกษามาช่วยในการให้ข้อมูลข่าวสารและความรู้ทางวิชาการเพื่อพัฒนาหรือฝึกอบรมทักษะแก่บุคลากร (Jackson, & Murphy, 2002; Agenda, 2003; Nordin, 2003) รวมทั้งทำหน้าที่เป็นผู้ประสานงานเครือข่ายวิสาหกิจ (Cluster Development Agency : CDA) ส่วนชมรม / สมาคมต่าง ๆ ภายในเมืองพัทยาจะเป็นหน่วยงานกลางที่คอยกระจายข่าวสารให้กับสมาชิกเพื่อให้เกิดความชัดเจนมากยิ่งขึ้น ผู้วิจัยจึงขอเสนอรูปแบบการเกิดเครือข่ายวิสาหกิจท่องเที่ยวของธุรกิจโรงแรมที่พัก ดังภาพที่



ภาพที่ 5-4 รูปแบบเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวของธุรกิจโรงแรมที่พัก ในเขตเมืองพัตยา

รูปแบบเครือข่ายวิสาหกิจท่องเที่ยวที่น่าเสนอข้างต้นนี้ยังเป็นเครือข่ายวิสาหกิจที่ไม่สมบูรณ์ เมื่อประเมินศักยภาพในการรวมกลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจของเมืองพัตยาด้วยแบบจำลองของสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศและสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (2547, หน้า 23) พบว่า เครือข่ายวิสาหกิจท่องเที่ยวของเมืองพัตยาน่าจะจัดอยู่ระหว่างกลุ่มที่ 1 เครือข่ายวิสาหกิจที่มีการรวมตัวกันอย่างหลวม ๆ (Fragmented Cluster) กับกลุ่มที่ 2 เครือข่ายวิสาหกิจที่มีการรวมตัวกันในระดับหนึ่งแล้ว (Seeking Direction Cluster) เมืองพัตยามีการรวมกลุ่มของสมาคม / ชมรม เช่น สมาคมโรงแรมไทย (พัตยา) สมาคมนักธุรกิจและการท่องเที่ยวพัตยา เป็นต้น เกิดขึ้นมาแล้วระดับหนึ่ง แต่ก็เป็นการรวมกลุ่มเฉพาะภายในธุรกิจท่องเที่ยวเท่านั้น ยังมีข้อจำกัดของการเข้าถึงวัตถุประสงค์ในท้องถิ่น ขาดแรงงานที่มีทักษะ และการเข้าถึงแหล่งเงินทุน เป็นต้น นอกจากนี้ผู้บริโภคยังมีความต้องการสินค้าพื้นฐานที่ไม่ซับซ้อนมาก ทำให้ธุรกิจขาดแรงจูงใจในการพัฒนานวัตกรรม ส่วนผู้บริหารของธุรกิจมีความสามารถและวิสัยทัศน์พอสมควร มีระดับความร่วมมือทั้งในแนวตั้งและแนวนอน

ที่เข้มแข็งมากขึ้น การติดต่อสื่อสารระหว่างอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและระหว่างอุตสาหกรรมกับสถาบันวิจัยและพัฒนา / สถาบันการศึกษามีพอสมควร โดยได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐในการพัฒนาสาธารณูปโภคต่าง ๆ แต่หน่วยงานของรัฐก็ยังมีจุดอ่อนในการขาดการประสานความร่วมมือกันทำให้เกิดความซ้ำซ้อน ขาดเจ้าภาพตัวจริงในการดำเนินงาน ซึ่งการทำงานของหน่วยงานที่รับผิดชอบในลักษณะต่างคนต่างทำ ขาดการเชื่อมโยงและประสานงาน ส่วนข้อมูลต่าง ๆ ที่เก็บไว้ไม่ตรงกับความต้องการของผู้ประกอบการหรือบางครั้งยังขาดการจัดเก็บหรือปรับปรุงข้อมูลให้ทันสมัย (นิตี กงกรุด, 2552) เพื่อให้เกิดการยกระดับความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจอย่างแท้จริง จำเป็นที่ผู้ประกอบการ โรงแรมที่พัก กลุ่มธุรกิจท่องเที่ยว และหน่วยงานของรัฐในพื้นที่จะต้องปรึกษาหารือกันเพื่อนำไปสู่การสร้างเชื่อมโยงเครือข่ายโดยหน่วยงานของรัฐ ได้แก่ เมืองพัทยา และการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย สำนักงานพัทยาคูรแบ่งหน้าที่กันอย่างชัดเจน และทำหน้าที่เสมือนเป็นคนกลางคอยไกล่เกลี่ยปัญหาที่เกิดขึ้นเนื่องจากเป็นผู้ที่ไม่มีส่วนได้ส่วนเสียกับผู้ประกอบการเหล่านั้น รวมทั้งจัดประชุมผู้ที่เกี่ยวข้องเข้ามาร่วมจัดทำยุทธศาสตร์การพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจ และคอยอำนวยความสะดวกในการดำเนินงานของธุรกิจท่องเที่ยว และติดตามประเมินผลการดำเนินงานการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจโดยรวม โดยให้สถาบันการศึกษาซึ่งอาจเป็นมหาวิทยาลัยบูรพาเป็นผู้รับผิดชอบในการติดตามผลการรวมกลุ่มไปพร้อมกับการสร้างความรู้ความเข้าใจที่ดี ต่อการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจ รวมทั้งให้คำปรึกษาทางวิชาการไปพร้อม ๆ กัน (Mitchell, 1973) นอกจากนี้หน่วยงานของรัฐ ธุรกิจท่องเที่ยว และสถาบันการศึกษา อาจร่วมกันทำข้อมูลการพยากรณ์สถานการณ์และจำนวนนักท่องเที่ยวในเมืองพัทยาให้กับสมาชิกในเครือข่ายได้สามารถวางแผนกลยุทธ์ธุรกิจได้ล่วงหน้า

ทั้งนี้ธุรกิจ โรงแรมที่พักและธุรกิจท่องเที่ยวอื่น ๆ ก็จะต้องปรับปรุงในด้านคุณภาพการให้บริการอย่างสม่ำเสมอ โดยร่วมมือกันเพื่อตอบสนองความต้องการและตอบสนองความพึงพอใจของนักท่องเที่ยวได้ รวมทั้งให้ความสำคัญกับการพัฒนาอุตสาหกรรมโดยการขยายฐานความรู้ เทคโนโลยี ความชำนาญทางการผลิตและการบริการ พัฒนาศักยภาพของบุคลากร และปรับปรุงการบริหารจัดการของธุรกิจของตนอย่างต่อเนื่องด้วยการสร้างเป้าหมายร่วมกันเพื่อแก้ไขปัญหาและพัฒนาอุตสาหกรรม ซึ่งจะทำให้เกิดความผูกพัน (Commitment) ในการที่จะมุ่งมั่นช่วยเหลือกันและทำงานร่วมกัน เพื่อสามารถยกระดับการแข่งขันในอนาคตได้ ทั้งนี้การเชื่อมโยงเครือข่ายทางสังคมหรือการคบค้าสมาคมระหว่างเครือข่าย เช่น ผู้ประกอบการที่เป็นเครือข่ายดี เพื่อน หรือคนรู้จัก ซึ่งก่อให้เกิดเครือข่ายระหว่างบุคคล ส่งผลให้การติดต่อสื่อสารกันอย่างแนบแน่นระหว่างบุคคลในเครือข่าวนั้น (Mitchell, 1973) จะมีส่วนช่วยให้การรวมกลุ่มเครือข่ายประสบความสำเร็จมากยิ่งขึ้น

2. กระบวนการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจ

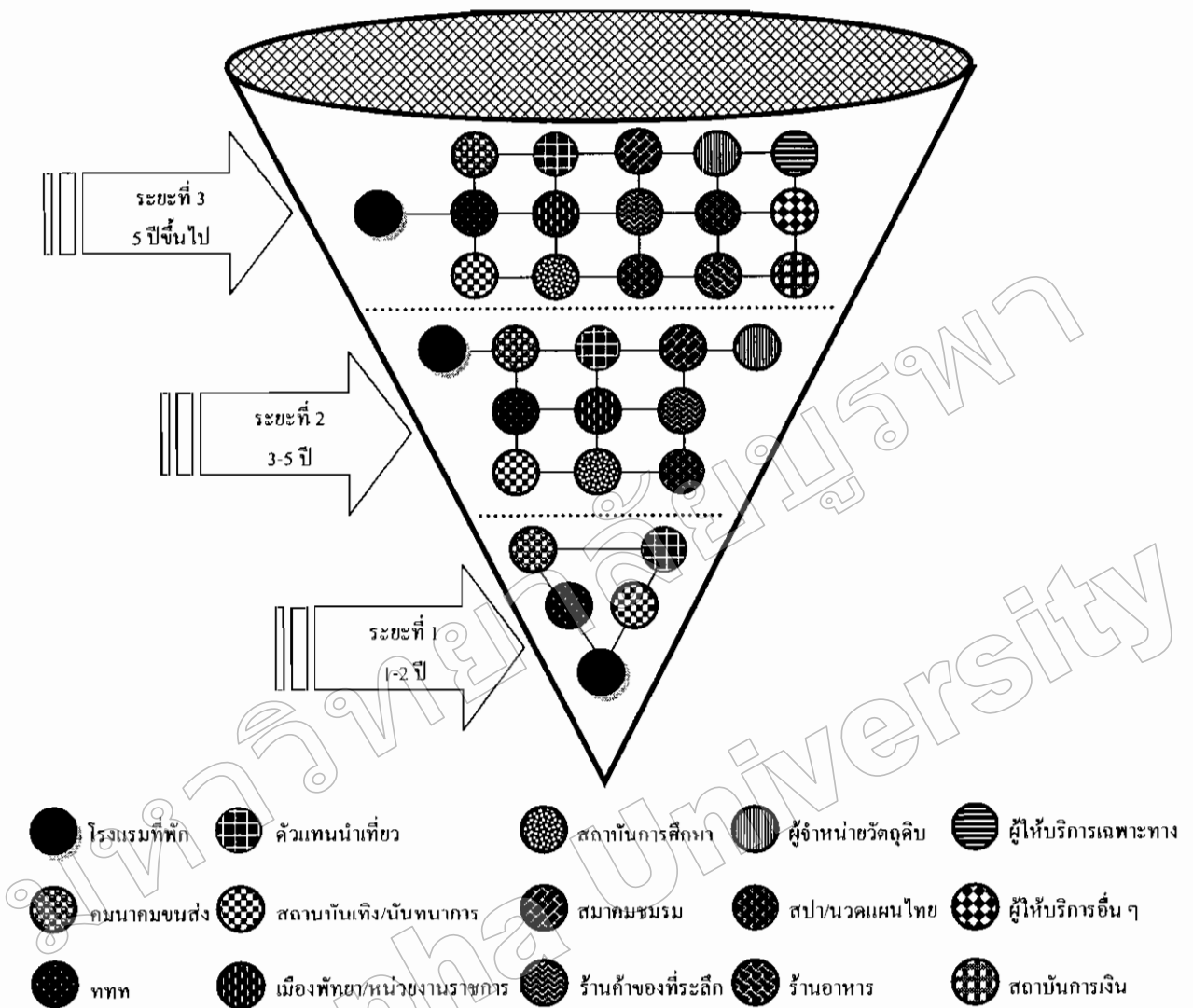
กระบวนการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจเป็นกระบวนการที่หลายฝ่ายต้องเข้ามามีส่วนร่วมกัน ในขณะที่เดียวกันก็ต้องแข่งขันกันเองในเชิงคุณภาพ ดังนั้น จำเป็นต้องมีลำดับขั้นตอน และได้รับการผลักดันรวมถึงการสนับสนุนจากทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง ผู้วิจัยขอเสนอกระบวนการพัฒนาเป็นขั้นตอน 6 ขั้นตอน ตามสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (2549) ดังนี้

2.1 การตรวจสอบความพร้อมและความตั้งใจ

เมืองพัทยาควรทำการประชาสัมพันธ์ผ่านสมาคม / ชมรมต่าง ๆ เกี่ยวกับแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจในเมืองพัทยา จัดประชุมหรือสัมมนาให้กับสมาชิกสมาคม / ชมรม โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ประกอบการ โรงแรมที่พักที่เป็นสมาชิกสมาคม โรงแรมไทยและสมาคมนักธุรกิจและการท่องเที่ยวเมืองพัทยาที่มีความสนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ เพื่อกระตุ้นและส่งเสริมให้เกิดการรวมกลุ่มในเครือข่ายวิสาหกิจอย่างจริงจัง โดยชี้ให้เห็นถึงความสำคัญและประโยชน์ของการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจ และให้สมาชิกเหล่านั้นประชาสัมพันธ์ขยายผลไปยังผู้ประกอบการ โรงแรมที่พักรายอื่น ๆ ให้เข้าร่วมเป็นสมาชิกเครือข่ายวิสาหกิจและทำกิจกรรมร่วมกันเพิ่มมากขึ้นเพื่อให้เกิดเครือข่ายวิสาหกิจที่สมบูรณ์ต่อไป ทั้งนี้สมาชิกเครือข่ายวิสาหกิจจำเป็นต้องให้ความร่วมมือในการให้ข้อมูลอันเป็นประโยชน์ ระบุถึงปัญหา / อุปสรรค และโอกาสร่วมกัน โดยมีสถาบันการศึกษาเป็นผู้ฝึกอบรมและให้ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับเครือข่ายวิสาหกิจแก่สมาชิก (Cluster Navigators Ltd., 2001) หลังจากนั้นจึงทำการตรวจสอบความพร้อมและความตั้งใจซึ่งถือเป็นขั้นตอนที่สำคัญที่สุด หากทุกภาคส่วนมีความพร้อมและความตั้งใจจะทำให้การดำเนินงานรวดเร็วยิ่งขึ้น โดยตรวจสอบความพร้อมและความตั้งใจ ตั้งแต่ผู้ประกอบการ โรงแรมที่พักและธุรกิจท่องเที่ยวอื่น ๆ ผู้กำหนดนโยบายรัฐ สถาบันการศึกษา หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งผู้มีส่วนได้เสียอื่น ๆ เพื่อให้ทราบถึงสถานะและศักยภาพของผู้เข้าร่วมในการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจว่าอยู่ในระดับใด ผู้นำกลุ่มเครือข่ายควรมีศักยภาพและมีความเสียสละ รวมทั้งมีวิสัยทัศน์กว้างไกล เนื่องจากการสร้างเครือข่ายวิสาหกิจนั้นต้องอาศัยระยะเวลาและอาศัยความต่อเนื่องในการพัฒนาเครือข่าย ผู้นำเครือข่ายวิสาหกิจจึงเป็นตัวละครสำคัญในการเริ่มต้นการพบปะพูดคุยกันหรือจัดให้มีการประชุมในการกำหนดแผนการพัฒนาร่วมกัน ทั้งนี้ไม่สำคัญว่าการประชุมนั้นจะเป็นทางการหรือไม่ หากแต่สำคัญที่เนื้อหาและความจริงใจที่พร้อมจะดำเนินการและมีเป้าหมายร่วมกันในขั้นตอน

อย่างไรก็ตามธุรกิจ โรงแรมที่พัก โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กควรให้ความสำคัญกับการสร้างพันธมิตรธุรกิจเพื่อให้เกิดความเชื่อมโยงเป็นเครือข่ายธุรกิจ ซึ่งใน

การเริ่มต้นอาจเกิดจากการเชื่อมโยงอย่างไม่เป็นทางการและพัฒนาไปเป็นการเชื่อมโยงอย่างเป็นทางการต่อไปในอนาคต เพื่อนำไปสู่การสร้างเครือข่ายวิสาหกิจ ในระยะเริ่มต้นช่วง 1-2 ปี ผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรมที่พักที่มีความต้องการรวมกลุ่มทางธุรกิจและมีศักยภาพใกล้เคียงกัน อาจจับมือกันเพื่อสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ สร้างความเชื่อมโยง อาศัยพึ่งพาซึ่งกันและกัน และสร้างข้อตกลงร่วมกันในด้านเงื่อนไขและระยะเวลาในการรวมกลุ่มที่เหมาะสม โดยในระยะแรกนี้กลุ่มผู้ประกอบการโรงแรมที่พักอาจสร้างความสัมพันธ์ระหว่างธุรกิจท่องเที่ยวที่มีความใกล้ชิดและสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับธุรกิจโรงแรมที่พักมากที่สุดก่อน ซึ่งอาจพัฒนาจากความสัมพันธ์ที่อยู่เดิมจากการเชื่อมโยงอย่างไม่เป็นทางการระหว่างผู้ประกอบการโรงแรมที่พักแต่ละแห่งค่อย ๆ พัฒนาให้เป็นความสัมพันธ์ในรูปแบบกลุ่มเครือข่ายทางธุรกิจ ซึ่งจากการวิจัย พบว่า ธุรกิจด้านการท่องเที่ยวที่มีความใกล้ชิดและสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับธุรกิจโรงแรมที่พักมากที่สุดและสมควรพัฒนาให้เกิดการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวในระยะแรก ๆ ได้แก่ ธุรกิจตัวแทนนำเที่ยว ธุรกิจคมนาคมขนส่ง ธุรกิจสถานบันเทิง/แหล่งนันทนาการ และภัตตาคารท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย เนื่องจากธุรกิจ/หน่วยงานเหล่านี้มีความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิด มีการแนะนำและส่งต่อลูกค้าซึ่งกันและกัน และเชื่อมโยงกันอยู่ตลอดเวลาทั้งในรูปแบบที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการ ซึ่งเป็นการได้รับผลประโยชน์ด้วยกันทั้งสองฝ่าย โดยลำดับความสำคัญก่อนหลังในการพัฒนาความสัมพันธ์ไว้เกิดเป็นเครือข่ายกับกลุ่มกับธุรกิจดังกล่าวนั้นขึ้นอยู่กับข้อกำหนดข้อตกลงร่วมของกลุ่มผู้ประกอบการโรงแรมที่พัก โดยพิจารณาจากธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ต่อธุรกิจโรงแรมที่พักแต่ละแห่งสูงสุดก่อน หลังจากนั้นในระยะที่ 2 ช่วง 3 – 5 ปี เมื่อเกิดความเชื่อมโยงอย่างใกล้ชิดมากขึ้นแล้วจึงค่อย ๆ พัฒนาความสัมพันธ์และขยายความเชื่อมโยงไปยังธุรกิจท่องเที่ยวที่สำคัญและสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับธุรกิจโรงแรมที่พักในลำดับรองลงมา ซึ่งได้แก่ ธุรกิจร้านค้าของที่ระลึก ธุรกิจสปา/นวดแผนไทย ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ เป็นต้น รวมถึงสมาคม/ชมรม เมืองพัทยา และหน่วยงานภาครัฐ เพื่อผลักดันศักยภาพในการรวมกลุ่มให้เกิดการพัฒนาเป็นเครือข่ายวิสาหกิจที่สมบูรณ์ต่อไป โดยมีสถาบันการศึกษาที่คอยเสริมสร้างความรู้ความเข้าใจให้กับสมาชิกเครือข่ายวิสาหกิจ และต่อมาในระยะที่ 3 ช่วง 5 ปีขึ้นไป จะการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจที่เป็นรูปธรรม และขับเคลื่อนได้ด้วยกลไกของสมาชิกเครือข่ายวิสาหกิจเองจะเป็นตัวดึงดูดทำให้ธุรกิจอื่น ๆ ที่มีความใกล้ชิดกับธุรกิจโรงแรมที่พักในลำดับรองลงมา รวมทั้งผู้ให้บริการอื่น ๆ และสถาบันการเงิน เข้ามาร่วมในเครือข่ายวิสาหกิจ ซึ่งจะเป็นส่วนสำคัญที่จะนำไปสู่การพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจที่ยั่งยืนได้ต่อไป ดังภาพที่ 5 – 5



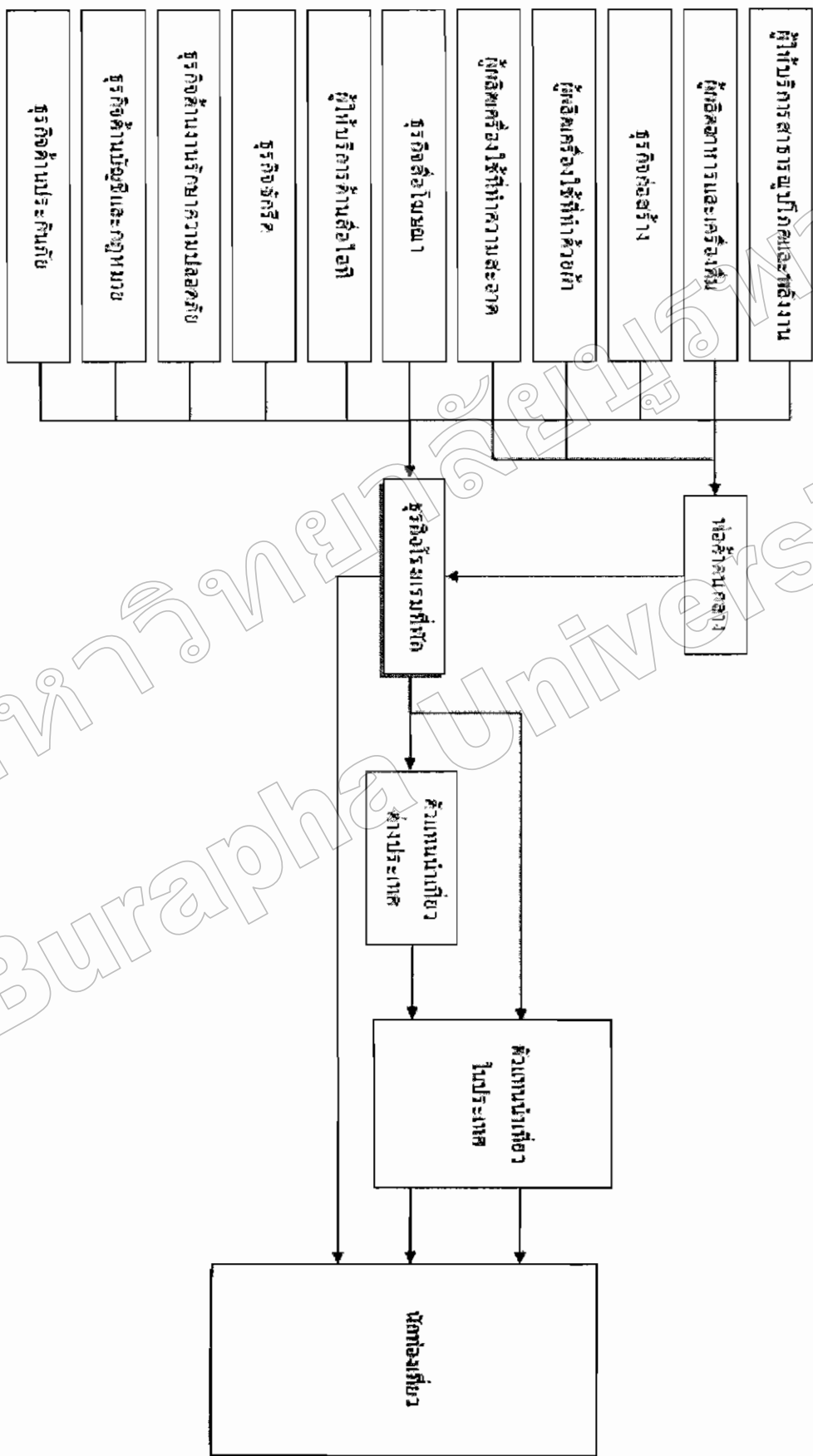
ภาพที่ 5-5 ระยะเวลาพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจการท่องเที่ยวในเมืองพัทยา (ดัดแปลงจากแนวคิดของวุฒิชชาติ สุนทรสมัย, 2552)

2.2 การวิเคราะห์ผู้มีส่วนได้เสีย

ขั้นตอนนี้เป็นการสำรวจถึงผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในเครือข่ายวิสาหกิจ เพื่อให้ทราบว่ามีธุรกิจหรือหน่วยงาน / องค์กรใดที่มีความเชื่อมโยง เกี่ยวข้อง และสนับสนุนธุรกิจโรงแรมที่พัก และเครือข่าย หรือธุรกิจใดที่ขาดหายไป และพิจารณาว่ามีกิจกรรมที่เกี่ยวข้องหรือสนับสนุนมากน้อยเพียงใดและอย่างไร รวมทั้งธุรกิจ หรือหน่วยงาน / องค์กรใดที่ควรเป็นแกนกลางของเครือข่าย (นำเสนอในรูปแบบเครือข่ายวิสาหกิจข้างต้น) เครื่องมือที่จะใช้ในการวิเคราะห์ผู้มีส่วนได้เสียก็คือ ห่วงโซ่อุปทาน (ภาพที่ 5-6) และแผนภาพเครือข่ายวิสาหกิจโรงแรมที่พัก (Cluster

Map, ภาพที่ 5 – 7) หากมีการจัดทำแผนภาพเครือข่ายวิสาหกิจได้ละเอียดครบถ้วนและถูกต้อง แผนภาพเครือข่ายวิสาหกิจจะสามารถใช้เป็นเครื่องมือในการระบุถึงจุดบกพร่องต่าง ๆ ที่เครือข่ายวิสาหกิจจำเป็นต้องแก้ไขปรับปรุง เพื่อยกระดับความสามารถในการแข่งขันของกลุ่ม การจัดทำแผนภาพเครือข่ายวิสาหกิจควรจะเริ่มต้นจากแกนกลางหรือธุรกิจหลักของเครือข่ายวิสาหกิจนั้นก่อน ซึ่งก็คือธุรกิจโรงแรมที่พัก จากนั้นจึงพิจารณาถึงกิจการผู้ประกอบการอื่น ๆ รวมทั้งหน่วยงานหรือองค์กรที่มีผลต่อความสามารถในการแข่งขัน และระบุความสัมพันธ์ระหว่างกันด้วย

มหาวิทยาลัยบูรพา
Burapha University



ภาพที่ 5 – 6 ช่วงโซ่อุปทานของธุรกิจโรงแรมที่พัก (Supply Chain)

จากภาพที่ 5–7 แสดงให้เห็นถึงองค์ประกอบของเครือข่ายวิสาหกิจโรงแรมที่พักของเมืองพัทยา และการเชื่อมโยงระหว่างผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่ายในการสร้างความร่วมมือภายในเครือข่ายอันนำมาสู่ความเข้มแข็งของเครือข่ายวิสาหกิจ ซึ่งประกอบด้วย

1. ธุรกิจหลัก คือธุรกิจที่เป็นแกนหลักของเครือข่ายวิสาหกิจ ซึ่งก็คือ ธุรกิจโรงแรมที่พัก ในการพัฒนาความสามารถในการแข่งขันของเครือข่ายวิสาหกิจ ผู้ประกอบการโรงแรมที่พักเหล่านี้จะต้องปรับปรุงตัวเองในด้านคุณภาพการให้บริการอย่างสม่ำเสมอ ร่วมมือกันเพื่อตอบสนองความต้องการ รักษาความพึงพอใจของนักท่องเที่ยวได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งให้ความสำคัญกับการพัฒนาอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวโดยการขยายฐานความรู้ เทคโนโลยี ความชำนาญทางการผลิตและการบริการ พัฒนาศักยภาพของบุคลากร และปรับปรุงการบริหารจัดการของธุรกิจของตนอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ควรมีการสร้างเป้าหมายร่วมกันเพื่อแก้ไขปัญหาและพัฒนาอุตสาหกรรม ซึ่งจะทำให้เกิดความผูกพัน (Commitment) ในการที่จะมุ่งมั่นช่วยเหลือกันและทำงานร่วมกัน

2. หน่วยงานภาครัฐทั้งที่รับผิดชอบโดยตรง ได้แก่ เมืองพัทยา สำนักงานประชาสัมพันธ์จังหวัด สำนักงานตำรวจท่องเที่ยวและตำรวจตรวจคนเข้าเมือง องค์การบริหารส่วนท้องถิ่น องค์การบริหารส่วนจังหวัด สำนักงานสาธารณสุขจังหวัด กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา ควรให้การสนับสนุนเชิงนโยบายอย่างเต็มที่ในการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจที่อยู่ในระยะเริ่มต้นและระหว่างการพัฒนาเติบโต ในด้านโครงสร้างพื้นฐาน เงินลงทุน และความช่วยเหลือด้านวิชาการ

3. อุตสาหกรรม/บริการที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ สถาบันการเงิน ธุรกิจขนส่งมวลชน ธุรกิจท่องเที่ยวอื่น ๆ ได้แก่ ธุรกิจตัวแทนนำเที่ยว แหล่งท่องเที่ยว ร้านค้าของที่ระลึก ร้านอาหาร ธุรกิจรถเช่า – เรือเช่า สถานบันเทิง และผู้ให้บริการริมชายหาด เช่น ร่ม – เตียงชายหาด เรือสกีโต้คลื่น สปีดโบ๊ต บงกาน่าโบ๊ต ร่มพาราเซล เป็นต้น

4. ซัพพลายเออร์ ได้แก่ ธุรกิจก่อสร้าง ผู้ให้บริการสาธารณูปโภคและพลังงาน เช่น ไฟฟ้า ประปา น้ำมันเชื้อเพลิง การสื่อสารโทรคมนาคม และก๊าซ เป็นต้น ผู้จำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม ผู้ผลิตสินค้าของที่ระลึก ผู้ให้บริการเฉพาะทาง เช่น บริษัทรับจ้างบริหารจัดการ ผู้ให้บริการสื่อโฆษณา บริษัทประกันภัย ผู้ให้บริการด้านบัญชีและกฎหมาย เป็นต้น ผู้ป้อนวัตถุดิบอื่น ๆ เช่น ผู้ผลิตและจำหน่ายเครื่องใช้ทำความสะอาด อุปกรณ์เครื่องเขียน สิ่งพิมพ์ และวัสดุสิ้นเปลืองอื่น ๆ เป็นต้น

5. สถาบันเฉพาะทางและสถาบันการศึกษา ได้แก่ กลุ่มโรงเรียนอักษร ทั้งสามัญและสายอาชีพ วิทยาลัยเทคนิคสัตหีบ วิทยาลัยอาชีวบางละมุง มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขต

ศรีราชา มหาวิทยาลัยบูรพา มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต (พญา) มหาวิทยาลัยราชภัฏพิษณุโลก สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) และสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจ (สสว.) เป็นต้น สถาบันเหล่านี้ควรมีบทบาทในการให้การสนับสนุนด้านการพัฒนาเทคโนโลยี การสร้างนวัตกรรม และการพัฒนาบุคลากรหน่วยงาน / องค์กรที่สนับสนุน การดำเนินงานของเครือข่ายวิสาหกิจ ได้แก่ สมาคมโรงแรมไทย (THA) ชมรมนักบริหารแม่บ้านภาคตะวันออก สมาคมนักธุรกิจและการท่องเที่ยวพญา (PBTA) สมาคมนักบริหารงานอาหารและเครื่องดื่มภาคตะวันออก ชมรมผู้ประกอบการ – เต็งชายหาดพญา จอมเทียน และเกาะล้าน สมาคมเซฟเมืองพญาและชายฝั่งภาคตะวันออก สมาคมธุรกิจการท่องเที่ยว (ATTA) ชมรมผู้ประกอบการร้านอาหารเมืองพญา ชมรมผู้ประกอบการค้าขายอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น โดยสมาคม / ชมรมเหล่านี้ถือว่ามีความสำคัญต่อการผลักดันให้เกิดการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจ ในการช่วยส่งเสริมการทำกิจกรรมร่วมกัน เช่น การร่วมลงทุนในการจัดซื้อวัตถุดิบ (Cost Sharing) การจัดนิทรรศการ และการทำการตลาดร่วมกัน

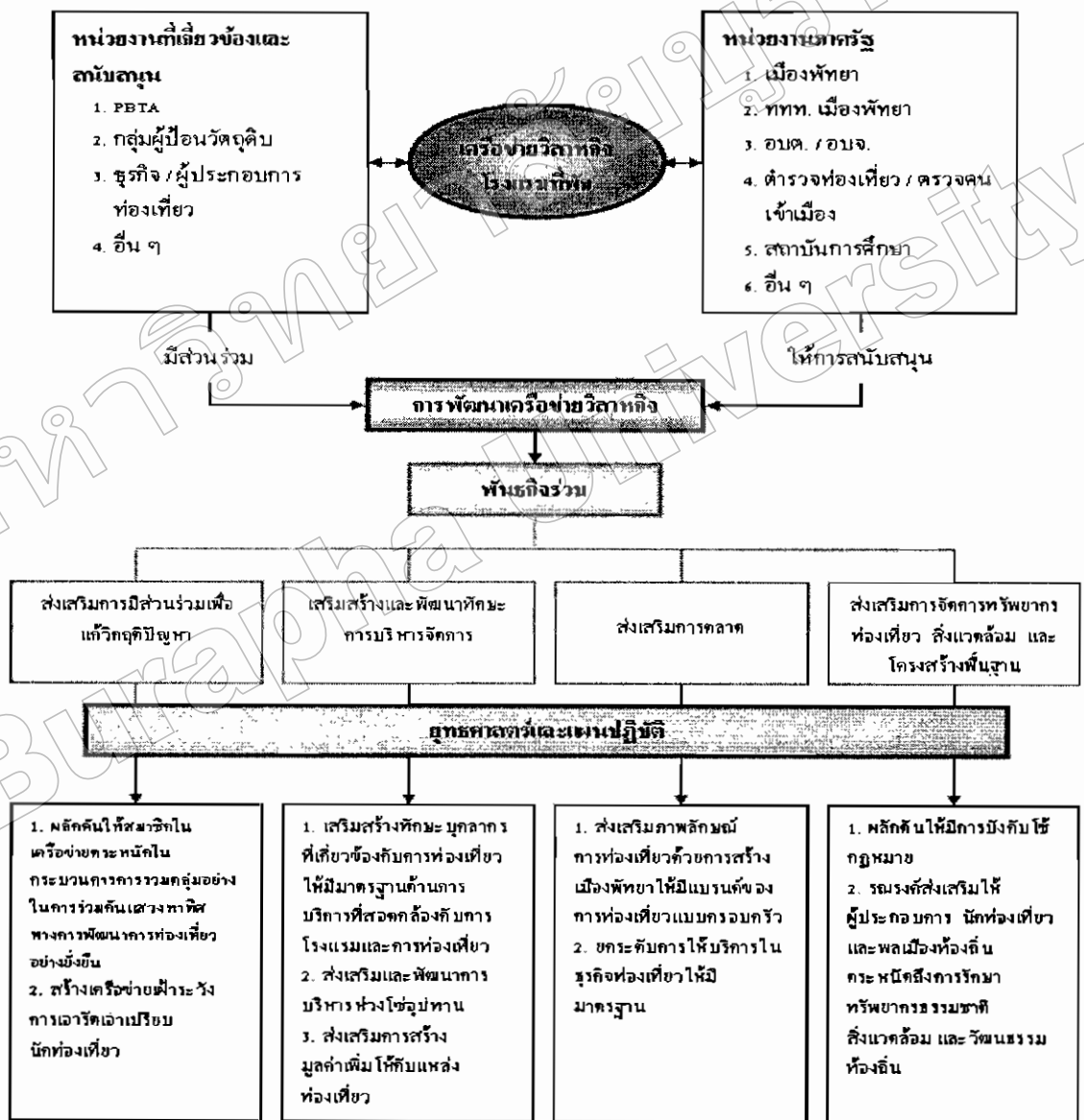
2.3 การกำหนดเป้าประสงค์หรือพันธกิจร่วม

ผู้ประกอบการ โรงแรมที่พักหรือสมาชิกในเครือข่ายวิสาหกิจควรแสดงความคิดเห็นร่วมกันถึงเป้าหมายที่กลุ่มต้องการจะดำเนินงานในลำดับแรกหรืออาจร่วมกันสร้างดัชนีหรือตัวชี้วัดระดับความสามารถในการแข่งขันของเครือข่ายวิสาหกิจเพื่อกระตุ้นให้สมาชิกมีเป้าหมายร่วมในการดำเนินงานร่วมกัน โดยการจัดสัมมนาเพื่อระดมความคิด รับฟังความคิดเห็น รวมทั้งแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างสมาชิกในเครือข่ายวิสาหกิจ รวมทั้งตัวแทนจากทุกภาคส่วนในพื้นที่เมืองพญาในการเสนอความต้องการ และการจัดการผลประโยชน์ในด้านเศรษฐศาสตร์ร่วมกัน (กรมพัฒนาธุรกิจการค้า, 2552) เช่น การจัดสรรเกี่ยวกับผลประโยชน์ด้านการเงินให้กับธุรกิจขนาดเล็กซึ่งมีอำนาจในการต่อรองน้อยให้เกิดความเท่าเทียมให้มากที่สุด เพื่อลดความขัดแย้งในผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นได้ ดังนั้นจึงควรมีการกำหนดยุทธศาสตร์ทางการเงินให้รอบคอบและคำนึงถึงต้นทุน ค่าใช้จ่าย และเงื่อนไขเกี่ยวกับผลประโยชน์และกำไรที่ธุรกิจพึงได้รับ (Morrison, 1994; Litteljohn et al., 1996) ทั้งนี้เป้าประสงค์ที่สำคัญของเครือข่ายวิสาหกิจ คือ การทำให้ธุรกิจท่องเที่ยวที่ปกติจะดำเนินการเพียงลำพังมาสร้างผลผลิตทางการท่องเที่ยวร่วมกัน

2.4 การสร้างยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติ

การสร้างยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการสร้างยุทธศาสตร์การพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจโรงแรมที่พักนั้นมาจากการวิเคราะห์ข้อมูลและการใช้เครื่องมือในการวิเคราะห์ต่าง ๆ ได้แก่ การวิเคราะห์สถานการณ์ปัจจุบันของอุตสาหกรรม (Industrial Analysis) การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT) และการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของ

พอร์เตอร์ ซึ่งเป็นการวิเคราะห์เพื่อยกระดับความสามารถในการแข่งขันของห่วงโซ่การผลิต ทั้งนี้ไม่จำเป็นต้องใช้เครื่องมือเหล่านี้ทั้งหมดในการวิเคราะห์เพียงแต่ต้องมีความเข้าใจว่าเครื่องมือเหล่านี้เป็นสิ่งที่ช่วยให้สมาชิกในกลุ่มมีความเข้าใจในประเด็นหรือปัญหาาร่วมกันและพัฒนากลยุทธ์ที่จะแก้ไขปัญหาหรือประเด็นเหล่านั้น ดังนั้นการตัดสินใจเลือกเครื่องมือชนิดใดจะต้องพิจารณาถึงประเภทของประเด็นปัญหา ความเพียงพอของข้อมูล และความเข้าใจร่วมกันของสมาชิกเครือข่ายวิสาหกิจ สำหรับการกำหนดพันธกิจร่วมและแผนปฏิบัติการควรมีความสอดคล้องกัน ดังตัวอย่างการกำหนดเป้าประสงค์และยุทธศาสตร์ของเครือข่ายวิสาหกิจโรงแรมที่พักเมืองพัทยา



ภาพที่ 5-8 การกำหนดพันธกิจร่วมและแผนปฏิบัติของเครือข่ายวิสาหกิจ โรงแรมที่พักเมืองพัทยา

2.5 การจัดโครงสร้างและคณะกรรมการของเครือข่ายวิสาหกิจ

หลังจากที่มียุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติที่ชัดเจนและพร้อมที่จะดำเนินการแล้ว ขั้นตอนต่อไป คือ การจัดโครงสร้างคณะกรรมการของเครือข่ายวิสาหกิจ รวมทั้งการกำหนดระยะเวลาในแต่ละขั้นตอนและระบุถึงผู้รับผิดชอบในแต่ละขั้นตอนในโครงสร้างคณะกรรมการของเครือข่ายวิสาหกิจควรประกอบด้วยตัวแทนจากแต่ละกลุ่มของผู้มีส่วนได้เสีย สมาชิกในเครือข่ายวิสาหกิจควรมีการเลือกตั้งประธานหรือผู้นำของเครือข่ายวิสาหกิจขึ้นมาและควรทำหน้าที่ถึงหน่วยงานภาครัฐในท้องถิ่นที่เกี่ยวข้องให้ทราบถึงการจัดตั้งของเครือข่ายวิสาหกิจ รวมทั้งเป้าประสงค์และแผนปฏิบัติงานต่าง ๆ เพื่อให้หน่วยงานภาครัฐได้สนับสนุนในด้านต่าง ๆ แก่เครือข่ายวิสาหกิจ นอกจากนี้ควรชักจูงให้ภาคส่วนอื่น ๆ เข้ามามีส่วนร่วมด้วย เช่น ผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องในการผลิตตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ ขณะที่สถาบันการศึกษาต้องเป็นหน่วยงานหลักในการให้ความรู้และพัฒนาบุคลากรให้สอดคล้องกับความต้องการของแต่ละเครือข่ายวิสาหกิจ รวมทั้งสถาบันเฉพาะทางและสถาบันวิจัยพัฒนาต่าง ๆ ต้องเป็นผู้สนับสนุนด้านการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยี และนวัตกรรมที่สนับสนุนการเจริญเติบโตของเครือข่ายวิสาหกิจ เป็นต้น

2.6 การตรวจสอบความก้าวหน้า

เมื่อมีการดำเนินการตามยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการในเบื้องต้นซึ่งถือเป็นแผนระยะสั้นแล้วนั้น ควรมีตรวจสอบความก้าวหน้าในการรวมกลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจ พร้อมทั้งยกระดับยุทธศาสตร์การพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจ ไปสู่แผนระยะกลางและระยะยาวต่อไป (Cluster Navigators Ltd., 2001) ด้วยการประเมินสถานการณ์การท่องเที่ยวของเมืองพัทยา รวมทั้งทบทวนกรอบแนวทางการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจ โรงแรมที่พัก และให้ข้อเสนอแนะต่อการกำหนดแนวทางการพัฒนาเครือข่ายที่อยู่บนพื้นฐานความร่วมมือของทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้องอย่างบูรณาการ

3. ผลลัพธ์ในการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวของธุรกิจโรงแรมที่พัก การพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจธุรกิจท่องเที่ยวในเมืองพัทยาเป็นการสร้างความร่วมมือบนพื้นฐานของการแข่งขัน โดยสมาชิกในกลุ่มเครือข่ายจะร่วมกันกำหนดทิศทางและเป้าหมาย ซึ่งจะนำไปสู่การกำหนดกลยุทธ์การพัฒนาร่วมกัน ภายในกลุ่มเครือข่ายจะมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารความรู้กับหน่วยงานภาครัฐ ภายในธุรกิจเดียวกัน และระหว่างธุรกิจ ตลอดจนทรัพยากรต่าง ๆ ระหว่างผู้ที่เกี่ยวข้องในเครือข่ายวิสาหกิจ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพหรือผลิตภาพโดยรวม ผู้ประกอบการโรงแรมที่พักที่อยู่ในเครือข่ายวิสาหกิจสามารถร่วมกันลงทุนในการวิจัยและพัฒนานวัตกรรมทางด้านการท่องเที่ยว เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มแก่สินค้า/บริการของตน ทำให้ประหยัดต้นทุนในการพัฒนาได้ ในขณะที่ยังคงแข่งขันในด้านประสิทธิภาพในการให้บริการนั้น ผู้ประกอบการธุรกิจต้นน้ำจนถึงปลายน้ำสามารถร่วมกันวางแผนการบริหารทรัพยากรร่วมกัน

ภายในห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management) เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการผลิต / บริการตลอดสายห่วงโซ่อุปทานได้ นอกจากนี้การรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจจะทำให้ผู้ประกอบการโรงแรมที่พักที่ทราบความรู้และข้อมูลใหม่ ๆ ที่เกิดการกระจายองค์ความรู้ระหว่างสมาชิก เนื่องจากเมื่อสมาชิกรายใดคิดค้นนวัตกรรมใหม่ ๆ สมาชิกรายอื่นก็สามารถนำมาปรับปรุงและพัฒนาต่อยอดได้ ซึ่งจะส่งเสริมการพัฒนาความสามารถในการแข่งขันในระบบเศรษฐกิจของนวัตกรรม (Innovation – driven Economy) สรุปได้ว่าการรวมกลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจนั้นธุรกิจโรงแรมที่พักและธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่น ๆ ในเครือข่ายจะได้รับผลลัพธ์ทั้งในระยะสั้น ไปจนถึงระยะยาวด้วยกันหลายประการ ดังตารางที่ 5 – 1

ตารางที่ 5 – 1 ผลลัพธ์ในการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวในระยะต่าง ๆ

| ระยะ | ผลลัพธ์ |
|-----------------------------|--|
| ระยะสั้น ประมาณ 1 – 2 ปี | <ol style="list-style-type: none"> 1. ธุรกิจโรงแรมที่พักสามารถลดต้นทุน มีอำนาจต่อรองกับซัพพลายเออร์มากขึ้น เนื่องจากสมาชิกจะมีการแบ่งปันคำสั่งซื้อวัตถุดิบร่วมกัน และยังสามารถจัดหาวัตถุดิบในการผลิตได้ง่ายขึ้นจากการมีเครือข่ายกว้างขวาง 2. การเข้าถึงแรงงานที่มีทักษะและความชำนาญเฉพาะด้านง่ายขึ้น เพราะเครือข่ายวิสาหกิจจะประกอบด้วยสถาบันการศึกษาและสถาบันเฉพาะทาง ซึ่งผู้ประกอบการโรงแรมที่พักสามารถสรรหาหรือฝึกอบรมพนักงานให้เกิดทักษะและความเชี่ยวชาญ โดยสถาบันเหล่านี้จะเป็นผู้ช่วยสนับสนุนทางด้านวิชาการ 3. เกิดการถ่ายทอดองค์ความรู้ทางการบริหารจัดการ เช่น การตลาด ทรัพยากรมนุษย์ การเงินและการบัญชี และการบริการ เป็นต้น ซึ่งผู้ประกอบการสามารถนำไปปรับใช้กับธุรกิจได้ 4. มีการทำการตลาดร่วมกันระหว่างเครือข่าย โดยมีหน่วยงานภาครัฐคอยให้การสนับสนุนและจัดสรรงบประมาณให้กับเครือข่าย |
| ระยะกลาง | <ol style="list-style-type: none"> 1. การรวมกลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจจะมีการกำหนดกลยุทธ์และเป้าหมายที่ชัดเจนในการสร้างประโยชน์ให้เกิดแก่สมาชิกซึ่งจะช่วยให้ภาครัฐสามารถวางแผนนโยบายเพื่อสนับสนุนได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น |

ตารางที่ 5 – 1 (ต่อ)

| ระยะ | ผลลัพธ์ |
|----------|--|
| ระยะกลาง | 2. เกิดธุรกิจใหม่ ๆ ภายในเครือข่ายวิสาหกิจ โดยพลวัตของการรวมกลุ่มจะส่งสัญญาณถึงโอกาสและช่องว่างของความต้องการที่ยังไม่ได้รับการตอบสนอง กอปรกับข้อได้เปรียบในการรวมกลุ่มที่ทำให้เกิดการพัฒนาคู่มือพื้นฐานและสภาพแวดล้อมที่ดีขึ้น ทำให้ธุรกิจใหม่เกิดได้ง่าย ซึ่งช่วยให้กลุ่มมีการขยายตัวทั้งในแนวกว้างและแนวลึกซึ่งจะเพิ่มความได้เปรียบยิ่งขึ้น |
| ระยะยาว | 1. สินค้า / บริการมีมาตรฐาน เนื่องจากการแข่งขันภายในกลุ่มสร้างแรงกดดันให้มีการเปรียบเทียบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ตลอดเวลา 2. เกิดการเสริมสร้างและพึ่งพาซึ่งกันและกัน เนื่องจากโครงสร้างของเครือข่ายวิสาหกิจเป็นระบบที่ครอบคลุมสายห่วงโซ่อุปทาน นับตั้งแต่ผู้ผลิต ผู้จัดหาวัตถุดิบ ผู้บริการขนส่งและจัดเก็บสินค้า สถาบันการศึกษา สมาคมและหน่วยงานของภาครัฐที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้สมาชิกยังสามารถเรียนรู้จากประสบการณ์ของกันและกัน เพื่อนำไปพัฒนาและปรับปรุงแนวทางการดำเนินกิจกรรมของตนให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น 3. มีการพัฒนานวัตกรรมอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเกิดจากความใกล้ชิดตลอดสายการผลิตกับลูกค้า ทำให้สามารถทราบความต้องการและแนวโน้มของลูกค้าเป็นอย่างดี นอกจากนี้ความเชื่อมโยงระหว่างผู้ผลิตและสถาบันวิจัยและพัฒนาที่ช่วยให้กระบวนการสร้างนวัตกรรมประสบความสำเร็จเป็นอย่างดี |

ดังนั้น การพัฒนาผลิตภาพที่ยั่งยืนนั้นเป็นเป้าหมายที่กลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจต่างมุ่งหวัง แต่การรวมกลุ่มของหน่วยงานธุรกิจเพียงอย่างเดียวไม่อาจประสบความสำเร็จได้ หากขาดความร่วมมือของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และขาดความไว้วางใจภายในเครือข่ายที่จะสามารถนำพากลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจให้ประสบความสำเร็จในยกระดับความสามารถในการแข่งขันของเครือข่ายวิสาหกิจการท่องเที่ยวในเมืองพัทยาอย่างยั่งยืน

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะที่ได้จากการวิจัย

1. ในการพัฒนาธุรกิจโรงแรมที่พักให้มีขีดความสามารถในการแข่งขันและเติบโตอย่างเข้มแข็งและยั่งยืนนั้นภาครัฐมีส่วนสำคัญเป็นอย่างมากในการให้ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับความสำคัญในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจแก่ผู้ประกอบการ เพื่อสร้างความอยู่รอดและพัฒนาศักยภาพให้กับธุรกิจ ดังนั้นหน่วยงานภาครัฐจึงควรมีการจัดตั้งศูนย์บริการให้คำปรึกษาและแนะนำผู้ประกอบการเกี่ยวกับปัญหาในการดำเนินธุรกิจ ร่วมกับการจัดเวทีหรือสัมมนาเพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ความเข้าใจร่วมกันระหว่างผู้ประกอบการและหน่วยงานภาครัฐ ซึ่งอาจให้สถาบันการศึกษาเป็นผู้ให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการที่มารับบริการ ทั้งนี้เพื่อเป็นการพัฒนาปรับปรุง และยกระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจโดยรวม อันจะเป็นประโยชน์ต่อทั้งภาคธุรกิจเอกชน ภาครัฐ และการท่องเที่ยวโดยรวม

2. ควรมีส่งเสริมและผลักดันให้สมาชิกในเครือข่ายใช้กระบวนการรวมกลุ่มอย่างมีประสิทธิภาพในการร่วมกันแสวงหาและกำหนดทิศทางการพัฒนาการท่องเที่ยวในพื้นที่ของตนร่วมกัน เพื่อสร้างการยอมรับและร่วมมือที่จะปฏิบัติตามข้อตกลงที่ได้ร่วมกันกำหนดขึ้น โดยผู้ประกอบการและหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องควรมีการดำเนินการร่วมกันในการจัดทำแผนพัฒนาการท่องเที่ยวที่เหมาะสมสนับสนุน การหาแนวร่วมซึ่งเป็นผู้ที่เกี่ยวข้องอื่น ๆ ในพื้นที่ และจัดกิจกรรมเพื่อกำหนดเป้าหมายและวางแผนในการพัฒนาเครือข่ายร่วมกัน

3. ควรมีการอบรมเสริมสร้างและพัฒนาทักษะของผู้ประกอบการและบุคลากรในธุรกิจโรงแรมที่พัก อาทิ การบริหารจัดการสมัยใหม่ ภาษาต่างประเทศ และความชำนาญเฉพาะทาง โดยความร่วมมือระหว่างหน่วยงานภาครัฐและสถาบันการศึกษา

4. ผู้ประกอบการโรงแรมที่พักควรมีการเตรียมความพร้อมในการกำหนดกลยุทธ์เพิ่มศักยภาพในการแข่งขันขามฉุกเฉินเพื่อรองรับกับปัญหาสภาพแวดล้อมทางธุรกิจหรือปัจจัยภายนอกที่อาจมีการเปลี่ยนแปลง และควรประเมินจุดแข็ง จุดอ่อน อุปสรรค และโอกาสของธุรกิจ ซึ่งจะทำได้สามารถกำหนดกลยุทธ์ได้ชัดเจนมากยิ่งขึ้น รวมทั้งการจัดให้มีการนำเทคโนโลยีมาใช้เพื่อความแม่นยำและรวดเร็วของข้อมูลและการตัดสินใจทางธุรกิจ สำหรับสมาชิกในเครือข่ายวิสาหกิจก็ควรจัดให้มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารและความคิดเห็นผ่านทางการประชุมหรือจัดสัมมนาตามวาระ เพื่อร่วมกันประเมินสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปและเตรียมรับมือกับปัญหาที่อาจเกิดขึ้น

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรจัดทำแผนโครงการนำร่องการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจท่องเที่ยว ในเมืองพัทยา ให้เป็นรูปธรรมโดยคัดเลือกผู้ประกอบการที่มีความสนใจในการรวมกลุ่มเครือข่ายจริงจังมาร่วม

ดำเนินการกับหน่วยงานของรัฐซึ่งจะเป็นผู้ดูแล โดยมีสถาบันการศึกษาในพื้นที่เข้ามาช่วยให้ความรู้ในด้านวิชาการ

2. การศึกษานี้มีข้อจำกัดทั้งด้านเวลา ทุน และบุคลากร ทำให้ศึกษาประเด็นปัญหาต่าง ๆ ไม่ครบถ้วน ดังนั้นในการทำวิจัยครั้งต่อไป ควรศึกษาต่อยอดงานด้วยการวิจัยเชิงปฏิบัติแบบมีส่วนร่วม ประเด็นวิจัยที่ควรดำเนินการ ได้แก่ การสร้างเครือข่ายวิสาหกิจการท่องเที่ยวแบบมีส่วนร่วมเพื่อการพึ่งตนเองอย่างยั่งยืน และการบูรณาการแบบมีส่วนร่วมของสมาชิกในเครือข่ายวิสาหกิจการท่องเที่ยว ในเมืองพัทยา

มหาวิทยาลัยบูรพา
Burapha University