

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

จากการวิจัย เรื่อง การเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้า เพื่อการส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่น โดยเก็บข้อมูลจากผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่นที่อยู่ในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล จำนวน 24 บริษัท ซึ่งผู้วิจัยได้นำเสนอผลการวิเคราะห์ตามลำดับดังนี้

สัญลักษณ์ที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

- N แทน จำนวนประชากร
 μ แทน ค่าเฉลี่ยของกลุ่มประชากร
 σ แทน ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของกลุ่มประชากร

การนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

- ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ
ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้า เพื่อการส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่น
ตอนที่ 3 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่น
ตอนที่ 4 การวิเคราะห์เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้า เพื่อการส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่น จำแนกตาม ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ
ตอนที่ 5 การวิเคราะห์เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่น จำแนกตาม ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ

ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ

ตารางที่ 4-1 จำนวน ร้อยละ ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน	ร้อยละ
ประเภทธุรกิจ		
ส่งออกกล้วยไม้เพียงอย่างเดียว	10	41.7
ส่งออกและมีสวนกล้วยไม้	14	58.3
ทุนจดทะเบียนของกิจการ		
500,000 บาทแต่ไม่เกิน 1 ล้านบาท	5	20.8
1-5 ล้านบาท	11	45.8
มากกว่า 5 ล้านบาท	8	33.4
ระยะเวลาดำเนินการของกิจการ		
2-5 ปี	4	16.7
6-10 ปี	7	29.1
มากกว่า 10 ปี	13	54.2
เงินลงทุนของกิจการ (ทรัพย์สิน) ในปัจจุบัน		
ต่ำกว่า 5 ล้านบาท	4	16.7
5 ล้านบาทแต่ไม่เกิน 10 ล้านบาท	3	12.5
10-15 ล้านบาท	6	25.0
มากกว่า 15 ล้านบาท	11	45.8
จำนวนพนักงานประจำ		
10-20 คน	7	29.2
21-30 คน	8	33.3
มากกว่า 30 คน	9	37.5
มูลค่าการส่งออกในปี 2549		
น้อยกว่า 10 ล้านบาท	2	8.3
10-25 ล้านบาท	6	25.0
ตั้งแต่ 25 ล้านบาทขึ้นไป-50 ล้านบาท	9	37.5
50 ล้านบาทขึ้นไป	7	29.2

ตารางที่ 4-1 (ต่อ)

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน	ร้อยละ
การได้รับการอบรมความรู้ด้านธุรกิจส่งออกกล้วยไม้จาก หน่วยงานภาครัฐ/ เอกชน		
เคย	16	66.7
ไม่เคย	8	33.3
รวม	24	100.0

ตารางที่ 4-1 จำนวนและร้อยละข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีประเภทธุรกิจเป็นแบบส่งออกและมีส่วนกล้วยไม้ ร้อยละ 58.3 ส่งออกกล้วยไม้เพียงอย่างเดียว ร้อยละ 41.7 ส่วนใหญ่มีทุนจดทะเบียนของกิจการ 1-5 ล้านบาท ร้อยละ 45.8 รองลงมา มากกว่า 5 ล้านบาท และ 500,000 บาทแต่ไม่เกิน 1 ล้านบาท ร้อยละ 33.3 และ 20.8 ตามลำดับ โดยส่วนใหญ่มีระยะเวลาดำเนินการของกิจการมากกว่า 10 ปี ร้อยละ 54.2 รองลงมา ระหว่าง 6-10 ปี และ 2-5 ปี ร้อยละ 29.2 และ 16.7 ตามลำดับ มีเงินลงทุนของกิจการ (ทรัพย์สิน) ในปัจจุบัน มากกว่า 15 ล้านบาท ร้อยละ 45.8 รองลงมา คือ 10-15 ล้านบาท ต่ำกว่า 5 ล้านบาท และ 5 ล้านบาทแต่ไม่เกิน 10 ล้านบาท ร้อยละ 25.0 16.7 และ 12.5 ตามลำดับ ส่วนใหญ่มีจำนวนพนักงานประจำมากกว่า 30 คน ร้อยละ 37.5 รองลงมา คือ 21-30 คน และ 10-20 คน ร้อยละ 33.3 และ 29.2 ตามลำดับ และส่วนใหญ่มีมูลค่าการส่งออกในปี 2549 ตั้งแต่ 25 ล้านบาทขึ้นไป-50 ล้านบาท ร้อยละ 37.5 รองลงมา คือ 50 ล้านบาทขึ้นไป ระหว่าง 10-25 ล้านบาท และน้อยกว่า 10 ล้านบาท ร้อยละ 29.2 25.0 และ 8.3 ตามลำดับ และส่วนใหญ่เคยได้รับการอบรมความรู้ด้านธุรกิจส่งออกกล้วยไม้จากหน่วยงานภาครัฐ/ เอกชน ร้อยละ 66.7 ไม่เคยได้รับการอบรมความรู้ด้านธุรกิจส่งออกกล้วยไม้จากหน่วยงานภาครัฐ/ เอกชน ร้อยละ 33.3

**ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน
ธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้า เพื่อการส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่น**

ตารางที่ 4-2 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจ
กล้วยไม้สกุลแวนด้า เพื่อการส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่น

ปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพ	μ	σ	ระดับความ คิดเห็น	ลำดับที่
1. คุณภาพกล้วยไม้ได้มาตรฐานตามที่ประเทศญี่ปุ่น ต้องการ	4.46	.658	มาก	1
2. สายพันธุ์ที่ผลิตได้รับความนิยมในญี่ปุ่น	4.08	.881	มาก	6
3. การพัฒนาสายพันธุ์ลูกผสมที่แปลกใหม่	4.33	.702	มาก	2
4. ความคงทนต่อสภาพแวดล้อมของดอกกล้วยไม้	4.13	.680	มาก	5
5. คุณภาพของบรรจุภัณฑ์เพื่อการส่งออก	3.75	.737	มาก	9
6. ราคาเหมาะสมกับกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่ส่งออก	3.83	.702	มาก	7
7. จำนวนลูกค้า (จำนวนราย) ในญี่ปุ่นกับบริษัท	3.75	.608	มาก	8
8. ระบบการซื้อขายผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ต	2.00	1.103	น้อย	14
9. การเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ	2.87	1.624	ปานกลาง	13
10. การลดราคาพิเศษกรณีแนะนำสายพันธุ์ลูกผสมใหม่	3.00	.780	ปานกลาง	12
11. การสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า (CRM)	4.21	.588	มาก	4
12. ขั้นตอนในการขนส่งที่รวดเร็ว	4.29	.859	มาก	3
13. การส่งเสริม/ การพัฒนาสายพันธุ์จากหน่วยงาน ของรัฐ	3.13	.900	ปานกลาง	10
14. การรวมกลุ่มผู้ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้เพื่อเพิ่มอำนาจ การต่อรอง	3.12	.797	ปานกลาง	11
รวม	3.63	.387	มาก	

ตารางที่ 4-2 พบว่า ผู้ประกอบการที่ส่งออกลูกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่นที่อยู่ในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้า ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.63

เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดคือ คุณภาพกล้วยไม้ได้มาตรฐาน ตามที่ประเทศญี่ปุ่นต้องการ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.46 รองลงมาคือการพัฒนาสายพันธุ์ลูกผสมที่แปลก ใหม่ ขั้นตอนในการขนส่งที่รวดเร็ว และ การสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า (CRM) มีค่าเฉลี่ย เท่ากับ 4.33 4.29 และ 4.21 ส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือ ระบบการซื้อขายผ่านทางระบบ อินเทอร์เน็ต มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.00

ตอนที่ 3 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุล แวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่น

ตารางที่ 4-3 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุล แวนด้าไปยังประเทศญี่ปุ่น ในภาพรวม

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออก	μ	σ	ระดับความคิดเห็น	ลำดับที่
1. ด้านความไว้วางใจของลูกค้า	3.95	.523	มาก	1
2. ด้านการขนส่ง	3.37	.513	ปานกลาง	5
3. ด้านการตลาด	3.43	.609	ปานกลาง	3
4. ด้านการกีดกันทางการค้า	2.47	.650	น้อย	7
5. ด้านการส่งมอบกล้วยไม้ตามฤดูกาล	3.85	.814	มาก	2
6. ด้านการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต	3.31	.505	ปานกลาง	6
7. ด้านการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ	3.41	.732	ปานกลาง	4
รวม	3.43	.311	ปานกลาง	

ตารางที่ 4-3 พบว่า ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่นที่อยู่ในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่น ในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ย เท่ากับ 3.43

เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดคือ ด้านความไว้วางใจของลูกค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.95 รองลงมาคือด้านการส่งมอบกล้วยไม้ตามฤดูกาล ด้านการตลาด และ ด้าน การสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.85 3.43 และ 3.41 ส่วนข้อที่มีค่าเฉลี่ย น้อยที่สุดคือ ด้านการกีดกันทางการค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.47

ตารางที่ 4-4 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุล
แวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่น ด้านความไว้วางใจของคู่ค้า

ด้านความไว้วางใจของคู่ค้า	μ	σ	ระดับความคิดเห็น	ลำดับที่
1. ความซื่อสัตย์ทางการค้าระหว่างคู่ค้า	4.33	.637	มาก	2
2. ความลับทางการค้าของคู่ค้า	3.08	.830	ปานกลาง	3
4. ความตรงต่อเวลาในการส่งมอบกล้วยไม้	4.46	.509	มาก	1
รวม	3.95	.523	มาก	

ตารางที่ 4-4 พบว่า ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่นที่อยู่ในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ด้านความไว้วางใจของคู่ค้าอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.95

เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดคือ ความตรงต่อเวลาในการส่งมอบกล้วยไม้ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.46 รองลงมาคือความซื่อสัตย์ทางการค้าระหว่างคู่ค้า และความลับทางการค้าของคู่ค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.33 และ 3.08 ตามลำดับ

ตารางที่ 4-5 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุล
แวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่น ด้านการขนส่ง

ด้านการขนส่ง	μ	σ	ระดับความคิดเห็น	ลำดับที่
1. ระยะเวลาระหว่างรอที่สนามบินเพื่อส่งออก	4.42	.717	มาก	1
2. ความล่าช้าเนื่องจากพิธีการศุลกากร	2.50	.590	ปานกลาง	3
3. สนามบินมีพื้นที่ไม่เหมาะสมในการพักรับสินค้า	3.21	.833	ปานกลาง	2
รวม	3.37	.513	ปานกลาง	

ตารางที่ 4-5 พบว่า ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่นที่อยู่ในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่น ด้านการขนส่งอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.37

เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดคือ ระยะเวลาระหว่างรอที่สนามบินเพื่อส่งออก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.42 รองลงมาคือสนามบินมีพื้นที่ไม่เหมาะสมในการพักสินค้า และ ความล่าช้าเนื่องจากพิธีการศุลกากร มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.21 และ 2.50 ตามลำดับ

ตารางที่ 4-6 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่น ด้านการตลาด

ด้านการตลาด	μ	σ	ระดับความคิดเห็น	ลำดับที่
1. คู่ค้าในญี่ปุ่นของบริษัทฯ มีประสบการณ์น้อย	3.21	.932	ปานกลาง	3
2. การมีคู่ค้าในญี่ปุ่นน้อยราย (1 ราย)	3.88	.612	มาก	1
3. ช่องทางการจำหน่ายของคู่ค้าในญี่ปุ่น	3.21	.658	ปานกลาง	2
รวม	3.43	.609	ปานกลาง	

ตารางที่ 4-6 พบว่า ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่นที่อยู่ในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่น ด้านการตลาดอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.43

เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดคือ การมีคู่ค้าในญี่ปุ่นน้อยราย (1 ราย) มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.88 รองลงมาคือช่องทางการจำหน่ายของคู่ค้าในญี่ปุ่น และคู่ค้าในญี่ปุ่นของบริษัทฯ มีประสบการณ์น้อย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.21 เท่ากัน

ตารางที่ 4-7 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่น ด้านการกีดกันทางการค้า

ด้านการกีดกันทางการค้า	μ	σ	ระดับความคิดเห็น	ลำดับที่
1. ญี่ปุ่นมีกฎระเบียบที่เข้มงวดมากเกินไป	2.83	.702	ปานกลาง	1
2. กล้วยไม้ของไทยถูกตรวจสอบและเรียกเก็บภาษีมากกว่าประเทศอื่น	2.12	.741	น้อย	2
รวม	2.47	.650	น้อย	

ตารางที่ 4-7 พบว่า ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่นที่อยู่ในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ด้านการกีดกันทางการค้าอยู่ในระดับน้อย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.47

เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดคือ ญี่ปุ่นมีกฎระเบียบที่เข้มงวดมากเกินไป มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.83 และข้อที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือกล้วยไม้ของไทยถูกตรวจสอบและเรียกเก็บภาษีมากกว่าประเทศอื่น มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.12

ตารางที่ 4-8 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่น ด้านการส่งมอบกล้วยไม้ตามฤดูกาล

ด้านการส่งมอบกล้วยไม้ตามฤดูกาล	μ	σ	ระดับความคิดเห็น	ลำดับที่
1. การส่งมอบกล้วยไม้ไม่ทันตามคำสั่งซื้อของลูกค้า	3.83	.963	มาก	2
2. จัดหาสี/สายพันธุ์ของกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่ลูกค้าต้องการ ไม่ได้ในช่วงฤดูกาลต่าง ๆ	3.88	.797	มาก	1
รวม	3.85	.814	มาก	

ตารางที่ 4-8 พบว่า ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่นที่อยู่ในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ด้านการส่งมอบกล้วยไม้ตามฤดูกาลอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.85

เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดคือ จัดหาสี/สายพันธุ์ของกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่ลูกค้าต้องการ ไม่ได้ในช่วงฤดูกาลต่าง ๆ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.88 และข้อที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือการส่งมอบกล้วยไม้ไม่ทันตามคำสั่งซื้อของลูกค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.83

ตารางที่ 4-9 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุล
แวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่น ด้านการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต

ด้านการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต	μ	σ	ระดับความคิดเห็น	ลำดับที่
1. สายพันธุ์ไม่ตรงกับความต้องการของลูกค้า	3.08	.717	ปานกลาง	3
2. ความคงทนของกล้วยไม้สกุลแวนด้า	3.46	.721	ปานกลาง	1
3. ความนิยมของชาวญี่ปุ่นต่อกล้วยไม้สกุล แวนด้า	3.42	.929	ปานกลาง	2
รวม	3.31	.505	ปานกลาง	

ตารางที่ 4-9 พบว่า ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่นที่อยู่ในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ด้านการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตอยู่ในระดับปานกลางมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.31

เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดคือ ความคงทนของกล้วยไม้สกุลแวนด้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.46 และข้อที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือสายพันธุ์ไม่ตรงกับความต้องการของลูกค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.08

ตารางที่ 4-10 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุล
แวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่น ด้านการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ

ด้านการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ	μ	σ	ระดับความคิดเห็น	ลำดับที่
1. การให้ความรู้จากภาครัฐที่ไม่พอเพียงและ ถูกต้องด้านการเพาะเลี้ยงเพื่อการส่งออก	3.21	.932	ปานกลาง	2
2. ไม่มีการเปิดและหาตลาดใหม่ ๆ ให้อย่าง จริงจัง	3.63	.824	มาก	1
รวม	3.41	.73228	ปานกลาง	

ตารางที่ 10 พบว่า ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่นที่อยู่ในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ

การส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่น ด้านการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐอยู่ในระดับปานกลางมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.41

เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดคือ ไม่มีการเปิดและหาตลาดใหม่ ๆ ให้อย่างจริงจัง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.63 และข้อที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือการให้ความรู้จากภาครัฐที่ไม่พอเพียงและถูกต้องด้านการเพาะเลี้ยงเพื่อการส่งออก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.21

ตอนที่ 4 การวิเคราะห์เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้า เพื่อการส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่น จำแนกตาม ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ

ตารางที่ 4-11 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้า เพื่อการส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่น
 จำนวนตามประเภทธุรกิจ

ปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพ	ส่งออกกล้วยไม้เพียงอย่างเดียว (N=10)		ส่งออกและมีส่วนกล้วยไม้ (N=14)	
	μ	σ	ระดับความคิดเห็น	μ σ ระดับความคิดเห็น
1. คุณภาพกล้วยไม้ได้มาตรฐานตามที่ประเทศญี่ปุ่นต้องการ	4.60	.516	มากที่สุด	4.36 .745 มาก
2. สายพันธุ์ที่ผลิตได้รับความนิยมในญี่ปุ่น	4.10	.738	มาก	4.07 .997 มาก
3. การพัฒนาสายพันธุ์ผสมที่แปลกใหม่	4.00	.816	มาก	4.57 .514 มากที่สุด
4. ความคงทนต่อสภาพแวดล้อมของดอกกล้วยไม้	4.10	.568	มาก	4.14 .770 มาก
5. คุณภาพของบรรจุภัณฑ์เพื่อการส่งออก	3.90	.568	มาก	3.64 .842 มาก
6. ราคาเหมาะสมกับกล้วยไม้แวนด้าที่ส่งออก	3.90	.738	มาก	3.79 .699 มาก
7. จำนวนลูกค้า (จำนวนราย) ในญี่ปุ่นกับบริษัท	3.60	.516	มาก	3.86 .663 มาก
8. ระบบการซื้อขายผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ต	2.00	.667	น้อย	2.00 1.359 น้อย
9. การเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ	2.80	.919	ปานกลาง	2.93 2.018 ปานกลาง
10. การลดราคาพิเศษกรณีแนะนำสายพันธุ์ผสมใหม่	3.30	.483	ปานกลาง	2.79 .893 ปานกลาง
11. การสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า (CRM)	4.10	.568	มาก	4.29 .611 มาก
12. ขั้นตอนในการขนส่งที่รวดเร็ว	4.30	.823	มาก	4.29 .914 มาก
13. การส่งเสริม/การพัฒนาสายพันธุ์จากหน่วยงานของรัฐ	3.30	.675	ปานกลาง	3.00 1.038 ปานกลาง
14. การรวมกลุ่มผู้ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้เพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรอง	3.00	.667	ปานกลาง	3.21 .893 ปานกลาง
รวม	3.64	.281	มาก	3.63 .459 มาก

ตารางที่ 4-11 พบว่า ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่นที่อยู่ในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ที่มีประเภทรูทิจแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้า ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก โดยผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่นที่อยู่ในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานคร และปริมณฑลที่มีประเภทรูทิจส่งออกกล้วยไม้เพียงอย่างเดียว และ ส่งออกและมีสวนกล้วยไม้ด้วย มีค่าเฉลี่ยใกล้เคียงกัน เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ที่มีประเภทรูทิจส่งออกกล้วยไม้เพียงอย่างเดียวมีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้าด้านคุณภาพกล้วยไม้ได้มาตรฐานตามที่ประเทศญี่ปุ่นต้องการมีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.60 และข้อที่มีค่าน้อยที่สุดคือ ระบบการซื้อขายผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ต มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.00

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ที่มีประเภทรูทิจส่งออกและมีสวนกล้วยไม้ด้วย มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้าด้านการพัฒนาสายพันธุ์ลูกผสมที่แปลกใหม่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.57 และข้อที่มีค่าน้อยที่สุดคือ ระบบการซื้อขายผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ต มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.00

ตารางที่ 4-12 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจด้วย "โมเดลการส่งออก" ไปยังประเทศญี่ปุ่น
 จำนวนตามทุนจดทะเบียนของกิจการ

ปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพ	500,000 บาทแต่ไม่เกิน 1 ล้านบาท (N=5)				1-5 ล้านบาท (N=11)				มากกว่า 5 ล้านบาท (N=8)			
	μ	σ	ระดับความคิดเห็น	μ	σ	ระดับความคิดเห็น	μ	σ	ระดับความคิดเห็น	μ	σ	ระดับความคิดเห็น
1. คุณภาพกล้วยไม้ได้มาตรฐานตามที่ประเทศญี่ปุ่นต้องการ	4.40	.894	มาก	4.55	.522	มากที่สุด	4.38	.744	มาก			
2. สายพันธุ์ที่ผลิตได้รับความนิยมในญี่ปุ่น	4.40	.894	มาก	4.36	.674	มาก	3.50	.926	มาก			
3. การพัฒนาสายพันธุ์ลูกผสมที่แปลกใหม่	4.60	.548	มากที่สุด	4.27	.786	มาก	4.25	.707	มาก			
4. ความคงทนต่อสภาพแวดล้อมของดอกกล้วยไม้	4.00	1.000	มาก	4.18	.603	มาก	4.13	.641	มาก			
5. คุณภาพของบรรจุภัณฑ์เพื่อการส่งออก	3.60	.548	มาก	3.82	.751	มาก	3.75	.886	มาก			
6. ราคาเหมาะสมกับกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่ส่งออก	4.00	1.000	มาก	4.00	.632	มาก	3.50	.535	มาก			
7. จำนวนลูกค้า (จำนวนราย) ในญี่ปุ่นกับบริษัท	3.80	.837	มาก	3.73	.647	มาก	3.75	.463	มาก			
8. ระบบการซื้อขายผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ต	2.20	1.643	น้อย	2.00	.632	น้อย	1.88	1.356	น้อย			
9. การเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ	2.00	1.225	น้อย	3.45	1.968	ปานกลาง	2.63	1.061	ปานกลาง			
10. การลดราคาพิเศษกรณีแนะนำสายพันธุ์ลูกผสมใหม่	2.80	1.095	ปานกลาง	3.18	.603	ปานกลาง	2.88	.835	ปานกลาง			
11. การสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า (CRM)	4.40	.548	มาก	4.00	.447	มาก	4.38	.744	มาก			
12. ขั้นตอนในการขนส่งที่รวดเร็ว	5.00	.000	มากที่สุด	4.36	.505	มาก	3.75	1.165	มาก			
13. การส่งเสริม/การพัฒนาสายพันธุ์จากหน่วยงานของรัฐ	3.80	.447	มาก	2.82	.982	ปานกลาง	3.13	.835	ปานกลาง			
14. การรวมกลุ่มผู้ปลูกกล้วยไม้เพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรอง	3.40	.548	ปานกลาง	2.82	.603	ปานกลาง	3.38	1.061	ปานกลาง			
รวม	3.74	.313	มาก	3.68	.374	มาก	3.51	.457	มาก			

ตารางที่ 4-12 พบว่า ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่นที่อยู่ในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ที่มีทุนจดทะเบียนของกิจการแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้า ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก โดยผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ที่มีทุนจดทะเบียนของกิจการ 500,000 บาทแต่ไม่เกิน 1 ล้านบาท มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด รองลงมาคือ 1-5 ล้านบาท และมากกว่า 5 ล้านบาท ตามลำดับ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่มีทุนจดทะเบียนของกิจการ 500,000 บาทแต่ไม่เกิน 1 ล้านบาท มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้าด้านขั้นตอนในการขนส่งที่รวดเร็วมีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 5.00 และข้อที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือ การเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.00

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่มีทุนจดทะเบียนของกิจการ 1-5 ล้านบาท มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้าด้านคุณภาพกล้วยไม้ได้มาตรฐานตามที่ประเทศญี่ปุ่นต้องการมีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.55 และข้อที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือ ระบบการซื้อขายผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ต มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.00

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่มีทุนจดทะเบียนของกิจการ มากกว่า 5 ล้านบาท มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้าด้านคุณภาพกล้วยไม้ได้มาตรฐานตามที่ประเทศญี่ปุ่นต้องการและด้านการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.38 เท่ากัน และข้อที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือ ระบบการซื้อขายผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ต มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.88

ตารางที่ 4-13 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจด้วยโมเดลแว่นตา เพื่อการส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่น
จำแนกตามระยะเวลาดำเนินการของกิจการ

ปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพ	2-5 ปี (N=4)		6-10 ปี (N=7)		มากกว่า 10 ปี (N=13)			
	μ	σ	μ	σ	μ	σ		
1. คุณภาพกล้วยไม้ได้มาตรฐานตามที่ประเทศญี่ปุ่นต้องการ	4.50	.577	มากที่สุด	4.29	.756	มากที่สุด	4.54	.660
2. สายพันธุ์ที่ผลิตได้รับความนิยมในญี่ปุ่น	4.25	.957	มาก	4.14	.900	มาก	4.00	.913
3. การพัฒนาสายพันธุ์ลูกผสมที่แปลกใหม่	4.00	.816	มาก	4.43	.535	มาก	4.38	.768
4. ความคงทนต่อสภาพแวดล้อมของดอกกล้วยไม้	4.00	.816	มาก	4.00	.816	มาก	4.23	.599
5. คุณภาพของบรรจุภัณฑ์เพื่อการส่งออก	4.00	.816	มาก	3.57	.535	มาก	3.77	.832
6. ราคาเหมาะสมกับกล้วยไม้แวนด้าที่ส่งออก	4.50	.577	มากที่สุด	3.86	.690	มาก	3.62	.650
7. จำนวนลูกค้า (จำนวนราย) ในญี่ปุ่นกับบริษัท	3.75	.500	มาก	3.71	.756	มาก	3.77	.599
8. ระบบการซื้อขายผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ต	2.00	.816	น้อย	2.57	1.718	ปานกลาง	1.69	.630
9. การเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ	2.25	.957	น้อย	2.43	.976	น้อย	3.31	1.974
10. การลดราคาพิเศษกรณีแนะนำสายพันธุ์ลูกผสมใหม่	3.50	.577	มาก	2.57	.787	ปานกลาง	3.08	.760
11. การสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า (CRM)	4.25	.500	มาก	4.14	.690	มาก	4.23	.599
12. ขั้นตอนในการขนส่งที่รวดเร็ว	4.75	.500	มากที่สุด	4.43	.535	มาก	4.08	1.038
13. การส่งเสริม/การพัฒนาสายพันธุ์จากหน่วยงานของรัฐ	3.50	.577	มาก	3.14	.900	ปานกลาง	3.00	1.000
14. การรวมกลุ่มผู้ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้เพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรอง	3.25	.500	ปานกลาง	3.14	1.069	ปานกลาง	3.08	.760
รวม	3.75	.264	มาก	3.60	.410	มาก	3.62	.425

ตารางที่ 4-13 พบว่า ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่นที่อยู่ในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ที่มีระยะเวลาดำเนินการของกิจการแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้า ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก โดยผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ที่มีระยะเวลาดำเนินการของกิจการ 2-5 ปี มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด รองลงมาคือ มากกว่า 10 ปี และ 6-10 ปี ตามลำดับ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่มีระยะเวลาดำเนินการของกิจการ 2-5 ปี มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้าด้านขั้นตอนในการขนส่งที่รวดเร็วมีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.75 และข้อที่มีค่าน้อยที่สุดคือ ระบบการซื้อขายผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ต มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.00

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่มีระยะเวลาดำเนินการของกิจการ 6-10 ปี มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้าด้านการพัฒนาสายพันธุ์ลูกผสมที่แปลกใหม่ และขั้นตอนในการขนส่งที่รวดเร็ว มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.43 เท่ากัน และข้อที่มีค่าน้อยที่สุดคือ การเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.43

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่มีระยะเวลาดำเนินการของกิจการ มากกว่า 10 ปี มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้าด้านคุณภาพกล้วยไม้ได้มาตรฐานตามที่ประเทศญี่ปุ่นต้องการ มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.54 และข้อที่มีค่าน้อยที่สุดคือ ระบบการซื้อขายผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ต มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.69

ตารางที่ 4-14 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจด้วยไม้สกุลแวนด้า เพื่อการส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่น
จำแนกตามเงินลงทุนของกิจการ (ทรัพย์สิน) ในปัจจุบัน

ปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพ	ต่ำกว่า 5 ล้านบาท (N=4)				5 ล้านบาทแต่ไม่เกิน 10 ล้านบาท (N=3)				10-15 ล้านบาท (N=6)				มากกว่า 15 ล้านบาท (N=11)			
	ระดับความคิดเห็น		ระดับความคิดเห็น		ระดับความคิดเห็น		ระดับความคิดเห็น		ระดับความคิดเห็น		ระดับความคิดเห็น		ระดับความคิดเห็น		ระดับความคิดเห็น	
	μ	σ	μ	σ	μ	σ	μ	σ	μ	σ	μ	σ	μ	σ	μ	σ
1. คุณภาพกล้วยไม้ไม่ได้มาตรฐานตามที่ประเทศญี่ปุ่นต้องการ	4.50	.577	มากที่สุด	4.67	.577	มากที่สุด	4.17	.753	มาก	4.55	.688	มากที่สุด	มากที่สุด			
2. สายพันธุ์ที่ผลิตได้มีความนิยมในญี่ปุ่น	4.00	.816	มาก	4.33	1.155	มาก	4.50	.837	มากที่สุด	3.82	.874	มาก	มาก			
3. การพัฒนาสายพันธุ์ผสมที่แปลกใหม่	4.25	.957	มาก	5.00	.000	มากที่สุด	4.00	.632	มาก	4.36	.674	มาก	มาก			
4. ความคงทนต่อสภาพแวดล้อมของดอกกล้วยไม้	4.00	.816	มาก	5.00	.000	มากที่สุด	3.83	.753	มาก	4.09	.539	มาก	มาก			
5. คุณภาพของบรรจุภัณฑ์เพื่อการส่งออก	3.50	.577	มาก	4.00	1.000	มาก	4.00	.632	มากที่สุด	3.64	.809	มาก	มาก			
6. ราคาเหมาะสมกับกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่ส่งออก	3.50	.577	มาก	4.67	.577	มากที่สุด	4.17	.753	มาก	3.55	.522	มาก	มาก			
7. จำนวนลูกค้า (จำนวนราย) ในญี่ปุ่นกับบริษัท	3.50	.577	มาก	4.00	1.000	มาก	3.83	.753	มาก	3.73	.467	มาก	มาก			
8. ระบบการซื้อขายผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ต	2.25	.500	น้อย	2.33	2.309	น้อย	2.50	1.378	ปานกลาง	1.55	.522	น้อย	น้อย			
9. การเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ	2.25	.500	น้อย	4.67	4.041	มากที่สุด	2.33	.816	น้อย	2.91	1.044	ปานกลาง	ปานกลาง			
10. การลดราคาพิเศษกรณีแนะนำสายพันธุ์ผสมใหม่	2.75	.500	ปานกลาง	3.00	.000	ปานกลาง	3.00	1.095	ปานกลาง	3.09	.831	ปานกลาง	ปานกลาง			
11. การสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า (CRM)	4.00	.000	มาก	5.00	.000	มากที่สุด	4.17	.408	มาก	4.09	.701	มาก	มาก			
12. ขั้นตอนในการขนส่งที่รวดเร็ว	4.25	.500	มาก	5.00	.000	มากที่สุด	4.67	.516	มากที่สุด	3.91	1.044	มาก	มาก			
13. การส่งเสริม/การพัฒนาสายพันธุ์จากหน่วยงานของรัฐ	2.50	.577	ปานกลาง	3.00	1.732	ปานกลาง	3.33	.816	ปานกลาง	3.27	.786	ปานกลาง	ปานกลาง			
14. การรวมกลุ่มผู้ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้เพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรอง	2.50	.577	ปานกลาง	4.00	1.000	มาก	3.17	.408	ปานกลาง	3.09	.831	ปานกลาง	ปานกลาง			
รวม	3.41	.205	ปานกลาง	4.19	.250	มาก	3.69	.308	มาก	3.54	.386	มาก	มาก			

ตารางที่ 4-14 พบว่า ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่นที่อยู่ในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ที่มีเงินลงทุนของกิจการ (ทรัพย์สิน) ในปัจจุบันแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้า ในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลางถึงมาก โดยผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ที่มีเงินลงทุนของกิจการ (ทรัพย์สิน) ในปัจจุบัน 5 ล้านบาทแต่ไม่เกิน 10 ล้านบาท มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด รองลงมาคือ 10-15 ล้านบาท มากกว่า 15 ล้านบาท และ ต่ำกว่า 5 ล้านบาท ตามลำดับ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่มีเงินลงทุนของกิจการ (ทรัพย์สิน) ในปัจจุบัน ต่ำกว่า 5 ล้านบาท มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้าด้านคุณภาพกล้วยไม้ได้มาตรฐานตามที่ประเทศญี่ปุ่นต้องการ มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.50 และข้อที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือ ระบบการซื้อขายผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ต และการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.25 เท่ากัน

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่มีเงินลงทุนของกิจการ (ทรัพย์สิน) ในปัจจุบัน 5 ล้านบาทแต่ไม่เกิน 10 ล้านบาท มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้าด้านการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า ขั้นตอนในการขนส่งที่รวดเร็ว การพัฒนาสายพันธุ์ลูกผสมที่แปลกใหม่ และความคงทนต่อสภาพแวดล้อมของดอกกล้วยไม้ มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 5.00 เท่ากัน และข้อที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือ ระบบการซื้อขายผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ต มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.33

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่มีเงินลงทุนของกิจการ (ทรัพย์สิน) ในปัจจุบัน 10-15 ล้านบาท มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้าด้านขั้นตอนในการขนส่งที่รวดเร็ว มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.67 และข้อที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือ การเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.33

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่มีเงินลงทุนของกิจการ (ทรัพย์สิน) ในปัจจุบัน มากกว่า 15 ล้านบาท มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้าด้านคุณภาพกล้วยไม้ได้มาตรฐานตามที่ประเทศญี่ปุ่นต้องการ มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.55 และข้อที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือ ระบบการซื้อขายผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ต มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.55

ตารางที่ 15 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้า เพื่อการส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่น
จำแนกตามจำนวนพนักงานประจำ

ปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพ	10-20 คน (N=7)		21-30 คน (N=8)		มากกว่า 30 คน (N=9)	
	μ	σ	μ	σ	μ	σ
1. คุณภาพกล้วยไม้ได้มาตรฐานตามที่ประเทศญี่ปุ่นต้องการ	4.43	.787	4.63	.518	4.33	.707
2. สายพันธุ์ที่ผลิตได้รับความนิยมในญี่ปุ่น	4.14	.900	4.38	.744	3.78	.972
3. การพัฒนาสายพันธุ์ผสมที่แปลกใหม่	4.43	.535	4.38	.744	4.22	.833
4. ความคงทนต่อสภาพแวดล้อมของดอกกล้วยไม้	3.86	.900	4.25	.463	4.22	.667
5. คุณภาพของบรรจุภัณฑ์เพื่อการส่งออก	3.43	.535	4.13	.641	3.67	.866
6. ราคาเหมาะสมกับกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่ส่งออก	4.00	.816	4.00	.756	3.56	.527
7. จำนวนลูกค้า (จำนวนราย) ในญี่ปุ่นกับบริษัท	3.86	.690	3.63	.744	3.78	.441
8. ระบบการซื้อขายผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ต	2.00	1.414	2.00	.535	2.00	1.323
9. การเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ	1.86	.690	4.00	2.138	2.67	1.000
10. การลดราคาพิเศษกรณีแนะนำสายพันธุ์ผสมใหม่	2.71	.951	3.38	.518	2.89	.782
11. การสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า (CRM)	4.14	.690	4.25	.463	4.22	.667
12. ขั้นตอนในการขนส่งที่รวดเร็ว	4.57	.535	4.38	.744	4.00	1.118
13. การส่งเสริม/การพัฒนาสายพันธุ์จากหน่วยงานของรัฐ	3.29	.756	3.13	1.126	3.00	.866
14. การรวมกลุ่มผู้ปลูกกล้วยไม้เพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรอง	3.00	.816	3.25	.463	3.11	1.054
รวม	3.55	.351	3.83	.327	3.53	.430

ตารางที่ 4-15 พบว่า ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่นที่อยู่ในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ที่มีจำนวนพนักงานประจำแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้า ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก โดยผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ที่มีจำนวนพนักงานประจำ 21-30 คน มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด รองลงมาคือ 10-20 คน และ มากกว่า 30 คน ตามลำดับ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่มีจำนวนพนักงานประจำ 10-20 คน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้าด้านขั้นตอนในการขนส่งที่รวดเร็ว มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.57 และข้อที่มีค่าน้อยที่สุดคือ การเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.86

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่มีจำนวนพนักงานประจำ 21-30 คน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้าด้านคุณภาพกล้วยไม้ได้มาตรฐานตามที่ประเทศญี่ปุ่นต้องการ มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.63 และข้อที่มีค่าน้อยที่สุดคือ ระบบการซื้อขายผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ต มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.00

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่มีจำนวนพนักงานประจำมากกว่า 30 คน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้าด้านคุณภาพกล้วยไม้ได้มาตรฐานตามที่ประเทศญี่ปุ่นต้องการ มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.33 และข้อที่มีค่าน้อยที่สุดคือ ระบบการซื้อขายผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ต มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.00

ตารางที่ 4-16 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจด้วยไม้สกุลแวนด้า เพื่อการส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่น
จำแนกตามมูลค่าการส่งออกในปี 2549

ปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพ	น้อยกว่า 10 ล้านบาท (N=2)				ตั้งแต่ 10 ล้านบาท (N=6)				ตั้งแต่ 25 ล้านบาทขึ้นไป - 50 ล้านบาท (N=9)				50 ล้านบาทขึ้นไป (N=7)			
	ระดับความ คิดเห็น		ระดับความ คิดเห็น		ระดับความ คิดเห็น		ระดับความ คิดเห็น		ระดับความ คิดเห็น		ระดับความ คิดเห็น		ระดับความ คิดเห็น		ระดับความ คิดเห็น	
	μ	σ	μ	σ	μ	σ	μ	σ	μ	σ	μ	σ	μ	σ	μ	σ
1. คุณภาพกล้วยไม้ได้มาตรฐานตามที่ประเทศญี่ปุ่นต้องการ	4.00	1.414	มาก		4.67	.516	มากที่สุด		4.56	.527	มากที่สุด		4.29	.756	มาก	
2. สายพันธุ์ที่ผลิตได้รับความนิยมในญี่ปุ่น	5.00	.000	มากที่สุด		4.17	.753	มาก		3.78	1.093	มาก		4.14	.690	มาก	
3. การพัฒนาสายพันธุ์ผสมที่แปลกใหม่	4.50	.707	มากที่สุด		4.50	.548	มากที่สุด		4.33	.707	มาก		4.14	.900	มาก	
4. ความคงทนต่อสภาพแวดล้อมของดอกกล้วยไม้	4.00	1.414	มาก		4.00	.632	มาก		4.11	.601	มาก		4.29	.756	มาก	
5. คุณภาพของบรรจุภัณฑ์เพื่อการส่งออก	3.50	.707	มาก		3.50	.548	มาก		4.11	.782	มาก		3.57	.787	มาก	
6. ราคาเหมาะสมกับกล้วยไม้แวนด้าที่ส่งออก	4.00	1.414	มาก		3.83	.408	มาก		3.78	.833	มาก		3.86	.690	มาก	
7. จำนวนลูกค้า (จำนวนราย) ในญี่ปุ่นกับบริษัท	4.50	.707	มากที่สุด		3.33	.516	ปานกลาง		3.89	.601	มาก		3.71	.488	มาก	
8. ระบบการซื้อขายผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ต	3.00	2.828	ปานกลาง		1.83	.408	น้อย		1.89	.601	น้อย		2.00	1.528	น้อย	
9. การเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ	1.50	.707	น้อย		3.00	.894	ปานกลาง		3.33	2.236	ปานกลาง		2.57	1.272	ปานกลาง	
10. การลดราคาพิเศษกรณีแนะนำสายพันธุ์ลูกผสมใหม่	2.00	1.414	น้อย		3.33	.516	ปานกลาง		3.22	.667	ปานกลาง		2.71	.756	ปานกลาง	
11. การสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า (CRM)	4.50	.707	มากที่สุด		3.83	.408	มาก		4.22	.667	มาก		4.43	.535	มาก	
12. ขั้นตอนในการขนส่งที่รวดเร็ว	5.00	.000	มากที่สุด		4.50	.548	มากที่สุด		4.44	.726	มาก		3.71	1.113	มาก	
13. การส่งเสริม/การพัฒนาสายพันธุ์จากหน่วยงานของรัฐ	4.00	.000	มาก		3.00	.894	ปานกลาง		3.00	1.000	ปานกลาง		3.14	.900	ปานกลาง	
14. การรวมกลุ่มผู้ปลูกกล้วยไม้เพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรอง	3.50	.707	มาก		2.83	.753	ปานกลาง		3.22	.667	ปานกลาง		3.14	1.069	ปานกลาง	
รวม	3.78	.505	มาก		3.59	.200	มาก		3.70	.412	มาก		3.55	.497	มาก	

ตารางที่ 4-16 พบว่า ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่นที่อยู่ในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ที่มีมูลค่าการส่งออกในปี 2549 แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้า ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก โดยผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ที่มีมูลค่าการส่งออกในปี 2549 น้อยกว่า 10 ล้านบาท มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด รองลงมาคือ ตั้งแต่ 25 ล้านบาทขึ้นไป-50 ล้านบาท 10-25 ล้านบาท และ 50 ล้านบาทขึ้นไป ตามลำดับ เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่มีมูลค่าการส่งออกในปี 2549 น้อยกว่า 10 ล้านบาท มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้าด้าน สายพันธุ์ที่ผลิตได้รับความนิยมในญี่ปุ่น และ ขั้นตอนในการขนส่งที่รวดเร็ว มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 5.00 เท่ากัน และข้อที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือ การเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.50

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่มีมูลค่าการส่งออกในปี 2549 ระหว่าง 10-25 ล้านบาท มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้าด้านคุณภาพกล้วยไม้ได้มาตรฐานตามที่ประเทศญี่ปุ่นต้องการ มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.67 และข้อที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือ ระบบการซื้อขายผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ต มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.83

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่มีมูลค่าการส่งออกในปี 2549 ตั้งแต่ 25 ล้านบาทขึ้นไป-50 ล้านบาท มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้าด้านคุณภาพกล้วยไม้ได้มาตรฐานตามที่ประเทศญี่ปุ่นต้องการ มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.56 และข้อที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือ ระบบการซื้อขายผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ต มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.89

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่มีมูลค่าการส่งออกในปี 2549 ตั้งแต่ 50 ล้านบาทขึ้นไป มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้าด้านการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.43 และข้อที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือ ระบบการซื้อขายผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ต มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.00

ตารางที่ 4-17 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจด้วยโมเดลแนวคิดการส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่น
 จำแนกตามการได้รับการยอมรับความรู้ด้านธุรกิจส่งออกด้วยโมเดลหน่วยงานภาครัฐ/เอกชน

ปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพ	เคย (N=16)				ไม่เคย (N=8)				
	μ	σ	ระดับความคิดเห็น	μ	σ	ระดับความคิดเห็น	μ	σ	ระดับความคิดเห็น
1. คุณภาพกล้วยไม้ได้มาตรฐานตามที่ประเทศญี่ปุ่นต้องการ	4.50	.632	มากที่สุด	4.38	.744	มาก	4.38	.744	มาก
2. สายพันธุ์ที่ผลิตได้รับความนิยมในญี่ปุ่น	4.06	.854	มาก	4.13	.991	มาก	4.13	.991	มาก
3. การพัฒนาสายพันธุ์ผสมที่แปลกใหม่	4.50	.632	มากที่สุด	4.00	.756	มากที่สุด	4.00	.756	มาก
4. ความคงทนต่อสภาพแวดล้อมของดอกกล้วยไม้	4.13	.719	มาก	4.13	.641	มาก	4.13	.641	มาก
5. คุณภาพของบรรจุภัณฑ์เพื่อการส่งออก	3.88	.619	มาก	3.50	.926	มาก	3.50	.926	มาก
6. ราคาเหมาะสมกับกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่ส่งออก	3.75	.683	มาก	4.00	.756	มาก	4.00	.756	มาก
7. จำนวนลูกค้า (จำนวนราย) ในญี่ปุ่นกับบริษัท	3.63	.719	มาก	4.00	.000	มาก	4.00	.000	มาก
8. ระบบการซื้อขายผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ต	2.19	1.223	น้อย	1.63	.744	น้อย	1.63	.744	น้อย
9. การเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ	3.13	1.821	ปานกลาง	2.38	1.061	ปานกลาง	2.38	1.061	น้อย
10. การลดราคาพิเศษกรณีแนะนำสายพันธุ์ผสมใหม่	3.00	.730	ปานกลาง	3.00	.926	ปานกลาง	3.00	.926	ปานกลาง
11. การสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า (CRM)	4.25	.577	มาก	4.13	.641	มาก	4.13	.641	มาก
12. ขั้นตอนในการขนส่งที่รวดเร็ว	4.38	.719	มาก	4.13	1.126	มาก	4.13	1.126	มาก
13. การส่งเสริม/การพัฒนาสายพันธุ์จากหน่วยงานของรัฐ	3.19	.911	ปานกลาง	3.00	.926	ปานกลาง	3.00	.926	ปานกลาง
14. การรวมกลุ่มผู้ปลูกเลี้ยงกล้วยไม้เพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรอง	3.25	.775	ปานกลาง	2.88	.835	ปานกลาง	2.88	.835	ปานกลาง
รวม	3.70	.367	มาก	3.51	.423	มาก	3.51	.423	มาก

ตารางที่ 4-17 พบว่า ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่นที่อยู่ในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ที่ได้รับการอบรมความรู้ด้านธุรกิจส่งออกกล้วยไม้จากหน่วยงานภาครัฐ/เอกชนแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้า ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก โดยผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ที่เคยได้รับการอบรมความรู้ด้านธุรกิจส่งออกกล้วยไม้จากหน่วยงานภาครัฐ/เอกชนมีค่าเฉลี่ยมากกว่าผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ที่ไม่เคยได้รับการอบรมความรู้ด้านธุรกิจส่งออกกล้วยไม้จากหน่วยงานภาครัฐ/เอกชน เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่เคยได้รับการอบรมความรู้ด้านธุรกิจส่งออกกล้วยไม้จากหน่วยงานภาครัฐ/เอกชนมีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้าด้านคุณภาพกล้วยไม้ได้มาตรฐานตามที่ประเทศญี่ปุ่นต้องการ การพัฒนาสายพันธุ์ลูกผสมที่แปลกใหม่ มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.50 เท่ากัน และข้อที่มีค่าน้อยที่สุดคือ ระบบการซื้อขายผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ต มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.19

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่ไม่เคยได้รับการอบรมความรู้ด้านธุรกิจส่งออกกล้วยไม้จากหน่วยงานภาครัฐ/เอกชน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันธุรกิจกล้วยไม้สกุลแวนด้าด้านคุณภาพกล้วยไม้ได้มาตรฐานตามที่ประเทศญี่ปุ่นต้องการ มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.38 และข้อที่มีค่าน้อยที่สุดคือ ระบบการซื้อขายผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ต มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.63

ตอนที่ 5 การวิเคราะห์เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่น จำนวนตาม ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ

ตารางที่ 4-18 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่น จำนวนตามประเภทธุรกิจ

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่น	ส่งออกกล้วยไม้เพียงอย่างเดียว (N=10)		ส่งออกและมีสวนกล้วยไม้ (N=14)	
	μ	σ	μ	σ
1. ด้านความไว้วางใจของผู้ค้า	4.00	.566	3.92	.509
2. ด้านการขนส่ง	3.46	.476	3.30	.546
3. ด้านการตลาด	3.36	.428	3.47	.724
4. ด้านการกีดกันทางการค้า	2.40	.567	2.53	.719
5. ด้านการส่งมอบกล้วยไม้ตามฤดูกาล	3.85	.883	3.85	.794
6. ด้านการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต	3.40	.562	3.26	.474
7. ด้านการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ	3.40	.906	3.42	.615
รวม	3.44	.374	3.42	.272

ตารางที่ 4-18 พบว่า ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่นที่อยู่ในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ที่มีประเภทรูทกิจแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง โดยผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่นที่อยู่ในเขตจังหวัด กรุงเทพมหานคร และปริมณฑลที่มีประเภทรูทกิจส่งออกกล้วยไม้เพียงอย่างเดียว และ ส่งออกและมีสวนกล้วยไม้ด้วย มีค่าเฉลี่ยใกล้เคียงกัน เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่มีประเภทรูทกิจส่งออกกล้วยไม้เพียงอย่างเดียวมีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าด้านความไว้วางใจของคู่ค้ามีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.00 และด้านที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือ ด้านการติดกันทางการค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.40

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ที่มีประเภทรูทกิจส่งออกและมีสวนกล้วยไม้ มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าด้านความไว้วางใจของคู่ค้ามีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.92 และด้านที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือ ด้านการติดกันทางการค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.53

ตารางที่ 4-19 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่น จำแนกตามทุนจดทะเบียนของกิจการ

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่น	500,000 บาทขึ้นไปเกิน 1 ล้านบาท (N=5)				1-5 ล้านบาท (N=11)				มากกว่า 5 ล้านบาท (N=8)			
	μ	σ	ระดับความคิดเห็น	μ	σ	ระดับความคิดเห็น	μ	σ	ระดับความคิดเห็น	μ	σ	ระดับความคิดเห็น
1. ด้านความไว้วางใจของผู้ค้า	4.06	.596	มาก	3.96	.566	มาก	3.87	.469	มาก			
2. ด้านการขนส่ง	3.46	.557	ปานกลาง	3.48	.404	ปานกลาง	3.16	.617	ปานกลาง			
3. ด้านการตลาด	3.66	.745	มาก	3.57	.579	มาก	3.08	.462	ปานกลาง			
4. ด้านการกีดกันทางการค้า	2.50	.790	ปานกลาง	2.50	.500	ปานกลาง	2.43	.821	น้อย			
5. ด้านการส่งมอบกล้วยไม้ตามฤดูกาล	4.40	.821	มาก	3.81	.716	มาก	3.56	.863	มาก			
6. ด้านการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต	3.33	.666	ปานกลาง	3.33	.537	ปานกลาง	3.29	.415	ปานกลาง			
7. ด้านการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ	3.70	.447	มาก	3.45	.789	ปานกลาง	3.18	.798	ปานกลาง			
รวม	3.60	.317	มาก	3.47	.286	ปานกลาง	3.25	.290	ปานกลาง			

ตารางที่ 4-19 พบว่า ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่นที่อยู่ในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ที่มีทุนจดทะเบียนของกิจการแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลางถึงมาก โดยผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ที่มีทุนจดทะเบียนของกิจการ 500,000 บาทแต่ไม่เกิน 1 ล้านบาท มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด รองลงมาคือ 1-5 ล้านบาท และ มากกว่า 5 ล้านบาท ตามลำดับ เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่มีทุนจดทะเบียนของกิจการ 500,000 บาทแต่ไม่เกิน 1 ล้านบาท มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าด้านการส่งมอบกล้วยไม้ตามฤดูกาลมีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.40 และด้านที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือ ด้านการกีดกันทางการค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.50

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่มีทุนจดทะเบียนของกิจการ 1-5 ล้านบาท มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าด้านความไว้วางใจของคู่ค้ามีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.96 และด้านที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือ ด้านการกีดกันทางการค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.50

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่มีทุนจดทะเบียนของกิจการ มากกว่า 5 ล้านบาท มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าด้านความไว้วางใจของคู่ค้ามีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.87 และด้านที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือ ด้านการกีดกันทางการค้ามีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.43

ตารางที่ 4-20 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่น จำนวนตามระยะเวลาดำเนินการ
ของกิจการ

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออก กล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศ ญี่ปุ่น	2-5 ปี (N=4)		6-10 ปี (N=7)		มากกว่า 10 ปี (N=13)	
	μ	σ	ระดับความคิดเห็น	μ	σ	ระดับความคิดเห็น
1. ด้านความไว้วางใจของผู้ค้า	3.91	.739	มาก	4.19	.604	มาก
2. ด้านการขนส่ง	3.75	.569	มาก	3.42	.370	ปานกลาง
3. ด้านการตลาด	3.25	.419	ปานกลาง	3.80	.503	มาก
4. ด้านการกีดกันทางการค้า	2.25	.500	น้อย	2.85	.690	ปานกลาง
5. ด้านการส่งมอบกล้วยไม้ตามฤดูกาล	4.00	.707	มาก	3.78	.994	มาก
6. ด้านการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต	3.25	.319	ปานกลาง	3.38	.678	ปานกลาง
7. ด้านการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ	3.50	.816	มาก	3.71	.698	มาก
รวม	3.44	.360	ปานกลาง	3.61	.257	มาก
						ปานกลาง

ตารางที่ 4-20 พบว่า ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่นที่อยู่ในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ที่มีระยะเวลาดำเนินการของกิจการแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลางถึงมาก โดยผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ที่มีระยะเวลาดำเนินการของกิจการ 6-10 ปี มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด รองลงมาคือ 2-5 ปี และมากกว่า 10 ปี ตามลำดับ เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่มีระยะเวลาดำเนินการของกิจการ 2-5 ปี มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าด้านการส่งมอบกล้วยไม้ตามฤดูกาลมีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.00 และด้านที่มีค่าน้อยที่สุดคือ ด้านการกีดกันทางการค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.25

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่มีระยะเวลาดำเนินการของกิจการ 6-10 ปี มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าด้านความไว้วางใจของคู่ค้ามีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.19 และด้านที่มีค่าน้อยที่สุดคือ ด้านการกีดกันทางการค้ามีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.85

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่มีระยะเวลาดำเนินการของกิจการ มากกว่า 10 ปี มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าด้านความไว้วางใจของคู่ค้า และด้านการส่งมอบกล้วยไม้ตามฤดูกาลมีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.84 เท่ากัน และด้านที่มีค่าน้อยที่สุดคือ ด้านการกีดกันทางการค้ามีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.34

ตารางที่ 4-21 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกสิ่งออกด้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่น จำนวนตามเงินลงทุนของกิจการ (ทรัพย์สิน) ในปัจจุบัน

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออก กล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศ ญี่ปุ่น	ต่ำกว่า 5 ล้านบาท (N=4)				5 ล้านบาทแต่ไม่เกิน 10 ล้านบาท (N=3)				10-15 ล้านบาท (N=6)				มากกว่า 15 ล้านบาท (N=11)			
	μ	σ	ระดับความ คิดเห็น	μ	σ	ระดับความ คิดเห็น	μ	σ	ระดับความ คิดเห็น	μ	σ	ระดับความ คิดเห็น	μ	σ	ระดับความ คิดเห็น	ระดับความ คิดเห็น
1. ด้านความไว้วางใจของผู้ค้า	3.66	.272	มาก	4.66	.000	มากที่สุด	3.83	.623	มาก	3.93	.467	มาก				
2. ด้านการขนส่ง	3.41	.319	ปานกลาง	4.11	.192	มาก	3.44	.403	ปานกลาง	3.12	.500	ปานกลาง				
3. ด้านการตลาด	3.58	.787	มาก	3.66	.333	มาก	3.66	.666	มาก	3.18	.544	ปานกลาง				
4. ด้านการกีดกันทางการค้า	2.75	.645	ปานกลาง	3.00	.500	ปานกลาง	2.41	.664	น้อย	2.27	.646	น้อย				
5. ด้านการส่งมอบกล้วยไม้ตาม ฤดูกาล	3.75	.957	มาก	3.83	.763	มาก	3.75	.880	มาก	3.95	.850	มาก				
6. ด้านการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต	3.33	.608	ปานกลาง	3.66	.000	มาก	3.11	.455	ปานกลาง	3.33	.557	ปานกลาง				
7. ด้านการสนับสนุนจากหน่วยงาน ภาครัฐ	2.87	.47871	ปานกลาง	3.66	.288	มาก	3.66	.752	มาก	3.40	.831	ปานกลาง				
รวม	3.37	.152	ปานกลาง	3.85	.032	มาก	3.43	.263	ปานกลาง	3.33	.340	ปานกลาง				

ตารางที่ 4-21 พบว่า ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่นที่อยู่ในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ที่มีเงินลงทุนของกิจการ (ทรัพย์สิน) ในปัจจุบันแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลางถึงมาก โดยผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ที่มีเงินลงทุนของกิจการ (ทรัพย์สิน) ในปัจจุบัน 5 ล้านบาทแต่ไม่เกิน 10 ล้านบาท มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด รองลงมาคือ 10-15 ล้านบาท ต่ำกว่า 5 ล้านบาท และมากกว่า 15 ล้านบาท ตามลำดับ เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่มีเงินลงทุนของกิจการ (ทรัพย์สิน) ในปัจจุบัน ต่ำกว่า 5 ล้านบาท มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าด้านการส่งมอบกล้วยไม้ตามฤดูกาลมีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.75 และด้านที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือ ด้านการกีดกันทางการค้ามีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.75

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่มีเงินลงทุนของกิจการ (ทรัพย์สิน) ในปัจจุบัน 5 ล้านบาทแต่ไม่เกิน 10 ล้านบาท มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าด้านความไว้วางใจของคู่ค้ามีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.66 และด้านที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือ ด้านการกีดกันทางการค้ามีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.00

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่มีเงินลงทุนของกิจการ (ทรัพย์สิน) ในปัจจุบัน 10-15 ล้านบาท มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าด้านความไว้วางใจของคู่ค้า มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.83 และด้านที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือ ด้านการกีดกันทางการค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.41

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่มีเงินลงทุนของกิจการ (ทรัพย์สิน) ในปัจจุบัน มากกว่า 15 ล้านบาท มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าด้านความไว้วางใจของคู่ค้ามีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.93 และด้านที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือ ด้านการกีดกันทางการค้ามีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.27

ตารางที่ 4-22 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่น จำแนกตามจำนวนพนักงานประจำ

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่น	10-20 คน (N=7)		21-30 คน (N=8)		มากกว่า 30 คน (N=9)	
	μ	σ	μ	σ	μ	σ
1. ด้านความไว้วางใจของผู้ค้า	4.14	.634	3.95	.485	3.81	.474
2. ด้านการขนส่ง	3.42	.498	3.50	.436	3.22	.600
3. ด้านการตลาด	3.57	.658	3.54	.469	3.22	.687
4. ด้านการกีดกันทางการค้า	2.57	.786	2.62	.517	2.27	.666
5. ด้านการส่งมอบกล้วยไม้ตามฤดูกาล	4.21	.859	3.81	.752	3.61	.820
6. ด้านการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต	3.33	.693	3.25	.427	3.37	.454
7. ด้านการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ	3.64	.690	3.50	.755	3.16	.750
รวม	3.57	.318	3.47	.299	3.27	.279

ปานกลาง

ตารางที่ 4-22 พบว่า ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่นที่อยู่ในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ที่มีจำนวนพนักงานประจำแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลางถึงมาก โดยผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ที่มีจำนวนพนักงานประจำ 10-20 คน มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด รองลงมาคือ 21-30 คน และ มากกว่า 30 คน ตามลำดับ เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่มีจำนวนพนักงานประจำ 10-20 คน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ด้านการส่งมอบกล้วยไม้ตามฤดูกาล มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.21 และด้านที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือ ด้านการกีดกันทางการค้ามีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.57

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่มีจำนวนพนักงานประจำ 21-30 คน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ด้านความไว้วางใจของคู่ค้า มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.95 และด้านที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือ ด้านการกีดกันทางการค้ามีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.62

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่มีจำนวนพนักงานประจำมากกว่า 30 คน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ด้านความไว้วางใจของคู่ค้า มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.81 และด้านที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุดคือ ด้านการกีดกันทางการค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.27

ตารางที่ 4-23 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานปัจจัยที่มีผลต่อผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่น จำนวนตามมูลค่าการส่งออกใน ปี 2549

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่น	น้อยกว่า 10 ล้านบาท (N=2)			10-25 ล้านบาท (N=6)			ตั้งแต่ 25 ล้านบาทขึ้นไป-50 ล้านบาท (N=9)			50 ล้านบาทขึ้นไป (N=7)		
	ระดับความคิดเห็น			ระดับความคิดเห็น			ระดับความคิดเห็น			ระดับความคิดเห็น		
	μ	σ		μ	σ		μ	σ		μ	σ	
1. ด้านความไว้วางใจของผู้ค้า	4.00	.942	มาก	4.00	.557	มาก	3.92	.493	มาก	3.95	.558	มาก
2. ด้านการขนส่ง	3.33	.471	ปานกลาง	3.22	.344	ปานกลาง	3.62	.351	มาก	3.19	.741	ปานกลาง
3. ด้านการตลาด	4.16	.707	มาก	3.66	.816	มาก	3.44	.333	ปานกลาง	3.00	.430	ปานกลาง
4. ด้านการติดกันทางการค้า	2.75	1.060	ปานกลาง	2.25	.524	น้อย	2.61	.697	ปานกลาง	2.42	.672	น้อย
5. ด้านการส่งมอบกล้วยไม้ตามฤดูกาล	4.00	1.414	มาก	4.16	.683	มาก	3.83	.750	มาก	3.57	.932	มาก
6. ด้านการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต	3.00	.942	ปานกลาง	3.44	.583	ปานกลาง	3.25	.464	ปานกลาง	3.38	.448	ปานกลาง
7. ด้านการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ	4.00	.707	มาก	3.50	.632	มาก	3.22	.833	ปานกลาง	3.42	.731	ปานกลาง
รวม	3.61	.235	มาก	3.49	.365	ปานกลาง	3.45	.231	ปานกลาง	3.30	.380	ปานกลาง

ตารางที่ 23 พบว่า ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่นที่อยู่ในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ที่มีมูลค่าการส่งออกในปี 2549 แตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลางถึงมาก โดยผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ที่มีมูลค่าการส่งออกในปี 2549 น้อยกว่า 10 ล้านบาท มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด รองลงมาคือ 10-25 ล้านบาท ตั้งแต่ 25 ล้านบาทขึ้นไป-50 ล้านบาท และ 50 ล้านบาทขึ้นไป ตามลำดับ เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่มีมูลค่าการส่งออกในปี 2549 น้อยกว่า 10 ล้านบาท มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าด้านการตลาดมีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.16 และด้านที่มีค่าน้อยที่สุดคือ ด้านการกีดกันทางการค้ามีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.75

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่มีมูลค่าการส่งออกในปี 2549 ระหว่าง 10-25 ล้านบาท มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าด้านการส่งมอบกล้วยไม้ตามฤดูกาลมีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.16 และด้านที่มีค่าน้อยที่สุดคือ ด้านการกีดกันทางการค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.25

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่มีมูลค่าการส่งออกในปี 2549 ตั้งแต่ 25 ล้านบาทขึ้นไป-50 ล้านบาท มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าด้านความไว้วางใจของคู่ค้า มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.92 และด้านที่มีค่าน้อยที่สุดคือ ด้านการกีดกันทางการค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.61

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่มีมูลค่าการส่งออกในปี 2549 ตั้งแต่ 50 ล้านบาทขึ้นไป มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าด้านความไว้วางใจของคู่ค้ามีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.95 และด้านที่มีค่าน้อยที่สุดคือ ด้านการกีดกันทางการค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.42

ตารางที่ 4-24 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่น จำนวนการตอบรับ
 ความรู้ด้านธุรกิจส่งออกกล้วยไม้จากหน่วยงานภาครัฐ/เอกชน

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไป	เคย (N=16)		ไม่เคย (N=8)	
	ยังประเทศญี่ปุ่น	ยังประเทศญี่ปุ่น	ยังประเทศญี่ปุ่น	ยังประเทศญี่ปุ่น
	μ	σ	μ	σ
1. ด้านความไว้วางใจของผู้ค้า	4.00	.501	3.87	.589
2. ด้านการขนส่ง	3.37	.436	3.37	.677
3. ด้านการตลาด	3.52	.557	3.25	.707
4. ด้านการกีดกันทางการค้า	2.62	.695	2.18	.458
5. ด้านการส่งมอบกล้วยไม้ตามฤดูกาล	3.81	.834	3.93	.821
6. ด้านการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต	3.31	.576	3.33	.356
7. ด้านการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ	3.53	.670	3.18	.842
รวม	3.47	.308	3.34	.316

ตารางที่ 4-24 พบว่า ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ไปยังประเทศญี่ปุ่นที่อยู่ในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ที่ได้รับการอบรมความรู้ด้านธุรกิจส่งออกกล้วยไม้จากหน่วยงานภาครัฐ/ เอกชนแตกต่างกัน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง โดยผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ที่เคยได้รับการอบรมความรู้ด้านธุรกิจส่งออกกล้วยไม้จากหน่วยงานภาครัฐ/ เอกชนมีค่าเฉลี่ยมากกว่าผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้า ที่ไม่เคยได้รับการอบรมความรู้ด้านธุรกิจส่งออกกล้วยไม้จากหน่วยงานภาครัฐ/ เอกชน เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่เคยได้รับการอบรมความรู้ด้านธุรกิจส่งออกกล้วยไม้จากหน่วยงานภาครัฐ/ เอกชนมีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าด้านความไว้วางใจของลูกค้า มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.00 และด้านที่มีค่าน้อยที่สุดคือ ด้านการกีดกันทางการค้า มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.62

ผู้ประกอบการที่ส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าที่ไม่เคยได้รับการอบรมความรู้ด้านธุรกิจส่งออกกล้วยไม้จากหน่วยงานภาครัฐ/ เอกชน มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกกล้วยไม้สกุลแวนด้าด้านความไว้วางใจของลูกค้ามีค่าเฉลี่ยมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.87 และด้านที่มีค่าน้อยที่สุดคือ ด้านการกีดกันทางการค้ามีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.18