

สมมติฐานที่ 2.5 ระยะเวลาในการดำเนินงานที่ต่างกัน ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการ แตกต่างกัน

ตารางที่ 4 – 41 การเปรียบเทียบความแปรปรวนของความสามารถในการแข่งขัน จำแนกตามระยะเวลาในการดำเนินงาน

ความสามารถในการแข่งขัน	แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F	p
1. ปัจจัยการผลิต	ระหว่างกลุ่ม	1.063	4	.266	2.238	.072
	ภายในกลุ่ม	9.854	83	.119		
	รวม	10.917	87			
2. เงื่อนไขด้านอุปสงค์	ระหว่างกลุ่ม	.237	4	.059	.377	.824
	ภายในกลุ่ม	13.036	83	.157		
	รวม	13.273	87			
3. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน	ระหว่างกลุ่ม	1.179	4	.295	2.014	.100
	ภายในกลุ่ม	12.147	83	.146		
	รวม	13.326	87			
4. บริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ	ระหว่างกลุ่ม	2.490	4	.623	1.787	.139
	ภายในกลุ่ม	28.922	83	.348		
	รวม	31.412	87			
5. เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้	ระหว่างกลุ่ม	.562	4	.140	1.817	.133
	ภายในกลุ่ม	6.416	83	.077		
	รวม	6.978	87			
6. ปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐ	ระหว่างกลุ่ม	.541	4	.135	1.113	.356
	ภายในกลุ่ม	10.087	83	.122		
	รวม	10.628	87			
โดยรวม	ระหว่างกลุ่ม	.363	4	.091	1.326	.267
	ภายในกลุ่ม	5.689	83	.069		
	รวม	6.052	87			

* $p < .05$

จากตารางที่ 4 – 41 สรุปได้ว่า ผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาในการดำเนินกิจการต่างกัน มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันโดยรวมและรายด้านไม่แตกต่างกัน

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ความสามารถในการแข่งขันด้านปัจจัยการผลิต ด้านเงื่อนไขด้านอุปสงค์ ด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน ด้านบริหารการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ ด้านเหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้ และด้านปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 2.6 ขนาดของโรงแรมที่พักที่ต่างกัน ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการ แตกต่างกัน

ตารางที่ 4 – 42 การเปรียบเทียบความแตกต่างของความสามารถในการแข่งขัน จำแนกตามขนาดของโรงแรมที่พัก

ความสามารถในการแข่งขัน	จำนวนห้องพัก ต่ำกว่า 59 ห้อง (n = 34)		จำนวนห้องพัก 60 – 149 ห้อง (n = 54)		t	p
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD		
1. ปัจจัยการผลิต	2.28	.35	2.19	.36	1.169	.246
2. เงื่อนไขด้านอุปสงค์	2.53	.35	2.40	.41	1.575	.119
3. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน	2.67	.34	2.57	.42	1.186	.239
4. บริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ	2.30	.54	2.35	.64	-.346	.730
5. เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้	1.21	.20	1.30	.32	-1.496	.138
6. ปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐ	2.36	.28	2.30	.39	-.824	.412
รวม	2.23	.21	2.18	.29	.733	.465

* $p < .05$

จากตารางที่ 4 – 42 สรุปได้ว่า ผู้ประกอบการที่มีขนาดของโรงแรมที่พักต่างกัน มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันโดยรวมและรายด้านไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 2.7 จำนวนการจ้างงานที่ต่างกัน ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการ แตกต่างกัน

ตารางที่ 4 – 43 การเปรียบเทียบความแปรปรวนของความสามารถในการแข่งขัน จำแนกตาม
จำนวนการจ้างงาน

ความสามารถในการแข่งขัน	แหล่งความ แปรปรวน	SS	df	MS	<i>F</i>	<i>p</i>
1. ปัจจัยการผลิต	ระหว่างกลุ่ม	.179	5	.036	.274	.926
	ภายในกลุ่ม	10.738	82	.131		
	รวม	10.917	87			
2. เงื่อนไขด้านอุปสงค์	ระหว่างกลุ่ม	.439	5	.088	.561	.730
	ภายในกลุ่ม	12.834	82	.157		
	รวม	13.273	87			
3. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและ สนับสนุน	ระหว่างกลุ่ม	1.612	5	.322	2.257	.056
	ภายในกลุ่ม	11.714	82	.143		
	รวม	13.326	87			
4. บริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ ธุรกิจ	ระหว่างกลุ่ม	1.180	5	.236	.640	.670
	ภายในกลุ่ม	30.232	82	.369		
	รวม	31.412	87			
5. เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้	ระหว่างกลุ่ม	.361	5	.072	.895	.489
	ภายในกลุ่ม	6.617	82	.081		
	รวม	6.978	87			
6. ปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐ	ระหว่างกลุ่ม	.369	5	.074	.590	.708
	ภายในกลุ่ม	10.259	82	.125		
	รวม	10.628	87			
โดยรวม	ระหว่างกลุ่ม	.155	5	.031	.430	.827
	ภายในกลุ่ม	5.898	82	.072		
	รวม	6.052	87			

* $p < .05$

จากตารางที่ 4 – 43 สรุปได้ว่า ผู้ประกอบการที่มีจำนวนการจ้างงานต่างกัน มีผลต่อ
ความสามารถในการแข่งขันโดยรวมและรายด้านไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 2.8 ทุนจคทะเบียนที่ต่างกัน ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของ
ผู้ประกอบการ แตกต่างกัน

ตารางที่ 4 – 44 การเปรียบเทียบความแปรปรวนของความสามารถในการแข่งขัน จำแนกตาม
ทุนจคทะเบียน

ความสามารถในการแข่งขัน	แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F	p
1. ปัจจัยการผลิต	ระหว่างกลุ่ม	.537	6	.089	.741	.619
	ภายในกลุ่ม	7.248	60	.121		
	รวม	7.784	66			
2. เงื่อนไขด้านอุปสงค์	ระหว่างกลุ่ม	1.198	6	.200	1.472	.203
	ภายในกลุ่ม	8.140	60	.136		
	รวม	9.338	66			
3. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน	ระหว่างกลุ่ม	2.511	6	.419	3.374 **	.006
	ภายในกลุ่ม	7.444	60	.124		
	รวม	9.955	66			
4. บริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ	ระหว่างกลุ่ม	3.682	6	.614	1.814	.112
	ภายในกลุ่ม	20.294	60	.338		
	รวม	23.976	66			
5. เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้	ระหว่างกลุ่ม	.763	6	.127	1.618	.158
	ภายในกลุ่ม	4.713	60	.079		
	รวม	5.476	66			
6. ปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐ	ระหว่างกลุ่ม	.594	6	.099	.900	.501
	ภายในกลุ่ม	6.599	60	.110		
	รวม	7.193	66			
โดยรวม	ระหว่างกลุ่ม	.599	6	.100	1.689	.139
	ภายในกลุ่ม	3.546	60	.059		
	รวม	4.145	66			

* $p < .05$

** $p < .01$

จากตารางที่ 4 – 44 สรุปได้ว่า ผู้ประกอบการที่มีทุนจดทะเบียนต่างกัน มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันโดยรวมไม่แตกต่างกัน

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 ส่วนด้านอื่นไม่แตกต่างกัน

เพื่อให้ทราบว่าผู้ประกอบการที่มีทุนจดทะเบียนต่างกันมีผลต่อความสามารถในการแข่งขันแตกต่างกันเป็นรายคู่ จึงใช้วิธีของ LSD ตรวจสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ย ซึ่งปรากฏผลดังตารางที่ 4 – 45

ตารางที่ 4 – 45 การเปรียบเทียบความแตกต่างรายคู่ระหว่างค่าเฉลี่ยของความสามารถในการแข่งขันด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน
จำแนกตามทุนจดทะเบียน

ความสามารถในการแข่งขัน ด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและ สนับสนุน	น้อยกว่า									
	น้อยกว่า 1,000,000 บาท	1,000,001 - 5,000,000 บาท	5,000,001 - 10,000,000 บาท	10,000,001 - 20,000,000 บาท	20,000,001 - 50,000,000 บาท	50,000,001 - 100,000,000 บาท	100,000,001 - 100,000,000 บาท	มากกว่า 100,000,000 บาท		
	$\bar{x}$	2.76	2.66	2.24	2.53	2.83	2.21	2.50		
ต่ำกว่า 1,000,000 บาท	2.76	-	.096	.517 *	.225	.074	.541 *	.255		
1,000,001 - 5,000,000 บาท	2.66		-	.421 *	.129	.169	.445 *	.159		
5,000,001 - 10,000,000 บาท	2.24			-	.293	.591 *	.024	.262		
10,000,001 - 20,000,000 บาท	2.53				-	.298	.316	.031		
20,000,001 - 50,000,000 บาท	2.83					-	.614 *	.329		
50,000,001 - 100,000,000 บาท	2.21						-	.286		
มากกว่า 100,000,000 บาท	2.50							-		

* p < .05

จากตารางที่ 4 – 45 พบว่า ค่าเฉลี่ยของความสามารถในการแข่งขันด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนของผู้ประกอบการที่มีทุนจดทะเบียนน้อยกว่า 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 โดยค่าเฉลี่ยของผู้ประกอบการที่มีทุนจดทะเบียนทุนจดทะเบียนน้อยกว่า 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 ยอดขายเฉลี่ยต่อเดือนที่ต่างกัน ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการ แตกต่างกัน

ตารางที่ 4 – 46 การเปรียบเทียบความแปรปรวนของความสามารถในการแข่งขัน จำแนกตามยอดขายเฉลี่ยต่อเดือน

ความสามารถในการแข่งขัน		แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F	p
1. ปัจจัยการผลิต	ระหว่างกลุ่ม		.288	3	.096	.756	.522
	ภายในกลุ่ม		9.279	73	.127		
	รวม		9.567	76			
2. เงินใจด้านอุปสงค์	ระหว่างกลุ่ม		.300	3	.100	.731	.537
	ภายในกลุ่ม		9.992	73	.137		
	รวม		10.292	76			
3. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน	ระหว่างกลุ่ม		.700	3	.233	1.649	.186
	ภายในกลุ่ม		10.331	73	.142		
	รวม		11.031	76			

ตารางที่ 4 – 46 (ต่อ)

ความสามารถในการแข่งขัน	แหล่งความแปรปรวน	SS	df	MS	F	p
4. บริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ	ระหว่างกลุ่ม	2.033	3	.678	1.981	.124
	ภายในกลุ่ม	24.964	73	.342		
	รวม	26.997	76			
5. เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้	ระหว่างกลุ่ม	.234	3	.078	1.016	.391
	ภายในกลุ่ม	5.601	73	.077		
	รวม	5.835	76			
6. ปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐ	ระหว่างกลุ่ม	.367	3	.122	1.075	.365
	ภายในกลุ่ม	8.317	73	.114		
	รวม	8.685	76			
โดยรวม	ระหว่างกลุ่ม	.212	3	.071	1.145	.337
	ภายในกลุ่ม	4.495	73	.062		
	รวม	4.707	76			

* $p < .05$

จากตารางที่ 4 – 46 สรุปได้ว่า ผู้ประกอบการที่มียอดขายเฉลี่ยต่อเดือนต่างกัน มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันโดยรวมและรายด้านไม่แตกต่างกัน
 สมมติฐานที่ 2.10 กลุ่มราคาห้องพักต่อคืนที่ต่างกัน ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการ แตกต่างกัน

ตารางที่ 4-47 การเปรียบเทียบความแปรปรวนของความสามารถในการแข่งขัน จำแนกตาม
กลุ่มราคาห้องพักต่อกัน

ความสามารถในการแข่งขัน	แหล่งความ แปรปรวน	SS	df	MS	F	p
1. ปัจจัยการผลิต	ระหว่างกลุ่ม	.663	4	.166	1.342	.261
	ภายในกลุ่ม	10.254	83	.124		
	รวม	10.917	87			
2. เงื่อนไขด้านอุปสงค์	ระหว่างกลุ่ม	.770	4	.192	1.278	.285
	ภายในกลุ่ม	12.503	.663	.151		
	รวม	13.273	87			
3. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและ สนับสนุน	ระหว่างกลุ่ม	.475	4	.119	.767	.550
	ภายในกลุ่ม	12.851	83	.155		
	รวม	13.326	87			
4. บริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ ธุรกิจ	ระหว่างกลุ่ม	1.637	4	.409	1.141	.343
	ภายในกลุ่ม	29.774	83	.359		
	รวม	31.412	87			
5. เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้	ระหว่างกลุ่ม	.611	4	.153	1.992	.103
	ภายในกลุ่ม	6.366	83	.077		
	รวม	6.978	87			
6. ปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐ	ระหว่างกลุ่ม	.257	4	.064	.515	.725
	ภายในกลุ่ม	10.371	83	.125		
	รวม	10.628	87			
โดยรวม	ระหว่างกลุ่ม	.145	4	.036	.511	.728
	ภายในกลุ่ม	5.907	83	.071		
	รวม	6.052	87			

* $p < .05$

จากตารางที่ 4-47 สรุปได้ว่า โรงแรมที่พักที่มีกลุ่มราคาห้องพักต่อกันต่างกัน มีผลต่อ
ความสามารถในการแข่งขันโดยรวมและรายด้านไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 2.11 ประเภทลูกค้าที่ต่างกัน ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการ แตกต่างกัน

ตารางที่ 4 – 48 การเปรียบเทียบความแตกต่างของความสามารถในการแข่งขัน จำแนกตามประเภทลูกค้าหลักที่เดินทางมาเอง

ความสามารถในการแข่งขัน	ลูกค้าที่เดิน		ไม่มีลูกค้า		t	p
	ทางมาเอง		ที่เดินทางมาเอง			
	(n = 85)		(n = 3)			
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD		
1. ปัจจัยการผลิต	2.22	.35	2.48	.54	-1.238	.219
2. เงื่อนไขด้านอุปสงค์	2.44	.39	2.54	.31	-.423	.673
3. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน	2.62	.39	2.43	.57	.810	.420
4. บริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ	2.33	.60	2.25	.66	.232	.817
5. เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้	1.26	.28	1.46	.47	-1.248	.215
6. ปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐ	2.32	.35	2.44	.48	-.622	.536
รวม	2.20	.26	2.27	.49	-.450	.654

* $p < .05$

จากตารางที่ 4 – 48 สรุปได้ว่า โรงแรมที่พักที่มีประเภทลูกค้าหลักที่เดินทางมาเอง มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันโดยรวมและรายด้านไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4 – 49 การเปรียบเทียบความแตกต่างของความสามารถในการแข่งขัน จำแนกตาม
ประเภทลูกค้าหลักจากกลุ่มลูกค้าบริษัท / ห้างร้าน / หน่วยงานราชการ

ความสามารถในการแข่งขัน	กลุ่มลูกค้าบริษัท/ ห้างร้าน/ หน่วยงานราชการ (n = 24)		ไม่มีกลุ่มลูกค้า บริษัท/ห้างร้าน/ หน่วยงานราชการ (n = 64)		t	p
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD		
1. ปัจจัยการผลิต	2.22	.37	2.23	.35	-.079	.938
2. เงื่อนไขด้านอุปสงค์	2.48	.43	2.43	.38	.541	.590
3. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและ สนับสนุน	2.53	.44	2.64	.37	-1.162	.248
4. บริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ	2.38	.66	2.31	.58	.428	.631
5. เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้	1.28	.33	1.26	.27	.355	.724
6. ปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐ	2.33	.39	2.32	.34	.131	.896
รวม	2.20	.29	2.20	.25	.106	.916

* $p < .05$

จากตารางที่ 4 – 49 พบว่า โรงแรมที่พักที่มีประเภทลูกค้าหลักกลุ่มลูกค้าบริษัท/ห้างร้าน/
หน่วยงานราชการ มีผลต่อความสามารถในการแข่งขัน โดยรวมและรายด้านไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4 – 50 การเปรียบเทียบความแตกต่างของความสามารถในการแข่งขัน จำแนกตาม
ประเภทลูกค้าหลักจากกรุ๊ปทัวร์

ความสามารถในการแข่งขัน	กลุ่มลูกค้า จากกรุ๊ปทัวร์ (n = 34)		ไม่มีกลุ่มลูกค้า จากกรุ๊ปทัวร์ (n = 54)		t	p
	$\overline{X}$	SD	$\overline{X}$	SD		
1. ปัจจัยการผลิต	2.28	.36	2.19	.35	1.169	.246
2. เงื่อนไขด้านอุปสงค์	2.45	.40	2.45	.39	.021	.984

ตารางที่ 4 – 50 (ต่อ)

ความสามารถในการแข่งขัน	กลุ่มลูกค้า จากกรุ๊ปทัวร์ (n = 34)		ไม่มีกลุ่มลูกค้า จากกรุ๊ปทัวร์ (n = 54)		t	p
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD		
3. อุทสาหกรรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน	2.58	.40	2.63	.39	-.548	.585
4. บริบทการแข่งชันและกลยุทธ์ธุรกิจ	2.41	.61	2.28	.60	.973	.333
5. เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้	1.28	.35	1.26	.24	.285	.777
6. ปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐ	2.38	.37	2.28	.34	1.247	.216
รวม	2.23	.26	2.18	.26	.828	.410

* $p < .05$

จากตารางที่ 4 – 50 สรุปได้ว่า โรงแรมที่พักที่มีประเภทลูกค้าหลักจากกลุ่มลูกค้าจากกรุ๊ปทัวร์ มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันโดยรวมและรายด้านไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4 – 51 การเปรียบเทียบความแตกต่างของความสามารถในการแข่งขัน จำแนกตามประเภทลูกค้าหลักจากกลุ่มลูกค้าประชุมสัมมนา

ความสามารถในการแข่งขัน	กลุ่มลูกค้า ประชุมสัมมนา (n = 14)		ไม่มีกลุ่มลูกค้า ประชุมสัมมนา (n = 74)		t	p
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD		
1. ปัจจัยการผลิต	2.12	.23	2.25	.37	-1.220	.226
2. เงื่อนไขด้านอุปสงค์	2.58	.34	2.42	.40	1.396	.166
3. อุทสาหกรรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน	2.44	.45	2.64	.37	-1.683	.096
4. บริบทการแข่งชันและกลยุทธ์ธุรกิจ	2.47	.59	2.30	.60	.975	.332
5. เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้	1.21	.22	1.28	.29	.849	.398
6. ปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐ	2.34	.31	2.32	.36	.239	.812
รวม	2.20	.20	2.20	.28	-.070	.944

* $p < .05$

จากตารางที่ 4 – 51 สรุปได้ว่าโรงแรมที่พักที่มีประเภทหลักจากกลุ่มลูกค้าประชุม
สัมมนา มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันโดยรวมและรายด้านไม่แตกต่างกัน

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ความสามารถในการแข่งขันด้านปัจจัยการผลิต
ด้านเงื่อนไขด้านอุปสงค์ ด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน ด้านบริหารการแข่งขันและ
กลยุทธ์ธุรกิจ ด้านเหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้ และด้านปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 2.12 การรวมกลุ่มส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการ
แตกต่างกัน

ตารางที่ 4 – 52 การเปรียบเทียบความแตกต่างของความสามารถในการแข่งขัน จำแนกตาม
การรวมกลุ่มทางธุรกิจ

ความสามารถในการแข่งขัน	เคยมีการ		ไม่เคยมีการ		t	p
	รวมกลุ่ม		รวมกลุ่ม			
	(n = 24)		(n = 58)			
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD		
1. ปัจจัยการผลิต	2.24	.37	2.25	.36	-.079	.937
2. เงื่อนไขด้านอุปสงค์	2.51	.40	2.43	.39	.841	.403
3. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน	2.57	.47	2.63	.37	-.670	.505
4. บริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ	2.43	.64	2.29	.57	.946	.347
5. เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้	1.27	.28	1.27	.29	.062	.951
6. ปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐ	2.29	.49	2.34	.28	-.613	.542
รวม	2.22	.36	2.20	.23	.242	.809

* $p < .05$

จากตารางที่ 4 – 52 สรุปได้ว่า การรวมกลุ่มทางธุรกิจ มีผลต่อความสามารถใน
การแข่งขันโดยรวมและรายด้านไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4 – 53 การเปรียบเทียบความแตกต่างของความสามารถในการแข่งขัน จำแนกตามการรวมกลุ่มเป็นสมาชิกสมาคมโรงแรมไทย (ภาคตะวันออก – เมืองพัทยา)

ความสามารถในการแข่งขัน	เป็นสมาชิก		ไม่ได้เป็นสมาชิก		t	p
	สมาคม		สมาคม			
	โรงแรมไทย		โรงแรมไทย			
	(n = 11)		(n = 77)			
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD		
1. ปัจจัยการผลิต	2.27	.39	2.22	.35	.380	.705
2. เงื่อนไขด้านอุปสงค์	2.45	.46	2.45	.38	.064	.949
3. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน	2.53	.54	2.62	.37	-.516	.615
4. บริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ	2.38	.70	2.32	.59	.267	.790
5. เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้	1.23	.32	1.27	.28	.443	.659
6. ปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐ	2.22	.48	2.33	.33	-.999	.321
รวม	2.18	.41	2.20	.24	.267	.790

* $p < .05$

จากตารางที่ 4 – 53 สรุปได้ว่า โรงแรมที่พักที่มีที่เป็นสมาชิกสมาคมโรงแรมไทย (ภาคตะวันออก – เมืองพัทยา) มีความสามารถในการแข่งขันโดยรวมและรายด้านไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4 – 54 การเปรียบเทียบความแตกต่างของความสามารถในการแข่งขัน จำแนกตาม
การรวมกลุ่มเป็นสมาชิกสมาคมนักธุรกิจและการท่องเที่ยวเมืองพัทยา

ความสามารถในการแข่งขัน	เป็นสมาชิก สมาคมนักธุรกิจ และการท่องเที่ยว เมืองพัทยา (n = 14)		ไม่ได้เป็นสมาชิก สมาคมนักธุรกิจ และการท่องเที่ยว เมืองพัทยา (n = 74)		t	p
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD		
1. ปัจจัยการผลิต	2.27	.34	2.22	.36	.427	.671
2. เงินใจ	2.58	.32	2.42	.40	1.396	.166
3. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน	2.64	.41	2.60	.39	.354	.724
4. บริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ	2.50	.51	2.30	.61	1.160	.249
5. เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้	1.31	.25	1.26	.29	.691	.492
6. ปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐ	2.32	.44	2.32	.33	-.038	.970
รวม	2.27	.29	2.19	.26	1.083	.282

* $p < .05$

จากตารางที่ 4 – 54 สรุปได้ว่า โรงแรมที่พักที่เป็นสมาชิกสมาคมนักธุรกิจและ
การท่องเที่ยวเมืองพัทยา มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันโดยรวมไม่แตกต่างกัน

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ความสามารถในการแข่งขันด้านปัจจัยการผลิต
ด้านเงินใจด้านอุปสงค์ ด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน ด้านบริบทการแข่งขันและ
กลยุทธ์ธุรกิจ ด้านเหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้ และด้านปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4 – 55 การเปรียบเทียบความแตกต่างของความสามารถในการแข่งขัน จำแนกตามการรวมกลุ่มเป็นสมาชิกสมาคม / ชมรมอื่น ๆ ได้แก่ สมาคมนักบริหารงานอาหารและผู้ประกอบการเครื่องดื่มภาคตะวันออก และสมาคมผู้ประกอบการธุรกิจท่องเที่ยวภายในประเทศ

ความสามารถในการแข่งขัน	เป็นสมาชิก		ไม่ได้เป็นสมาชิก		t	p
	สมาคม / ชมรม		สมาคม / ชมรม			
	อื่น ๆ		อื่น ๆ			
	(n = 2)		(n = 86)			
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD		
1. ปัจจัยการผลิต	2.29	.10	2.23	.36	.231	.818
2. เงินใจด้านอุปสงค์	3.00	.00	2.43	.39	2.061 *	.042
3. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน	2.79	.10	2.60	.39	.645	.521
4. บริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ	3.00	.00	2.31	.60	10.622 **	.000
5. เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้	1.13	.18	1.27	.29	-.702	.484
6. ปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐ	2.56	.63	2.32	.35	.961	.339
รวม	2.46	.13	2.19	.26	1.412	.162

* $p < .05$

จากตารางที่ 4 – 55 สรุปได้ว่า ผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิกสมาคม / ชมรมอื่น ๆ ได้แก่ สมาคมนักบริหารงานอาหารและผู้ประกอบการเครื่องดื่มภาคตะวันออก และสมาคมผู้ประกอบการธุรกิจท่องเที่ยวภายในประเทศ มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันโดยรวมไม่แตกต่างกัน

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ค่าเฉลี่ยของความสามารถในการแข่งขันด้านเงินใจด้านอุปสงค์ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และด้านบริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญยิ่งทางสถิติที่ระดับ .01 โดยค่าเฉลี่ยด้านเงินใจด้านอุปสงค์ของผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิกสมาคม / ชมรมอื่น ๆ ($\bar{X} = 3.00$) มากกว่าค่าเฉลี่ยของผู้ประกอบการที่ไม่เป็นสมาชิกสมาคม / ชมรมอื่น ๆ ($\bar{X} = 2.43$) ส่วนด้านบริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจของผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิกสมาคม / ชมรมอื่น ๆ ($\bar{X} = 3.00$) มากกว่าค่าเฉลี่ยของผู้ประกอบการที่ไม่เป็นสมาชิกสมาคม / ชมรมอื่น ๆ ($\bar{X} = 2.31$)

ตารางที่ 4 – 56 การเปรียบเทียบความแตกต่างของความสามารถในการแข่งขัน จำแนกตาม
สถานภาพการเป็นสมาชิกการรวมกลุ่มทางธุรกิจปัจจุบัน

ความสามารถในการแข่งขัน	ยังคงเป็นสมาชิก		ไม่ได้เป็นสมาชิกแล้ว		<i>t</i>	<i>p</i>
	(n = 18)		(n = 6)			
	$\overline{X}$	SD	$\overline{X}$	SD		
1. ปัจจัยการผลิต	2.27	.33	2.15	.51	.625	.538
2. เงื่อนไขด้านอุปสงค์	2.60	.27	2.25	.61	1.358	.226
3. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน	2.67	.42	2.26	.50	1.951	.064
4. บริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ	2.59	.56	1.94	.66	2.379 *	.026
5. เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้	1.26	.29	1.29	.28	-.199	.844
6. ปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐ	2.37	.41	2.04	.63	1.497	.148
รวม	2.29	.29	1.99	.48	1.899	.071

* $p < .05$

จากตารางที่ 4 – 56 สรุปได้ว่า ว่า สถานภาพการเป็นสมาชิกการรวมกลุ่มทางธุรกิจปัจจุบัน มีผลต่อความสามารถในการแข่งขัน โดยรวมไม่แตกต่างกัน

แต่เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ค่าเฉลี่ยของความสามารถในการแข่งขันด้านบริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยค่าเฉลี่ยของผู้ประกอบการที่ยังคงเป็นสมาชิกการรวมกลุ่มทางธุรกิจปัจจุบัน ($\bar{X} = 2.59$) มากกว่าค่าเฉลี่ยของผู้ประกอบการที่ไม่ได้เป็นสมาชิกการรวมกลุ่มทางธุรกิจแล้ว ($\bar{X} = 1.94$)

สมมติฐานที่ 3 ความสนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจส่งผลต่อความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจการท่องเที่ยวของผู้ประกอบการ แตกต่างกัน

ตารางที่ 4 – 57 การเปรียบเทียบความแตกต่างของความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยว จำแนกความสนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ

ความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจ	สนใจ		ไม่สนใจ		t	p
	(n = 56)		(n = 9)			
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD		
1. ความเข้าใจและความตระหนักในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ	3.68	.28	3.13	.26	5.414 **	.000
2. การยอมรับและความร่วมมือภายในเครือข่ายวิสาหกิจ	3.90	.34	3.31	.40	4.718 **	.000
3. การยอมรับและความร่วมมือภายนอกเครือข่ายวิสาหกิจ	4.20	.39	3.91	.39	2.043 *	.045
4. เงื่อนไขด้านเวลาในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ	3.89	.50	3.56	.46	1.824	.073
5. ระดับความสามารถและศักยภาพของกิจการในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ	3.87	.36	3.25	.32	4.794 **	.000
รวม	3.91	.29	3.43	.28	4.507 **	.000

* $p < .05$

** $p < .01$

จากตารางที่ 4 – 57 สรุปได้ว่า ผู้ประกอบการที่มีความคิดเห็นในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ มีผลต่อความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจการท่องเที่ยวโดยรวมแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 โดยค่าเฉลี่ยความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจการท่องเที่ยวโดยรวมของผู้ประกอบการที่สนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ($\bar{X} = 3.91$) มีค่าเฉลี่ยมากกว่าผู้ประกอบการที่ไม่สนใจ ($\bar{X} = 3.43$)

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ค่าเฉลี่ยของความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านความตระหนักในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ด้านการยอมรับและความร่วมมือภายในเครือข่ายวิสาหกิจ ด้านการยอมรับและความร่วมมือภายนอกเครือข่ายวิสาหกิจ และด้านระดับความสามารถและศักยภาพของกิจการในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 โดยค่าเฉลี่ยของผู้ประกอบการที่สนใจในการรวมกลุ่มเป็น

เครือข่ายวิสาหกิจ ($\bar{X} = 3.68, 3.90, 3.87$ ตามลำดับ) มากกว่าค่าเฉลี่ยของผู้ประกอบการไม่สนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ($\bar{X} = 3.13, 3.31, 3.25$ ตามลำดับ) ส่วนด้านการยอมรับและความร่วมมือภายนอกเครือข่ายวิสาหกิจ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยค่าเฉลี่ยของผู้ประกอบการที่สนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ($\bar{X} = 4.20$) มากกว่าค่าเฉลี่ยของผู้ประกอบการไม่สนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ($\bar{X} = 3.91$) ในขณะที่ด้านเงื่อนไขด้านเวลาและสถานการณ์ในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจไม่แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 4 ความสนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจส่งผลต่อความรู้ความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการ แตกต่างกัน

ตารางที่ 4-58 การเปรียบเทียบความแตกต่างของความสามารถในการแข่งขัน จำแนกตามความสนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ

ความสามารถในการแข่งขัน	สนใจ (n = 56)		ไม่สนใจ (n = 9)		t	p
	$\bar{X}$	SD	$\bar{X}$	SD		
1. ปัจจัยการผลิต	2.30	.33	2.00	.37	2.476 *	.016
2. เงื่อนไขด้านอุปสงค์	2.55	.33	2.21	.43	2.764 **	.007
3. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน	2.68	.37	2.43	.45	1.836	.071
4. บริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ	2.46	.59	2.28	.45	.885	.379
5. เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้	1.26	.30	1.28	.31	-.132	.896
6. ปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐ	2.37	.34	2.22	.20	1.768	.095
รวม	2.27	.22	2.07	.27	2.453 *	.017

* $p < .05$

** $p < .01$

จากตารางที่ 4-58 สรุปได้ว่า ผู้ประกอบการที่มีความคิดเห็นในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันโดยรวมแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยค่าเฉลี่ยของผู้ประกอบการที่สนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ($\bar{X} = 2.27$) มากกว่าผู้ประกอบการที่ไม่สนใจ ($\bar{X} = 2.07$)

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ค่าเฉลี่ยของความสามารถในการแข่งขันด้านปัจจัยการผลิต แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และด้านเงื่อนไขด้านอุปสงค์ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 โดยค่าเฉลี่ยด้านเงื่อนไขอุปสงค์ของผู้ประกอบการที่สนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ($\bar{X} = 2.55$) มากกว่าผู้ประกอบการที่ไม่สนใจ ($\bar{X} = 2.21$) ส่วนด้านปัจจัยอุปสงค์ของผู้ประกอบการที่สนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ($\bar{X} = 2.30$) มากกว่าผู้ประกอบการที่ไม่สนใจ ($\bar{X} = 2.00$)

ส่วนที่ 5 การวิเคราะห์ความถดถอยโลจิสติก (วุฒิชชาติ สุนทรสมัย, 2546)

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลและทดสอบสมมติฐานที่กล่าวมาแล้วข้างต้น โดยเป็นการแยกส่วนในการทดสอบสมมติฐานกัน ทำให้เกิดความยุ่งยากในการสรุปผลเป็นภาพรวม (Big Picture) ของการศึกษานี้ ดังนั้น เพื่อการสรุปผลในเชิงบูรณาการที่รวบรวมตัวแปรอิสระที่น่าสนใจแต่ละสมมติฐานข้างต้นมาวิเคราะห์ความถดถอยโลจิสติก เพื่อใช้ทำนายตัวแปรตามที่มีลักษณะเป็นตัวแปรกลุ่มเพียง 2 ลักษณะ คือ

1. กลุ่มผู้ประกอบการที่มีความสนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ
2. กลุ่มผู้ประกอบการที่ไม่มีความสนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ

โดยความแตกต่างของทั้ง 2 กลุ่มนี้อาจเกิดจากปัจจัยที่เป็นตัวแปรอิสระที่น่าสนใจทั้งปัจจัยของผู้ประกอบการและการประกอบธุรกิจ ความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยว และความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจโรงแรมที่พัก โดยค่าของการวิเคราะห์จะอยู่ในรูปโอกาสการเกิด ซึ่งมีลำดับขั้นตอนการวิเคราะห์และสรุปผลดังนี้

สำหรับการหารูปแบบเพื่อทำนายโอกาสของผู้ประกอบการที่จะจัดอยู่ในกลุ่มที่มีความสนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ และไม่มีความสนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ ในขณะที่ตัวแปรอิสระจะมีลักษณะการวัดทั้งเชิงปริมาณและเชิงกลุ่ม ดังต่อไปนี้

ตัวแปรอิสระที่มีการวัดเชิงปริมาณ ได้แก่ ความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวและความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจโรงแรมที่พัก ส่วนตัวแปรอิสระที่มีการวัดเชิงกลุ่ม ได้แก่ อายุและกลุ่มลูกค้า โดยตัวแปรเหล่านี้จะถูกจัดเป็นตัวแปรหุ่น (Dummy Variable) ซึ่งจะแทนค่าลักษณะที่สนใจแต่ละระดับเป็น 1 และลักษณะอื่น ๆ เป็น 0 เช่น ความสนใจในการรวมกลุ่มและไม่สนใจรวมกลุ่มมีค่าเดิม คือ 1 และ 2 เมื่อแปลงเป็นตัวแปรหุ่น โดยตั้งชื่อใหม่ว่า สนใจรวมกลุ่มใหม่ จะให้ค่าใหม่ 2 ค่า คือ สนใจรวมกลุ่มมีค่าเท่ากับ 1 และไม่สนใจรวมกลุ่มมีค่าเท่ากับ 0 หรือตัวแปรอื่น ๆ ก็เช่นเดียวกัน

ขั้นตอนในการวิเคราะห์การถดถอยโลจิสติกส์ ดังนี้

1. การกำหนดแบบจำลองหรือสมการถดถอยโลจิสติกที่ต้องการทดสอบ คือ ความน่า

จะเป็นในกลุ่มที่ยอมรับ

$$P = \frac{1}{1 + e^{-w}}$$

$W = b_0 + b_1 \text{ อายุ} + b_2 \text{ กลุ่มลูกค้า} + b_3 \text{ ความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจ}$
 $\text{ด้านการท่องเที่ยว} + b_4 \text{ ความสามารถในการแข่งขัน}$

โดยที่

W คือ ตัวแปรอิสระ (ความสนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ)

b_0 คือ ค่าสัมประสิทธิ์โลจิสติกของค่าคงที่ C (Central Logistic Coefficient)

b_i คือ ค่าสัมประสิทธิ์โลจิสติกและตัวแปรอิสระแต่ละตัว (Logistic Coefficient)

2. การทดสอบสมมติฐานทางสถิติ

H_0 : ทุก β มีค่าเท่ากับ 0

H_1 : ทุก β มีค่าไม่เท่ากับ 0

โดยใช้สถิติไคสแควร์ได้ค่าเท่ากับ 30.885 ที่ df เท่ากับ 4 และค่า p เท่ากับ 0.0 ดังนั้น จึงปฏิเสธ H_0 ด้วยระดับนัยสำคัญ .05 นั่นคือ มีบาง β ที่มีค่าไม่เท่ากับ 0 หรือมีตัวแปรอิสระบางตัวใช้ทำนายโอกาสที่ผู้ประกอบการสนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจในกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งได้ดี

3. ทดสอบว่าโมเดลเหมาะสมหรือไม่

3.1 H_0 : โมเดลเหมาะสม

H_1 : โมเดลไม่เหมาะสม

ในการนี้จะพิจารณาจากค่า χ^2 ที่ได้จากการทดสอบ Hosmer and Lemeshow ได้ค่าเท่ากับ 3.386 ที่ df เท่ากับ 8 และค่า p เท่ากับ .908 ดังนั้น จึงยอมรับ H_0 ด้วยระดับนัยสำคัญ .05 นั่นคือ โมเดลที่สร้างขึ้นจากสมการโลจิสติกนี้เหมาะสมในการทำนาย

3.2 พิจารณาว่าแบบจำลองโลจิสติก สามารถอธิบายความผันผวนของการจัดกลุ่มทั้ง 2 กลุ่มอย่างไร พบว่า ร้อยละ 38.3 ของความผันผวนของการจัดกลุ่ม 2 กลุ่ม สามารถอธิบายได้ด้วยตัวแปรอิสระที่พิจารณาและมีนัยสำคัญทางสถิติ ในขณะที่ความผันแปรที่เหลืออีกร้อยละ 61.7 เกิดจากตัวแปรอิสระอื่น ๆ หรือความผิดพลาดอื่น ๆ

3.3 ความสามารถในการทำนายนี้จากผลการทดสอบว่า โมเดลโลจิสติกที่สร้างขึ้นดังสมการที่สามารถพิจารณาความสามารถในการทำนาย ดังตารางที่ 4 – 59

ตารางที่ 4 – 59 ความสามารถในการทำนายโดยสมการถดถอยโลจิสติก

ค่าจริง		ค่าการทำนาย		
		ไม่สนใจ	สนใจ	ร้อยละที่ถูกต้อง
กลุ่ม	ไม่สนใจ	6	3	66.7
	สนใจ	2	53	96.4
รวม				92.2

Cut Value .05

จากตารางที่ 4 – 59 พบว่า ความสามารถในการทำนายโดยการเปรียบเทียบค่าทำนายกับค่าจริงเทียบกับค่า Cut Value .05 ดังนี้

ถ้าความน่าจะเป็นที่จะจัดอยู่ในกลุ่มผู้ประกอบการที่มีความสนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ $P \leq .05$ จะจัดให้เป็นกลุ่มไม่สนใจ

แต่ถ้าความน่าจะเป็นที่จะจัดกลุ่มที่อยู่ในกลุ่มผู้ประกอบการที่ไม่มีความสนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ $P > .05$ จะจัดอยู่ในกลุ่มสนใจ

สมการโลจิสติกหรือแบบจำลองโลจิสติกสามารถทำนายผู้ประกอบการที่ไม่มี ความสนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจได้ถูก 6 คน จากจำนวนผู้ประกอบการที่ไม่มี ความสนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจรวม 9 คน นั่นคือ ทำนายถูกร้อยละ 66.7 ในขณะที่กับสมการหรือแบบจำลองนี้ยังสามารถทำนายผู้ประกอบการที่มีความสนใจใน การรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจได้ถูก 53 คน จากจำนวนผู้ประกอบการที่มีความสนใจใน การรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจรวม 55 คน ทำนายถูกต้องร้อยละ 96.4 โดยรวมแล้ว การทำนายถูกถึงร้อยละ 92.2 และทำนายไม่ถูกต้องเพียง 7.8

3.4 สมการการทำนายพิจารณาจากตารางที่ 4 – 60 ความน่าจะเป็นของ ผู้ประกอบการที่จะเป็นกลุ่มที่สนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจหรือ

$$P = \frac{1}{1 + e^{-w}}$$

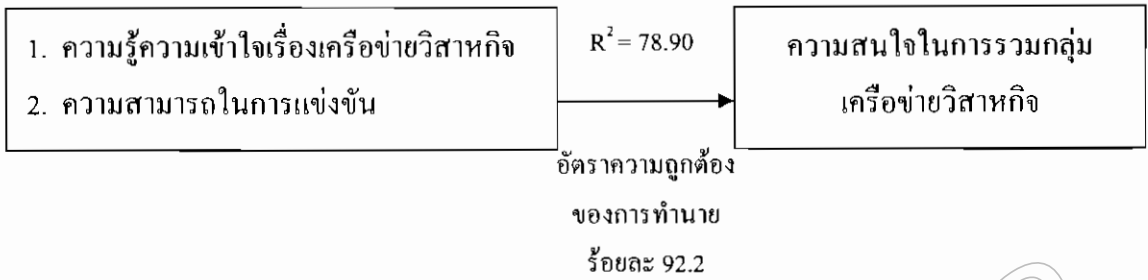
โดยที่ $w = 7.464$ ความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจ + 6.263 ความสามารถในการแข่งขัน

ตารางที่ 4 – 60 สมการถดถอยโลจิสติกเพื่อการทำนายผลการศึกษา

ลำดับที่	ตัวแปรอิสระ	β	Wald	df	p	สรุปผล
1	ความรู้ความเข้าใจเรื่อง เครือข่ายวิสาหกิจ	7.464	7.139	1	0.008	โอกาสที่ผู้ประกอบการสนใจใน การรวมกลุ่มมากขึ้นเมื่อมีความรู้ ความเข้าใจเรื่องเครือข่าย วิสาหกิจ
2	อายุ 51 ปีขึ้นไป	-2.155	2.489	1	0.115	-
3	กลุ่มลูกค้าครบถ้วน	4.221	3.092	1	0.079	-
4	ความสามารถใน การแข่งขัน	6.263	4.835	1	0.028	โอกาสที่ผู้ประกอบการสนใจใน การรวมกลุ่มมากขึ้นเมื่อมี ความสามารถในการแข่งขัน

กล่าวโดยสรุปว่าปัจจัยหรือตัวแปรอิสระในด้านความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวและความสามารถในการแข่งขันที่ส่งผลต่อความสามารถในการทำนายความน่าจะเป็นของกรที่ผู้ประกอบการจะเป็นกลุ่มที่สนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ โดยสมการหรือแบบจำลองโลจิสติกข้างต้นอาจเขียนในรูปของ Logarithm คือ $\log(\text{odds}) = \log(P(\text{กลุ่มที่สนใจ}) / P(\text{กลุ่มที่ไม่สนใจ}))$ โดยที่ $\log(\text{odds}) = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2$

แบบจำลองนี้มีความเหมาะสมโดยมีค่า R^2 (Pseudo-R-Square) มีค่าร้อยละ 78.90 สามารถอธิบายความผันแปรด้วยตัวแปรอิสระ 2 ตัวข้างต้นและแบบจำลองมีความสามารถในการทำนายถึงร้อยละ 92.2 ดังนั้นผลการศึกษาโดยสรุปสามารถแสดงได้ตามวัตถุประสงค์การวิจัยกรอบแนวความคิดในการศึกษา โดยแสดงเป็นกรอบแนวความคิดความสัมพันธ์ของปัจจัยต่างๆ ที่มีผลต่อความสนใจในการรวมกลุ่มเครือข่ายวิสาหกิจ ดังภาพที่ 4 – 1



ภาพที่ 4 – 1 ปัจจัยที่มีผลต่อความสนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจของผู้ประกอบการโรงแรมที่พัก

ผลจากการทำนายลักษณะของผู้ประกอบการที่สนใจในการรวมกลุ่ม พบว่าผู้ประกอบการ โรงแรมที่พักจะสนใจในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจมากขึ้นเมื่อผู้ประกอบการมีความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจและมีความสามารถในการแข่งขันในระดับสูง ซึ่งทั้ง 2 ปัจจัยนี้สามารถสร้างเสริมได้ด้วยความกระตือรือร้นที่เพิ่มศักยภาพให้แก่ธุรกิจด้วยของตัวผู้ประกอบการเองและจากหน่วยงานภาครัฐที่คอยให้การกระตุ้นสร้างความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจที่ดีแก่ผู้ประกอบการ และคอยพัฒนาปัจจัยการผลิต เช่น โครงสร้างพื้นฐาน รวมไปถึงการให้การสนับสนุนในการเงินทุนและการตลาด เหล่านี้ก็จะช่วยเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันให้แก่ผู้ประกอบการในธุรกิจท่องเที่ยวเมืองพัทยาได้เช่นกัน ซึ่งถือเป็นการเริ่มต้นปูพื้นฐานที่ดีในการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจให้เข้มแข็งต่อไป รายละเอียดจะกล่าวต่อไปในบทที่ 5

ส่วนที่ 6 ผลการสัมภาษณ์เจาะลึก จำแนกตามปัจจัยหลัก 4 ด้าน และปัจจัยเสริม 2 ด้าน (Diamond Model) ได้แก่

1. ปัจจัยการผลิต

1.1 ทรัพยากรมนุษย์ จากการสัมภาษณ์ พบว่า โรงแรมที่พักขนาดกลางและขนาดเล็กทุกประเภทในเขตเมืองพัทยาส่วนใหญ่ประสบปัญหาการขาดแคลนบุคลากรที่มีคุณภาพทั้งระดับบนและระดับล่าง จากจำนวนโรงแรมที่พักที่มีอยู่มากมายทั่วทุกพื้นที่ของเมืองพัทยา อัตราค่าแรงขั้นต่ำต่ำกว่าค่าครองชีพ แรงงานคุณภาพโดยมากมักถูกซื้อตัวหรือได้รับการจ้างงานจากโรงแรมขนาดใหญ่ ทำให้โรงแรมที่พักขนาดกลางและขนาดเล็กประสบปัญหาขาดแคลนแรงงานที่มีคุณภาพ และมีอัตราการเข้าออกของแรงงานในระดับสูง ซึ่งแรงงานส่วนใหญ่เป็นประชากรแฝงที่มีถิ่นฐานอยู่นอกพื้นที่ มาทำนั้กและหางานในเมืองพัทยา โรงแรมที่พักขนาดกลางส่วนมากมี

การเชื่อมโยงกับสถาบันการศึกษาเพื่อรับนักเรียน – นักศึกษาฝึกงานมาชดเชยการขาดแคลนแรงงาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงฤดูท่องเที่ยว ซึ่งในจำนวนนี้ส่วนมากเป็นสถาบันการศึกษาในพื้นที่ และบางส่วนมาจากนอกพื้นที่บ้าง เช่น กลุ่มโรงเรียนอักษร วิทยาลัยเทคนิคสตั๊ดฮีบ มหาวิทยาลัย เกษตรศาสตร์วิทยาเขตศรีราชา และมหาวิทยาลัยราชภัฏพิษณุโลก เป็นต้น ดังนั้นการสร้าง แรงจูงใจในการการทำงานจึงเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งในการรักษาแรงงานที่มีคุณภาพให้คงไว้

1.2 โครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพ จากการสัมภาษณ์ พบว่า ด้านการจราจร มี ปัญหาการจราจรติดขัดอยู่เสมอในช่วงโมงเร่งด่วนและในช่วงเทศกาลท่องเที่ยว เนื่องจาก การเจริญเติบโตอย่างรวดเร็วของเมืองพัทยา ซึ่งสามารถเห็นได้จากที่อยู่อาศัย โรงแรมที่พัก อาคาร พาณิชยกรรม แหล่งท่องเที่ยว สถานบันเทิง ที่มีอยู่มากมายทั่วเมืองพัทยา ส่งผลให้จำนวนจำนวน นักท่องเที่ยวและแรงงานจากต่างจังหวัดเข้ามาทำงานในเมืองพัทยานับวันเพิ่มมากขึ้น รวมทั้งปัญหาจาก ระเบียบวินัยจราจรของพลเมืองและนักท่องเที่ยว รวมทั้งการเข้มงวดวินัยจราจรของตำรวจ

ด้านระบบน้ำประปา มีปัญหาการขาดแคลน น้ำประปาไม่ไหลบ่อยครั้ง สร้าง ความเดือดร้อนให้กับผู้ประกอบการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในธุรกิจโรงแรมที่พัก ผู้ประกอบการต้อง แก้ปัญหาโดยการซื้อน้ำจากเอกชน โดยจะรอน้ำไว้ให้บริการอยู่ทั่วไปในเมืองพัทยา

ด้านระบบไฟฟ้า ในเขตเมืองพัทยายังไม่พบปัญหาที่เด่นชัดสร้างความเดือดร้อนแก่ ผู้ประกอบการ อาจมีปัญหาไฟฟ้าตก – ไฟฟ้าดับบ้าง แต่พบในจำนวนน้อย ผู้ประกอบการคิดว่า ไม่เป็นปัญหาต่อการประกอบธุรกิจ

ด้านระบบขนส่ง ถือว่าในเขตเมืองพัทยาและบริเวณโดยรอบมีระบบขนส่งให้บริการ อย่างสะดวกและทั่วถึง ทั้งทางรถยนต์ รถไฟ เรือ และเครื่องบิน โดยการเดินทางเข้า – ออก เมือง พัทยานั้น นักท่องเที่ยวสามารถเลือกเดินทางได้โดยทางรถ มีรถทัวร์ปรับอากาศให้บริการทั้งสาย เหนือและอีสาน ส่วนสายใต้สามารถเดินทางโดยเครื่องบินจากพัทยาไปเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ ธานี หรือจังหวัดภูเก็ต ได้ที่สนามบินอู่ตะเภา ในขณะที่ภายในเขตเมืองพัทยามีระบบขนส่งภายใน โดยมียานยนต์สองแถว รถแท็กซี่ รถมอเตอร์ไซด์รับจ้าง และเรือข้ามฟากระหว่างเกาะ ให้บริการ นอกจากนี้ยังมีบริการรถตู้ระหว่างจังหวัดอีกด้วย จากจำนวนธุรกิจเอกชนที่ให้บริการขนส่ง สาธารณะจำนวนมากในปัจจุบันนั้นพบว่า ธุรกิจขนส่งมีปัญหาให้บริการไม่เป็นมาตรฐาน และ ปัญหาการแย่งสัมปทานธุรกิจขนส่ง เป็นต้น ส่วนรถสองแถวของเมืองพัทยานั้นยังพบว่ามียานยนต์ ที่ไม่ได้ขึ้นทะเบียนหรือวิ่งรถเองโดยไม่มีสังกัด (รถเถื่อน) มากกว่ารถสองแถวปกติประมาณ 1 เท่า ซึ่งส่งผลโดยตรงต่อการควบคุมราคาค่าโดยสาร มาตรฐานการบริการ และการจราจรที่ติดขัดมาก ขึ้นจากจำนวนรถสองแถวที่มากเกินไป

1.3 ทรัพยากรทุน สถาบันการเงินที่สามารถเป็นแหล่งเงินทุนให้กับผู้ประกอบการมีอยู่หลายแห่ง ทั้งสถาบันของรัฐและเอกชน ซึ่งถือว่าเพียงพอต่อธุรกิจธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีอยู่ในเขตเมืองพัทยา แต่จากการสัมภาษณ์พบว่า ธุรกิจโรงแรมขนาดย่อมถึงขนาดเล็กส่วนมากใช้เงินทุนส่วนตัวหรือครอบครัวในการก่อตั้งธุรกิจ และมีปัญหาในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนคือไม่สามารถขอกู้เงินจากทางสถาบันการเงินเพื่อก่อตั้งธุรกิจหรือขยายได้หรือขอได้แต่ยาก เนื่องจากเงินกู้ที่ได้นั้นส่วนมากมาจากหลักฐานที่ผู้กู้ต้องหามาค้ำประกันกับสถาบันการเงิน และขณะที่ธุรกิจขนาดกลางพบปัญหาข้างต้นน้อยกว่า เนื่องจากผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรมที่พักขนาดกลางส่วนมากมีกิจการที่เกี่ยวข้องและไม่เกี่ยวข้องกับโรงแรมที่พักมากกว่า 1 แห่ง มีกิจการที่มั่นคงกว่าโรงแรมที่พักขนาดเล็ก มีประสบการณ์ และมีเคยประวัติในการขอกู้กับสถาบันการเงินอยู่แล้ว ขั้นตอนในการพิจารณาจึงง่ายกว่าและสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนในการขยายกิจการได้มากกว่า

1.4 ทรัพยากรธรรมชาติ นอกจากแหล่งท่องเที่ยวที่มนุษย์สร้างขึ้นแล้วเมืองพัทยาก็ถือเป็นพื้นที่ที่มีความอุดมสมบูรณ์และความหลากหลายทางธรรมชาติ ได้แก่ หาดพัทยา หาดจอมเทียน หาดวงศัมาตย์ หาดคงคาล เกาะล้าน เกาะครก เกาะซาก เป็นต้น ซึ่งจากการสัมภาษณ์พบว่า ภาพลักษณ์ของแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติของเมืองพัทยายู่ในเกณฑ์ที่ดี แต่อาจมีปัญหาในเรื่องความสะอาดของชายหาด และปัญหาการลู่กล้าพื้นที่ชายหาดด้วยจำนวนเก้าอี้ชายหาดที่มากเกินไป การหาบเร่ขายของบ้าง

1.5 วัฒนธรรม เมืองพัทยาคือเมืองที่มีนักท่องเที่ยวหลากหลายเชื้อชาติจากทั่วโลก วัฒนธรรมของเมืองพัทยาก็กลายเป็นการผสมผสานระหว่างวัฒนธรรมไทยและวัฒนธรรมต่างชาติ ทั้งการดำเนินชีวิตประจำวัน อาหารการกิน ภาษาพูด และกิจกรรมนันทนาการ เป็นต้น เทศกาลและประเพณีท้องถิ่นของเมืองพัทยาคือเคยสืบทอดมาแต่อดีตเริ่มมีการประยุกต์เพื่อให้นักท่องเที่ยวชาวต่างชาติได้เข้ามามีส่วนร่วม ซึ่งเป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญในการดึงดูดนักท่องเที่ยวให้มาเยี่ยมเยือนเมืองพัทยาคือเป็นประจำทุกปี เช่น ประเพณีวันไหลเรือไฟพัทยา เทศกาลลอยกระทง เทศกาลกินเจ เป็นต้น ในขณะที่อสังหาริมทรัพย์ของคนในพื้นที่และผู้ประกอบการบางส่วนมีปัญหากการฉวยโอกาสกับนักท่องเที่ยวด้วยการเพิ่มราคาสินค้าหรือบริการมากกว่าปกติ รวมทั้งปัญหาการท่องเที่ยวแบบ Sex Tourism ที่ควรมีการควบคุมให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม ทั้งนี้พบว่า ดำรงไว้กับการปราบปรามค่อนข้างดี ยาเสพติดน้อยลง เรื่อง Sex มีการควบคุมอยู่ในปริมาณที่เหมาะสม ทั้งนี้เรื่อง Sex เป็นจุดขายของเมืองพัทยาคือจะปราบปรามให้หมดหรือห้ามนักท่องเที่ยวไม่ได้ นักท่องเที่ยวบางส่วนมองว่าเมืองพัทยาคือเมืองที่น่ากลัวมีปัญหายาเสพติดสูง รวมทั้งเรื่องของยาเสพติด

2. เงื่อนไขอุปสงค์ ปริมาณอุปสงค์การท่องเที่ยวของเมืองพัทยามีปริมาณสูงในช่วงฤดูท่องเที่ยว ซึ่งจะเริ่มในเดือนตุลาคม – เดือนมีนาคม ของทุกปี โดยส่วนมากเป็นนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ สำหรับในช่วงที่ไม่ใช่ฤดูท่องเที่ยว โรงแรมที่พักอาจได้รับนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่อานาการซื้อต่ำกว่าในฤดูท่องเที่ยวเนื่องจากราคาห้องพักที่ลดลง รวมถึงการได้รับกลุ่มลูกค้าประหลุมสัมนามาทดแทนบ้างแต่ก็เป็นจำนวนที่ไม่สูงมากนัก ซึ่งจากจำนวน โรงแรมที่พักที่เกิดขึ้นใหม่อยู่เรื่อย ๆ นั้น มีความสามารถในการรองรับนักท่องเที่ยวเกินความจำเป็น ซึ่งมีอัตราการเข้าพักมีเพียงประมาณร้อยละ 50 ส่งผลให้ในช่วงที่ไม่ใช่ฤดูท่องเที่ยว โรงแรมที่พักต่างพากันลดราคาเพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยวให้เข้าพักเพิ่มขึ้น ในแต่ละปีพบว่า กำไรของธุรกิจโรงแรมที่พักขนาดกลางและขนาดเล็กมักไม่สูงมากนัก เนื่องจากกำไรที่กิจการได้รับจากการเข้าพักของนักท่องเที่ยวในช่วงฤดูท่องเที่ยวจะถูกจ่ายออกไปในช่วงที่ไม่ใช่ฤดูท่องเที่ยวเป็นค่าใช้จ่ายประจำของกิจการ เช่น ค่าแรงพนักงาน ค่าสาธารณูปโภค ค่าซ่อมบำรุง เป็นต้น เพราะรายได้ในช่วงนี้ส่วนใหญ่ไม่พอกับค่าใช้จ่ายจากการที่มีจำนวนนักท่องเที่ยวที่ลดลง บางกิจการอาจประสบปัญหาขาดทุนในช่วงนี้หรือบางกิจการพบว่ากำไรในช่วงฤดูท่องเที่ยวไม่มากพอที่จะรองรับผลขาดทุนในช่วงที่ไม่ใช่ฤดูท่องเที่ยวทำให้ผลประกอบการรวมทั้งปีประสบปัญหาขาดทุนจนต้องปิดตัวลง ทำให้บางกิจการแก้ปัญหาเหล่านี้ด้วยการกำหนดนโยบายทางการตลาดรองรับปัญหาที่เกิดขึ้นทุกปีในช่วงที่ไม่ใช่ฤดูท่องเที่ยวนี้

นอกจากนี้ยังพบว่า ความต้องการท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยวในแต่ละเขตของเมืองพัทยามักจะพบการกระจุกตัวของนักท่องเที่ยวแต่ละชาติแตกต่างกัน เช่น ในเขตพัทยาเหนือนักท่องเที่ยวส่วนมากมาจากทวีปยุโรปรวมถึงประเทศในแถบสแกนดิเนเวีย ในเขตพัทยาใต้นักท่องเที่ยวส่วนมากมาจากประเทศในแถบเอเชียตะวันออกเฉียง และนักท่องเที่ยวชาวรัสเซียส่วนมากมักพักแรมในเขตหาดจอมเทียน เป็นต้น สำหรับความต้องการสิ่งอำนวยความสะดวกมักแตกต่างกันไปตามความแต่วัฒนธรรมของนักท่องเที่ยวแต่ละชาติ เช่น นักท่องเที่ยวชาวรัสเซียส่วนใหญ่ไม่ต้องการสิ่งอำนวยความสะดวกใด ๆ นอกจากห้องพักที่สะดวกสบายและสระว่ายน้ำภายในที่พัก เป็นต้น สำหรับพฤติกรรมของชาวต่างชาตินั้น โดยทั่วไปแล้วมักไม่เรียกร้องบริการสิ่งอำนวยความสะดวกอื่น ๆ ที่นอกเหนือจากที่โรงแรมที่พักจัดไว้ให้ นอกจากความสะดวก มาตรฐานของห้องพัก และบริการที่ดี การเพิ่มเติมสิ่งอำนวยความสะดวกของโรงแรมที่พักส่วนมากมาจากการสร้างจุดขายที่ต้องการให้โรงแรมที่พักนั้นมีสิ่งอำนวยความสะดวกให้บริการแก่นักท่องเที่ยวครบครันสามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้โดยการเน้นสิ่งอำนวยความสะดวกที่หลากหลาย หรือบางแห่งเน้นที่

ความเป็นบูติกโฮเทล บรรยากาศเป็นธรรมชาติของต้นไม้ และวัฒนธรรมไทย เป็นต้น ไม่ได้มาจากตัวนักท่องเที่ยวมากนัก ในขณะที่นักท่องเที่ยวชาวไทยมีความต้องการพักในโรงแรมที่พักที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกที่หลากหลายแต่ราคาถูก

3. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนกัน

3.1 ความเชื่อมโยงเชิงกิจกรรม เมืองพัทยาเป็นเมืองท่องเที่ยวที่มีธุรกิจโรงแรมที่พักเปิดให้บริการอยู่เป็นจำนวนมากจึงมีผู้ผลิตและผู้จัดหาวัตถุดิบเข้ามาติดต่อขายสินค้ามากมายหลากหลายแห่งและหลากหลายช่องทาง ซึ่งขึ้นอยู่กับความพอใจในสินค้าและบริการของโรงแรมที่พักแต่ละแห่งในการตกลงซื้อขายกัน จึงทำให้การส่งต่อระหว่างห่วงโซ่อุปทานมีความต่อเนื่องและเข้มแข็ง วัตถุดิบที่ใช้หลัก ๆ ได้แก่ อาหารและเครื่องดื่ม เครื่องเขียน หนังสือพิมพ์ วัสดุสิ้นเปลือง ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาด เครื่องใช้ที่ทำจากผ้า ธารารูป โคม พลังงาน และผู้ให้บริการเฉพาะทาง เช่น ผู้ให้บริการซักรีด ผู้ให้บริการระบบอินเทอร์เน็ต เป็นต้น จากการสัมภาษณ์ พบว่า โรงแรมที่พักต่าง ๆ จะมีตัวแทนจำหน่ายเข้ามาติดต่อโดยตรงแต่วัตถุดิบบางอย่างก็มีการนำเข้าบ้าง เนื่องจากคุณภาพของวัตถุดิบในประเทศยังไม่สามารถเทียบเท่ากับต่างประเทศ เช่น ไม้เนื้อดีเต็ง และเนื้อแกะ เป็นต้น ในขณะที่โรงแรมขนาดเล็กจะใช้วัตถุดิบที่สามารถหาซื้อได้ทั่วไปภายในท้องถิ่นเป็นหลัก ซึ่งโดยทั่วไปแล้วปัจจัยในด้านวัตถุดิบยังไม่พบว่าว่าเป็นปัญหาหรืออุปสรรคในการดำเนินกิจการของธุรกิจโรงแรมที่พัก เนื่องจากวัตถุดิบที่ใช้ส่วนมากหาซื้อได้ง่าย มีจำหน่ายและให้บริการทั่วไปภายในท้องถิ่นแต่ปัจจุบันยังไม่มีการรวมกลุ่มกันจัดซื้อวัตถุดิบอย่างเป็นรูปธรรมภายในสมาคม / ชมรม นอกจากการร่วมซื้อวัตถุดิบภายในบริษัทหรือโรงแรมในเครือเท่านั้น ยังมีลักษณะต่างรายต่างจัดหา การร่วมมือกันในด้านต่าง ๆ อาจจะยังอยู่ในกลุ่มผู้ที่คุ้นเคยกันมากกว่า ทั้งนี้เนื่องมาจากโรงแรมมีความหลากหลายของคุณภาพของห้องพัก ดังนั้นคุณภาพและราคาของวัตถุดิบจึงแตกต่างกันไปตามการพิจารณาถึงต้นทุนวัตถุดิบของโรงแรมแต่ละแห่ง

3.2 ความเชื่อมโยงเชิงความร่วมมือ

3.2.1 ความเชื่อมโยงระหว่างสมาคม / ชมรม / การรวมกลุ่มทางธุรกิจด้านการท่องเที่ยวและโรงแรมที่พัก ปัจจุบันผู้ประกอบการธุรกิจด้านการท่องเที่ยวในเมืองพัทยาสบางส่วนมีการรวมกลุ่มกันในรูปแบบสมาคม ชมรม ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจท่องเที่ยวมากมาย เช่น สมาคมโรงแรมไทย สมาคมนักธุรกิจและการท่องเที่ยวเมืองพัทยา สมาคมนักบริหารงานอาหารและเครื่องดื่มภาคตะวันออก ชมรมผู้ประกอบการค้าขายวอล์กเกอร์สตรีท สมาคมเชฟเมืองพัทยา และชายฝั่งภาคตะวันออก ชมรมนักบริหารแม่บ้านภาคตะวันออก ชมรมผู้ประกอบการร่วม – เดียงชายหาดพัทยา จอมเทียน และเกาะล้าน เป็นต้น ผู้ประกอบการโรงแรมที่พักในเขตเมืองพัทยาที่มีการรวมกลุ่มทางธุรกิจจะเป็นสมาชิกสมาคมโรงแรมไทย หรือสมาคมนักธุรกิจและการท่องเที่ยว

เมืองพัทยา หรือทั้งสองกลุ่ม ผู้ประกอบการที่มีการรวมกลุ่มในรูปแบบสมาคมโรงแรมไทย และสมาคมธุรกิจและการท่องเที่ยวเมืองพัทยา มีการเชื่อมโยงกับหน่วยงานภาครัฐอย่างเข้มแข็ง เช่น ศาลาว่าการเมืองพัทยา การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย เขต 3 เมืองพัทยา ตำรวจท่องเที่ยว ตำรวจตรวจคนเข้าเมือง ปลัดอำเภอ สภ.เมืองพัทยาและบางละมุง การประปา การไฟฟ้า เป็นต้น ในวาระการประชุมชมรม / สมาคมจะมีการเชิญทุกหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเข้ามาพูดคุยถึงข้อมูล ข่าวสารหรือรับทราบข้อมูลจากหน่วยงาน รวมถึงการร้องเรียนต่อหน่วยงานภาครัฐในปัญหาด้านต่าง ๆ อันนำไปสู่การแก้ไขปัญหาในอนาคต ดังนั้นชมรม / สมาคมถึงเป็นตัวสะท้อนถึงปัญหาปัจจุบันของเมืองพัทยาเพื่อการปรับตัวของผู้ประกอบการต่อไปแต่ในปัจจุบันรูปแบบในการรวมตัวของธุรกิจแต่ละแห่งพบว่าเป็นการรวมตัวกันอย่างหลวม ๆ ตามวาระการประชุม แต่ในแง่ผลลัพธ์อย่างเป็นทางการที่พึงปรากฏยังไม่เด่นชัดเท่าที่ควร

3.2.2 ความเชื่อมโยงระหว่างธุรกิจโรงแรมที่พักและหน่วยงานราชการ ระหว่างภาคธุรกิจกับหน่วยงานราชการมีการประสานความร่วมมือระหว่างกันหลายด้าน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการประสานความร่วมมือระหว่างทางสมาคม / ชมรม ซึ่งผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิกสมาคม / ชมรม อาจได้ข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ต่อธุรกิจมากกว่าผู้ประกอบการที่ไม่ได้เป็นสมาชิก ตัวอย่างเช่น ด้านข้อมูลข่าวสาร เช่น การเรียกเก็บภาษีโรงแรมเพิ่ม ข้อมูลมูลด้านความปลอดภัย – การปราบปราม เป็นต้น ด้านการตลาด โดยทางการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยให้เงินสนับสนุนการจัดงานโรดโชว์ (Road Show) ในต่างประเทศผ่านสมาคม / ชมรม เป็นต้น และด้านบุคลากร หน่วยงานราชการอาจมีการประสานผ่านสมาคม / ชมรม เพื่อขอวิทยากรด้านการท่องเที่ยว / การโรงแรม เพื่ออบรมเจ้าหน้าที่บ้างครั้ง ส่วนหน่วยงานราชการ เช่น จากเมืองพัทยาก็มีการส่งเจ้าหน้าที่มาอบรมผู้ประกอบการในด้านต่าง ๆ บ้างเช่นกัน

3.2.3 การเชื่อมโยงระหว่างธุรกิจโรงแรมที่พักและสถาบันการศึกษา ส่วนใหญ่เป็นนโยบายของโรงแรมที่พักแต่ละแห่งโดยไม่ผ่านทางสมาคม / ชมรม ลักษณะการเชื่อมโยงจากธุรกิจโรงแรมที่พักโดยมากเป็นการรับนักเรียน – นักศึกษาเข้ามาฝึกงาน หรือในช่วงฤดูท่องเที่ยวที่ทางโรงแรมมีพนักงานไม่เพียงพอจะมีการจ้างรับนักเรียน – นักศึกษา จากสถาบันการศึกษา เพื่อเข้าไปอบรมและฝึกงานเพิ่มเช่นกัน ส่วนสถาบันการศึกษาที่จะเชิญวิทยากรจากภาคธุรกิจโรงแรมที่พักต่าง ๆ ไปอบรมนักเรียน – นักศึกษาเกี่ยวกับเรื่องการท่องเที่ยวและการโรงแรม เป็นต้น หรือในลักษณะอื่น ๆ เช่น ทางโรงแรมมีการให้ทุนการศึกษานักเรียน – นักศึกษาที่เรียนด้านการท่องเที่ยวหรือด้านการโรงแรม เมื่อจบแล้วให้เข้ามาทำงานในโรงแรม หรือบางแห่งมี

การประสานงานผ่านทางสถานบันการศึกษาเพิ่มสร้างเด็กทวิภาติ คือ การทำข้อตกลงกับเด็กที่เรียนหลักสูตรปกติกับทางสถานบันการศึกษาแล้วทำข้อตกลงกับทางโรงแรมให้ทำงานตั้งแต่ระดับล่างขึ้นไปเพื่อให้ได้วุฒิ ปวช. - ปวส. เป็นต้น

4. บริบทการแข่งขันและการดำเนินกลยุทธ์ธุรกิจ จำนวน โรงแรมที่พักที่มีอยู่มากมายในเมืองพัทยาส่งผลให้ความเข้มข้นในการแข่งขันสูงเพิ่มขึ้นมาด้วย ผู้ประกอบการจึงจำเป็นต้องหากลยุทธ์ในการแข่งขันที่หลากหลายมากขึ้นเพิ่มความอยู่รอดของตัวเอง การรวมกลุ่มทางธุรกิจก็เป็นอีกหนึ่งกลยุทธ์ทางธุรกิจที่ทำให้ธุรกิจอยู่รอดได้มากขึ้น โดยเฉพาะข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินกิจการ รวมถึงกลยุทธ์ทางด้านการตลาดก็มีส่วนสำคัญในการดึงดูดนักท่องเที่ยวให้เข้าพักรวมมากขึ้นเช่นกัน นอกจากนี้กลยุทธ์ในการบริหารงานทั่วไปรวมถึงงานบุคคลก็สำคัญไม่แตกต่างกัน ความไม่เข้มแข็งของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมท่องเที่ยว โดยเฉพาะในธุรกิจนำเที่ยวเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้อุตสาหกรรมท่องเที่ยวทั้งระบบขาดความแข็งแกร่งการขาดการกำหนดมาตรฐานสินค้าและบริการ ขาดการควบคุมคุณภาพ และขาดวิสัยทัศน์และกลยุทธ์ในระยะยาว ทำให้เกิดวงจรอุบาทว์ของโครงสร้างการแข่งขัน กล่าวคือ เป็นวงจรของการแข่งขันกันโดยการตัดราคาและลดคุณภาพสินค้าและบริการ นอกจากนี้การบังคับใช้กฎหมายในประเทศก็ยังไม่เข้มงวดจริงจึงทำให้ผู้ประกอบการขาดการแข่งขันในเชิงสร้างสรรค์และพัฒนาตนเอง

5. เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้ เช่น ปัญหาการเมือง และภาวะวิกฤตเศรษฐกิจโลก เป็นต้น ส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจโรงแรมที่พักอย่างมาก ทำให้จำนวนนักท่องเที่ยวลดลง โดยปัญหาความไม่สงบทางการเมือง และปัญหาวิกฤตเศรษฐกิจโลก ส่งผลให้นักท่องเที่ยวต่างชาติขยายตัวลดลง รวมทั้งปัญหาวิกฤตเศรษฐกิจโลกที่กำลังขยายเข้ามาสู่ภายในประเทศไทยเองทำประชาชนใช้สอยจับจ่ายน้อยลงรวมทั้งราคาน้ำมันที่ยังคงลอยตัวอยู่ในขณะนี้ทำให้นักท่องเที่ยวภายในประเทศเองก็ใช้เงินในการท่องเที่ยวลดลงด้วยเช่นกัน ซึ่งปัจจุบันนี้ปัญหาการลดลงของนักท่องเที่ยวกำลังสร้างวิกฤตอย่างหนักให้กับเมืองพัทยา ทั้งนี้ธุรกิจด้านการท่องเที่ยวและหน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องทุกฝ่ายจำเป็นต้องหาทางออกร่วมกันเพื่อแก้ปัญหาเหล่านี้ให้ดีขึ้นโดยเร็วต่อไป

6. ปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐ ธุรกิจโรงแรมที่พักในเขตเมืองพัทยาได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐในหลายด้านที่เป็นประโยชน์ เช่น การจัดกิจกรรมส่งเสริมการท่องเที่ยวที่มีขึ้นเป็นประจำ ทำให้มีนักท่องเที่ยวเดินทางมาเที่ยวจำนวนมากในแต่ละปี รวมทั้งให้การสนับสนุนประชาสัมพันธ์ ข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์แก่เอกชน มีการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวให้มีสภาพแวดล้อมที่ดี และมีภาพลักษณ์ในด้านความสงบเงียบมากขึ้น ทั้งนี้บางส่วนยังขาดควบคุมการขยายความเติบโตของแหล่งท่องเที่ยว จนอาจทำให้ความเติบโตของเมืองมีสูงเกินกว่า

การพัฒนาคนและถนน เช่น อาจก่อให้เกิดประชากรแฝงจากการเข้ามาหางานในเมืองใหญ่

ส่วนที่ 7 การวิเคราะห์ศักยภาพในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยว
ในส่วนนี้ผู้วิจัยได้แบ่งการวิเคราะห์ออกเป็น 2 มิติ ได้แก่ มิติที่ 1 ผลการวิเคราะห์
ความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยว (ดังตารางที่ 4-6) และมิติที่ 2 เป็น
การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจโรงแรมที่พัก โดยนำปัจจัยหลักและปัจจัยเสริม
รวม 6 ปัจจัย มาหาค่าคะแนนถ่วงน้ำหนักด้วยวิธี EFAS (External Factor Analysis)

การหาค่าคะแนนถ่วงน้ำหนักของความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจโรงแรมที่พัก
ด้วยวิธี EFAS นั้นได้จากการคำนวณการถ่วงน้ำหนักของปัจจัยรายชื่อทุกปัจจัย แล้วนำผลรวมใน
แต่ละปัจจัยนั้นมาหาค่าเฉลี่ยรวม เพื่อหาระดับศักยภาพของเครือข่ายวิสาหกิจด้านความสามารถใน
การแข่งขัน ซึ่งค่าคะแนนถ่วงน้ำหนักที่ได้มาจากการคำนวณตามขั้นตอนต่อไปนี้

กำหนดให้

Σa = ผลรวมรายชื่อของคะแนนจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการทุกราย

n = จำนวนผู้ประกอบการที่ถูกสัมภาษณ์

ΣB = ผลรวมของ $(\Sigma a / n)$

w = ค่าน้ำหนัก

f = คะแนน

wf = คะแนนถ่วงน้ำหนัก

1. การหาค่าน้ำหนัก ค่าน้ำหนักที่ได้นั้นมาจากการคำนวณการให้คะแนนจาก

การสัมภาษณ์เจ้าของผู้ประกอบการทั้งหมด 7 ราย ซึ่งถือเป็นตัวแทนของกลุ่มตัวอย่าง โดยให้
คะแนนรายชื่อ ทั้ง 6 ปัจจัย ด้วยการพิจารณาค่าความถี่และการให้ความสำคัญด้วยการเน้นที่คำตอบ
ของผู้ประกอบการที่ถูกสัมภาษณ์ ซึ่งมีหลักเกณฑ์การให้คะแนนดังนี้

ให้ความสำคัญอย่างยิ่ง	คะแนนเท่ากับ	3
ให้ความสำคัญน้อยถึงปานกลาง	คะแนนเท่ากับ	2
ไม่ให้ความสำคัญเลย	คะแนนเท่ากับ	1

สูตรการหาค่าน้ำหนัก

$$w = \frac{(\Sigma a / n)}{\Sigma B}$$

ทั้งนี้เมื่อค่าน้ำหนักในแต่ละข้อมาบวกรวมกันแล้ว ในแต่ละปัจจัยจะต้องได้ค่าน้ำหนักรวมเท่ากับ 1 เสมอ

2. การหาค่าคะแนน ค่าคะแนนได้มาจากการคำนวณค่าเฉลี่ยความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจโรงแรมที่พัก ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี จากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 88 ชุด

3. การหาค่าคะแนนถ่วงน้ำหนัก คะแนนถ่วงน้ำหนักที่ได้ในแต่ละข้อเมื่อนำมาบวกรวมกันแล้วจะต้องมีคะแนนถ่วงน้ำหนักรวมระหว่าง 1–3 คะแนน (คะแนนเต็ม 3 คะแนน)

สูตรการหาคะแนนถ่วงน้ำหนัก

$$wf = w \cdot f$$

ผลการวิเคราะห์หาค่าคะแนนถ่วงน้ำหนักของความสามารถในการแข่งขันทั้ง 6 ด้านปรากฏดังตารางที่ 4–61 ถึงตารางที่ 4–66 ดังนี้

ตารางที่ 4–61 ผลการวิเคราะห์ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจโรงแรมที่พัก จำแนกตามปัจจัยการผลิต

ปัจจัยการผลิต	ค่าน้ำหนัก	คะแนน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก
1. พักอาศัยอยู่ใกล้กรุงเทพและสนามบินสุวรรณภูมิ	0.06	2.94	0.18
2. ภาพลักษณ์ / ชื่อเสียงด้านการท่องเที่ยว	0.11	2.72	0.29
3. ระบบสาธารณูปโภคพื้นฐาน	0.10	1.91	0.19
4. ความพร้อมของตำรวจในการลดปัญหาอาชญากรรมและอุบัติเหตุ	0.10	1.67	0.17
5. การจราจร	0.08	1.47	0.12
6. สภาพแวดล้อม	0.09	2.10	0.19
7. คุณภาพและทักษะของบุคลากรในกิจการ	0.12	2.11	0.25
8. ทักษะและความสามารถของผู้ประกอบการ	0.05	2.56	0.12
9. การเข้าถึงแหล่งเงินทุน	0.05	2.00	0.09

ตารางที่ 4-61 (ต่อ)

ปัจจัยการผลิต	ค่าน้ำหนัก	คะแนน	คะแนนถ่วง น้ำหนัก
10. ความพอเพียงของแหล่งเงินทุน	0.04	2.14	0.08
11. เทคโนโลยีในการผลิต / บริการที่ทันสมัย	0.04	2.49	0.10
12. คุณภาพของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต / การบริการ	0.05	2.41	0.11
13. ความเพียงพอของวัตถุดิบการผลิต / บริการ ภายในพื้นที่	0.04	2.40	0.09
14. อรรถประโยชน์ของคนในพื้นที่	0.08	2.28	0.18
รวม	1.00		2.18

จากตารางที่ 4-61 ผลการวิเคราะห์ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจโรงแรมที่พัก จำแนกตามปัจจัยการผลิต ทั้ง 14 ข้อ พบว่า คะแนนถ่วงน้ำหนักรวมมีค่าเท่ากับ 2.18 คะแนน

ตารางที่ 4-62 ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจโรงแรมที่พัก จำแนกตามเงื่อนไข
ด้านอุปสงค์

เงื่อนไขด้านอุปสงค์	ค่าน้ำหนัก	คะแนน	คะแนนถ่วง น้ำหนัก
1. การเติบโตของนักท่องเที่ยวตลาดบน	0.10	2.65	0.27
2. อัตราการเพิ่มขึ้นของนักท่องเที่ยวชาวไทย	0.12	2.58	0.30
3. อัตราการเพิ่มขึ้นของนักท่องเที่ยวต่างชาติ	0.13	2.78	0.36
4. การที่นักท่องเที่ยวสนใจเฉพาะสถานบันเทิง และ Sex Tourism	0.22	1.99	0.43
5. ความพึงพอใจในการเลือกใช้บริการของ นักท่องเที่ยวต่างชาติ	0.13	2.45	0.31

ตารางที่ 4 – 62 (ต่อ)

เงื่อนไขด้านอุปสงค์	ค่าน้ำหนัก	คะแนน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก
6. ความพึงพอใจในการเลือกใช้บริการของนักท่องเที่ยวชาวไทย	0.09	2.45	0.22
7. ความต้องการบริการใหม่ ๆ ของนักท่องเที่ยว	0.13	2.44	0.31
8. ความต้องการของนักท่องเที่ยวเฉพาะกลุ่ม เช่น นักท่องเที่ยวเชิงนิเวศและเชิงสุขภาพ เป็นต้น	0.09	2.23	0.20
รวม	1.00		2.41

จากตารางที่ 4 – 62 ผลการวิเคราะห์ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจโรงแรมที่พัก จำแนกตามเงื่อนไขด้านอุปสงค์ ทั้ง 8 ข้อ พบว่า คะแนนถ่วงน้ำหนักรวมมีค่าเท่ากับ 2.41 คะแนน

ตารางที่ 4 – 63 ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจโรงแรมที่พัก จำแนกตามอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน

อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน	ค่าน้ำหนัก	คะแนน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก
1. การแนะนำหรือส่งต่อลูกค้าระหว่างธุรกิจท่องเที่ยว	0.17	2.73	0.46
2. สถานศึกษาผลิตบุคลากรที่มีคุณภาพสอดคล้องกับความต้องการของธุรกิจท่องเที่ยวอย่างเพียงพอ	0.15	2.38	0.36
3. วัตถุดิบประเภทอาหารทะเลนำเข้าจากในพื้นที่	0.11	2.74	0.31
4. การเชื่อมโยงระหว่างผู้ประกอบการท่องเที่ยวในการพัฒนาการท่องเที่ยวร่วมกัน	0.15	2.52	0.38
5. การมีผู้จำหน่ายวัตถุดิบอยู่ในพื้นที่	0.11	2.65	0.30

ตารางที่ 4 – 63 (ต่อ)

อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน	ค่าน้ำหนัก	คะแนน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก
6. การมีธุรกิจหลายประเภทที่เกี่ยวเนื่องในพื้นที่เดียวกัน	0.15	2.74	0.42
7. การแลกเปลี่ยนความรู้และข่าวสารภายในเครือข่าย	0.15	2.51	0.38
รวม	1.00		2.61

จากตารางที่ 4 – 63 ผลการวิเคราะห์ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจโรงแรมที่พัก จำแนกตามอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน ทั้ง 7 ข้อ พบว่า คะแนนถ่วงน้ำหนักรวมมีค่าเท่ากับ 2.61 คะแนน

ตารางที่ 4 – 64 ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจโรงแรมที่พัก จำแนกตามบริบทของการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ

บริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ	ค่าน้ำหนัก	คะแนน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก
1. การกำหนดกลยุทธ์การแข่งขันด้วยคุณภาพการให้บริการ	0.13	2.55	0.32
2. การตรวจสอบคุณภาพและมาตรฐานการบริการ	0.13	2.53	0.32
3. การรวมกลุ่มในการจัดซื้อวัตถุดิบ	0.17	2.02	0.35
4. การร่วมมือกับภาครัฐ สมาคม หรือผู้ประกอบการในการทำการตลาดร่วมกัน	0.17	2.13	0.37
5. การนำเทคโนโลยีมาใช้ในการบริหารงาน	0.14	2.44	0.33
6. การโฆษณาในรูปแบบต่าง ๆ	0.08	2.26	0.18
7. การประชาสัมพันธ์ส่งเสริมภาพลักษณ์ของกิจการ	0.10	2.28	0.23

ตารางที่ 4-64 (ต่อ)

บริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ	ค่าน้ำหนัก	คะแนน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก
8. การพัฒนารูปแบบการให้บริการที่ทันสมัย	0.08	2.42	0.20
รวม	1.00		2.31

จากตารางที่ 4 – 64 ผลการวิเคราะห์ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจโรงแรมที่พัก จำแนกตามบริบทของการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ ทั้ง 8 ข้อ พบว่า คะแนนถ่วงน้ำหนักรวม มีค่าเท่ากับ 2.31 คะแนน

ตารางที่ 4 – 65 ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจโรงแรมที่พัก จำแนกตามเหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้

เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้	ค่าน้ำหนัก	คะแนน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก
1. ปัญหาราคาน้ำมันสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง	0.10	1.11	0.11
2. สินค้าอุปโภคบริโภคราคาส่งแพงขึ้น	0.13	1.08	0.14
3. ภัยธรรมชาติที่เกิดขึ้นประเทศ	0.11	1.19	0.14
4. เหตุการณ์ความไม่สงบในประเทศ	0.27	1.10	0.29
5. จำนวนคู่แข่งที่เพิ่มขึ้น	0.13	1.26	0.16
6. ความสามารถของคู่แข่ง	0.09	1.53	0.14
7. ความผันผวนของฤดูกาล	0.09	1.34	0.12
8. การขึ้นลงของอัตราดอกเบี้ย	0.09	1.49	0.13
รวม	1.00		1.22

จากตารางที่ 4 – 65 ผลการวิเคราะห์ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจโรงแรมที่พัก จำแนกตามเหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้ ทั้ง 8 ข้อ พบว่า คะแนนถ่วงน้ำหนักรวม มีค่าเท่ากับ 1.22 คะแนน

ตารางที่ 4 – 66 ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจโรงแรมที่พัก จำแนกตามปัจจัยจาก
หน่วยงานภาครัฐ

ปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐ	ค่าน้ำหนัก	คะแนน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก
1. การเปลี่ยนแปลงนโยบายของเมืองพัทยาจากการเลือกตั้ง	0.09	1.91	0.17
2. การสนับสนุนการท่องเที่ยวของภาครัฐ	0.11	2.65	0.30
3. ความเข้มงวดในการบังคับใช้กฎหมาย	0.11	1.78	0.20
4. การแก้ไขปัญหาการท่องเที่ยวของเมืองพัทยา	0.11	2.05	0.23
5. การจัดสรรพื้นที่ / กำหนดผังเมืองด้านการจราจร	0.09	1.97	0.17
6. การจัดสรรพื้นที่ / กำหนดผังเมืองด้านอาคาร	0.06	2.00	0.11
7. การเป็นศูนย์กลางการแข่งขันกีฬาทางน้ำระดับโลก	0.13	2.84	0.37
8. นโยบายส่งเสริมการท่องเที่ยวของกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา	0.15	2.85	0.41
9. การจัดกิจกรรมส่งเสริมการท่องเที่ยวของการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย	0.15	2.84	0.44
รวม	1.00		2.40

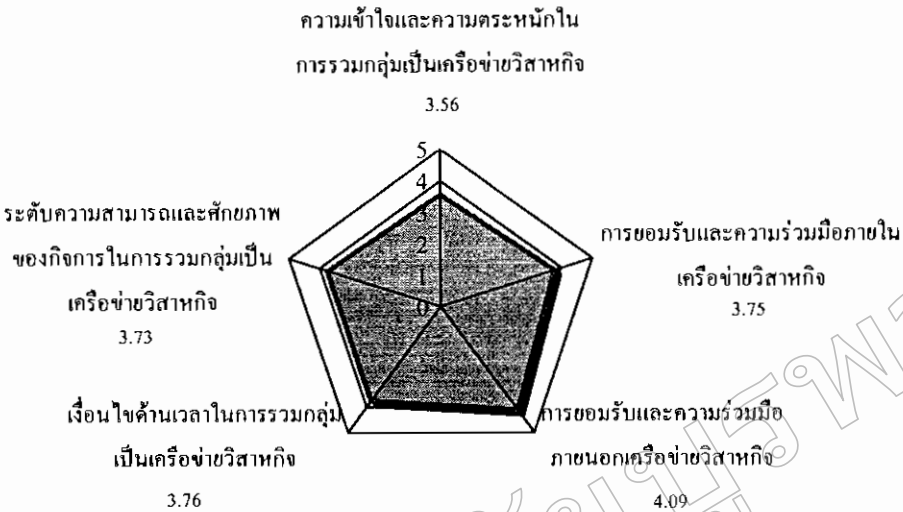
จากตารางที่ 4 – 66 ผลการวิเคราะห์ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจโรงแรมที่พัก จำแนกตามปัจจัยจากหน่วยงานภาครัฐ ทั้ง 9 ข้อ พบว่า คะแนนถ่วงน้ำหนักรวม มีค่าเท่ากับ 2.40 คะแนน

ตารางที่ 4 – 67 สรุปผลการวิเคราะห์ศักยภาพในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจด้าน
การท่องเที่ยวในมิติที่ 1 คือ ความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจ
ของผู้ประกอบการ

(คะแนนเต็ม 5 คะแนน)

ความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจ	ค่า IFAS
1. ความตระหนักในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ	3.56
2. การยอมรับและความร่วมมือภายในเครือข่ายวิสาหกิจ	3.75
3. การยอมรับและความร่วมมือภายนอกเครือข่ายวิสาหกิจ	4.09
4. เงื่อนไขด้านเวลาและสถานการณ์ในการรวมกลุ่มเป็น เครือข่ายวิสาหกิจ	3.76
5. ระดับความสามารถและศักยภาพของกิจการในการรวมกลุ่ม เป็นเครือข่ายวิสาหกิจ	3.73
รวม	3.78

จากตารางที่ 4 – 67 สรุปผลการวิเคราะห์ศักยภาพในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ
ด้านการท่องเที่ยวในมิติที่ 1 คือ ด้านความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจของผู้ประกอบการ
ที่ได้จากการหาค่าเฉลี่ยความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจโดยรวมและรายด้าน ตามตารางที่
4 – 6 ด้วยการประเมินค่าปัจจัยภายใน (Internal Factor Analysis Summary : IFAS) และเนื่องจาก
ในส่วนความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจนี้ไม่ได้มีการสัมภาษณ์เจาะลึกผู้ประกอบการจึงนำ
ข้อมูลเชิงปริมาณมาใช้ในการประเมินค่าปัจจัยภายใน ทั้งนี้พบว่า ระดับศักยภาพในการแข่งขัน
ของธุรกิจโรงแรมที่พัก ด้านความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจโดยรวม มีค่าเท่ากับ 3.78
จำแนกเป็นรายด้านได้ดังนี้ ความตระหนักในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ มีค่าเท่ากับ 3.56
การยอมรับและความร่วมมือภายในเครือข่ายวิสาหกิจ มีค่าเท่ากับ 3.75 การยอมรับและความ
ร่วมมือภายนอกเครือข่ายวิสาหกิจ มีค่าเท่ากับ 4.09 เงื่อนไขด้านเวลาและสถานการณ์ในการ
รวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ มีค่าเท่ากับ 3.76 และระดับความสามารถและศักยภาพของกิจการ
ในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ มีค่าเท่ากับ 3.73 ดังภาพที่ 4 – 2



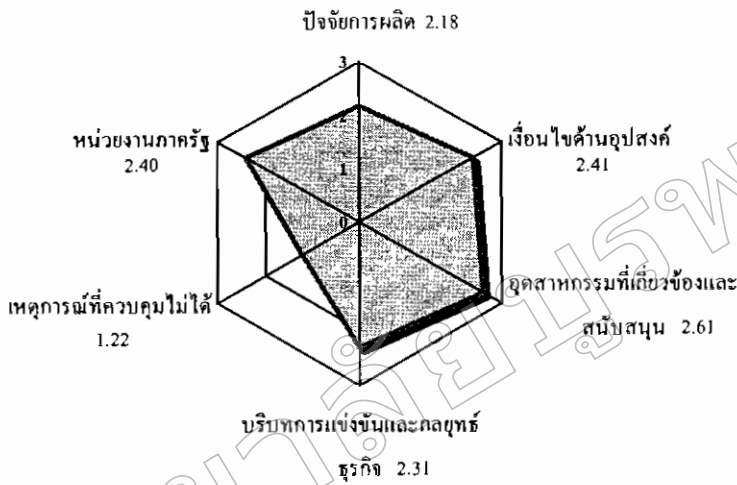
ภาพที่ 4-2 ระดับความรู้ความเข้าใจเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวในแต่ละด้านของธุรกิจ
โรงแรมที่พัก ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

ตารางที่ 4-68 สรุปผลการวิเคราะห์ศักยภาพในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจด้าน
การท่องเที่ยวในมิติที่ 2 คือ ด้านความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจโรงแรม
ที่พัก

(คะแนนเต็ม 3 คะแนน)	
ความสามารถในการแข่งขัน	ค่า EFAS
1. ปัจจัยการผลิต	2.18
2. เงื่อนไขด้านอุปสงค์	2.41
3. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน	2.61
4. บริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ	2.31
5. เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้	1.22
6. หน่วยงานภาครัฐ	2.40
รวม	2.19

จากตารางที่ 4-68 สรุปผลการวิเคราะห์ศักยภาพในการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวในมิติที่ 2 คือ ด้านความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจโรงแรมที่พัก ที่ได้จากการหาค่าคะแนนถ่วงน้ำหนักด้วยวิธี EFAS ทั้งนี้พบว่า ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจโรงแรมที่พัก ด้านความสามารถในการแข่งขันโดยรวม มีค่าเท่ากับ 2.19 จำแนกเป็น 6 ปัจจัย

ดังนี้ ปัจจัยการผลิต มีค่าเท่ากับ 2.18 เงื่อนไขด้านอุปสงค์ มีค่าเท่ากับ 2.41 อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน มีค่าเท่ากับ 2.61 บริบทการแข่งขันและกลยุทธ์ธุรกิจ มีค่าเท่ากับ 2.31 เหตุการณ์ที่ควบคุมไม่ได้ มีค่าเท่ากับ 1.22 และหน่วยงานภาครัฐ มีค่าเท่ากับ 2.40 (ภาพที่ 4 – 3)



ภาพที่ 4 – 3 ระดับความสามารถในการแข่งขันในแต่ละด้านของธุรกิจโรงแรมที่พัก ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

เมื่อได้ระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจโรงแรมที่พักทั้ง 2 มิติแล้ว จึงทำการประเมินขอบเขตของระดับศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจในขั้นตอนต่อไปด้วยการคำนวณช่วงความเชื่อมั่น (Confidential Interval : CI) โดยช่วงความเชื่อมั่นสามารถคำนวณได้จากสูตร ดังนี้

กำหนดให้

CI = ช่วงความเชื่อมั่น

CI₁ = ช่วงความเชื่อมั่นของความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจ

CI₂ = ช่วงความเชื่อมั่นของความสามารถในการแข่งขัน

สูตรการหาช่วงความเชื่อมั่น

$$CI = \bar{X} \pm Z (SD) / \sqrt{n}$$

ดังนั้นช่วงความเชื่อมั่นของความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจจึงเท่ากับ

$$CI_1 = 3.78 \pm (1.96) (0.36) / 9.38$$

$$= .08$$

และช่วงความเชื่อมั่นของความสามารถในการแข่งขันจึงเท่ากับ

$$CI_2 = 2.20 \pm (1.96) (0.26) / 9.38$$

$$= .05$$

ตารางที่ 4 – 69 การประเมินขอบเขตของระดับศักยภาพโดยรวมของเครือข่ายวิสาหกิจ
ด้านการท่องเที่ยวของธุรกิจโรงแรมที่พัก

ศักยภาพโดยรวมของเครือข่ายวิสาหกิจ	$\bar{X}$	SD	คะแนน ถ่วงน้ำหนัก	ช่วงความเชื่อมั่น (CI)
1. ความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจ	3.78	.36	-	.08
2. ความสามารถในการแข่งขัน	2.20	.26	2.19	.05

จากตารางที่ 4 – 69 พบว่า มิติด้านความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจมีค่าเฉลี่ยรวม เท่ากับ 3.78 มีส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เท่ากับ .36 และมีช่วงความเชื่อมั่น เท่ากับ .08 และ มิติด้านความสามารถในการแข่งขันมีค่าเฉลี่ยรวม เท่ากับ 2.20 มีส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เท่ากับ .26 มีคะแนนถ่วงน้ำหนัก เท่ากับ 2.19 และมีช่วงความเชื่อมั่น เท่ากับ .05

เมื่อได้ผลการวิเคราะห์ระดับและขอบเขตของศักยภาพเครือข่ายวิสาหกิจในมิติด้านความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจและด้านความสามารถในการแข่งขันแล้วจึงนำไปกำหนดกลุ่มของศักยภาพโดยรวมของเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยว ประเภทโรงแรมที่พัก ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี ต่อไป (ภาพที่ 4 – 4) ซึ่งศักยภาพโดยรวมของเครือข่ายวิสาหกิจสามารถแบ่งได้เป็น 6 กลุ่ม โดยผู้วิจัยได้กำหนดให้มิติด้านความรู้ความเข้าใจเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวแบ่งออกเป็น 2 ระดับ ได้แก่ ระดับต่ำ มีค่าระหว่าง 1.00 – 3.00 และระดับสูง มีค่าระหว่าง 3.01 – 5.00 และมิติด้านความสามารถในการแข่งขันแบ่งออกเป็น 3 ระดับ ได้แก่ ระดับอ่อนแอ มีค่าระหว่าง 1.00 – 1.67 ระดับปานกลาง มีค่าระหว่าง 1.68 – 2.34 และระดับเข้มแข็ง มีค่าระหว่าง 2.35 – 3.00

กลุ่มของระดับศักยภาพโดยรวมของเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยว 6 กลุ่ม ประกอบด้วย

กลุ่มที่ 1 คือ กลุ่มที่มีระดับความรู้ความเข้าใจเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวน้อย ระดับความสามารถในการแข่งขันน้อย

กลุ่มที่ 2 คือ กลุ่มที่มีระดับความรู้ความเข้าใจเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวน้อย ระดับความสามารถในการแข่งขันปานกลาง

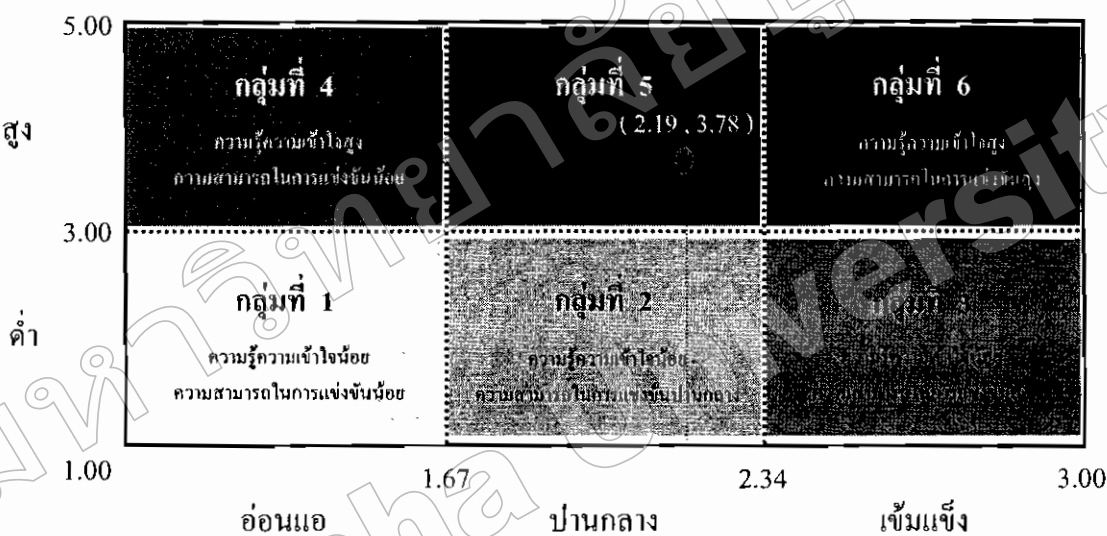
กลุ่มที่ 3 คือ กลุ่มที่มีระดับความรู้ความเข้าใจเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวน้อย ระดับความสามารถในการแข่งขันสูง

กลุ่มที่ 4 คือ กลุ่มที่มีระดับความรู้ความเข้าใจเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวสูง
ระดับความสามารถในการแข่งขันน้อย

กลุ่มที่ 5 คือ กลุ่มที่มีระดับความรู้ความเข้าใจเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวสูง
ระดับความสามารถในการแข่งขันปานกลาง

กลุ่มที่ 6 คือ กลุ่มที่มีระดับความรู้ความเข้าใจเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวสูง
ระดับความสามารถในการแข่งขันสูง

ระดับความรู้ความเข้าใจเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยว



ระดับความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจโรงแรมที่พัก

ภาพที่ 4-4 ศักยภาพเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวของธุรกิจ โรงแรมที่พัก ในเขตเมืองพัทยา

จากภาพที่ 4-4 สรุปได้ว่าศักยภาพของเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวของธุรกิจ
โรงแรมที่พัก ในเขตเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี อยู่ในกลุ่มที่ 5 ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีความรู้ความเข้าใจ
เรื่องเครือข่ายวิสาหกิจด้านการท่องเที่ยวอยู่ระดับสูง (IFAS = 3.78) แต่มีความสามารถในการ
แข่งขันอยู่ในระดับปานกลาง (EFAS = 2.19)