อิทธิพลของปัจจัยแรงกดดัน 5 ประการที่ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้

AN INFLUENCE OF FIVE FORCES MODEL ON COMPETITIVENESS OF FOREIGN LANGUAGE INSTITUTES IN SOUTHERN THAILAND

สุณิศา คงเขียว ศิรินุช ลอยกุลนันท์

Sunisa Khongkeaw[1] Sirinuch Loykulnanta[2]

Received April 20, 2021

Revised May 23, 2021

Accepted June 14, 2021

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาลักษณะและระดับความสามารถในการแข่งขันและปัจจัยแรงกดดัน 5 ประการของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้ รวมทั้งทดสอบอิทธิพลของปัจจัยแรงกดดัน 5 ประการ ที่ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้ โดยใช้แบบสอบถามในการเก็บข้อมูล จากกลุ่มตัวอย่างสถาบันที่มีการเรียนการสอนภาษาต่างประเทศ ใน 14 จังหวัดภาคใต้ ได้แก่ ชุมพร ระนอง ภูเก็ต พังงา สุราษฎร์ธานี นครศรีธรรมราช กระบี่ ตรัง พัทลุง สตูล สงขลา ปัตตานี นราธิวาส และยะลา จำนวน 121 แห่ง วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา และวิเคราะห์ความถดถอยเชิงพหุคูณ ผลการวิจัยพบว่า ความสามารถในการแข่งขันของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้อยู่ในระดับสูงมาก ($\bar{X}$ = 4.93) และปัจจัยแรงกดดัน 5 ประการของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้ ผลอยู่ในระดับสูง ($\bar{X}$ = 3.94) นอกจากนี้ยังพบว่า ปัจจัยแรงกดดันด้านการแข่งขันระหว่างธุรกิจที่มีอยู่ในอุตสาหกรรม และด้านการคุกคามของสินค้าหรือบริการทดแทน มีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขันของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้ แต่ปัจจัยแรงกดดันด้านการคุกคามของผู้เข้ามาใหม่ ด้านอำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ และด้านอำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต ไม่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขันของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (ค่าสถิติ F-value = 11.505, R^2 = 0.333, Adjusted R^2= 0.304) ผลการวิจัยครั้งนี้นำไปสู่ข้อสรุปที่ชัดเจนมากขึ้น ในการศึกษาระหว่าง

[1] Department of Business Administration, Faculty of Management Sciences, Prince of Songkla University, E-mail Address: 6110521029@psu.ac.th

[2] Department of Business Administration, Faculty of Management Sciences, Prince of Songkla University, Corresponding Author, E-mail Address: sirinuch.l@psu.ac.th

ความสามารถในการแข่งขันและปัจจัยแรงกดดัน 5 ประการ ของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้ เพื่อเป็นประโยชน์สำหรับนักวิจัยในการนำข้อมูลไปใช้สำหรับศึกษาและอ้างอิงงานวิจัยในอนาคต และเป็นแนวทางสำหรับผู้ประกอบการสถาบันสอนภาษาต่างประเทศ ให้ได้เห็นความสำคัญของการพัฒนาศักยภาพของกิจการในแต่ละด้าน เพื่อให้มีผลการดำเนินงานตามเป้าหมายที่ต้องการ

คำสำคัญ: ปัจจัยแรงกดดัน 5 ประการ ความสามารถในการแข่งขัน สถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้

Abstract

This research aims to study and test the Influence of Five Forces Model on Competitiveness of Foreign Language Institutes in Southern Thailand by collecting data through the 121 samples of questionnaire which were collected from the foreign language institutes in 14 provinces of the Southern Thailand including Chumphon, Ranong, Phuket, Phang Nga, Surat Thani, Nakhon Si Thammarat, Krabi, Trang, Phatthalung, Satun, Songkhla, Pattani, Narathiwat, and Yala. Descriptive analysis and multiple regression were used to analyze the data. The results of this study showed that the competitiveness of Foreign Language Institutes in Southern Thailand is in the high level ($\bar{X}$=4.93) as well as the Five Force Model of Foreign Language Institutes in Southern Thailand ($\bar{X}$=3.94). Besides, the competitiveness of Foreign Language Institutes in Southern Thailand is influenced by the Intensity of Rivalry among Competing Firms and the Threat of Substitute Products or Service. But the competitiveness of Foreign Language Institutes in Southern Thailand is not influenced by the Threat of New Entrants to the Market, the Bargaining Power of Buyers, and the Bargaining Power of Suppliers in terms of statistical significance. (The results were: F-value = 11.505, R^2 = 0.333, Adjusted R^2 = 0.304) The research shows us the clear result of the study of the Five Forces Model on Competitiveness of Foreign Language Institutes in Southern Thailand which will be beneficial for other researchers who can use this information for their studies and research in the future. This research also aims to be the guideline for foreign language institute's entrepreneurs in terms of business development to achieve their business's goals.

Keywords: Five Forces Model, Competitiveness, Foreign Language Institutes in Southern Thailand

บทนำ

การทำธุรกิจและการแข่งขัน เป็นสิ่งที่อยู่คู่กันมาตั้งแต่อดีตถึงปัจจุบัน เมื่อโลกมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาจากหลากหลายปัจจัยทั้งด้านเศรษฐกิจ การเมือง เทคโนโลยี สังคม และวัฒนธรรม ทุกอย่างเชื่อมโยงเข้าหากันด้วยการสื่อสารไร้พรหมแดน ปัจจัยดังกล่าวส่งผลให้ผู้บริโภคเข้าถึงข้อมูลมากยิ่งขึ้น การแข่งขันก็ยิ่งทวีความรุนแรงมากขึ้นเช่นกัน แนวคิดของความสามารถในการแข่งขัน คือการที่องค์กรธุรกิจมีความสามารถในการสนองความต้องการของลูกค้าด้านการอุปโภคบริโภคสินค้าหรือบริการ ด้วยราคาและคุณภาพที่ดีกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ผลิตหรือผู้ให้บริการรายอื่น และมีผลตอบแทนเป็นกำไรที่คุ้มค่าเพียงพอกับปัจจัยการผลิตต่าง ๆ ที่ลงทุนไป โดย Porter (1980) เสนอว่าสภาวะการดำเนินงานขององค์กรธุรกิจขึ้นอยู่กับสภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมที่องค์กรธุรกิจนั้นอยู่ และสภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมใดอุตสาหกรรมหนึ่งย่อมขึ้นอยู่กับปัจจัยที่สำคัญ 5 ประการ ความเข้มแข็งของปัจจัยทั้ง 5 ประการนี้บ่งบอกถึงโอกาสในการได้กำไรของธุรกิจในอุตสาหกรรมนั้น ๆ ยิ่งปัจจัยเหล่านี้มีความเข้มแข็งมากเท่าใด ย่อมส่งผลเสียต่อการขึ้นราคาซึ่งนำไปสู่การได้กำไรของธุรกิจในอุตสาหกรรมนั้น ๆ ซึ่งถือเป็นข้อจำกัดของธุรกิจ ในขณะเดียวกัน ถ้าปัจจัยนั้น ๆ มีความอ่อนแอย่อมเป็นโอกาสอันดีต่อธุรกิจในอุตสาหกรรมนั้น ๆ เนื่องจากธุรกิจสามารถทำกำไรได้มากขึ้น แต่เนื่องจากสภาวะอุตสาหกรรมมีการพัฒนาอยู่เสมอ ดังนั้นความเข้มแข็งหรือผลของปัจจัยทั้ง 5 ประการนี้ สามารถที่จะเปลี่ยนแปลงได้เสมอ (จิราพร เมืองพงษา, 2557) เป้าหมายของการกำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ คือ หาตำแหน่งในอุตสาหกรรมที่สามารถป้องกันตัวเองจากแรงกดดัน 5 ประการ และจะยิ่งเป็นผลดีขึ้นหากสามารถนำอิทธิพลของแรงกดดันนี้ มาสร้างประโยชน์และนำมาสู่ความได้เปรียบในการแข่งขันได้

กล่าวถึงธุรกิจการศึกษา นับเป็นธุรกิจมีการแข่งขันค่อนข้างสูง (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 2563) แม้ในปี 2563 จะมีผลกระทบจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ที่ทำให้ธุรกิจชะลอตัวลง เนื่องจากข้อจำกัดในเรื่องของการให้บริการ แต่ธุรกิจการศึกษายังมีแนวทางการปรับตัวให้สามารถดำเนินต่อไปได้ ไม่ว่าจะเป็นการนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการเรียนการสอน การกำหนดระยะห่างระหว่างผู้เรียนและผู้สอนโดยมีอุปกรณ์ป้องกัน ทำให้ธุรกิจนี้ไม่หยุดชะงักลงในทันที เพียงแต่มีการปรับแผนการดำเนินธุรกิจให้เข้ากับสถานการณ์มากขึ้น หนึ่งในธุรกิจการศึกษาที่ผู้บริโภคนิยมใช้บริการ คือ สถาบันสอนภาษาต่างประเทศ โดยเมื่อประเทศไทยเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ในปี 2558 ที่จะมีการเคลื่อนย้ายสินค้า บริการ การลงทุน เงินทุน และแรงงานวิชาชีพโดยเสรี จะเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลให้จำนวนผู้ต้องการเรียนภาษาต่างชาติเพื่อพัฒนาทักษะเพิ่มสูงขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ภาษาอังกฤษ เนื่องจากมีความสำคัญและความจำเป็นในการใช้ภาษาอังกฤษเพื่อเป็นสื่อกลางในการสื่อสาร นำมาซึ่งการแลกเปลี่ยนเรียนรู้มากมาย อีกทั้งภาษาอังกฤษมีอิทธิพลต่อบุคคลทุกเพศทุกวัย การเรียนภาษาต่างประเทศจึงไม่ได้จำกัดอยู่ภายในห้องเรียนหรือสถาบันการศึกษาเท่านั้น ทำให้ธุรกิจการสอนภาษายังคงเติบโตอย่างต่อเนื่องเสมอมา (ศูนย์วิจัยกสิกร, 2556) สถาบันสอนภาษาได้เจริญเติบโตใน

หลายจังหวัดที่ถือเป็นศูนย์กลางด้านการศึกษาของประเทศและภูมิภาคต่าง ๆ รวมถึงในภาคใต้ของประเทศไทย ซึ่งมีเหตุผลหลายประการที่ประชากรในพื้นที่ต้องการพัฒนาความรู้ความสามารถด้านการใช้ภาษาต่างประเทศ ไม่ว่าจะเป็นด้านลักษณะพื้นที่ที่มีอาณาเขตติดต่อกับประเทศเพื่อนบ้าน อีกทั้งมีสนามบินและท่าอากาศยานนานาชาติสำหรับต้อนรับนักท่องเที่ยวผู้เดินทางมาเพื่อทำการค้าและการลงทุน และยังมีแหล่งท่องเที่ยวสำคัญอีกหลายจังหวัด รวมถึงภาคอุตสาหกรรมของภาคใต้ที่เป็นอุตสาหกรรมการผลิตหลักที่สำคัญของประเทศ มีสถานศึกษาเกือบ 5,000 แห่ง (สำนักงานพัฒนารัฐบาลดิจิทัล (องค์การมหาชน) (สพร.), 2563) ด้วยเหตุและปัจจัยข้างต้นทำให้ในพื้นที่ภาคใต้มีธุรกิจด้านการศึกษาจำนวนมาก รวมถึงมีสถาบันสอนภาษาต่างประเทศให้ผู้เรียนได้เลือกมากขึ้นตามมาด้วย ซึ่งแต่ละแห่งมีหลักสูตรเปิดสอนที่หลากหลาย และมีการใช้กลยุทธ์การตลาดที่แตกต่างกันไป ไม่ว่าจะเป็นด้านราคา การให้บริการ การสร้างความแตกต่าง ความหลากหลายหรือเฉพาะเจาะจงของหลักสูตรให้ตรงกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ทั้งนี้เพื่อให้องค์กรสามารถแข่งขันและอยู่รอดได้อย่างยั่งยืน

อย่างไรก็ตามจากการทบทวนเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องในอดีต พบว่า ยังมีการศึกษาเฉพาะสำหรับความสามารถในการแข่งขันของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศค่อนข้างน้อยมาก โดยการวิจัยส่วนใหญ่ศึกษาถึงส่วนประสมทางการตลาดที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกสถาบันสอนภาษาหรือสถาบันกวดวิชาต่าง ๆ (คัทลียา จิโนเขียว, 2556; สรพล เมฆพัฒน์, 2558; อรรถพงษ์ มัชวงศ์, 2560; สมศักดิ์ หงส์สุวรรณ และกรวีร์ ชัยอมรไพศาล, 2561) อีกทั้งการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความสามารถในการแข่งขันและปัจจัยแรงกดดัน 5 ประการ ยังให้ผลการศึกษาที่ไม่สอดคล้องกัน (วุฒิ วัชโรดมประเสริฐ, 2558; ธำรง อังสุรัตน์โกมล, 2559; เมธี โศภาพรรังสี, 2561; พุทธพร อักษรไพโรจน์, 2562) ส่งผลให้ไม่พบผลการศึกษาใดที่แน่ชัดและสามารถสะท้อนถึงความสามารถในการแข่งขันของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศได้ จึงไม่สามารถนำไปสู่ข้อสรุปที่ชัดเจนได้ ดังนั้นในงานวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยจึงศึกษาความสามารถในการแข่งขันของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้ จากองค์ประกอบของความได้เปรียบทางการแข่งขัน 4 ด้าน คือ ด้านประสิทธิภาพ (Efficiency) ด้านคุณภาพ (Quality) ด้านนวัตกรรม (Innovation) และด้านการตอบสนองต่อลูกค้า (Customer Responsiveness) โดยศึกษาอิทธิพลปัจจัยของแรงกดดัน 5 ประการ (Five forces model) ต่อความสามารถในการแข่งขัน

วัตถุประสงค์ของงานวิจัย

1. เพื่อศึกษาลักษณะและระดับความสามารถในการแข่งและปัจจัยแรงกดดัน 5 ประการของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้

2. เพื่อทดสอบอิทธิพลของปัจจัยแรงกดดัน 5 ประการ ที่ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้

ทบทวนวรรณกรรม

สถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้

การจัดตั้งสถาบันสอนภาษาต่างประเทศ สามารถทำได้ในลักษณะของโรงเรียนนอกระบบ โดยมีขั้นตอนและมาตรฐานคุณภาพของการศึกษาตามที่สำนักคณะกรรมการส่งเสริมการศึกษาเอกชนได้กำหนดไว้ (สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการศึกษาเอกชน, 2563) โดยมีการกำหนดประเภทของโรงเรียนเอกชนนอกระบบ ไว้ดังนี้ 1. ประเภทสอนศาสนา 2. ประเภทศิลปะและกีฬา 3. ประเภทวิชาชีพ 4. ประเภทกวดวิชา 5. ประเภทสร้างเสริมทักษะชีวิต 6. ประเภทศูนย์การศึกษาอิสลามประจำมัสยิด (ตาดีกา) 7. ประเภทสถาบันศึกษาปอเนาะ (ปิยะ ตราชูธรรม, 2553) โดยสถาบันสอนภาษาต่างประเทศ สามารถจัดตั้งได้ใน 4 ประเภทของโรงเรียนเอกชนนอกระบบ คือ ประเภทศิลปะและกีฬา ประเภทวิชาชีพ ประเภทกวดวิชา และประเภทสร้างเสริมทักษะชีวิต (สำนักข่าวออนไลน์ไทยพับลิก้า, 2015) โดยในพื้นที่ 14 จังหวัดภาคใต้ของประเทศไทย ได้แก่ ชุมพร ระนอง ภูเก็ต พังงา สุราษฎร์ธานี นครศรีธรรมราช กระบี่ ตรัง พัทลุง สตูล สงขลา ปัตตานี นราธิวาส และยะลา มีสถาบันสอนภาษาต่างประเทศที่จัดตั้งเป็นโรงเรียนเอกชนนอกระบบภายใต้สังกัดสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการศึกษาเอกชน จำนวนทั้งหมด 170 แห่ง (ระบบสารสนเทศเพื่อสนับสนุนงานส่งเสริมการศึกษาเอกชน: PSDS, 2563)

ความสามารถในการแข่งขัน (Competitiveness)

ความสามารถในการแข่งขัน หมายถึง การที่ธุรกิจมีความสามารถในการสนองความต้องการของลูกค้าด้านการอุปโภคบริโภคสินค้าหรือบริการด้วยราคาและคุณภาพที่ดีกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ผลิตหรือผู้ให้บริการรายอื่น และมีผลตอบแทนเป็นกำไรคุ้มค่าเพียงพอกับปัจจัยการผลิตต่าง ๆ ที่ลงทุนไป การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันต้องเกิดจากปัจจัยทั้ง 4 ด้าน มีรายละเอียดดังนี้ (ประภาศรี พงศ์ธนาพาณิช และคนอื่นๆ , 2561)

1. ด้านประสิทธิภาพ (Efficiency) คือ การบริหารกำไรของกิจการให้เพิ่มมากขึ้นตั้งราคาหลักสูตรที่ดึงดูดลูกค้าหรือผู้เรียนได้ การใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างคุ้มค่า ให้เกิดประโยชน์สูงสุดและลดการสูญเสียโดยเปล่าประโยชน์ การพัฒนาบุคลากรให้ใช้ความรู้ความสามารถอย่างเต็มที่

2. ด้านคุณภาพ (Quality) คือ คุณภาพของสินค้าหรือบริการที่เหนือกว่าคู่แข่งขันที่อยู่ในกิจการลักษณะเดียวกัน ในสภาพการแข่งขันปัจจุบัน สินค้าและบริการมีความหลากหลายและครอบคลุมความต้องการของลูกค้ามากที่สุด ให้ความสำคัญกับลูกค้าใหม่และลูกค้าเดิม มีระบบมาตรฐานหรือกระบวนการตรวจสอบคุณภาพของการให้บริการเพื่อคุณภาพที่ดีกว่าคู่แข่ง ให้บริการที่มีคุณภาพตามความต้องการของลูกค้า

3. ด้านนวัตกรรม (Innovation) คือ การริเริ่มนำอุปกรณ์การเรียนการสอนใหม่ ๆ มาใช้ ใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยและสามารถปรับเปลี่ยนให้รองรับกับสถานการณ์ปัจจุบัน ความพร้อมในการลงทุนเพื่อสร้างนวัตกรรม และมีช่องทางการติดต่อที่ทันสมัยและมีประสิทธิภาพ

4. ด้านการตอบสนองต่อลูกค้า (Customer Responsiveness) คือ บุคลากรตอบคำถามและให้ข้อมูลต่างๆ ได้อย่างถูกต้องและรวดเร็ว การอำนวยความสะดวกต่อลูกค้า การปรับเปลี่ยน

คุณภาพและรูปแบบการทำงานให้ตรงตามความต้องการของลูกค้าได้รวดเร็ว ปรับเปลี่ยนตามสถานการณ์ควบคู่กับการรักษามาตรฐานได้

ปัจจัยแรงกดดัน 5 ประการ (Five forces model)

Porter (1980) ได้พัฒนาเครื่องมือในการวิเคราะห์ที่มีประโยชน์ในการสำรวจสภาพแวดล้อมทางการแข่งขัน (Competitive environment) โดยอธิบายถึงสภาพแวดล้อมในการแข่งขันและเป็นปัจจัยที่กระทบโดยตรงต่อการดำเนินธุรกิจในเรื่องใดเรื่องหนึ่งที่เฉพาะเจาะจง โดยการวิเคราะห์แบบจำลองแรงกดดัน 5 ประการ (Five forces model)

1. การคุกคามของผู้เข้ามาใหม่ (Threat of new entrants to the market) หมายถึงผู้เข้าใหม่ในอุตสาหกรรม ทำให้กำลังการผลิตของอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้น มีความต้องการส่วนแบ่งตลาดและทรัพยากรในการผลิตมากขึ้น จะเป็นอุปสรรคทางการแข่งขันสำหรับธุรกิจเดิม (Porter, 1980) ซึ่งปัจจัยแรงกดดันด้านการคุกคามของผู้เข้ามาใหม่ ทำให้ผู้ประกอบการตระหนักถึงความสำคัญของการดำเนินกิจการให้มีคุณภาพ การรักษามาตรฐานที่ดี การบริหารจัดการกับต้นทุนให้ดีอยู่เสมอ รวมถึงการรักษาฐานลูกค้าประจำอันเป็นรายได้หลักของทางสถาบัน และรับรู้ถึงผลกระทบจากคู่แข่งใหม่ที่จะเข้ามาพร้อมกับการสร้างความแตกต่างด้านคุณภาพ เทคโนโลยี ภาพลักษณ์ และบริการ จากงานวิจัยในอดีต พบว่า คู่แข่งรายใหม่ที่เข้ามาในอุตสาหกรรมจะมาพร้อมกับความสามารถแบบใหม่ๆ และความปรารถนาที่จะช่วงชิงส่วนแบ่งทางการตลาด ทำให้กิจการต้องรับแรงกดดันทั้งเรื่องราคา ต้นทุน และระดับการลงทุนเพื่อที่จะรักษาความสามารถในการแข่งขันของกิจการ (ธำรง อังสุรัตน์โกมล, 2559; พรพิมล แผ่นผา, 2559)

2. การแข่งขันระหว่างธุรกิจที่มีอยู่ในอุตสาหกรรม (Intensity of rivalry among competing firms) ส่งผลให้แต่ละองค์กรมีการพัฒนากลยุทธ์เพื่อเพิ่มความได้เปรียบในการแข่งขัน การแข่งขันที่สูงทำให้ยอดขายและกำไรลดลง จึงส่งผลกระทบต่อองค์กรอื่นและอาจทำให้เกิดการตอบโต้ ซึ่งจากแนวคิดของ Porter (1990) ที่กล่าวว่าศักยภาพหรือความสามารถในการแข่งขัน หมายถึง ความสามารถของธุรกิจที่จะเอาชนะคู่แข่งเพื่อรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดไว้ได้ สอดคล้องกับงานวิจัยในอดีต (เมธี โศภาพรรังสี, 2561; ธำรง อังสุรัตน์โกมล, 2559; พรพิมล แผ่นผา, 2559) ที่พบว่า ปัจจัยแรงกดดันด้านการแข่งขันระหว่างธุรกิจที่มีอยู่ในอุตสาหกรรมที่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขัน เนื่องจากการแข่งขันระหว่างธุรกิจที่มีอยู่ในอุตสาหกรรมเป็นปัจจัยที่ผู้ประกอบการต้องเจอตั้งแต่เริ่มต้น และตลอดการดำเนินกิจการ และจะมีอิทธิพลมากยิ่งขึ้นหากเป็นกิจการที่ทำให้ไม่สามารถขยายไปสู่อุตสาหกรรมอื่นได้

3. อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ (Bargaining power of buyers) ผู้ซื้อจะมีผลกระทบต่ออุตสาหกรรมถ้าผู้ซื้อมีอำนาจต่อรองหรือมีอิทธิพลต่อการกำหนดราคาของผลิตภัณฑ์และบริการให้ต่ำลง หรือเพิ่มคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการให้มากขึ้น ปัจจัยที่ทำให้ผู้ซื้อมีอำนาจการต่อรองสูง คือ การซื้อในปริมาณมาก ผู้ขายมีจำนวนมาก ทำให้ผู้ซื้อสามารถเปลี่ยนแปลงผู้ขายได้อย่างง่ายดาย เป็นต้น (Porter, 1980) และจากงานวิจัยของ ธำรง อังสุรัตน์โกมล (2559) พบว่า แรงกดดันจากอำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ นำไปสู่การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน

กับคู่แข่งขัน ทำให้ผู้ประกอบการประสบความสำเร็จในตลาดที่มีการแข่งขันสูง เนื่องจากในการดำเนินธุรกิจจะต้องคำนึงถึงข้อมูลข่าวสารที่ลูกค้าสามารถเข้าถึงสินค้าได้หลากหลายช่องทาง ทำให้ผู้ลูกค้ามีอำนาจในการต่อรองสูง เนื่องจากผู้บริโภคมีขั้นตอนการหาข้อมูล และประเมินทางเลือกสินค้าก่อนการตัดสินใจซื้อหลายช่องทาง หากสินค้าของผู้ประกอบการไม่มีความแตกต่างกับคู่แข่ง ย่อมทำให้เสียเปรียบทางการแข่งขันและโอกาสในการสร้างกำไรจะต่ำ

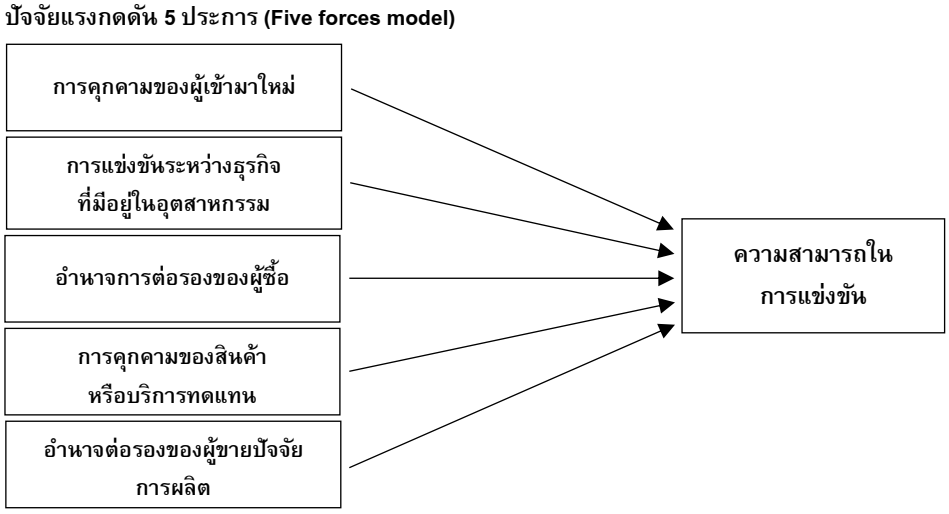
4. การคุกคามของสินค้าหรือบริการทดแทน (Threat of Substitute Products or Service) ในอุตสาหกรรมหนึ่งอาจจะมีการแข่งขันกับธุรกิจในอุตสาหกรรมที่ผลิตภัณฑ์ที่สามารถทดแทนได้ ซึ่งอาจจะไม่ใช่ผลิตภัณฑ์เดียวกัน แต่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ จะทำให้เกิดข้อจำกัดด้านราคาของผลิตภัณฑ์ในอุตสาหกรรมไม่ให้สูงเกินไป เนื่องจากลูกค้าจะเปลี่ยนแปลงไปใช้ผลิตภัณฑ์ทดแทนกันได้ รวมถึงหากค่าใช้จ่ายในการเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ ธุรกิจที่มีการแข่งขันที่ทดแทนกันได้ต้องพยายามสร้างความแตกต่างทางการแข่งขัน (Porter, 1980) ซึ่งงานวิจัยในอดีตของ วุฒิ วัชโรดมประเสริฐ (2558) ได้กล่าวถึงปัจจัยแรงกดดันด้านการคุกคามของสินค้าหรือบริการทดแทนมีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขันสูงมากที่สุดหากเทียบกับปัจจัยแรงกดดัน 5 ประการ โดยผู้ประกอบการให้ความสำคัญในปัจจัยของสินค้าทดแทนสูงสุด เนื่องมาจากในปัจจุบันมีปริมาณสินค้าทดแทนในจำนวนมาก มีความหลากหลายในตัวสินค้าและบริการ ตอบสนองต่อกลุ่มผู้บริโภคได้เฉพาะเจาะจงมากยิ่งขึ้น จึงทำให้ผู้ประกอบการต้องปรับตัว ปรับปรุงคุณภาพสินค้าและบริการให้ทันสมัยและตอบสนองสูงขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับ ธำรง อังสุรัตน์โกมล (2559) และพรพิมล แผ่นผา (2559)

5. อำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต (Bargaining power of suppliers) ผู้ขายปัจจัยการผลิตจะมีผลกระทบต่อศักยภาพด้านกำไรของอุตสาหกรรม ทำให้ราคาปัจจัยการผลิตและราคาสินค้าสูงขึ้น หรือลดคุณภาพลง ซึ่งปัจจัยแรงกดดันด้านอำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิตนั้นจะสูงขึ้น เมื่อจำนวนผู้ขายปัจจัยการผลิตหรือวัตถุดิบที่มีอยู่ในตลาดมีจำนวนน้อยราย หากมีการรวมตัวกันของผู้ขายปัจจัยการผลิต อำนาจการต่อรองจากปัจจัยการผลิตจะสูง หรือความแตกต่างและความเหมือนของผลิตภัณฑ์และบริการหากอยู่ในระดับสูงอำนาจการต่อรองก็จะสูงด้วยเช่นกัน สอดคล้องกับงานวิจัยของ ธำรง อังสุรัตน์โกมล (2559) ที่กล่าวว่า การดำเนินธุรกิจผู้ประกอบการคำนึงถึงการวางแผนเพื่อซื้อวัตถุดิบไว้ล่วงหน้าเสมอเพื่อป้องกันความเสียหายในอนาคต หากผู้ประกอบการมีแหล่งในการจัดส่งวัตถุดิบน้อย ผู้ค้าวัตถุดิบจะสามารถสร้างแรงกดดันต่อผู้ประกอบในอุตสาหกรรม ยิ่งถ้าผู้จัดส่งวัตถุดิบสามารถเพิ่มราคาผลิตภัณฑ์ หรือลดคุณภาพได้ จะทำให้ผู้ประกอบธุรกิจต้องเสียกำไรไปจากการที่วัตถุดิบมีราคาสูงขึ้น

ในปัจจุบันอำนาจของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Power of the stakeholders) นอกเหนือจากแรงผลักดัน 5 ประการ เป็นอีกปัจจัยแรงกดดันที่มีความสำคัญ และนำมาใช้พัฒนาเครื่องมือในการวิเคราะห์ที่มีประโยชน์ในการสำรวจสภาพแวดล้อมทางการแข่งขันเช่นกัน ทั้งนี้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียมีทั้งทางตรงและทางอ้อม ได้แก่ กลุ่มลูกค้า ผู้ถือหุ้น เจ้าหนี้ ลูกจ้างหรือพนักงาน คู่แข่งขัน สถาบันการเงิน สหภาพแรงงาน ชุมชน สมาคมการค้า องค์กรชุมชน หน่วยงานรัฐ

โดยเฉพาะหน่วยงานที่ควบคุมมาตรฐานต่าง ๆ หรืออาจจะเป็นธุรกิจในอุตสาหกรรมอื่นที่สามารถส่งผลต่อการสร้างคุณค่าของสินค้าหรือบริการ ความสำคัญของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียนี้จะแตกต่างกันในแต่ละอุตสาหกรรม (ณัฏฐพันธ์ เขจรนันทน์, 2552) อย่างไรก็ตามในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยทำการศึกษาแรงกดดัน 5 ประการที่ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้ โดยมิได้ศึกษาอำนาจของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Power of the stakeholders) เนื่องจากคุณลักษณะของปัจจัยแรงกดดัน 5 ประการ (Five forces model) ในสถาบันสอนภาษาต่างประเทศ มีความครอบคลุมอำนาจของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียแล้ว ดังนั้นจึงสามารถใช้ตัวแปรดังกล่าวเพื่อวิเคราะห์หาความสัมพันธ์ที่มีต่อความสามารถในการแข่งขันเพื่อให้ได้ความชัดเจนของผลการศึกษามากที่สุด

จากการทบทวนวรรณกรรม สามารถแสดงกรอบแนวคิดการวิจัยได้ดังนี้



ภาพที่ 1 แสดงกรอบแนวคิด

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยนี้เป็นการศึกษาเชิงปริมาณ (Quantitative research) โดยใช้วิธีการวิจัยเชิงสำรวจ (Survey research) และใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) เป็นเครื่องมือในการเก็บรวมรวมข้อมูล โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการ คือ สถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้ ที่จัดตั้งเป็นโรงเรียนเอกชนนอกระบบภายใต้สังกัดสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการศึกษาเอกชน ซึ่งมีจำนวนทั้งหมด 170 แห่ง (ระบบสารสนเทศเพื่อสนับสนุนงานส่งเสริมการศึกษาเอกชน: PSDS, 2563) จากการคำนวณกลุ่มตัวอย่างจากสูตรของ Taro Yamane (1967 อ้างถึงใน อรรนพ เรืองกัลป์

ปวงศ์ และคนอื่นๆ , 2555) โดยกำหนดค่าความคลาดเคลื่อนไม่เกิน 0.05 พบว่า ต้องใช้กลุ่มตัวอย่างอย่างน้อย 120 แห่ง ซึ่งกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ สถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้ จำนวน 121 แห่ง

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยสร้างแบบสอบถามจากการศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เนื้อหาของแบบสอบถามประกอบด้วยชุดคำถาม 3 ส่วน ได้แก่ ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามและลักษณะของกิจการ ส่วนที่ 2 ข้อคำถามเกี่ยวกับความสามารถในการแข่งขัน และส่วนที่ 3 คำถามเกี่ยวกับปัจจัยแรงกดดัน 5 ประการ

การวัดค่าตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย

ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย ประกอบด้วย ตัวแปรอิสระ 5 ตัวแปร คือ 1. การคุกคามของผู้เข้ามาใหม่ (Threat of New Entrants to the Market) 2. การแข่งขันระหว่างธุรกิจที่มีอยู่ในอุตสาหกรรม (Intensity of Rivalry among Competing Firms) 3. อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ (Bargaining Power of Buyers) 4. การคุกคามของสินค้าหรือบริการทดแทน (Threat of Substitute Products or Service) และ 5. อำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต (Bargaining Power of Suppliers) และตัวแปรตาม 1 ตัวแปร คือ ความสามารถในการแข่งขัน (Competitiveness) โดยผู้วิจัยวัดระดับความเห็นต่อตัวแปรแบบมาตรวัดเจตคติตามวิธีของลิเคอร์ท (Likert Scale) 5 ระดับ

การตรวจสอบเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

1. การตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหาของแบบสอบถาม (Content Validity) จากค่าดัชนีความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับวัตถุประสงค์ในการวิจัย (Item-Objective Congruence Index: IOC) ของแบบสอบถามทั้ง 3 ส่วน โดยการตรวจสอบความเที่ยงตรงจากผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความเชี่ยวชาญ 5 ท่าน พบว่า มีค่า IOC อยู่ระหว่าง 0.65 - 1.00 ซึ่งมากกว่า 0.05 ถือเป็นค่าที่ยอมรับได้ (สุวิมล ติรกานันท์, 2551)

2. การวิเคราะห์ความเชื่อมั่นของแบบสอบถามด้วยวิธีการหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟ่า (Alpha Coefficient) โดยทดสอบกับกลุ่มที่มีความใกล้เคียงกับกลุ่มตัวอย่างของการวิจัยครั้งนี้ จำนวน 30 ตัวอย่าง ผลการวิเคราะห์ พบว่า แบบสอบถามส่วนที่ 2 มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟ่าเท่ากับ 0.800 และส่วนที่ 3 มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟ่าเท่ากับ 0.895 ซึ่งทั้งสองส่วนมีค่าอยู่ในระดับที่ยอมรับได้ โดยผลค่าสัมประสิทธิ์แอลฟ่าในระดับที่ยอมรับได้ คือมากกว่า 0.700 (ยุทธ ไกยวรรณ์, 2561)

การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยทำการเก็บข้อมูลและตรวจสอบความถูกต้อง โดยในการวิเคราะห์ข้อมูลได้ใช้สถิติเชิงพรรณนา ประกอบด้วย ค่าความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ในการประมวลผลเพื่อศึกษาลักษณะและระดับของความสามารถในการแข่งขันและปัจจัยแรงกดดัน

5 ประการของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้ และการวิเคราะห์ความถดถอยเชิงพหุคูณ (Multiple regression analysis) เพื่อทดสอบอิทธิพลของปัจจัยแรงกดดัน 5 ประการ (Five forces model) ที่มีต่อความสามารถในการแข่งขันของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้ที่จัดตั้งเป็นโรงเรียนเอกชนนอกระบบภายใต้สังกัดสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการศึกษาเอกชน

ผลการวิจัย

ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างจากการเก็บรวบรวมข้อมูลทั้งหมด 121 ชุด โดยผลการวิเคราะห์พบว่า ประเภทของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศ ส่วนใหญ่เป็นสถาบันสอนภาษาอังกฤษ คิดเป็นร้อยละ 71.10 โดยสถานที่ตั้งของสถาบัน ส่วนใหญ่ตั้งอยู่ ณ จังหวัดสงขลา คิดเป็นร้อยละ 23.20 จำนวนบุคลากรของสถาบันโดยเฉลี่ย 1 - 5 คน คิดเป็นร้อยละ 47.90 จำนวนลูกค้า (นักเรียน) ต่อเดือนโดยเฉลี่ย ไม่เกิน 100 คน คิดเป็นร้อยละ 76.90 และส่วนใหญ่ค่าใช้จ่ายในการเรียนต่อหนึ่งหลักสูตรโดยเฉลี่ย 3,001 - 6,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 39.70

ส่วนที่ 2 การศึกษาระดับของตัวแปรตามกรอบแนวคิดการวิจัย

ผลวิจัยพบว่า ความสามารถในการแข่งขันโดยรวมอยู่ในระดับสูงมาก มีค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 4.39 เมื่อพิจารณารายด้านพบว่า ระดับความเห็นในแต่ละด้านมีระดับสูงถึงสูงมาก โดยเรียงลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปน้อยได้ดังนี้ ด้านคุณภาพมีระดับสูงมากที่สุดซึ่งมีค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 4.63 รองลงมาคือด้านการตอบสนองต่อลูกค้า ค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 4.57 ด้านนวัตกรรม ค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 4.32 และอันดับสุดท้ายคือความได้เปรียบด้านประสิทธิภาพ มีค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 4.07 ดังแสดงในตารางที่ 1

ตารางที่ 1 แสดงลักษณะและระดับของความสามารถในการแข่งขันและปัจจัยแรงกดดัน 5 ประการของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้

ตัวแปร	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ระดับความเห็น
ความสามารถในการแข่งขัน	**4.39**	**0.35**	**สูงมาก**
ด้านประสิทธิภาพ	4.07	0.56	สูง
ด้านคุณภาพ	4.63	0.42	สูงมาก
ด้านนวัตกรรม	4.32	0.52	สูงมาก
ด้านการตอบสนองต่อลูกค้า	4.57	0.42	สูงมาก
ปัจจัยแรงกดดัน 5 ประการ	**3.94**	**0.39**	**สูง**
การคุกคามของผู้เข้ามาใหม่ในอุตสาหกรรม	3.97	0.49	สูง
การแข่งขันระหว่างธุรกิจที่มีอยู่ในอุตสาหกรรม	4.21	0.46	สูงมาก
อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ	3.97	0.68	สูง
การคุกคามของสินค้าหรือบริการทดแทน	3.96	0.54	สูง
อำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต	3.62	0.76	สูง

ส่วนที่ 3 การศึกษาอิทธิพลของตัวแปรตามกรอบแนวคิดการวิจัย

การวิเคราะห์เพื่อศึกษาอิทธิพลของปัจจัยแรงกดดัน 5 ประการ (Five forces model) ที่มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้โดยใช้การวิเคราะห์ความถดถอยเชิงพหุแบบปกติ (Enter multiple regression analysis) ซึ่งกำหนดระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 และตัวแปรอิสระต้องไม่มีความสัมพันธ์กันสูงเกินไปโดยพิจารณาจากค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์แบบเพียร์สัน (Pearson's correlation coefficient) ดังแสดงในตารางที่ 2

ตารางที่ 2 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยแรงกดดัน 5 ประการ (Five forces model) และความสามารถในการแข่งขันของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้

ตัวแปร	Y	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5
Y	1	.442*	.525*	.297*	.318*	.194*
X_1		1	.591*	.462*	.225*	.151*
X_2			1	.328*	.283*	.252*
X_3				1	.201*	.304*
X_4					1	.298*
X_5						1
Mean	4.387	3.967	4.210	3.969	3.955	3.619
SD	0.351	0.486	0.461	0.681	0.544	0.758
VIF	-	1.776	1.639	1.372	1.164	1.206
Tolerance	-	0.563	0.610	0.729	0.859	0.829

*นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

โดยผลการทดสอบ Multicollinearity พบว่า ค่า Variance Inflation Factor (VIF) ของตัวแปรมีค่าระหว่าง 1.164 - 1.776 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 10 และค่า Tolerance ของตัวแปรมีค่าระหว่าง 0.563 - 0.859 ซึ่งไม่เข้าใกล้ 0 สรุปได้ว่าตัวแปรทุกตัวมีความอิสระต่อกัน (ไม่มีปัญหา Multicollinearity) สามารถวิเคราะห์ความถดถอยเชิงพหุคูณ โดยวิธี Enter เพื่อทดสอบสมมติฐานต่อไปได้ ดังแสดงในตารางที่ 3

ตารางที่ 3 แสดงการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระ (Multicollinearity)

Independent Variables	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
การคุกคามของผู้เข้ามาใหม่ในอุตสาหกรรม	0.563	1.776
การแข่งขันระหว่างธุรกิจที่มีอยู่ในอุตสาหกรรม	0.610	1.639
อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ	0.729	1.372
การคุกคามของสินค้าหรือบริการทดแทน	0.859	1.164
อำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต	0.829	1.206

ผลการวิเคราะห์ความถดถอยเชิงพหุแบบปกติ (Enter multiple regression analysis) พบว่า ปัจจัยแรงกดดัน 5 ประการที่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขันของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้ อย่างมีระดับนัยสำคัญที่ 0.05 มีทั้งหมด 2 ปัจจัยโดยเรียงลำดับจากปัจจัยที่มีผลมากที่สุดไปหาน้อยที่สุดดังนี้ การแข่งขันระหว่างธุรกิจที่มีอยู่ในอุตสาหกรรม (B = 0.274) และการคุกคามของสินค้าหรือบริการทดแทน (B = 0.106) ตามลำดับ โดยปัจจัยดังกล่าวสามารถอธิบายความสามารถในการแข่งขันของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้ได้ร้อยละ 30 ในขณะที่การคุกคามของผู้เข้ามาใหม่ในอุตสาหกรรม อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ และอำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต ไม่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขันของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้ โดยแสดงผลดังแสดงในตารางที่ 3

ตารางที่ 4 แสดงผลการวิเคราะห์และค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยของอิทธิพลของปัจจัยแรงกดดัน 5 ประการที่มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้

ตัวแปร	B	S.E.	Beta	t	Sig.
ค่าคงที่	2.201	0.294		7.476	0.000
การคุกคามของผู้เข้ามาใหม่ในอุตสาหกรรม	0.115	0.073	0.159	1.572	0.119
การแข่งขันระหว่างธุรกิจที่มีอยู่ใน	0.274	0.074	0.359	3.680	0.000*
อุตสาหกรรม	0.036	0.046	0.070	0.788	0.432
อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ	0.106	0.053	0.164	1.995	0.048*
การคุกคามของสินค้าหรือบริการทดแทน	0.004	0.039	0.009	0.107	0.915
อำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต					
R = 0.577, R Square = 0.333, Adjusted R Square = 0.304, F = 11.505 S.E. = 0.293					

*นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

สรุปและอภิปรายผล

ส่วนที่ 1 ระดับของความสามารถในการแข่งขันและปัจจัยแรงกดดัน 5 ประการของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้

จากการศึกษาระดับความสามารถในการแข่งของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้ พบว่า สถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้ จำนวน 121 แห่ง มีค่าเฉลี่ยรวมเท่ากับ 4.39 ซึ่งอยู่ในระดับสูงมาก โดยการศึกษาระดับความสามารถในการแข่งขันครั้งนี้ เป็นการศึกษาในธุรกิจสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้ ซึ่งโดยส่วนใหญ่เป็นสถาบันสอนภาษาอังกฤษเกี่ยวข้องกับการเรียนรู้ ส่งเสริมการพัฒนาทักษะทางด้านภาษา เพื่อนำไปต่อยอดในการเรียน การทำงาน และการใช้ชีวิตในโลกยุคปัจจุบันที่มีการแข่งขันค่อนข้างสูง ดังนั้นผู้ประกอบการในธุรกิจสอนภาษาต่างประเทศจึงให้ความสำคัญกับความสามารถในการแข่งขันของกิจการ ที่นำมาสู่การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันต่อคู่แข่ง จึงส่งผลให้ค่าเฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับสูงมาก ดังนั้นจึงสามารถสรุปได้ว่า ความได้เปรียบด้านประสิทธิภาพ ด้านคุณภาพ ด้านการตอบสนองต่อ และด้านนวัตกรรม เป็นองค์ประกอบสำคัญที่นำมาสู่ความได้เปรียบทางการแข่งขันของกิจการนั่นเอง

ในส่วนของลักษณะปัจจัยแรงกดดัน 5 ประการของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้ ผลการวิจัยพบว่า ระดับของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้อยู่ในระดับสูง เนื่องจากสถาบันสอนภาษาต่างประเทศที่ผู้วิจัยศึกษาเป็นสถาบันที่มีลักษณะเฉพาะ กล่าวคือเป็นสถาบันหรือโรงเรียนที่ให้บริการสอนภาษาต่างประเทศ ได้แก่ ภาษาอังกฤษ ภาษาจีน ภาษาญี่ปุ่น เป็นต้น ที่ได้รับการจดทะเบียนและรับรองจากกระทรวงศึกษาธิการ เป็นโรงเรียนเอกชนนอกระบบซึ่งจัดอยู่ในประเภทวิชาชีพ ประเภทกวดวิชา หรือประเภทสร้างเสริมทักษะชีวิต ดังนั้นการจัดการของสถาบันจึงเป็นระบบที่ผสมผสานทั้งสถาบันเพื่อการศึกษาและการประกอบกิจการดำเนินการโดยเอกชนที่ต้องพัฒนาอย่างต่อเนื่องเพื่อให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้ โดยสิ่งสำคัญของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศคือการให้บริการในรูปแบบเดียวกันกับคู่แข่ง ผู้ประกอบการมุ่งเน้นการบริหารจัดการให้บริการของทางสถาบันให้มีกำไรมากกว่า มีความโดดเด่นกว่าคู่แข่ง ในขณะที่ลูกค้าหรือผู้เรียนสามารถเปลี่ยนไปเลือกใช้บริการกับสถาบันอื่นๆ ได้ตลอดเวลา ดังนั้นปัจจัยด้านการแข่งขันระหว่างธุรกิจที่มีอยู่ในอุตสาหกรรมถือเป็นปัจจัยที่แสดงให้เห็นว่าแต่ละสถาบันมีความเอกลักษณ์ และแตกต่างมากกว่าคู่แข่ง สามารถในการแข่งขันมากน้อยเพียงไรในอุตสาหกรรมเดียวกัน ลำดับถัดมาคือ ปัจจัยการคุกคามของผู้เข้ามาใหม่ในอุตสาหกรรม ปัจจัยอำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ และปัจจัยการคุกคามของสินค้าหรือบริการทดแทน เป็นปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับใกล้เคียงกัน และมีระดับความสำคัญอยู่ในระดับสูงทุกปัจจัย เนื่องจากธุรกิจสถาบันสอนภาษาต่างประเทศมีการแข่งขันสูงและยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่องเสมอมา (ศูนย์วิจัยกสิกร, 2556) ปัจจัยแรงกดดันทั้ง 4 ประการดังกล่าว จึงทำให้มีการแข่งขันทั้งในด้านของราคาและรูปแบบการให้บริการที่หลากหลายและเข้าถึงผู้บริโภคได้มากที่สุด ทั้งนี้ผู้บริโภคหรือผู้เรียน

ยังสามารถเปลี่ยนแปลงการรับบริการได้ตลอดเวลาโดยไม่มีข้อผูกมัดอีกด้วย ส่วนปัจจัยแรงกดดันลำดับท้ายสุด นั่นคือ ปัจจัยอำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต ที่มีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุด หากพิจารณารายละเอียดของความคิดเห็นจะพบว่า ผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับผู้ผลิต (ผู้จัดจำหน่ายหรือช่องทางการจัดหาสื่อการสอน อุปกรณ์การสอน) อยู่ในระดับมากเช่นกัน หากแต่ยังน้อยกว่าปัจจัยด้านอื่น ๆ ที่สามารถส่งเสริมการดำเนินธุรกิจให้มีความสามารถในการแข่งขันสูงกว่าคู่แข่งได้ดีกว่า

ส่วนที่ 2 อิทธิพลของปัจจัยแรงกดดัน 5 ประการ ที่ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้

จากการทดสอบอิทธิพลของปัจจัยแรงกดดัน 5 ประการ ที่มีต่อความสามารถในการแข่งขันของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้ พบว่า ปัจจัยแรงกดดันด้านการแข่งขันระหว่างธุรกิจที่มีอยู่ในอุตสาหกรรม และด้านการคุกคามของสินค้าหรือบริการทดแทน มีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขันของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้ แต่ปัจจัยแรงกดดันด้านการคุกคามของผู้เข้ามาใหม่ ด้านอำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ และด้านอำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต ไม่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขันของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ โดยสามารถอภิปรายได้ดังนี้

1. ปัจจัยแรงกดดันด้านการแข่งขันระหว่างธุรกิจที่มีอยู่ในอุตสาหกรรมมีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขันของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้

ผลการวิจัยสอดคล้องกับงานวิจัยในอดีต (เมธี โศภาพรรังสี, 2561; ธำรง อังสุรัตน์โกมล, 2559; พรพิมล แผ่นผา, 2559) เนื่องจากการแข่งขันระหว่างธุรกิจที่มีอยู่ในอุตสาหกรรมเป็นปัจจัยที่ผู้ประกอบการต้องเจอตั้งแต่เริ่มต้น และตลอดการดำเนินกิจการ สถาบันสอนภาษาต่างประเทศมีคุณลักษณะของผลิตภัณฑ์หรือบริการที่มีพื้นฐานเหมือนกันและมีต้นทุนการเปลี่ยนแปลงต่ำส่งผลให้เกิดการแข่งขันกันมากขึ้น แต่ละสถาบันมีการพัฒนากลยุทธ์เพื่อเพิ่มความได้เปรียบในการแข่งขัน ความหลากหลายในกลยุทธ์ของคู่แข่งขันอาจจะทำให้เกิดการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นโดยไม่รู้ตัว อีกทั้งอุปสรรคด้านลักษณะของกิจการที่ทำให้ไม่สามารถขยายไปสู่อุตสาหกรรมอื่น เช่น เทคโนโลยีการผลิตและเครื่องจักร ความรู้ความสามารถเฉพาะทาง หากจะเข้าสู่อุตสาหกรรมอื่นต้องลงทุนใหม่ทั้งหมด จึงสรุปได้ว่าปัจจัยแรงกดดันด้านการแข่งขันระหว่างธุรกิจที่มีอยู่ในอุตสาหกรรมมีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขันของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้

2. ปัจจัยแรงกดดันด้านการคุกคามของสินค้าหรือบริการทดแทนมีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขันของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้

ผลการวิจัยครั้งนี้สนับสนุนงานวิจัยในอดีต (วุฒิ วัชโรดมประเสริฐ, 2558; ธำรง อังสุรัตน์โกมล, 2559; พรพิมล แผ่นผา, 2559) โดยในอุตสาหกรรมหนึ่งอาจจะมีการแข่งขันกับธุรกิจในอุตสาหกรรมที่ผลิตภัณฑ์ที่สามารถทดแทนได้ ซึ่งอาจจะไม่ใช่ผลิตภัณฑ์เดียวกัน แต่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้จะทำให้เกิดข้อจำกัดด้านราคาของสินค้าหรือ

บริการนั้นๆ ไม่ให้สูงเกินไป ลูกค้าเปลี่ยนแปลงไปใช้สินค้าหรือบริการที่ทดแทนกันได้ รวมถึงหากค่าใช้จ่ายในการเปลี่ยนแปลงต่ำนั้น ธุรกิจที่มีการแข่งขันที่ทดแทนกันได้ต้องพยายามสร้างความแตกต่างทางการแข่งขัน ผู้วิจัยทำการศึกษาสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้ เฉพาะที่ได้รับการจดทะเบียนและรับรองจากกระทรวงศึกษาธิการ หมายความว่าการคุกคามของสินค้าทดแทน คือ ธุรกิจสอนภาษาในรูปแบบต่าง ๆ ทั้งการรับสอนแบบส่วนตัวโดยผู้เชี่ยวชาญหรือเจ้าของภาษาที่ลูกค้าสามารถใช้บริการทดแทนได้ รวมถึงสื่อการสอนและการเรียนผ่านคอร์สออนไลน์ อาจสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ด้วยโดยมีค่าบริการที่ต่ำกว่า ดังนั้นจึงสรุปได้ว่าปัจจัยแรงกดดันด้านการคุกคามของสินค้าหรือบริการทดแทนมีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขันของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้

3. ปัจจัยแรงกดดันด้านการคุกคามของผู้เข้ามาใหม่ ปัจจัยแรงกดดันด้านอำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ และปัจจัยแรงกดดันด้านอำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต ไม่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขันของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้

จากผลการวิจัยระดับของปัจจัยแรงกดดันด้านการคุกคามของผู้เข้ามาใหม่ ของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้อยู่ในระดับสูง แสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้ ตระหนักถึงความสำคัญของการดำเนินกิจการให้มีคุณภาพ การรักษามาตรฐานที่ดี การบริหารจัดการกับต้นทุนให้ดีอยู่เสมอ รวมถึงการรักษาฐานลูกค้าประจำอันเป็นรายได้หลักของทางสถาบัน และรับรู้ถึงผลกระทบจากคู่แข่งใหม่ที่จะเข้ามาพร้อมกับการสร้างความแตกต่างด้านคุณภาพ เทคโนโลยี ภาพลักษณ์ และบริการ แต่จากผลการวิจัยปัจจัยแรงกดดันด้านการคุกคามของผู้เข้ามาใหม่ไม่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขันของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้ แสดงให้เห็นว่า ถึงแม้การคุกคามของผู้เข้ามาใหม่จะมีระดับความสำคัญที่สูง แต่ไม่สามารถส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้ได้ ทั้งนี้เป็นเพราะสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้มีปัจจัยแรงกดดันด้านการคุกคามของผู้เข้ามาใหม่ หรือคู่แข่งรายใหม่ที่เข้ามาในธุรกิจค่อนข้างน้อย เนื่องจากเงื่อนไขการจดทะเบียนและรับรองจากกระทรวงศึกษาธิการและสถาบันที่มีอยู่สามารถรองรับลูกค้าหรือผู้เรียนที่เพิ่มขึ้นได้ ผลการวิจัยนี้สนับสนุนการศึกษาในอดีตที่พบว่า ปัจจัยการขับเคลื่อนการแข่งขันจากการเข้ามายังอุตสาหกรรมของคู่แข่งรายใหม่ไม่มีอิทธิพลส่งผลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันของอุตสาหกรรม (ชลธิชา สุภาพ, 2559; เมธี โศภาพรรังสี, 2561)

ปัจจัยแรงกดดันด้านอำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ หรืออำนาจการต่อรองของลูกค้า พบว่าที่ผู้ประกอบการแต่ละสถาบันยังคงกำหนดราคาตามความเหมาะสมกับสินค้าและบริการมากกว่าความต้องการของลูกค้าหรือผู้ซื้อ ทั้งนี้เนื่องจากสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้ส่วนใหญ่แล้วมีลักษณะการดำเนินกิจการที่คล้ายคลึงกัน การแข่งขันจึงเกิดขึ้นแบบค่อนข้างสมบูรณ์ ทำให้แต่ละสถาบันไม่สามารถกำหนดราคาที่แตกต่างกันมากได้ จึงเป็นเหตุทำให้ปัจจัยแรงกดดันด้านอำนาจการต่อรองของผู้ซื้อไม่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขันของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้ โดยงานวิจัยครั้งนี้เป็นไปในทิศทางเดียวกันกับการวิจัยในอดีตของ

เมธี โศภาพรรังสี (2561) พบว่า ผู้ซื้อไม่มีอำนาจในการกำหนดราคาจึงไม่ส่งผลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขัน

สำหรับปัจจัยแรงกดดันด้านอำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิตมีผลค่าเฉลี่ยที่แสดงถึงระดับของความสำคัญสูงเช่นกัน แต่ไม่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขันของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้ เนื่องจากสถาบันสอนภาษาต่างประเทศเป็นมีลักษณะเป็นธุรกิจที่เน้นการให้บริการ และสามารถจัดหาอุปกรณ์ หนังสือ สื่อการสอน อุปกรณ์การเรียนการสอนได้จากหลายช่องทาง นอกจากนี้อุปกรณ์ที่ให้ในการเรียนบางส่วนเป็นอุปกรณ์ส่วนตัวของลูกค้า ผู้ประกอบการจึงมีต้นทุนในการจัดหาปัจจัยในการผลิตค่อนข้างน้อย โดยการวิจัยครั้งนี้สนับสนุนงานวิจัยในอดีตของ เมธี โศภาพรรังสี (2561) ที่กล่าวว่า ปัจจัยการขับเคลื่อนการแข่งขันจากแรงกดดันจากอำนาจการต่อรองของผู้จัดส่งปัจจัยการผลิตไม่มีอิทธิพลส่งผลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันของอุตสาหกรรม ดังนั้นจึงสามารถสรุปได้ว่าปัจจัยแรงกดดันด้านอำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิตไม่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขันของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะที่ได้รับจากการวิจัย

ผลการวิจัยครั้งนี้นำไปสู่ข้อสรุปที่ชัดเจนมากขึ้นในการศึกษาระหว่างความสามารถในการแข่งขันและปัจจัยแรงกดดัน 5 ประการ ของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้ว่า ปัจจัยแรงกดดันด้านการแข่งขันระหว่างธุรกิจที่มีอยู่ในอุตสาหกรรม และด้านการคุกคามของสินค้าหรือบริการทดแทนมีอิทธิพลต่อความสามารถในการแข่งขันของสถาบันสอนภาษาต่างประเทศในภาคใต้ ซึ่งสามารถนำไปใช้สำหรับการศึกษาและอ้างอิงงานวิจัยในอนาคต อีกทั้งผู้ประกอบการสถาบันสอนภาษาต่างประเทศที่ต้องการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันเพื่อให้มีผลการดำเนินงานตามเป้าหมายที่ต้องการได้นำการวิจัยนี้ไปใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาศักยภาพของกิจการในแต่ละด้านของปัจจัยแรงกดดัน 5 ประการ

ข้อจำกัดของการวิจัย

1. ในการวิจัยครั้งนี้มีข้อจำกัดเรื่องข้อคำถามที่ใช้ในการเก็บข้อมูล โดยผู้วิจัยได้เลือกข้อคำถามเพียง 3-5 ข้อคำถามสำหรับปัจจัยแรงกดดัน 5 ประการแต่ละด้าน เพื่อความสะดวกของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยเลือกจากแบบสอบถามจากงานวิจัยในอดีต และปรับประยุกต์ตามทฤษฎีเพื่อให้สอดคล้องกับกิจการสถาบันสอนภาษาต่างประเทศมากที่สุด ทำให้ข้อมูลที่ได้อาจจะยังไม่ละเอียดเพียงพอ

2. เนื่องจากการเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นช่วงที่มีการระบาดของไวรัสโควิด-19 ทำให้มีหลายสถาบันจำเป็นต้องตอบแบบสอบถามโดยคำนึงถึงสถานการณ์ปัจจุบันเป็นหลัก ซึ่งมีความแตกต่างจากช่วงเวลาปกติ และมีหลายสถาบันที่ปิดตัวลงเนื่องจากได้รับผลกระทบจากสถานการณ์นี้ จึงทำให้กลุ่มตัวอย่างมีจำนวนไม่มากนัก

3. การวิจัยครั้งนี้มียังมีข้อจำกัดเรื่องจำนวนของประชากรแต่ละจังหวัดที่มีความแตกต่างกันอย่างมาก จึงทำให้ข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่ผู้วิจัยสามารถเก็บได้ สามารถอธิบายได้เพียงภาพรวมของภาคใต้เท่านั้น โดยไม่สามารถอธิบายแยกแต่ละจังหวัดได้ ดังนั้นในจังหวัดที่มีจำนวนกลุ่มตัวอย่างน้อยหรือไม่มีอาจจะได้รับประโยชน์จากงานวิจัยชิ้นนี้ได้ไม่มากเท่าจังหวัดที่มีกลุ่มตัวอย่างจำนวนมาก

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

1. การวิจัยครั้งต่อไปควรเพิ่มจำนวนข้อคำถาม เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ละเอียดมากยิ่งขึ้น เพื่อเปรียบเทียบกับการวิจัยครั้งนี้ว่าแตกต่างกันหรือไม่ อย่างไร

2. หากผ่านช่วงผลกระทบจากการระบาดของไวรัสโควิด-19 แล้ว ควรมีการสำรวจจำนวนประชากรใหม่ เนื่องจากอาจจะมีการเปลี่ยนแปลงจำนวน เนื่องจากมีการหยุดดำเนินกิจการไว้ชั่วคราวด้วยเหตุความไม่สะดวกในการดำเนินงานและข้อจำกัดเกี่ยวกับบุคลากรที่เป็นชาวต่างชาติ รวมถึงข้อคิดเห็นที่มีต่อตัวแปรอิสระและตัวแปรตามด้วย เพื่อเปรียบเทียบกับการวิจัยครั้งนี้ว่าแตกต่างกันหรือไม่ อย่างไร

3. การวิจัยครั้งต่อไปอาจจะเปลี่ยนจากระดับภาคให้เป็นระดับประเทศ เพื่อให้เห็นข้อมูลที่เป็นเชิงกว้างมากยิ่งขึ้น

เอกสารอ้างอิง

คัทลียา จิโนเขียว. (2556). *ปัจจัยทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมใช้บริการของสถาบันสอนภาษาอังกฤษในจังหวัดปทุมธานี*. การค้นคว้าอิสระ ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต. ปทุมธานี: มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี.

จิราพร เมืองพงษา. (2557). *กลยุทธ์ทางการตลาดของผู้ประกอบการโชห่วยในกรุงเทพมหานคร* วิทยานิพนธ์ บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต). ปทุมธานี: มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี.

ชลธิชา สุภาพ. (2559). ปัจจัยเชิงสาเหตุที่ส่งผลต่อผลการดาเนินงานของผู้ส่งออกผลิตภัณฑ์เซรามิกในเขตพื้นที่ภาคกลางของประเทศไทย. *วารสารวิชาการการตลาดและการจัดการมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี, 3*(2), 92-103. http://www.journal.rmutt.ac.th/index.php/mmr-vol1/articles/view/686.

ณัฏฐพันธ์ เขจรนันทน์. (2552). *การจัดการเชิงกลยุทธ์: ฉบับปรับปรุงใหม่*. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดยูเคชั่น.

ธำรง อังสุรัตน์โกมล. (2559). *ปัจจัยที่ส่งผลต่อการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของผู้ประกอบการลานมัน สำปะหลังไทย กรณีศึกษาผู้ประกอบการลานมันจังหวัดอุบลราชธานี* การค้นคว้าอิสระ บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

ประภาศรี พงศ์ธนาพาณิช และคนอื่นๆ . (2561). *การศึกษาความสามารถทางการแข่งขันของอุตสาหกรรมอาหารแปรรูป OTOP จังหวัดนนทบุรี.* นนทบุรี: มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.

ปิยะ ตราชูธรรม. (2553). *มาตรการทางภาษีเงินได้เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนการจัดการศึกษาของเอกชน: ศึกษากรณีโรงเรียนเอกชนนอกระบบประเภทกวดวิชา* วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต. กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

พุทธพร อักษรไพโรจน์. (2562). แนวทางการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจการท่องเที่ยวเชิงส่งเสริมสุขภาพในจังหวัดภูเก็ต. *วารสารวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย, 15*(1), 1-25. https://so03.tci-thaijo.org/index.php/jmscrru/articles/download/ 130325/ 164722/ .

พรพิมล แผ่นผา. (2559). *การศึกษาแนวทางการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันในธุรกิจอาหารสุนัขสำเร็จรูปในพื้นที่ภาคตะวันออก*. งานนิพนธ์ บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต). ชลบุรี: มหาวิทยาลัยบูรพา.

เมธี โศภาพรรังสี. (2561). *ปัจจัยการขับเคลื่อนการแข่งขันที่ส่งผลต่อความได้เปรียบทางการแข่งขันและความสำเร็จของธุรกิจของอุตสาหกรรมส่งออกอัญมณีและเครื่องประดับของไทย* (การค้นคว้าอิสระปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต). กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

ยุทธ์ ไกยวรรณ์. (2561). *หลักสถิติวิจัยและการใช้โปรแกรม SPSS* (พิมพ์ครั้งที่ 5). กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. ระบบสารสนเทศเพื่อสนับสนุนงานส่งเสริมการศึกษาเอกชน: PSDS. (2563). ค้นเมื่อ 11 ตุลาคม 2563, จาก https://psds.opec.go.th/psds/ SchoolPublic.htm?mode=initSchoolSearch

วุฒิ วัชโรดมประเสริฐ. (2558). การวิเคราะห์ธุรกิจการค้าวัสดุอุปกรณ์วิทยาศาสตร์ในประเทศไทยภายใต้ตัวแบบแรงกดดันทางการแข่งขัน 5 ประการ. *วารสารวิชาการมหาวิทยาลัยธนบุรี, 9*(18) , 26- 38. https://so03.tci-thaijo.org/index.php/trujournal/ article/view/56442).

ศูนย์วิจัยกสิกร. (2556). *สถาบันสอนภาษาแข่งขันเดือดรับ AEC จับตารายใหญ่ชิงส่วนแบ่งตลาด*. ค้นเมื่อ 11 ตุลาคม 2563, จาก http://library.dip.go.th/multim6/ edoc/ 2556/ 21904.pdf

สุวิมล ติรกานันท์. (2551). *การสร้างเครื่องมือวัดตัวแปรในการวิจัยทางสังคมศาสตร์: แนวทางสู่การปฏิบัติ* (พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพฯ: ศูนย์หนังสือแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

สมศักดิ์ หงส์สุวรรณ และกรวีร์ ชัยอมรไพศาล (2561). ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจเลือกเรียนสถาบันสอนภาษาต่างประเทศอัพเกรด อคาเดมี่ จังหวัดเชียงใหม่. *วารสารมหาวิทยาลัยพายัพ, 28*(1), 151-166. https://so05.tci-thaijo.org/index.php/pyu/articles/download/ 141493/ 104854/ .

สรพล เมฆพัฒน์. (2558). *ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกสถาบันสอนภาษาอังกฤษของวัยทำงานในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล*. การค้นคว้าอิสระปริญญามหาบัณฑิต). กรุงเทพ: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

สำนักข่าวออนไลน์ไทยพับลิก้า. (2015). *สำรวจโรงเรียนนอกระบบ "สอนภาษา" อีกธุรกิจที่ไม่ต่างจาก"กวดวิชา" แต่ไม่ต้องเสียภาษี พบเปิดสอนรวมกว่า 900 แห่ง*. ค้นเมื่อ 11 ตุลาคม 2563, จาก https://thaipublica.org/ 2015/ 10/ tutor-8/

สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการศึกษาเอกชน. (2563). ค้นเมื่อ 11 ตุลาคม 2563, จาก https://opec.go.th/home/

สำนักงานพัฒนารัฐบาลดิจิทัล (องค์การมหาชน) (สพร.). (2563). *Open Government Data of Thailand*. ค้นเมื่อ 11 ตุลาคม 2563, จาก https://data.go.th/

อรรถพงษ์ มัชวงศ์. (2560). *ปัจจัยทางการตลาดสำหรับธุรกิจบริการที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการของสถาบัน Westminster International Thailand กรุงเทพมหานคร.* (การค้นคว้าอิสระปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต). กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

อรรนพ เรืองกัลปวงศ์, สราวรรณ์ เรืองกัลปวงศ์ และวรนาถ ศรีพงษ์. (2555). ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมที่ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปผักและผลไม้ในกลุ่มภาคกลางตอนล่าง. *วารสารวิจัย มสด สาขามนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์, 8*(1), 119-130. (https://doi.nrct.go.th//ListDoi/listDetail?Resolve_DOI=10.14456/ sdu-human.2012.42)

Porter, M. E. (1980) . *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors.* New York: The Free Press.

Porter, M.E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press.