

บทคัดย่อ

งานวิจัยเฉพาะเรื่องฉบับนี้ ทำการศึกษาพฤติกรรมการแข่งขันของธุรกิจโรงเรียนกวดวิชาภาษาอังกฤษเพื่อศึกษาต่อระดับอุดมศึกษาในต่างประเทศ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงพฤติกรรมการแข่งขัน ทั้งในด้านราคาและที่ไม่ใช่ด้านราคา ตลอดจนศึกษาสภาพแวดล้อมทางการตลาด (จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และข้อจำกัด) และความสัมพันธ์ของจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และข้อจำกัด

วิธีการศึกษาในงานวิจัยฉบับนี้ ได้ใช้วิธีการศึกษาในเชิงแบบพรรณนาความ (Descriptive Method) เป็นหลัก โดยใช้ข้อมูลปฐมภูมิและทุติยภูมิ ประกอบกับการเข้าสัมภาษณ์ผู้บริหารกิจการหรือเจ้าหน้าที่ของโรงเรียนกวดวิชา ซึ่งเป็นการสัมภาษณ์ในเชิงลึกและการเก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถามจากนักเรียนนักศึกษาที่เคยเรียนหรือกำลังเรียนหลักสูตร TOEFL/IELTS ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา ในเขตพระนคร เขตปทุมวัน และเขตบางกอกน้อย จากนั้นนำข้อมูลดังกล่าวมาประมวลและนำเสนอผลของการศึกษา ซึ่งสามารถสรุปได้ ดังนี้

ด้านสภาพแวดล้อม พบว่า (1) ลักษณะบริการความรู้มีความแตกต่างกันทั้งในด้านประเภทของครูผู้สอน ด้านศิลปะในการถ่ายทอดความรู้ รวมทั้งสภาพและบรรยากาศห้องเรียน (2) จำนวนผู้ประกอบการมีค่อนข้างน้อยและมีการกระจุกตัวมาก โดยเขตบางกอกน้อยมีอัตราการกระจุกตัวมากที่สุด รองลงมาคือ เขตพระนคร และเขตปทุมวัน ตามลำดับ (3) ความสามารถในการทดแทนความรู้ภาษาอังกฤษจากการเรียนกวดวิชาของช่องทางอื่นๆ ยังไม่มีประสิทธิภาพเพียงพอเท่ากับการเรียนกวดวิชาภาษาอังกฤษจากสถาบันกวดวิชา (4) การเข้าออกจากตลาดมีอุปสรรคด้านต้นทุน ซึ่งต้นทุนที่มีความสำคัญจากมากไปน้อย ได้แก่ ต้นทุนอาคารสถานที่ การโฆษณาประชาสัมพันธ์ ผลตอบแทนที่ให้กับอาจารย์ผู้สอน ตามลำดับ (5) นักเรียนนักศึกษาไม่มีข้อมูลที่สมบูรณ์ก่อนสมัครเรียน แต่อาศัยการขอดูตำราที่ใช้ประกอบการเรียนการสอน ห้องเรียนและอุปกรณ์ วัสดุที่ใช้ประกอบการสอน รวมทั้งสอบถามผู้ที่เคยเรียนมาก่อน

ด้านพฤติกรรมการแข่งขัน พบว่า (1) พฤติกรรมการแข่งขันทางด้านราคา พบว่าโรงเรียนกวดวิชามีการใช้กลยุทธ์ที่มีการแข่งขันทางด้านราคา ได้แก่ การตั้งราคาแบบเลือกปฏิบัติ ขั้นสอง การแบ่งแยกราคาขายระดับสาม การตั้งราคาแบบเก็บสองต่อ การขายควบชุด สำหรับการเปรียบเทียบการเปลี่ยนแปลงราคาแล้วเรียนนั้น โรงเรียนกวดวิชาใน 3 เขตนี้ ไม่มีการแข่งขันในการปรับลดราคาแล้วเรียน IELTS/TOEFL แต่จะมีการปรับเพิ่มราคา 0-3 ครั้ง ในช่วงเวลา 5 ปี และการปรับราคาไม่ได้มีการปรับราคาที่พร้อมกันอย่างชัดเจน (2) พฤติกรรมการแข่งขันที่ไม่ใช่ราคา พบว่า แต่ละโรงเรียนมีจุดขายที่แตกต่างกันในรูปแบบการสอนและอาจารย์ผู้สอน เอกสาร

ด้านความสัมพันธ์ระหว่างโรงเรียนกวดวิชากับสภาพแวดล้อม พบว่า **กลุ่มที่มีอัตราการเติบโตของรายได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง** มีจุดแข็งที่สำคัญ คือ มีทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม มีฝ่ายบริหารและประชาสัมพันธ์ และยังมีโอกาสที่จะลดต้นทุนการประชาสัมพันธ์เนื่องจากเป็นที่รู้จักอยู่แล้ว ส่วนข้อจำกัดที่สำคัญของกลุ่มนี้ คือ ความยืดหยุ่นในการปรับตัวของกิจการ **กลุ่มที่มีอัตราการเติบโตของรายได้ลดลงอย่างต่อเนื่อง** ถึงแม้ว่ามีจุดแข็งด้านชื่อเสียง แต่ก็มีจุดอ่อนที่สำคัญ คือ ไม่สามารถถ่ายโอนงานให้ผู้อื่นช่วยเหลือได้ และขาดทักษะทางด้านบริหาร ถึงกระนั้น กลุ่มโรงเรียนนี้มีโอกาสที่จะขยายกิจการ เพราะยังมีปริมาณความต้องการเรียนหลักสูตร TOEFL และ IELTS มากขึ้น แม้ว่าจะมีข้อจำกัดที่ไม่สามารถปรับเนื้อหาตามข้อสอบได้ทัน **สำหรับกลุ่มที่โรงเรียนกวดวิชาที่มีอัตราการเติบโตของรายได้คงที่** มีจุดแข็งที่สำคัญ คือ มีผู้สอนหลายคน มีแผนการสอนที่ชัดเจน แต่ก็มีอัตราการเข้าออกจากกิจการของอาจารย์ผู้สอนสูง (ซึ่งนับเป็นจุดอ่อนของกลุ่มโรงเรียนนี้) อย่างไรก็ตาม โอกาสทางธุรกิจของกลุ่มนี้ยังมียู่สูง เนื่องจากมีความยืดหยุ่นในการปรับตัวของกิจการ

ผลการศึกษายังพบอีกว่าธุรกิจที่ประสบความสำเร็จสูงส่วนใหญ่เป็นธุรกิจรายใหม่ เนื่องจากธุรกิจรายเดิมไม่สามารถปรับเปลี่ยนการสอนให้สอดคล้องกับรูปแบบข้อสอบที่เปลี่ยนไปได้ทัน นอกจากนี้ ในการสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้บริหารหรือเจ้าหน้าที่ของโรงเรียนกวดวิชา พบว่าผู้บริหารส่วนใหญ่มีวิสัยทัศน์มุ่งที่จะถ่ายทอดความรู้ภาษาอังกฤษมากกว่ามุ่งให้นักเรียนนักศึกษาสอบได้คะแนนสูง ส่วนข้อมูลทัศนคติของนักเรียนนักศึกษา พบว่า ปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจสมัครเรียนจากสำคัญมากไปน้อย คือ รูปแบบการสอน เอกสารที่ใช้ประกอบการสอน สถานที่ตั้งของโรงเรียนกวดวิชา รูปแบบการประชาสัมพันธ์ และอื่นๆ ตามลำดับ

ดังนั้น หน่วยงานภาครัฐที่ทำหน้าที่กำกับดูแลธุรกิจนี้ควรต้องทำการเก็บรวบรวมข้อมูล และติดตามความสัมพันธ์ระหว่างอัตราการกระจุกตัวกับราคาค่าเล่าเรียน หากมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันและก็จำเป็นต้องมีมาตรการป้องกันการผูกขาด รวมทั้งควรควบคุมคุณภาพการเรียนการสอนด้วย เช่น ความสว่างและอุณหภูมิของห้องเรียน ความคมชัดของการสอน VDO เป็นต้น